

Bussiness-to-business trantsakzio komertzialei buruzko, elektronikoki egindako, informazio transmisioa da. Orokorrean "Electronic Data Interchange" (EDI) teknologiaren bidez egiten da, 70. hamarkadaren bukaeran aurkeztu zena, elektronikoki fakturak eta erosketa eskaintzak bezalako dokumentuak bidaltzeko.

Denboran aurrea joan ahala, aktibitate gehiago gehitzen joan zaizkio, konkretuki "komertzioa sarean" deiturikoak, hala nola, sarean zerbitzu eta ondasunak erosteko aukera zerbitzari seguruen bidez (Ikusi HTTPS, zerbitzari protokolo berezia, eskari konfidentzialak zifratzen dituenak, kontsumitzaileen eta antolakuntzaren babeserako) ordainketa elektronikorako zerbitzuak erabiliz, aipagarrienak kreditu txartela edo diru-poltsa elektronikoa erabiltzeko baimenak.

B2B gainera erosleak taldekatzeko sorturiko interneteko atarien bidez bultzatua izan da. Honen bidez, adibidez, auto-mozio, elikadura, kimika edo ostalaritza enpresen interneteko atari ezberdinak aurki ditzakegu. Konpainia ezberdinak bat egiten dute interneteko orrialde hauek sortzeko, horrek indarrak batzea baimentzen die, eta horrela baldintza hobeetan negoziatzeko gai dira. Mantentze-lanak kotizatzegatik kanon bat eskatuz edo bazkideei egindako negozioaren komisio bat eskatuz egiten dira.

Hitz laueta, business-to-bussiness espresioa ez da bakarrik alderdi elektronikora mugatzen, bazterte erreferentzia bat egiten du aktibitate baten jatorri eta helburua nabarmentzeko, ez dena adierazten ez B2C-en, ez B2G-en etab.

Erreferentziako adibide jartzeko, business-to-business fabrikatzaile eta banatzailearen arteko erlazioa ezartzen du eta baita banatzailea eta komertzio txikiaren artekoa ere, baina ez merkatari eta bukaerako bezeroaren (kontsumitzailearen) artekoa, azken hau B2Cren (Business-to-consumer) inguruari atxikituko zitzaien orduan.