

E-AUCTIONS

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ

ΓΣΟΥΦΛΙΔΗΣ
ΠΑΝΑΤΙΘΗΣ
308/2000

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

◇ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ ΓΕΝΙΚΑ

◇ ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ

◇ ΚΡΙΤΙΚΗ

◇ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΩΝ ΚΑΙ ΟΝ ΛΙΝΕ
ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΟΙ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ ΓΕΝΙΚΑ

Αν πιστέψουμε τους νόμους της ελεύθερης αγοράς, οι δημοπρασίες αποτελούν μια μοναδική ευκαιρία να αποκτήσει κανείς ένα συλλεκτικό κομμάτι από πανάκριβα αριστουργήματα των μεγαλύτερων καλλιτεχνών ως φθηνά διακοσμητικά αντικείμενα, καθώς δημιουργούν τις προοπτικές για μια δημοφιλή και ανοιχτή αγορά όπου οι τιμές διαμορφώνονται με βάση τους «αλάνθαστους» νόμους της προσφοράς και της ζήτησης.

Σε αυτές, εξάλλου, συγκεντρώνεται ένα ετερογενές κοινό από εμπόρους τέχνης, γκαλερίστες, συλλέκτες και υπεύθυνους μουσείων ως κοσμικούς και σταρ του Χόλιγουντ. Γεγονός καθόλου περίεργο, καθώς κάθε πώληση στα εντυπωσιακά, πολυτελή γραφεία των οίκων δημοπρασιών του εξωτερικού (κυρίως στο Λονδίνο και στη Νέα Υόρκη) αποτελεί κοινωνικό γεγονός. Οι οίκοι δημοπρασιών, εξάλλου, εξασφαλίζουν την ανωνυμία οποιουδήποτε επιθυμεί να αγοράσει ή να πωλήσει ένα αντικείμενο με αποτέλεσμα πολλοί από τους πελάτες τους να είναι διασημότητες, μεγαλοεπιχειρηματίες, ακόμη και μέλη βασιλικών οικογενειών, οι οποίοι εκτιμούν ιδιαίτερος αυτή την εχεμύθεια.

Από «παραδοσιακά» συλλεκτικά κομμάτια όπως τα γραμματόσημα και τα νομίσματα ως... σκελετούς δεινοσαύρων και μετεωρίτες, στις δημοπρασίες μπορεί κανείς να αγοράσει σχεδόν τα πάντα. Σύγχρονα και μοντέρνα έργα ζωγραφικής, πίνακες από τον 19ο και τον 18ο αιώνα, αλλά και τους Μεγάλους Δασκάλους της ευρωπαϊκής τέχνης, σπάνια βιβλία, διακοσμητικά αντικείμενα, κοσμήματα, έπιπλα, πορσελάνες και ασημικά, μουσικά όργανα, όπλα, αυτοκίνητα-αντίκες, πολύτιμα πούρα και κρασιά, οτιδήποτε μπορεί να αποτελέσει το αντικείμενο ενός μεγάλου συλλεκτικού πάθους.

Τα δημοπρατούμενα αντικείμενα ποικίλλουν ακόμη περισσότερο αν πρόκειται για δημοπρασία στο Internet, ένα σχετικά νέο τρόπο πωλήσεων που κερδίζει συνεχώς έδαφος. Με πολύ απλούστερες διαδικασίες και μεγαλύτερη αμεσότητα από τις «παραδοσιακές» δημοπρασίες, οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες κρύβουν ωστόσο περισσότερους κινδύνους σχετικά με την αυθεντικότητα των δημοπρατούμενων κομματιών. Παράλληλα η παρουσία σε μια κατάμεστη αίθουσα δημοπρασιών, πόσο μάλλον μια προσφορά, διεκδίκηση και τελική «κατάκτηση» κάποιου επιθυμητού αντικειμένου, ήταν, είναι και θα είναι πολύ πιο συναρπαστική από ένα «κλικ» στο ποντίκι του υπολογιστή...

Αυτό που δεν θα βρείτε, ωστόσο, στις αίθουσες των δημοπρασιών και στο internet είναι αυτό που θα ονόμαζε κανείς «ευκαιρία»: Οι δημοπρασίες δεν ενδείκνυνται για να ανακαλύψετε ένα ως σήμερα «χαμένο» ή υποτιμημένο έργο τέχνης, καθώς οι ειδικοί εκτιμητές των οίκων δημοπρασιών έχουν ήδη εξετάσει, αποτιμήσει και εγγυηθεί την αξία των δημοπρατούμενων αντικειμένων. Αν επιθυμείτε να ανακαλύψετε οι ίδιοι έναν ανεκτίμητο θησαυρό (και να τον αγοράσετε σε εξευτελιστική τιμή) καλύτερα να εμπιστευθείτε το ένστικτό σας (και να δοκιμάσετε την τύχη σας) στις υπαίθριες αγορές.

Πλειστηριασμοί στο Internet

Το περασμένο έτος οι πωλήσεις μέσω ηλεκτρονικών δημοπρασιών άγγιξαν τα 2,1 δισ. δολάρια. Κατά το 2000, μάλιστα, το ποσό αυτό αναμένεται να τριπλασιαστεί, ενώ ως το 2003 υπολογίζεται ότι η αξία των εν λόγω συναλλαγών θα ανέρχεται σε 19 δισ. δολάρια. Αντίθετα από ό,τι θα μπορούσε να φανταστεί κανείς, ωστόσο, οι περισσότερες από αυτές τις συναλλαγές δεν γίνονται μεταξύ ιδιωτών που αποφάσισαν να... καθαρίσουν τις αποθήκες και τις σοφίτες τους, αλλά από εμπόρους τέχνης.

Αυτή τη στιγμή υπάρχουν περισσότερες από 300 διευθύνσεις στο Internet, οι οποίες παρέχουν στους χρήστες τους υπηρεσίες ηλεκτρονικών δημοπρασιών. Ανάμεσά τους, μάλιστα, συγκαταλέγεται και το «παιδί» της πρόσφατης συνεργασίας του δεύτερου μεγαλύτερου οίκου δημοπρασιών στον κόσμο Sotheby's, με την εταιρεία του Internet Amazon.com, του κ. Τζεφ Μπέζος. Στη διεύθυνση www.amazon.sothebys.com μπορεί κανείς να διαλέξει ανάμεσα σε έργα ζωγραφικής, γλυπτά, φωτογραφίες, κοσμήματα, ρολόγια, υφάσματα, κεραμικά, βιβλία και χειρόγραφα, αλλά και... θεματικές πωλήσεις, όπως η τρέχουσα δημοπρασία κοσμημάτων που είναι αφιερωμένη στην εορτή του Αγίου Βαλεντίνου. Όλα τα δημοπρατούμενα κομμάτια, εξάλλου, έχουν την εγγύηση αυθεντικότητας του διάσημου οίκου δημοπρασιών.

Κάποιες άλλες διευθύνσεις, ωστόσο, δεν παρέχουν τις ίδιες εγγυήσεις. Ενώ οι περισσότερες εταιρείες διαθέτουν πληροφορίες από προηγούμενους αγοραστές για το «ποιόν» του κάθε πωλητή, ωστόσο για ακριβά κομμάτια υπάρχουν ειδικές υπηρεσίες που έναντι κάποιας αμοιβής δεσμεύουν το ποσό της πληρωμής ώσπου να παραληφθεί το αντικείμενο και να κριθεί ότι αυτό βρίσκεται σε ικανοποιητική κατάσταση. Στις περισσότερες, ωστόσο, περιπτώσεις οι συναλλασσόμενοι απλά εμπιστεύονται ο ένας τον άλλον στέλλοντας ο μιν αγοραστής το τσεκ της αμοιβής, ο δε πωλητής το αντικείμενο. Κάποιες εταιρείες προσφέρουν τη δυνατότητα ασφάλισης απέναντι σε πιθανή εξαπάτηση, όπως για παράδειγμα η eBay, η οποία προσφέρει δωρεάν ασφάλιση ύψους 200 δολαρίων.

Οι ειδικοί, ωστόσο, προτείνουν να αποφεύγεται η αγορά συλλεκτικών αντικειμένων και αντικών, η αυθεντικότητα των οποίων δεν είναι εγγυημένη, ενώ συνιστούν ως καταλληλότερο τρόπο αγοράς τη χρήση πιστωτικής κάρτας. Αν πάλι επιθυμείτε να διαθέσετε κάποιο αντικείμενο που έχετε στην κατοχή σας προς πώληση στείλτε μια καλή φωτογραφία και περιγραφή, βεβαιωθείτε ότι θέσατε το κατώτατο όριο αγοράς του αντικειμένου, ενώ αξίζει να γνωρίζει κανείς ότι με κάτι παραπάνω από το κόστος έκθεσης του αντικειμένου στην ιστοσελίδα της εταιρείας μπορεί να λάβει προνομιακή θέση στην κορυφή της σχετικής κατηγορίας. Όπως άλλωστε και με τις «πραγματικές» δημοπρασίες, η εταιρεία που τις διοργανώνει λαμβάνει μια προμήθεια για τα αντικείμενα που πωλούνται, αλλά κατά κανόνα μικρότερη, και μόνο από τον πωλητή.

Ψηφιακές Δημοπρασίες

Για τη μανία με τις δημοπρασίες που έχει κυριεύσει τους επισκέπτες του Internet ευθύνεται ένας κάτοικος του Σαν Φρανσίσκο ονόματι Πιερ Ομιντιάρ. Το 1995, θέλοντας να βοηθήσει τη μνηστή του στο χόμπι της να συλλέγει τα πλαστικά κουτάκια-διανεμητές στα οποία συσκευάζονται οι μέντες Ρεζ έφτιαξε ένα δικτυακό τόπο. Σήμερα, το eBay είναι ο κορυφαίος δικτυακός τόπος δημοπρασιών, με 7,7 εκατομμύρια εγγεγραμμένα μέλη. Στις σελίδες τους προσφέρονται καθημερινά εκατομμύρια αντικείμενα προς πώληση σε 3.000 περίπου κατηγορίες. Η μανία των δημοπρασιών έχει αρχίσει να κατακτά και την Ελλάδα. Έκτος από τις δημοπρασίες που διεξάγει η Lufthansa, στην Ελλάδα υπάρχουν τέσσερις τουλάχιστον δικτυακοί τόποι δημοπρασιών (μολονότι οι δύο δεν φαινόταν να έχουν ιδιαίτερη κίνηση).



Η μανία για τα κυβερνοπάζαρα έχει φτάσει και στην Ελλάδα, όπου έχουν αρχίσει να λειτουργούν τέσσερις τουλάχιστον δικτυακοί τόποι.

Οι δημοπρασίες, όμως, δεν περιορίζονται στο επίπεδο των καταναλωτών και της λιανικής. Από τις πιο ραγδαία αναπτυσσόμενες δραστηριότητες στο Internet είναι οι δημοπρασίες στον εμπορικό τομέα, κυρίως στο ηλεκτρονικό εμπόριο μεταξύ επιχειρήσεων (business-to-business ή B2B), όπου νέες συμφωνίες για τη δημιουργία

ηλεκτρονικών κόμβων που εξυπηρετούν κοινά συστήματα προμηθειών διαφόρων εταιρειών του ίδιου κλάδου, από την αυτοκινητοβιομηχανία μέχρι το λιανεμπόριο, απασχολούν καθημερινά τον οικονομικό Τύπο διεθνώς. Το μοντέλο των πλειστηριασμών έχουν αγκαλιάσει πολλοί κλάδοι, ακόμα και οι διαφημιστικές εταιρείες. Παράλληλα, το Internet έχει ευρύνει τη διεξαγωγή πλειστηριασμών από κρατικούς οργανισμούς και εταιρείες με παράδοση στο χώρο όπως οι οίκοι Sotheby's και Christie's.

Η απήχηση των δημοπρασιών και η εξάπλωσή τους έχουν αυξήσει και τους κινδύνους εξαπάτησης των καταναλωτών. Το 1999, η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Εμπορίου έλαβε 11.000 καταγγελίες γι' αυτό το είδος των συναλλαγών οι περισσότερες αφορούν σε δραστηριότητα μέσω Internet. Η αύξηση του αριθμού των καταγγελιών έχει ανησυχήσει τους πιο μεγάλους δικτυακούς τόπους δημοπρασιών που συνεχώς αναζητούν νέους τρόπους για να κατοχυρώσουν και να προστατέψουν την υπόληψή τους. Δύο από αυτούς, το eBay και το Amazon.com, ανακοίνωσαν τη συνεργασία τους με την ομοσπονδιακή Επιτροπή Ασφάλειας Καταναλωτικών Προϊόντων για να διευκολύνουν την πληροφόρηση των αγοραστών για ελαττωματικά προϊόντα που έχουν ανακληθεί. Το Auction Universe προσφέρει ασφάλιση μέσω της Bid\$afe, που μεσολαβεί ως εγγυητής και για τις δύο πλευρές.

Οι ζωντανές διαδικτυακές δημοπρασίες διεξάγονται με διαδικασία παρόμοια με αυτήν που χρησιμοποιούν οι αίθουσες τέχνης και οι κρατικοί φορείς για την πώληση κατασχεμένων αντικειμένων. «Παρουσιάζεται» ένα αντικείμενο για το οποίο υποψήφιοι αγοραστής δηλώνουν το ενδιαφέρον τους προσφέροντας ένα χρηματικό ποσό για να το αποκτήσουν. Στις περισσότερες δημοπρασίες, είτε ζωντανές είτε διαδοχικές, οι συμμετέχοντες έχουν μία τουλάχιστον ευκαιρία να αυξήσουν την προσφορά τους. Το αντικείμενο πωλείται σε αυτόν που προσφέρει τα περισσότερα χρήματα για να το αποκτήσει. Για σπάνια αντικείμενα, η δημοπρασία καθορίζει την τιμή πώλησης στις δημοπρασίες καταναλωτικών

αγαθών, στόχος είναι να πετύχει κάποιος τιμή αρκετά χαμηλότερη από αυτήν της αγοράς. Μέσω του eBay, για παράδειγμα, σε δημοπρασία που έληξε στις 31 Μαρτίου πωλήθηκε καινούρια επίπεδη οθόνη ViewSonic VP140 έναντι 615 δολαρίων (215.000 δραχμές περίπου). Η τιμή λιανικής της ίδιας οθόνης ήταν 1.000 δολάρια (350.000 δραχμές περίπου).

«Σε ένα συγκρατημένο και έμπειρο καταναλωτή, οι διαδικτυακές δημοπρασίες σίγουρα προσφέρουν ευκαιρίες» επισημαίνει στέλεχος συνδέσμου καταναλωτών. «Η καλύτερη συμβουλή είναι απλή και ισχύει για όλο το είδος των αγορών: να είστε ενημερωμένοι».

Να η Ευκαιρία.



Αν δεν ξέρετε από πού να αρχίσετε, συμβουλευτείτε ένα δικτυακό τόπο σαν το Internet Auction List.

Οι δημοπρασίες καταναλωτικών αγαθών ανήκουν σε δύο κατηγορίες: στους εμπόρους και τους ιδιώτες. Οι δημοπρασίες εμπόρων είναι κάτι σαν τις εκπτώσεις ή το γνωστό «ξεπούλημα» καταστημάτων που θέλουν να ανανεώσουν το εμπόρευσμά τους διαθέτοντας το παλιό απόθεμά τους σε τιμή πολύ χαμηλότερη από την τιμή λιανικής. Δημοπρασίες εμπόρων

διεξάγονται επίσης από κατασκευαστές, συνήθως για παλαιότερα μοντέλα μιας σειράς προϊόντων. Στις περισσότερες περιπτώσεις τα αντικείμενα που πωλούνται σε δημοπρασίες εμπόρων είναι καινούρια, έστω και δεύτερης διαλογής, ή ελαφρώς μεταχειρισμένα ή αντικείμενα που επιστράφηκαν ως ελαττωματικά αλλά έχουν επισκευαστεί από τον κατασκευαστή.

Στις δημοπρασίες εμπόρων υπάρχουν περισσότερες πιθανότητες να χτυπήσετε μια καλή ευκαιρία, για παράδειγμα, λόγω ενός μικρού ψεγαδιού που δεν θα επέτρεπε στον κατασκευαστή να διαθέσει το αντικείμενο μέσω καταστήματος. Από τις καλύτερες ευκαιρίες που μπορείτε να πετύχετε σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές είναι μοντέλα που χρησιμοποιήθηκαν για επίδειξη στο κατάστημα του κατασκευαστή, τα λεγόμενα demo. Για παράδειγμα, στο CompUSA Auctions βρήκαμε ένα Compaq Presario 1692 K-6-2/433 (64MB, 6GB, DVD με μόντεμ 56K, 12.1 Active) στην τιμή των 1.007 δολαρίων, εικοσιτέσσερις ώρες περίπου πριν κλείσει ο πλειστηριασμός. Ο υπολογιστής του κουτιού, αλλά χωρίς εγχειρίδια τελικά πωλήθηκε στην τιμή των 1.360 δολαρίων. Η τιμή λιανικής των Presario 1600 ξεκινά από 1.699 δολάρια.

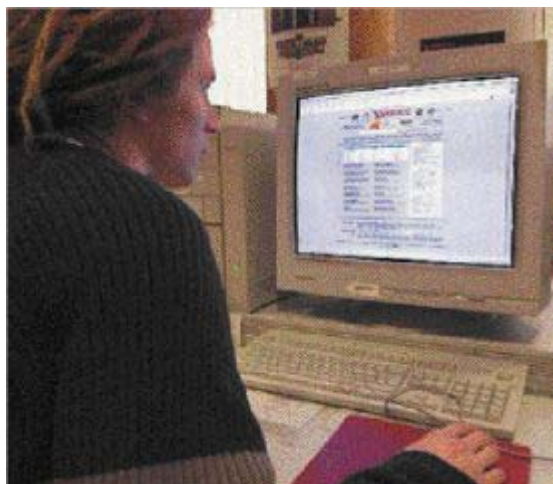
Συνήθως οι καλύτερες ευκαιρίες που προσφέρονται στις δημοπρασίες εμπόρων είναι οι μικρές παρτίδες εμπορευμάτων. Το OnSale atAuction, δικτυακός τόπος προσφορών της αλυσίδας Egghead, πρόσφατα διέθετε εννέα IBM ThinkPad 380ED με Intel Pentium 166 MMX (16MB, 2GB HD, 20xCD, 12.1 dual scan), για τους οποίους υπήρχαν οκτώ προσφορές που κυμαίνονταν από 450 μέχρι 460 δολάρια λίγες ώρες πριν κλείσει ο πλειστηριασμός. (Ένας από τους συμμετέχοντες, μάλιστα, σημείωσε «αγόρασα τον ίδιο την περασμένη εβδομάδα έναντι 460 δολαρίων».)

Παρτίδες εμπορευμάτων συχνά δημοπρατούνται με διαδικασία τύπου Γιάνκι, όπου πλειοδότης είναι ο αγοραστής που προσφέρει την υψηλότερη τιμή για τα περισσότερα κομμάτια. Στην Αμερική, καταναλωτές συχνά δημιουργούν «ομάδες αγορών» για να εκμεταλλευτούν αυτές τις ευκαιρίες. Πάντως, πριν καταθέσετε

προσφορά για ένα κομμάτι μιας παρτίδας αντικείμενων, είτε μόνος είτε σε γκρουπ, βεβαιωθείτε ότι όλα τα κομμάτια που προσφέρονται είναι ίδια.

Οι δημοπρασίες ιδιωτών επίσης μπορούν να αποτελέσουν ευκαιρία για μια καλή αγορά, αλλά απαιτούν περισσότερη προσοχή από μέρους του αγοραστή, γιατί δεν υπάρχει εγγύηση ούτε για το αντικείμενο ούτε για το άτομο που το πουλά. Σε αυτού του είδους τις δημοπρασίες, ιδιώτες διαθέτουν αντικείμενα, από καινούρια έως συλλεκτικά, για πώληση σε αυτόν που θα προσφέρει την καλύτερη τιμή. Μαζί με πραγματικές ευκαιρίες μια ολοκαίνουρια κάρτα τρισδιάστατων γραφικών βίντεο για 50 δολάρια, που αγοράστηκε κατά λάθος από κάποιον, ενώ υπήρχε ήδη εγκατεστημένη στον ηλεκτρονικό υπολογιστή του υπάρχει και πολύ υπερτιμημένη σαβούρα. Δυστυχώς, οι περισσότερες πραγματικές ευκαιρίες είναι το αποτέλεσμα αποτυχίας, λάθους ή ατυχίας, όπως η κάρτα γραφικών. Ένας ιδιώτης πουλούσε όσο όσο δύο αεροπορικά εισιτήρια Σαν Φρανσίσκο-Νέα Υόρκη από ένα ταξίδι που αναγκάστηκε να ματαιώσει, προκειμένου να ανακτήσει έστω και 50 δολάρια από το ποσό που είχε πληρώσει.

Στους περισσότερους δικτυακούς τόπους δημοπρασιών η συμμετοχή είναι δωρεάν για τους αγοραστές, ενώ υπάρχει κάποια μικρή χρέωση για όσους προσφέρουν αντικείμενα προς πώληση. Συχνά απαιτούν επίσης προμήθεια, ένα ποσοστό δηλαδή της τελικής τιμής που πετυχαίνει ο πωλητής και μπορεί να κυμαίνεται από δέκα δολάρια έως και δέκα εκατομμύρια δολάρια η πλειοδοτική προσφορά στο eBay για το domain name Year2000.com



Η πύλη Yahoo! είναι από τους δικτυακούς τόπους που διεξάγουν δημοπρασίες ιδιωτών.

Οι δημοπρασίες ιδιωτών διεξάγονται μέσω δικτυακών τόπων, όπως το eBay και το Auction Universe, που παρέχουν την τεχνική υποδομή γι' αυτό το κυβερνογιοσσορούμ. Ζωντανές δημοπρασίες όπως της Lufthansa συνήθως γίνονται από τις ίδιες τις επιχειρήσεις. Οι περισσότεροι δικτυακοί τόποι διεξάγουν δημοπρασίες που εξελίσσονται στη διάρκεια μιας τουλάχιστον ημέρας και στις οποίες τα πιο στρατηγικά χτυπήματα γίνονται τα

τελευταία λεπτά, πριν τελειώσει η διορία για την κατάθεση προσφορών.

Κάθε δικτυακός τόπος δημοπρασιών θέτει τους δικούς του κανόνες, παρ' όλο που η βασική διαδικασία είναι η ίδια. Στις ζωντανές δημοπρασίες, ο ρυθμός είναι αρκετά γρήγορος, καθώς η διαδικασία εξελίσσεται μέσα σε ένα σύντομο χρονικό διάστημα. Δημοπρασίες που διεξάγονται διαδοχικά μπορεί να διαρκέσουν ακόμα και μήνα, ανάλογα με το πόσο νομίζει ο πωλητής ότι θα δυσκολευτεί να βρει αγοραστή στην τιμή που θέλει.

Πρώτα συμπληρώνετε μια φόρμα με τα στοιχεία σας. Μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα, συνήθως λιγότερο από δέκα λεπτά, θα λάβετε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου έναν κωδικό που θα χρησιμοποιήσετε για να μπειτε στο χώρο των συναλλαγών.

Τα αντικείμενα που προσφέρονται στον πλειστηριασμό είναι οργανωμένα ανά κατηγορία. Εάν ψάχνετε κάτι συγκεκριμένο, προτιμήστε τη μηχανή αναζήτησης για να σας βοηθήσει να το βρείτε, ιδίως σε μεγάλους δικτυακούς τόπους όπως το Yahoo Auctions. Υπάρχουν όμως διάφορα βοηθήματα για να βρείτε αυτό που ζητείτε, όπως το Amazing AuctionBot που παρακολουθεί το eBay για εσάς και σας ειδοποιεί μόλις βγει το συγκεκριμένο αντικείμενο για δημοπρασία.

Όταν εντοπίσετε ένα αντικείμενο που σας ενδιαφέρει, μη βιαστείτε. Διαβάστε πρώτα προσεκτικά την περιγραφή του και τους όρους πώλησης. Συγκρίνετε την τιμή λιανικής με τις προσφερόμενες τιμές, κυρίως όταν έχει οριστεί ελάχιστη τιμή πώλησης. Αν τα θεωρείτε όλα εντάξει, κάντε την προσφορά σας. Εδώ χρειάζεται λίγη προσοχή: περιεργαστείτε προσεκτικά το ιστορικό της δημοπρασίας, δείτε πόσος χρόνος παραμένει μέχρι τη λήξη της και με τι συχνότητα γίνονται τα χτυπήματα από άλλους υποψήφιους αγοραστής. Σε μεγάλους δικτυακούς τόπους δημοπρασιών, όπως το eBay, η διαδικασία είναι σχεδόν αυτοματοποιημένη: μαζί με την πρώτη προσφορά, κρυφά από τους άλλους, δηλώνετε το μέγιστο ποσό που διατίθεστε να πληρώσετε για το αντικείμενο και το ρυθμό αύξησης της τιμής, ώστε χτύπημα της τιμής του αντικείμενου να προκαλεί νέο χτύπημα δικό σας.

Για παράδειγμα, εντοπίσατε έναν Apple PowerMac G4/350 (64MB, 10GB, 24x, 56K) καινούριο, στο κουτί, στην τιμή των 751 δολαρίων δύο ημέρες πριν λήξει ο πλειστηριασμός. Υπάρχουν ήδη 15 χαμηλότερες προσφορές. Το ελάχιστο ποσό αύξησης της προσφοράς είναι ένα δολάριο. Ποια τακτική θα ακολουθήσετε;

«Το πρώτο πράγμα που θα έκανα αν το επέτρεπε ο δικτυακός τόπος είναι να μελετήσω την ιστορία των προσφορών για το αντικείμενο ώστε να δω πόσοι ξεχωριστοί υποψήφιοι αγοραστής υπάρχουν» λέει η Μπεθ, φοιτήτρια από το Κονέτικατ, που έχει αγοράσει πολλά πράγματα από δημοπρασίες στο Διαδίκτυο. «Έπειτα θα κάνω μια προσφορά για πέντε δολάρια παραπάνω, να δω μήπως κάποιος τσιμπήσει. Αν υπάρξει αντιπροσφορά, σημαίνει ότι κάποιος ενδιαφέρεται για τον υπολογιστή και ίσως αντιμετωπίσω ανταγωνισμό στο κλείσιμο».

Άλλη χρήστης διαφωνεί, υποστηρίζοντας ότι ο πιο σίγουρος τρόπος να πετύχεις μια πραγματική ευκαιρία είναι να μπεις στον πλειστηριασμό την τελευταία στιγμή. Η στρατηγική αυτή λέγεται «σνάιπινγκ» και είναι εμπνευσμένη από τους ελεύθερους σκοπευτές. Εφαρμόζεται συνήθως εις βάρος των διαγωνιζόμενων στη δημοπρασία, που χρησιμοποιούν αυτοματοποιημένα χτυπήματα.

«Καμία φορά, η απόκτηση του αντικείμενου είναι δευτερεύουσας σημασίας. Η στρατηγική είναι αυτή που σε ερεθίζει και στο τέλος σε εθίζει» λέει ο Νικ, που επισκέπτεται δικτυακές δημοπρασίες τουλάχιστον μία ώρα την ημέρα. «Είναι όπως μια παρτίδα πόκερ».

Υπάρχουν αρκετά βοηθήματα για όσους συμμετέχουν σε δημοπρασίες στο Διαδίκτυο. Υπηρεσίες «εξουσιοδότησης», όπως το BidBuddy και το BidButler, ρυθμίζουν τα χτυπήματά σας και σας ειδοποιούν όταν οι προσφορές ξεπεράσουν το ποσό που έχετε ορίσει. Οι μεγάλοι δικτυακοί τόποι παραχωρούν στα μέλη τους από μία ιδιωτική σελίδα για να παρακολουθούν τις προσφορές που κάνουν και την εξέλιξη των διαφόρων δημοπρασιών στις οποίες συμμετέχουν. Εξειδικευμένες μηχανές αναζήτησης, όπως το BidFind, ψάχνουν τις δεκάδες εξειδικευμένων δημοπρασιών για να σας βοηθήσουν να εντοπίσετε το αντικείμενο που ζητείτε. Το

BiddersEdge συγκεντρώνει πληροφορίες για τη μέση τιμή πώλησης προϊόντων στις κατηγορίες που ορίζετε, ενώ στον οικονομικό δικτυακό τόπο Gomez θα βρείτε «συμβούλους» που θα σας ενημερώνουν για την κίνηση στις δημοπρασίες μέσω Internet .

Μέχρι και domain names βγαίνουν στο σφυρί στις δημοπρασίες μέσω Internet.

Πετύχατε το στόχο σας. Η επίπεδη οθόνη που είχατε βάλει στο μάτι είναι δική σας και σε τιμή που σας επιτρέπει να κάνετε εκείνο το ταξιδάκι στο Βερολίνο που χτυπήσατε στη δημοπρασία της Lufthansa, χωρίς να ζητήσετε τραπεζικό δάνειο. Η διαδικασία δεν σταματά όμως εδώ. Για τα εισιτήρια δεν υπάρχει ιδιαίτερο πρόβλημα, γιατί έχετε να κάνετε με μια μεγάλη εταιρεία. Το ίδιο ισχύει και για αγορές από δημοπρασίες εμπόρων, ιδίως όταν διεξάγονται από γνωστές επιχειρήσεις. Τι γίνεται όμως με την οθόνη του κυρίου X;

Μόλις σας ειδοποιήσει ο δικτυακός τόπος που διεξήγαγε τη δημοπρασία ότι κερδίσατε, θα έλθει σε επαφή μαζί σας και ο κύριος X. Μάθετε τι εγγυήσεις δίνει για το αντικείμενο και αν μπορείτε να το επιστρέψετε. Συμφωνήστε, επίσης, τον τρόπο πληρωμής, τον τρόπο παραλαβής, καθώς και το ποιος θα αναλάβει τα έξοδα αποστολής και ασφάλισης. Φροντίστε να μάθετε όσο περισσότερα στοιχεία για τον πωλητή όνομα, διεύθυνση κατοικίας, τηλέφωνο πριν του δώσετε χρήματα, και κρατήστε αντίγραφα της περιγραφής του αντικειμένου και της αλληλογραφίας σας μαζί του.

Οι πιο ευυπόληπτοι δικτυακοί τόποι θα σας συμβουλέψουν να χρησιμοποιήσετε μια υπηρεσία εγγυήσεων (escrow). Οι εταιρείες αυτές λειτουργούν ως μεσολαβητές στην αγοραπωλησία, δεσμεύοντας την πληρωμή είτε αυτή γίνεται με μετρητά, με πιστωτική κάρτα ή με επιταγή μέχρι να παραλάβετε και να αποδεχτείτε το αντικείμενο που αγοράσατε στη δημοπρασία.

Αν δεν πετύχατε, μη στεναχωριέστε. Ευκαιρίες πάντα υπάρχουν στον κυβερνοχώρο.

Κάντε Έρευνα Αγοράς.

Επισκεφθείτε διάφορους δικτυακούς τόπους που διεξάγουν δημοπρασίες και συγκρίνετε την ποιότητα και την ποικιλία των προϊόντων που προσφέρονται για αγορά ή ανταλλαγή. Ενημερωθείτε για ποια προϊόντα υπάρχει μεγάλη προσφορά και ποια είναι πιο δυσεύρετα, κυρίως αν ψάχνετε για κάποιο συγκεκριμένο αντικείμενο.

Μελετήστε τους Κανόνες.

Μάθετε αν οι δημοπρασίες είναι ζωντανές ή διεξάγονται στη διάρκεια μιας ή περισσότερων ημερών. Πόσες φορές μπορείτε να ανανεώσετε την προσφορά σας; Η δημοπρασία διεξάγεται ανοιχτά (δηλαδή, βλέπετε τις προσφορές των άλλων) ή είναι κλειστή;

Παρακολουθήστε Μερικές Δημοπρασίες.

Πριν συμμετάσχετε σε μια δημοπρασία, παρακολουθήστε τουλάχιστον μία, κατά προτίμηση για αντικείμενο παρόμοιο με αυτό που θέλετε να αγοράσετε. Προσέξτε το ρυθμό και το ύψος των χτυπημάτων.

Εξετάστε το Αντικείμενο που Θέλετε να Αγοράσετε.

Πριν κάνετε μια προσφορά, διαβάστε προσεκτικά την περιγραφή που δημοσιεύεται στον κατάλογο της δημοπρασίας. Είναι καινούριο, μεταχειρισμένο ή δεύτερης διαλογής; Αν είναι επιδιορθωμένο, τι είδους βλάβη είχε πάθει, κάτι επιφανειακό ή κάτι που επηρεάζει τη λειτουργία του; Προσφέρεται σε διάφορα χρώματα ή μεγέθη, ή μόνο σε μία συγκεκριμένη μορφή; Υπάρχουν περιορισμοί όπως, για παράδειγμα, ημέρες που δεν μπορείτε να χρησιμοποιήσετε ένα εισιτήριο; Ποια είναι η τιμή πώλησης στην αγορά; Αν το μοντέλο έχει αποσυρθεί από την αγορά, υπάρχουν ανταλλακτικά;

Ενημερωθείτε για τον Πωλητή.

Εξετάστε όσο προσεκτικά γίνεται την αξιοπιστία του πωλητή. Είναι γνωστή επιχείρηση ή είναι ιδιώτης; Δέχεται να γίνει η ανταλλαγή χρημάτων και αντικείμενου μέσω εγγυητή; Αν το αντικείμενο προσφέρεται από ιδιώτη, τι ευθύνες αναλαμβάνει ο δικτυακός τόπος που διεξάγει την πώληση;

Διαβάστε τα Ψιλά Γράμματα.

Η τιμή περιλαμβάνει τα έξοδα αποστολής; Υπάρχει κάποια επιπλέον χρέωση που δεν φαίνεται στην τιμή, για παράδειγμα, ΦΠΑ; Το αντικείμενο καλύπτεται από εγγύηση; Μπορείτε να το επιστρέψετε, αν δεν σας ικανοποιεί;

Σκέψου...

Τι θέλεις να αγοράσεις

Πόσο θέλεις να ξοδέψεις

Με ποιον συναλλάσσεσαι

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ

EONE

Όροι Χρήσης

Η συμμετοχή στο eone auctions, σημαίνει την αποδοχή όλων των παρακάτω όρων χρήσης:

Η υπηρεσία αυτή προσφέρεται προς οποιονδήποτε ιδιώτη η εταιρεία θέλει να πουλήσει ή να αγοράσει κάποια προϊόντα.

Η χρήση του eone auctions είναι δωρεάν προς όλους τους ιδιώτες.

Η χρήση του eone auctions παρέχεται στην εκάστοτε υπάρχουσα μορφή, χωρίς να επιτρέπεται ουδεμία τροποποίηση ή άλλη επέμβαση σε αυτό από τον χρήστη.

Απαγορεύεται η χρήση του eone auctions για σκοπούς παράνομους ή αντίθετους στα χρηστά ήθη και την συναλλακτική πρακτική.

Το eone διατηρεί το δικαίωμα να διακόψει μια δημοπρασία με την απλή υποψία κάποιας παράνομης συναλλαγής.

Για να γίνει κάποιος χρήστης του eone auctions είναι απαραίτητο να δώσει μια έγκυρη διεύθυνση email. Πριν ενεργοποιηθεί ως χρήστης, η διεύθυνση αυτή θα πρέπει να επαληθευθεί. Το eone auctions διατηρεί την δυνατότητα για έλεγχο των στοιχείων του κάθε χρήστη, τα αποτελέσματα της οποίας είναι εμπιστευτικά. Το eone βεβαιώνει πως είναι σύμφωνο με τις αρχές προστασίας των προσωπικών δεδομένων της Ευρωπαϊκής Ένωσης και πως κανένα από τα προσωπικά στοιχεία του χρήστη δεν πρόκειται να δοθεί σε τρίτους και να χρησιμοποιηθεί για διαφημιστικούς σκοπούς χωρίς έγγραφη συγκατάθεση.

Η χρήση του eone auctions απαιτεί από τον χρήστη την χορήγηση πληροφοριών και προσωπικών δεδομένων του. Το είδος των δεδομένων εξαρτάται από την εξέλιξη της τεχνολογίας και ο χρήστης θα ενημερώνεται σχετικά. Με την παρούσα ο χρήστης ενημερώνεται ότι θα του ζητηθούν για την καλή λειτουργία του eone auctions προσωπικά δεδομένα του και συναινεί ανεπιφύλακτα στην χορήγηση τους, η οποία αποσκοπεί και θα χρησιμοποιηθεί μόνο στην εξυπηρέτηση και καλή λειτουργία του eone auctions στα πλαίσια των σκοπών λειτουργίας του, ενώ το σύνολο των δεδομένων που θα χορηγηθούν θα παραμείνουν εμπιστευτικά. Το eone βεβαιώνει πως είναι σύμφωνο με τις αρχές προστασίας των προσωπικών δεδομένων της Ευρωπαϊκής Ένωσης και πως κανένα από τα προσωπικά στοιχεία του χρήστη δεν πρόκειται να

δοθεί σε τρίτους και να χρησιμοποιηθεί για διαφημιστικούς σκοπούς χωρίς έγγραφη συγκατάθεση. Με τη συμμετοχή ενός πωλητή στο eone auctions θεωρείται ότι αυτός αυτόματα αποδέχεται ότι η πώληση ή μεταπώληση των αντικειμένων που έχει στην κατοχή του δεν είναι αξιόποινη πράξη. Σε κάθε περίπτωση το eone auctions δεν φέρει καμία ευθύνη.

Σε περίπτωση άρνησης αγοράς ενός αντικειμένου από τον αγοραστή που έχει δώσει την υψηλότερη προσφορά με την λήξη της δημοπρασίας του, το eone auctions διατηρεί το δικαίωμα να καταχωρήσει το χρήστη ως κακόπιστο και να του αφαιρέσει τα δικαιώματα χρήσης του eone auctions.

Σε περίπτωση άρνησης πώλησης από τον πωλητή με το ποσό της υψηλότερης προσφοράς που είχε δοθεί με την λήξη της δημοπρασίας, το eone auctions διατηρεί το δικαίωμα να καταχωρήσει το χρήστη ως κακόπιστο και να του αφαιρέσει τα δικαιώματα χρήσης του eone auctions.

Η κατάσταση του κάθε προϊόντος είναι ευθύνη του πωλητή και όχι του eone auctions. Αν κάποιο αντικείμενο δεν είναι στην κατάσταση στην οποία αναφέρεται στην περιγραφή του, τότε ο αγοραστής θα πρέπει να λύσει τις διαφορές του με τον πωλητή του αντικειμένου και όχι με το eone auctions. Οι χρήστες έχουν το δικαίωμα βαθμολόγησης και θα πρέπει να τα χρησιμοποιούν για δική τους προστασία.

Κάθε χρήστης μπορεί να καταγγείλει κάποιον άλλο χρήστη που δεν συμπεριφέρθηκε σωστά μέσω της δυνατότητας της βαθμολόγησης χρήστη. Στην περίπτωση που υπάρξουν επανειλημμένες αρνητικές κριτικές, από διαφορετικούς χρήστες και για διαφορετικές δημοπρασίες, το eone auctions διατηρεί το δικαίωμα να καταχωρήσει το χρήστη ως κακόπιστο και να του αφαιρέσει τα δικαιώματα χρήσης του eone auctions.

Σε περίπτωση κατάχρησης των υπηρεσιών του eone auctions για λόγους αστεϊσμού ή άλλους (εσκεμμένα υψηλές προσφορές, εσκεμμένα λάθος προσωπικά στοιχεία ή στοιχεία αντικειμένων) το eone auctions έχει δικαίωμα οριστικής διαγραφής του χρήστη και απαγόρευσης της χρήσης του eone auctions.

Γενικά, το eone auctions παίζει ΜΟΝΟ διαμεσολαβητικό ρόλο στις αγοραπωλησίες είναι υπεύθυνο για την σωστή λειτουργία της υπηρεσίας και δεν φέρει καμία ευθύνη για πιθανές κακές συναλλαγές και απώλεια χρημάτων ή αντικειμένων.

Τέλος, αν και το eone auctions αναγνωρίζει ότι μπορεί να υπάρξουν λόγοι ανωτέρας βίας που μπορεί να κάνουν αδύνατη την αγορά ή πώληση κάποιων αντικειμένων αφού έχει δοθεί προς πώληση ή προσφορά για αυτό αντίστοιχα, η εφαρμογή των παραπάνω όρων και προϋποθέσεων λειτουργίας θα είναι αυστηρή. Το eone auctions δεν αναλαμβάνει ουδεμία ευθύνη για τις παραπάνω περιπτώσεις.

Οι παραπάνω όροι χρήσης μπορεί να αλλάξουν χωρίς προειδοποίηση.

Γενικές Οδηγίες

Το eone auctions είναι ένα online δημοπρατήριο στο οποίο όλα συμβαίνουν ζωντανά. Για πρώτη φορά στον χώρο του Ελληνικού Διαδικτύου μπορούν να γίνονται δημοπρασίες σε πραγματικό χρόνο μέσα από τις σελίδες του eone.

Τα προϊόντα των eone auctions είναι τοποθετημένα σε μια σειρά από κατηγορίες. Μπορείτε να ψάξετε για ένα συγκεκριμένο προϊόν επιλέγοντας μία από τις

κατηγορίες. Τα προϊόντα που ανήκουν σ' αυτήν την κατηγορία ή υποκατηγορία εμφανίζονται με μορφή λίστας και εύκολα μπορείτε να δείτε τις βασικές πληροφορίες γι' αυτά.

Επιλέγοντας ένα από τα προϊόντα, εμφανίζεται ένα νέο παράθυρο που σας παρουσιάζει τις πληροφορίες για την συγκεκριμένη δημοπρασία. Εδώ μπορείτε να δείτε όλες τις πληροφορίες σχετικά μ' αυτό το προϊόν, την δημοπρασία, τον πωλητή, καθώς και να ψάξετε για άλλες δημοπρασίες από την λίστα των υποκατηγοριών. Επίσης μπορείτε να επιλέξετε το σύστημα αυτόματης προσφοράς για την δημοπρασία και φυσικά να κάνετε προσφορές για τα αντικείμενα που σας ενδιαφέρουν. Οι εγγεγραμμένοι χρήστες βλέπουν στο κάτω μέρος του παραθύρου την εξέλιξη των δημοπρασιών για τις οποίες έχουν κάνει κάποια προσφορά. Το eone auctions όπως προείπαμε είναι ένα on-line δημοπρατήριο και έτσι αν γίνει κάποια μεταβολή στην τιμή ενός αντικειμένου ειδοποιείστε αυτόματα (με αλλαγή στο χρώμα της τιμής του αντικειμένου) χωρίς να χρειάζεται να ξαναφορτώσετε την σελίδα).

Το eone auctions υποστηρίζει δημοπρασίες τύπου Winning Bid, Dutch και Γρήγορες (μίας ώρας)

Παραλληλα υπάρχουν στο site ειδικές οδηγίες οι οποίες απαντούν σε ορισμένα απο τα ερωτήματα που μπορούν να γεννηθούν κατα την περιπλανηση μας στο site.

Παρακάτω αναφέρονται ενδεικτικά μερικές ερωτήσεις.

Ειδικές Οδηγίες

1. Ποιός μπορεί να χρησιμοποιήσει το e-auctions;
2. Έχω ήδη εγγραφεί. Γιατί το e-auctions μου λέει ότι δεν έχω επαληθεύσει τη διεύθυνση email;
3. Ξέχασα τον κωδικό μου. Τι μπορώ να κάνω;
4. Πως μπορώ να αλλάξω το όνομα χρήστη;
5. Πως μπορώ να αλλάξω τον κωδικό μου, τη διεύθυνση email, την πραγματική μου διεύθυνση κλπ;
6. Είμαι πολύ δυσαρεστημένος (ή ευχαριστημένος) από κάποιον χρήστη. Τι μπορώ να κάνω;
7. Έκανα μια προσφορά, αλλά δεν τη βλέπω στον πίνακα με τις προσφορές στη σελίδα της δημοπρασίας. Γιατί;

8. Κάθε φορά που κάνω μια προσφορά ο χρήστης που είχε την επικρατούσα προσφορά, κάνει νέα προσφορά αμέσως και με περνάει. Γιατί;
9. Όταν μια δημοπρασία κλείσει, πώς θα καταλάβω αν κέρδισα;
10. Πως θα επικοινωνήσω με τον πωλητή μέσω email;
11. Τι γίνεται αν ο πωλητής δε θελήσει τελικά να πουλήσει;
12. Έκανα νέα προσφορά για να αυξήσω το άνω όριο που είχα θέσει, και η τρέχουσα προσφορά μου τελικά αυξήθηκε! Γιατί;
13. Μπορώ να αποσύρω την προσφορά μου αφού την έχω υποβάλλει;
14. Μπορώ να ανεβάσω το άνω όριο της προσφοράς μου αφότου την έχω υποβάλλει;
15. Γιατί νικήθηκα από μια προσφορά που διέφερε από τη δικιά μου κατά ποσό μικρότερο του ελάχιστου ρυθμού αύξησης προσφορών;
16. Ποιός μπορεί να δει το άνω όριο της προσφοράς μου;
17. Τι είναι η 'επιθυμητή τιμή' και τι ρόλο παίζει στην εξέλιξη της δημοπρασίας;
18. Γιατί ενώ το άνω όριο της προσφοράς μου απείχε αρκετά από την τρέχουσα τιμή της δημοπρασίας, μόλις υπέβαλλα την προσφορά μου αυτή πήγε κατευθείαν στη μέγιστη τιμή της;
19. Πως μπορώ να πουλήσω αντικείμενα στο e-auctions;
20. Πως θα μάθω την κατάληξη της δημοπρασίας μου;
21. Πως μπορώ να αλλάξω την περιγραφή ή την κατηγορία ενός αντικειμένου που πουλάω;
22. Πως μπορώ να αλλάξω την τιμή εκκίνησης ή τη διαθέσιμη ποσότητα ενός αντικειμένου που πουλάω;
23. Τι γίνεται αν δεν μπορώ να επικοινωνήσω με τον νικητή της δημοπρασίας ή αν αυτός τελικά δεν δεχθεί να αγοράσει;
24. Πόσο κοστίζει το να πουλήσω κάτι μέσω του e-auctions;
25. Τι γίνεται αν στη δημοπρασία μου κανείς δεν θέλει να αγοράσει;
26. Τι είναι η 'επιθυμητή τιμή' και τι ρόλο παίζει στην εξέλιξη της δημοπρασίας;
27. Τι γίνεται αν δεν επιτευχθεί η επιθυμητή τιμή;
28. Πως ορίζεται ο ρυθμός αύξησης προσφορών;

ΚΡΙΤΙΚΗ

Γαλλικό δικαστήριο έκρινε ανεπίτρεπτη τη συμμετοχή Γάλλων κυβερνοναυτών στις δημοπρασίες κειμηλίων των ναζί από την πύλη της αμερικανικής εταιρείας Yahoo!.

Στα τέλη Νοεμβρίου το Ανώτατο Δικαστήριο του Παρισιού με προεδρεύοντα το δικαστή Ζαν Ζακ Γκομέζ αποφάσισε ότι η Yahoo Inc. θα πρέπει εντός τριών μηνών να βρει τον τρόπο να απαγορεύσει τη συμμετοχή των Γάλλων χρηστών του Διαδικτύου στις δημοπρασίες κειμηλίων των ναζί από το δικτυακό του τόπο auctions.yahoo.com, εφαρμόζοντας τη γαλλική νομοθεσία που απαγορεύει την εμπορία τέτοιων αντικειμένων. Εάν παρέλθει η προθεσμία και η αμερικανική εταιρεία δεν συμμορφωθεί, θα κληθεί να καταβάλλει 13.000 δολάρια (5,3 εκατομμύρια δραχμές) κάθε ημέρα που θα καθυστερεί να ακολουθήσει την εντολή του δικαστηρίου.



Ο Μαρκ Νομπλ, μέλος της διεθνούς ομοσπονδίας ενάντια στο ρατσισμό και τον αντισημιτισμό (LICRA), δείχνει τις εκτυπώσεις από τις επίμαχες ιστοσελίδες δημοπρασιών στην ιντερνετική πύλη Yahoo!.

Η υπόθεση ξεκινά τον Απρίλιο όταν η Διεθνής Ομοσπονδία Ενάντια στο Ρατσισμό και τον Αντισημιτισμό (γνωστή από το γαλλικό αρκτικόλεξο της ως LICRA) και η Γαλλική Ένωση Εβραίων Φοιτητών (UEFJ) υποβάλλουν μήνυση κατά της αμερικανικής Yahoo Inc. Στις δημοπρασίες του www.yahoo.com εντοπίζονται περισσότερα από χίλια αντικείμενα των ναζί, τα οποία απουσιάζουν από το γαλλικό δικτυακό τόπο fr.yahoo.com. Η LICRA όμως επιμένει ότι η Yahoo Inc. θα πρέπει να βρει τρόπο, ώστε να εμποδίζεται η πρόσβαση στις δημοπρασίες του yahoo.com σε χρήστες από τη Γαλλία, τη Μαρτινίκα και την Γκάνα, ζητώντας μάλιστα να της επιβληθεί πρόστιμο ύψους 96.000 δολαρίων (περίπου 39 εκατομμύρια δραχμές) για κάθε ημέρα που θα περνά χωρίς να συμμορφώνεται. Η δίκη ορίζεται για τις 22 Μαΐου. Το Μάιο ο δικαστής Ζαν Ζακ Γκομέζ δικαιώνει τους ενάγοντες. Η Yahoo! αντιδρά, υποστηρίζοντας ότι κάτι τέτοιο είναι τεχνικώς ανέφικτο.

Τον Αύγουστο το δικαστήριο αναθέτει σε τριμελή ομάδα ειδικών (ένα Γάλλο, έναν Αμερικανό και έναν Ευρωπαίο) να ελέγξει τους ισχυρισμούς της Yahoo!. Το Νοέμβριο η ομάδα αυτή αποφαινεται ότι θα μπορούσε να εφαρμοστεί ένα σύστημα «φιλτραρίσματος» της κίνησης βάσει της γεωγραφικής προέλευσης των χρηστών του Διαδικτύου. Χάρη σε αυτό, το 90% τουλάχιστον των Γάλλων χρηστών δεν θα μπορούσε να συμμετάσχει στις επίμαχες δημοπρασίες.

Η δικαστική αυτή απόφαση φαίνεται ότι ανοίγει τον ασκό του Αιόλου για τις επιχειρήσεις του Διαδικτύου, αφού, είναι να αναρωτιέται κανείς, μεταξύ άλλων, εάν είναι καθήκον τους να μάθουν όλους τους νόμους της Γης και να καθιερώσουν τα κατάλληλα γεωγραφικά φίλτρα για να εναρμονιστούν με αυτούς. Και πάλι, αυτό θα θεωρείται ότι πρέπει να γίνει αυτεπάγγελτα ή κατόπιν δικαστικής εντολής;

Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ON LINE ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΥΠΕΡΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟ των online πωλήσεων στην Ελλάδα κατά το 2001 σε 17 εκ. ευρώ από 8 εκ. ευρώ το 2000 προβλέπει σε τελευταία έρευνά της η Forrester Research, στην οποία όμως υπογραμμίζεται ξεκάθαρα ότι η ελληνική αγορά αποτελεί ουραγό της ανάπτυξης που εμφανίζουν άλλες ευρωπαϊκές χώρες στις πωλήσεις μέσω Διαδικτύου.

Παρά το ότι η Ελλάδα βρίσκεται στην τελευταία θέση των ευρωπαϊκών χωρών με βάση την αξία των online πωλήσεών της, με την Ελβετία να καταλαμβάνει την πρώτη θέση παρουσιάζοντας πωλήσεις 230 εκ. ευρώ το 2000 και 581 εκ. ευρώ εφέτος, οι προοπτικές ανάπτυξης των πωλήσεων μέσω Διαδικτύου στην Ελλάδα είναι ιδιαίτερα ευοίωνες.

Σύμφωνα με τη Forrester οι online πωλήσεις στην Ελλάδα θα τριπλασιαστούν το 2002 φθάνοντας τα 51 εκ. ευρώ, ενώ η ανάπτυξή τους θα συνεχισθεί με ταχύτατους ρυθμούς φθάνοντας τα 125 εκ. ευρώ το 2003, τα 262 εκ. ευρώ το 2004, τα 476 εκ. ευρώ το 2005 και τα 772 εκ. ευρώ το 2006.

Μετά από μια πενταετία, οι ελληνικές πωλήσεις μέσω Διαδικτύου θα αντιστοιχούν στο 1,5% των συνολικών πωλήσεων λιανικής στη χώρα μας και στο 0,5% των συνολικών online πωλήσεων στην Ευρώπη.

Η Ελλάδα με βάση τις πωλήσεις που παρουσιάζει στο Internet βρίσκεται στην τρίτη κατηγορία των χωρών «χαμηλής ταχύτητας» όπως τις ονομάζει η Forrester, μαζί με τις Ιταλία, Ισπανία και Πορτογαλία. Οι τέσσερις χώρες αντιπροσωπεύουν συνολικά το 4% του ευρωπαϊκού online τζίρου.

Η ίδια έρευνα προβλέπει πως η χαμηλή διείσδυση του Διαδικτύου σε αυτές τις χώρες αποτελεί το μεγαλύτερο εμπόδιο για την ταχύτερη αύξηση του όγκου των πωλήσεων.

Ανταγωνισμός

Στην έρευνά της η Forrester εκτιμά ότι στο ελληνικό διαδίκτυο θα εισβάλλουν και αρκετές ξένες dot coms. Οι κατηγορίες προϊόντων με χαμηλά περιθώρια κέρδους, στις οποίες περιλαμβάνονται τα βιβλία, το hardware, το software και η μουσική, θα προωθηθούν στο ελληνικό Διαδίκτυο κυρίως μέσω διεθνών ανταγωνιστών, όπως για παράδειγμα η Amazon και η BOL.

Παρά την κρίση που διανύουν τα ελληνικά Portals, αρκετά εκ των οποίων αναγκάστηκαν πρόσφατα να σταματήσουν τη λειτουργία τους, η Forrester αναφέρει ότι θα εξακολουθήσουν τουλάχιστον για άλλη μια διετία να αποτελούν τον κύριο πόλο έλξης των χρηστών στο Διαδίκτυο, συμβάλλοντας στην εξοικείωσή τους με τις ηλεκτρονικές αγορές. Στις «δικτυωμένες» οικονομίες οι

οποίες βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης, τα Portals είναι αυτά που προσελκύουν το μεγαλύτερο αριθμό των page-views.

Προκλήσεις

Ανασταλτικό παράγοντα στην ταχύτερη αύξηση των ηλεκτρονικών πωλήσεων, τόσο στην Ελλάδα όσο και σε ολόκληρη την Ευρώπη, αποτελεί ο ανεπαρκής έλεγχος αποθεμάτων.

Οι χρήστες-αγοραστές που επισκέπτονται κάποιο ηλεκτρονικό κατάστημα και δεν καταφέρνουν να παραγγείλουν το επιθυμητό προϊόν ή υπηρεσία λόγω προβλημάτων διαθεσιμότητας, είναι πολύ πιθανόν να μην επιστρέψουν ξανά στο ίδιο κατάστημα για μεγάλο χρονικό διάστημα. Τα περισσότερα ευρωπαϊκά ηλεκτρονικά καταστήματα αντιμετωπίζουν αρκετά συχνά προβλήματα στη διαχείριση αποθεμάτων αλλά και στη διανομή. Οι δύο αυτοί τομείς όμως είναι νευραλγικής σημασίας για τη σωστή εξυπηρέτηση των πελατών.

Προσφορές

Η έλλειψη σημαντικών προσφορών στο ελληνικό διαδίκτυο αποτελεί άλλο ένα πρόβλημα για την ταχύτερη αύξηση των πωλήσεων. Τα οικονομικά κίνητρα που μπορεί να παρέχει ένα ηλεκτρονικό κατάστημα στους πελάτες του, όπως για παράδειγμα η αγορά τριών προϊόντων στην τιμή των δύο, έχουν αποδειχθεί ιδιαίτερα αποτελεσματικά για την αύξηση του τζίρου.

Ο σχεδιασμός του site πρέπει επίσης να αποτελεί προτεραιότητα, καθώς όπως αποδεικνύει έρευνα της Forrester, τα ηλεκτρονικά καταστήματα με τον καλύτερο σχεδιασμό, είναι αυτά που παρουσιάζουν υψηλότερες πωλήσεις.

Τέλος μια τακτική που έχουν ακολουθήσει τα ηλεκτρονικά καταστήματα σε άλλες χώρες με χαμηλή διείσδυση στο Διαδίκτυο, όπως η Ισπανία, είναι ότι σταματούν την προσπάθεια προσέλκυσης όλων των καταναλωτών, και επικεντρώνονται μόνο σε αυτούς που χρησιμοποιούν το Ιντερνετ. Αντί δηλαδή να υλοποιούν υψηλές δαπάνες για να δημιουργήσουν ένα ισχυρό brand name για ολόκληρη την αγορά στην οποία απευθύνονται, εστιάζονται στην ισχυροποίηση της θέσης τους μόνο στους online καταναλωτές.



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ



First Auction (www.firstauction.com)

UBid (www.ubid.com)

CompUSA (www.compusauctions.com)

OnSale atAuction (www.onsale.com)

WebAuction (www.webauction.com)

ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ ΙΔΙΩΤΩΝ

EBay (www.ebay.com)

Yahoo! Auctions (auctions.yahoo.com)

Auction Universe (www.auctionuniverse.com)

Amazon Auctions (s1.amazon.com)

ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

FleaMarket (www.fleamarket.gr)

Auctions.gr (www.auctions.gr)

GrBid (www.grbid.com)

Ελληνικές δημοπρασίες (www.ingreece.net/auction)

ΒΟΗΘΗΜΑΤΑ

Internet Auction List (www.internetauctionlist.com)

Auction Watch (www.auctionwatch.com)

iEscrow (www.iescrow.com)

Bidder's Edge (www.biddersedge.com)

Gomez Advisors (www.gomez.com)

Emazing AuctionBot (www.emazing.com/auctionbot.htm)

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ◇ *Το βήμα 30/1/2000 Κατ. Σωκου « η εξέλιξη των δημοπρασιών»*
- ◇ *Chip Ιούλιος 2002 τεύχος 15 « ελληνικά site δημοπρασιών»*
- ◇ *Ναφτεμπορικη Μ.καλαμποκα (www.naftemporiki.gr)*
« η εξέλιξη των on line πωλήσεων στην Ελλάδα»
- ◇ *Eone www.eone.gr όροι χρήσης*
- ◇ *Ram magazine « ψηφιακές δημοπρασίες» (www.in.gr/ram)*