DIFERENCIA ENTRE EL MARKETING B2B Y B2C

Una empresa B2B vende productos y servicios a otras empresas, y este facto va a cambiar radicalmente el tipo de estrategias y problemas de esas empresas.

La diferencia entre el el Marketing B2B y B2C es actualmente la diferencia entre necesitos y deseos. Mientras las empresas B2B venden productos como fabricantes o venden a vendedores minoristas en este caso, ellas intentan identificar a necesitos de gente, basandose en esto, pudiendo aumentar precios, pero tambien aseguran y mantienen la calidad de productos. Sus estrategias de marketing es ‘’convencer’’ compradores,- es decir las empresas a quienes ellas venden productos fisicos y productos digitales (a menudo productos digitales), y necesitan actualmente comprar un ‘’producto’ X para promoverlo a traves sus canales de ventas, revendedores y distribuidores. Pues, van a planificar a largo plazo, como han asegurado en sus necesitos, y merecen ser comprado y promovido como los clientes finales ‘’van a necesitarlos’ o finalmente tien necesito de ellos, cubriendo sus necesitos diarios. (It continues)