

IL BUYER NEL CUSTOMER ORIENTED MARKETING

1. Il personale ricerca attivamente i migliori fornitori;
2. Il personale istaura rapporti di lungo periodo con pochi fornitori affidabili e di alto livello;
3. Il personale non compromette la qualità in favore del risparmio (es. Ben&Jerry Ice Cream — vedere link: <http://www.benjerry.it/valori> — leggere valori e storia)