

Serveurs de réseau	10,5 %	688
Systèmes experts	28,5 %	598
Programmes de communications	10,4 %	20 000
Programmes utilitaires	8,4 %	22 444
Jeux	7,1 %	53 500
Programmes scientifiques	10,9 %	5 800

\* Remarque : Le taux de croissance des ventes de produits pour Macintosh a été deux fois plus élevé que celui de des produits MS-DOS, mais le volume des ventes MS-DOS, qui représente 76 p. cent des ventes intérieures, est cinq fois supérieur à celui des ventes Mac.

### 8.5 Adopter une stratégie et s'y tenir

Un grand nombre de sociétés, enivrées par leurs premiers succès, ont commencé à saisir toutes les occasions qui se présentaient. Elles ont par exemple employé tout leur personnel pour répondre aux 2 000 lettres reçues après la parution d'un article traitant de leur produit. Après trois mois, elles n'avaient réalisé aucune vente et elles avaient utilisé tous leurs effectifs pour appeler les revendeurs de produits à valeur ajoutée. Tout ceci a entraîné une crise financière au sein de la société qui vit actuellement de graves problèmes. On pourrait parler également des entreprises qui dépensent énormément d'argent pour des publicités coûteuses, etc.

Il est important de mettre sur pied une stratégie fondée sur une analyse de la concurrence et de s'en tenir au plan arrêté, à moins que les circonstances révèlent que la première analyse était erronée.