NUEVAS PERSPECTIVAS DE MARKETING

(Today 17 Apr 2022)

9b) Empresas B2C : Ellas son concentrado en deseos y beneficios mostrando caracteristicas de productos atraves la publicidad, y con un personal ben formado en tiendas de ventas minorista,quierendo enfocar en deseos de clients y como su politica de ventas y estrategia de marketing puede convertir esos deseos en necesitos y eto es actualmente el plan que hacen para obtenir mas clients y como atraves ese proceso y convertiendolos deseos en necesitos, pueden obtenir mas clients recurrentes, creando asi un plan de beneficios a corto plazo de ingresos para ellas, que vienen actualmente de beneficios de clients que compran de ellas y los clients van a reconocer como productos y porque eligen la tienda A y no la B para los mismos productos en lo que se trate de beneficios de ellos, cubriendo sus necesitos major atraves la empresa A que de la empresa B, como beneficio personal como resultado de l’experiencia de los empleados que han convertido el deseo en necesito para ellos. (clientes).