NUEVAS PERSPECTIVAS DE MARKETING

10a) Empresas B2B Ellas quieren alcanzar enjuegos a largo plazo 10b) Empresas B2C: Ellas quieren resultados directos

Si, como arriba esto es verdad : Pues las empresas B2B companies hacen un-plan de presupuesto de antemano, calculando el coste y riesgo para el futuro: especialmente las empresas que son mas antigas y las empresas establecidas (‘marcas’) quiren tener resultados primero, para seguir su camino en el mercado : Ellas van a aproximar primero mercados ricos, vendiendo a empresas y clientes con perspectivas en general: por eso van a organizar su presupuesto con retraso ; ellas vas a mesurar el coste de produccion y funcional y las mejoras de ellas van a agir con cuidado al eligir sus socios a quienes van a vender: Sobretodo, ellas van a definir con cuidado el coste de ventas, cuantos artigos van a vender, es decir la cantidad, por ej.. A todos vendedores mayoristas, esperando de ver resultados por parte de otras empresas, y esto es una caractaristica de empresas internacionales: