



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Charakteristika B2B trhů

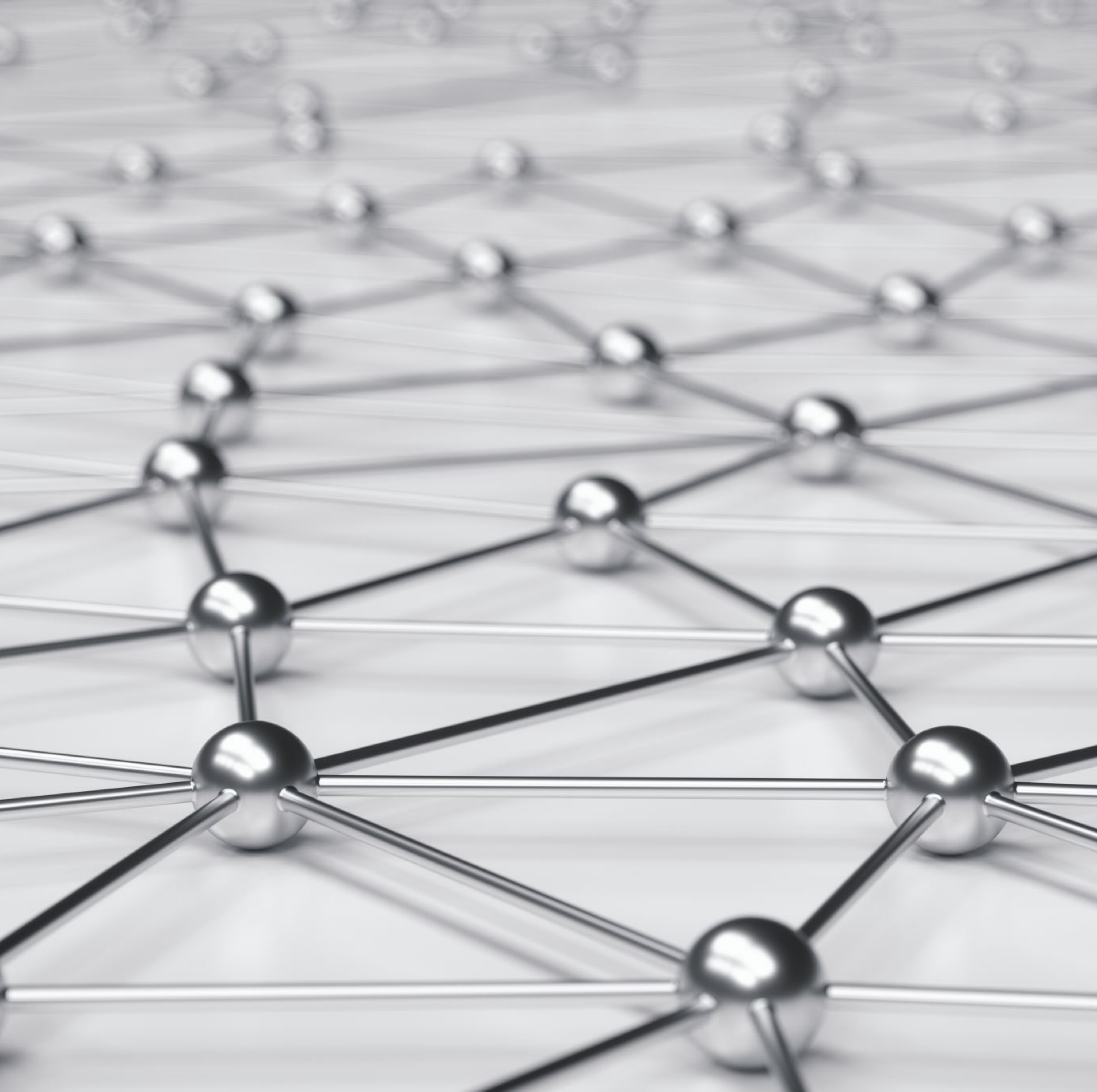




Co znamená B2B?

- Termínem B2B (Business-to-business) označujeme trh, na kterém probíhají transakce mezi firmami.
- Někdy také hovoříme o **trhu organizací**.
- Chování nakupujících je zde jiné, než chování na B2C trhu.
- Díky výrazným odlišnostem je nutné přistupovat k tomuto trhu jinak než ke spotřebitelskému trhu.





Další trhy...

- B2C: business-to-customer
- B2G: business-to-government
- C2C: customer-to-customer

Jaké jsou rozdíly mezi B2B a B2C?

- Menší množství velkých zákazníků.
- Rozhodování o nákupu je často kolektivní a někdy dokonce existují protichůdné zájmy v týmu nakupujícího.
- Je možné celkem přesně (exaktně) stanovit náklady a marže – tedy kvantifikovat hodnotu.
- Nákupní rozhodování je z velké části racionální a objektivní, přesto jej dělají lidé s emocemi.



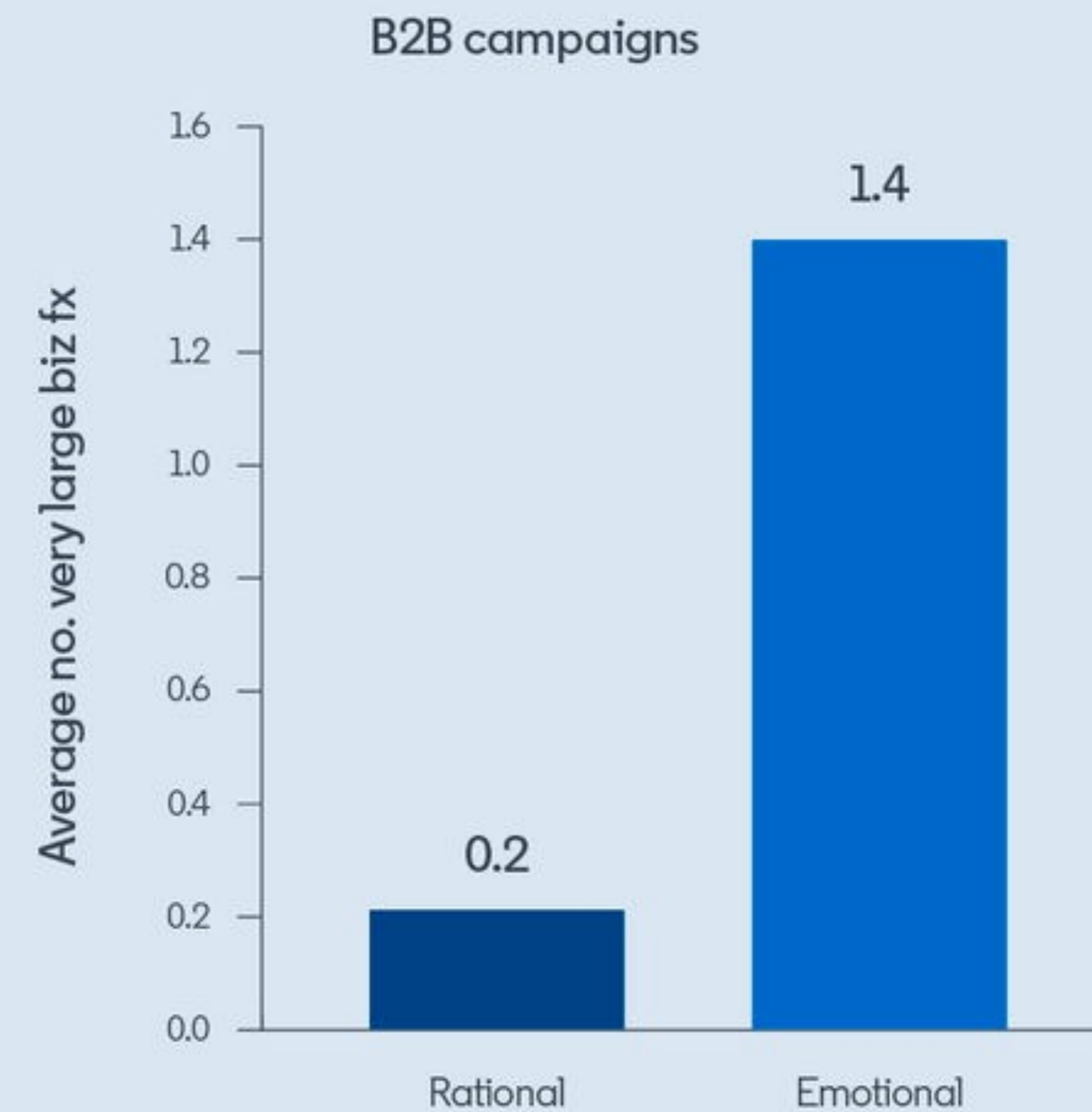
Racionalita a iracionalita v nákupním rozhodování na B2B trhu

- Dlouhou dobu platilo přesvědčení, že nákup na B2B trhu je čistá logika, matematika a ekonomická racionalita.
- Ne všechny nákupy na B2B trhu ale vyžadují vysokou angažovanost.
- Firemní nákup je ovlivněn **firemní kulturou** a **hodnotami** stejně tak **referenčními skupinami**.



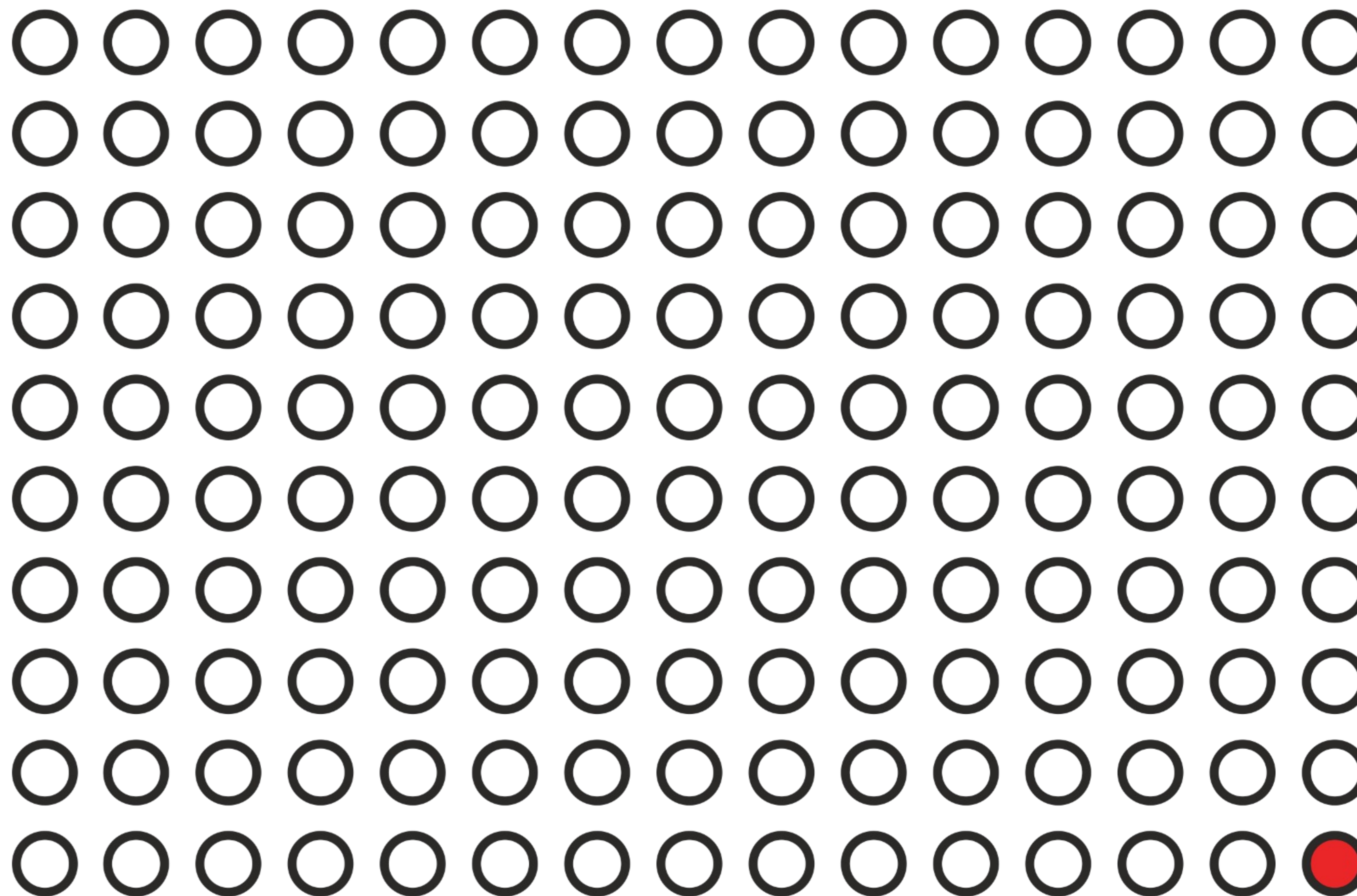
Emoce v kampaních na B2B

Emotional Strategies Outperform Rational Ones in B2B



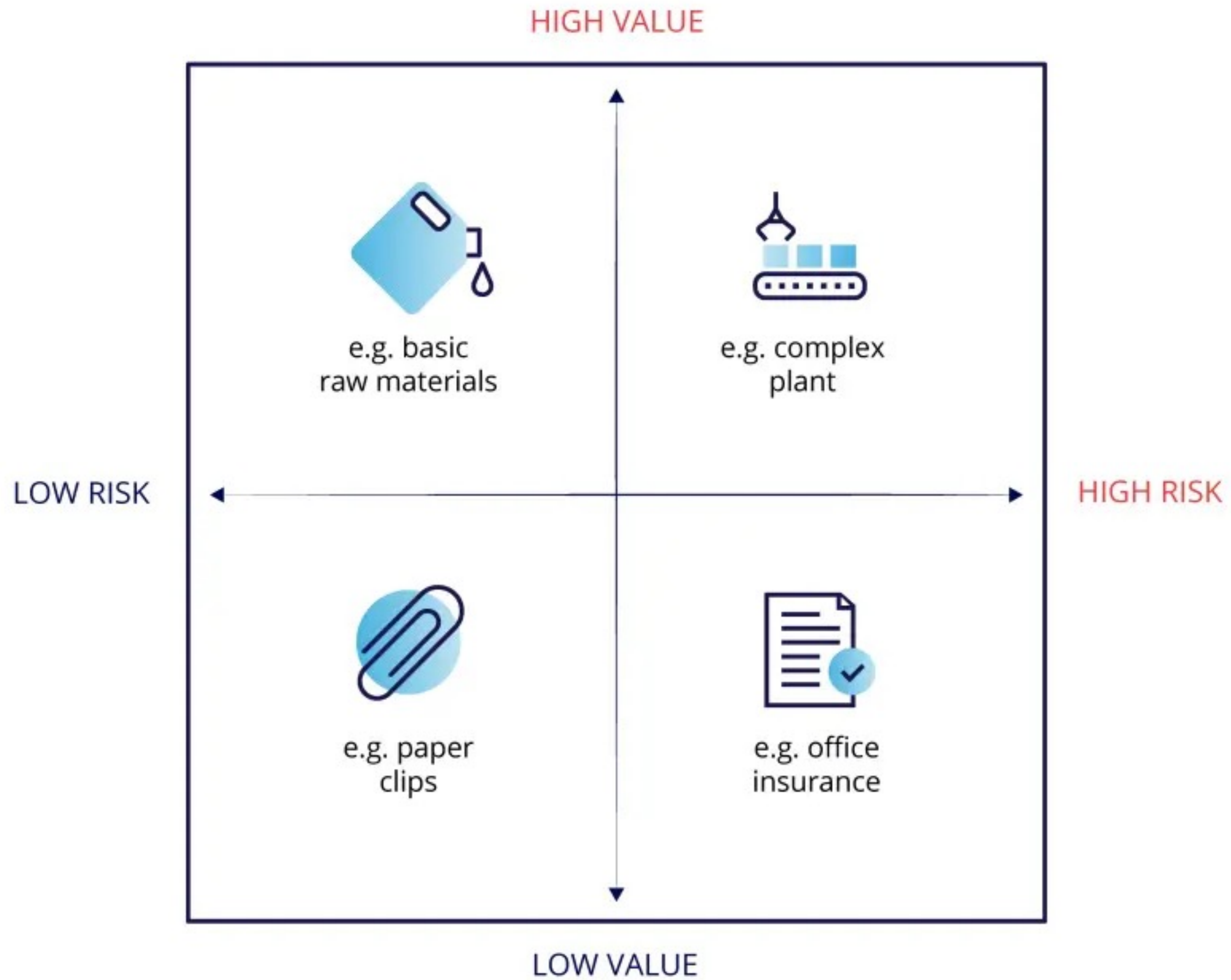
Source: IPA Databank, 1998-2018 B2B cases

Menší
množství
velkých
zákazníků

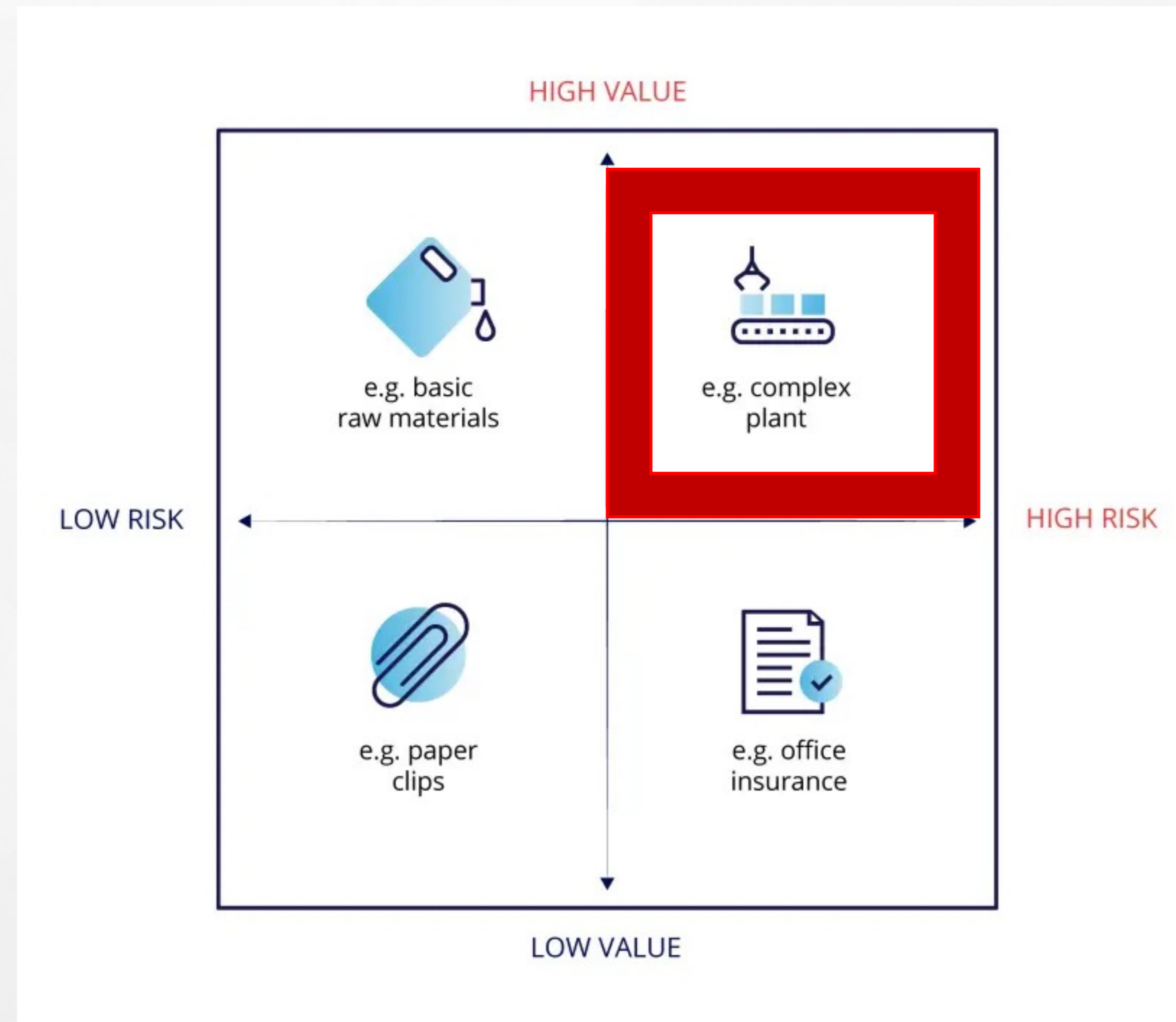


Menší
množství
velkých
zákazníků





Paradox kvality rozhodování



Jaké jsou další rozdíly mezi B2B a B2C?

- Vznikají dlouhodobé dodavatelsko odběratelské vztahy formálně zachyceny smlouvami.
- Jednání jsou delší a cena je většinou individuální.
- Poptávka je neelastická.
- Platba neprobíhá ihned.
- Většinou na straně zákazníka existuje formalizovaný postup procesu nákupu.
- Hodnota průměrné transakce je mnohem vyšší.



Odvozená poptávka

Poptávka po EV autech

Poptávka po bateriách

Poptávka po
rafinovaném lithiu

Poptávka po nerostech



Odvozená poptávka

Poptávka po zdravém jídle

Poptávka po bio produktech

Poptávka po organických hnojivech



Odvozená poptávka

Poptávka po domácí zábavě

Poptávka po domácích kinech

Poptávka po elektronice

Poptávka po vzácných kovech



Odvozená poptávka

Poptávka po oblečení

Poptávka po šití, střihu
a tisku

Poptávka po látce

Poptávka po bavlně



S čím se na B2B obchoduje?

- Produkty, které jsou využity pro výrobu dalších produktů.
 - Výrobce módy nakupuje látky, ze kterých vytváří své produkty.
- Produkty, které jsou dále prodávány
 - Klasický řetězec: Producent – Velkoobchod - Maloobchod
- Produkty, které slouží k chodu firmy
 - Automobily, budovy, software, služby.

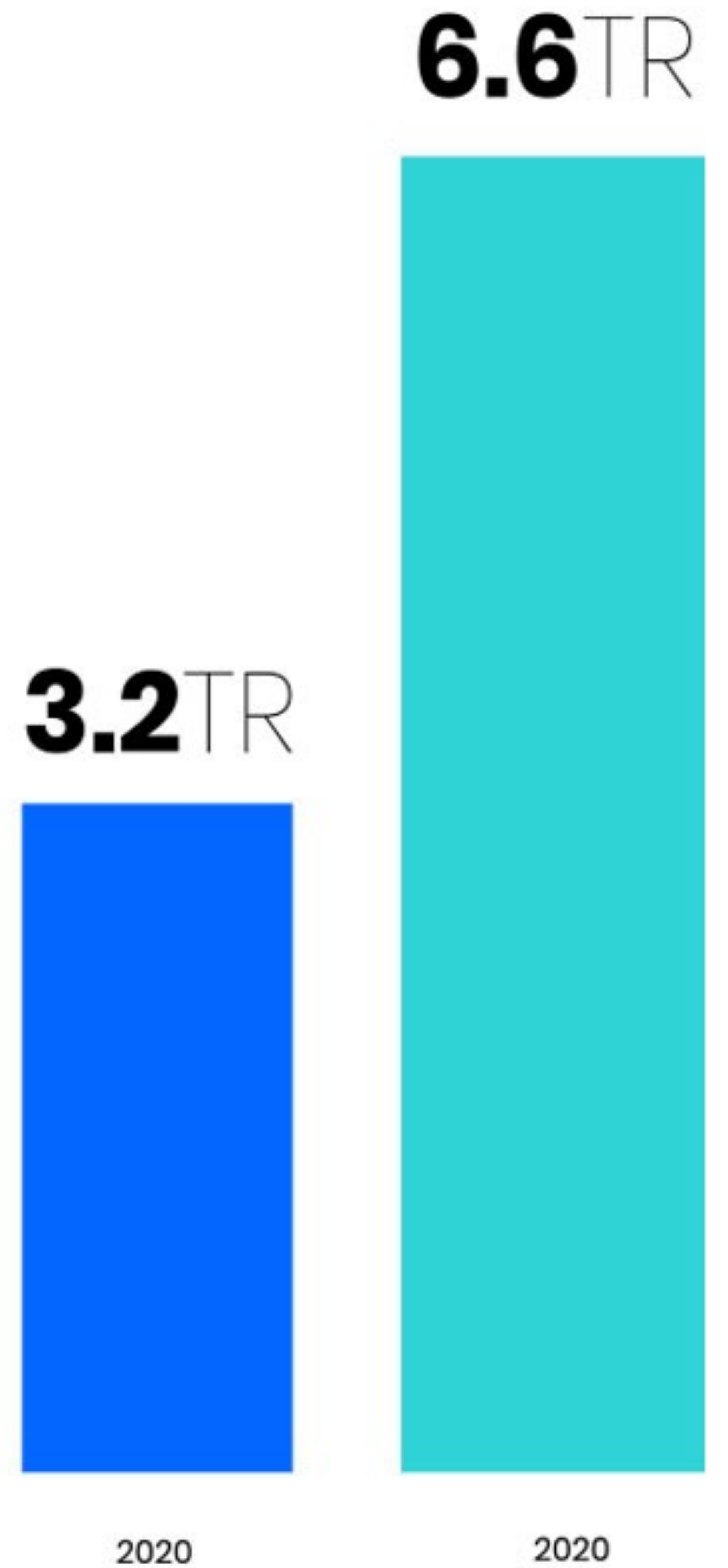


B2B VS B2C

E-commerce

 B2B  B2C

Source: Future of B2B Online Retailing by : Frost & Sullivan



Význam B2B pro ekonomiku

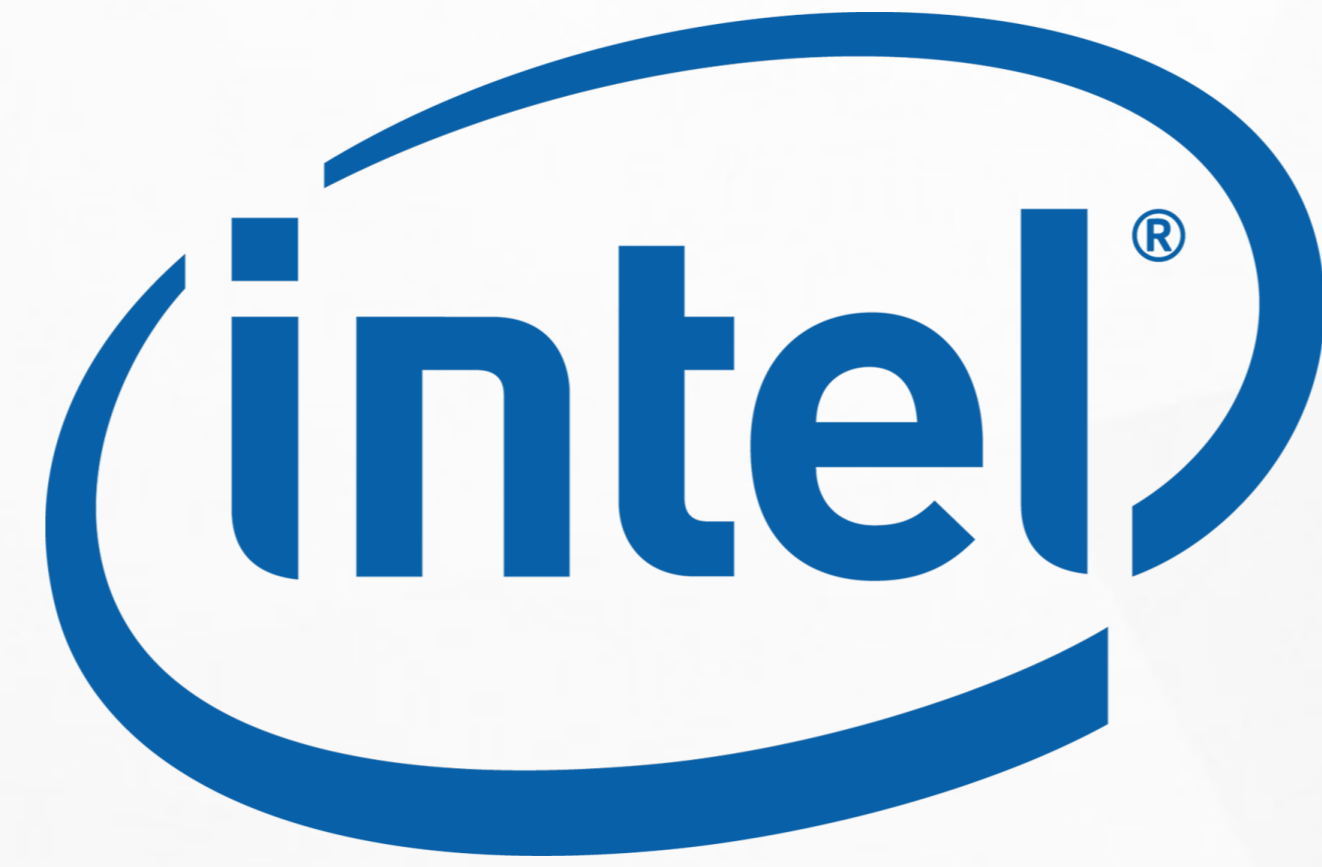
- Podle některých odhadů tvoří B2B polovinu globální ekonomiky.
- **50 % britských firem z [FTSE](#) 350 je čistě B2B,** stejně jako téměř 40 % všech podniků ve Velké Británii.
- Ve Spojených státech je **72 % podniků převážně B2B** a jejich tržby dosahují více než 9 bilionů dolarů ročně.



B2B roste velmi rychle

- B2B Cloud computing je byznys v hodnotě **791 miliard** dolarů s očekávaným **17,9%** růstem. Pro srovnání, B2C nealkoholické nápoje představují **434 miliard** dolarů s očekávaným růstem o **4,7 %**.
- Amazon v oblasti B2B vzrostl za pět let na 25 miliard dolarů. Trvalo 10 let, než se jeho podnikání v oblasti B2C rozrostlo na takovou úroveň.
- V loňském roce proběhlo 10 úspěšných technologických **IPO** a **devět z deseti** byly čistě B2B podniky.





Shrnutí přednášky

- B2B trh je trh firem na kterém platí trochu jiná pravidla než na B2C:
 - Menší množství velkých zákazníků.
 - Kolektivní rozhodování je časté.
 - Je možné přesně kvantifikovat hodnotu.
 - Nákupní rozhodování je z velké části racionální.
 - Vznikají dlouhodobé dodavatelsko-odběratelské vztahy
 - Jednání jsou delší a cena je většinou individuální.
 - Poptávka je neelastická.
 - Platba neprobíhá ihned.
 - Existuje formalizovaný postup procesu nákupu.
 - Hodnota průměrné transakce je mnohem vyšší.
- Tvoří významnou část ekonomiky
- Firmy v řetězci reagují na odvozenou poptávku



Děkuji za pozornost

