

Persoonlijke verkoop

Verkoop met persoonlijk contact tussen aanbieder en afnemer.



Business-to-businessmarketing

Als persoonlijke verkoop voorkomt bij bedrijven onderling.



Voordelen persoonlijke verkoop boven massacommunicatie

- persoonlijk inspelen op de wensen
- betere discussie
- betere terugkoppeling.

Voordelen massacommunicatie boven persoonlijke verkoop

- goedkoper
- groter bereik
- sneller.

