**NUEVAS PERSPECTIVAS EN MARKETING B2B AND B2C**

Con la globalizacion establecida, empezando poco a poco en los utlimos anos 1990’s y despues, cuando la crisi economica ha aparecido a nivel global, muchos cambios han sucedido a l’estado de empresas ya establecidas, a decir quase marcas.

En los tiempos de pobreza y alta inegalidad entre las clases sociales, tomemos en cuenta, que toda gente atraves el mundo ‘estan luchando para un mejor futuro’, desde el punto y estado que ‘estan’ ahora. Ademas de eso, no debemos olvidarse que todas esas marcas, y muchas otras grandes empresas, ya han ganado su futuro, aplicando estrategias ya conocidas en su trabajo-come hemo descrito antes-pero han tambien aprovechando del estado general economico, hacienda muchos cambios en su empresa y campo de trabajo. Muchos empresarios han heritado su empresa de sus padres generalmente, y la mayoria de ellos habian ya fundos para investir, creando asi un capital, que se hizo grande mas tarde. Contodo, como estan las cosas en los ultimos diez anos? Todos sabemos que la crisi economica empezo despues del ano 2009; entonces, como pueden los jovenes ganar su vida y futuro? Cuales son su activos principales y ventajas? Es decir, que ellos que trabajan todavia en la empresa de su padre, tio etc, han ya asegurado su futuro,convertiendo sus activos a fundos, para mantenir su capital y si sea posible expandir su empresa ‘X’. Si, pero como van las cosas de nuestros dias para muchos jovenes?

En un mundo de concurencia, donde abogados, trabajo paralegal, secretarias, medicos, architectos y unos tipos de ingenieros estan ya saturados, que pueden hacer ellos que quieren trabajar pore j. En el campo de su diploma de studios, y no hacer otro trabajo, habiendo estudiado por ej. la Economia, Administracion de Empresas, etc? Y como serian informados aplicando esas estrategias?

-Pues hoy, con todo esto descrito arriba, expertos de Universidades en esos campos, con poco dinero en el banco, pueden sea abrir una pequena empresa, sea tienda minorista, o la OTRA CATEGORIA, son ellos que toman grandes emprestos de bancos con baja tasa de intereso, segun el caso, para empezar su propia empresa. Pues esas empresas, van primero entender los necesitos de la gente y convertirlos en deseos, trabajando en ambos campos, B2B y B2C Marketing. Es que esas personas, y vista la rezencion, cuando los precios estan bajos, podran hoy aplicar los cuatro principios de marketing, como es mencionado arriba, ‘copiando’ simplemente los principios y estrategias de empresas del pasado, ya establecidas, sobretodo marcas de muchos puntos de vista. (It continues..0