



Atención al cliente y comunicación comercial.

Clientes empresariales o corporativos.

Clientes empresariales o corporativos.

Son clientes que se caracterizan por comprar por cantidad de volumen, esto se conoce como venta al por mayor y pueden ser los siguientes:



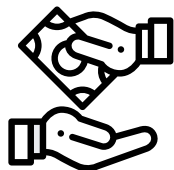
Clientes de recompra directa.

Son las empresas que compran lo mismo de siempre. Por ejemplo, insumos de oficina, café, aseo, etc.



Clientes de recompra significativa.

Sin inversiones que requieren requisitos bien diseñados y el diseño de un plan de compra. Un ejemplo de uso de estos métodos es la implementación de nuevos equipos tecnológicos o renovación de los sistemas de cómputo, etc.



Clientes de compra nueva.

Las empresas exploran el mercado buscando la oferta más favorable que cumpla con las necesidades establecidas por el cliente corporativo.