

**Übung 5: Adoptionsgruppen**

Betrachten Sie nun einen der Märkte / oder eine der Produktgruppen Ihres Unternehmens und deren typische Kunden.

- Wie könnte man diese Kunden den Adoptionsgruppen (Innovatoren, frühe Adoptoren, frühe/späte Mehrheit, Nachzügler) zuordnen? Geben Sie dazu Beispiele an.
- Beschreiben Sie stichwortartig: was zeichnet diese Kunden / Kundengruppen in Ihrem spezifischen Fall aus?
- Welche Erfahrungen haben Sie mit ihnen gemacht, wenn Sie neue Produktideen diskutieren oder sogar erproben lassen wollten?

Tragen Sie Ihre Ergebnisse ein.

<b>Betrachteter Markt / Betrachtete Produktgruppe Ihres Unternehmens:</b>			
<b>Adoptions- gruppe</b>	<b>Beispiel für diese Adoptionsgruppe von Ihren Kunden</b>	<b>Was zeichnet diese aus?</b>	<b>Bisherige Erfahrungen mit dieser Gruppe</b>
<b>Innovatoren</b>			
<b>Frühe Adoptoren</b>			
<b>Frühe/ späte Mehrheit</b>			
<b>Nachzügler</b>			