

KENDETEGN

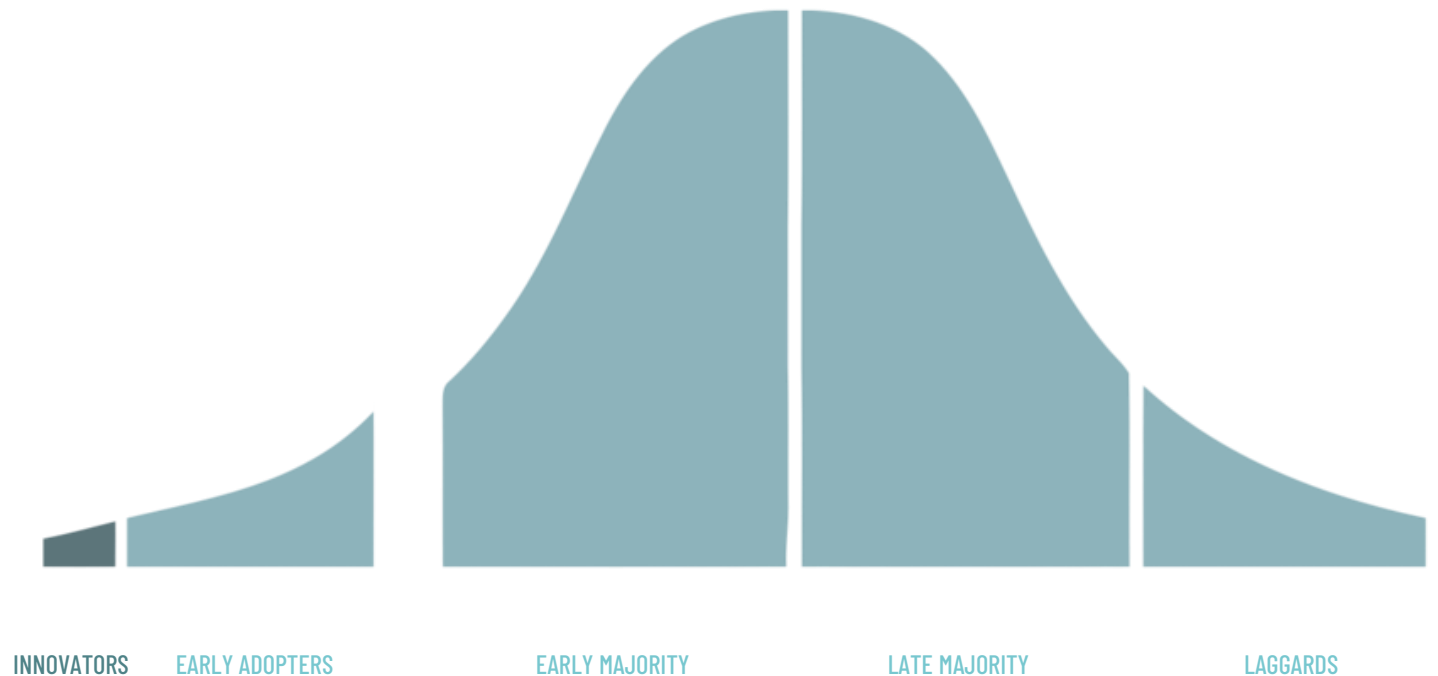
- Er altid aggressivt på jagt efter nye teknologier og produkter
- Tænder på teknologiske fremskridt, og nyder at udforske nye teknologier og muligheder
- Har ikke noget imod at være med i testfaser
- Gode medskabere af produkter

DE KØBER IND PÅ:

Arkitektur, systemdesign, prototyper, test

DU FANGER DEM BL.A. GENNEM:

Anbefalinger fra guruer, teknologimedier



KENDETEGN

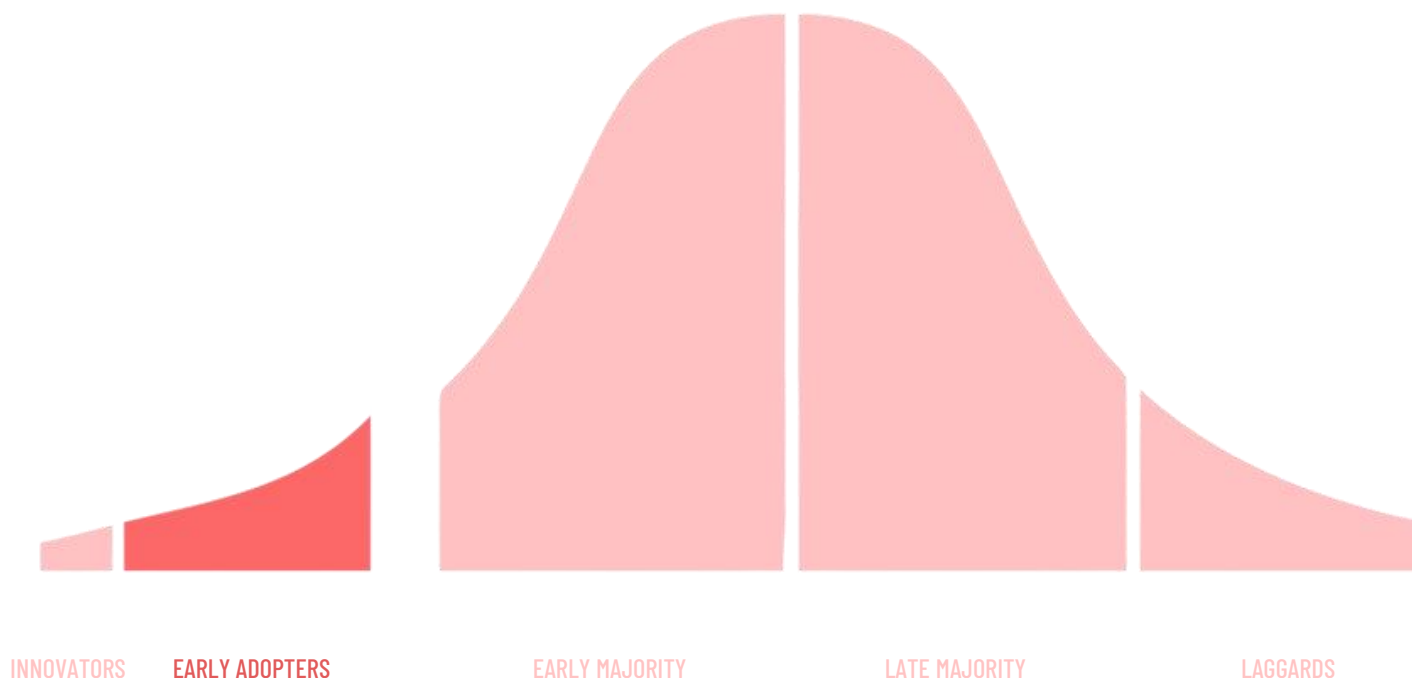
- Køber ind på nye produktkoncepter (Selvom de ikke er teknologifikserede)
- De har nemt ved at forestille sig fordelene ved ny teknologi. De er visionære
- Gode til at relatere nye unikke koncepter til deres egne udfordringer
- (Men er dårlige referencekunder for Early majority)

DE KØBER IND PÅ:

Benchmarks, produktanmeldelser, awards/priser

DU FANGER DEM BL.A. GENNEM:

Anbefalinger fra visionære, erhvervs- og teknologimedier



KENDETEGN

- Kan til et vist punkt relatere til teknologi
- I høj grad praktikere (evolution i stedet for revolution)
- Ok at vente og se, hvad andre gør (har brug for stærke referencer fra deres eget segment)
- Ønsker ikke at smide etablerede processer væk, men vil typisk have forbedringer til eksisterende forretningsområder

DE KØBER IND PÅ:

Markedsandel/salgsvolumen, 3.parts support, standard certificeringer

DU FANGER DEM BL.A. GENNEM:

Vertikale fagmedier, analytikere



KENDETEGN

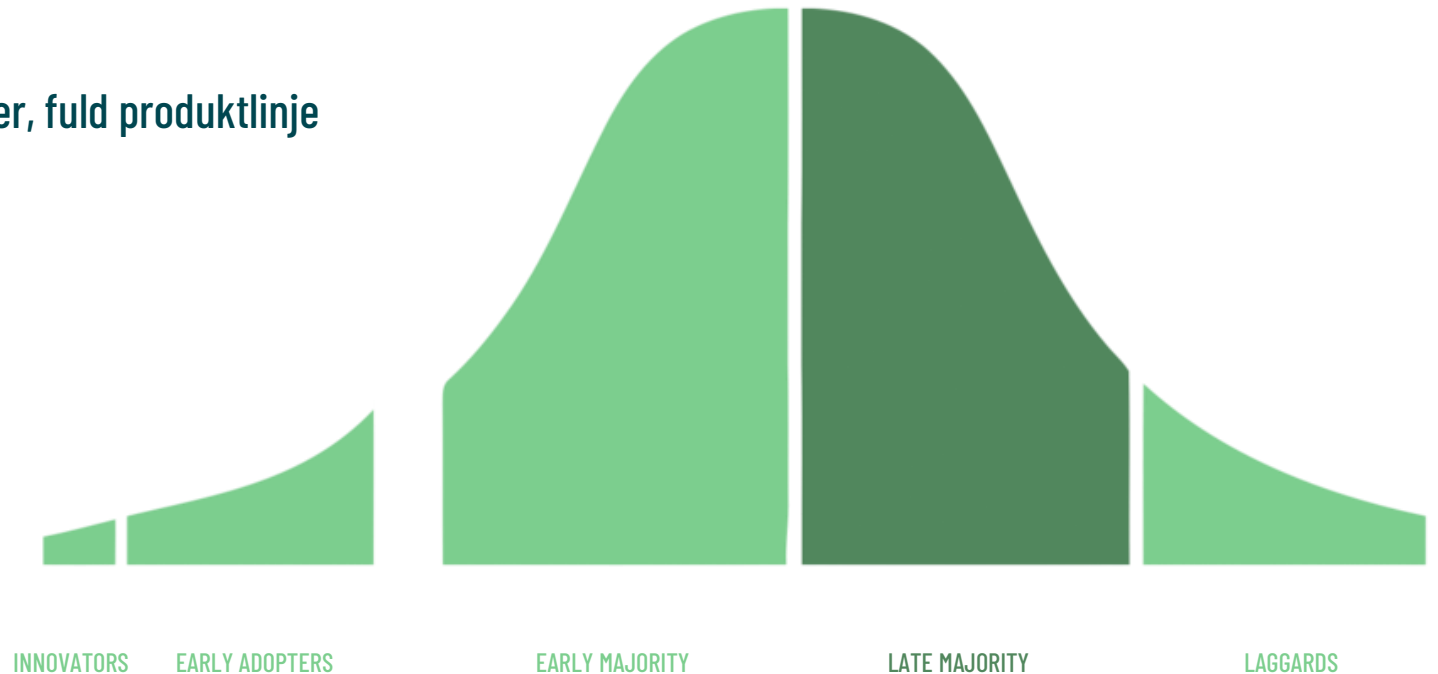
- Er ikke komfortable ved teknologi
- Gider ikke bruge tid på at lære, hvordan det bruges
- Efterspørger etablerede standarder og masser af support

DE KØBER IND PÅ:

Omsætning/indtjening, strategiske partnere, top-10 kunder, fuld produktlinje

DU FANGER DEM BL.A. GENNEM:

Erhvervsmedier, finansielle analytikere



KENDETEGN

- Kan ikke lide teknologi (typisk af både personlige og økonomiske årsager)
- Benytter kun teknologi, hvis de ikke er klar over, at de bruger det

DE KØBER IND PÅ:

Omsætning/indtjening, usynlig understøttelse af eksisterende systemer og processer

DU FANGER DEM BL.A. GENNEM:

Erhvervsmedier





INNOVATORS

EARLY ADOPTERS

EARLY MAJORITY

LATE MAJORITY

LAGGARDS

2. DEM HER VIL DU TYPISK MØDE I EN SALGSSITUATION



DIREKTØRER I STORE VIRKSOMHEDER	END-USERS	AFDELINGSHEFER	INGENIØRER	SMÅ VIRKSOMHEDER
Sidder med store købsbeslutninger, fokuserer på komplekse systemer, der skal implementeres på tværs af virksomheden.	Low-cost indkøb, fokuserer på personlige eller team indkøb, hvordan passer teknologien personligt eller lokalt.	Mellemprisklassen, fokuserer på brugerspecifikke løsninger i egen organisation.	Designbeslutninger for produkter/services der skal sælges til deres kunder.	Begrænsede købsbeslutninger med stærkt behov for at få værdien/investeringen tilbage.
KRÆVER: Konsulentsalg, relationship marketing og løsningssalg	KRÆVER: Gratis test, transaktionssalg, promotional marketing, freemium	KRÆVER: Live demo, sælger, direct-touch marketing	KRÆVER: Samples, fakta, design-win løsninger	KRÆVER: Samme salgstrick som end-users, agenter/distributører