



Od e-dražbe do e-pocenjevanja

Dr. Andreja Pucihar

Andreja.Pucihar@FOV.Uni-Mb.si

Vsebina



1. Opredelitev različnih vrst dražb
2. Opredelitev procesa izvedbe prodajalčeve in kupčeve dražbe
3. Opredelitev prednosti in omejitve dražb
4. Opredelitev rešitev, ki podpirajo dražbe
5. Opredelitev dejavnikov uvajanja dražb



[home](#) | [pay](#) | [site map](#)

Start new search

Search

[Buy](#)

[Sell](#)

[My eBay](#)

[Community](#)

[Help](#)

[Advanced Search](#)

Hello, andrejap! ([Sign out](#).)



The World's Online Marketplace

Hurricane Katrina [Buy or Sell an Item for Relief](#) [Live Help](#)

All Categories



Search

[Advanced Search](#)

Specialty Sites

- [eBay Motors](#)
- [eBay Stores](#)
- [Live Auctions](#)
- [Reviews & Guides](#) **NEW!**
- [Want It Now](#)
- [eBay Business](#)

Categories

- [Antiques](#)
- [Art](#)
- [Baby](#)
- [Boats](#)
- [Books](#)
- [Business & Industrial](#)
- [Cameras & Photo](#)
- [Cars, Parts & Vehicles](#)
- [Cell Phones](#)
- [Clothing, Shoes & Accessories](#)
- [Coins](#)
- [Collectibles](#)
- [Computers & Networking](#)
- [Consumer Electronics](#)
- [Crafts](#)

listings ending **NOW**



[Cars](#)



[Shoes](#)



[Cell Phones](#)



[MP3 Players](#)



[Laptops](#)



[Digital Cameras](#)



[Watches](#)



[Tickets](#)



[Handbags](#)

[Shop for diamond jewelry!](#)

[Makeup fr](#)



My eBay At A Glance

I have [1 new message](#).

My Account

- Your feedback score is [0](#).
- Update your [account information](#).

Personalized Picks **NEW!**

Find [more items](#) you might like based on what you shop for.



[Bid on a DVD box set](#)
[Bestselling titles, collector's editions and more!](#)



[Autographed NFL Jerseys.](#)
[Find your favorite team or player!](#)



[Give Variety.](#)
[The eBay Gift Certificate](#)



eBay: Največja e-tržnica za dražbe



- Priložnosti:
 - eBay je eden izmed najbolj dobičkonosnih modelov e-poslovanja
 - Pam Omidyar—zbiralka je imela idejo za trgovanje s Pez figuricami po internetu
 - Njen mož je ustvaril koncept e-dražbe na internetu

eBay:

Največja e-tržnica za dražbe



- Spletno mesto z več milijoni e-dražb na dan
- Spletno mesto, na katerem se dnevno doda več kot 500.000 novih izdelkov/storitev - predmetov za e-dražbe
- Začetni poslovni model je zagotavljal e-infrastrukturo za izvajanje e-dražb med potrošniki (dražbe v celoti podprte z e-tehnologijo)

eBay:

Največja e-tržnica za dražbe



- Na eBay-u lahko prodajamo in kupujemo skorajda vse
- Načini prodaje
 - Nespremenljiva vnaprej določena cena – e-katalog
 - Spremenljiva cena - e-dražba
- Način zaračunavanja storitev
 - Zaračunavanje objave prodajnega oglasa
 - Zaračunavanje odstotka od doseženega zneska prodajne cene

eBay:

Največja e-tržnica za dražbe



- Začetek dražbe:
 - Prodajalec izpolni prijavnne obrazce
 - Prodajalec posreduje podatke o izdelku/storitvi, ki je predmet prodaje in določi minimalni začetni znesek za dražbo (“opening bid”)

eBay:

Največja e-tržnica za dražbe



- Če prodajalec sprejme ponudbo, se s kupcem dogovori še o:
 - Načinu plačila
 - Podrobnosti o dostavi
 - Jamstvu
 - Drugih podrobnostih
- eBay je e-posrednik, ki omogoča trgovanje med kupcem in prodajalcem

eBay: Največja e-tržnica za dražbe



- Leta 2001, eBay začne sodelovanje na področju umetnosti z:
 - *icollector.com* iz Anglije; in
 - Sotheby's (*sothebys.com*)
 - Zaradi premajhne rentabilnosti se eBay in Sotheby's ločita izvajanje e-dražb,
 - Promoviranje izvajanja Sotheby's dražb z eBay tehnologijo

eBay:

Največja e-tržnica za dražbe



- eBay posluje globalno
 - Kupci iz več kot 150-ih držav
- eBay vodi tudi e-tržnico za poslovanje med podjetji – 2002 (*ebaybusiness.com*)
 - MSP lahko trgujejo z novimi in rabljenimi izdelki/storitvami z drugimi podjetji ali potrošniki

eBay:

Največja e-tržnica za dražbe



- Nekateri strani eBay-a so osredotočene na izbrane izdelke/storitve (eBay Motors)
- Trgovanje lahko opravimo preko spletnega brskalnika kadarkoli in od koderkoli

eBay:

Največja e-tržnica za dražbe



- Izvajanje plačil s PayPal tehnologijo
- eBay zaščita plačila (Seller Payment Protection - 2002) omogoča:
 - Zaščita poslovanja s kreditno kartico
 - Garancije na e-čeke
 - Varno obdelovanje plačil
 - Zaščita zasebnosti
- Trgovanje z nespremenljivo vnaprej določeno ceno

eBay:

Največja e-tržnica za dražbe



- Rezultati:
 - Uspešen prenos modela tradicionalnega načina uporabe dražb na internet
 - Uporaba e-dražb prek interneta širom po svetu
 - Omogoča koristi celotni skupnosti na eBayu
 - 55 milijonov izdelkov/storitev
 - 157 milijonov registriranih uporabnikov
 - 50.000 kategorij

Osnove dinamičnega oblikovanja cene in dražb



- *Dražba in e-pocenjevanje*: tržni mehanizem s katerim prodajalci in kupci v konkurenčnem okolju na dinamičen način oblikujejo končno prodajno ceno izdelka/storitve, ki je predmet dražbe
- *E-dražbe in e-pocenjevanje*: se izvajajo s pomočjo e-tehnologije

Osnove dinamičnega oblikovanja cene in dražb



- Prilagodljive rešitve, ki podpirajo trgovanje z dražbami omogočajo inovativne poslovne procese
- Veliki trgovci in e-posredniki izrabljajo dražbe za prodajo izdelkov/storitev
- *Dinamično oblikovanje cen:* cene, ki so določene glede na ponudbo in povpraševanje ob vsakem času

Vrste dražb in e-pocenjevanja



		Eden	Več
Eden	Pogajanja Blagovna menjava	E-pocenjevanje Zahtevek za ponudbo E-razpis	
Število kupcev			
Več	Dražba	E-borza (dražba in e-pocenjevanje)	
	Eden	Število prodajalcev	Več

Vrste dražb in e-pocenjevanja



- En prodajalec, več potencialnih kupcev
 - *Dražba*: prodajalec prodaja izdelek/storitev več potencialnim kupcem (cena narašča)
 - *Zaprta enkratna dražba*: vsak kupec posreduje ponudbo le enkrat; tiha dražba, v kateri kupci ne poznajo ponudb drugih kupcev
 - *Vickrey-eva dražba*: zaprta dražba, v kateri je izdelek prodan kupcu, ki je predlagal najvišjo ceno, vendar v drugem krogu pogajanj

Vrste dražb in e-pocenjevanja



- En kupec, več potencialnih prodajalcev
 - *e-Pocenjevanje:*
 - kupec objavi povpraševanje (Tender) in pričakuje od potencialnih prodajalcev zahtevke za ponudbo (RFQ), potencialni prodajalci posredujejo svojo ponudbo z nižanjem cene glede na ostale ponudbe. Izbran je prodajalec, ki je ponudil najnižjo ceno.
 - E-Pocenjevanje: Najpogostejša uporaba pri poslovanju med organizacijami in med organizacijami in državno upravo

Vrste dražb in e-pocenjevanja



- *Posreduj svojo ceno ("name-your-own-price")*: kupce določi ceno in druge pogoje, po katerih bi bil pripravljen kupiti izdelke/storitve od kateregakoli prodajalca
 - odnos potrošnik-podjetje,
 - Priceline.com

Vrste dražb in e-pocenjevanja



- Več prodajalcev, več kupcev
 - Borza - ujemanje kupčeve cene s prodajalčevo povpraševanjem na podlagi dinamične interakcije med njima

Uporaba e-dražb in e-pocenjevanja



- e-pocenjevanje med podjetji
(reverse auctions)
- e-dražbe med potrošniki
(forward auctions)

Prednosti uporabe za prodajalce



- Povečanje prihodkov
- Dosežena optimalna cena
- Izločitev dragih posrednikov
- Izboljšanje odnosov s kupci
- Manjši stroški transakcij
- Manjši administrativni stroški

Prednosti uporabe za kupce



- Pocenjevanje – možnost nižanja cen
- Možno je najti unikatne izdelke (zbirateljstvo)
- Anonimnost
- Udobnost izvajanja dražbe po internetu

Prednosti uporabe za posrednika – ponudnika storitev



- Ponovljivi nakupi
- Nakupi v večjem številu
- Popularnejša, bolj obiskana spletna stran
- Porast poslovanja z e-dražbami in e-pocenjevanjem

Omejitve uporabe dražb in e-pocenjevanja



- Možnosti prevare
- Zagotavljanje zadostne stopnje varnosti
- Omejitve v programskih rešitvi



Uporaba dražb in e-pocenjevanja

- Dinamično oblikovanje cene omogoča kupcem in prodajalcem prilagajanje cenovnih strategij in hitro optimiranje zalog
 - Prodajalci se lahko hitro znebijo odvečnih zalog
 - Kupci obdržijo moč, da lahko nabavijo izdelke in storitve po ceni, ki so jo pripravljene plačati

Model “opredeli svojo ceno” “Name-Your-Own-Price” (odnos potrošnik – podjetje)



- Priceline.com prvi uporabnik tega modela
 - Omogoča potrošnikom doseganje večjih prihrankov s tem, da opredelijo ceno, ki so jo za določen izdelek/storitev pripravljeno plačati

Model “opredeli svojo ceno” “Name-Your-Own-Price” (odnos potrošnik – podjetje)



- Omejitve:
 - Kadar kupec opredeli svojo ceno za letalsko karto, jim ponudnik pred plačilom ne pove, s katerim prevoznikom bodo leteli, kolikokrat bodo morali prestopiti in kdaj v točno bodo prispeli na željeno lokacijo

Model “opredeli svojo ceno” “Name-Your-Own-Price” (odnos potrošnik – podjetje)



- Priceline.com ponuja različne izdelke in storitve:
 - Turistične storitve
 - Osebne finance
 - Prodaja novih avtomobilov
 - Kreditne kartice
 - Medkrajevna/meddržavna/medcelinska telefonija

Programska podpora procesa izvajanja e-dražbe in e-pocenjevanja



- Korak 1: Iskanje in primerjanje
 - Iskanje, kje bo iskani izdelek/storitev predmet dražbe ali e-pocenjevanja
 - Posredniki “posredovalci podatkov o dražbah in e-pocenjevanjih” (auction aggregators and notification)
 - Podjetja, ki uporabljajo programske agente za iskanje podatkov o dražbah in e-pocenjevanjih na različnih spletnih straneh in posredujejo le-te zainteresiranim uporabnikom
 - Pregledovanje kategorij na spletnih straneh
 - Funkcije enostavnega in naprednega iskanja

Programska podpora procesa izvajanja e-dražbe in e-pocenjevanja



- Korak 2: Začetek uporabe e-dražbe in e-pocenjevanja
 - Prijava in opredeljevanje podatkov o uporabniku
 - Objavljanje podatkov o izdelku/storitvi, ki je predmet dražbe – programska oprema:
 - Advertisement Wizard (pripomoček za oglaševanje)
 - Auction Assistant (avtomatično izpolnjevanje obrazcev, obveščanje uporabnikov,)
 - Auctiva Mr. Poster (omogoča hitro in enostavno objavljanje več izdelkov/storitev na eBay-u)
 - Določanje izhodiščnih cen

Programska podpora procesa izvajanja e-dražbe in e-pocenjevanja



- Korak 3: Dinamično posredovanje ponudb
 - Spremljanje ponudb različnih ponudnikov
 - Posredovanje ponudbe v zadnji sekundi pred iztekom (prodaja)
 - Uporaba programa, ki posreduje ponudbo “v imenu” kupca; ko drug kupec posreduje ponudbo za ceno, program avtomatsko dvigne in posreduje novo ponudbo, povečano za vnaprej določeni znesek
 - To se izvaja dokler ne doseže vnaprej določene cenovne meje

Programska podpora procesa izvajanja e-dražbe in e-pocenjevanja



- Korak 4: Obveščanje po izvedbi dražbe ali e-pocenjevanja
 - Sprotno obveščanje o ponudbah
 - Obveščanje o zaključku dražbe ali e-pocenjevanja
 - Obvestila prodajalcev in kupcev

Programska podpora procesa izvajanja e-dražbe in e-pocenjevanja



- Korak 4 (nadaljevanje)
 - Komunikacija med uporabniki
 - Forumi
 - Obveščanje prek e-poštnih naslovov
 - Oglasne deske
 - Zbiranje povratnih informacij in ocenjevanje
 - Izdajanje računov in zaračunavanje izdelkov/storitev

Programska podpora procesa izvajanja e-dražbe in e-pocenjevanja



- Korak 4 (nadaljevanja)
 - Plačilne metode
 - Kreditne kartice
 - E-posredovanje nakazil
 - Posredovanje pošiljke
 - Internetni ponudniki



Vrste e-dražb in e-pocenjevanja

- *Enojna dražba ali pocenjevanje:* Dražba ali pocenjevanje, v kateri gre za odnos 1 kupec več prodajalcev ali 1 prodajalec – več kupcev
- *Dvojna dražba ali pocenjevanje:* Dražba ali pocenjevanje, v kateri sodeluje več kupcev in prodajalcev, ki sočasno posredujejo ponudbe za ceno, ki se “ujamejo” glede na količine na obeh straneh
- *Trgovanja z več izdelki/storitvami:* Trgovanja z več povezanimi izdelki/storitvami hkrati

So cene višje ali nižje



- Cene so lahko višje še posebej v primeru, ko je na tržišču le en prodajalec izdelka/storitve (monopol)
- Cene so nižje v primeru ko:
 - Prodajalec razprodaja izdelek/storitev
 - Kupec dosega nižje cene z e-pocenjevanjem
 - Dražbe so le eden izmed prodajnih kanalov

So cene višje ali nižje



- Cenovne strategije – prodajni vidik
 - Prodajalci imajo možnost uporabe različnih vrst dražb, (English, Dutch, zaprta, ...)
 - Kupci morajo razviti strategijo, kako naj zvišujejo ceno in kje so meje
 - Prodajalci morajo razviti strategijo, kako naj znižujejo ceno in kje so meje

Možnosti goljufij in prevar



- Navidezni kupci ali prodajalci, ki umetno zvišujejo/znižujejo ceno z neresničnimi ponudbami
- Neresnični opisi izdelkov/storitev (grafična in tekstovna predstavitev)
- Nepravilne tehnike vrednotenja ponudb
- Prodaja ponaredkov
- Nezmožnost izvedbe plačila (tudi ponudniku storitev dražbe ali pocenjevanja)

Možnosti goljufij in prevar



- Visoki stroški pošiljanja
- Napaka pri odpremi pošiljke
- Izguba, poškodbe pošiljke
- Reševanje reklamacij (vračilo, zamenjava izdelkov)



Ukrepi - zaščita

- Preverjanje identitete uporabnikov
- Avtentifikacija uporabnikov
- Ocenjevanje uporabnikov
- Forum s povratnimi informacijami
- Pravila za zavarovanje poslovanja
- Kaznovanje uporabnikov
- Fizična inšpekcija

Uvedba dražb in pocenjevanja



- Uporaba posrednikov – ponudnikov rešitev
 - Splošne strani: auctions.amazon.com,
auctions.yahoo.com
 - Specializirane strani: baseball-cards.com,
oldandsold.com
 - Poslovanje med podjetji: ariba.com, bid4assets.com

Uvedba dražb in pocenjevanja

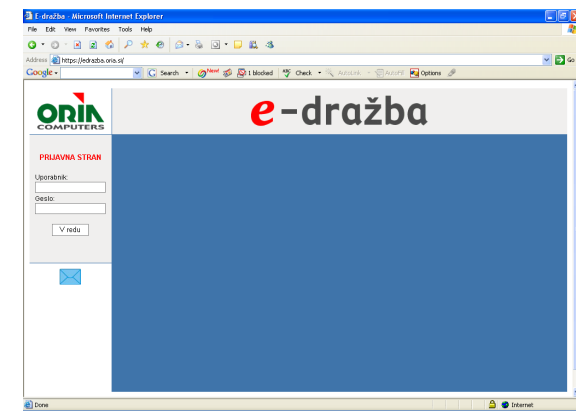


- Pravila uporabe
- Tri osnovne kategorije
 - Pravila posredovanja ponudbe/povpraševanja
 - Pravila za kliring (medsebojno pobotanje terjatev in dolgov v mednarodnem plačilnem prometu s posredovanjem obračunskega mesta)
 - Pravila posredovanja podatkov
- Pravila posredujejo opredelitve, omejitve in časovne okvire

Primer iz Slovenije



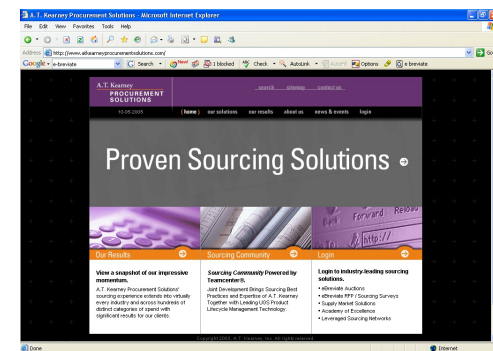
- Pogajanje za dva nova plastična polizdelka
- Rešitev “eDražba” podjetja Oria
- Sodelovalo 8 ponudnikov
- Trajanje e-pocenjevanja 1 uro in pol
- Dosežena znižanja cen med 4 – 30%



Primer iz Slovenije



- Pogajanje za različne izdelke s področja kartonske embalaže
- Tehnologija e-breviate
 - Preizkušena v mnogih podjetjih
 - Npr. VW izvede s to tehnologijo 40% vseh svojih pogajanj
 - Veliko možnih vrst pogajanj
 - Prilagodljiva rešitev
 - Letno izvedejo preko 8.000 pocenjevanj za različna podjetja



Primer iz Slovenije



- Trajanje pogajanj 40 minut
- Štirje podaljški po 5 minut
- 600 sprememb cene
- Znižanja preko 20%

Primer iz Slovenije



- Pozitivne izkušnje z obema pocenjevanjema
- Pomembna prednost je prihranek časa
- Klasična pogajanja potekajo z vsakim dobaviteljem posebej, nekajkrat
- Zagotovljena transparentnost pogajanj – udeleženci vidijo ponudbe ostalih sodelujočih dobaviteljev (pod uporabniškimi gesli)



Primer iz Slovenije

- Najem programskih rešitev za e-pocenjevanje je dobra strategija
 - Zelo specializirane rešitve
 - Po potrebi so zahtevane prilagoditve
- Načrtovanje možnosti posredovanja zahtevkov za ponudbo prek interneta
- Kasnejša dodelitev gesel za sodelovanje na e-pocenjevanju

Primer iz Slovenije



- Ni pomembna le cena
- Potrebno je ovrednotenje ponudb dobaviteljev na klasičen način – pred izvedbo e-pocenjevanja
- Na pogajanjih sodelujejo le kvalificirani dobavitelji (kakovost in tehnična ustreznost)
- E-pocenjevanje je zaključno dejanje procesa izbora dobavitelja

Uvedba dražb in pocenjevanja



■ Strateška vprašanja:

- Katere izdelke/storitve so predmet dražbe ali pocenjevanja?
- Katero vrsto dražbe ali pocenjevanja naj izberemo?
- Ali uporabiti program za dražbe in pocenjevanja samostojno ali uporabiti posrednika, ki zagotavlja te storitve (katerega)?
- Kako dolgo naj se dražba ali pocenjevanje izvaja?
- Kako postaviti začetno ceno?
- Kako sprejemati ponudbe/povpraševanja
- Katere podatke razkriti udeležencem?