NUEVAS PERSPECTIVAS DE MARKETING

B2B E B2C

Por ejemplo hay muchas nuevas empresas de Cosmeticos, como los cosmeticos seran siempre un ‘necesito de cada dia’ para todos, sobretodo mujeres pero tambien para famillas y muchachos. Estas nuevas empresas en desarollo quieren ser competitivas y poder afrontar la concurencia. Ellas van a utilizar materias primas como fabricantes, por ej. B2B empresas en modos diferentes para poder crear ‘productos buenos y utiles’ pero de su propia manera, y para ser competitivas, deben fabricar nuevos productos, en todos campos de la produccion y puntos de vista de una nueva empresa. Por eso, ellas van a producir los mismos materiales estandares, como empresas antigas que se han hecho marcas, de modos diferentes en crear nuevos productos, quierendo ser aun mejor de las empresas y marcas antigas, reclamando de ser innovadoras. (It continues..0