

ТИПЫ АУКЦИОНОВ

Источник: <http://www.ec-books.com>

Стандартный аукцион

Правила работы:

В стандартном (обычном) аукционе вы устанавливаете минимальную цену за свой товар и продаете его покупателю, сделавшему максимальную ставку. Это самый распространенный и основной тип аукциона - и именно об этом типе вы думаете, когда слышите слово "аукцион".

Положительные стороны:

Участники не воздерживаются от ставок, так как лот не имеет резервированной цены. Перспектива получить товар стимулирует покупателей на большее количество ставок - что может обеспечить вам хорошую прибыль.

Отрицательные стороны:

вы обязаны продать товар "наивысшему" покупателю, если даже окончательная цена очень низка.

Аукцион с резервированной ценой

Правила работы:

На таком аукционе вы можете установить границу цены, ниже которой вы не продадите товар. Большинство участников знают, что вы установили резервированную цену, но не знают сколько. По окончании аукциона вы обязаны продать товар "наивысшему" покупателю, но только если резервированная цена была достигнута.

Положительные стороны:

вы обеспечиваете себя гарантией - вы имеете право не продавать товар, если окончательная цена слишком мала.

Отрицательные стороны:

Некоторые участники игнорируют такие аукционы - они полагают, что не имеют шансов выиграть или считают, что будут тратить время на участие, гадая, сколько же продавец хочет получить.

Другие участники ждут момента, когда "резервированная отметка" будет достигнута, чтобы присоединиться к аукциону. Такое ожидание может обеспечить вам значительный рост цены по окончании аукциона.

Даже если аукцион не закончился продажей - вы все равно обязаны заплатить процент сайту аукциона. На некоторых сайтах, проценты от резервированного аукциона даже могут быть больше, если отметка не достигнута.

Большинство резервированных аукционов чаще заканчиваются неудачей, чем обычные аукционы. Вы должны понимать, много таких аукционов только причинят вред вашему бизнесу. Быстрый оборот товаров - вот ключ к успеху в онлайн-торговле.

Голландский (Dutch) аукцион

Правила работы:

На таком аукционе вы продаете большее количество товаров большему количеству людей. Каждый покупатель указывает не только желаемую цену, но и сколько единиц товара он может купить за эту цену. По окончании аукциона вы продаете товары покупателям, предложившим наибольшую цену или превысившим минимальную ценовую границу и учитывая количество, которое каждый из них определил. Продажа начинается с "наивысшего" покупателя и "идет вниз" до момента, пока все не продадите. Все покупатели платят одинаковую цену за единицу товара, она определяется значением наименьшей успешной цены, определенной последним участником, желающим купить только малую часть.

Например - вы продаете 100 лазерных указок. Если покупатель желает купить все и указывает наибольшую ставку - 2\$, то вы продаете все 100 указок по 2\$ за штуку. Если покупатель желает купить только 50 указок по 2\$, а другой покупатель хочет купить 50 указок по 1.5\$, вы продаете им 50 указок каждому по 1.5\$! - наименьшая успешная цена для продажи. Один покупатель желает купить 25 указок по 2\$ за штуку, второй участник предлагает купить 50 указок по 1.5\$ за штуку и третий участник хочет купить 50 указок по 1\$. В итоге - первый покупатель получает 25 указок, второй получает 50, третий получает остаток - 25 указок. Все покупатели платят по 1\$ за указку - минимальная успешная цена.

Положительные стороны:

вы можете продать большой объем товара за очень короткий промежуток времени.

Отрицательные стороны:

Такие правила бывают трудны для понимания многими участниками. Иногда они неверно указывают желаемое количество или размер ставки.

Приватный аукцион

Правила работы:

Приватный аукцион аналогичен стандартному, но в приватном аукционе "личность" продавца и участника не разглашаются. Продавец и выигравший покупатель обмениваются контактной информацией только по завершению аукциона.

Положительные стороны:

вы не желаете терять возможных участников, так как в этом типе аукциона потенциальными покупателями выступают стеснительные, пугливые или общественно-боязливые люди.

Отрицательные стороны:

Очень трудно узнать что-то о "наивысшем" покупателе. Для покупателя и продавца нет возможности прочитать отзывы друг о друге и определить репутацию. Приватные аукционы не пользуются успехом.