

Čo je B2B – Business to Business

Last updated 26 mája, 2025

Skratka **B2B** znamená *Business to Business*, teda **obchodný vzťah medzi dvoma firmami**. V tomto modeli jedna firma poskytuje produkty alebo služby inej firme – napríklad dodávateľ [softvéru](#), účtovná firma, výrobca komponentov alebo poskytovateľ [webhostingu](#) pre agentúry.

Na rozdiel od [B2C](#) (Business to Consumer), kde firma cieľi na koncového zákazníka, je v B2B modeli dôležitejšia racionalita rozhodovania, budovanie dlhodobých vzťahov a dôraz na konkrétne obchodné prínosy.

Nákupné procesy bývajú dlhšie, zahŕňajú viac rozhodnutí a často aj individuálne ponuky na mieru.

Charakteristické rysy B2B:

- Menší počet klientov, ale s vyššou hodnotou zákazok
- Dlhodobé a opakované obchodné vzťahy
- Dôraz na efektivitu, návratnosť investície ([ROI](#)) a odbornú argumentáciu
- Marketing zameraný na odborníkov (napr. [obsahový marketing](#), webináre, odborné články)
- Predajný proces často zahŕňa konzultácie, ponuky a vyjednávanie

B2B stratégie sa často používajú v oblasti IT, výroby, veľkoobchodu alebo firemných služieb. Pre B2B weby je dôležité jasné oznámenie hodnoty, prehľadná ponuka a možnosť kontaktovať obchodný tím.