



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

B2B vs B2C: Сравнение ключевых отличий и подходов

Критерий	B2B	B2C
Цикл сделки	От нескольких недель до года и более	От пары минут до нескольких дней
Лица, принимающие решение	Группа ЛПР (директора, маркетологи, инженеры)	Один человек (конечный потребитель)
Мотивация	Рациональная (ROI, выгода, снижение рисков)	Эмоциональная (статус, удовольствие, срочность)
Риск ошибки	Крайне высокий (потеря бюджетов, срыв процессов)	Низкий (быстрый возврат не дорогого товара)
Тип контента	Доказательство экспертизы, обучение, снятие страхов	Быстрое привлечение внимания, развлечение

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



 rocketlab.bz

 [@rocketlab](https://t.me/rocketlab)