

Διαφορές των B2B και B2C Ηλεκτρονικών Δημοπρασιών

Οι Ηλεκτρονικές Δημοπρασίες, γενικά, είναι ένα άριστο και δοκιμασμένο μέσο διευκόλυνσης αγορών ή πωλήσεων. Τα πλεονεκτήματα και οι ευκολίες που προσφέρουν είναι πολλά, καθώς φέρνουν σε δυναμική διαπραγμάτευση υποψήφιους αγοραστές και προμηθευτές, οι οποίοι σε πολύ σύντομο χρόνο και με απλές διαδικασίες μπορούν να προμηθευτούν ή να προωθήσουν αντίστοιχα προϊόντα ή/και υπηρεσίες.

Αξίζει να επισημανθεί πως οι Ηλεκτρονικές Δημοπρασίες μεταξύ επιχειρήσεων (B2B) διαφέρουν σημαντικά τόσο στο σχεδιασμό, όσο και στη φιλοσοφία, από τις δημοπρασίες οι οποίες αφορούν διάφορα καταναλωτικά αγαθά (B2C).

Αναφορικά με τις σημαντικότερες διαφορές των B2B και B2C ηλεκτρονικών δημοπρασιών, τονίζεται πως οι B2B δημοπρασίες είναι απόλυτα προσαρμοσμένες στο πνεύμα των επιχειρηματικών πρακτικών, ενώ οι B2C δημοπρασίες χρησιμοποιούνται κυρίως από ιδιώτες που θέλουν να πουλήσουν ή να προμηθευτούν ένα μεμονωμένο είδος.

Δεύτερη ουσιαστική διαφορά είναι ο τρόπος επιλογής των συμμετεχόντων.

Στις B2B δημοπρασίες, οι εταιρείες που διοργανώνουν τη δημοπρασία "προσκαλούν" συγκεκριμένες επιχειρήσεις ως συμμετέχουσες, ανάλογα με τις εκάστοτε συνθήκες και ανάγκες του διαγωνισμού.

Οι εταιρίες που παίρνουν μέρος σε μία B2B δημοπρασία πρέπει να "καταχωρηθούν" στο πληροφοριακό σύστημα της δημοπρασίας βάσει συγκεκριμένης διαδικασίας, έτσι ώστε να τους δοθεί το δικαίωμα συμμετοχής (κωδικός πρόσβασης και συνθηματικό).

Με τον τρόπο αυτό διασφαλίζεται το κύρος και η φερεγγυότητα της κάθε δημοπρασίας. Σε αντίθεση, στις B2C δημοπρασίες κυριαρχεί το πνεύμα της όσο το δυνατόν μεγαλύτερης συμμετοχής, μέσω απλουστευμένης και μη προσωποποιημένης καταχώρησης (registration) των συμμετεχόντων.

Μία άλλη βασική διαφορά είναι ότι οι B2B δημοπρασίες μπορούν να παραμετροποιηθούν σύμφωνα με τις εκάστοτε ανάγκες αγοράς ή πώλησης και μπορεί να είναι πλειοδοτικές ή μειοδοτικές (forward ή reverse).

Τα κριτήρια των δημοπρασιών μπορούν να διαφέρουν ανάλογα με τις εξειδικευμένες ανάγκες του κάθε διαγωνισμού.

Έτσι μία δημοπρασία ενδέχεται να έχει ως κριτήριο επιλογής μόνο την τιμή (English Auction) ή το συνδυασμό τιμής και προσφερόμενης ποσότητας (Yankee ή Dutch Auction) ή το συνδυασμό τιμής και τεχνικών ή οικονομικών χαρακτηριστικών (Multi Variable Bids).

Από την άλλη πλευρά οι δημοπρασίες B2C είναι αποκλειστικά πλειοδοτικές, αφού οι ιδιώτες-διοργανωτές προσπαθούν να πουλήσουν ένα αντικείμενο στην όσο το δυνατόν υψηλότερη τιμή.