

ОСОБЛИВОСТІ B2B МАРКЕТИНГУ

Враховуючи особливості сучасного стрімкого розвитку будь-якого бізнесу, можна говорити про B2B маркетинг як про новий інструмент організації ефективного управління промислового підприємства. Як відомо, промисловий ринок є однією з найважливіших складових частин економіки будь-якої країни, тому виникає необхідність і доцільність його дослідження та практичного застосування методів B2B маркетингу.

Особливості B2B маркетингу на різних промислових ринках описували в своїх працях такі вчені: І.Акімова, А. Ковальов, А. Длігач, С. Ілляшенко, О. Новиков, Н. Чухрай та інші.

B2B маркетинг - це продаж товарів і послуг промисловим і інституціональним клієнтам. До таких відносяться державні установи, промислові підприємства, підприємства, що обслуговують комунальну сферу, освітні та медичні установи, організації оптової та роздрібної торгівлі.

B2B маркетинг охоплює комплекс ділових взаємовідносин між різними господарюючими суб'єктами, які здійснюють господарську діяльність в межах певної галузі чи ринку. Основним предметом B2B маркетингу є покращення відносин між різними учасниками промислового ринку, що виникають внаслідок ділової активності, тобто купівлі-продажу. Об'єктом B2B маркетингу є промисловий ринок, а його суб'єктами - виробники, посередники, банківські установи, державні органи та обслуговуючі фірми, які офіційно діють на цьому ринку, вступають у ділові відносини і здійснюють власну підприємницьку діяльність.

Споживачі на промисловому ринку володіють рядом специфічних відмінностей, таких як: покупець-організація зазвичай купує товари з метою подальшого продовження підприємницької діяльності, кількість споживачів на таких ринках є досить невеликою та обмеженою, що дає можливість продавцям встановити постійні персоналізовані з'язки зі споживачем.

З огляду на специфічність промислового маркетингу, фахівці виділяють ряд особливостей, які полягають в наступному:

- Відносно вузьке й стабільне коло споживачів, що ускладнює процес підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг;

- Низька ефективність застосування реклами в порівнянні зі споживчим маркетингом;
- Висока роль мережі Інтернет для просування товарів та послуг;
- Необхідність адаптації рекламних повідомлень і текстів для пересічних читачів, клієнтів;
- Необхідність організації технічного обслуговування товарів в залежності від галузі.

Особливості маркетингу B2B:

1. Орієнтація B2B маркетингу на клієнта. В рамках спрямованості промислового маркетингу в бік клієнта ефективна маркетингова стратегія на ринку даного виду продукції вимагає максимально можливого розуміння потреб і бажань клієнтів, орієнтація на умови і стан конкуренції на галузевому ринку "B2B", облік специфічних особливостей джерел промислового маркетингу, зіставлення потреб покупця і особливостей компанії та інші.

2. Залежність попиту на послуги і товари даного ринку від попиту на споживчі товари. Попит на ринку "B2B" може носити назву похідного. Тому активність промислових клієнтів, а саме інтенсивність і масштаб закупівель відображають попит кінцевих споживачів на товар.

3. Складність товару або послуги, тобто технічна складність продукту. Він потребує значних вкладень, високого ступеня новаторства, збільшує можливі ризики.

4. Взаємозалежність покупця і продавця.

5. Складність процесу закупівлі. Складність цього процесу полягає у складності прийняття рішення про закупівлю. Якщо в споживчому маркетингу часто дане рішення приймається одним індивідом або невеликою узгодженою групою з урахуванням кінцевого використання товару або послуги, з орієнтацією на потреби і бажання обмеженого кола осіб, то у випадку з маркетингом "B2B" рішення приймається групою осіб на основі збору і аналізу інформації про товар, що збувається, а також з урахуванням стану зовнішнього середовища.

Отже, B2B маркетинг є сучасним інструментом ефективного менеджменту. Він спрямований на якісне задоволення потреб корпоративних клієнтів, на підвищення ефективності взаємин на промислових ринках й оптимізацію суспільних трансформацій загалом. B2B маркетинг має ряд особливостей, тому для просування товарів на промислових ринках головну увагу слід приділяти особливостям саме клієнтів та створенню у них позитивного іміджу. Специфічними особливостями B2B маркетингу є також залежність від попиту на споживчі товари, технічна складність товару та процесу закупівель, великий ризик.