NUEVAS PERSPECTIVAS DE MARKETING

9b) Parte segunda:

Entonces las empresas B2B en este caso enfocan en criterios especificos resultando de propiedades de productos y organizando su politica de marketing de un modo mas stricto a corto plazo, pues a largo plazo, en base de criterios especificos, motivando asi los clientes de comprar de la empresa A en lugar de la empresa B por ejemplo, evitando de generalizar su politica de marketing, y basandola en criterios especificos, como la aparencia de productos segun su calidad y desarollando asi poco a poco relaciones personales con los clientes, y planear sus estrategias en como mantenirlos en el futuro y vender mas a ellos, enfocando en un servicio personalizado y caracteristicas del producto especificas.