

Co je B2B – Business to Business

Poslední aktualizace 11 dubna, 2025

Zkratka **B2B** znamená *Business to Business*, tedy **obchodní vztah mezi dvěma firmami**. V tomto modelu jedna firma poskytuje produkty nebo služby jiné firmě – například dodavatel [softwaru](#), účetní firma, výrobce komponentů nebo poskytovatel [webhostingu](#) pro agentury.

Na rozdíl od [B2C](#) (Business to Consumer), kde firma cílí na koncového zákazníka, je v B2B modelu důležitější racionalita rozhodování, budování dlouhodobých vztahů a důraz na konkrétní obchodní přínosy.

Nákupní procesy bývají delší, zahrnují více rozhodovatelů a často i individuální nabídky na míru.

Charakteristické rysy B2B:

- Menší počet klientů, ale s vyšší hodnotou zakázek
- Dlouhodobé a opakované obchodní vztahy
- Důraz na efektivitu, návratnost investice ([ROI](#)) a odbornou argumentaci
- Marketing zaměřený na odborníky (např. [obsahový marketing](#), webináře, odborné články)
- Prodejní proces často zahrnuje konzultace, nabídky a vyjednávání

B2B strategie se často používají v oblasti IT, výroby, velkoobchodu nebo firemních služeb. Pro B2B weby je důležité jasné sdělení hodnoty, přehledná nabídka a možnost kontaktovat obchodní tým.