

# E-handel i Sverige:

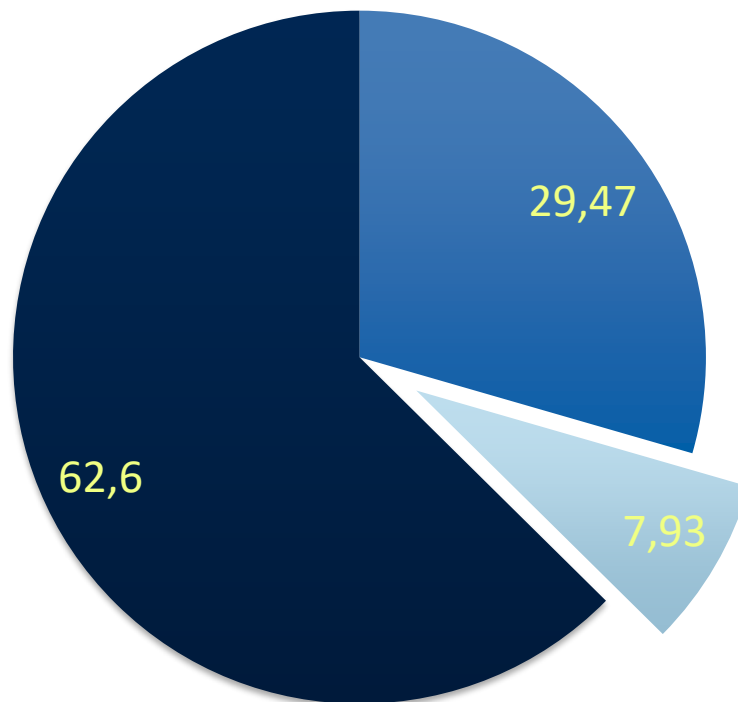
## Är uppdelningen B2C och B2B relevant 2018?

*Marknadsundersökning bland svenska  
e-handlare i mars 2018*

## Eller börjar begreppen B2C och B2B flyta ihop?



## Säljer du till B2C eller till B2B – eller till bägge?

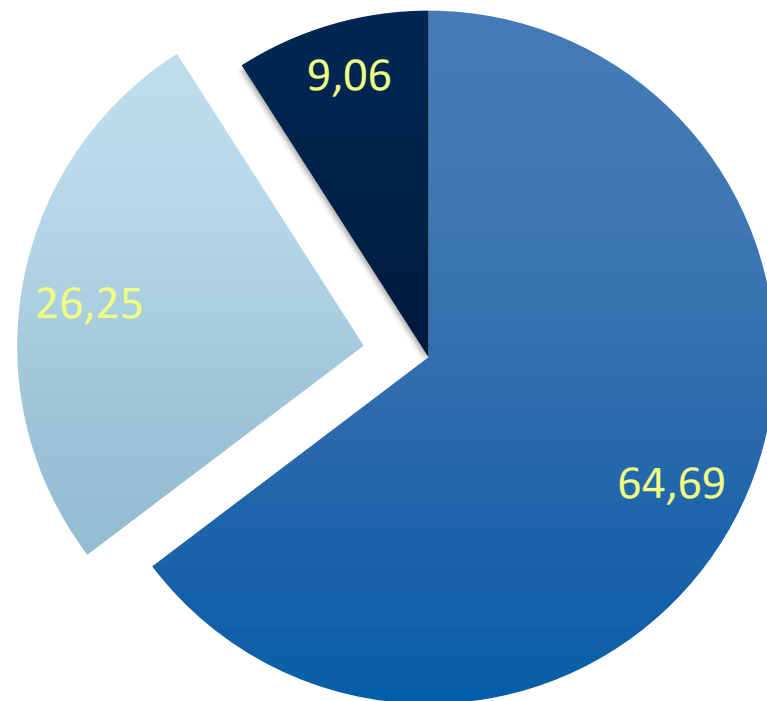


**62,6 % av de som svarat säljer till både B2C och B2B.**

■ B2C ■ B2B ■ Både B2C och B2B



## Säljer du mest till B2C eller till B2B?

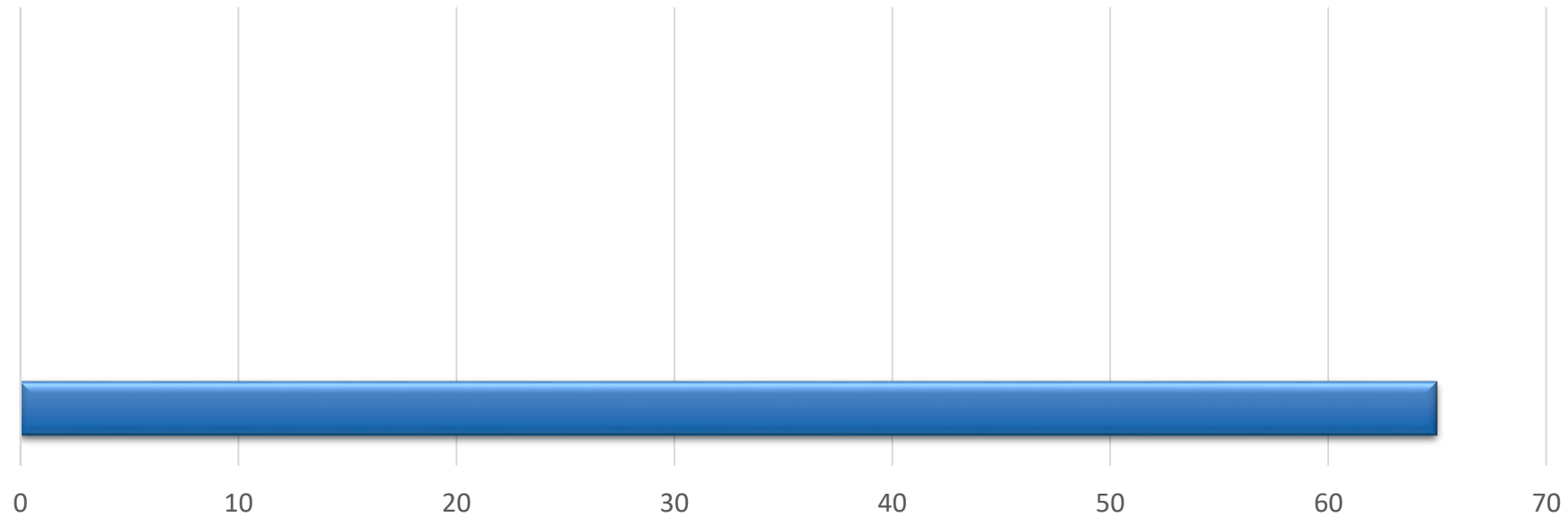


**64,7 % av de som svarat säljer mest till B2C.**

■ Mest till B2C   ■ Mest till B2B   ■ Ungefär lika

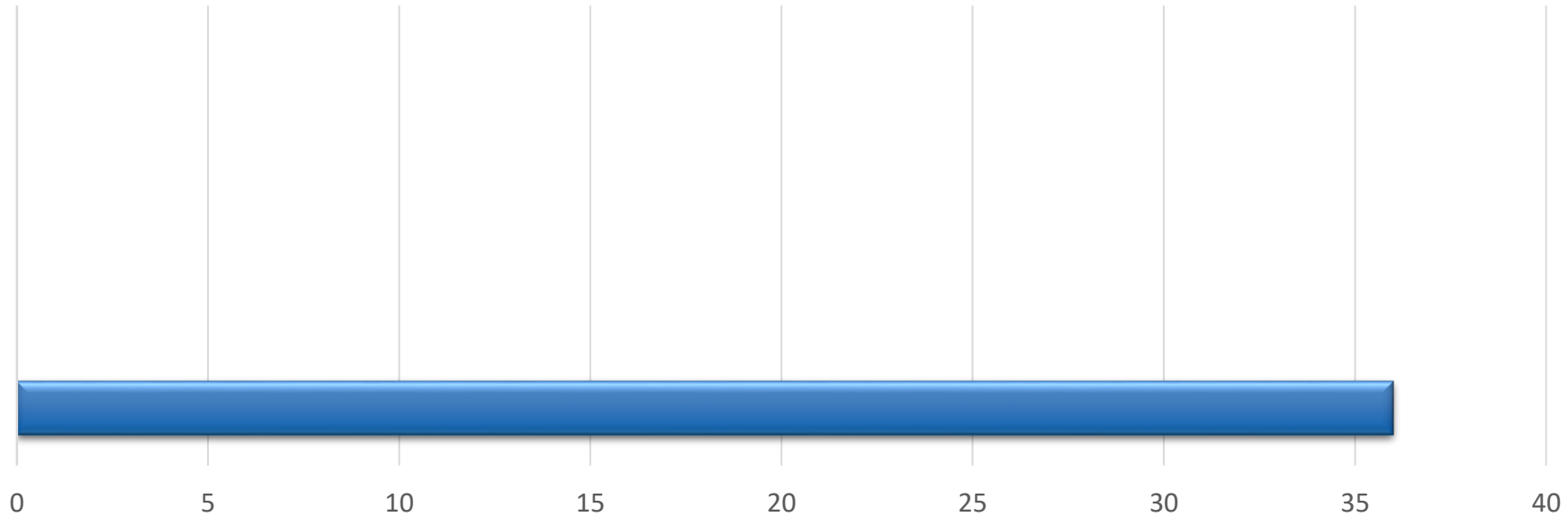


**Kan du uppskatta hur stor del av er försäljning i procent som är till B2C?**



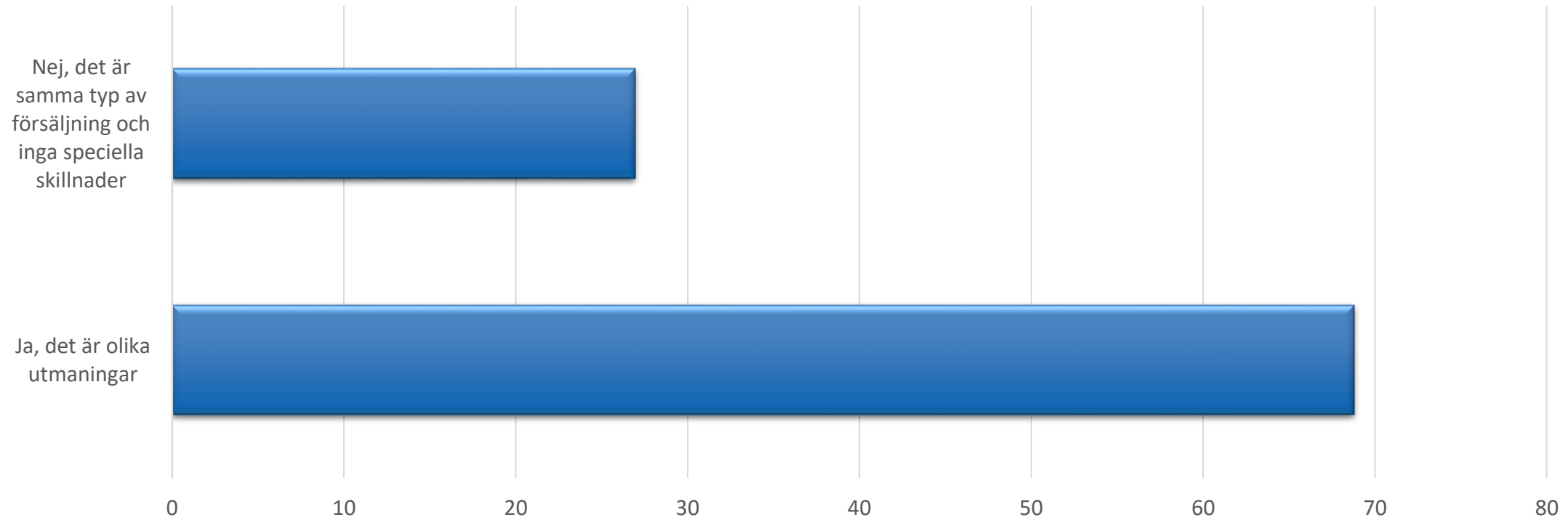


**Kan du uppskatta hur stor del av er försäljning i procent som är till B2B?**





## Tycker du att det finns olika utmaningar för att sälja till B2C och B2B?



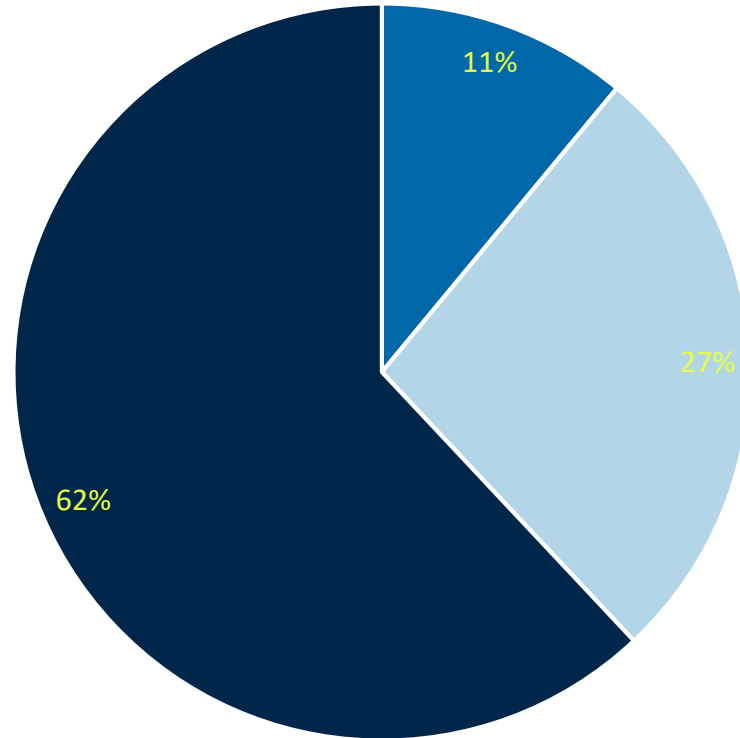


## Olika utmaningar B2B och B2C

- "Företag behöver en annan prissättning och kräver rabatter för att det skall vara intressant".
- "Mer komplexa ordrar, men enklare att hantera B2B-kunder".
- "Det blir mer och mer pressade priser och det tar längre tid innan man får betalt inom B2B."
- "Större volymer, men olika prislistor till B2B-kunder".
- "Företagskunder vill ha rabatter och ej förskottsbeta".
- "Inom B2B är det mer administration, faktura är viktigt och leverans till olika adresser."
- "Marknadsföringen ser annorlunda ut. Det är svårt att hitta rätt person inom B2B."
- "För B2B handlar det om pris medan en bra hemsida är viktigt för B2C."
- "B2B och B2C vill ha olika typer av information om produkterna. Det är två helt olika målgrupper man pratar med."
- "Det kan ta längre tid för ett företag att köpa, men i gengäld gäller avtalet utan ångerrätt. För konsumenter är det snabbare avslut, men i gengäld större rättigheter om det blir fel."



## Om du säljer bara B2C eller B2B idag, har du planer på att utöka din försäljning även till konsumenter eller företag?



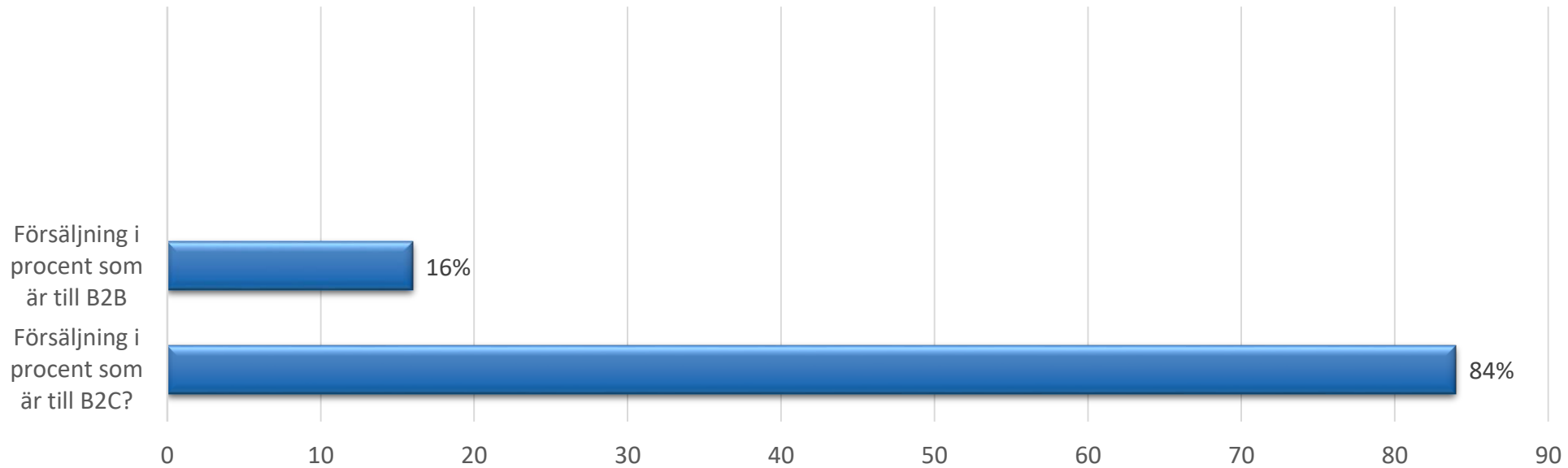
**73 % planerar att framöver sälja till både B2C och B2B.**

- Ja, i framtiden kommer vi sälja till både B2C och B2B
- Nej, vi kommer att endast fokusera på ett segment
- Vi säljer till båda segmenten redan idag



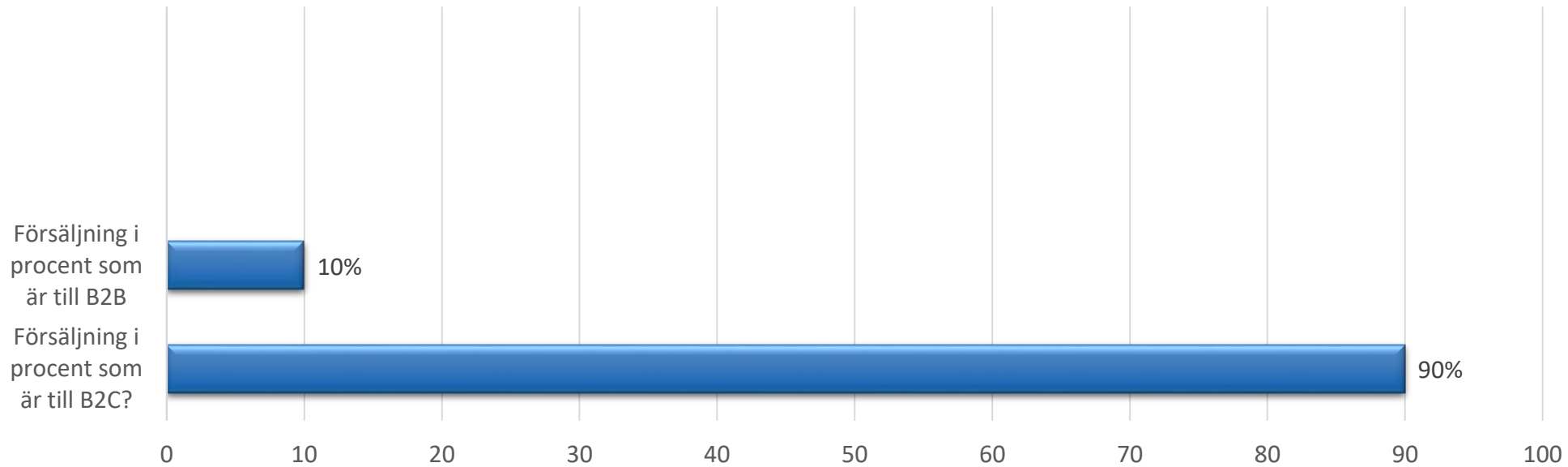


## Filterat på företag som säljer mest till B2C





## Filterat på företag som bara säljer B2C





# SLUTSATSER

- Baserat på undersökningen så har en stor majoritet av svenska e-handlare både B2C och B2B-flöden – så för de flesta svenska e-handlare flyter begreppen B2C och B2B ihop.
- Dock är det fortfarande ett mindre B2B-flöde som svenska B2C-handlare har i sin butik, mellan 10-16 %. Eller som en e-handlare uttrycker dig i undersökningen: *“Vi vänder oss till privatpersoner, sedan trillar det in någon order då och då från företag och dessa tackar vi ej nej till”*.
- Över tid verkar dock trenden mot att B2C gärna ser fler B2B-beställningar och att B2B-företag närmar sig B2C fortsätta: endast 27 % av de svenska e-handlare som deltog i undersökningen uppger att deras plan är att endast sälja till B2C eller B2B framöver.
- **Det innebär att nästan tre fjärdedelar av svenska e-handlare över tid vill sälja till både privatpersoner och företag – inte välja endast ett segment.**

Denna undersökning visar på en trend där begrepp som B2C och B2B flyter ihop. Dock krävs mer data för att se djupare på hur det kommer påverka svensk e-handel, men **för svenska e-handelskunder kommer detta sannolikt innebära fler möjliga leverantörer och större konkurrens – och därmed bättre service, bättre priser och bättre köpupplevelser.**