**NUEVAS PERSPECTIVAS DEL MARKETING B2B Y B2C**

**LA DIFERENCIA ENTRE EL MARKETING B2B Y B2C**

Una empresa B2B vende productos y servicios a otras empresas y este facto puede cambiar radicalmente el tipo de estrategias y problemas de estas empresas.

La diferencia entre el B2B Marketing y B2C es actualmente la diferencia entre el necesito y deseo, es decir ‘necesitar’ y ‘quierer’. Mientras las empresas B2B venden productos, siendo fabricantes, o vendedores mayoristas que venden a empresas de ventas minoristas en este caso, ellas tratan de identificar los necesitos de gente, es decir, basandose en esto, van talvez aumentar los precios, pero tambien asegurar y garantizar la calidad de sus productos. Sus estrategias de marketing son de ‘convencer’ los clientes-compradores, -pues las empresas a quienes ellas venden, en este caso las empresas B2C, de donde compran los clientes directamente, que ellos, (los clients) necesitan los productos de verdad, y venderlos atraves canals, revendedores, y distribuidores (distribuidores son los dealers, para empresas B2B que (aun) trabajan con el metodo del Marketing MLM. (Continua..)