



1

2

Nội dung

6/15/2022
2

- ▶ Đặc trưng & Hoạt động của giao dịch B2B
 - ▶ Đặc trưng: Giao dịch, Nguyên liệu, Chiều hướng kinh doanh
 - ▶ Hoạt động: Mua, Hậu cần, Hỗ trợ
- ▶ Các mô hình kinh doanh B2B
 - ▶ Buy side
 - ▶ Sell side
 - ▶ Exchange
 - ▶ Collaborative

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh2@fit.hcmus.edu.vn)

2



3

4

Giới thiệu

6/15/2022
2

- ▶ 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

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh2@fit.hcmus.edu.vn)

4

5

Đặc trưng – Nguyên liệu

Loại giao dịch: Mua hàng
Loại nguyên liệu: Nguyên liệu
Chiều hướng kinh doanh: Sản phẩm

6/15/2022
2

▶ **Nguyên liệu**

- ▶ **Trực tiếp (Direct Materials)**
 - ▶ Nguyên liệu dùng để sản xuất ra sản phẩm
 - ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm sau cùng
- ▶ **Gián tiếp (Indirect Materials)**
 - ▶ Dụng cụ văn phòng, bóng đèn...
 - ▶ Máy móc, phần cứng, phần mềm máy tính
 - mua định kỳ
 - loại hàng hóa **MRO** (Maintenance, Repair and Operating)

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

5

6

Đặc trưng – Giao dịch

Loại giao dịch: Mua hàng
Loại nguyên liệu: Nguyên liệu
Chiều hướng kinh doanh: Sản phẩm

6/15/2022
2

▶ **Loại giao dịch**

- ▶ **Contract purchasing (Strategic sourcing)**
 - ▶ Mua dựa trên hợp đồng dài hạn
 - ▶ Có thương thượng, đàm phán giữa bên mua và bên bán
- ▶ **Spot purchasing**
 - ▶ 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...

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

6

7

Đặc trưng – Chiều hướng

Loại giao dịch: Mua hàng
Loại nguyên liệu: Nguyên liệu
Chiều hướng kinh doanh: Sản phẩm

6/15/2022
2

▶ **Chiều hướng**

- ▶ **Chiều dọc (vertical marketplaces)**
 - ▶ Mua bán chỉ trong 1 ngành nghề nào đó
 - ▶ Ví dụ: chuyên mua bán xe hơi, thép, hóa chất...
- ▶ **Chiều ngang (Horizontal marketplaces)**
 - ▶ 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...

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

7

8

Hoạt động – Mua

Mua (Purchase)
Hậu cần (Logistic)
Hỗ trợ (Support)

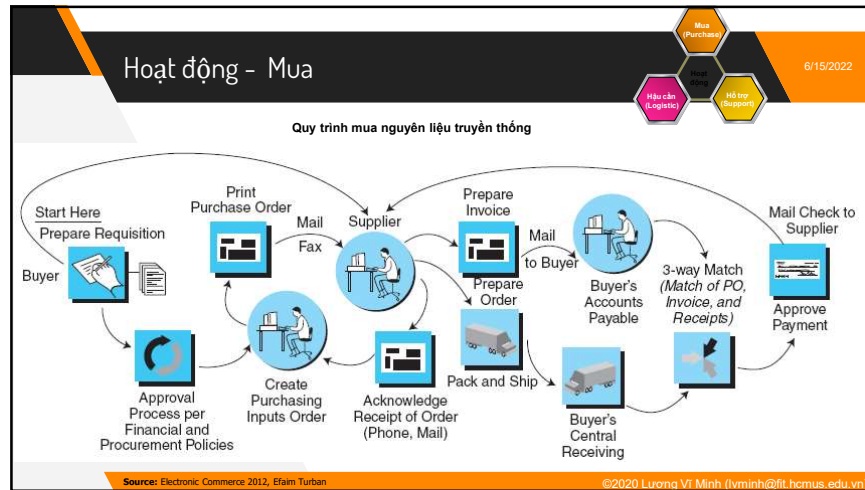
6/15/2022
2

▶ **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

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

8



9

Hoạt động - Hậu cần

6/15/2022

10

Hậu cần (Logistic)

- Mục tiêu: “**cung cấp đúng hàng hóa, đúng số lượng, đúng địa điểm và đúng thời điểm**”
- Là hoạt động hỗ trợ quan trọng cho cả hoạt động mua và bán của công ty
- 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

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

10

Hoạt động - Hỗ trợ

6/15/2022

11

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

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

11

Các mô hình doanh thu B2B

Mô hình kinh doanh B2C

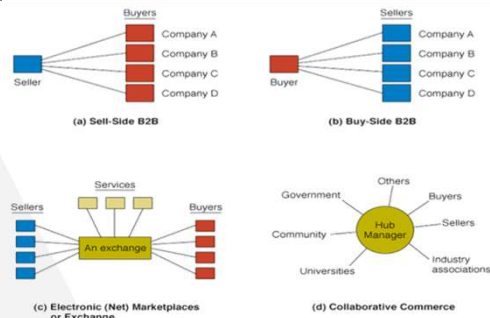
12

12

13

Các mô hình doanh thu B2B

6/15/2022



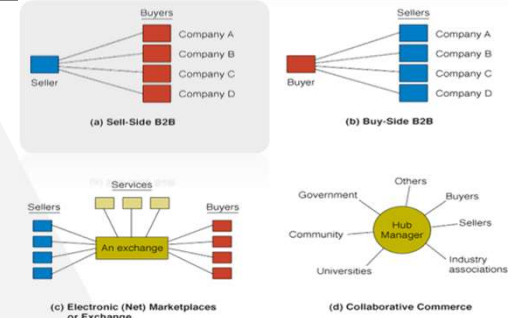
©2020 Lương Văn Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

13

14

Các mô hình doanh thu B2B

6/15/2022



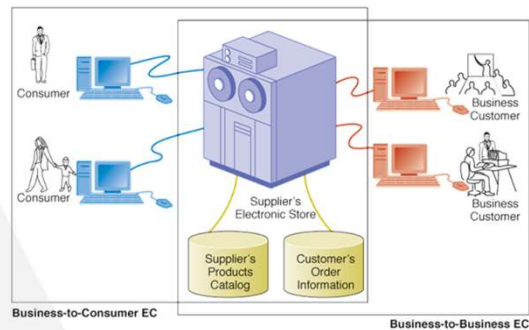
©2020 Lương Văn Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

14

15

Mô hình Sell-side

6/15/2022



Source: Electronic Commerce 2006, Efram Turban

©2020 Lương Văn Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

15

16

Mô hình Sell-side (tt)

6/15/2022

- ▶ **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

©2020 Lương Văn Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

16

17

Bán hàng qua e-Catalogs

6/15/2022
2▶ **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)

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

17

18

Bán hàng qua đấu giá

6/15/2022
2▶ **Hình thức**▶ **Trực tiếp**

- ▶ Các doanh nghiệp **lớn và nổi tiếng** 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

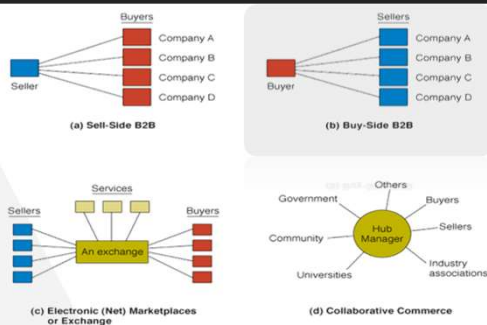
©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

18

19

Các mô hình doanh thu B2B

6/15/2022



©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

19

20

Mô hình Buy-side

6/15/2022
2▶ **Đặc trưng**

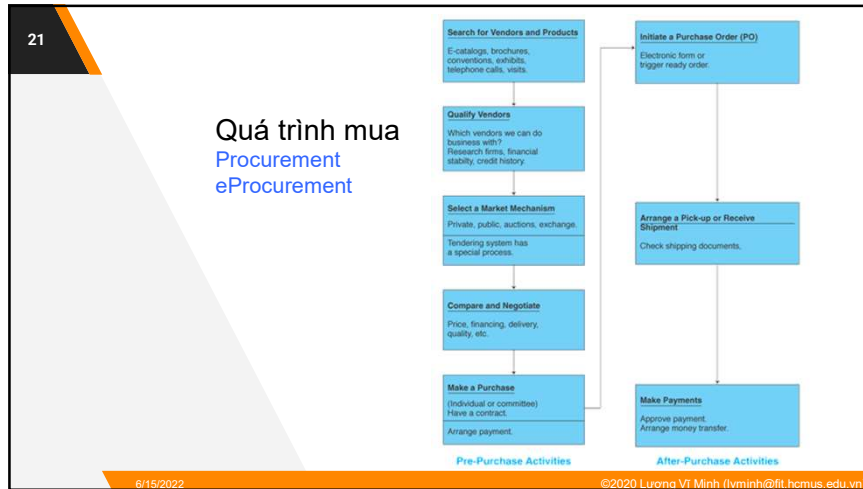
- ▶ Một người mua và nhiều người bán
- ▶ Người mua đưa các yêu cầu cần mua và mời chào người bán

▶ **Hình thức**

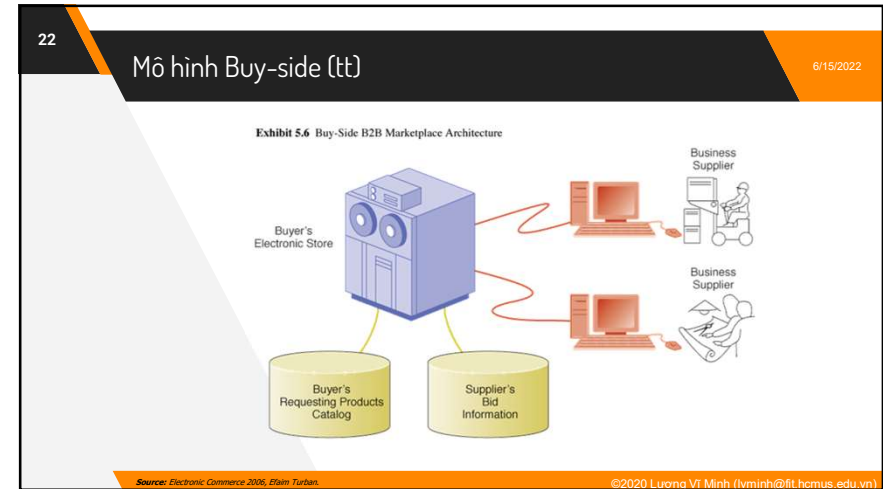
- ▶ Ra giá hay bỏ thầu (reverse auction)
- ▶ Mua trực tiếp từ nhà sản xuất, nhà bán sỉ/lẻ
- ▶ Mua từ các nhà phân phối trung gian
- ▶ Mua từ các sàn đấu giá
- ▶ Tham gia mua theo nhóm (**group-purchasing**)

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

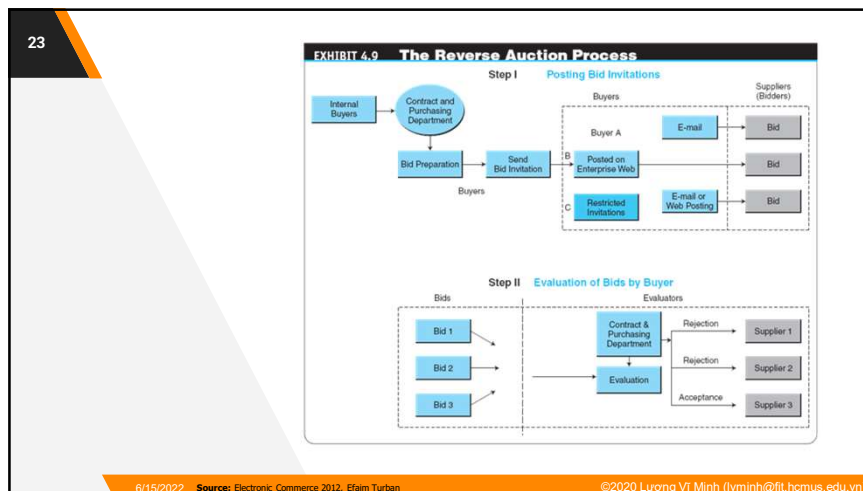
20



21



22



23

24

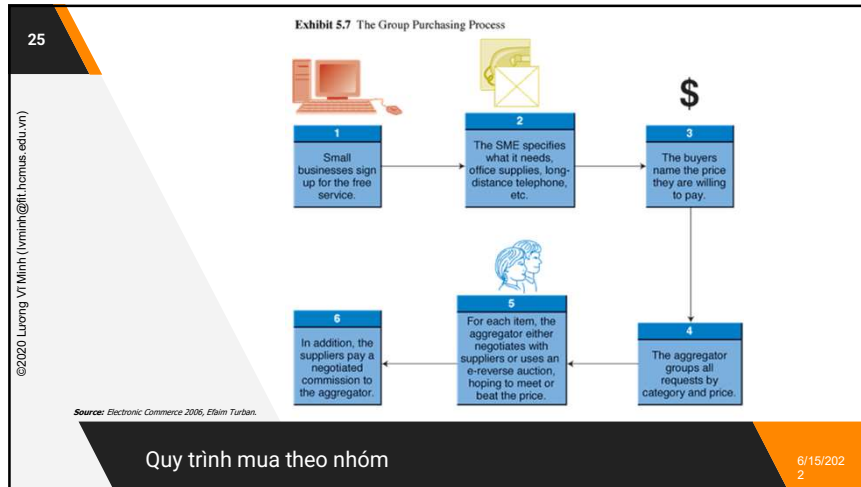
Mua theo nhóm - Đặc trưng

6/15/2022

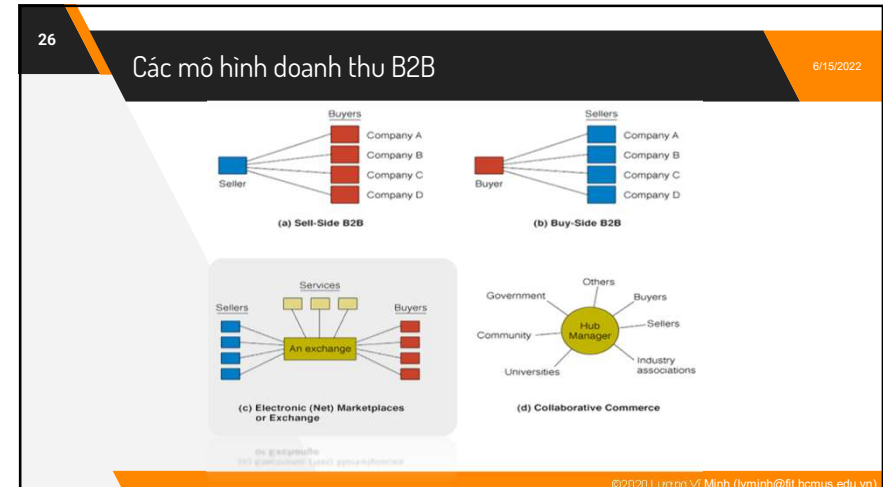
- Các doanh nghiệp nhỏ đặt mua số lượng lớn hàng hóa từ nhà sản xuất để được giảm giá
- Các doanh nghiệp có thể tìm nhóm ở buyerzone.com hay higpa.com

©2020 Lương Việt Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

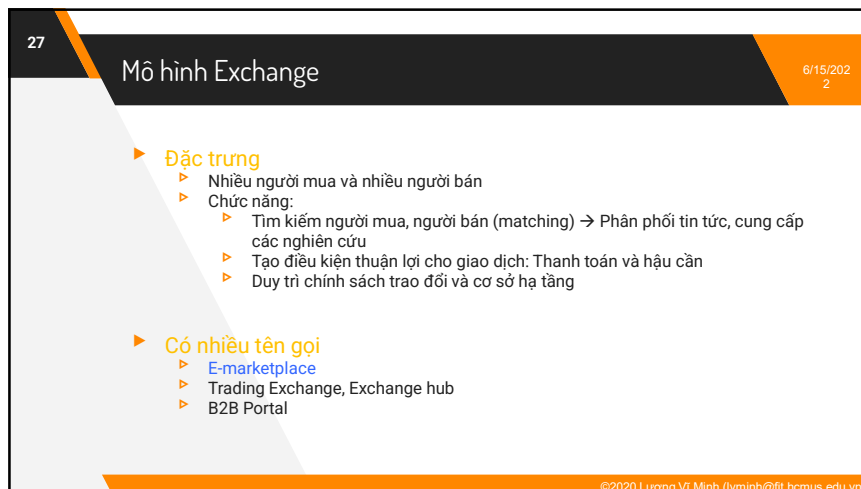
24



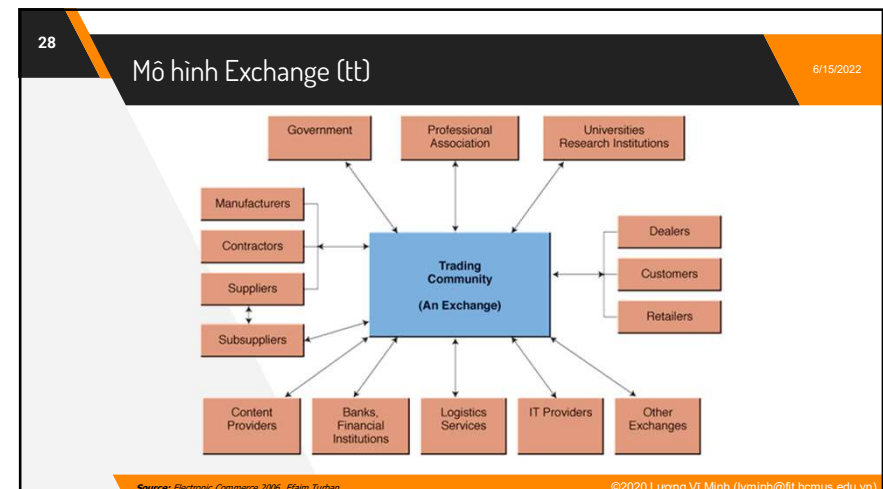
25



26



27

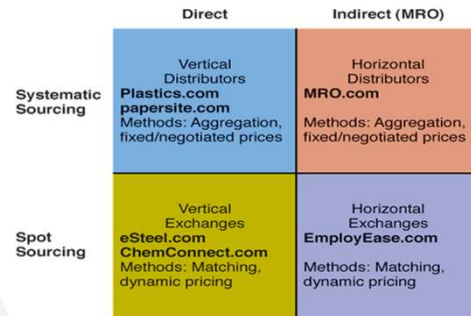


28

29

Mô hình Exchange (tt)

6/15/2022



Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

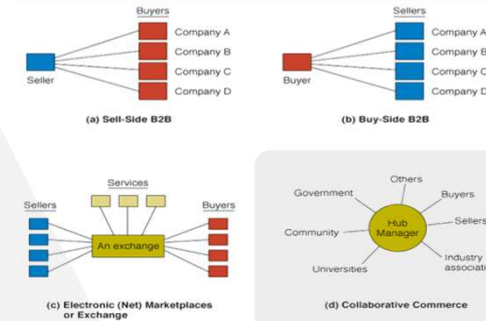
©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

29

30

Các mô hình doanh thu B2B

6/15/2022



Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

30

31

Mô hình cộng tác (collaborative)

6/15/2022

▶ 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)

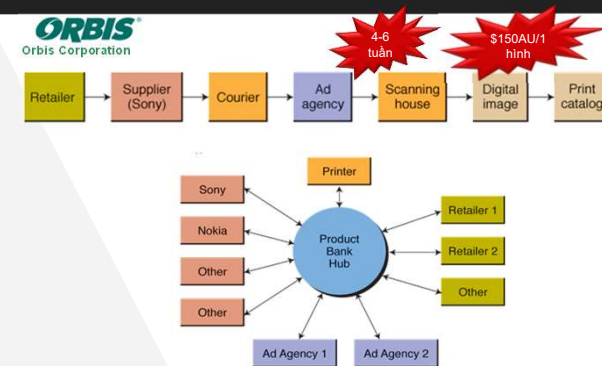
©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

31

32

Ví dụ - Chuỗi cung ứng của orbis

6/15/2022



Source: Electronic Commerce 2006, Efaim Turban.

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

32

33

Mô hình cộng tác

6/15/2022



©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

33

34

Mô hình cộng tác – VMI

6/15/2022
2

- ▶ **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 lẻ 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)

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

34

35

Mô hình cộng tác – Giảm phí vận chuyển

6/15/2022

- ▶ **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

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

35

36

Mô hình cộng tác – Giảm chu kỳ phát triển SP

6/15/2022

- ▶ **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

©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)

36

37

THANKS!

Câu hỏi ?
Lương Vĩ Minh lvminh@fit.hcmus.edu.vn

6/15/2022 ©2020 Lương Vĩ Minh (lvminh@fit.hcmus.edu.vn)