**EL NUEVO EMPEZO DE VENTAS Y MARKETING B2B**

EN EL PASADO HOY

MARKETING B2B CONOCIMIENTO MARKETING B2B

INTERES

CONSIDERACION

EVALUACION

VENTAS

1. MARKETING CONCENTRADO AL CLIENTE
2. En los ultimos pocos anos, hemos visto como va en un Mercado concentrado al product y en un mercado concentrado al cliente. Este cambio ha sido muy abrupto en el Marketing B2B (*Business to Business=Empresa que vende a otra empresa),* y mas lente en el Marketing B2C Marketing (*Business to Consumer=Empresa que vende al Consumador).*
3. En un mercado concentrado al producto, lo mas importante es aumentar las ventas y reducir el coste, a decir que la estrategia total de las empresas era concentrada en mejorar la calidad de los productos y ser asi mas competitva aumentando sus ingresos. (Continues..)