

Η Γιαπωνέζικη δημοπρασία, η οποία βέβαια δεν είναι ένα από τα επιτεύγματα της σύγχρονης Ιαπωνικής βιομηχανικής επανάστασης, αλλά χρονικά πηγαίνει πολύ πιο πίσω, έχει παγκόσμια χρήση, μεγάλη συχνότητα χρήσης και αποδίδει τεράστια οφέλη.

Η διαδικασία εκτελείται σε διαδοχικούς γύρους. Τα κριτήρια που θέτει ο διοργανωτής για να προχωρήσει μια εταιρία στον επόμενο γύρο μπορεί να ποικίλουν κι εξαρτώνται από τις συνθήκες κάθε δημοπρασίας.

Το σύνηθες κριτήριο είναι η συνολική προσφορά μιας εταιρίας να υπερτερεί κάποιων άλλων.

Έτσι, για παράδειγμα, μπορούμε να ορίσουμε ότι:

- Στον πρώτο γύρο συμμετέχουν όλες οι εταιρίες υποβάλλοντας κλειστή προσφορά. Ο καθορισμός τιμής εκκίνησης από τον διοργανωτή είναι προαιρετικός. Οι εταιρίες δε γνωρίζουν τις προσφορές των υπολοίπων ή την υπερισχύουσα προσφορά.
- Ο πρώτος γύρος, όπως και κάθε επόμενος, μπορεί να ολοκληρωθεί σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα (λίγων λεπτών). Οι προσφορές ανοίγονται και στον επόμενο γύρο προκρίνονται οι πέντε καλύτερες. Σε περίπτωση ισοβαθμίας των τελευταίων μπορούν να προκριθούν όλες οι ισοβαθμήσαντες προσφορές.

Ο αριθμός των εταιριών που θα προκριθούν / αποκλειστούν εξαρτάται άμεσα από τις συνθήκες της δημοπρασίας και τον αριθμό των ενδιαφερομένων.

- Στη περίπτωση που οι προσφορές υποβάλλονται ηλεκτρονικά η διαδικασία παραμένει η ίδια. Επιπλέον, βελτιστοποιείται αφού οι προσφορές μπορούν να υποβάλλονται άμεσα, με τη λήξη κάθε γύρου και την αυτόματη γνωστοποίηση της καλύτερης προσφοράς σε κάθε γύρο.
- Στον δεύτερο γύρο ως τιμή εκκίνησης θέτουμε την καλύτερη προσφορά του πρώτου γύρου. Όλες οι προσφορές αυτού του γύρου οφείλουν να βελτιώνουν την τιμή εκκίνησης αυτού του γύρου ή να είναι ίσες με αυτήν.
- Στον τρίτο και τελικό γύρο προκρίνονται οι τρεις καλύτερες προσφορές. Η τιμή εκκίνησης τώρα είναι η καλύτερη προσφορά που υπεβλήθη στον προηγούμενο γύρο.

Η εταιρία που υποβάλλει την καλύτερη προσφορά σε αυτόν τον τελικό γύρο είναι αυτή που αναδεικνύεται νικήτρια.

Σε περίπτωση ισοβαθμίας οι ισοβαθμήσαντες εταιρίες καλούνται να βελτιώσουν τις προσφορές τους μέχρι να προκύψει η καλύτερη.

Η παραπάνω διαδικασία εφαρμόζεται ιδιαίτερα συχνά. Ειδική περίπτωση αποτελούν οι κρατικοί διαγωνισμοί για την πώληση αγαθών με ιδιαίτερα μεγάλη αξία. Έτσι, για παράδειγμα, πολλά Ευρωπαϊκά κράτη διέθεσαν τις ειδικές άδειες κινητών υπηρεσιών 3ης γενεάς με ιδιαίτερα σημαντικά αποτελέσματα, η Ελληνική κυβέρνηση δημοπρατεί αγαθά με μεγάλη προσδοκώμενη αξία όπως casino, κ.α. Στην ίδια μεθοδολογία μπορούν να ενταχθούν ομοειδή προϊόντα με σειρά κατάταξης.

Για παράδειγμα, οι ζώνες φάσματος οι οποίες κατατάσσονται με σειρά προτίμησης διατέθηκαν σε αντίστοιχη σειρά κατάταξης αγοραστών η οποία προήλθε από αυτού του είδους τη διαδικασία. Σε αυτή την περίπτωση, καθώς οι ενδιαφερόμενοι αγοραστές είναι περισσότεροι από τις ζώνες φάσματος, υπάρχει κατ' αρχήν ανταγωνισμός για να βρεθεί μια εταιρία στην πλειοδοτούσα κατάταξη κι επιπλέον για την διάταξη στη σειρά κατάταξης.