



# NET CONSULTING S.r.l.

Consulenza Globale d'Impresa

Venezia • Parma • Riccione • Terranuova (AR) • Pescara

---

## Il Ciclo di vita dei Prodotti: teoria e software applicativi.

di Luciano Cipolletti, Consulente di direzione e riorganizzazione aziendale

Sicuramente uno degli argomenti più interessanti per le imprese, anche se raramente gestito dal punto di vista scientifico, l'analisi del ciclo di vita dei prodotti rappresenta una vera opportunità per l'impresa. Dal punto di vista della dottrina il ciclo di vita dei prodotti è suddiviso in sette fasi:

1. **Fase embrionale o progettuale.** E' forse la parte più delicata e strategica in quanto l'ufficio progettazione, quello tecnico, la direzione marketing (o commerciale) ed una eventuale cerchia ristretta di agenti, si riuniscono per decidere quale sarà il prodotto innovativo da inserire nella gamma e che molto probabilmente sostituirà una gamma obsoleta. In questa fase occorre finanziare il nuovo progetto, non avendo ritorni in termini di fatturato. In tali mesi sarà quindi incluso il tempo per:
  - a. analizzare e definire le proposte
  - b. svolgere le attività di fattibilità tecnica, produttiva, commerciale, economica e finanziaria
  - c. svolgere tutte le attività legate alla progettazione, prototipazione e campionamento
  - d. svolgere l'eventuale attività di test di mercato.Normalmente esistono circa 110 attività di lavoro per il lancio di un nuovo prodotto sul mercato, ma le stesse fasi sono variabili da settore a settore e da prodotto a prodotto.
2. **Fase introduttiva o di lancio.** E' il periodo in cui viene immesso il prodotto sul mercato e, per beni di consumo (escluso abbigliamento), può variare da un minimo di 2 ad un massimo di 6 mesi. Se il tempo di introduzione è superiore ai sei mesi significa che l'impresa ha un elevato time-to-market. Durante la fase introduttiva le vendite sono basse, si tratta più che altro di attività promozionali, che possono consistere anche nella fornitura a show-room per rivenditori o grossisti.
3. **Fase di sviluppo.** E' la fase più delicata in quanto ora il prodotto dimostra l'effettiva recettività da parte del mercato. Se il prodotto è valido, le vendite avranno un incremento repentino.
4. **Fase di sviluppo o di pre-maturità.** E' la fase in cui l'impresa raccoglie i veri frutti, grazie alle elevate vendite e quindi alla possibilità di puntare sulle economie di scala. E' la fase in cui il prodotto genera un reale cash-flow ma è anche la fase in cui i competitors potrebbero immettere prodotti simili sul mercato, dando atto di fatto, alla quinta fase.
5. **Fase di sviluppo turbolento.** E' la fase in cui sul mercato oramai esistono diversi competitors e quindi occorre adottare specifiche strategie commerciali per rendere stabili le vendite.

Net Consulting S.r.l.

Sede Legale:

P.zza Malatesta n. 33, 47900 Rimini (RN) - Italy  
Cap. sociale € 10.400,00 i.v.  
Registro imprese n. 02602480408 Trib. di Rimini  
P.I. 02602480408 - R.e.a. n. 273308

Ufficio Coordinamento locale:

Via dei Mille, 3  
47838 Riccione (RN)  
Tel. 0039 0541 693243 693085  
Fax 0541 605469

Web:

[www.netw-consulting.com](http://www.netw-consulting.com)  
[info@netw-consulting.com](mailto:info@netw-consulting.com)  
[www.topvalue.it](http://www.topvalue.it)  
[info@topvalue.it](mailto:info@topvalue.it)



# NET CONSULTING S.r.l.

Consulenza Globale d'Impresa

Venezia • Parma • Riccione • Terranuova (AR) • Pescara

- Fase di maturità o di saturazione.** Le vendite sono arrivate al loro massimo, è l'antitesi al, più o meno imminente, calo.
- Fase di declino.** Le vendite scendono vistosamente, così come erano incrementate nella fase 3.

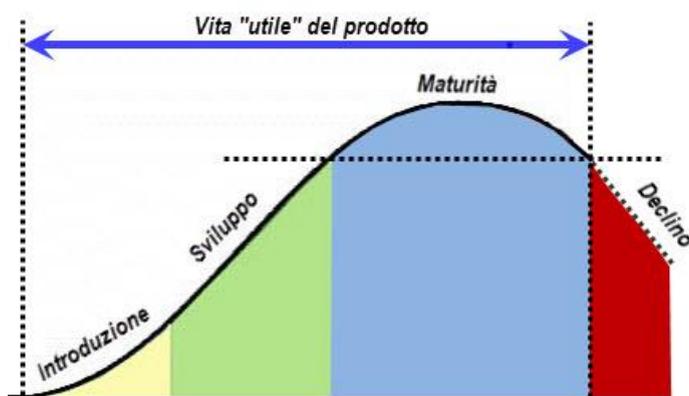


Figura A: Andamento normalizzato del ciclo di vita dei prodotti

Occorre infine aggiungere che le vendite, nella realtà, non hanno mai un andamento lineare, ma piuttosto sono *spezzate*. La "normalizzazione" della spezzata costituisce la curva indicata in figura A. Per una verifica pratica si può osservare l'immagine successiva in cui sono rappresentate le reali vendite mensili di una gamma di prodotto e la curva che ne "normalizza" tutto il ciclo di vita.

La spezzata di colore rosso rappresenta l'andamento reale del fatturato nei vari mesi, dal momento del lancio sul mercato al momento del declino. La curva nera che normalizza l'andamento è rappresentativa della vita "utile" del prodotto. La fase di saturazione o maturità è da intendere, in questo caso, dal 32° all'88° mese, circa (aree delimitate dalle linee verticali blu). Guardando la spezzata rossa, i picchi superiori potrebbero rappresentare delle particolari forniture di merce realizzate in certi mesi di determinati anni, mentre le punte basse di vendita potrebbero rappresentare vendite in mesi "morti" (tipo agosto).

Nella realtà l'argomento relativo al *Product Life Cycle* è piuttosto articolato anche per via del fatto che i cicli di vita dei prodotti, nell'arco di un decennio, si sono enormemente compressi e comportano difficili analisi *ex-ante*.

Il software **Master** tuttavia può dare un contributo nell'analisi e nella determinazione dei tempi utili, affinché l'impresa eviti per tempo di restare con prodotti obsoleti sul mercato e possa quindi pianificare il lancio di nuovi articoli.

**Net Consulting S.r.l.**

Sede Legale:

P.zza Malatesta n. 33, 47900 Rimini (RN) - Italy  
Cap. sociale € 10.400,00 i.v.  
Registro imprese n. 02602480408 Trib. di Rimini  
P.I. 02602480408 - R.e.a. n. 273308

Ufficio Coordinamento locale:

Via dei Mille, 3  
47838 Riccione (RN)  
Tel. 0039 0541 693243 693085  
Fax 0541 605469

Web:

[www.netw-consulting.com](http://www.netw-consulting.com)  
[info@netw-consulting.com](mailto:info@netw-consulting.com)  
[www.topvalue.it](http://www.topvalue.it)  
[info@topvalue.it](mailto:info@topvalue.it)



**NET CONSULTING** S.r.l.

Consulenza Globale d'Impresa

Venezia • Parma • Riccione • Terranuova (AR) • Pescara

Nella prossima parte si parlerà della matrice **Boston Consulting Group**.

Rimini, 09.05.2016

---

Luciano Cipolletti è autore **del software [MASTER](#)** distribuito da Net Consulting srl, **innovativo prodotto per la gestione strategica dei prezzi e delle marginalità.**

**[VEDI DEPLIANT](#)**

**Net Consulting S.r.l.**

Sede Legale:

P.zza Malatesta n. 33, 47900 Rimini (RN) - Italy  
Cap. sociale € 10.400,00 i.v.  
Registro imprese n. 02602480408 Trib. di Rimini  
P.I. 02602480408 - R.e.a. n. 273308

Ufficio Coordinamento locale:

Via dei Mille, 3  
47838 Riccione (RN)  
Tel. 0039 0541 693243 693085  
Fax 0541 605469

Web:

[www.netw-consulting.com](http://www.netw-consulting.com)  
[info@netw-consulting.com](mailto:info@netw-consulting.com)  
[www.topvalue.it](http://www.topvalue.it)  
[info@topvalue.it](mailto:info@topvalue.it)