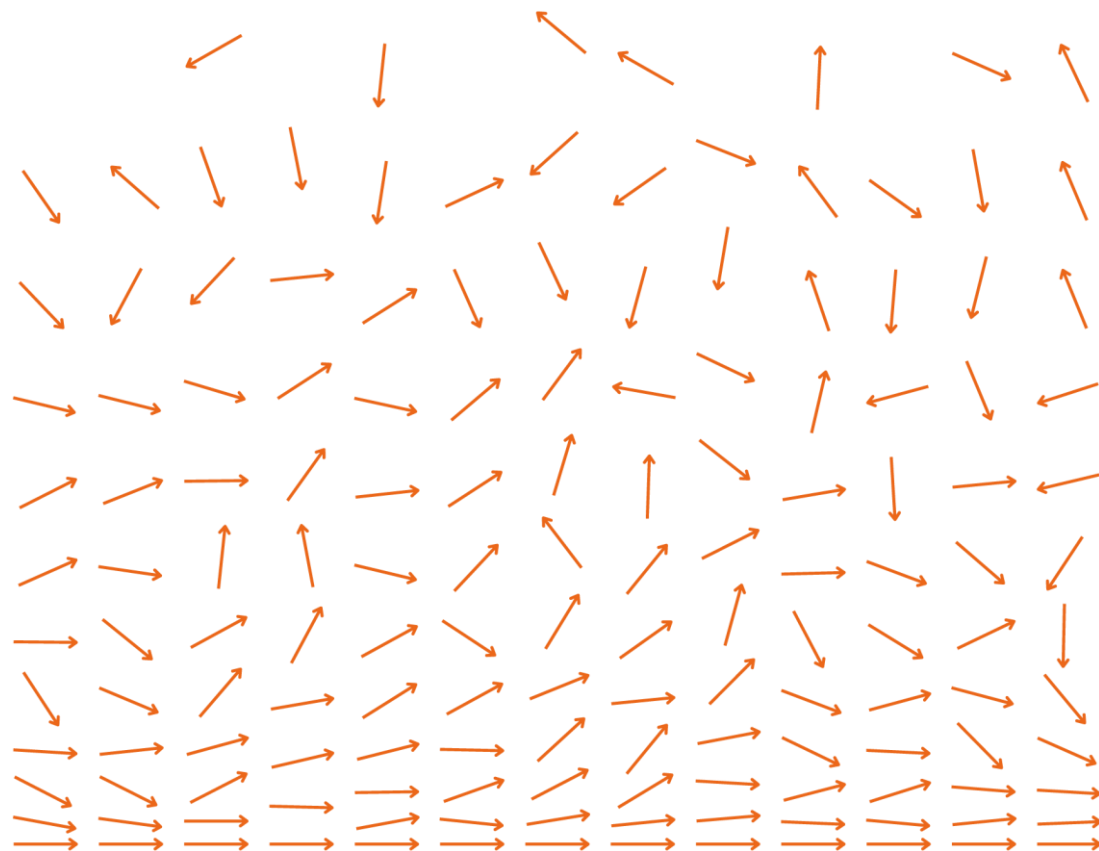


B·inside



B2B·monitor

by B·inside

**Konjunkturální ukazatele
na B2B trzích v ČR**

Benchmark pro účastníky projektu

duben 2024

Úvodní slovo

Milí čtenáři,

je mi potěšením opět Vám představit novou várku zajímavých poznatků a dat z oblasti B2B marketingu. Ve stínu proměnlivého světového dění Vám přinášíme aktuální a zajímavé téma. Podívejte se jaký je index optimismu marketingových manažerů v B2B v ČR a jaký mají výhled do budoucna.

Věřím, že Vám naše data v této rychle se měnící době pomohou s plánováním Vašeho marketingu a najdete v nich inspiraci pro Vaši práci.

Přeji Vám příjemné čtení.

Petr Fusek

výkonný ředitel B-inside s.r.o.



„B2B je moje celoživotní vášeň.“

Data jsou jen začátek.

Pomůžeme vám rozhodnout se správně

B·inside

autor B2B monitoru



Rychle pochopíme, co řešíte a proč

Projekt vždy vede odborník, který odřídil více než 500 výzkumů v desítkách B2B oborů. Pochopíme kontext i detaily. Rychle se zorientujeme i ve vaší situaci.



Připravíme konkrétní a praktická doporučení

Práce pro nás nekončí prezentací s grafy. Sami jsme řídili B2B firmy – víme, jak postupovat, aby doporučení nebo strategie nezůstala jen na papíře a skutečně vám pomohla.



Zajistíme 2× vyšší response rate než konkurence

Odpoví nám 8 z 10 decision makerů. Dostaneme se i k asertivním manažerům, bez jejichž názoru by výsledky byly zkreslené.



Propojíme výzkum s byznysem

V B2B je propojení mezi marketingem a obchodem velmi úzké. Projekt postavíme tak, aby skutečně pomohl B2B marketingu i obchodu.

Funguje to. Více než 80 % klientů nám do půl roku zadá další zakázku.

Jsme hrdí, že mezi klienty B-inside patří například:

SKODA

 Microsoft

ZENTIVA

ABB

Seyfor

 **BOSCH**
Stvořeno pro život

rexroth
A Bosch Company

AIR
PRODUCTS 

 Roche



CRA 

 **Kimberly-Clark**

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES
OVER. LEASING. POJIŠTĚNÍ. MOBILITA.

OEZ 

EW
EUROWAG

KONECRANES
DEMAG 

 **LOMAX**

 **ARVAL**
BNP PARIBAS GROUP

Bochemie 

 **Vema**

 **LAPP**

 **climax**
SUNSCREENS

GUMEX

Lilly

Gemini | OČNÍ
KLINIKA

K2

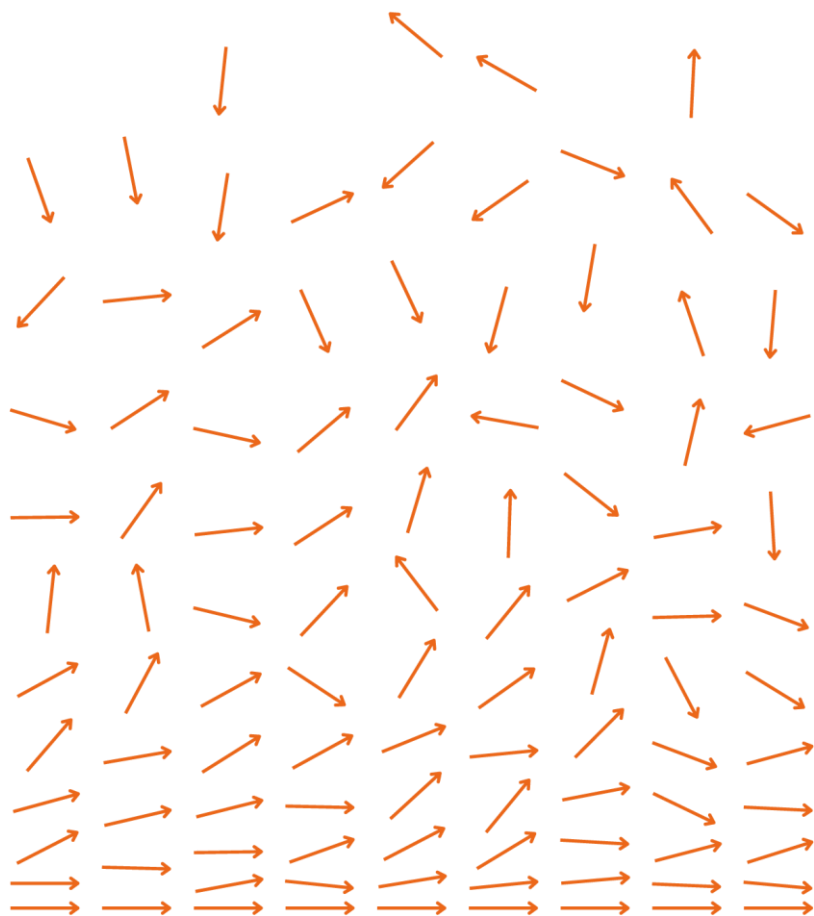
 **Fortemix**

 **v-podlahy**

GRANITOL
MORAVSKÝ BEROUN

servisbal

B..



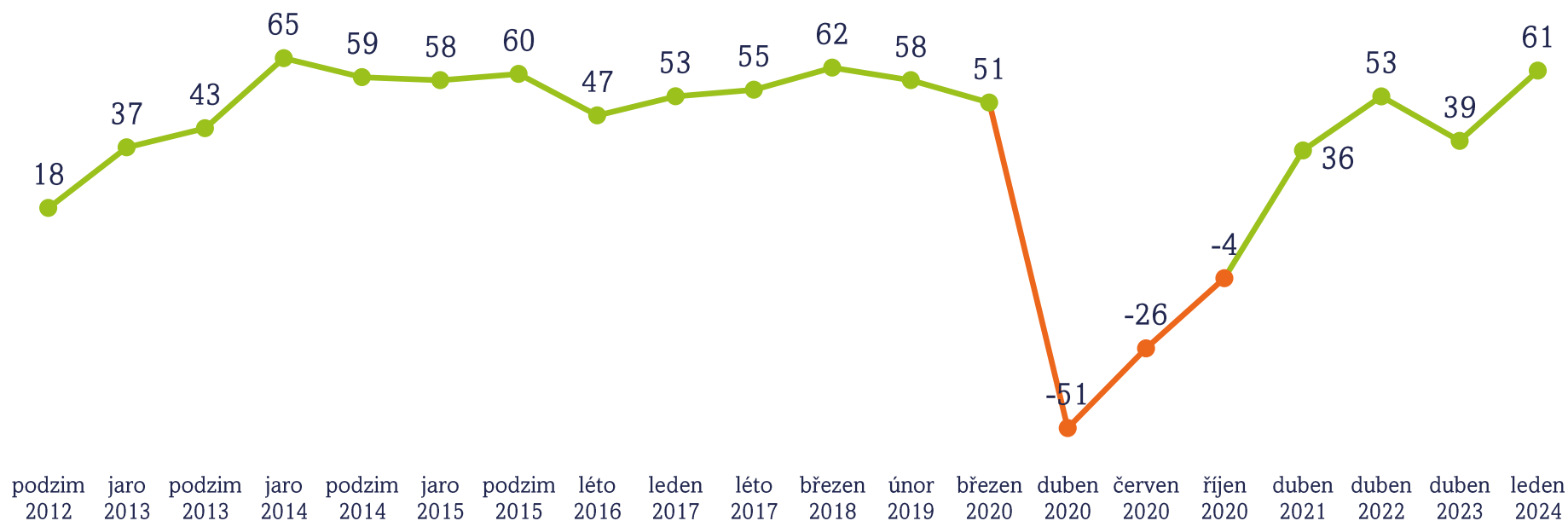
B2B trhy rostly a očekávání jsou optimistická

Aktuální index optimismu dosahuje 61 bodů. Růst obratu očekává v příštích 12 měsících dvě třetiny B2B podniků, pokles obratu čeká jen 6 % firem.

Většina B2B podniků letos cílí na zvýšení zisku a obratu. Chtějí se také zaměřit na zvýšení efektivity nebo snížení fluktuace zaměstnanců.

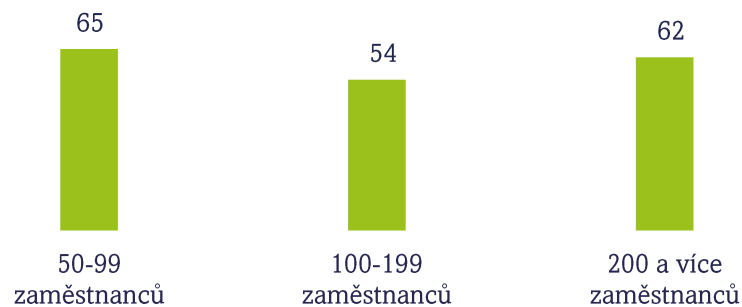
Index optimismu marketingových manažerů v B2B v ČR

Index optimismu marketingových manažerů je vypočítán jako rozdíl kladných a záporných odpovědí na otázku: Jaký vývoj obrátu firmy očekáváte v příštích 12 měsících? (růst, stagnace, pokles)



Index optimismu marketingových manažerů v B2B

ČR, dle velikosti firmy, leden 2024



Binside
(2024)

Index optimismu marketingových manažerů v B2B

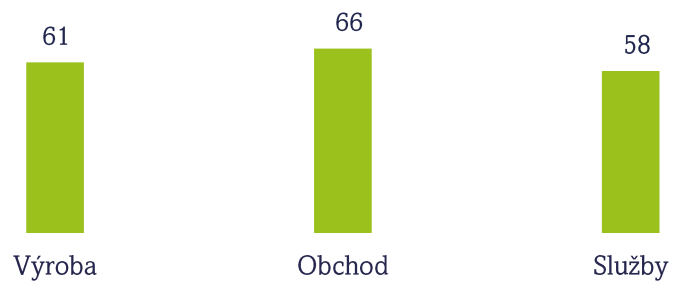
ČR, dle regionu působení, leden 2024



Binside
(2024)

Index optimismu marketingových manažerů v B2B

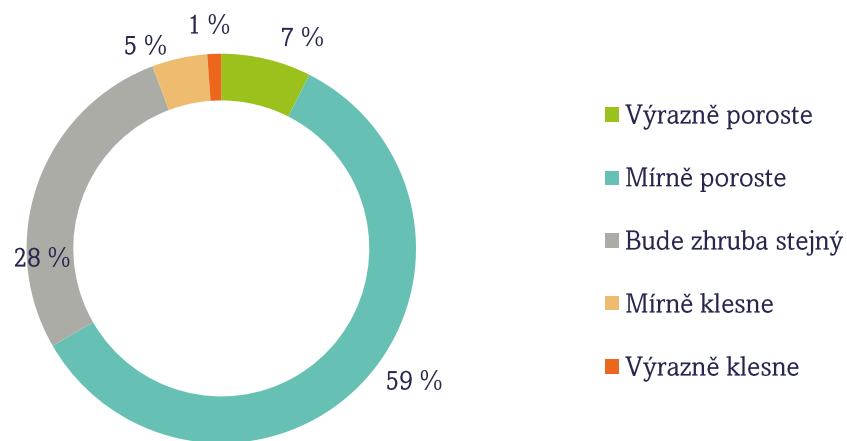
ČR, dle oboru, leden 2024



Binside
(2024)

Výhled do budoucna

**Očekáváte, že obrat Vaší firmy
v příštích 12 měsících:**

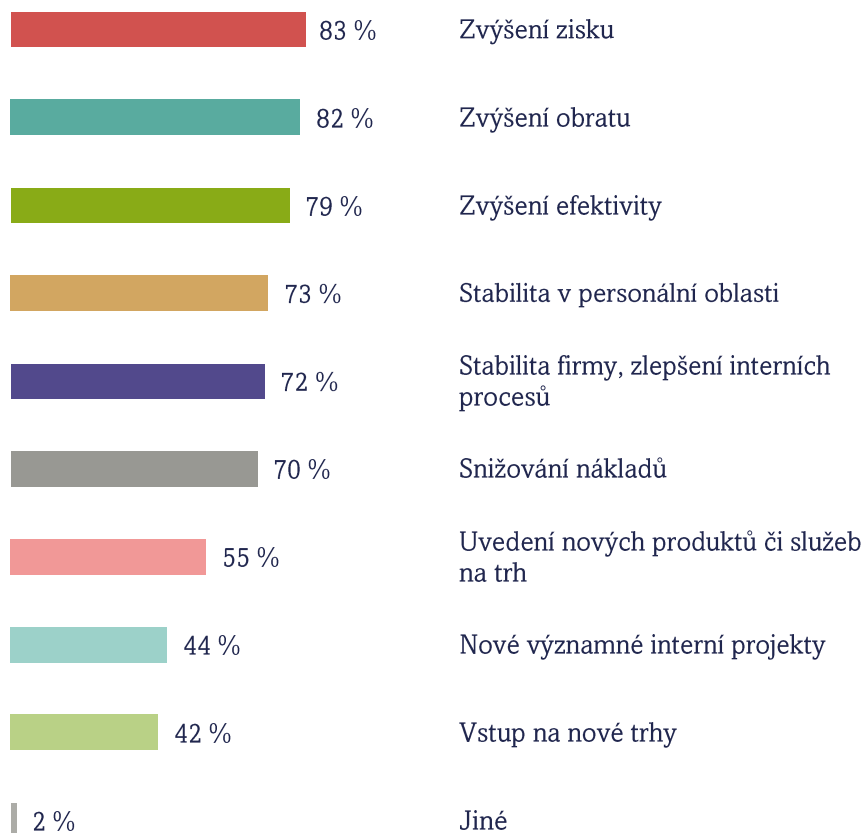


Dvě třetiny B2B je optimistických. V budoucnu očekávají, že jejich obrat bude růst. Naopak pokles uvedlo jen 6 % dotázaných.

B·inside
(2024)

Strategické cíle a priority pro rok 2024

Jaké strategické cíle budou B2B podniky v ČR sledovat pro rok 2024?



Většina B2B podniků letos cílí na zvýšení zisku a obratu. Chtějí se také zaměřit na zvýšení efektivity nebo snížení fluktuace zaměstnanců. Průměrně se B2B podniky plánují letos zaměřit na šest strategických cílů.

Jaké strategické cíle budou B2B podniky v ČR sledovat pro rok 2024?

Dle firmografie

	Výroba	Obchod	Služby	Obrat 100-499 mil. Kč	Obrat 500-999 mil. Kč	Obrat 1 mld. Kč a více	Celkem
Zvýšení zisku	79 %	90 %	83 %	82 %	86 %	83 %	83 %
Zvýšení obratu	79 %	90 %	79 %	80 %	87 %	78 %	82 %
Zvýšení efektivity	70 %	84 %	83 %	82 %	79 %	75 %	79 %
Stabilita v personální oblasti	76 %	71 %	72 %	66 %	78 %	77 %	73 %
Stabilita firmy, zlepšení inter. procesů	59 %	76 %	79 %	76 %	71 %	67 %	72 %
Snížování nákladů	67 %	76 %	68 %	67 %	70 %	73 %	70 %
Uvedení nových produktů na trh	47 %	71 %	52 %	55 %	56 %	55 %	55 %
Nové významné interní projekty	41 %	49 %	44 %	45 %	46 %	42 %	44 %
Vstup na nové trhy	48 %	43 %	35 %	37 %	44 %	45 %	42 %
Jiné	3 %	0 %	1 %	1 %	2 %	2 %	2 %

Binside
(2024)

Na zvýšení zisku a obratu se letos nadprůměrně plánují zaměřit B2B podniky z obchodu a středně velké firmy. Na personální stabilitu se budou soustředit střední a velké firmy. Co se týče uvedení nových produktů na trh, nadprůměrně se na tuto oblast zaměří B2B podniky z obchodu.

Metodika a cíle projektu

Hlavní cíle projektu:

- Kontinuálně sledovat stav a vývoj B2B marketingu v Česku.
- Mapovat vývoj firemních trhů v dobách růstu i poklesu.
- Poskytnout hodnotný benchmark účastníkům projektu.

Téma B2B marketingu nebylo v Česku, na rozdíl od zahraničí, nikdy systematicky monitorováno. B2B monitor je realizován 1-2x ročně a každá vlna obsahuje konjunkturální část a ad hoc část na vybrané téma marketingu či obchodu.

Respondenti:

Každé vlny průzkumu se účastní 150 - 400 náhodně vybraných firem působících na B2B trzích v ČR. Dotazník vyplňují osoby zodpovědné za vedení marketingu, obvykle marketingoví či obchodní ředitelé.

Sběr dat:

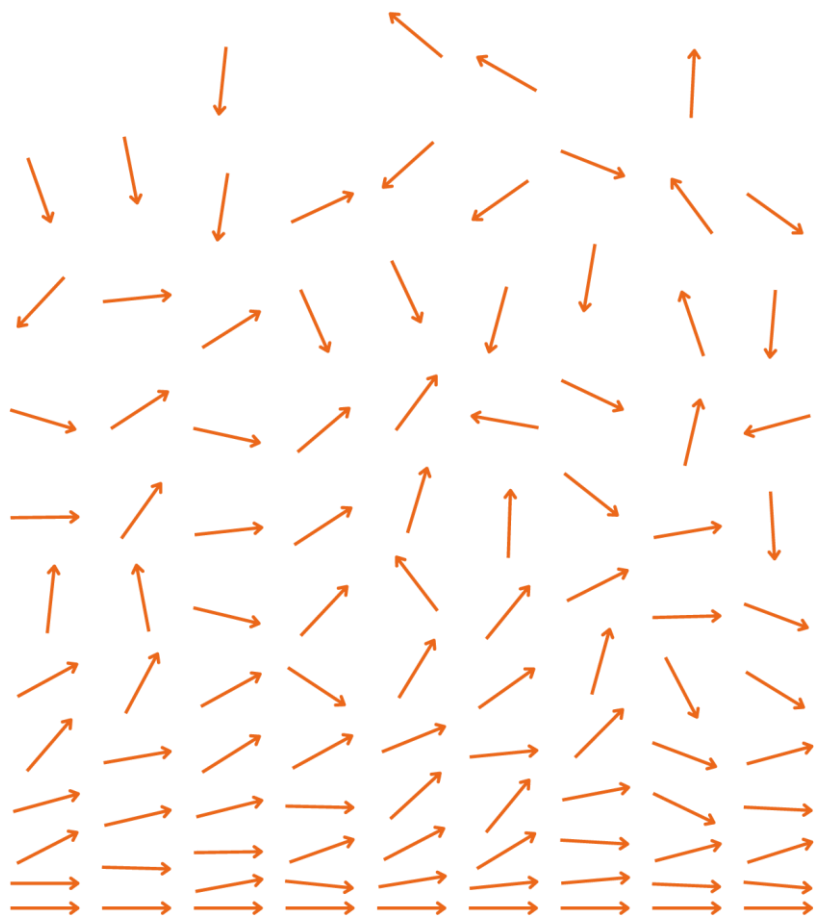
Sběr dat byl proveden na jaře 2024. Průzkumu se zúčastnilo celkem 205 respondentů z ČR.

Projekt realizuje výzkumná agentura B-inside s.r.o.

B2B monitor má tři typy výstupů:

1. Články na portále www.b2bmonitor.cz
2. Souhrnná studie na portále
3. Benchmark pouze pro účastníky aktuální vlny projektu

B..



B-inside - realizátor projektu B2B monitor

B-inside s.r.o. je výzkumnou agenturou specializující se na výzkumy firemních trhů (B2B).

Jsme tým lidí, kteří se na B2B trzích pohybují dlouhodobě. Většina našich projekt manažerů pracovala i na straně klientů, víme proto, jak dodat výsledky zaměřené na potřeby a obchodní výsledky našich klientů.

Naším klientům nabízíme:

- komplexní služby zaměřené na B2B (firemní) trhy,
- řešení na míru potřebám (kreativní a zároveň použitelná klientem v praxi),
- odbornost a letité zkušenosti z výzkumů, marketingu, managementu a poradenství,
- dlouhodobou spolupráci jdoucí do podstaty samotného fungování firem,
- nejen rady, vize a doporučení, ale konkrétní kroky a konzultace vedoucí k lepším obchodním výsledkům našich partnerů.

Klienti o nás říkají

SKODA

„S B-inside s.r.o. jsme spolupracovali na vyhodnocení průzkumu spokojenosti zaměstnanců celé Škoda Auto a.s., tzv. Stimmungsbarometer. Ráda bych ocenila jak samostatné zpracování výsledků, tak i osobní přístup a flexibilitu zpracovatele. B-inside ráda doporučím.“

Mirka Boukalová | ŠKODA AUTO a.s.

FM LOGISTIC

„Mnohokrát děkujeme, výstup je skvěle zpracovaný. Ještě jednou děkuji a přeji hezký den i víkend. PS: Pokud byste potřebovali referenci, neváhejte použít můj kontakt a naši společnost.“

Eva Enčevová | FM ČESKÁ, s.r.o.

 **Microsoft**

„Spolupráce s agenturou byla zcela bezproblémová, na profesionální úrovni a ve finále přínosná pro zamýšlený účel.“

Petr Reguli | Microsoft Czech Republic

CZ LOKO
Locomotion Excellence®

„Přístup B-inside byl přátelský a zároveň zcela profesionální. Dostali jsme přesně to, co jsme potřebovali, v dohodnutém termínu a ve vysoké kvalitě zpracování. Děkuji za spolupráci a těším se na další.“

Ing. Bedřich Bulíčka, MBA | CZ LOKO, a.s.

CRA
ČESKÉ RADIOKOMUNIKACE

„Průzkumy provádí agentura na profesionální úrovni, s formou výstupů jsem velmi spokojena, kladně hodnotím výbornou komunikaci a rychlost, se kterou agentura řeší naše požadavky.“

Andrea Opltová | České Radiokomunikace a.s.

B·inside



www.b-inside.cz

B-inside s. r. o.

Šmeralova 12, 170 00 Praha 7
Vavrečkova 5262, 760 01 Zlín
Cyrilská 7, 602 00 Brno
IČ: 24790648 | DIČ: CZ24790648

Tel: +420 608 048 048
info@b-inside.cz
www.b-inside.cz