NUEVAS ESTRATEGIAS DE MARKETING B2B Y B2C Y

PERSPECTIVAS

Pues, ellos tratan de CONOCER , todo sobre el ‘’Know-How’’ y el uso de la ultima tecnologia, para ganar tiempo y talvez coste, seguiendo politicas generales para salvar dinero, y esto quieren de los compradores tambien.

INTERESE : Ellos quieren crear productos unicos para ser ‘mas competitivos’ a nivel internacional, y marketing global , ajustando a menudo sus estrategias de marketing, para encontrar sus enjuegos, en forma de interese, aumentando ingresos, y ganancias netas, y reducir el coste de produccion y funcional de esta manera. Por eso, ellos van a fabricar productos, sea vehiculos, vestidos, cosmeticos etc que van a crear l’interese de los compradores y clients en este caso, de vendedores mayoristas que venderan mas a vendedores minoristas, y de quienes las ganacias de fabricantes,; todas empresas B2B incl. de cuales los vendedores mayoristas dependen. Pues ellos van a tomar en cuenta todos factores inconstantes, tuerzas del marcado impredictables y cambios del mercado, sobretodo en periodos de crisis economica, cuando ellos van a reducir el precio de ventas, y asi vender mas productos y aumentar los ingresos, mismo de modo indirecto. (It continues..)