



## Aukció típusok

Összegyűjtöttem a ma létező aukció típusok közül jó párat, hogy legyen összehasonlítási alapod a különbségekről.

### **Standard aukció:**

Ez az alap aukció típus, kikiáltási árról indul, bizonyos ideig tart, minden licit nagyobb az előzőeknél, ahol az idő lejár az utolsó licitáló a legmagasabb árral megvásárolja a terméket.

Példa: tesz-vesz, vatera...

A példa kedvéért egy 100.000 Forintértékű termékről van szó. A kikiáltási ára mondjuk 50.000 Ft

Első licit 50.050 Ft.

Licitek mondjuk minimum 50 forinttal emelkednek..

A termék eladási ára teszem azt 2 hét után 96.000 Ft, ha te voltál az aukció utolsó licitálója, akkor ennyiért vagy köteles megvenni a terméket.



### **Standard aukció minimális árral:**

Az eladó védelmében beépíthet egy minimális árat, ami alatt nem köteles eladni a terméket.

Így az előbbi termék lehet, hogy csak akkor kel el, ha eléri a mondjuk 110.000 Ft-os árat.

### **Aukció kivásárlási árral (villám ár):**

Az előzőekben tárgyalt aukciók, megspékelve egy olyan árral amennyiért az eladó azonnal eladja a terméket. Így ha nagyon kell az adott holmi, egyszerűen a „játékok” megkerülve, ezen az áron azonnal megveheted és ez egyben az aukció végét jelenti.



## **Aukció 1 Ft-ról:**

Több variációban, de mindig felfele emelkedő árakkal.

Az egyetlen különbség csupán, hogy a kikiáltási (tehát az induló ár) megszabottan 1 Ft, vagyis ha 50 Ft-os licitlépcsők vannak, akkor a legkisebb elérhető ár: 51 Ft.

## **Időben gyorsított aukció:**

Ez egy sokkal érdekesebb a standard aukciónál, bár az árak itt is egyre emelkednek.

Ettől függetlenül pörgősebb, a vásárlás menete és pont ez a lényege, hogy minél előbb feltornásszák az árat. Ezért nem egy meghatározott ideig tart az aukció, hanem kis időlépcsőkkel emelkedik a fennmaradó idő minden egyes licittel.

Itt előfordul sok helyen, hogy a licitálásért fizetni kell egy jelképes összeget, hogy jelezzük, hogy komolyak a szándékaink. Ez egyébként teljesen rendben van, hiszen az olcsó árak különözeteit valamiből fedeznie kell az eladónak is. Így minden játékos közösen a sok kicsi sokra megy elvén végül is ezeket a terheket viseli. Ezzel fenntartva a folyamatos játékelményt.

Példa: Ugyan úgy 100.000 Ft-os aukció, mint az első példában.

A termék 0 Ft-ról indul. Első licit 50 Ft és te fizetsz 20 Ft-ot a licitálásért.

Ezzel az aukciót meghosszabbítottad, mondjuk 2 perccel. Ha másnak 2 percen belül megtetszik a termék és licitál, újra előről indul az óra.

Ha a termék 60%-os áron kel el, akkor a licitekkel együtt akkor az eladó pontosan 100%-nál van, vagyis nem veszteséges, tehát új aukciót indíthat. (Persze itt a termékpartnerek miatt az eladó jóval olcsóbban szerzi a terméket, mint a valós ára.) így mindig nyereséges.



## **Inverz aukció:**

Ez a kedvencem. Nem véletlenül.

A neve is elárulja a különlegességét. Mind játékos, mind eladói oldalról sokkal humánusabb, mint bármely más aukció.

Első és legfontosabb különbség, hogy az árak nem felfele, hanem lefele mennek. Ennek eredményeként általában **50%-99%** közötti kedvezményekkel juthatsz hozzá, rendszerint **garanciával ellátott gyári új termékekhez**. Erre példa a [ZipBid](#)

### **Az aukció lefolyása:**

A kikiáltási ár a termék valódi ára.

A licitáláskor fizetsz egy minimális összeget pl: 80 Ft.

Ezzel jórészt csökken a termék aktuális ára.

Így már egy csökkentett összeget látsz. A következő licitáló is ugyan ezt teszi, ő is egy tovább csökkentett árat lát.... és így tovább és így tovább...



A példa kedvéért most modellezzük az előzőekben tárgyalt példát:

A termék (Itt mindenképpen bolti áru, garanciával, újonnan) gyári ára 100.000 Ft. Kikiáltási ára: 100.000 Ft Első megtekintőként 99.950 Ft-os árat látsz.

A következő megintó egy tovább csökkentett árat...

Most egy kicsit lépünk előrébb, hiszen itt jön az érdekes rész:

Tegyük fel amikor (újra licitálsz) a termék ára lement **20.000 Ft-ra**. Hangsúlyozom itt **gyári termékről van szó, garanciával**, amihez **máshol minimum 100.000 Ft-ért** jutsz hozzá.

Most egy 20.000 Ft-os árat látsz, ha tetszik megveheted 20.000 Ft-ért.

Ez az eredeti árhoz képest: 80%-os árcsökkenést jelent neked.

De tegyük fel, még vársz a csodára.. Másnap újra licitálsz. (ha még valaki nem vitte el a terméket)...

Másnap licitedkor mondjuk 4000 Ft a termék ára. Azt nem hagyhatod ki, megveszed 4000 Ft-ért.

**Ez az eredeti árhoz képest: 96%-os kedvezmény.**

Szerintem ennél olcsóbban még nem vettél soha ekkora értéket.

Számoljunk egy kicsit, pontosan:

100.000 Ft a termék ára, ez magában foglalja a garanciát és a bolti csomagolást is.

4.000 Ft volt a termék ára amit kifizettél.

240 Ft volt a három licited ára.



Tehát összesen **4.240 Forintért vásároltál egy 100.000 Ft-os terméket.**

Gratulálok, mert ekkora kedvezmény igazi veled-született üzleti érzéket takar.

És ha mondjuk 30-szor licitáltál? Akkor is **6.400 Forint volt neked egy 100.000 Ft-os termék.**

A példában szereplő ZipBid elérhető az alábbi linken kattintva:

<http://siker.linkcsik.net/itempage.php>