

ما هي تجارة الـ «بي تو بي» الإلكترونية؟



تشهد التجارة الإلكترونية في الإمارات نمواً كبيراً، لما توفره الدولة من بيئة تشريعية تقنية ولوجستية متطورة، فيما بقوة، بعد «كوفيد-19»، بهدف معالجة تأثيرات الأزمة على سلاسل التوريد (B2B) برزت التجارة بين الشركات

أي التجارة بين الأعمال (بين شركة وأخرى)، فيما يعني Business to Business وأتى هذا المفهوم اختصاراً من التعامل بين شركة وفرد (Business to Customer) هو (B2C)

تبادلاً بين الأعمال التجارية بين الصناع وتجار الجملة، أو التبادل بين تجار الجملة وتجار التجزئة، أو «B2B» وتعتبر التبادل التجاري بين شركة وأخرى. ويشير هذا المفهوم إلى عملية قيام إحدى الشركات بإعلام الشركات الأخرى بمنتج أو خدمة، ليتواصل البائع مع صانعي القرار، بدلاً من المستهلك النهائي. كذلك إعلام الشركات الأخرى بمنتج أو خدمة، بدلاً من الإعلان للمستهلكين النهائيين، عبر الإنترنت والتسويق الفعلي المدفوع وعبر محركات البحث وغيرها

ويعد مفهوماً مهماً، لأن العديد من الشركات تحتاج إلى إعلام الشركات الأخرى بالمنتجات والخدمات، التي يمكن أن

تدعم عملياتها والمستهلكين. على سبيل المثال، إذا كانت شركتك تصمم برنامجاً يدير كشوف المرتبات فستحتاج إلى تسويق منتجك للمؤسسات التي تحتاج إلى مساعدة في تحسين وتبسيط عملية الأجور والمرتبات

ووفقاً لـ «أمازون»، بلغ الإنفاق على إعلانات التجارة بين الشركات «بي تو بي» في الولايات المتحدة 32 مليار دولار عام 2022، بزيادة من 28.9 مليار دولار عام 2021، وفقاً لـ «ستيتيستا» من المتوقع أن يصل هذا الإنفاق إلى نحو 37.7 مليار دولار في عام 2024.

وغالباً ما يتناقض «بي تو بي» مع تسويق التجارة بين الشركة والمتسوقين «بي تو سي»، وهذان مفهومان في التسويق يخدمان قطاعات من الجمهور وأغراضاً مختلفة

وفي حين «بي تو بي» عبارة عن بائع يتواصل مع صانعي القرار نيابة عن مؤسسة، فإن تسويق التجارة بين الشركة والعميل «بي تو سي» عبارة عن إعلام المستهلكين النهائيين الفرديين بمنتج أو خدمة

وتستخدم الشركة التي تباع ماكينات تسجيل المدفوعات النقدية تسويق التجارة بين الشركات «بي تو بي»، لإعلام متجر البيع بالتجزئة بمنتجاتها، بينما سيستخدم متجر البيع بالتجزئة تسويق التجارة بين الشركة والعميل «بي تو سي» للإعلان عن قمصانه للمستهلكين

وعلى الرغم من أن تسويق التجارة بين الشركات «بي تو بي» والتجارة بين الشركة والعميل «بي تو سي» يخدم قطاعات من الجمهور وأغراضاً مختلفة إلا أن هاتين العمليتين يمكن أن تتداخلتا أحياناً

«أنواع أخرى وتشمل أنواع التجارة الإلكترونية، من حيث طرفي عملية البيع، أنواعاً أخرى، حيث تعد تجارة «بي تو سي» من أكثر أنواع التجارة الإلكترونية شيوعاً، وتتجسد ببساطة في بيع متجر إلكتروني منتجات وسلعاً للمستهلكين «B2C» من الأفراد

فتتركز على علاقة المستهلك مع المستهلك، والتي يعرض فيها الأفراد منتجاتهم للبيع «C2C» «أما تجارة «سي تو سي» لأفراد آخرين، على أن يتلقى الموقع الذي تتم من خلاله عملية البيع عمولة بنسبة متفق عليها مسبقاً

فتقوم على بيع منتج أو خدمة من طرف تجاري مزود لهيئة حكومية «B2G» «أما تجارة «بي تو جي»