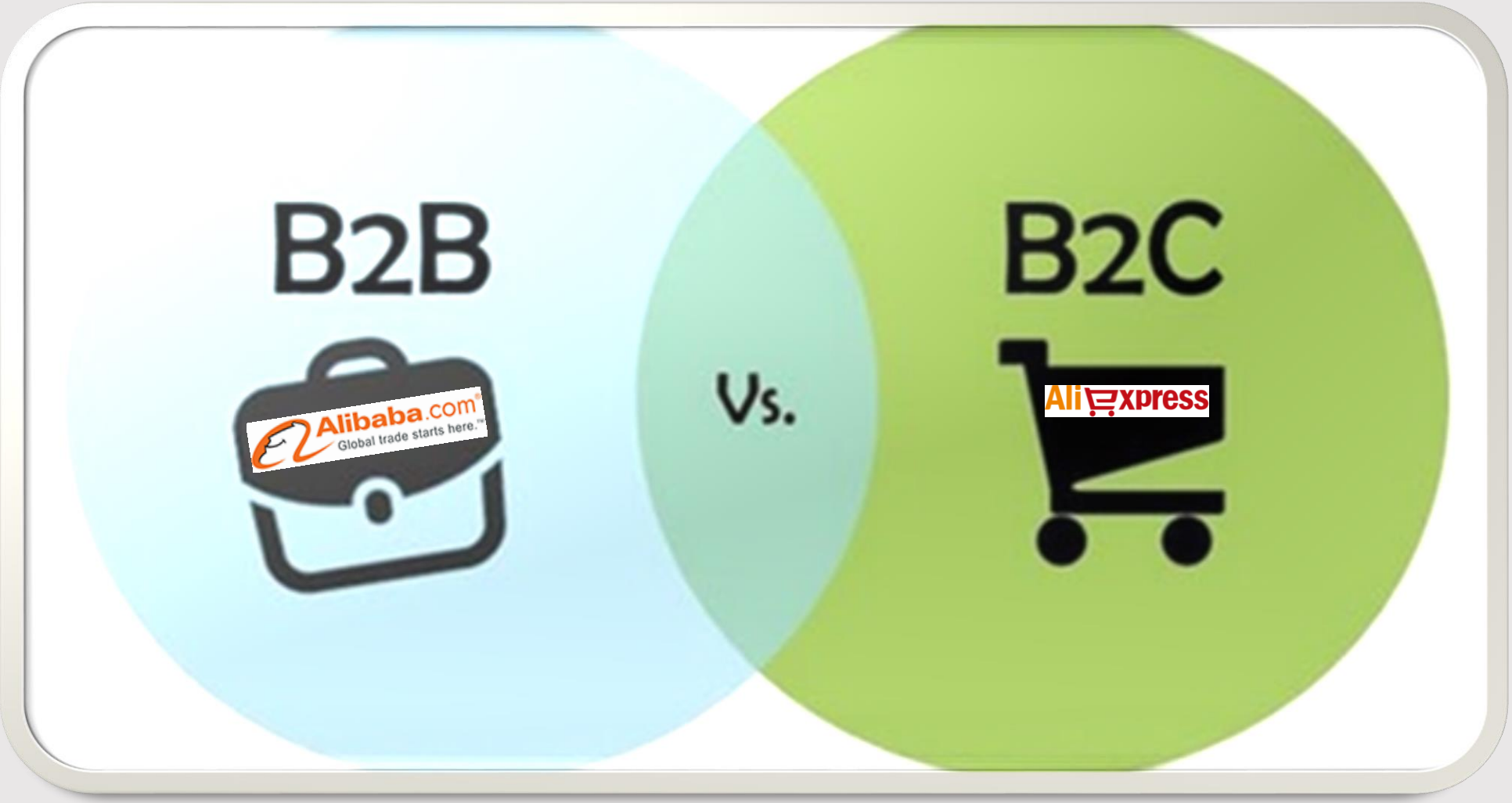
B2B
Alibaba.com
Global trade starts here.™
Vs.
B2C
AliExpress

B2C

- Импульсивные покупки
- Подверженность влиянию рекламы, медиа и специальных предложений
- Верность конкретным брендам

- Низкая стоимость перехода от одного бренда к другому
- Вовлечение друзей и родственников в процесс выбора

B2B

- Доскональное изучение рынков и продуктов
- Внимательное отношение к сертификатам
- Следование формальным процедурам выбора и закупки

- Особое внимание стоимости внедрения инновации
- Высокое значение функциональности продукта

Сложность принятия решения B2B покупателем зависит от типа закупки

- Повторяющаяся покупка одного и того же продукта у проверенных поставщиков.
  Пример: покупка канцелярских товаров.

- Повторяющаяся покупка продукта с изменением некоторых параметров или условий.
  Пример: покупка старого типа сырья, но отвечающего новым стандартам качества.

- Новая задача.
  Пример: покупка нового сырья, оборудования или программного обеспечения.

B2B – больше людей, больше бюджет, больше технических и экономических вопросов, **БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ!!!**

Alibaba.com

Основано в Китае
Создано для всего Мира