Del otro lado, las empresas B2C, siempre trabajan como si fuera un period ‘de prueba’ de ellas. De la natura y tipo de esas empresas, sobretodo las empresas retalles, ellas van a planear a corto plazo, haciendo un presupuesto de antemano, que sera investido por lo mas en publicidades, distribucion de libros, pudiendo contener tambien marketing de correo electronico, o hacer la empresa bien reputada localmente a traves dealers. Ellas funcionan por ejemplo con MLM Marketing. Unas empresas de cosmeticos, que apesar ser fabricantes, van a pasear directamente a ventas retalles, como se dice arriba, para ser mas concurentes. Por ejemplo, empresas que venden en tiendas, van siempre emplear personal formado, que sera gentil con los clientes y ofrecera servicios de calidad. Ellas no son interesadas en hacer ‘clientes recurrentes’, pero van a enfocar sobretodo en la ‘circonstancia’ y como van a obtener al menos ‘un cliente mas’, tratando de hacerle un cliente recurrente lo mas que posible. (Page 17 of source text)