

SIEMENS

SIEMENS

HOLLAND a TICKER eAukce

Lucie Šebelová, Praha 9.6.2016

HOLLAND a TICKER eAukce

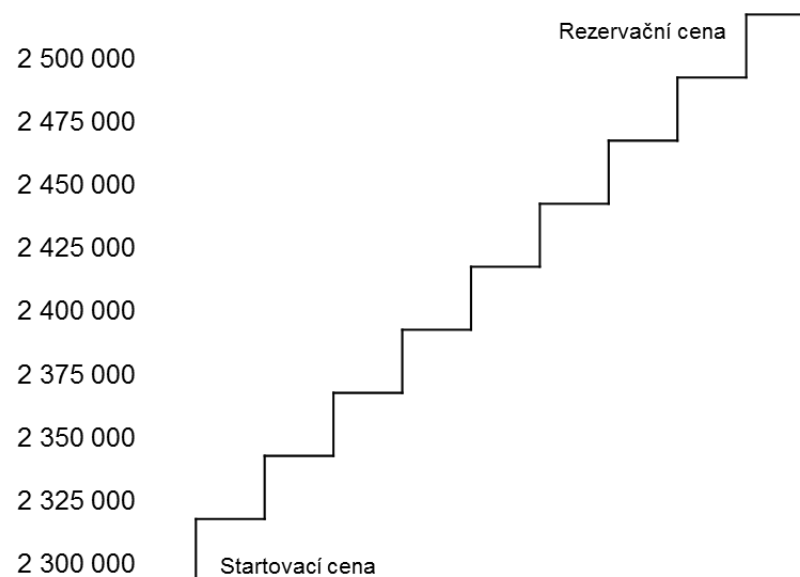


HOLLAND eAukce

Cena je automaticky zvyšována systémem v předdefinovaných krocích. Aukci vyhrává první účastník, který cenu potvrdí. Zadavatel definuje zahajovací cenu, kroky zvyšování, časový limit kroku a max. cenu (tzv. „rezervační cenu“).

Charakteristika:

- Žádná interakce mezi účastníky
- Velký tlak na účastníky
- Jediný vítěz
- Viditelná je pouze aktuální nabídka v daném kroku
- Nezáskáme informace o ostatních cenách z trhu



HOLLAND a TICKER eAukce



TICKER eAukce

Cena je automaticky snižována systémem v předdefinovaných krocích. Účastník musí cenu potvrdit při každém cenovém kroku, aby mohl pokračovat v dalších cenových krocích. Zadavatel definuje zahajovací ceny, kroky snižování a časový limit kroku. Vítězem je účastník, který potvrdí nejnižší cenu.

	Účastník 1	Účastník 2	Účastník 3
1 000 000	✓	✓	✓
950 000	✓	–	✓
900 000	✓	–	✓
850 000	–	–	✓
800 000	–	–	–

Charakteristika:

- Žádná interakce mezi účastníky
- Účastníci neví, kolik je konkurentů
- Velký tlak na účastníky (menší než u HOLLAND)
- Získáme informace o ostatních cenách z trhu (každý účastník jde v ideálním případě na svoji nejnižší cenu)

HOLLAND a TICKER eAukce

SHRNUTÍ



HOLLAND eAukce



TICKER eAukce



Vhodné použít když:

- Méně účastníků
- Velké rozdíly v ceně
- Nepotřebujeme info o nej. cenách jednotlivých účastníků, prioritou je dosažení nejlepší ceny

Vhodné použít když:

- Velké rozdíly v ceně
- Chceme znát nejlepší cenu každého účastníka
- Vhodná i pro malý počet účastníků, nízkou ochotu soutěžit



Ostatní eAukce (English Reverse,...)

Vhodné použít když:

- Hodně účastníků, velká konkurence
 - Ne příliš velké rozdíly v cenách účastníků
- > Získáme ceny ode všech účastníků, nemusí být ale jejich nejlepší ceny

Důležité



- Komunikace a práce s dodavateli !! ...vysvětlit dodavatelům pravidla, vyjasnit si vše předem.
- Zvolit vhodný typ aukce s ohledem na počet účastníků, úroveň konkurence mezi nimi, jejich vstupní nabídky, cíle elektronického vyjednávání.
- Občas změnit aukční formát, je-li to vhodné -> zvýšení pozornosti a zájmu dodavatelů ☺
- Chce to čas – zavedení využívání aukcí jako standardního nástroje neuděláme přes noc.
- Není nutné dělat aukce vždy a na vše.

Děkuji za pozornost