Pues, esas Firmas van a enfocar en el CONOCIMIENTO, de todo como arriba, es decir ‘’Know-How’’ utilizando la ultima tecnologia, para salvar tiempo, y tambien coste, seguiendo las politicas y tecnicas de ahorro, y eso es lo que quieren de sus compradores en general.

INTERESE : Ellos quieren fabricar productos unicos innovadores, para confrontar la concurencia del Mercado global y marketing, adaptando a menudo y re-adaptando sus estrategias de marketing, para alcanzar sus enjuegos en forma de interese, pues aumentar sus ingresos, y ganancias netas, es decir reducir el coste de produccion y operacion. Por eso, van a fabricar productos, sea coches, vestidos o cosmeticos, para eregir el interese de clients (compradores), que seran los clientes finales en este caso, de vendedores mayoristas que venderan o trataran de vender a empresas minoristas, y cujus ingresos como fabricantes, y todas empresas B2B dependen. Es que por eso, van a tomar en cuenta todos factores incostantes, tuerzas y cambios del mercado repentes, especialmente en periodos de crisis, reduciendo asi los precios de ventas y aumentando sus ingresos mismo de modo indirecto. Pues aqui, el factor TOMA EN CUENTA (‘CONSIDERACION’) es importante, junto con todas politicas a nivel global en respect con el cambio de la tasa de monedas quasi a base diaria, en base de cual, deberan elegir los mercados de ventas, y firmas en paises a nivel global, para encontrar clientes.