**EL NUEVO MARKETING B2B**

Hay actualmente un numero que leemos a menudo en periodicos y revistas economicas: entre un 60-90% de las decisions sobre ventas de empresas B2B son tomado online, muy mas antes de lo que los clientes llamen por telefono al cientro de apoyo cliente, para buscar para informacion y preguntar lo que quieren. Esto sinifica que quando una empresa-cliente decide que necesita un producto o servicio, ellos van a buscar para eso en el Internet, y quando la empresa decide de llamar al cliente acerca de eso, habra al menos 2-3 proveedores que quieran ayudarlos.

**Este facto simple ha cambiado radicalmente el Marketing de empresas B2B (‘ *business to business’) , porque el el cliente que tiene ahora el control de las ventas y no el mercante.***

Ha 20 anos, que el trabajo de una empresa B2B era de ayudar al departamento comercial, pero hoy una parte del proceso de ventas (60-90%) es de responsabilidad del departamento del marketing. (It continues..)