

# CHƯƠNG 5: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ B2B

---

# KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM B2B TRONG EC

---

## 1. Khái niệm

**TMĐT B2B (business-to-business)** là giao dịch điện tử giữa các doanh nghiệp được thực hiện thông qua mạng Internet, Extranet, Intranet, hay các mạng cá nhân.

**“Doanh nghiệp”** bao hàm các doanh nghiệp tư nhân, nhà nước, chính phủ hay các tổ chức phi chính phủ

# KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM B2B TRONG EC

---

## 2. Đặc điểm của B2B

*Các loại hình giao dịch*

- **Mua khi cần (spot):** diễn ra với sản phẩm, dịch vụ không nằm trong kết cấu của sản phẩm; giá cả do thị trường quyết định; các bên mua/bán không biết nhau (VD: văn phòng phẩm, dầu, đường...)
- **Mua từ nhà cung ứng chiến lược (strategic suppliers):** dựa trên các hợp đồng dài hạn và các bên mua/bán biết nhau, tin tưởng nhau.

# KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM B2B TRONG EC

---

*Các hàng hóa được giao dịch: chủ yếu là nguyên liệu phục vụ sản xuất*

- **Nguyên liệu trực tiếp:** dùng trong quá trình tạo ra sản phẩm (VD: giấy để in sách)
- **Nguyên liệu gián tiếp:** dùng để hỗ trợ quá trình tạo ra sản phẩm (VD: bóng đèn ô tô)
- **Vật liệu bảo trì (MRO):** dùng trong các hoạt động bảo hành, sửa chữa, và vận hành sản phẩm

# KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM B2B TRONG EC

---

*Các mối quan hệ trong giao dịch B2B*

- **Chiều dọc:** chỉ mối quan hệ giữa các sản phẩm dùng cho một ngành công nghiệp (VD: hóa chất, thép, thiết bị y tế...)
- **Chiều ngang:** chỉ mối quan hệ giữa các dịch vụ/sản phẩm được dùng cho nhiều ngành công nghiệp (VD: đồ dùng văn phòng phẩm)

# KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM B2B TRONG EC

---

## 3. Các loại giao dịch của B2B

- **Bên bán:** ít người bán và nhiều người mua (cung < cầu)
- **Bên mua:** nhiều người bán và ít người mua (cầu < cung)
- **Trao đổi:** nhiều người bán, nhiều người mua (thị trường)
- **Cải tiến chuỗi cung cấp và thương mại hợp tác:** bao gồm các hoạt động không chỉ mua và bán

# KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM B2B TRONG EC

---

## 4: Các thị trường và dịch vụ trong B2B

- **Thị trường cá nhân (one-to-many hoặc many-to-one):** giao dịch lấy công ty làm trung tâm (company centric), công ty sẽ chịu trách nhiệm, đóng vai trò hoặc là người bán (sell-side) hoặc là người mua (buy-side). Thị trường mang tính cá nhân vì công ty toàn quyền kiểm soát các giao dịch bán hoặc mua.

# KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM B2B TRONG EC

---

- **Thị trường công cộng/trao đổi (many-to-many):** có nhiều bên bán và bên mua; các bên tham gia vào một thị trường chung; hoạt động trao đổi thường được tiến hành bởi bên trung gian
- **Chuỗi cung ứng và thương mại hợp tác:** không chỉ liên quan đến giao dịch mua và bán, mà còn kết hợp trong việc lập kế hoạch, thiết kế đề án, kết nối với nhau, quản lý, chia sẻ thông tin.



# KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM B2B TRONG EC

---

## 5. Các ngành dịch vụ trực tuyến trong B2B

- Du lịch khách sạn
- Bất động sản
- Dịch vụ tài chính (internet banking)

# B2B ONE-TO-MANY: THỊ TRƯỜNG THUỘC BÊN BÁN

---

## 1. Khái niệm

Thị trường có rất ít (thậm chí chỉ một) doanh nghiệp bán sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng (là các doanh nghiệp khác)

Bên bán trong B2B thường là những tổ chức hỗn hợp (click-and-mortar) hoặc các trung gian

*Phương pháp marketing chủ yếu:*

- giới thiệu catalogue sản phẩm
- bán qua đấu giá xuôi
- thương lượng qua các hợp đồng dài hạn

# B2B ONE-TO-MANY: THỊ TRƯỜNG THUỘC BÊN BÁN

---

## 2. Bán hàng qua Catalogue sản phẩm

- Sử dụng catalogue điện tử để bán hàng trực tiếp cho khách hàng
- Có 2 loại: cho tất cả khách hàng hoặc catalogue cho từng khách hàng

# B2B ONE-TO-MANY: THỊ TRƯỜNG THUỘC BÊN BÁN

---

## 3. Bán hàng qua nhà phân phối và trung gian

Các nhà sản xuất bán sản phẩm cho nhà phân phối hoặc trung gian với số lượng lớn, sau đó các nhà phân phối và trung gian này sẽ trình bày các danh mục sản phẩm trên website của họ để bán cho các nhà bán lẻ và những khách hàng của họ.

# B2B ONE-TO-MANY: THỊ TRƯỜNG THUỘC BÊN BÁN

---

## 4. Bán hàng thông qua đấu giá điện tử

- Đấu giá xuôi áp dụng cho các tài sản dư thừa của công ty, giúp công ty tạo thêm nguồn thu; thúc đẩy bán hàng trực tuyến; giảm chi phí, tăng lợi nhuận; tăng mức độ trung thành của khách hàng; duy trì liên lạc với các thành viên đấu giá.

- Có 2 cách đấu giá:

- **Đấu giá xuôi trên trang Web công ty:** trả chi phí đáng kể để xây dựng, duy trì trang web này; tuy nhiên không quá lớn đối với công ty bán hàng trực tuyến
- **Đấu giá xuôi qua trung gian:** không tốn chi phí xây dựng, duy trì; marketing hiệu quả hơn.

# B2B MANY-TO-ONE: THỊ TRƯỜNG BÊN MUA VÀ THU MUA TRỰC TUYẾN (E-PROCUREMENT)

---

## 1. Khái niệm

- Thị trường có nhiều người bán, ít người mua, lợi thế thuộc về phía người mua

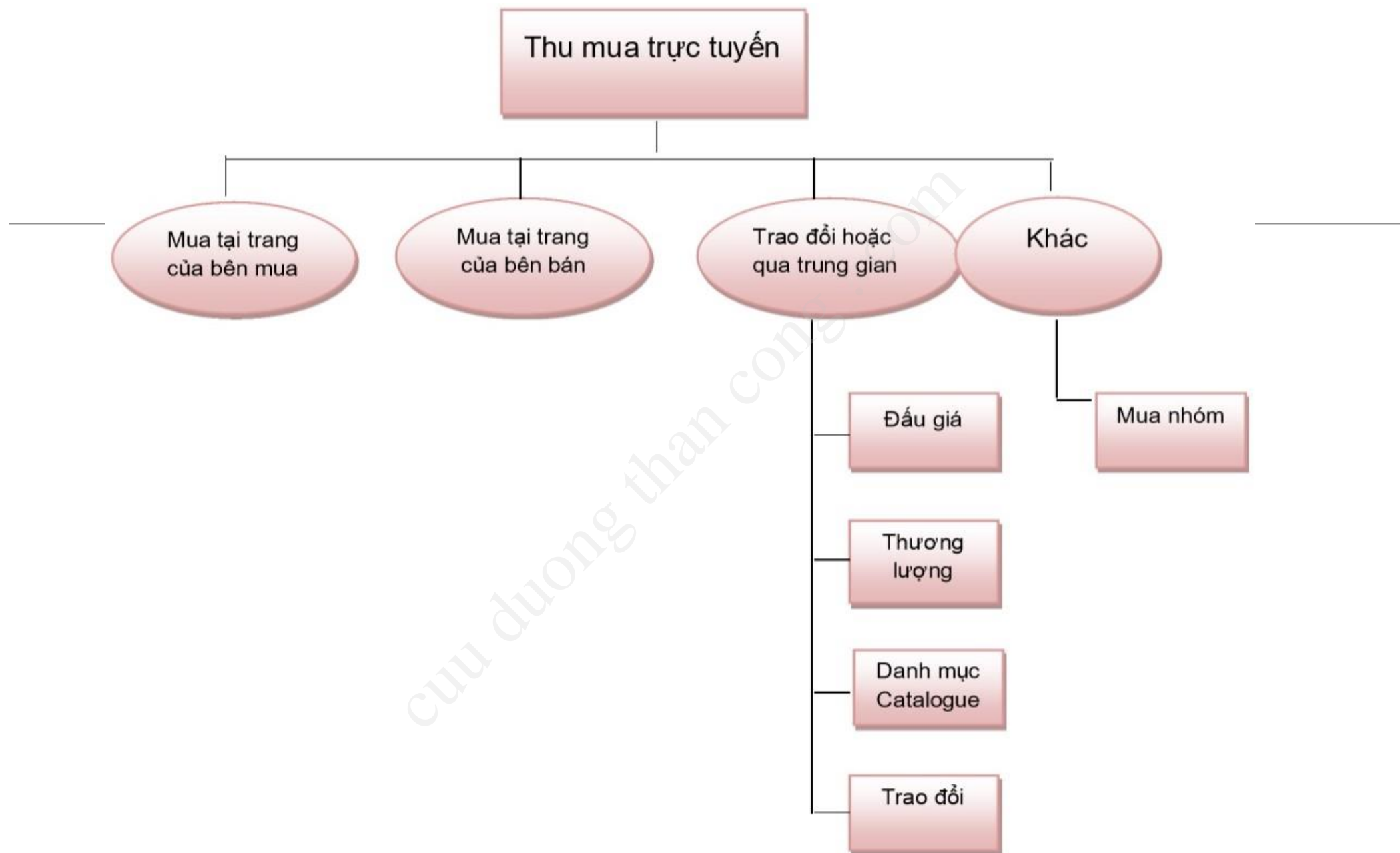
# B2B MANY-TO-ONE: THỊ TRƯỜNG BÊN MUA VÀ THU MUA TRỰC TUYẾN (E-PROCUREMENT)

---

## 2. Các phương thức thu mua trực tuyến

Các công ty sử dụng những phương thức mua hàng khác nhau dựa vào sản phẩm, nơi mua, số lượng hàng...

Hình thức này có thể diễn ra ở thị trường công khai hoặc cá nhân



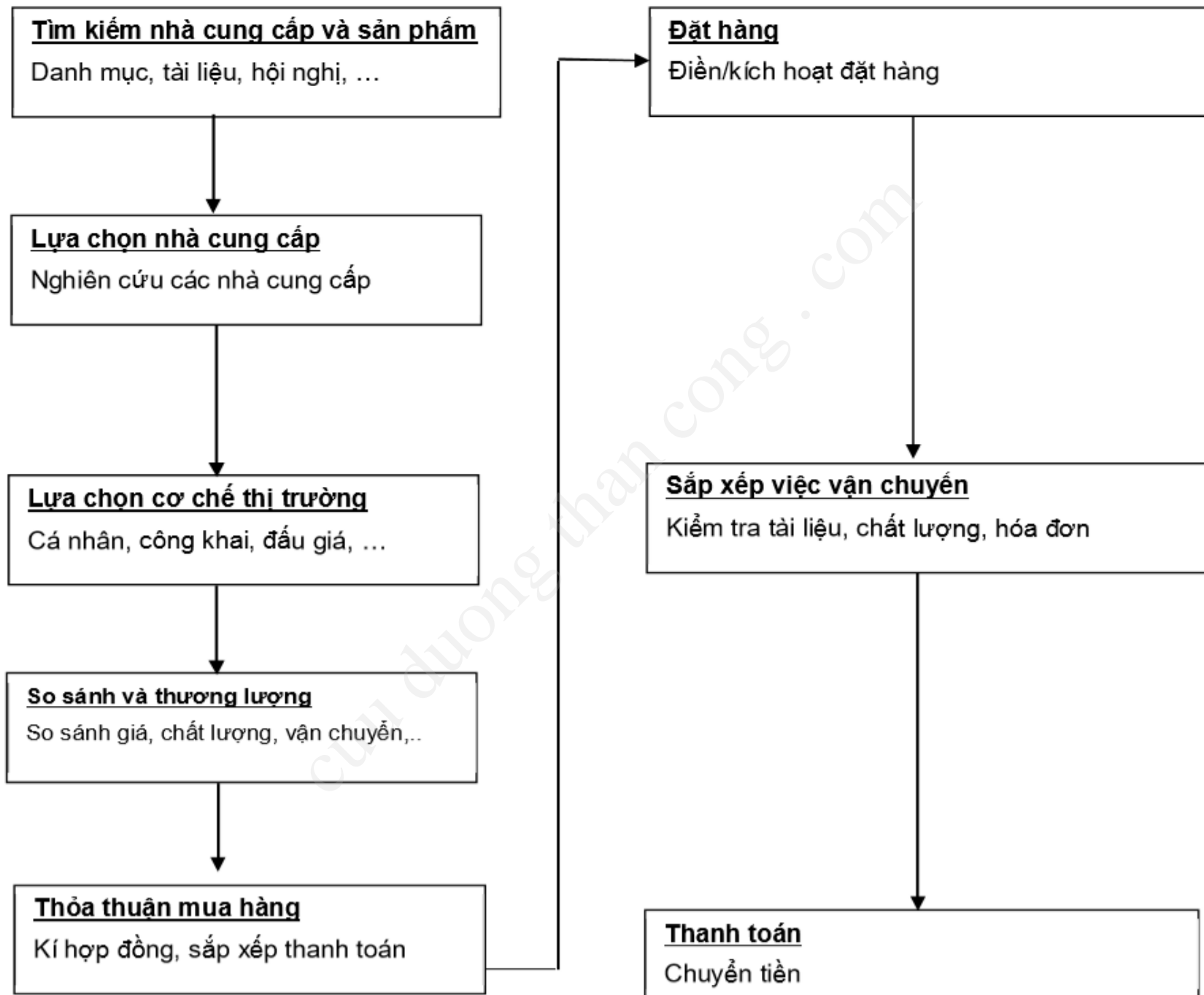


# B2B MANY-TO-ONE: THỊ TRƯỜNG BÊN MUA VÀ THU MUA TRỰC TUYẾN (E-PROCUREMENT)

---

## 3. Mục tiêu và lợi ích của thu mua trực tuyến

- Tăng năng suất của các đại lý bán hàng
- Giảm giá mua thông qua tiêu chuẩn hóa sản phẩm, đấu giá ngược, tổng hợp sản phẩm
- Cải thiện dòng thông tin và quản lý
- Giảm thiểu các thương vụ không hợp đồng
- Thiết lập mối liên hệ hiệu quả với nhà cung cấp
- Đảm bảo vận chuyển đúng hạn
- Cắt giảm thời gian thực hiện đơn hàng và tự động hóa
- Giảm yêu cầu về đào tạo cho đại lý bán hàng
- Giảm số lượng nhà cung cấp
- Sắp xếp quá trình mua đơn giản và nhanh chóng
- Sắp xếp hóa đơn và giải quyết mâu thuẫn
- Giảm chi phí hành chính
- Tìm nhà cung cấp mới
- Kết hợp kiểm soát ngân quỹ vào quá trình thu mua
- Giảm thiểu sai sót của con người trong quá trình mua và vận chuyển



# THỊ TRƯỜNG BÊN MUA: ĐẤU GIÁ NGƯỢC

---

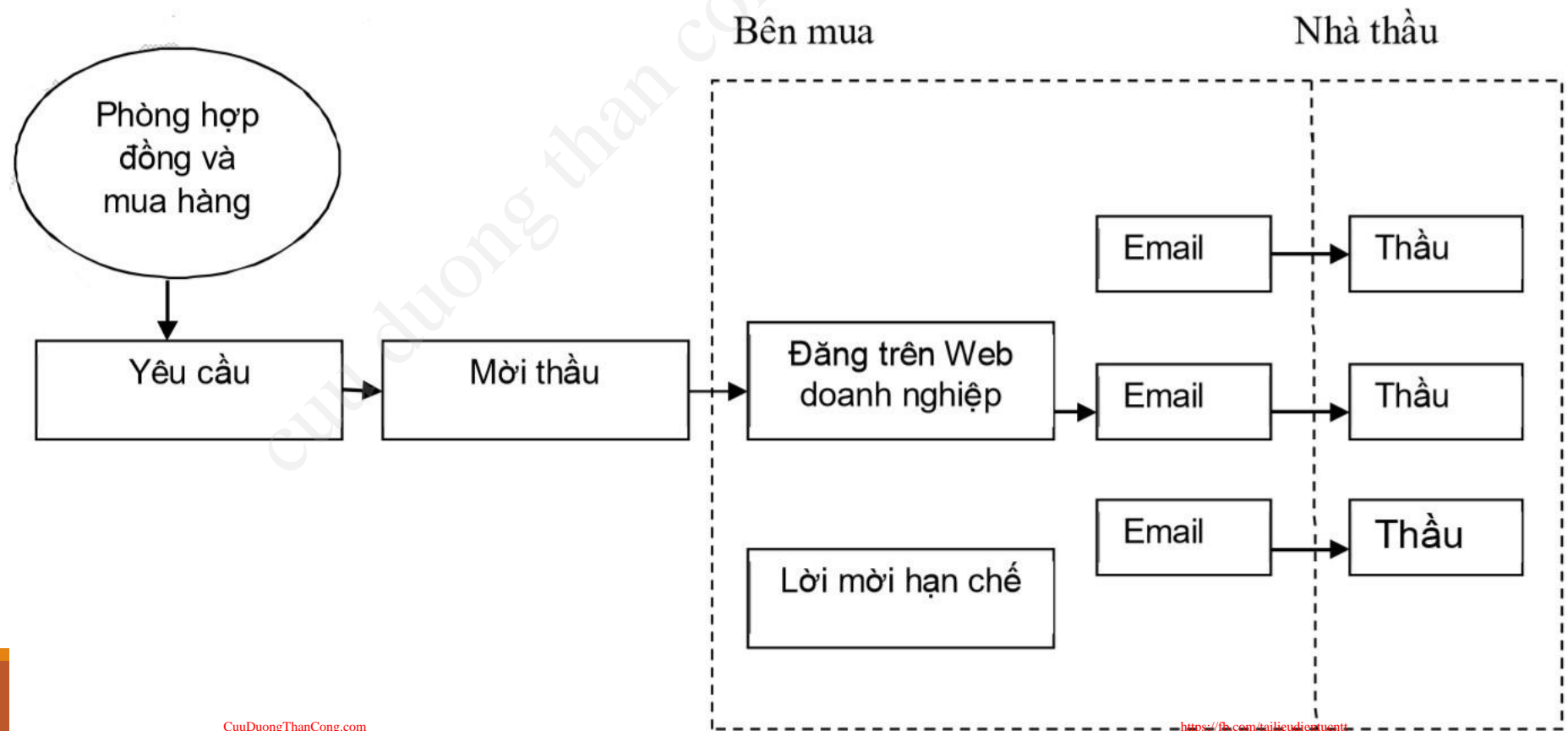
## 1. Khái niệm

**Đấu giá ngược** là hình thức người mua mở một kênh đấu giá và mời các nhà cung cấp tham gia thầu nhằm mua được sản phẩm có lợi nhất. Lời mời chào được đưa ra xuất phát từ nhu cầu của người mua gọi là *yêu cầu báo giá – RFQ – request for quote*

# THỊ TRƯỜNG BÊN MUA: ĐẤU GIÁ NGƯỢC

## 2. Các bước tiến hành đấu giá ngược

### B1: Chào thầu (đăng lời mời thầu)



# THỊ TRƯỜNG BÊN MUA: ĐẤU GIÁ NGƯỢC

## B2: Đánh giá các gói thầu

