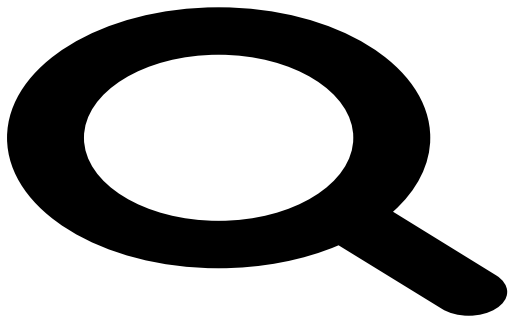


# **EZ NAHASTU COOL NEGOZIOAREKIN**

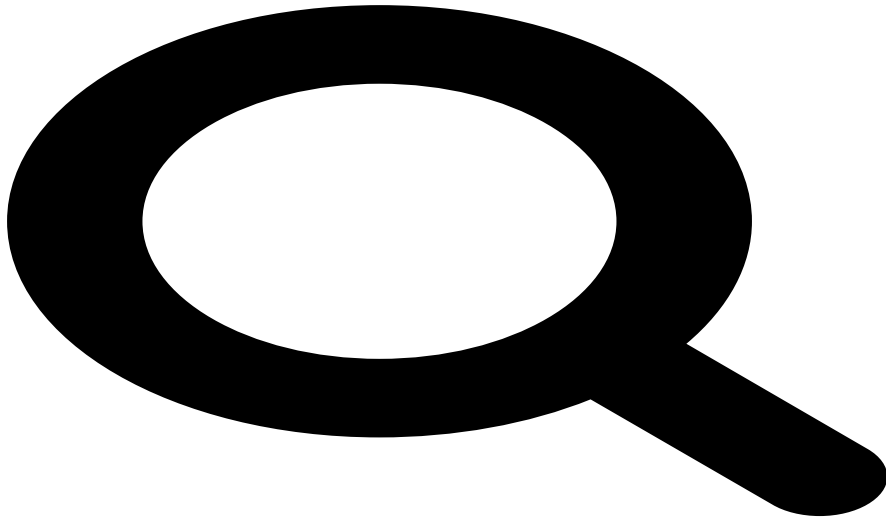
*Posted on 02/08/2011 by Naider*



[a>Duela aste batzuk Rodolfo Carpintierren blogean egon nintzen "Cool-ek ez du beti negozioirik esan nahi" argitaratu Android eta/edo iPhonerako negozioirik sortzen ez duten ehunka aplikazio politaz hitz egiten. Ikuspegi zabalago batetik, "cool" eta benetako negozio-aukera bereizteko galderak izugarri interesatu nau beti. Aholkulari gisa ikusi ahal izan dut \*\*proiektu asko benetan martxan jartzen direla teknologia, merkatu edo sektore "modakoak" direlako eta ez horrenbeste horietan negozio potentzial erreal\*\*](#)

### [dagoelako.](#)

Zentzu honetan, interesgarria da [Gartner metodologikoa ezagutzea. tresna Hype Cycle.](#), k iaz emaitza hauek eman zituen:



Xehetasunik izateko asmorik gabe, bitxia da itxaropenaren gailurrera begiratzea. Iaz Gartnerrek Internet telebista, Cloud Computing pribatua, Cloud Web Plataformak, Media Tablets eta errealitate areagotua bezalako teknologiak jarri zituen bertan. Nire ustez, esan genezake teknologia horietako askok produktibitatearen bidean oso pauso garrantzitsua eman dutela, nahiz eta egia den oraindik ez direla merkatura asko heldu.

Baina galdera hau da: **zenbat teknologiak itxaropen oso altuak lortzen dituzte merkatura benetan iritsi gabe desagertzeko?**

**There are no comments yet.**