



Bsp: Tesla
Teslas Strategie: Markteinstieg am oberen Ende, wo die Kunden bereit sind, einen hohen Preis zu bezahlen; daraufhin Marktdurchdringung nach unten so weit wie möglich, um das Verkaufsvolumen zu erhöhen und den Preis mit jedem erfolgreichen Modell weiter zu senken... Der gesamte freie Cashflow fließt zurück in F&E, um die Kosten zu senken und die Folgemodelle so schnell wie möglich auf den Markt zu bringen. Jeder, der den Tesla-Roadster-Sportwagen kauft, hilft mit bei der Finanzierung eines neuen, kostengünstigen Familienwagens.“