

La nostra azienda produce i seguenti prodotti:

	-venduto per	--il concorrente vende per --	tasso crescita mercato
prod A--	0,5 milioni di €	0,7 milioni di €	15%
prod B	1,6	1,6	18%
prod C	1,8	1,2	7%
prod D	3,2	0,8	4%
prod E	0,5	2,5	4%

Calcoliamo la quota relativa di mercato che possediamo, dividendo la prima colonna per la seconda

prod A $0,5:0,7=0,71$

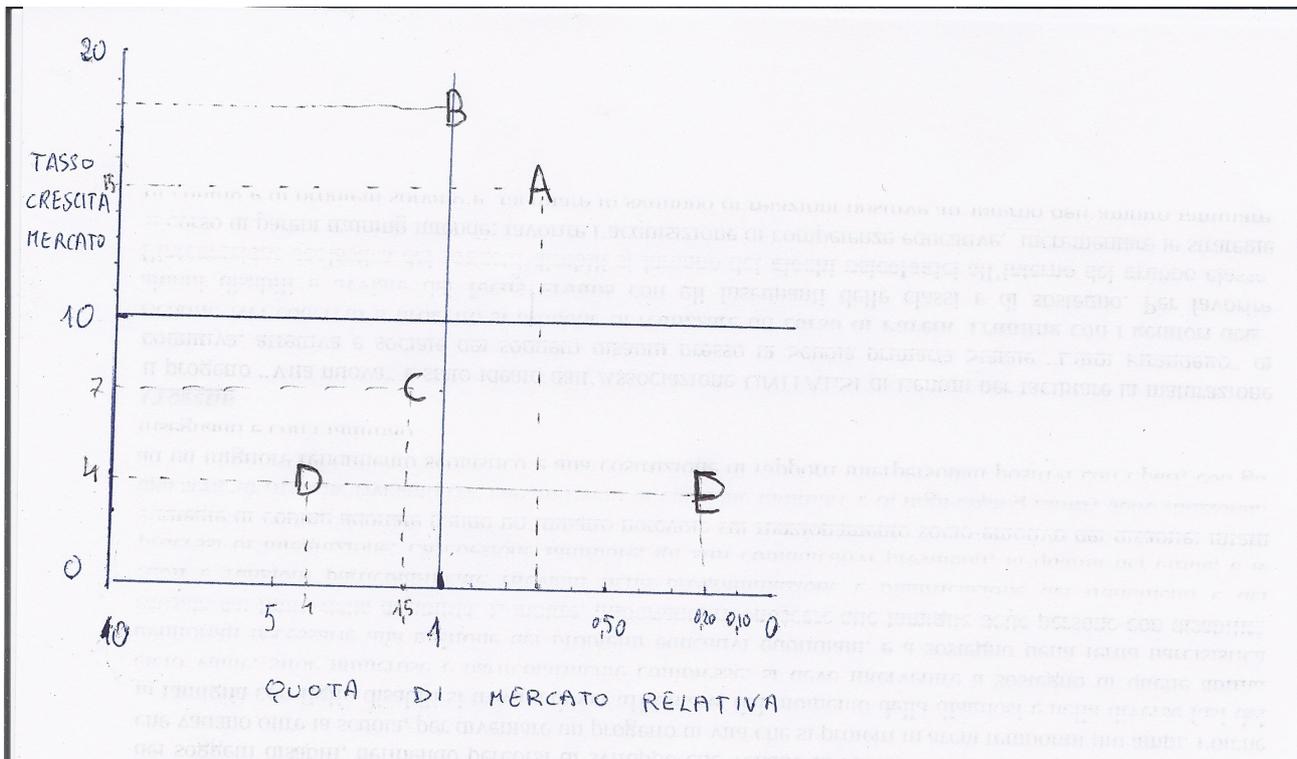
prod B $1,6:1,6=1$

prod C $1,8:1,2=1,50$

prod D $3,2:0,8=4$

prod E $0,5:2,5=0,20$

riportiamo questi calcoli in orizzontale e il tasso di crescita in verticale: otterremo il posizionamento dei prodotti sulla matrice:



In questo esempio non c'è nessun prodotto che si posiziona nel riquadro star;

per posizionare un prodotto tra le star dovremmo avere un prodotto che ha un tasso di crescita superiore al 10% (quindi un prodotto che è ancora in fase di crescita) e dovremmo possedere una fetta di mercato consistente rispetto alla concorrenza:

quindi potremmo prendere il prodotto A e il B (che hanno un tasso superiore al 10%) e aumentarne la produzione e vendita fino ad arrivare a 1,8 milioni di € ciascuno (stesso fatturato), in modo di avere

-per il prodotto A una quota di mercato di $1,8:0,7=2,5$

-per il prodotto B una quota di $1,8:1,6=1,12$

Così i 2 prodotti entreranno tra le star.