

Chuyên đề Thương mại điện tử

Mô hình kinh doanh B2B

Lê Thị Nhàn – Lương Vĩ Minh

lvminh@fit.hcmuns.edu.vn

8324467-801

Nội dung chi tiết

- Giới thiệu
 - ◆ Các đặc trưng
 - ◆ Hoạt động chính
- Các loại giao dịch
 - ◆ Thị trường bán (sell-side)
 - ◆ Thị trường mua (buy-side)
 - ◆ Thị trường mua và bán (exchange)
 - ◆ Hợp tác (collaborative)

Nội dung chi tiết

■ Giới thiệu

- ◆ Các đặc trưng
- ◆ Hoạt động chính

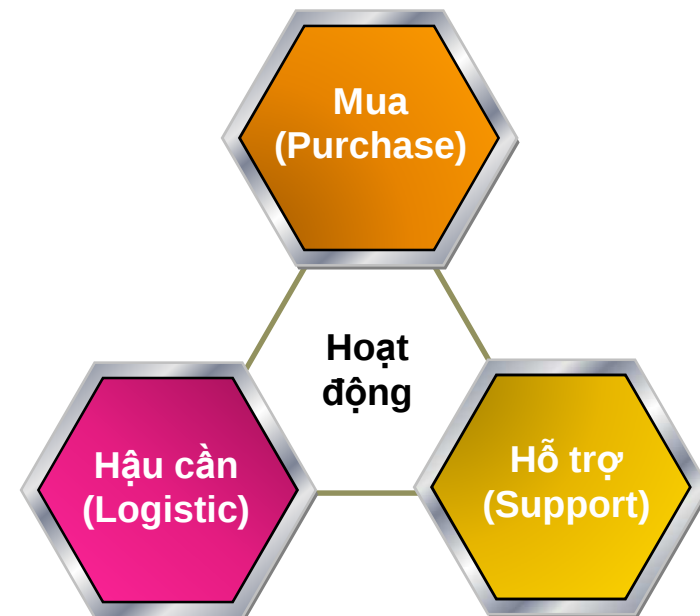
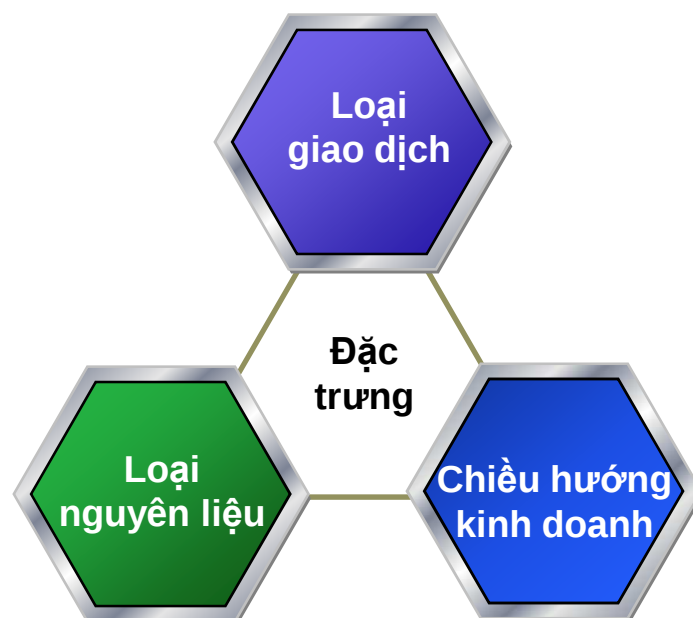
■ Các loại giao dịch

- ◆ Thị trường bán (sell-side)
- ◆ Thị trường mua (buy-side)
- ◆ Thị trường mua và bán (exchange)
- ◆ Hợp tác (collaborative)

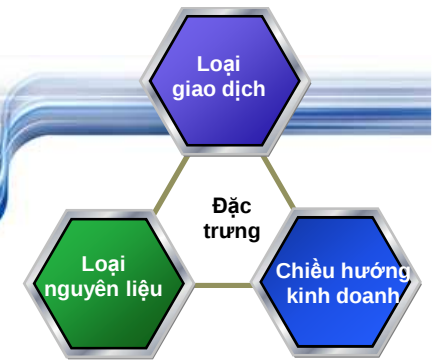
Giới thiệu

■ B2B

- ◆ Giao dịch giữa các doanh nghiệp được thực hiện qua các phương tiện điện tử trên mạng Internet, mạng nội bộ, mạng riêng
 - Doanh nghiệp là các tổ chức cá nhân hay nhà nước, lợi nhuận hay phi lợi nhuận



Giới thiệu (tt)



■ Loại giao dịch

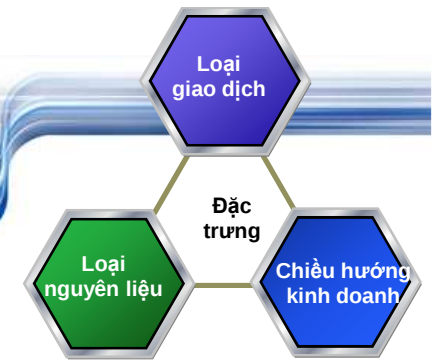
◆ Spot buying

- Mua hàng hóa/dịch vụ đáp ứng nhu cầu đang cần
- Giá mua tự do tùy vào cung cầu
- Ví dụ: mua xăng dầu, đường, ngũ cốc...

◆ Systematic sourcing

- Mua dựa trên hợp đồng dài hạn
- Có thương mại, đàm phán giữa bên mua và bên bán

Giới thiệu (tt)



■ Nguyên liệu

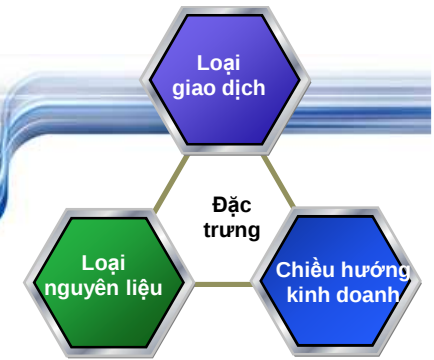
◆ Trực tiếp

- Nguyên liệu dùng để sản xuất ra sản phẩm
- → ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm sau cùng

◆ Gián tiếp

- Dụng cụ văn phòng, bóng đèn...
- Máy móc, phần cứng, phần mềm máy tính
- → mua định kỳ
- → loại hàng hóa **MRO** (**M**aintenance, **R**epair and **O**perating)

Giới thiệu (tt)



■ Chiều hướng

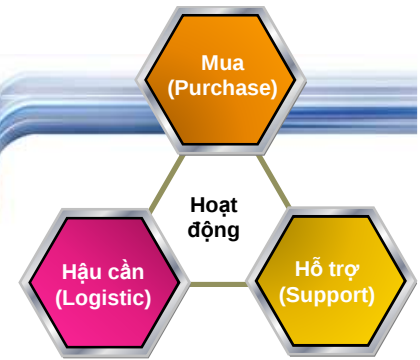
◆ Chiều dọc

- Mua bán chỉ trong 1 ngành nghề nào đó
- Ví dụ: chuyên mua bán xe hơi, thép, hóa chất...

◆ Chiều ngang

- Tập trung vào một dịch vụ hay sản phẩm nào đó được dùng trong mọi lĩnh vực, ngành nghề
- Ví dụ: du lịch, dụng cụ văn phòng, máy tính...

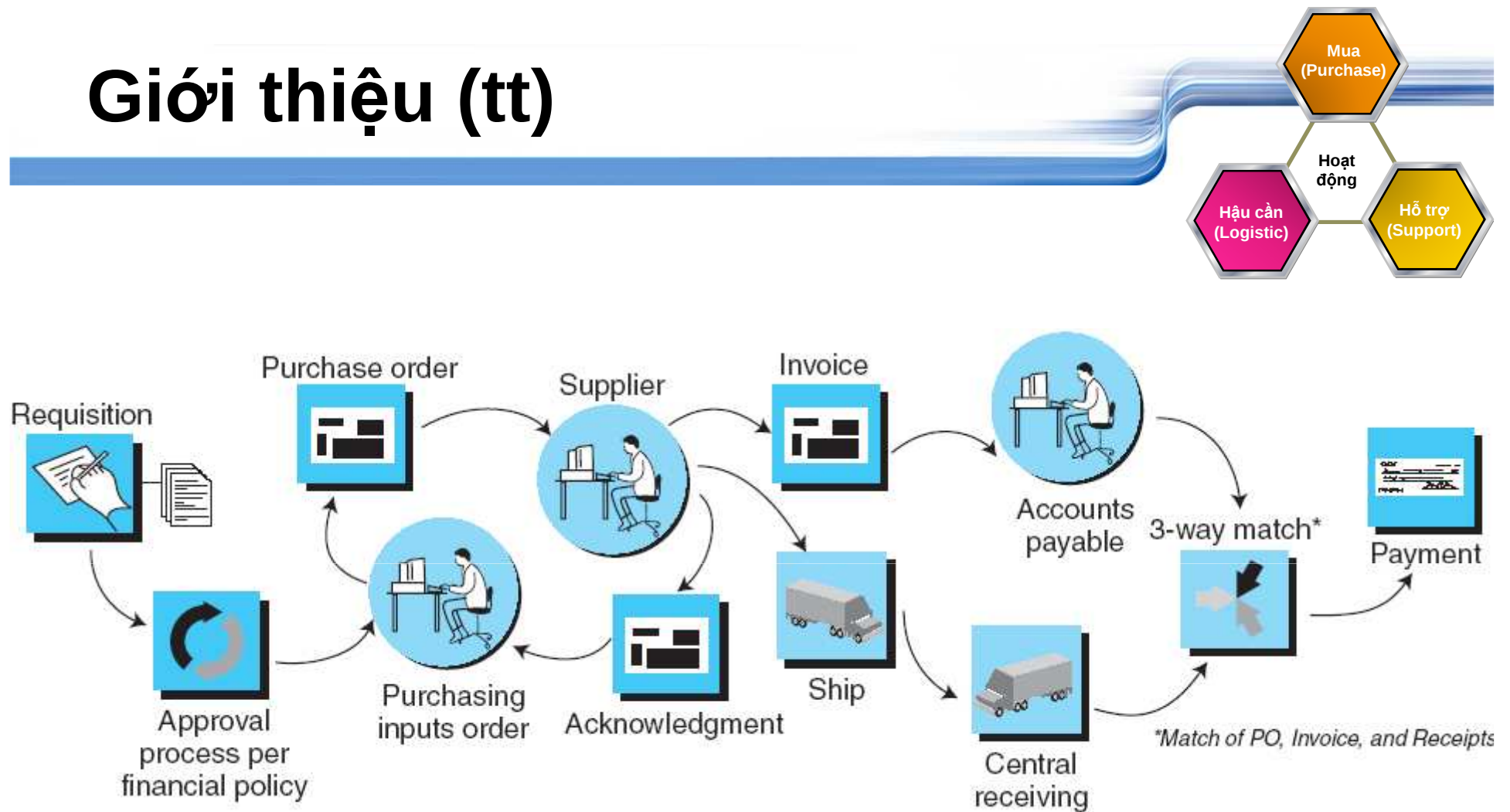
Giới thiệu (tt)



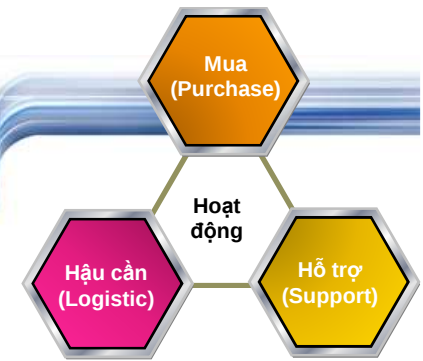
■ Mua (Purchase)

- ◆ Nhận diện và đánh giá người bán
- ◆ Chọn sản phẩm
- ◆ Đặt hàng
- ◆ Giải quyết các vấn đề phát sinh sau khi nhận hàng
 - Giao hàng chậm
 - Sai số lượng
 - Không đúng hàng
 - Hàng bị lỗi

Giới thiệu (tt)



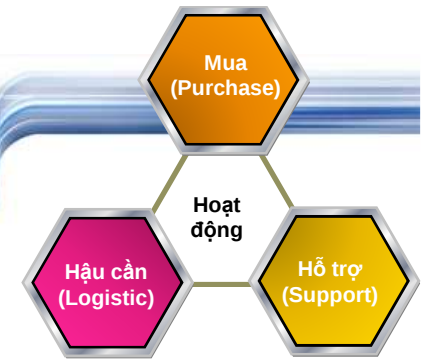
Giới thiệu (tt)



■ Hậu cần (Logistic)

- ◆ Là làm sao để “cung cấp đúng hàng hóa, đúng số lượng, đúng địa điểm và đúng thời điểm”
- ◆ Gồm các hoạt động
 - Tiếp nhận hàng
 - Bốc xếp hàng hóa vào kho
 - Kiểm kê hàng tồn kho
 - Lập lịch và điều khiển phương tiện vận chuyển
 - Vận chuyển hàng

Giới thiệu (tt)



■ Hỗ trợ (Support)

◆ Tài chính và quản lý

- Thực hiện thanh toán
- Xử lý tiền nhận từ khách hàng
- Lên kế hoạch vốn cho các chi phí
- Dự thảo ngân sách để nguồn vốn luôn có sẵn

◆ Nguồn nhân lực

- Thuê, đào tạo và đánh giá nhân viên

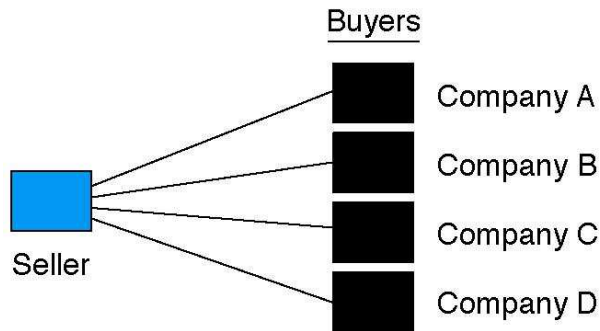
◆ Phát triển công nghệ

- Tùy thuộc vào từng doanh nghiệp
- Công bố kết quả nghiên cứu, liên kết với các nguồn và dịch vụ nghiên cứu khác

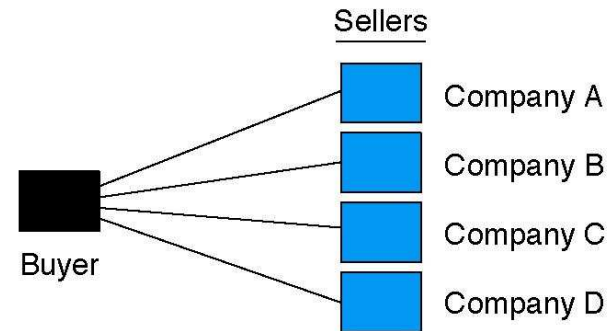
Nội dung chi tiết

- Giới thiệu
 - ◆ Các đặc trưng
 - ◆ Hoạt động chính
- Các loại giao dịch
 - ◆ Thị trường bán (sell-side)
 - ◆ Thị trường mua (buy-side)
 - ◆ Thị trường mua và bán (exchange)
 - ◆ Hợp tác (collaborative)

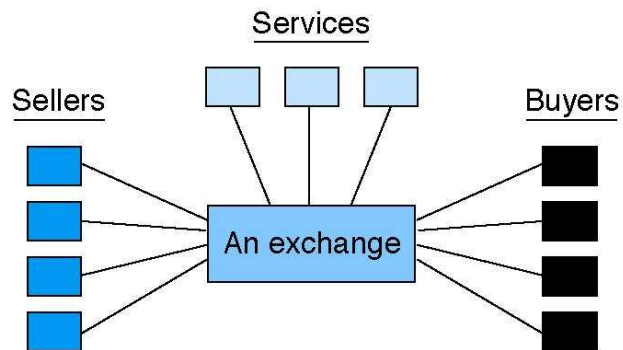
Các loại hình giao dịch



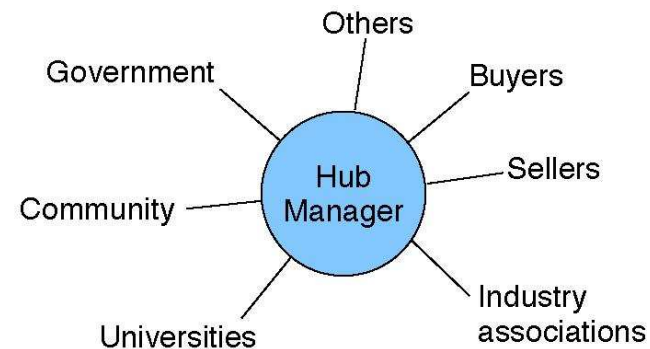
(a) Sell-Side B2B



(b) Buy-Side B2B



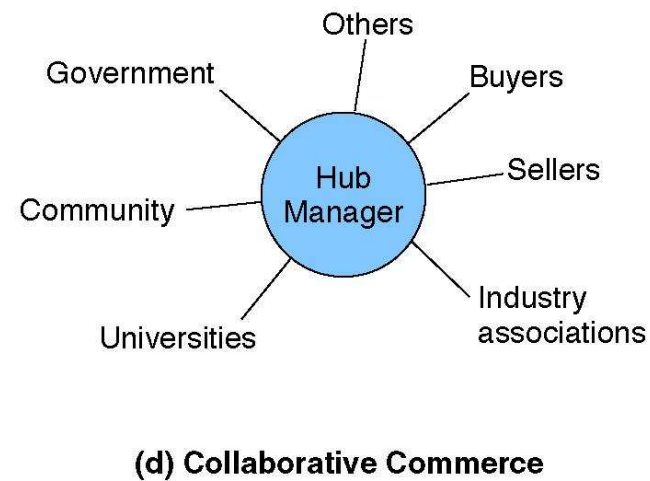
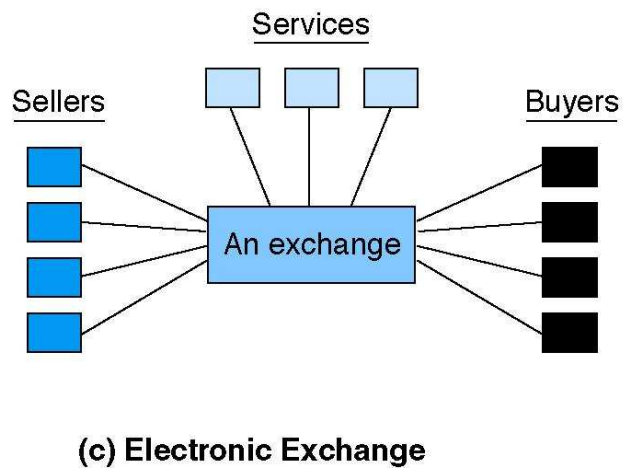
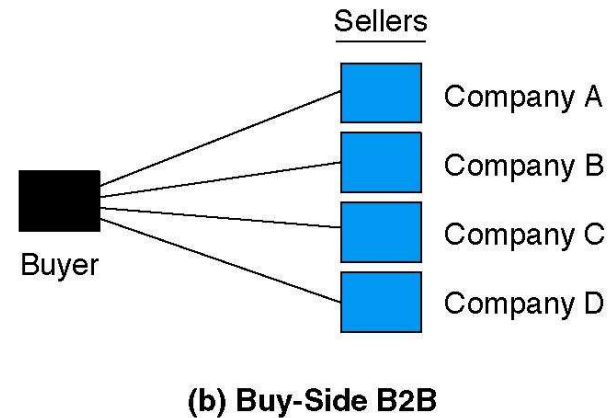
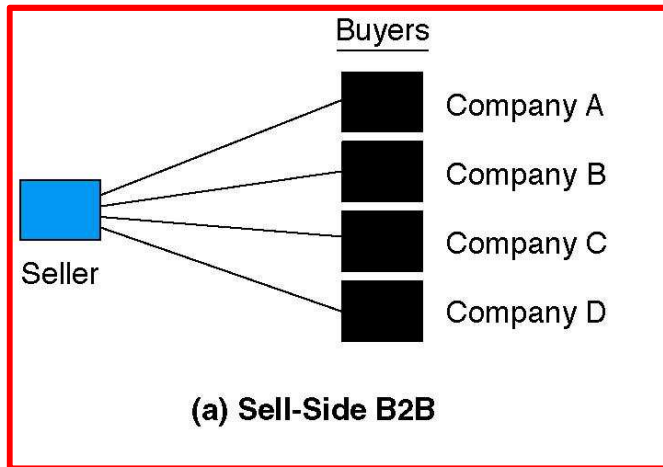
(c) Electronic Exchange



(d) Collaborative Commerce

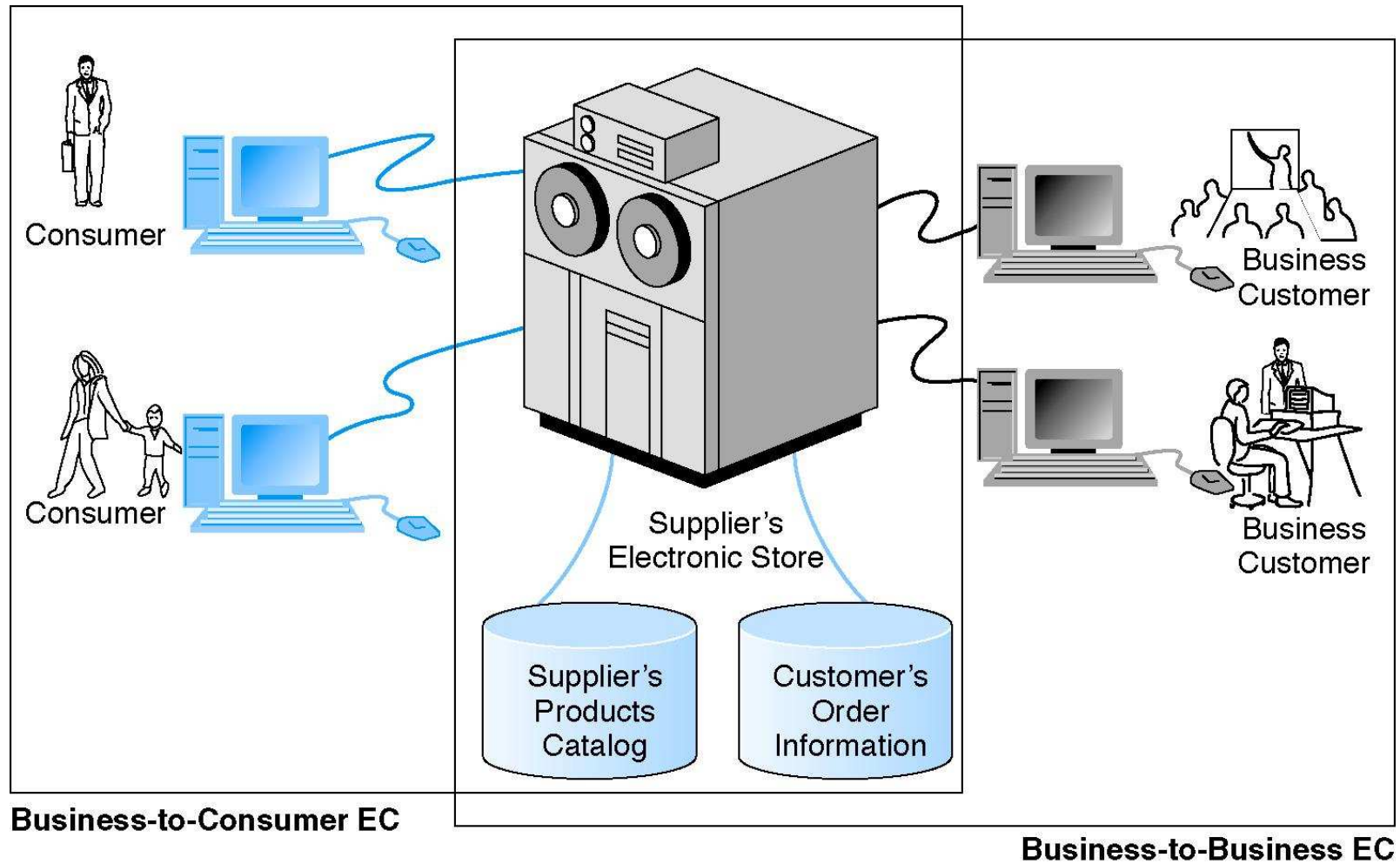
Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

Các loại hình giao dịch



Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

Sell-side



Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

Sell-side (tt)

■ Đặc trưng

- ◆ Một người bán và nhiều người mua
- ◆ Người mua lẻ/sỉ có thể sử dụng chung giao diện hoặc sử dụng các giao diện khác nhau

■ Có các hình thức

- ◆ Bán hàng thông qua e-catalogs
- ◆ Bán hàng qua đấu giá (forward auction)
- ◆ Bán hàng bằng những hợp đồng dài hạn có thương lượng
 - Giá, số lượng, hình thức thanh toán, vận chuyển và các điều khoản về chất lượng
 - Bán với số lượng Lớn

Bán hàng qua e-Catalogs

■ Hình thức

◆ Trực tiếp

- Doanh nghiệp sử dụng Internet để bán trực tiếp từ các danh mục hàng hóa
- Dell, Microsoft, Cisco

◆ Trung gian

- Doanh nghiệp dùng kênh trung gian để phân phối sản phẩm
- Người phân phối mua sản phẩm từ nhiều người bán, đưa sản phẩm vào catalog
- Amazon, Wal-Mart, Uniliver (e-store)

Bán hàng qua đấu giá

■ Hình thức

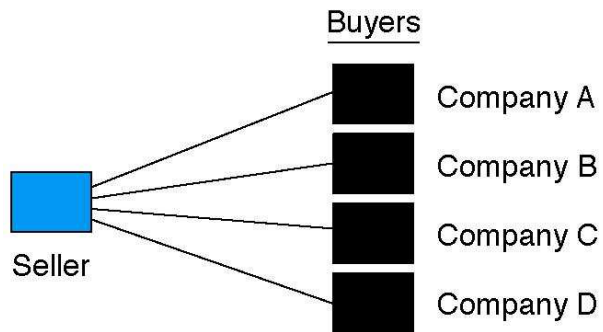
◆ Trực tiếp

- Các doanh nghiệp **lớn** xây dựng các sàn đấu giá cho riêng mình
- **Dell, General Motors**

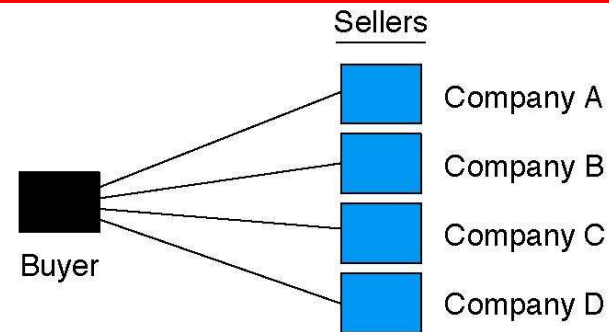
◆ Trung gian

- Vì chi phí xây dựng đấu giá khá lớn, các doanh nghiệp thường rao bán sản phẩm trên các sàn đấu giá trung gian
- **eBay, asset-auctions.com**

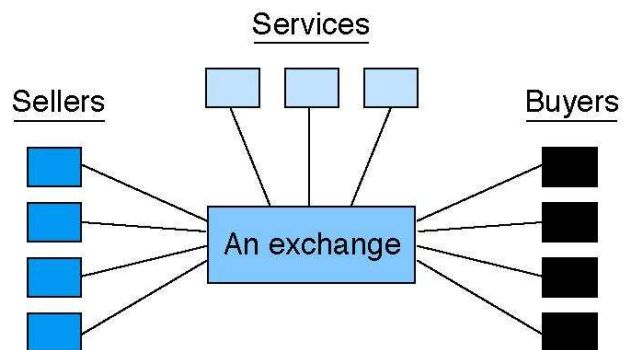
Các loại hình giao dịch



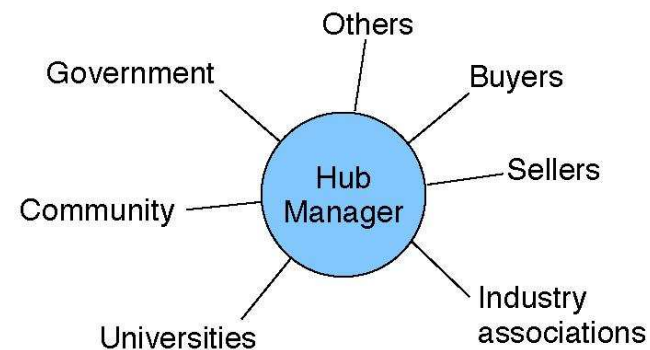
(a) Sell-Side B2B



(b) Buy-Side B2B



(c) Electronic Exchange



(d) Collaborative Commerce

Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

Buy-side

■ Đặc trưng

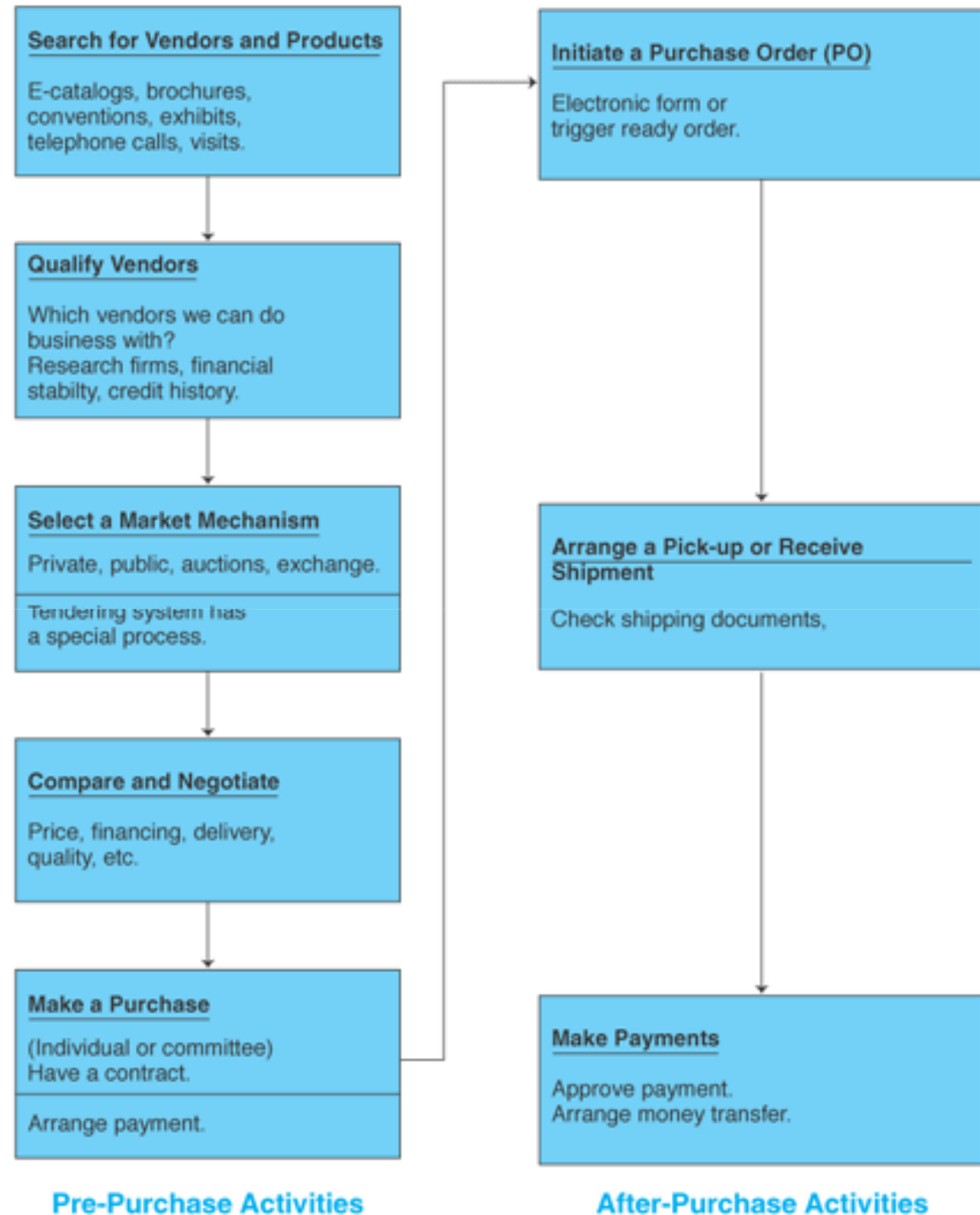
- ◆ Một người mua và nhiều người bán
- ◆ Người mua đưa các yêu cầu cần mua và mời chào người bán

■ Hình thức

- ◆ Ra giá hay bỏ thầu (reverse auction)
- ◆ Mua trực tiếp từ nhà sản xuất, nhà bán sỉ/lẻ
- ◆ Mua từ các nhà phân phối trung gian
- ◆ Mua từ các sàn đấu giá
- ◆ Tham gia mua theo nhóm ([group-purchasing](#))

Buy-side (tt)

- Quá trình mua
 - ◆ Procurement
 - ◆ eProcurement

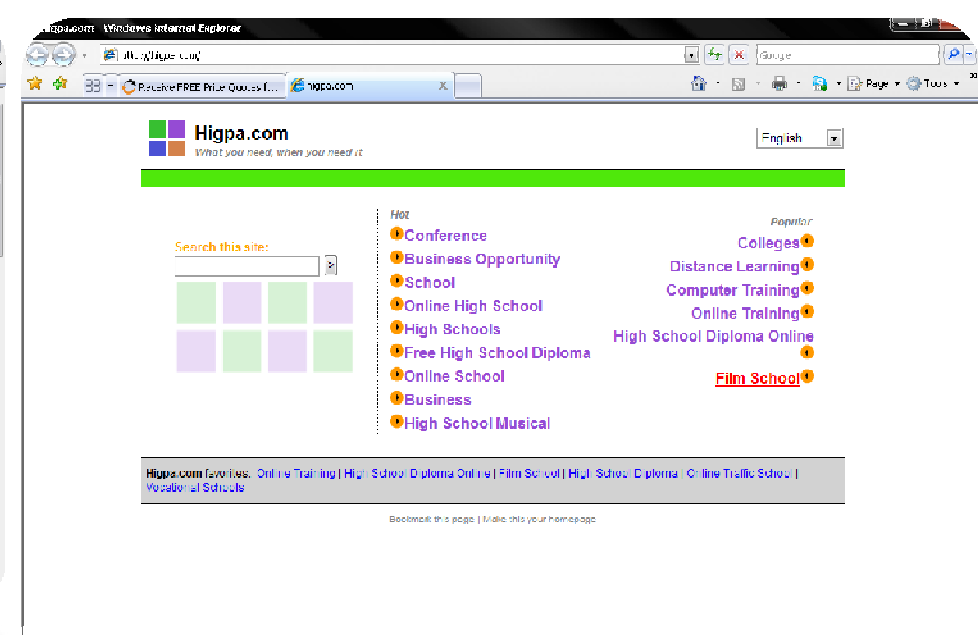
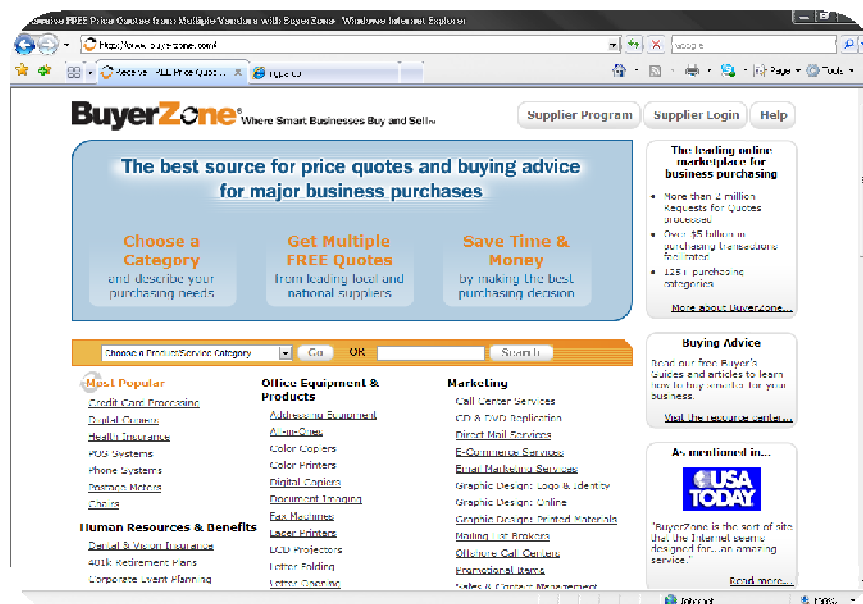


Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

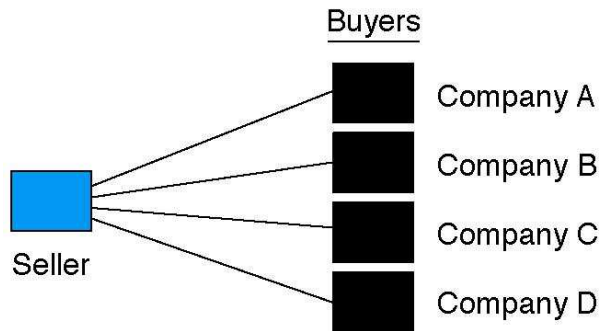
Mua theo nhóm

■ Đặc trưng

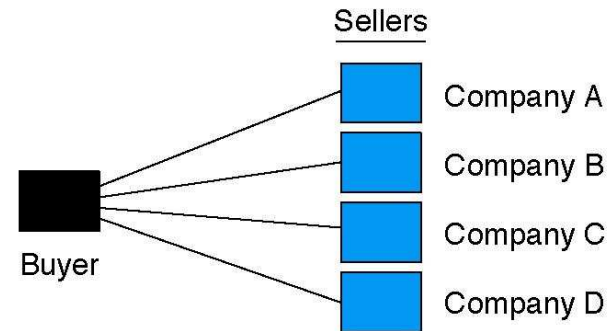
- ◆ Các doanh nghiệp nhỏ đặt mua số lượng lớn hàng hóa từ nhà sản xuất để được giảm giá
- ◆ Các doanh nghiệp có thể tìm nhóm ở buyerzone.com hay higpa.com



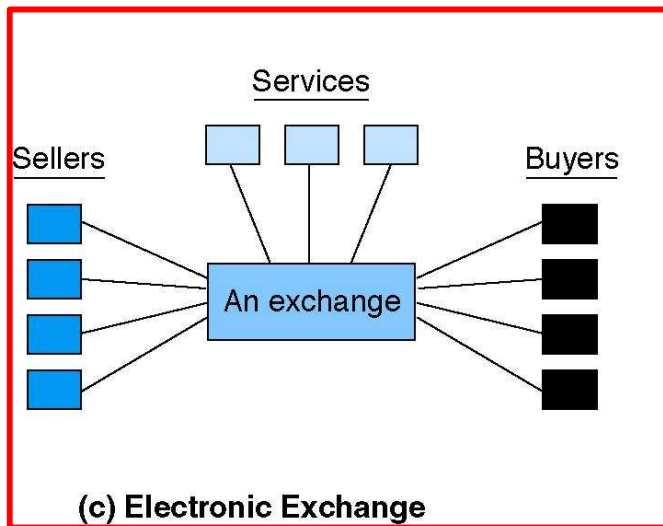
Các loại hình giao dịch



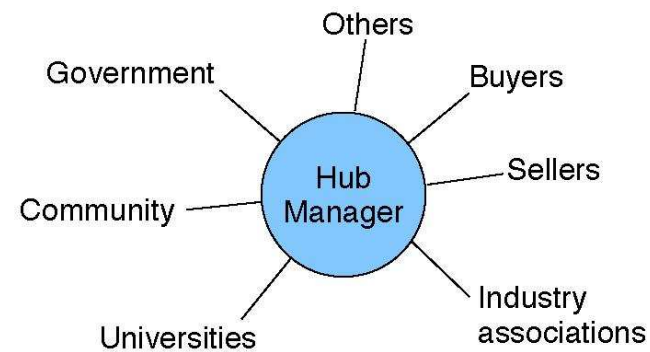
(a) Sell-Side B2B



(b) Buy-Side B2B



(c) Electronic Exchange



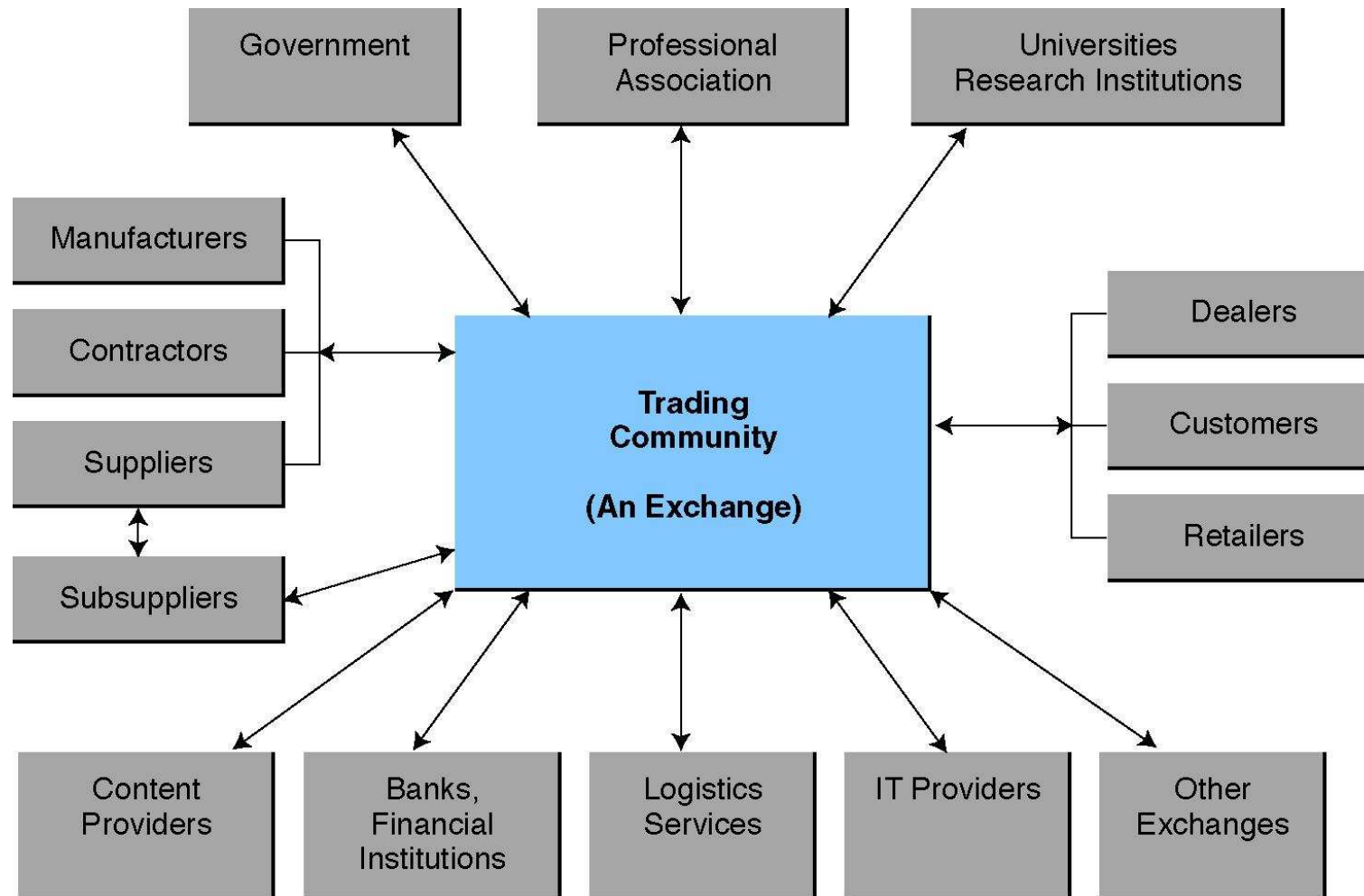
(d) Collaborative Commerce

Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

Exchange

- Đặc trưng
 - ◆ Nhiều người mua và nhiều người bán
 - ◆ Ngoài ra còn hỗ trợ các hoạt động
 - Phân phối tin tức
 - Cung cấp các nghiên cứu
 - Thanh toán và hậu cần
- Có nhiều tên gọi
 - ◆ E-marketplace
 - ◆ Trading Exchange, Exchange hub
 - ◆ B2B Portal

Exchange (tt)



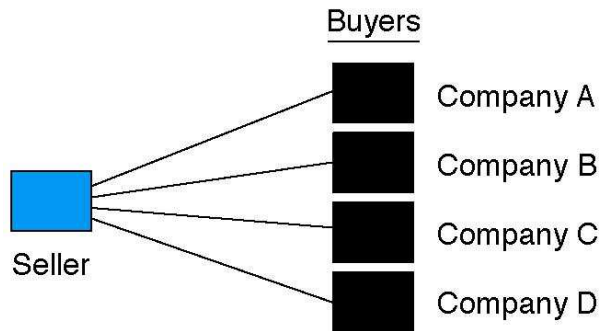
Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

Exchange (tt)

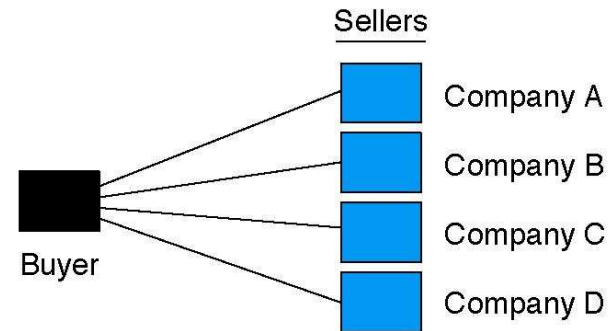
	Direct	Indirect (MRO)
Systematic Sourcing	(1) Vertical Distributors <i>plastics.com</i> <i>epapertrade.com</i> Methods: Aggregation, fixed/negotiated prices	(2) Horizontal E-Distributors <i>mro.com</i> <i>grainger.com</i> <i>findmro.com</i> Methods: Aggregation, fixed/negotiated prices
Spot Sourcing	(3) Vertical Exchanges <i>isteelasia.com</i> <i>chemconnect.com</i> Methods: Matching, dynamic pricing	(4) Horizontal Exchanges <i>employease.com</i> <i>aribasn</i> Methods: Matching, dynamic pricing

Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

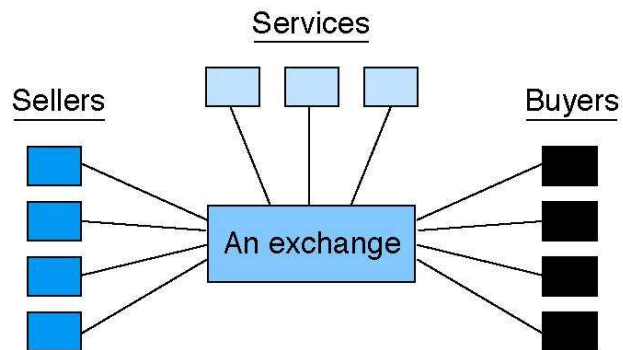
Các loại hình giao dịch



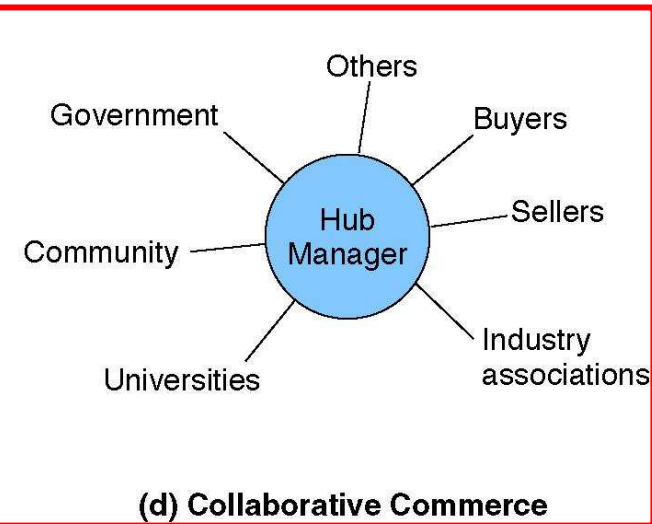
(a) Sell-Side B2B



(b) Buy-Side B2B



(c) Electronic Exchange



(d) Collaborative Commerce

Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.



Welcome to General Motors of Canada

[Buick](#)
[Cadillac](#)
[Chevrolet](#)
[GMC](#)
[HUMMER](#)
[Pontiac](#)
[SAAB](#)
[Saturn](#)
[Used Vehicles](#)
[Fleet Vehicles](#)



[VIEW OUR VEHICLE SHOWROOM](#) | [BUILD YOUR OWN GM VEHICLE](#)

SHOPPING TOOLS

- [Compare Vehicles](#)
- [Vehicle Showroom](#)
- [Build Your Vehicle](#)
- [Locate a Vehicle](#)
- [Locate a Dealer/Retailer](#)
- [Schedule a Test Drive](#)
- [Request a Quote](#)
- [Insurance Quote](#)

HIGHLIGHTS



Go HUGE Today

See how you can drive away with HUGE selection and coverage from Chevrolet today!



Find Your Perfect Fit Now

Get the perfect selection, the perfect deals, and the perfect coverage from coast to coast!



GM has cars and other all how we environ



- [Home](#)
- [Company Overview](#)
- [GM Brands](#)
- [Heritage](#)
- [GM in your Country](#)
- [GM Europe Fleet](#)
- [Corporate Responsibility](#)
- [Investor Information](#)
- [Events](#)
- [News](#)
- [Media Websites](#)
- [Careers](#)



General Motors in Europe

General Motors Corp. (NYSE: GM), the world's largest automaker, has been the global industry sales leader for 76 years. Founded in 1908, GM today employs about 284,000 people around the world. It has manufacturing operations in 33 countries and its vehicles are sold in 200 countries. In 2006, GM sold 9.1 million cars and trucks globally. In 2006, GM – for the first time – sold more than 2 million passenger cars and light commercial vehicles in Europe, achieving a market share of 9.2 percent.

Click logo to shop GM brands:



Privacy | Sitemap | [www.gm.com](#)

Copyright © 2007 General Motors Europe

[Careers](#) | [Investors](#) | [Owners](#) | [Retirees](#) | [News](#)

[Powered by Google](#)

[GM Worldwide](#) | [All GM Sites](#)

Explore GM

Corporate Information

Shop GM Vehicles

[Dealers/Retailers](#) | [Contact Us](#) | [Site map](#) | [Help](#)



Home

[Privacy Policy](#) | [Legal](#) | [Français](#) | [Text Only](#)

Ví dụ - General Motors

- Xét quá trình thiết kế xe hơi, GM muốn kiểm tra sự va chạm ở đầu xe
 - ◆ Xây dựng xe mẫu (1tr đô-la/mẫu)
 - ◆ Kiểm tra sự phản hồi của xe khi có va chạm
 - Cho xe va chạm, cải tiến, rồi cho va chạm lần nữa
 - ◆ Với 1 mô hình xe mới, GM kiểm tra 70 mẫu
- ◆ Thông tin thu thập được từ quá trình kiểm tra cần được chia sẻ cho khoảng 11,000 nhà thiết kế và kỹ sư (ở các phòng thí nghiệm và chi nhánh khác nhau)
- ◆ Cần liên lạc và cộng tác với các kỹ sư của các nhà cung cấp nguyên liệu

Ví dụ - General Motors (tt)

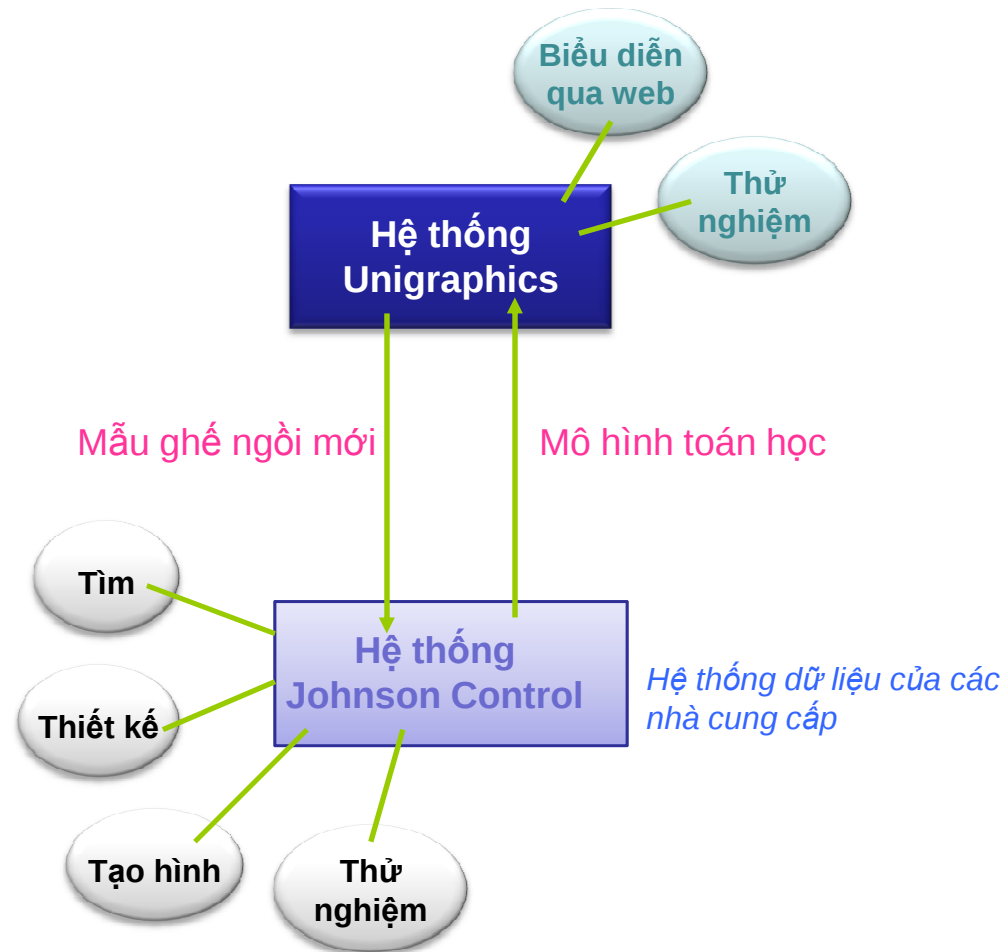
■ Vấn đề

- ◆ Liên lạc, cộng tác và chia sẻ thông tin chậm
 - Quá trình thiết kế chậm làm tăng chi phí
- ◆ Mất khoảng 4 năm để cho ra 1 mẫu xe mới trên thị trường
 - Không còn phù hợp với thị hiếu

■ Giải pháp

- ◆ Chuyển các hệ thống có sẵn sang trực tuyến
- ◆ Hệ thống EC mới, Unigraphics, tập trung vào chương trình hỗ trợ thiết kế (do cty EDS xây dựng)
 - Cho phép các tài liệu thiết kế 3D có thể chia sẻ trực tuyến
- ◆ Sử dụng các công cụ phần mềm như NetMeeting, eVis để nâng cao hiệu quả làm việc nhóm

Ví dụ - General Motors (tt)





[Home](#) | [Media](#) | [Careers](#) | [Investors](#) | [Contact Us](#)

[About Us](#) | [Products & Solutions](#) | [Technology](#)

United States - English



WHAT IS "SMART"?

AT JOHNSON CONTROLS, WE BELIEVE THAT SMART PRODUCTS AND SERVICES ARE INTUITIVE. WOULDN'T THE WORLD BE A BETTER PLACE IF ALL OF OUR SURROUNDINGS WERE TRULY "SMART"?

ROLLOVER TO DISCOVER OUR SMART ENVIRONMENTS

Automotive Experience

People spend more time in their vehicles than ever before. Johnson Controls' Automotive Experience has a unique insight into how

Power Solutions

As today's vehicles have become more and more sophisticated, the demand for electricity to power their myriad electronics has

Building Efficiency

When energy efficiency in a home or building increases, it's not only the utility bill that goes down. So do the greenhouse gas

WEBCAST

The webcast archive of the Johnson Controls Fourth Quarter 2007 Earnings Conference Call is available in our Investors section... [listen](#)

CUSTOMER FOCUS



In recent years, auto makers have placed a vigorous emphasis on crash protection, employing all sorts of technology—like...[Read more](#)

SUSTAINABILITY



In recent years, the global warming phenomenon, as well as escalating energy prices and security concerns have made ...[Read more](#)

TECHNOLOGIES



Often, a product upgrade involves a minor tweak—just enough for users to think they are getting something new, without ...[Read more](#)

A NEW IDENTITY



Johnson Controls is rolling out a new logo, corporate slogan and advertising campaign... [more](#)

NEWS

October 30, 2007
Johnson Controls Invites Students to

Ví dụ - General Motors (tt)

■ Kết quả

- ◆ Mất 18 tháng cho 1 mô hình xe hơi mới
- ◆ Thử nghiệm và chạm với 10 mẫu
- ◆ Tiết kiệm chi phí

■ Nhận xét

- ◆ Quá trình thiết kế xe gồm nhiều đối tác trong và ngoài GM
- ◆ Sử dụng hệ thống cộng tác nội bộ và bên ngoài công ty
- ◆ Sử dụng nhiều kỹ thuật để giảm 1 số vấn đề trong chuỗi cung ứng của quá trình thiết kế



Corporate Information

GM Vehicles

Experience GM

[Experience GM](#)[Fuel Economy &
Alternative Fuels](#)[Safety](#)[Quality](#)[Technology](#)[Electric Vehicles](#)[Fuel Cells](#)[► Research & Development](#)[Powertrain Technology](#)[Technology News](#)[Submit Ideas for New Devices](#)[Entertainment &
Special Events](#)[Auto Shows](#)[Education](#)

Choose a direction.
Join a conversation.



Research and Development



Welcome

GM R&D was the world's first automotive research center. It was organized in 1920 by inventor Charles F. Kettering.

Headquartered in Warren, Michigan, the GM Research Lab is a network of six laboratories, six science offices and collaborative relationships in over twelve countries including working relationships with universities, government groups, suppliers and other partners from across the globe.

[» Read more](#)

News



News



News



Inside

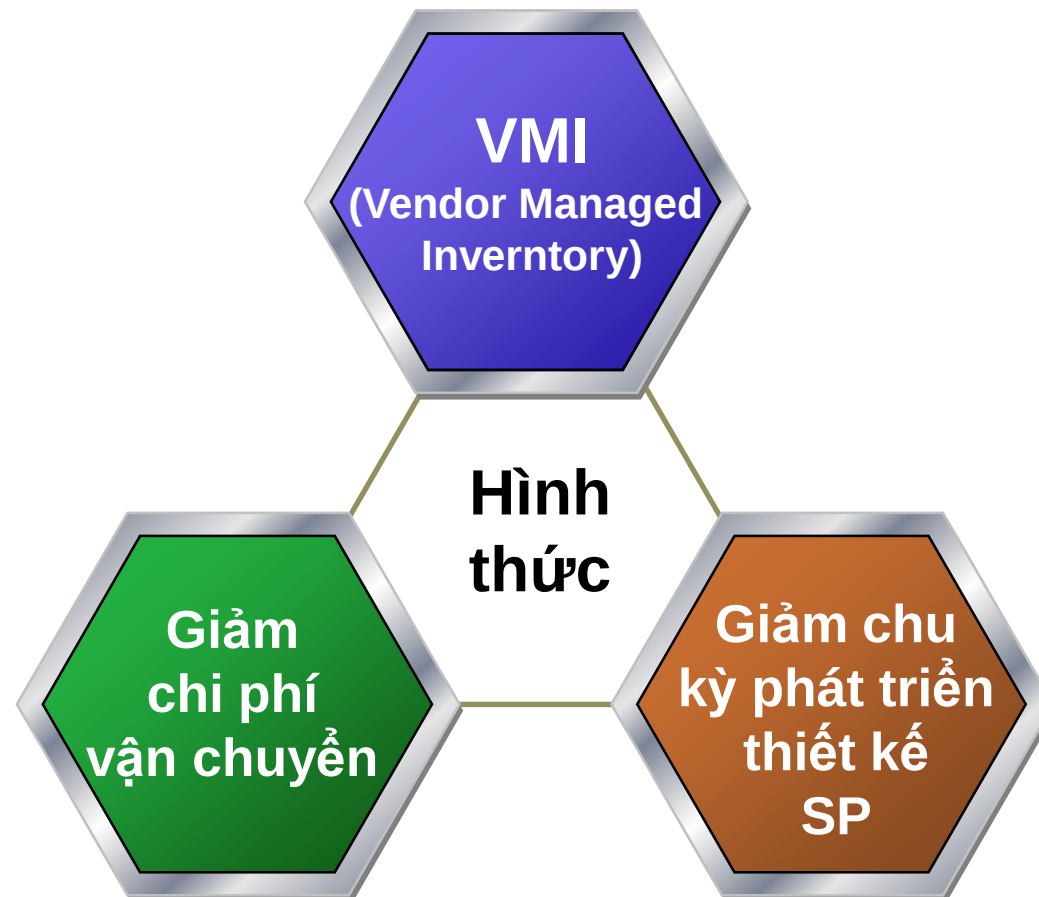
[Home](#)[Organization Overview](#)[Global R & D Network](#)[Milestones](#)[Our People](#)[Professional Recognition](#)[Publications](#)[R & D News](#)

Collaborative

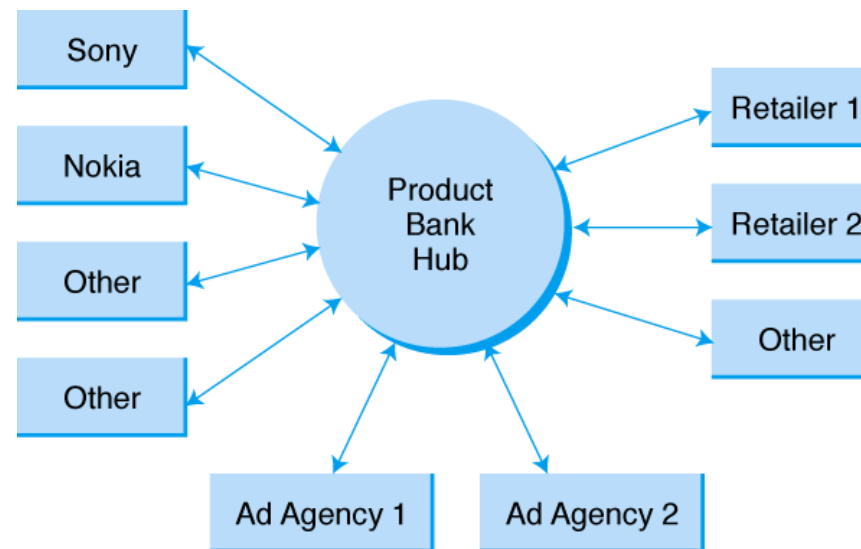
■ Đặc trưng

- ◆ Sử dụng công nghệ kỹ thuật số để thiết kế, phát triển, quản lý và nghiên cứu sản phẩm, dịch vụ hay ứng dụng
- ◆ Khác với những hoạt động mua/bán
 - Truyền tải thông tin
 - Chia sẻ thông tin
 - Lập kế hoạch cộng tác
- ◆ Được ứng dụng trong quản lý chuỗi cung ứng (Supply Chain Management – SCM)

Collaborative



Ví dụ - Chuỗi cung ứng



Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

■ VMI (Vendor managed inventory)

- ◆ Người bán lẻ để cho các nhà cung cấp chịu trách nhiệm việc xác định khi nào đặt hàng và đặt bao nhiêu
- ◆ Người bán lẻ cung cấp thông tin
 - Điểm bán hàng, các mức hàng hóa, ngưỡng thấp nhất để nhập kho
- ◆ → Người bán không còn lo lắng về quản lý hàng trong kho
- ◆ → Nhà cung cấp có thể thấy trước được nhu cầu tiềm năng của sản phẩm
- ◆ P&G (công ty Mỹ phẩm) và Wal-Mart (Nhà bán lẻ)



March 17, 2008

P&G Search

U.S. Product Information

► [Contact Us](#)

▼ B2B Directory

- [Community Relations](#)
- [P&G Chemicals](#)
- [P&G Commercial Products](#)
- [P&G Electronic Data Interchange \(EDI\)](#)
- [P&G Food Ingredients](#)
- [P&G Legislation & Regulatory](#)
- [Retail Customers](#)
- [Suppliers](#)
- [P&G External Business Development](#)
- [P&G Tremor](#)
- [P&G Pharmaceuticals](#)

B2B Directory

Welcome to the P&G Business-to-Business (B2B) Directory, your source for information on how to conduct business with P&G. Here you will find a variety of information, including pertinent Web sites and other online resources, as well as key P&G contacts.



Select a category below to find contact information:

► [Community Relations](#)

We take pride in developing strong ties to the communities in which we live and work and are focused on helping children in need around the world live, learn and thrive.

► [P&G Electronic Data Interchange \(EDI\)](#)

► [P&G Chemicals](#)

P&G Chemicals is committed to providing your business with consistently high-quality oleochemicals.

► [P&G Food Ingredients](#)

► [P&G Commercial Products](#)

P&G Commercial Products supplies a variety of businesses with P&G cleaning, laundry, and coffee, tea and snack products.

► [P&G Legislation & Regulatory](#)

Giảm phí vận chuyển

■ Unilever Corporation

- ◆ Hợp đồng vận chuyển với 30 hãng vận tải
- ◆ Xây dựng hệ thống TBC (Transportation Business Center)
 - Cung cấp cho các hãng vận tải những yêu cầu chi tiết
 - Khi nào nhận hàng hóa từ nhà máy hoặc nhà phân phối
 - Khi nào giao hàng đến các nhà bán lẻ
 - Cung cấp những thông tin quan trọng
 - Tên người liên lạc, số điện thoại, giờ làm việc
 - Làm thế nào để hẹn giao hàng và lấy hàng
- ◆ TBC giúp Unilever tổ chức và chọn lựa tự động các hãng vận tải thông qua các điều khoản và cam kết



feel good, look good
and get more out of life

Our brands

Our values

Our company



Say hello to flavoursome vegetables

There are plenty of wonderful ways to cook fresh ingredients and add life to your plate. So get your five-a-day in the most delicious way.

- › [Say hello to flavoursome vegetables](#)
- › [Indulgence, without the guilt](#)
- › [Our approach to diet, health & the fight against obesity](#)



Start small

Changing some habits can help reduce your environmental footprint.

- › [Start small](#)
- › [Axe on the move](#)
- › [Find your smile](#)
- › [Get swift with Cif](#)



For more information about Unilever in the United States, please visit

www.unileverusa.com

What's in our products? (EU home & personal care products only)

Brand information

- Select brand -



[Can't find it?](#)

Unilever websites

- Select country -



Latest publications

- Select publication -



[Download library](#)

Our Sustainable Development Report 2006.



Fast track on this site for

News & media

Latest news

- › [Board changes at Unilever](#)

Investor centre

Latest resources

- › [CAGNY Conference 2008](#)

Careers

Working with us

- › [Working with us](#)
- › [Career profiles](#)

Giảm chu kỳ phát triển sản phẩm

■ Caterpillar Inc

- ◆ Nhà sản xuất máy móc (công nghiệp nặng)
- ◆ Hệ thống cộng tác liên kết các bộ phận kỹ thuật và sản xuất với các nhà cung cấp, phân phối, và khách hàng
 - Yêu cầu tùy chỉnh các thành phần của 1 xe tải có thể được chuyển đến các đối tác của Caterpillar cũng như các nhà thiết kế trong 1 thời gian ngắn
 - Khách hàng có thể truy cập hệ thống và chỉnh sửa thông tin đặt hàng trong lúc sản phẩm ở giai đoạn lắp ráp
 - Nhà cung cấp kết nối với hệ thống để có thể vận chuyển nguyên liệu trực tiếp cho Caterpillar



PRODUCT FINDER

QUICKLY FIND ANY CATERPILLAR PRODUCT

Select Product

Select Product

Machines

Engines

Power Generation System

Work Tools

Turbines

Parts

Rental

Allied Equipment

Used Equipment

Technology



NORTH AMERICA
» UNITED STATES **ENGLISH, ESPAÑOL**
» CANADA **ENGLISH, FRANÇAIS**

LATIN AMERICA
» BRASIL **PORTUGUÊS**
» CHILE **ESPAÑOL**
» MÉXICO **ESPAÑOL**

EUROPE
» BELGIUM **NEDERLANDS, FRANÇAIS**
» DEUTSCHLAND **DEUTSCH, ENGLISH**
» ESPAÑA **CASTELLANO**
» FRANCE **FRANÇAIS**
» IRELAND **ENGLISH**
» ITALIA **ITALIANO**
» NEDERLAND **NEDERLANDS**
» POLSKA **POLSKA**
» РОССИЯ **РУССКИЙ**
» SVERIGE **SVENSKA**
» UNITED KINGDOM **ENGLISH**

ASIA PACIFIC
» 中国 (CHINA) **简体中文, ENGLISH**
» 日本 (JAPAN) **日本語**
» 대한민국 (SOUTH KOREA) **한국어**
» INDIA **ENGLISH**
» 臺灣 (TAIWAN) **繁體中文**
» INDONESIA **INDONESIAN**
» AUSTRALIA **ENGLISH**

MIDDLE EAST/AFRICA
» الشرق الأوسط / **العربية, ENGLISH, FRANÇAIS**

WELCOME TO CATERPILLAR® WORLDWIDE

OUR GEAR!

THE ONE-STOP
FOR OFFICIAL
HANDISE

LEARN MORE



QUOTE
NYSE)

-0.77

PMEST Mar-31, 2006
delayed 20 min.

