

B2B Marketing

Ing. Nicolas Sendrei



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Raynet výjezd

- 5b. za účast – dobrovolné
- Nejúspěšnější CRM systém v ČR – aktivity pro studenty
- 4.11. v pondělí od 14.hod cca na 2 hodky
- Max. kapacita 15 lidí (info v emailu během týdne)
- Firma se nachází v Ostravě – Poruba (kousek od Mekáče)
- Tram zastávka Tel. Škola / Bus zastávka Francouzská



Harmonogram

- 14.10. NENÍ prezenční SEMINÁŘ - distančně (úkol za docházku)
- 21.10. NENÍ prezenční SEMINÁŘ - distančně (úkol za docházku)
- 28.10. STÁTNÍ SVÁTEK
- 4.11. VÝJEZD RAYNET / V DANÉM TÝDNU NENÍ SEMINÁŘ ANI PŘEDNÁŠKA



ÚKOLY ZA DOCHÁZKU

- Místo semináře dne 14.10. - příprava na obchodní jednání = zjistit si o expertech, kteří budou přednášet dne 22.10 – Ivana Vítková a dne 29.10 – Daniel Kudláček
- Místo semináře dne 21.10. = zjistit si o expertech, kteří budou přednášet dne 19.11 – Filip Štroch a 3.12 – Šimon Churý
- Odevzdat do odevzdáárny (tým 2-3 lidi)



Z minula



- Méně zákazníků
- Vyšší hodnota transakcí
- Vzniká individuální cena
- Platba neprobíhá ihned
- Celková hodnota trhu je vyšší
- Důležitost B2B stoupá, zejména v západních zemích
- Roste rychleji než B2C
- Větší požadavek na hlubší znalost zaměstnanců k B2B trhu (s tím přichází vyšší průměrný plat B2B zaměstnanců oproti B2C)



S čím se obchoduje?



- 1) Produkty, které jsou využity pro výrobu dalších produktů.
- 2) Produkty, které jsou dále prodávány
- 3) Produkty, které slouží k chodu firmy



Čím vyšší je riziko spojené s nesprávnou volbou nákupu produktu, tím více se upřednostňuje **osobní vztah, vzájemná důvěra a předchozí zkušenosti** s dodavatelem.





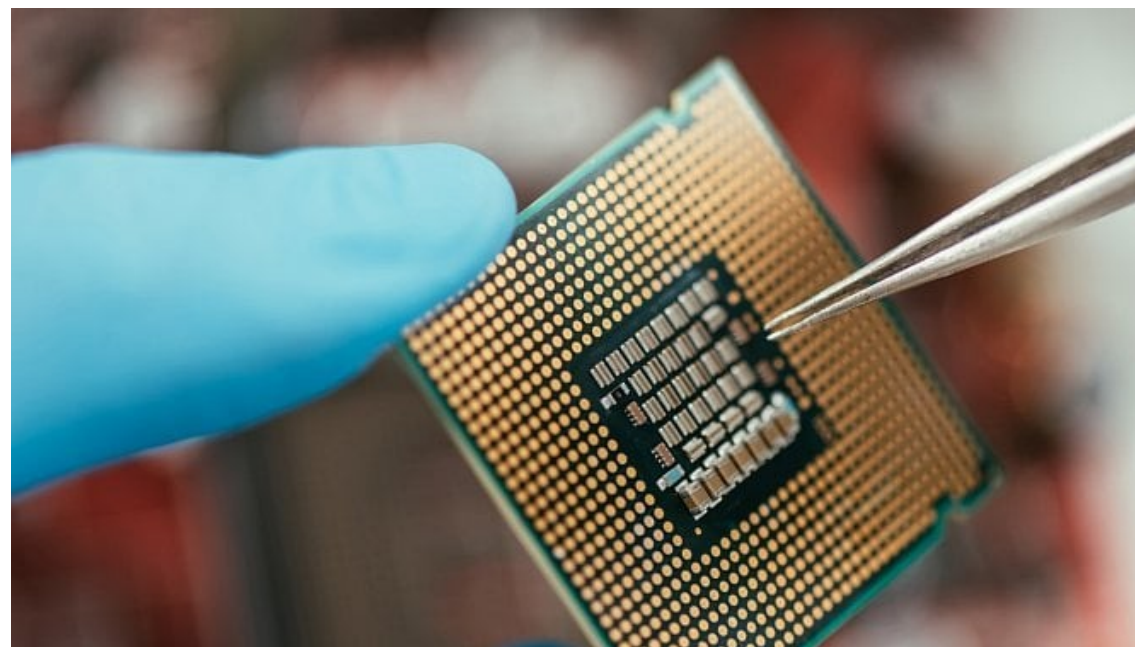
**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



**Kancelářské potřeby –
důležitost nízká – cenu řeším
nejvíce – vztahy nejsou
důležité**



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



**Čipy – důležitost vysoká –
cena není na prvním místě –
vztahy a důvěra na 1. místě**



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

**B2B poptávka přímo závisí
na B2C poptávce na trhu –
je nutné sledovat B2C trh =
odvozená poptávka**

Odvozená poptávka

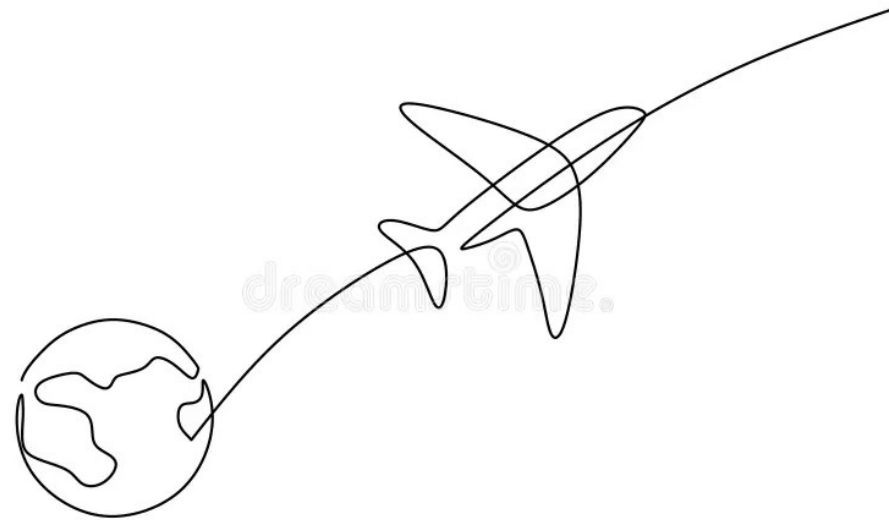
Poptávka po cestování

Poptávka po letadlech

Poptávka po součástkách

Poptávka po materiálech

Poptávka po logistice



Odvozená poptávka úzce
souvisí s dodavatelským
řetězcem (**supply chain**)

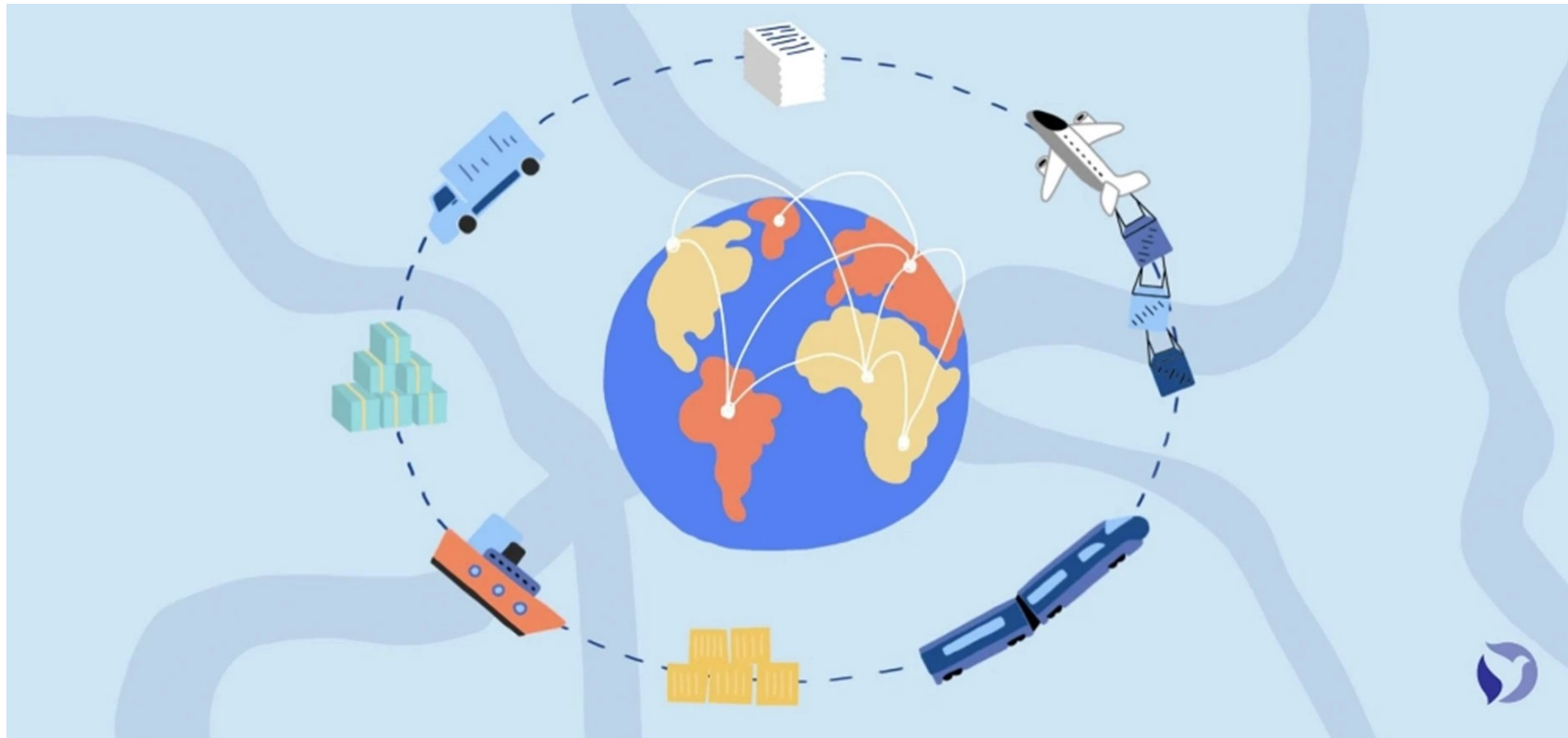


**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Supply chain (dodavatelský řetězec)



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

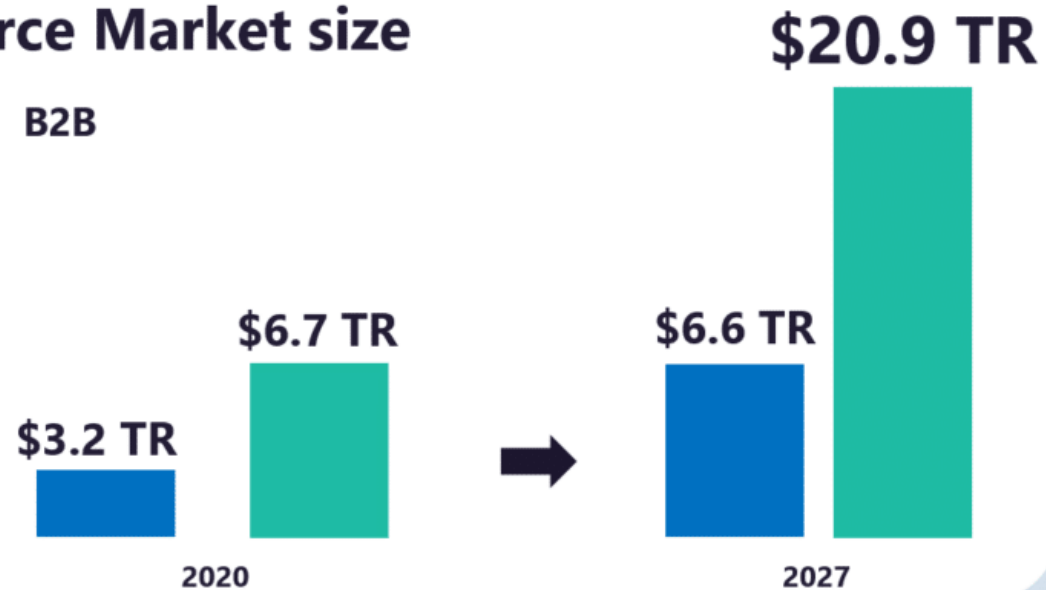


Proč je B2B tak velké?

B2C vs B2B

E-commerce Market size

■ B2C ■ B2B



borderless™

Getborderless.com || @getborderless

Viz. obrázek z
minula

Odpověď = Supply chain

Lidé chtějí cestovat – poptávka po cestování (**B2C**)

Výrobce letadel (1. článek supply chain **B2B**)

Výrobce součástek na letadla (2. článek **B2B**)

Výrobci materiálů (3. článek **B2B**)

Výrobci surovin (4. článek **B2B**)

Logistické firmy (5. článek **B2B**)

A další...





Všechny tyto články musí spolupracovat v rámci **dodavatelského řetězce**, aby se na konci splnila poptávka spotřebitelů po cestování. Jakmile tento řetězec funguje efektivně, letecká společnost může uspokojit své zákazníky, a celý systém se tímto způsobem uzavírá.

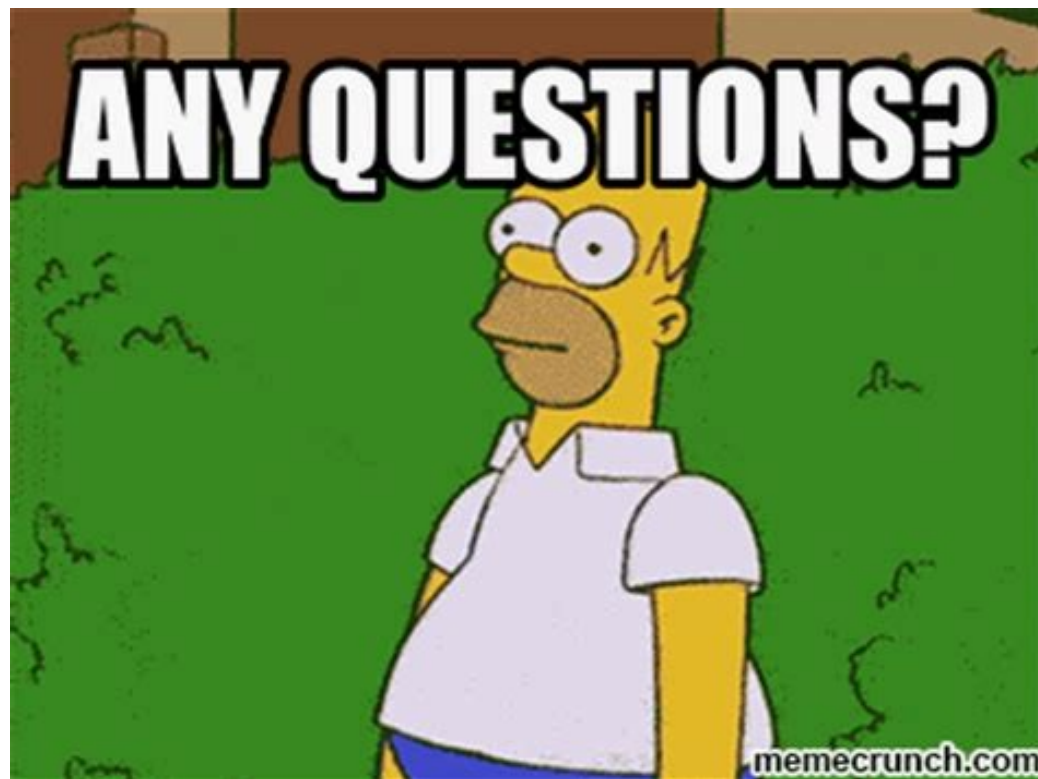


**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Aktivita = Supply chain

10 min, týmy po 2-3 lidech
= vymyslete produkt s co
nejdelším supply chainem
– vítězný tým 1b. aktivita





**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ