

Platforma M. Cykl życia sektora

W tabeli 1 (49). **odpowiedz** na czterdzieści pytań dotyczących zjawisk charakteryzujących twój sektor. Należy **zakreślić** odpowiednie pole w kolumnie „Odpowiedzi”. Są w niej tylko dwie możliwości: zjawisko nie występuje (zaznacz „**nie**”) lub zjawisko występuje (zaznacz „**tak**”). Uwaga! Nawet jeśli masz wątpliwości, musisz wybrać jedną z odpowiedzi.

Niektóre pytania wymagają od ciebie **doświadczenia**, a niektóre **dokładnych danych** na temat sektora, w którym działasz. Odpowiedź na **wszystkie** pytania może zająć trochę czasu, ale nie rezygnuj! Nawet odpowiedź udzielona „na wycucie” jest lepsza niż jej brak. Tylko wówczas otrzymasz odpowiedź, na jakim etapie cyklu życia znajduje się sektor, w którym działa twoja firma.

Tabela 2 (50). zawiera numery pytań od 1 do 40 (poukładane w trochę nietypowej kolejności), kolumny „suma” i „etap cyklu życia sektora”. **Zaznacz kółkiem te numery pytań**, na które w tabeli 1 (49) odpowiedziałeś „**tak**”.

W tabeli 2 (50). policz **liczbę zaznaczeń** w poszczególnych wierszach, a wyniki wpisz do komórek w kolumnie „suma”. Uwaga! Wynik pokazuje, **ile numerów pytań zaznaczyłeś wcześniej kółkiem**. Wystarczy policzyć, ile razy w poszczególnym wierszu znajduje się zakreślenie (oznaczające odpowiedź „tak” w tabeli 1 (49)). W żadnym wypadku **nie dodawaj** do siebie numerów zaznaczonych pytań, np. 1+3+6... itd. **To błąd**.

W zależności od sytuacji w twoim sektorze w kolumnie „suma” w tabeli 2 (50). **jeden z wierszy** będzie posiadał zdecydowanie **największą liczbę zaznaczeń**. Wiersz o największej liczbie zaznaczeń wskazuje, jaki jest obecnie **etap cyklu życia** twojego sektora.

Ponieważ wiele zależy od twojej wiedzy na temat sektora i rzetelności odpowiedzi na pytania w tabeli 1 (49)., czasami może się zdarzyć, iż dwa lub więcej wierszy w tabeli 2 (50). nie będzie się zbytnio różnić pod względem liczby zaznaczeń albo nawet ich liczba będzie identyczna. Pomijając szczególne przypadki nietypowych sektorów gospodarki, taki wynik nie daje diagnozy, jaki jest obecnie etap cyklu życia twojego sektora. Oznacza to, że jeszcze raz powinieneś zastanowić się nad pytaniami zawartymi w tabeli 1 (49). i wypełnić ją jeszcze raz. Aby jednak nie sugerować się wcześniejszymi odpowiedziami, zrób to najwcześniej za kilka dni.

Gdy otrzymasz wynik, na jakim etapie znajduje się twój sektor, zatrzymaj się. To czas na zastanowienie się nad konsekwencjami tej sytuacji. Wróć do pytań o numerach w wierszu odpowiadającym etapowi cyklu życia twojego sektora i którym dałeś odpowiedź „tak”. Zastanów się nad pytaniami z tego samego wiersza, którym dałeś odpowiedź „nie”.

A jaki będzie kolejny etap cyklu życia twojego sektora? Czy będzie?

Jeśli tak, wróć do pytań, które znajdują się w wierszu tego kolejnego etapu. **Znajdziesz odpowiedź**, co się **wydarzy w twoim sektorze** w przyszłości.

Tabela 1 (49). Charakterystyka otoczenia przedsiębiorstwa

Nr	Zjawisko charakteryzujące sektor	Odpowiedzi	
1.	W sektorze występuje szczególnie wysokie ryzyko podejmowania inwestycji długookresowych, spowodowane trudnym do przewidzenia zainteresowaniem klientów.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. i Rozdział 6.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
2.	W ostatnich miesiącach lub latach coraz więcej firm rezygnuje z działalności w twoim sektorze. Albo upadają, albo przenoszą swoją działalność do innych sektorów rynku.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.3., Rozdział 9.3. i Rozdział 6.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			

3.	Działalność firm w sektorze w niewielkim stopniu podlega efektowi gromadzenia doświadczeń.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 7.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
4.	W ostatnich miesiącach lub latach ma miejsce w firmach twojego sektora stabilizacja wielkości sprzedaży. (Należy pominąć wpływ sezonowości popytu).	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
5.	Odbiorcy (konsumenty, nabywcy, pośrednicy itp.) stają się coraz bardziej wymagający w stosunku do firm w twoim sektorze. Wymagania te dotyczą obniżania cen, podwyższania jakości produktów i usług, szybszych metod sprzedaży itp.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
6.	Ceny produktów lub usług są wysokie w porównaniu do cen ich substytutów (poprzedników), wykorzystywanych przez odbiorców w przeszłości.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
7.	W ostatnich miesiącach lub latach zwiększa się rentowność sprzedaży w firmach sektora, spowodowana obniżaniem się jednostkowego kosztu wytworzenia produktu lub świadczenia usługi oraz dużą stabilnością ich cen. (Należy pominąć wpływ sezonowości popytu).	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
8.	Najwięcej klientów mają te firmy, które są innowacyjne. Mogą to być innowacje w zakresie technologii wytwarzania produktów lub technik świadczenia usług, ich cech, sposobów sprzedaży itp.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
9.	W ostatnich miesiącach lub latach nasiliła się konkurencja pomiędzy firmami w twoim sektorze, a głównym sposobem konkurencji jest coraz niższa cena na podobne produkty lub usługi oferowane przez różne firmy sektora.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
10.	Istnieją niskie bariery wejścia do sektora wynikające z ciągle rosnącego popytu na produkty lub usługi i słabej konkurencji pomiędzy firmami w sektorze.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 7.4., Rozdział 9.3. i Rozdział 6.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
11.	W ostatnich miesiącach lub latach ceny produktów lub usług oferowanych przez firmy twojego sektora znacznie spadły. Jednocześnie koszt jednostkowy wytworzenia produktu lub świadczenia usługi pozostał niezmienny.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
12.	W całkowitych kosztach firm działających w sektorze znaczący udział stanowią koszty budowania powstających kanałów dystrybucji i wizerunku marki.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			

13.	Większość firm działających w sektorze uzyskuje w nim ujemny wynik finansowy z powodu poniesionych inwestycji na rozpoczęcie działalności w tym sektorze.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
14.	Firmy w sektorze prawie nie konkurują ze sobą, ponieważ każda firma rozpoczynająca działalność w tym sektorze z łatwością sprzedaje produkty lub usługi coraz to nowym klientom.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 1.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
15.	W ostatnich miesiącach lub latach wielkość sprzedaży w firmach twojego sektora systematycznie spada.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
16.	W ostatnich miesiącach lub latach daje się odczuć coraz silniejszą konkurencję pomiędzy firmami w sektorze, charakteryzującą się udoskonalaniem oferowanego produktu i usługi.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
17.	Obecnie w twoim sektorze duże znaczenie w działalności marketingowej ma promocja sprzedaży w miejsce stosowanej wcześniej reklamy i działań <i>public relations</i> .	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
18.	Obecnie większość firm w twoim sektorze inwestuje w budowanie kanałów dystrybucji, sieci sprzedaży i serwisu oferowanych produktów lub usług.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
19.	W miejsce dotychczasowych produktów lub usług w ostatnich miesiącach lub latach pojawiają się produkty lub usługi zupełnie inaczej zaprojektowane, o lepszych cechach użytkowych, innowacyjne.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.2. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
20.	W sektorze istnieje słaby przepływ informacji, dotyczący konkurujących ze sobą podmiotów, cech produktów lub usług, szczegółów prowadzenia działalności w tym sektorze.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
21.	W ostatnich miesiącach lub latach zwiększyła się wielkość sprzedaży produktów lub usług, oferowanych przez firmy twojego sektora. (Należy pominąć wpływ sezonowości popytu).	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
22.	Firmy w twoim sektorze wydają obecnie znacznie więcej na promocję swoich produktów lub usług, niż kilka miesięcy lub kilka lat temu. Największe znaczenie w tzw. <i>promotion-mix</i> ma teraz reklama.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			

23.	W ostatnich miesiącach lub latach duże firmy z twojego sektora dzielą się na mniejsze lub wyłączają poszczególne części (działy, wydziały, zakłady produkcyjne) ze swojej dotychczasowej struktury.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
24.	Większość firm działających w sektorze finansuje swoją działalność z kredytu lub innych form zewnętrznego dopływu kapitału.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
25.	Działalność firm w twoim sektorze silnie podlega efektowi gromadzenia doświadczeń.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
26.	W ostatnich miesiącach lub latach w twoim sektorze ma miejsce stabilizacja cen produktów lub usług. Ich poziom jest zdecydowanie niższy niż wcześniej i nie pozwala na długoterminowe funkcjonowanie.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
27.	Obecnie w sektorze, w porównaniu z sytuacją kilka miesięcy lub kilka lat temu, istnieje niewiele firm, które sprzedają produkty lub usługi wszystkim klientom, którzy ich potrzebują.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
28.	W ostatnich miesiącach lub latach w sektorze rozpoczyna działalność coraz więcej firm oferujących podobne produkty i usług. Jednocześnie w sektorze nie ma spektakularnych bankructw ani przejęć.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
29.	W ostatnich miesiącach lub latach konieczne są ponowne inwestycje w odnowienie technologii wytwarzania lub technik świadczenia usług przez firmy w twoim sektorze.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
30.	Firmy w sektorze bardziej niż w przeszłości starają się zwiększyć atrakcyjność produktów lub usług i wyróżnić swoją ofertę z oferty konkurentów.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.1.2.. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
31.	W ostatnich miesiącach lub latach w twoim sektorze nastąpił spadek udziału procentowego kosztów promocji w jednostkowym koszcie wytworzenia produktu lub świadczenia usługi.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
32.	Patrząc na twój sektor z lotu ptaka (a dokładnie wielkość sprzedaży produktów lub usług) można mieć wrażenie, że jest on podobny do urodzinowego tortu, skutecznie podzielonego przez konkurujące w nim firmy.	nie	
		tak	

	Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. i Rozdział 6.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.		
33.	Działalność w sektorze staje się coraz bardziej zyskowna, choć nie jest to satysfakcjonujący poziom zysku z punktu widzenia pokrycia wcześniejszych wydatków na inwestycje.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
34.	W firmach twojego sektora nie występuje już efekt skali. Większość możliwości zwiększania wielkości produkcji lub świadczonych usług już się wyczerpała.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
35.	Istnieje stała potrzeba inwestowania w badania, rozwijanie technologii wytwarzania lub technik świadczenia usług, poszerzania i pogłębiania asortymentu.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
36.	W ostatnich miesiącach lub latach w twoim sektorze większość firm oferuje bardzo podobne do siebie produkty lub usługi. Obecnie różnią się od siebie tylko mało znaczącymi szczegółami, inaczej niż było wcześniej.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
37.	Obecnie w twoim sektorze rozwój rozumie się jako ulepszanie procesów wytwarzania produktów lub świadczenia usług, zaopatrzenia, ich obsługi posprzedażowej itp. Nie doskonali się produktów ani nie rozwija się cech usług.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 1.2. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
38.	W firmach twojego sektora istnieje silna wiara w dalsze długotrwałe prowadzenie tej właśnie działalności.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
39.	Wiele firm w twoim sektorze w ostatnim czasie zmienia treść reklam z budującej świadomość istnienia produktu lub usługi na kształtującą preferencje klienta względem oferowanych towarów.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
40.	Do firm twojego sektora z miesiąca na miesiąc (lub z roku na rok) zgłasza się coraz mniej klientów zainteresowanych oferowanymi produktami lub usługami. (Należy pominąć wpływ sezonowości popytu).	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2 (50). Arkusz odpowiedzi

Zaznacz kółkiem te numery pytań, na które w tabeli 1 (49). odpowiedziałeś „tak”. Policz **liczbę zaznaczeń** w poszczególnych wierszach, a wyniki wpisz do komórek w kolumnie „**suma**”.

Uwaga! Wynik pokazuje, **ile numerów pytań zaznaczyłeś wcześniej kółkiem**. Wystarczy policzyć, ile razy w poszczególnym wierszu znajduje się zakreślenie (oznaczające odpowiedź „tak” w tabeli 1 (49)). W żadnym wypadku **nie dodawaj** do siebie numerów zaznaczonych pytań, np. 1+3+6... itd.

										suma	etap cyklu życia sektora
1	3	6	8	10	12	13	14	20	24		wprowadzenie
7	16	18	21	28	31	33	35	38	39		wzrost
4	5	9	11	22	25	29	30	32	34		dojrzałość
2	15	17	19	23	26	27	36	37	40		schyłek

Źródło: opracowanie własne.