

L'adoption de nouvelles technologies

LAL-Dev
Oleg Lodygensky
28 mars 2013

Objectif : «vendre» une nouvelle technologie

Avoir une nouvelle technologie n'est pas un événement en soit.

L'évènement majeur est l'adoption de votre nouvelle technologie par vos utilisateurs.

Il convient de comprendre les outils marketing à utiliser et les chemins qui mènent à l'adoption de votre technologie.

Se poser les bonnes questions

Logique

émotion

quelles sont les activités?
(R&D; support)

qu'apporte la techno?

quelle sera la relation utilisateur?

self service
co création
assistance personnalisée

quelles sont les partners?

quelles sont les ressources pour gérer la techno et les utilisateurs?

qui sont les utilisateurs?

combien coûte la mise à dispo de la techno?

Comment se faire connaître?
comment livrer la techno?

qu'est ce que ça rapporte?

La courbe d'adoption

