

如何根据生命周期理论选股票- 投资理财的生命周期怎么理解-股识吧

一、[转]如何结合经济周期在行业内选股票

入冬之前选煤电;春节等节日之前选消费...

二、试述证券投资分析中的行业生命周期理论。

在经济学中有产业周期理论，也就是任何产业或行业通常都要经历幼稚期、成长期、成熟期、稳定期4个阶段。

这就是所谓的产业周期中的生命周期过程和4个阶段，同时处于不同生命周期阶段的行业，其所属股票价格通常也会呈现相同的特性，所以根据以上对某个行业内的企业的周期分析后就可以以本分析中的一个过程判断其属于哪个生命周期从而分析股票的涨跌与未来价值，从而更准确的进行投机、投资。

三、如何有效利用生命周期理论

如何运用产品生命周期理论帮助企业决策 引入期的营销策略--瞄准市场，先声夺人 引入期是产品成功的开始，但是，往往很多新产品在向市场投放以后，还没有进入成长期就被淘汰了。

因此，企业要针对成长期的特点，制定和选择不同的营销策略。

可供企业选择的营销策略，主要有以下几种类型： 迅速夺取策略。

指以高价格和高促销水平推出新产品的策略，采用此策略必须具备如下条件：产品鲜为人知；

了解产品的人急于购买，并愿意以卖主的定价支付；

企业面临潜在的竞争，必须尽快培养对本产品"品牌偏好"的忠实顾客。

缓慢夺取策略。

指以高价格和低促销水平推出新产品的策略。

它适用于这样一些情况：市场规模有限；

顾客已经了解该产品；

顾客愿意支付高价；

没有剧烈的潜在竞争。

迅速渗透策略。

指用低价格和高水平促销费用推出新产品的策略。

所必须具备的条件如下：市场规模大；

顾客并不了解该新产品；

市场对价格比较敏感；

有强大的潜在竞争对手存在。

缓慢渗透策略。

指以低价和低促销水平推出新产品的策略。

所必须具备的条件如下：市场规模大；

产品有较高的知名度；

市场对价格敏感；

存在潜在的竞争对手。

成长期的营销策略--顺应增长，质量过硬

企业在成长期的主要目的是尽可能维持高速的市场增长率。

为此，可以采取以下市场推广策略：

改进产品质量，增加花色品种，改进款式、包装，以适应市场的需要。

进行新的市场细分，从而更好地适应增长趋势。

开辟新的销售渠道，扩大商业网点。

改变广告宣传目标，由以建立和提高知名度为中心转变为以说服消费者接受和购买产品为中心。

适当的降低价格以提高竞争能力和吸引新的顾客。

成熟期的营销策略--改革创新，巩固市场

成熟产品是企业理想的产品，是企业利润的主要来源。

因此，延长产品的成熟期是该阶段的主要任务。

延长产品成熟期的策略可以从以下三个方面考虑：

发展产品的新用途，使产品转入新的成长期。

开辟新的市场，提高产品的销售量和利润率。

改良产品的特性、质量和形态、以满足日新月异的消费需求。

衰退期的营销策略--面对现实，见好就收 处于衰退期的产品常采取立刻放弃策略、逐步放弃策略和自然淘汰策略，但有的企业也常常运用一些方法延长其衰退期。

如唐山自行车总厂，其生产的"燕山牌"加重自行车在各城市滞销后，该厂采取撤出城市、转战农村的策略，为该厂产品重新找到了出路。

四、生命周期理论如何用在个人理财领域

入冬之前选煤电;春节等节日之前选消费...

五、怎样才能选到好股票

炒股着重4方面分析：1 上市公司 2 基本面 3 技术面 4 投资目的

上市公司与基本面分析时一定要善于识别真伪，用火眼金睛来防止上当受骗。

股市中重视基本面和技术面是二大派别各有其词，其实应该是基本要好，一定要有技术面支撑(基本面 + 技术面)才是好股票。

技术面就是说买入趋势向上的股票，因为趋势线是一切的一切，趋势上就是股价在上升通道，可能受消息面等影响或主力震仓洗盘，使股票有回落，但总趋势向上。

因为上升中的股票走势是上升、回档再上升。

股价在下降中的股票受利好利多的冲击，股票会回升，或主力诱多骗钱，但股价还会继续下跌，因为走势决定它一切，那就是下跌、回升再下跌。

注：盘子小容易炒，投资少容易被主力看中在低位三线金叉才是好股票：均线
均价线 MACD 买股的技巧：(1)买入量较小，卖出量特大，股价不下跌的股票。

(2)买入量、卖出量均小，股价轻微上涨的股票。

(3)放量突破趋势线(均线)的股票。

(4)头天放巨量上涨，次日仍然放量强势上涨的股票。

(5)大盘横盘时微涨，以及大盘下跌或回调时加强涨势的股票。

(6)遇个股利空，放量不下跌的股票。

(7)有规律且长时间小幅上涨的股票。

(8)无量大幅急跌的股票(指在技术调整范围内)。

(9)送红股除权后又涨的股票。

那么怎样炒股才能赚钱呢？首先端正心态，不要老想着买入股票后马上就会暴涨翻番，而要根据股市的运行规律慢慢的使自己的财富积累起来；

其次，要熟悉技术分析，把握好买卖点；

第三，经验是很重要的，这就要自己多用心了。

六、生命周期理论如何用在个人理财领域

这个周期是这样分的：1、成长阶段这个阶段是指步入社会之前的时期，一般指未成年期。

这个阶段理财的话可以先吧多余的资金放银行存储起来，一边后面理财。

2、事业阶段这个阶段一般指步入社会的前五年，通常会说单身阶段。

这个时期你可以多开源节流，充分运用闲余的资金进行理财。

由于这个阶段的人都是年轻人，都懂互联网，建议p2p理财，可以去多宝贷这样的平台投资，挺安全的，收益也高。

3、家庭阶段一般到了30岁，都要考虑结婚了。

结婚之后是两个人了，所以在理财上要综合考虑双方的投资喜好和经济能力，特别是有了孩子之后压力会增加，应以稳健为主，进行分散投资。

比如按比率进行p2p、保险和教育基金理财。

4、退休阶段这个阶段基本上很空闲的，闲钱也较多，考虑到身体的原因，应以享乐和健康为主，可以多投一些人身安全、养老、医疗等保险类理财。

七、什么是生命周期理论？它在个人理财规划中如何应用

生命周期(Life Cycle)的概念应用很广泛，在心理学上主要是指人的生命周期和家庭的生命周期，是指它的出生、成长过程、衰老、生病和死亡的过程。

个体生命周期 提起个体生命周期，首先会想到埃里克森的个体发展的模型，卡特和莫麦戈得里将个人发展纳入到家庭中，提出了具有创见性的个体心理发展阶段模型。

[1]（1）婴儿期（0-2岁）共情和协调情感反应的发展，个体大脑被塑造成可以负担终身的情感学习。

（2）儿童早期（2-6岁）对相互依存的的进一步认识，儿童早期接近尾声时，个体获得了共情、关系性，有关依存的知觉和直觉的能力。

（3）儿童中期（6-11、12岁）道德发展，包括智力逻辑和良心逻辑的发展（4）青春前期（女孩11-13岁，男孩12-14岁）寻找自己的声音，真实性发展的开始。

有能力清晰的理解关系，认识到关系中的不正当并对此表示反感。

（5）青春期（13、14岁-21岁）寻找认同，在社会、父母和同伴的压力下，年龄、性别和种族等刻板印象问题继续内化到观点和感受中，学习关注自己与关注他人之间寻找平衡，不在人云亦云。

（6）成年早期（21-35岁）发展与参与深度关系的能力，个体将对家庭的关心和职业的关注放在同等重要的位置，发展一个核心的自我，将关于关系、直觉以及道德良心的发展有意识的结合在一起。

在自己与他人之间建立真正的亲密关系。

（7）成年中期（35-50或55岁）真正力量的出现，变得更有意识到他人的存在，在平衡多重任务中能够反思自己的优先需要，能够更多的参与社会活动。

（8）成年晚期（50、55岁-75岁）睿智时代的开始，重新利用互相依存的智慧，为他人提供帮助，将自己的价值观传授给他人，重新倾向于精神原则，并且追求生命

、情感和精神方面的和谐。

(9) 老年期(75岁以上) 悲伤、丧失、重新振作、反思和成长，这是一个反思自己一生的阶段，重新赏析和接受自己。

八、投资理财的生命周期怎么理解

1、生命周期的理论概述。

生命周期理论这一概念是在二十世纪九十年代被著名经济学家侯百纳提出的。

近年来我国对这一理论的研究主要是通过介绍外国的理论。

经过了进一个世纪的发展与整合，生命周期理论的中心就是指导个人理财，其特点就是结合了现代金融投资理论，利用的是现代高难的数学方法，凭借的就是发达的金融市场。

2、生命周期阶段的划分。

生命周期理论的精髓就是使客户在整个人生不同阶段合理分配财富，达到最优效果。

也就是说，如果按照人生周期这一理论来理财的话，那么人生就应该被划分为不同的阶段。

划分阶段的方法并没有固定的模式，也就是说可以有不同的划法，在此简单介绍一下两位科学家对人生阶段的划法。

弗兰克·莫迪利亚尼把消费者的人生分为了三个阶段一少年期、壮年期和老年期。

他认为在少年期与老年期时消费要大于收入，反之在壮年期，收入要大于消费。

URS把消费者分为了四个阶段一少年期、大学阶段和参加工作初期、成年期和老年期。

他还不同阶段的客户提供了不同的产品，如少年期的优惠利率储蓄账户，大学阶段和参加工作初期的信用卡，成年客户另增加的按揭退休规划，老年期的年长者账户等等。

小财迷理财表示，理财有风险，投资需谨慎。

参考文档

[下载：如何根据生命周期理论选股票.pdf](#)

[《挂单多久可以挂股票》](#)

[《股票亏钱多久能结束》](#)

[下载：如何根据生命周期理论选股票.doc](#)

[更多关于《如何根据生命周期理论选股票》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/4660246.html>