

Характеристика потребителей

Энтузиасты

- Это привратники у дверей любой новой технологии.
- Выдвигают меньше требований к технологии, чем любая другая группа, в цикле принятия технологии.
- Их интересует правда.
- Им нужен доступ к самой технологии и к людям, которые создают технологию.
- Хотят получить новинку первыми.
- Доступ к продукту бесплатно или совсем дешево.
- Любят говорить о технологиях, водятся в определенных местах.

Провидцы

- Хватает проницательности, чтобы увидеть возможности новой технологии.
- Нужен прорыв, а не простое улучшение уже существующего.
- Сознательно идут на риск, если видят потенциал 10-кратного возврата инвестиций.
- Общительны и амбициозны, готовы выступать в качестве авторитетов.
- Легко продать, но очень трудно угодить.
- Постоянная спешка, так как боятся упустить выгодный момент.
- Склонны оказывать давления, угрожать и манипулировать, требуют исполнения сроков.

Прагматики

- Выверенное улучшение с помощью технологий, т.е. постепенное, измеряемое, предсказуемое движение вперед.
- Пойдут на риск, только в случае крайней необходимости, но перед этим предпримут все меры безопасности, внимательно следят за рисками.
- Навязывают своей компании корпоративный стандарт и жестко его отстаивают.
- Уделяют самое пристальное внимание компании, качеству продукта, инфраструктуре сопутствующих товаров, надежности обслуживания.
- Разумно подходят к цене.
- Любят когда о его бизнесе знают.

Консерваторы

- Важно доверие рынка.
- Важна цена.
- Важно обслуживание.
- Как правило начинают покупать когда технология стала массовой.