NUEVAS ESTRATEGIAS DE MARKETING B2B AND B2C

Este cambio sinifica que los productos genericos no trabajan en el Mercado, y debes crear un producto personalizado para una concreta categoria de clients. Por esta razon, de nuestros dias, mas de mismo defnir que un cliente es ideal, tu perfil como empresa es muy importante para el exito de tu empresa.

Vamos a ver ahora como estos principios y caracteristicas estan aplicados 1) Por Empresas B2B 1a) Empresas Fabricantes a vendedores mayoristas 1b) Vendedores mayoristas a empresas de ventas minoristas 2) Por empresas B2C

1a) Ya estamos hablando como todo arriba esta aplicado, a decir: CONOCIMIENTO-INTERESE-CONSIDERACION-EVALUACION-VENTAS en cada caso: (It continues..)