

Urun Yasam Dongusu Yonetimi Nedir?

Calisma Kagidi

PLM, bir urunun dort asama boyunca evriminin yonetimidir: Tanitim (piyasaya giris), Buyume (hizli satis), Olgunluk (en yogun rekabet), Dusus (satis dususu). Strateji her asama icin uyarlanir.

Sorular

1. Ar-Ge ve pazarlama maliyetleri tipik olarak hangi asamada en yuksektir?

- A) Buyume
- B) Tanitim
- C) Olgunluk
- D) Dusus

2. Buyume asamasinda rekabete ne olur?

- A) Keskin duser
- B) Degismeden kalir
- C) Yeni rakipler girdikce artar
- D) Ortadan kalkar

3. Olgunluk asamasini en iyi aciklayan hangisidir?

- A) En yuksek kar marjlari
- B) En yuksek satis hacmi ancak sikisik marjlar
- C) En dusuk maliyetler
- D) En hizli buyume oranı

4. Bir sirket bir urunu kaldirmayi secer. Muhtemelen hangi asamadadir?

- A) Tanitim
- B) Buyume
- C) Olgunluk
- D) Dusus

5. iPhone 2007'de piyasaya ciktiginda hangi yasam dongusu asamasindaydi ve neden?

6. Netflix'in 2015'te yayini hizmetleri Buyume asamasindaydi. Karakteristikleri nelerdi?

7. Akilli telefon ureticileri neden Olgunluk asamasinda yillik yeni modeller cikarirlar?

8. Tanimla: Urun Yasam Dongusu Yonetimi (PLM) nedir?

9. Tanimla: Urun yasam dongusunun dort asamasini adlandiriniz.

10. Tanimla: Karlar tipik olarak hangi asamada en yuksektir?

Cevap Anahtari

1. B) Tanitim - Tanitim, satislar hizlanmadan once piyasaya giris ve farkindalik olusturmak icin agir yatirim gerektirir.
2. C) Yeni rakipler girdikce artar - Basari rakipleri cezbeder; pazar genisler ancak daha kalabalik hale gelir.
3. B) En yuksek satis hacmi ancak sikisik marjlar - En yuksek birim satis, ancak yogun rekabet fiyat savaslarina zorlar ve per-birim kari dusurur.
4. D) Dusus - Cikis genellikle Dusus asamasinda maliyetler geliri astiginda ve yeniden konumlandirma uygun degilse olur.
5. Tanitim: Yuksek fiyat (\$599), sinirli tedarik, premium konumlandirma Yuksek Ar-Ge maliyetleri, pazarlama farkindaliga odaklanir Baslangicta dusuk satis, ancak yuksek marka heyecani ve erken benimseyenlerin ilgisi.
6. Abonelik tabani hizla genisliyor Amazon Prime ve Hulu gibi rakipler girisler Orijinal icerikte (House of Cards, Stranger Things) agir yatirim Fiyat artislari mumkun Pazar genisletmeye odaklanma.
7. Pazar doymus (herkesin telefonu var) Rekabet yogun Planli eskitme + artan ozellikler yükseltmeyi tesvik eder Odak yeni musteriler kazanimindan musteriler tutma ve sadakate kayar.
8. Urunu tum asamalar (tanitim, buyume, olgunluk, dusus) boyunca yönetmek ve her asama icin stratejiler uyarlamak.
9. Tanitim Buyume Olgunluk Dusus.
10. Olgunluk - yuksek satis hacmi, ancak rekabet nedeniyle kar marji sikisir.

Bounlu

Tum kartlar, adim adim cozumler ve AI hoca destegi Notek uygulamasinda.
Sinav tarihlerini Promy otomatik hatirlaticiya ceviris.