

Principios del e-Business

e-Business mejora el resultado del negocio

Business-to-consumer

Business-to-business

e-Commerce

- Marketing
- Venta
- Compra de productos y servicios

➤ *Empleo de nuevas tecnologías en la cadena de valor para conseguir transparencia y visibilidad*

➤ *Conexión de la cadena de valor entre y a través de los negocios*

Para:

➤ *Mejorar el servicio / reducir costos*

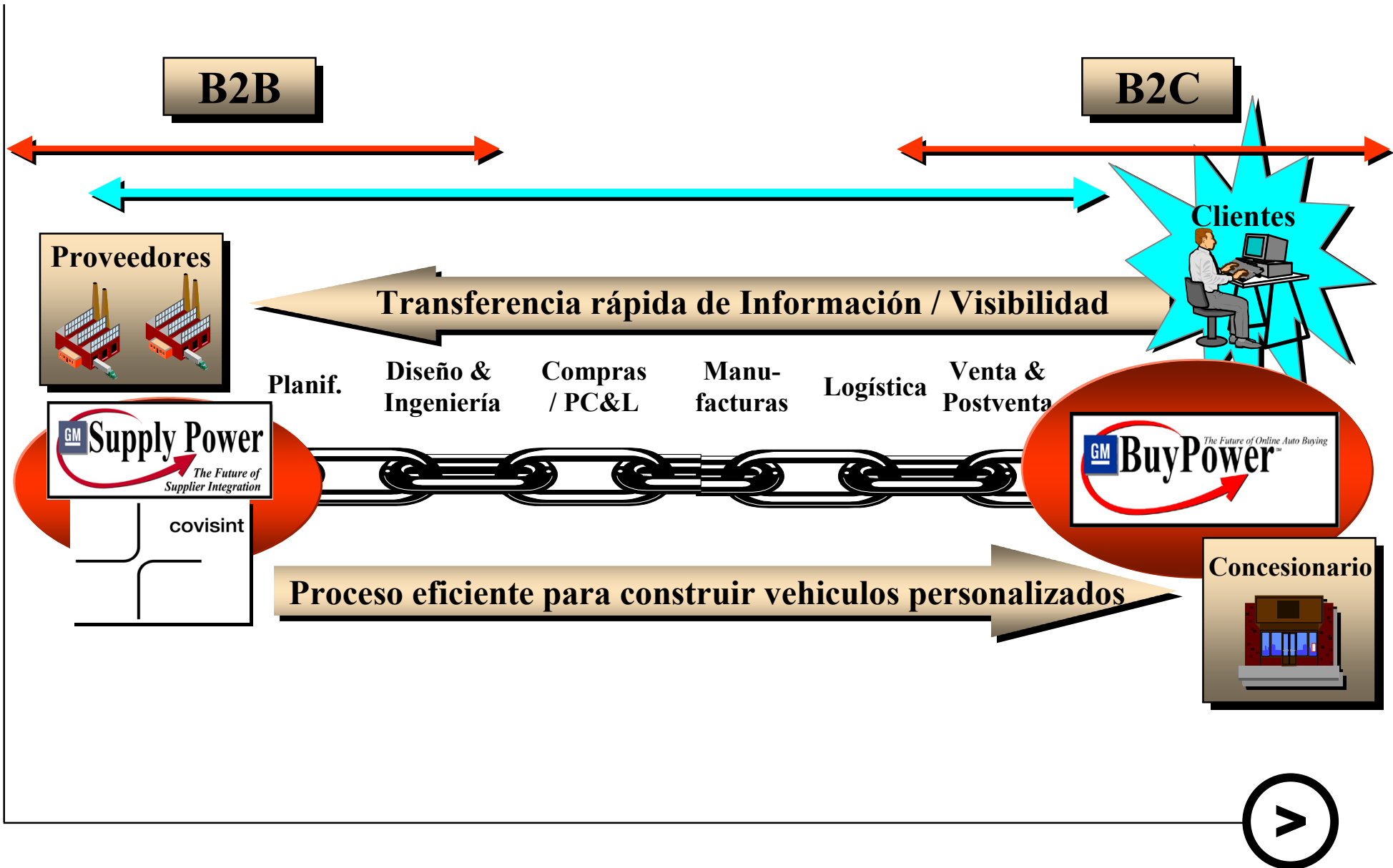
➤ *Abrir nuevos canales y transformar los entornos competitivos*

➤ *Permitir la interacción a través de las cadenas de valor*

Business-to-employee



GM – FIAT WORLDWIDE PURCHASING



La industria del automóvil está preparada para el cambio...

Situación actual

42 meses de proceso de desarrollo del vehículo

60-65 días order-to-delivery

Bajos ratios de P/E y capitalización del mercado

Baja rentabilidad de los activos

Costes elevados

Exceso de inventario

Gran cantidad de procesos manuales

Visión para el futuro

12-18 meses de desarrollo del vehículo

Reducción de tiempo del order-to-delivery

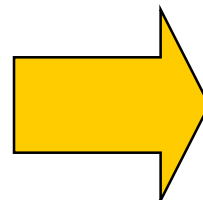
Incremento del valor de las acciones

Mayor rentabilidad de los activos

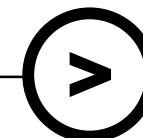
Incremento de beneficios

Planificación integral de la cadena de suministro

Automatización electrónica



Oportunidad para mejorar a través de una gran integración en la cadena de suministro.



Covisint proporciona una solución unificada para la transformación B2B de la industria del automóvil.

- 11/1999 Ford introduce Auto-xchange y General Motors GM TradeXchange.
- 02/2000 DaimlerChrysler, Ford, y General Motors anuncian la iniciativa de desarrollar conjuntamente un sistema único.
- 04/2000 Renault y Nissan se unen a la iniciativa.
- 05/2000 Se anuncia el nombre Covisint.
- 07/2000 La mayoría de los principales proveedores expresan su apoyo y se unen en la planificación de Covisint.
- 09/2000 Covisint recibe aprobación de la Comisión Federal de Comercio para operar.
- 05/2001 Peugeot y Citroën se unen a Covisint.

DAIMLERCHRYSLER

Ford Motor Company



RENAULT



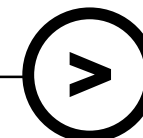
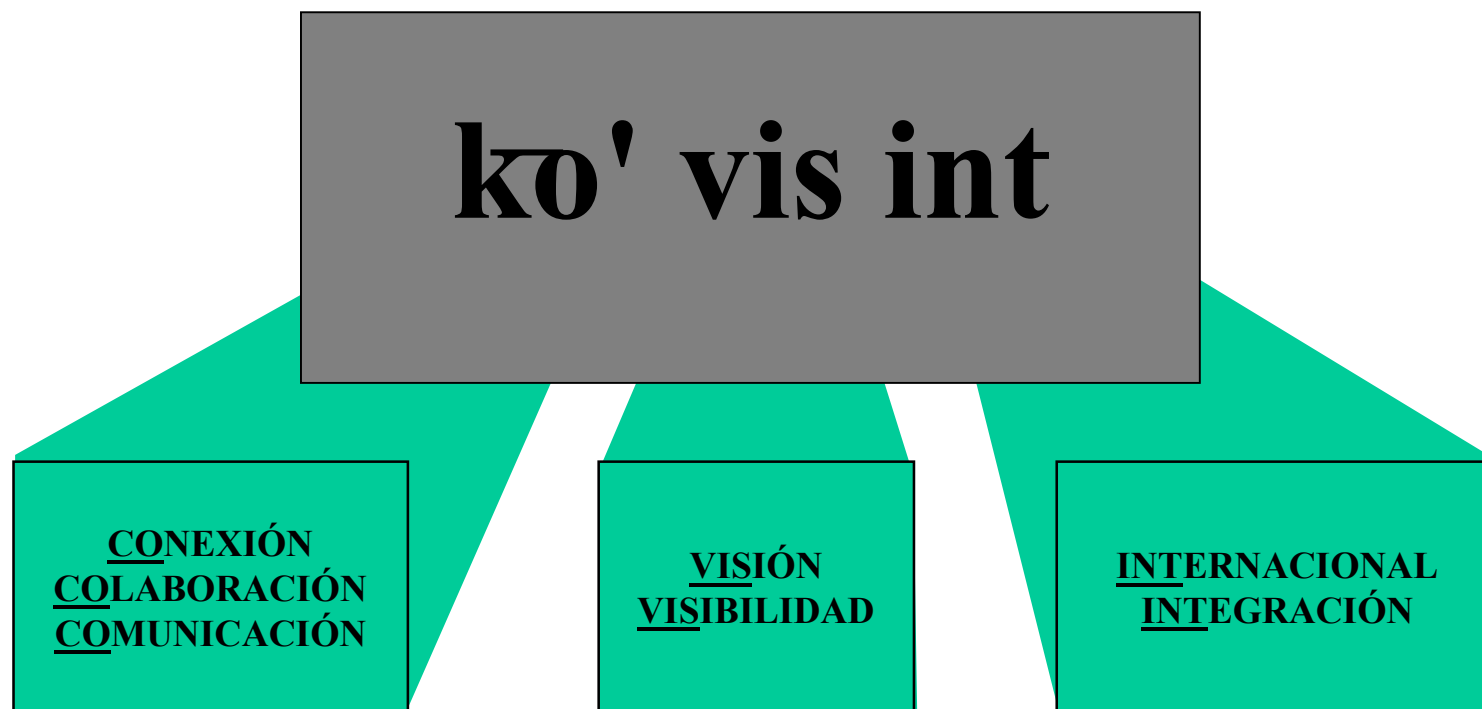
PSA PEUGEOT CITROËN



¿Qué es COVISINT?

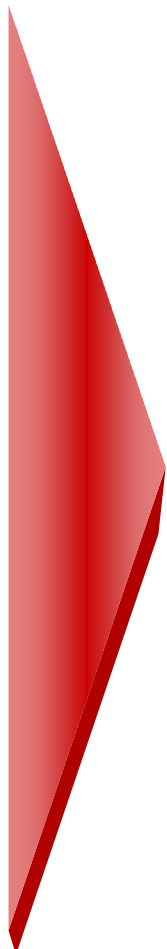
Covisint

- Personifica la visión del e-business



Covisint genera beneficios...

- La industria global del automóvil incorpora la visión del e-commerce.
- Amplia gama de soluciones integradas.
- Funcionalidad líder en el mercado, a partir de múltiples proveedores tecnológicos.
- Acceso a una comunidad global de empresas.
- Configuración estándar enfocada al usuario.
- Plataforma de Internet que acelera el Build-to-Order y los procesos de desarrollo del producto de sus clientes.

- 
- **Desarrollo del Producto & Dirección del Programa**
 - Mayor rapidez en la introducción de nuevos productos
 - Facilita la compra para todo el ciclo de vida
 - **Mercado electrónico de compra.**
 - Conecta globalmente compradores y vendedores
 - **Colaboración/Sincronización en la cadena de suministro**
 - Reduce el nivel del inventario y sus ciclos.
 - Permite una visibilidad más rápida y la resolución de las limitaciones.

Covisint hará posible el intercambio de oportunidades en el mundo del automóvil



Covisint es más que una herramienta de Compra...

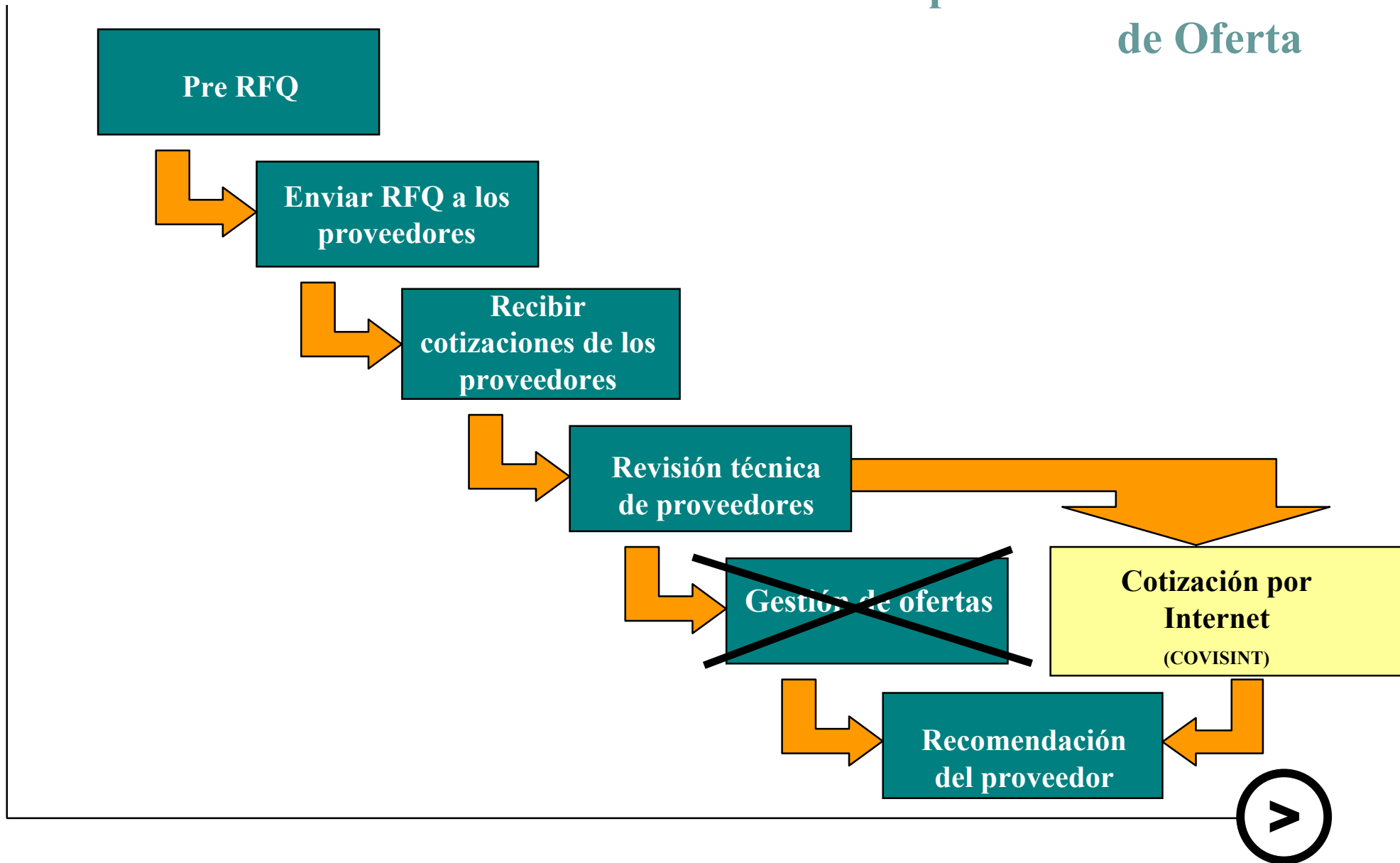
- Facilita el intercambio de información y los procesos de trabajo entre las empresas.
- Optimiza las cadenas de suministro de los clientes.
- Crea un mercado libre para los productos y servicios.
- Crea una plataforma neutral, abierta y segura
- Crea la infraestructura necesaria para el build-to-order.



Situación de los productos y servicios de Covisint



Situación de la subasta de Covisint dentro del proceso de Petición de Oferta



Ventajas para compradores y proveedores, al utilizar el entorno digital de una subasta

Subastas de Compra

Beneficios para el Comprador

- Ahorros en el precio de compra
- Dirección hacia un precio real de mercado (transparencia)
- Reducción del coste operativo (procesos de transacción)
- Reducción de los tiempos de negociación
- Mercados más grandes - amplitud geográfica

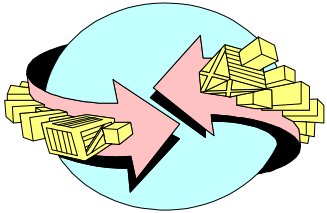
Beneficios para el Proveedor

- Facilidad de acceso al procedimiento de oferta
- Transparencia en el precio de mercado
- Reducción del tiempo de respuesta a una Petición de Oferta
- Oportunidad de nuevos negocios
- Reducción potencial de costes de mercado
- Reducción de los esfuerzos para crear propuestas
- Información inmediata de la adjudicación del contrato

Las ventas on-line unen a múltiples proveedores de diferentes regiones bajo los requerimientos del comprador/vendedor.



¿Que es una subasta?



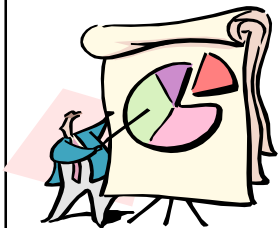
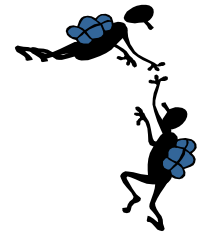
- Una subasta es un acontecimiento que ocurre en tiempo real y permite a varios ofertantes, cotizar simultáneamente desde diferentes localizaciones.

- Los ofertantes acceden a la información de la subasta y visualizan las cotizaciones emitidas.



- Los compradores observan y dirigen las subastas en tiempo real.

- Un sistema de ayuda está disponible durante el tiempo de la subasta para resolver cualquier problema del sistema.



- Al final de la subasta, el sistema genera informes con el análisis para la toma de decisiones.



Esquema de la arquitectura de una subasta Covisint.

