

No mundo dos negócios é comum nos depararmos com termos e siglas relacionados ao mercado que podem ser confusos para quem não está acostumado. Para quem quer ou está começando a empreender, é importante saber um pouco da linguagem usada no mundo empresarial. Como é o caso de duas siglas muito usadas em todo tipo de negócio: **você sabe o que é B2B e B2C?**

Confira abaixo o que são esses termos, qual a diferença entre eles e como são essenciais para a sua empresa!

## O que é B2B e B2C?

Tanto B2B quanto B2C são modelos de negócios que são aplicados por empresas de diversos segmentos. Mas, antes de explicar exatamente o que eles são, vamos entender o significado dessas siglas.

**B2B:** do inglês, a sigla significa Business to Business (negócios para negócios);

**B2C:** do inglês, a sigla significa Business to Consumer (negócios para consumidores).

Pelo nome, podemos ter uma ideia do que cada um se trata. Porém, é preciso conhecer bem cada modelo para que você possa saber qual deles é ideal para a sua empresa. São atuações diferentes um do outro e suas funções propõem objetivos contrários, como veremos abaixo.

## Como funciona o B2B e B2C?

### B2B

Vamos começar conhecendo primeiro o que compõe o **Business to Business, o B2B**. Como o próprio nome já diz, é um modelo de negócio focado em vendas para empresas. Ou seja, são empresas que têm como compradores outras empresas, vendendo serviços ou produtos dos mais variados tipos.

Exemplos conhecidos de negócios B2B, são: escritórios que prestam serviços como consultorias para organizações, fornecedores que vendem matéria prima para outras empresas, entre outros.

Algumas vantagens de **venda B2B:**

- Trabalhar com vendas em grande escala;
- Ciclo de venda previsível, já que uma empresa pode precisar de seus serviços novamente;
- Boas vendas podem ser efetuadas, você pode trabalhar com grandes empresas do mercado em questão.

### B2C

Já o objetivo do **B2C, o Business to Consumer** é justamente o consumidor final. Nesse modelo de negócios a empresa foca em vender para o público geral, clientes que não necessariamente são do mercado. Essa modalidade é a mais conhecida e contempla muitas empresas. Alguns exemplos de B2C, são: e-commerce, venda direta, comércio popular como lojas em ruas e varejo.

Algumas vantagens de **vendas B2C:**

- Mercado e oportunidades de venda mais amplas;
- Processo de venda mais simplificado;
- Trabalhar com públicos diversos.

## Qual a diferença entre B2B e B2C?



Como vimos, a grande diferença entre os dois modelos é que são objetivos e focos divergentes dentro da venda. Resumindo, o B2B é para empresas que querem vender para outras companhias, o B2C é para empresas que querem vender para o consumidor final.

Mas, **o que difere na prática o modelo B2B do B2C?** Além dessa diferença principal, os dois modelos trabalham com ações e resultados variados. O volume de vendas entre os dois divergem e suas necessidades são opostas. Para uma empresa focada em B2B seu número de vendas pode ser menor que o B2C, pois o valor em cada venda obtida é maior, por isso as ações de clientes são feitas de modos diferentes.

Outro ponto contrário é o método de pagamento entre os modelos. No B2B, geralmente os pagamentos são feitos com emissão de nota fiscal, boletos ou à vista. Já no B2C os clientes pagam com os métodos tradicionais, como cartão de crédito e débito, dinheiro ou transferência.

Sem contar nas próprias estratégias de marketing que precisam ser pensadas diferentemente para cada modalidade. Sendo assim, conhecer bem o seu modelo de negócio é importante para construir sua empresa e estabelecer o seu lugar no mercado em um dos mercados.

Agora que você já sabe **o que é B2B e B2C**, aproveite para conferir outros conteúdos do espaço [Me Ajude a Vender](#), como:

[Negócios em alta para 2022: 7 ideias para empreender](#)

[Descubra como fidelizar clientes e aumente suas vendas](#)

[Como escolher fornecedores de produtos para revenda](#)

[Saiba o que é e como emitir nota fiscal eletrônica](#)