NUEVAS PERSPECTIVAS DE MARKETING B2B Y B2C

Today 8 Apr 2022

9a) Las Empresas B2B enfocan en razones y caracteristicas 9b) Las Empresas B2C enfocan en deseos y beneficios

Este tipo de empresas B2B siempre quiren y buscan para razones de vender segun a caracteristicas de productos, pues para criterios generals y especificos de porque eligen como socio la Empresa A o B, tratando de justificar sus productos de ventas segun sus caracteristicas. Y todo lo que hacen es desarollar estrategias de markting, y todo relative a el, pues su presupuesto annual de vender segun a la calidad de productos y determinando la cantidad de antemano, a quien, cuantos productos (en piezas) y en que precio ellas van a vender, y el presupuesto se basa en un plan de antemano, (‘pre-plan’), y calculando tambien el coste productivo de ser menos que el coste functional, para ganar ingresos.