NUEVAS PERSPECTIVAS DE MARKETING B2B Y B2C

10b)Las empresas B2C quieren tener resultados directos..pues las empresas B2C tartan de vender lo mas que posible, en base del precio oficial de cada producto. Habendo heco su presupuesto de plan de antemano, y comprando de empresas de ventas mayorista, empresas de ventas minoristas, sea vendiendo en tiendas o por dealers a nivel regional, tratan de aumentar sus ingresos netos de ventas minoristas; actualmente muchas de ellas buscan de hacer ventas por circonstancia de clients no recorrentes, al menos una vez, intendando por cierto de obtener lo mas potenciales clientes posible al menos una vez como compradores, y al mismo tiempo tambien, convertir esos clientes a clientes recorrentes. Muchas de ellos tienen que cambiar sus precios y ajustarlos en tiempo de recession o inflacion respectivamente. Ellas van a provechar de periodos de tiempo iguales, bajando los precios, mientras readaptar sus politicas de ventas mayoristas en tiempos de inflacion. Hay siempre abastante tiempo y posibilidad para esas empresas de aumentar sus ingresos netos, inventor nuevos modos de vender, siendo inovadoras, como el ‘’up-selling’’, o encontrando nuevas empresas mayoristas, (B2B) para comprar en precios baratos para aumentar sus ingresos y vender mas productos, a mas cliente possible. Por eso, van a readaptar sus politicas de ventas en tiendas empleando mas expertos, cuidarse de cosas como las etiquetas, renover ‘las vitrinas’ etc. Esto tipo de empresas, van actualmente planear a plazo corto , intentando ‘establecerse’ en el Mercado y hacerse marcas, en el mercado local y hacerse reputadas, lo que es a menudo verdad.