

Série 'SAP Ariba Propostas e Questionários' - Episódio 3: Leilões

NEAT – Network Engagement and Adoption Team, SAP

Público

Agenda

Leilões no SAP Ariba Propostas e Questionários

- Sobre a participação em leilões

Tipo de leilões

- Leilão inglês
- Leilão holandês
- Leilão japonês

Melhores práticas

Suporte ao cliente para leilões

Leilões

E-Leilões são as alavancas finais na fase de negociação de sourcing para qualquer organização de compra. O SAP Ariba Proposatas e Questionários fornece uma solução de sourcing robusta, estável e de ponta que pode ajudar qualquer organização a atender às suas necessidades de sourcing.

Os leilões são mais especificamente conhecidos como leilões reversos na plataforma. Um leilão reverso é um evento on-line em tempo real durante o qual os participantes enviam ofertas competitivas para mercadorias ou serviços específicos.

Uma vez que os leilões exigem muita preparação para serem bem-sucedidos, os profissionais de sourcing normalmente se preparam para eles executando eventos de qualificação para coleta de informações (RFIs e RFPs).

Nesta sessão, queremos destacar alguns dos principais pontos que podem ajudar os parceiros comerciais a ter a maneira mais eficaz durante a concorrência eletrônica planejada.

Sobre a participação em leilões

Dependendo de como o evento está configurado, o SAP Ariba Propostas e questionários pode fornecer aos participantes do evento feedback sobre como seus preços se comparam com os preços de outros participantes, na forma:

- Do valor da oferta líder
- Da sua posição no leilão
- De um gráfico comparando as ofertas na concorrência

Os leilões são diretamente competitivos e permitem a troca de informações em tempo real entre você e os outros participantes do evento. Normalmente, os compradores programam concorrências cuidadosamente para garantir que todos os participantes podem participar ao mesmo tempo.

Sobre a participação em leilões

- **Pré-ofertas**

As pré-ofertas são ofertas iniciais que você insere durante o período de visualização, antes do início da concorrência. O comprador pode exigir que você insira pré-ofertas nos lotes para os quais você está interessado em fazer ofertas.

- **Selecionando lotes ou itens de linha**

Na página Selecionar lotes/itens de linha para uma concorrência, você pode selecionar quais lotes ou itens você está interessado na cotação.

- **Valor-teto**

O valor-teto é o preço máximo que você pode inserir na concorrência. Se você tentar fazer uma oferta acima desse preço, verá uma mensagem indicando que sua oferta é demasiado alta.

- **Valor reserva**

O valor reserva é o preço a seguir ao qual o comprador determina que pode fazer sentido econômico considerar premiar um fornecedor no evento. Você não precisa fazer lances abaixo deste preço.

Sobre a participação em leilões

- **Regras de cotação**

É exibido um ícone de informação ao lado do nome de cada item. Você pode clicar no ícone de informações para exibir as regras de cotação para o lote. As regras de cotação podem variar entre itens e lotes, por isso é recomendado que você as revise todas. Cada regra fornece uma explicação detalhada ao lado.

- **Envio de respostas**

O envio de uma resposta é semelhante ao envio de uma pré-oferta. Se o comprador decidir usar valores-teto e de reserva, eles serão exibidos na página Revisar detalhes do evento para o lote que você está exibindo atualmente.

- **Revisando sua resposta**

Depois de enviar sua resposta e revisar o feedback, convém alterar sua oferta para melhorar sua classificação. Você deve reduzir sua oferta pelo menos até o valor de redução da oferta abaixo da oferta líder.

Tipos de leilões

Tipos de documentos são os conceitos fundamentais que padronizam a criação de documentos do SAP Ariba Propostas e Questionários.

Tipos de leilão são os tipos de documentos que determinam a estrutura dos leilões, definindo suas regras de lance e divulgação.

Um tipo de Leilão inclui vários parâmetros e controles que podem ser configurados para os tipos de leilões que um comprador precisa realizar.

Os tipos de leilão padrão fornecidos pela plataforma são os seguintes:

Leilão reverso: Um formato padrão de leilão reverso com lances anônimos. Os lances diminuem à medida que o leilão avança. Leilões reversos são tipicamente usados para eventos de sourcing em que os fornecedores competem pelo negócio do comprador, apresentando lances cada vez mais baixos.

Leilão direto: Um formato de leilão direto com lances anônimos. Os lances aumentam à medida que o leilão avança. Leilões diretos podem ser usados para vender inventário ou estoque excedente pelo maior preço possível.

Leilão inglês

Os leilões ingleses são o tipo de leilão mais comum de longe, o que é bom porque provavelmente são o tipo com o qual você está mais familiarizado.

Em um leilão inglês, os concorrentes digitam o lance que desejam enviar, enviam e repetem o processo até não desejarem fazer lances inferiores (ou superiores, no caso de um leilão direto) ou ganharem o leilão enviando um lance inferior ao de qualquer outro concorrente.

Em um leilão reverso, ou leilão reverso inglês, os fornecedores enviam ofertas, oferecendo preços progressivamente mais baixos em um esforço para superar a concorrência e oferecer o melhor preço ao comprador.

Leilão holandês

Um leilão holandês é bem diferente de um leilão inglês. O principal diferencial é que, em um leilão holandês, normalmente há apenas uma oferta.

Um leilão holandês é um tipo de leilão reverso (do lado da compra) com um comprador e vários fornecedores. No leilão holandês, o leiloeiro eleva o preço a partir de um ponto de partida baixo até que um licitante concorde em vender a esse preço.

O comprador insere um preço inicial, um incremento de tempo e um incremento de preço. A cotação começa no preço inicial. Se nenhum fornecedor estiver disposto a vender pelo preço inicial, o preço aumenta automaticamente pelo incremento de preço, após o incremento de tempo ter passado.

O primeiro fornecedor que levanta a mão é o vencedor, e o item de linha do leilão é fechado nesse momento.

Características do leilão holandês

Em um leilão holandês reverso, os níveis de preço para um item sobem em intervalos regulares ou rodadas. (Em um direto, os preços diminuem.)

Os leilões holandeses são seriais, ou seja, os participantes fazem ofertas em um item ou lote de cada vez. A cotação termina para um item ou lote quando ocorrer uma das seguintes situações:

- Um participante aceita um nível de preço.
- O nível de preço atinge um valor-alvo especificado pela parte que realiza o evento (o proprietário do evento).
- O tempo decorrido excede um limite de tempo especificado pelo proprietário do evento.

Quando a cotação termina para um item ou lote, a cotação é aberta para o item seguinte. Se o leilão holandês permitir a cotação de quantidade parcial, poderão existir outras oportunidades de fazer negócios com a quantidade não vendida.

Os leilões holandeses são sensíveis ao tempo; a **cotação termina quando um participante aceita um preço**, por isso é do seu interesse aceitar o nível de preço assim que atingir um valor que você considere tolerável.

Exemplo de leilão holandês

A melhor maneira de explicar como funciona é através de exemplos, então aqui vai um:

Caminhão de caixa refrigerada para venda

Ryder tem um caminhão de caixa usado e refrigerado que eles gostariam de vender. Em vez de usar uma concorrência inglesa direta, eles configuram uma concorrência holandesa e definem a cotação para começar em \$65.000, o que é muito mais do que qualquer fornecedor provavelmente pagará pelo caminhão. Para concluir a configuração da concorrência holandesa, eles definem o preço para baixar \$1.000 a cada 60 segundos.

- **O leilão começa**

Todos os fornecedores entram um pouco antes. Quando começa, nenhum dos fornecedores faz nada. Um minuto passa e o preço cai para US\$ 64 mil.

- **O leilão continua**

Mais um minuto passa e o preço cai para US\$ 63.000. Vários mais minutos passam, e ainda assim, nada acontece. A cada minuto, o preço continua caindo, mil dólares de cada vez...

- **O leilão termina**

Em US \$ 52.000, Whiteford Trucking aceita a oferta e a concorrência termina. Todos os outros fornecedores estão indo para casa de mãos vazias, mas Whiteford Trucking acaba de comprar o caminhão por US \$ 52.000.

Leilão japonês

Os leilões japoneses são semelhantes aos leilões holandeses porque exigem que os fornecedores aceitem níveis de preço que são alterados em um intervalo predefinido. No entanto, ao contrário dos leilões holandeses, o leilão termina quando nenhum fornecedor aceita o nível de preço.

Veja como isso funciona:

O comprador configura o leilão japonês, define o preço inicial, o intervalo de cronograma e a queda de preço para cada intervalo.

Quando o leilão é iniciado, os fornecedores aceitam os níveis de preço até terem atingido o preço mais baixo que podem aceitar. D

epois de parar de aceitar níveis, eles estão fora do leilão. O leilão continua até que todos os fornecedores saiam. Em outras palavras, ninguém aceita um nível de preço.

Características do leilão japonês

Em um leilão japonês reverso, o comprador está comprando e o nível de preço desce em cada intervalo configurado; em um leilão japonês direto, o comprador está vendendo e o nível de preço sobe em cada intervalo.

Os participantes optam por aceitar níveis de preço à medida que descem (ou sobem).

Por padrão, um participante que não aceita um nível de preço para um item se torna inativo e não pode aceitar mais níveis de preço para o item.

Uma leilão japonês tem as seguintes características:

Os participantes não podem enviar ofertas durante o período de visualização, mas podem enviar respostas a perguntas do evento.

Os participantes devem agir imediatamente quando a cotação é aberta. Em uma concorrência japonesa, um participante deve enviar uma aprovação ou arriscar ser descartado do evento. (Por outro lado, em concorrências não japonesas, os participantes podem optar por esperar para participar até o fim do evento se aproximar.)

Vários itens usam a cotação serial. Um lote ou item está aberto para cotação. Quando ela for fechada, a próxima será aberta.

Nenhuma opção de hora extra.

Os participantes não podem importar respostas usando o Microsoft Excel.

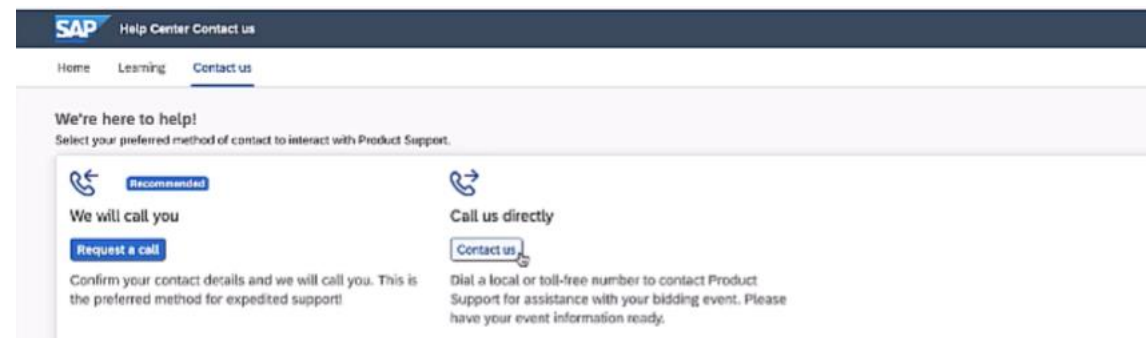
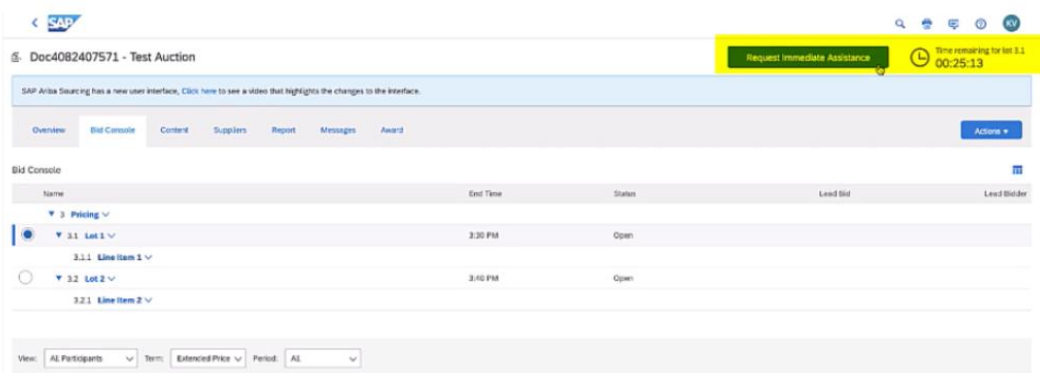
Práticas recomendadas ao participar de leilões

- Alguns compradores oferecem treinamentos de fornecedores para leilões. Fique de olho nas comunicações dos compradores.
- Revise o conteúdo antes da data em tempo real do leilão. Passar por pré-requisitos/Termos e condições/Contrato de licitantes. Algumas concorrências podem solicitar uma pré-oferta para você enviar uma pré-resposta, selecionando os lotes que você deseja participar e respondendo a algumas perguntas do evento.
- Acesse sua conta pelo menos 30 minutos antes do início da concorrência. Isso permitirá que você dedique seu tempo para resolver quaisquer problemas de login que possa encontrar e/ou entre em contato com o Suporte ao cliente.
- Se você não tiver certeza de como enviar uma oferta, entre em contato com o Suporte ao cliente para obter ajuda. Aconselhamos a abrir uma solicitação antes de o evento ser aberto para cotação. O Suporte ao cliente tem uma solicitação por telefone de assistência imediata para concorrências.
- Embora somente um usuário de cada fornecedor possa fazer lances durante a concorrência, mais usuários podem acessar e permanecer no modo de leitura para exibir o que o colega está lendo e todo o processo de concorrência. A importância de mais de um usuário conectado serve para o objetivo durante o período de revisão.

Suporte ao cliente para leilões

Uma vez que os leilões são sensíveis ao tempo, as propostas e questionários da SAP Ariba oferecem uma linha telefônica especial para fornecedores, a solicitação de chamada telefônica será priorizada na fila.

O botão Solicitar assistência imediata é exibido em concorrências competitivas e RFPs no estado Aberto ou Revisão com menos de 60 minutos restantes no relógio do evento. O botão não será exibido enquanto o evento estiver no estado Visualização. Se você não vir o botão Solicitar assistência imediata, ainda poderá obter suporte na Central de ajuda. Saiba mais [aqui](#).



Obrigada.

Informações de contato:

NEAT - Equipe de Network Engagement and Adoption Team

neat@sap.com