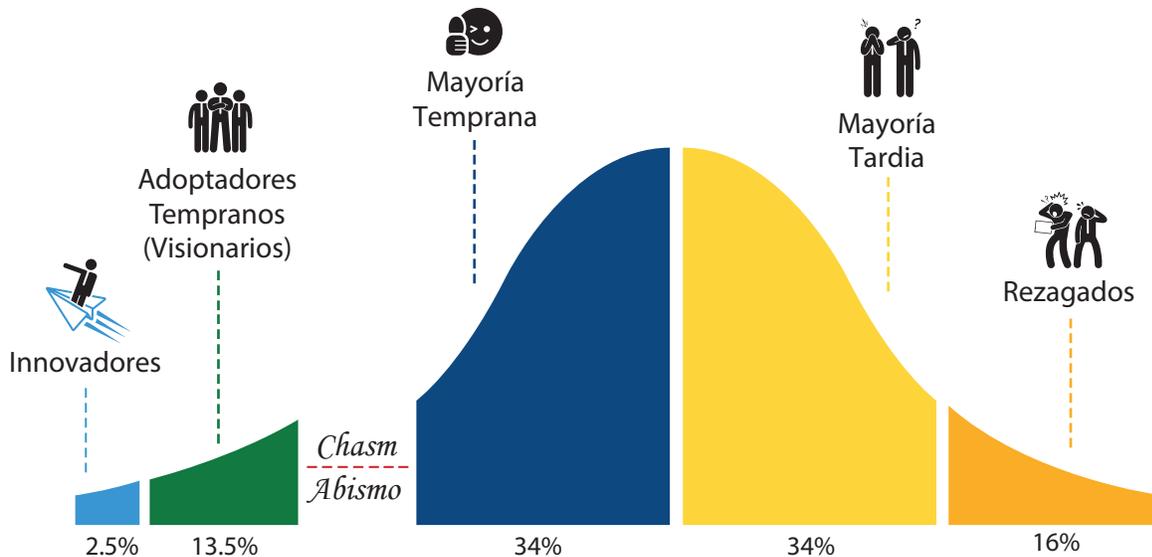


El Ciclo de la Adopción de Tecnología

En Cruzando el Abismo, Geoffrey A. Moore describe lo que denomina el Ciclo Vital de Adopción de Tecnología, cuya idea principal es que no todos los consumidores son iguales. Hay entusiastas de la tecnología o visionarios que adoptan los productos nuevos muy rápidamente, a pesar de estar inmaduros.



1. Innovadores (Entusiastas)

Personas que desean probar nuevas tecnologías porque estas ofrecen una ventaja competitiva. Aprecian el producto y necesitan conocer los detalles técnicos.

2. Adoptadores Tempranos (Visionarios)

Personas que ven el impacto de una nueva tecnología como una oportunidad estratégica, están muy motivados y tienen un sueño.

3. Mayoría Temprana (Pragmáticos)

Poseen un perfil de consumo práctico, por lo cual se enfocan en verificar de manera correcta el uso final de un producto o servicio por el nivel de experiencia y adopción de un tercero.

4. Mayoría Tardía (Conservadores)

El comportamiento típico de este grupo se caracteriza por dejar asentar las nuevas tendencias para su posterior adopción.

5. Rezagados (Escépticos)

Su punto de referencia es el pasado y tienden a ser desconfiados ante las innovaciones, su proceso de decisión es relativamente largo y no adoptan un producto fácilmente.

El Abismo / The Chasm

Representa la distancia que existe entre los mercados que aprecian y dan uso a las nuevas tecnologías. Cuando las empresas logran que sus productos tecnológicos crucen el *Abismo*, pueden disfrutar del gran mercado que representa la mayoría temprana y mayoría tardía.