

Barter Mag

บาร์เทอร์การ์ด
เชื่อมโยงคุณสู่โอกาสทางธุรกิจ

บาร์เทอร์การ์ด โมบาย แอป
ต้อนรับ ไทยแลนด์ 4.0

บาร์เทอร์การ์ด เทรดโชว์
ครั้งที่ 60

6 วิธีการสร้างแบรนด์ให้เติบโต
ด้วยบาร์เทอร์การ์ด

เพิ่มโอกาสทางธุรกิจ
ด้วยเครื่องมือการตลาด
และสื่อประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ

สุขสันต์วันปีใหม่ ค.ศ. 2018

ขอให้สมาชิกบาร์เทอร์การ์ดทุกๆ ท่าน มีความสุขสวัสดิมีชัย

ก้าวสู่ธุรกิจยุคใหม่ ด้วยบาร์เทอร์การ์ด โมบาย แอป
ดาวน์โหลดได้แล้ววันนี้!

บาร์เทอร์การ์ด โมบาย แอป

สแกนและชำระ

ค้นหาสินค้า
และบริการ

บันทึกร้านค้าโปรด

ดำเนินการธุรกรรม
ซื้อ-ขาย

เช็คยอดเทรดคงเหลือ

แอปพลิเคชันระดับรางวัล ที่จะช่วยให้คุณทำธุรกรรม
ซื้อขายได้ง่ายๆ เพียงไม่กี่คลิก!



บาร์เทอร์การ์ด เทรดโชว์ ครั้งที่ 60

เรวัต วัฒนบุรุษย์ กรรมการผู้จัดการ พร้อมด้วยคณะผู้บริหาร บริษัท บาร์เทอร์การ์ด (ประเทศไทย) จำกัด เดินทางจัดงานครั้งที่ 60 ที่งานบาร์เทอร์การ์ดเทรดโชว์ งานแสดงสินค้าและบริการของสมาชิกบาร์เทอร์การ์ด เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้เหล่าสมาชิก ซึ่งเป็นงานใหญ่ที่สุดของปี 2560 อีกทั้งยังช่วยพยุงยอดขายและประหยัดเงินสด โดยได้รับความสนใจจากสมาชิกที่นำร่องออกร้าน ณ สวนลุมไนท์บาซาร์ รัชดาภิเษก เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2560 กว่า 260 บูธ และมียอดการแลกเปลี่ยนกว่า 25 ล้านเทรดบาท ภายในเวลาเพียง 6 ชั่วโมง บาร์เทอร์การ์ด เทรดโชว์ จัดขึ้นเป็นประจำทุกๆ 4 เดือน สามารถติดตามงานบาร์เทอร์การ์ด เทรดโชว์ ครั้งต่อไปได้ที่ www.bartercard.co.th หรือ โทร. 0 2049 3111



บาร์เทอร์การ์ด ร่วมสนับสนุนงาน “COINS ON SILOM”



บริษัท บาร์เทอร์การ์ด (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการโดยไม่ใช้เงินสดรายใหญ่ที่สุดในโลก ร่วมสนับสนุนการจัดการงาน “Coins on Silom” โดยกิจกรรมนี้จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี เพื่อรับเงินบริจาคจากประชาชนทั่วไปบริเวณถนนสีลม เพื่อนำไปช่วยเหลือผู้ยากไร้และเด็กด้อยโอกาสในประเทศไทย

6 วิธีการสร้างแบรนด์ให้เติบโตด้วยบาร์เทอร์การ์ด

แบรนด์คุณมีทิศทางที่ชัดเจนหรือไม่
ถึงเวลาการริสแตร์กแบรนด์คุณแล้วหรือยัง?

1. ค้นหาแบรนด์คอนเซปต์

เริ่มต้นด้วยการย้อนกลับไปดูแบรนด์คอนเซปต์ที่ตั้งไว้ นี่เป็นพื้นฐานที่เป็นตัวชี้วัดความสำเร็จของแบรนด์คุณ เมื่อถึงเวลาเสถียรภาพหรือไอดีที่บรรจิดให้ทุกคนได้ละสิ่ง มีหลายๆ คนกล่าวไว้ว่า "ให้เรากำในสิ่งที่รัก" หรือ "ทำตามความฝัน" ดูเหมือนนี่จะเป็นนิยามความสำเร็จของคนทั่วไป เจ้าบอกรางเพียงเท่านั้น แต่มันไม่ใช่เลย... ในโลกธุรกิจความเป็นจริงมันไม่ง่ายเลย และสุดท้ายความสำเร็จเพียงเท่านั้น ไม่สามารถนำมาใช้ประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ความจริงแล้วนั้นการประกอบธุรกิจ คุณจะต้องมีการวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ ค้นคว้า วิจัย เรียนรู้ รู้จักบริหารการเงิน และควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ รอบด้าน เพราะฉะนั้นอย่าเพียงสนใจทำในสิ่งที่คุณรัก แต่คุณต้องรู้จักตัวตน รู้จุดดี ข้อเสียของตนเองให้ดีเสียก่อน เช่น คุณทำงานเป็นอย่างไร คุณเก่งด้านไหน คุณปฏิบัติตนอย่างไรเมื่อประสบปัญหาหรือต้องทำงานภายใต้ความกดดัน คุณสามารถผ่านพ้นวิกฤติหรือปัญหาที่ดูเหมือนจะคาดไม่ถึงเข้ามาตามปรกติของการประกอบธุรกิจได้หรือไม่... และที่สำคัญไม่ต่างกันคือ ไอดีธุรกิจของคุณนั้นสามารถสร้างเงินได้จริงหรือไม่ ส่วนประกอบทั้งหมดนี้แหละที่สร้างความเป็นแบรนด์คุณ

2. ยึดมั่นในอุดมการณ์และเชื่อมั่นในคุณค่าของแบรนด์

การประกอบธุรกิจและสร้างผลกำไรเป็นเรื่องที่ทำกายสำหรับทุกคนเสมอ โดยเฉพาะสำหรับผู้เริ่มต้นธุรกิจใหม่ บนเส้นทางที่อาจไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ คุณอาจเจอหนามหยอกบ้าง หรือต้องล้มลุกคลุกคลานบ้าง แต่ขอให้คุณยึดมั่นในอุดมการณ์ของแบรนด์คุณไว้เสมอ ความสม่ำเสมอในการนำเสนอแบรนด์ นอกจากจะทำให้แบรนด์ดีเป็นที่จดจำของลูกค้าแล้วนั้น ยังทำให้คุณไม่ต้องตั้งครียดกับแบรนด์คุณและอุดมการณ์ของคุณไม่ไปในทางทิศเดียวกับอีกด้วยนะซี



3. การสำรวจตลาด

การค้นคว้าและวิจัยเป็นส่วนสำคัญในการช่วยวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ ยกตัวอย่าง เช่น การสำรวจว่าแบรนด์ที่มีคอนเซปต์ใกล้เคียงกันนั้นประสบความสำเร็จหรือไม่ หรือล้มเหลว คุณควรให้ความสำคัญในการสำรวจตลาดอย่างละเอียด เพื่อสร้างความแตกต่างจากแบรนด์อื่นที่มีอยู่ในตลาด

4. สร้างความแตกต่าง

นอกเหนือจากการทำตัวให้เป็นที่ยอมรับในตลาดแล้ว แบรนด์ของคุณควรมีความแตกต่างและโดดเด่น แบรนด์คุณกำลังนำเสนออะไร มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อย่างไร และอะไรเป็นสิ่งที่ขับเคลื่อนแบรนด์ไปสู่การเปิดตัวแบรนด์ร้านต้นแบบอย่าง Dollar Shave Club นั้นส่งราคาตัดผมเปรียบเทียบกับกับราคาคู่แข่งส่งไปทางไปรษณีย์ถึงลูกค้าโดยตรง ในขณะที่บางแบรนด์ อย่าง โคคา-โคล่า หรือ Commonwealth Bank นั้นใช้การเล่าเรื่องราวที่สร้างอารมณ์หรือแรงบันดาลใจ หรือแบรนด์ Doughnut Time ที่สร้างสรรคานบูตินักแบบพิเศษ และยังทำการตลาดสินค้าได้ดีเยี่ยมคิดว่าแบรนด์ของคุณจะสร้างความแตกต่างในตลาดอย่างไร ส่งผลกระทบต่อทางการตลาด เช่น การทำตลาดของบริการรถอย่าง uber เสนอบริการจัดส่งไอศกรีม ภายใต้คอนเซปต์การตลาด #ubericecream เป็นต้น



คำแนะนำพื้นฐานในการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง เป็นผู้ผู้นำในตลาด ไม่ว่าจะคุณจะเป็นนักธุรกิจใหม่ หรือแบรนด์ที่ต้องการสร้างความแตกต่าง นี่จะเป็นแรงผลักดันให้คุณสร้างแบรนด์ที่มีคุณค่า



5. สร้างจุดยืน

ปัจจุบันมีเว็บไซต์กว่า 1,000 ล้านธุรกิจ และมีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของคู่แข่งอย่างต่อเนื่อง คุณจะสร้างจุดยืนแบรนด์ที่แตกต่างจากคู่แข่งเหล่านี้ได้อย่างไร? คำตอบคือ การสร้างความชัดเจนของแบรนด์ การถ่ายทอดจุดยืนของแบรนด์ที่สม่ำเสมอ การสร้างแบรนด์ไม่ใช่แค่เพียง การสร้างโลโก้ ออกแบบ เลือกฟอนท์และสีของแบรนด์เท่านั้น แต่ยังรวมถึงบุคลิกของแบรนด์ การสื่อสาร วิธีการเข้าหากลุ่มเป้าหมาย และการตอบรับจากกลุ่มลูกค้า และมุมมองที่ตลาดมีต่อคุณ อาจเป็นขั้นตอนที่ยุ่งยาก แต่นี่จะหล่อหลอมและสร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ของคุณ ไม่ว่าธุรกิจคุณจะอยู่ในอุตสาหกรรมประเภทใด การสร้างแบรนด์ที่แตกต่างและน่าไว้วางใจ เป็นสิ่งสำคัญในการสร้างจุดยืนและความโดดเด่นในตลาด

6. ทิศทางแบรนด์ที่ชัดเจน

ความสม่ำเสมอในการนำเสนอแบรนด์ผ่าน เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย บล็อก หรือชื่อหน้าร้าน ให้เห็นว่าคุณมีการนำเสนอแบรนด์ในทิศทางเดียวกัน เมื่อกลุ่มลูกค้า นักข่าว หรือผู้สร้างอิทธิพล (Influencer) เห็นแบรนด์คุณค่าจะได้รับการที่ชัดเจน หากคุณอยู่ในธุรกิจเกี่ยวกับการบริการ เช่น บริการบัญชีหรือให้คำปรึกษาทางกฎหมาย ลองให้ควารู้น่าสนใจบล็อกจาก Case study หรือนอกเหนือจากเว็บไซต์แบบมืออาชีพแล้วนั้น คุณยังสามารถเสถียรภาพสามารถด้วยทักษะเฉพาะด้านของคุณผ่านทางโซเชียลมีเดีย E-Newsletter หรือการตลาดออนไลน์ และหน้าร้านได้อีกด้วย บาร์เทอร์การ์ดมีผู้เชี่ยวชาญการตลาด บริการ Branding ออกแบบและดีไซน์ หรือหากคุณต้องการบริการ Rebranding อย่าลืมที่จะติดต่อ BDM ที่ดูแลคุณ





“เราใช้บาร์เกอร์การ์ดในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการที่มีประโยชน์ในการบริหารจัดการ ตั้งแต่การบริหารสำนักงาน การดูแลลูกค้า การทำตลาด จนไปถึงการสนับสนุนงานฝ่ายผลิต ด้านโรงงาน บาร์เกอร์การ์ดนั้นช่วยเรื่องสภาพคล่องกระแสเงินสดเป็นหลักเลยคะ”

Q: ช่วยเล่าเกี่ยวกับ บริษัท จอย สปอร์ต ค่ะ

A: บริษัท จอย สปอร์ต เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเรือคายัค และอุปกรณ์เรือคายัคครบวงจร ภายใต้แบรนด์ Feelfree จัดจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ส่งออกกว่า 55 ประเทศทั่วโลก

Q: การใช้บาร์เกอร์การ์ดกับแบรนด์ระดับโลก

A: เราใช้บาร์เกอร์การ์ดในการแลกเปลี่ยน สินค้าและบริการที่มีประโยชน์ในการบริหารจัดการ ตั้งแต่การบริหารสำนักงาน การดูแลลูกค้า การทำตลาด จนไปถึงการสนับสนุนงานฝ่ายผลิตด้านโรงงาน บาร์เกอร์การ์ดนั้นช่วยเรื่องสภาพคล่องกระแสเงินสดเป็นหลักเลยคะ

Q: บาร์เกอร์การ์ดเข้ามามีบทบาทช่วยเรื่องการบริหารค่าใช้จ่ายในธุรกิจอย่างไรบ้างคะ

A: ส่วนมากนั้นเราจะใช้เทรดบาร์เกอร์การ์ดในการก่อสร้างโรงงาน ปัจจุบันเรามีโรงงานทั้งหมด 4 แห่ง ในส่วนนี้เราใช้เทรดบาร์เกอร์การ์ดในการสร้างรั้วโรงงาน แลกเปลี่ยน เครื่องมือเครื่องใช้ อุปกรณ์ต่างๆ เช่น อุปกรณ์ทำความสะอาด เครื่องพิมพ์ กล้องวงจรปิด เครื่องสแกนนิ้ว ยูนิฟอร์มพนักงาน และในส่วนสำนักงาน เช่น บริการกำจัดแมลงด้วยสมุนไพร เครื่องดื่มสำหรับบริการต้อนรับลูกค้า ที่พิพิธภัณฑ์สำนักงานท่องเที่ยวประจำปีคะ

Q: การทำตลาด ด้วยบาร์เกอร์การ์ด

A: การทำ Brand Awareness โดยจัดทำเป็นของรางวัล ของสนามคุณของขวัญแจกให้กับลูกค้าในประเทศ และต่างประเทศ เช่น กระจายแจกลูกค้าประจำปีสำหรับลูกค้าในประเทศ การทำสมุดไดอารี่เพื่อแจกให้กับลูกค้าในต่างประเทศกว่า 55 ประเทศทั่วโลก รวมไปถึงของรางวัลในการเล่นเกมสำหรับแจกในงานอีเวนต์ ซึ่งช่วยส่งเสริมการตลาดได้เป็นอย่างดีคะ

Q: ส่งเสริมการขายด้วยบาร์เกอร์การ์ด

A: บาร์เกอร์การ์ดเป็นแรงสนับสนุนการขายสินค้าที่ดี ในบางครั้งเรามีสินค้าบางรุ่นที่สิ้นสต็อก บาร์เกอร์การ์ดนั้นได้มีส่วนช่วยในการไปบอกและระบายสินค้าผ่านงานเทศกาล หรือการไปบอกผ่านช่องทางต่างๆ และเมื่อเราได้เทรดมา ก็สามารถนำมาใช้ในการทำประโยชน์ทางธุรกิจต่อได้ โดยวางแผนจะทำการตลาดออนไลน์จากเทรดบาร์เกอร์การ์ดในเรื่องสื่อประชาสัมพันธ์ เช่น การถ่ายภาพสินค้า เพื่อใช้ในการสื่อการตลาดหรือการสร้างเว็บไซต์ และ Online Media ต่อไปคะ



บุษรัตน์ สันติพิงกุล
บริษัท จอย สปอร์ต จำกัด
ประเทศธุรกิจ: คายัค และอุปกรณ์คายัคครบวงจร



สุวิวัฒน์ ประเสริฐสุข
บริษัท เอซีทพลัส (ประเทศไทย) จำกัด
ประเทศธุรกิจ: พลังงานทดแทน

Q: อะไรคือสิ่งแรกที่เมื่อนักกึ่งบาร์เกอร์การ์ด

A: การเพิ่มสภาพคล่องกระแสเงินสดด้วยบาร์เกอร์การ์ดครับ โดยเราสามารถแลกเปลี่ยนสินค้าที่ส่งเสริมและเหมาะสมกับธุรกิจของเราในระบบบาร์เกอร์การ์ด มาเป็นเงินสดได้ เช่น แคตตาล็อก หรือการเทรดบริการ ถ้าย่านบ้านเครื่องยนต์ การเคลือบรถ หรือหมอบสำหรับต้อนรับลูกค้า ซึ่งช่วยลดค่าใช้จ่ายเงินสด กลับกันยังสร้างรายได้เงินสดเพิ่มให้กับเราอีกด้วยครับ

Q: อะไรคือประโยชน์หลักของบาร์เกอร์การ์ดสำหรับคุณ

A: ในเรื่องการตลาดครับ เนื่องจากลูกค้าสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดกลุ่มโรงงานนั้น มีตั้งแต่ ขนาดเล็ก กลาง ไปจนถึงขนาดใหญ่ เราจึงเข้าใจตลาดสินค้ามากขึ้น ช่วยให้เราสามารถแบ่งกลุ่มการตลาดของเราได้ชัดเจน และวางแผนการตลาดได้ดียิ่งขึ้นครับ การที่เราได้รู้จักกับสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดและเรียนรู้ธุรกิจใหม่ๆ ยังเปิดอภิสักขของเราให้กว้างยิ่งขึ้นครับ

Q: บาร์เกอร์การ์ดกับการตลาด

A: บาร์เกอร์การ์ดช่วยในเรื่องการไปบอกสินค้าและบริการของเรา รวมไปถึงการไปบอกบริษัท เพราะลูกค้าที่เป็นเจ้าของโรงงานซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของเราในบาร์เกอร์การ์ดนั้นเป็นคนเชลยในกลุ่มเจ้าของธุรกิจโรงงานที่กว้างขวาง และมีการแนะนำบอกต่อบริษัทเรากับเพื่อนที่เป็นเจ้าของโรงงานด้วยกัน ซึ่งก็เป็นการส่งเสริมการตลาดอีกด้านนึงด้วยครับ นอกจากนี้เรายังใช้บริการสื่อสิ่งพิมพ์ ในการไปบอกบริษัท เช่น การพิมพ์ป้ายต่างๆ ช่วงออกนุสรสินค้าครับ

Q: บาร์เกอร์การ์ดกับการตลาดออนไลน์

A: บาร์เกอร์การ์ดมีส่วนช่วยในการทำตลาดออนไลน์ให้กับเรา ผ่านการเทรดสร้างเว็บไซต์บริษัทถึง 2 เว็บไซต์ และ Facebook Fan Page ซึ่งช่วยส่งเสริมให้คนรู้จักเรามากยิ่งขึ้น เปิดตลาดการขายสินค้า และเพิ่มช่องทางไปบอกบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งปัจจุบันนี้เป็นช่องทางการตลาดที่สำคัญครับ

Q: บาร์เกอร์การ์ดกับการช่วยเพิ่มยอดขาย

A: ช่วยมากพอสมควรเลยครับ โดยเฉพาะในด้านส่วนแบ่งการตลาดจากการที่เราได้รู้จักกับลูกค้าโดยตรง ช่วยให้เราเปิดการขายได้ง่าย และการไปบอกสินค้าเราผ่านบาร์เกอร์การ์ดนั้น นอกจากการสร้างเว็บไซต์แล้ว บาร์เกอร์การ์ดยังช่วยไปบอกสินค้าให้กับเราผ่านช่องทางอื่นๆ เช่น อีเมลไปบอกสินค้า ที่ช่วยให้สินค้าเราเป็นที่นิยมรวดเร็ว และขยายฐานลูกค้ากว้างขึ้นและหลากหลายมากขึ้นทีเดียวครับ

Q: เทรดบาร์เกอร์การ์ดที่ประทับใจมากที่สุด

A: เป็นการใช้เทรดกับ ร้านอาหาร โรงแรม ที่พัก เข้านรถ ในการท่องเที่ยวและการพักผ่อน เป็นการให้รางวัลกับตัวเองในวันหยุดที่ครบครันหรือการเทรดสินค้าเป็นรางวัลให้กับพนักงานครับ

Q: สุดท้าย อยากให้เล่าความประทับใจต่อบาร์เกอร์การ์ดคะ

A: ความประทับใจใน BDM ที่คอยประสานงานและดูแลเราอย่างดีครับ





1 การทำตลาดด้วยบาร์เกอร์การ์ด เช่น การแลกเปลี่ยนบริการ สิ่งพิมพ์ สื่อโฆษณาวิทยุ รวมไปถึงการทำตลาดออนไลน์ ซึ่งถือเป็นช่องทางการตลาดที่สำคัญเป็นอันดับต้นๆ ในยุคปัจจุบันครับ เนื่องจากผมต้องการขยายลูกค้าและสร้าง Brand Awareness ผมมองว่าช่องทาง การทำตลาดออนไลน์นั้น ตอบโจทย์การตลาดในยุคปัจจุบันที่สุด และ เข้าถึงกลุ่มลูกค้าโดยตรงได้รวดเร็ว ผมได้ใช้การตลาดเปลี่ยนบริการสร้าง Marketing Materials เช่น การถ่ายภาพและวิดีโอโรงแรมโดยทีม Production Video มืออาชีพ เพื่อนำไปใช้ในการโปรโมทโรงแรมผ่าน ช่องทางการตลาดออนไลน์ ควบคู่ไปกับการแลกเปลี่ยนบริการ Facebook Fan Page Management หรือการมีแอดมินดูแล Fan Page เพื่อสร้างเนื้อหาและโพสต์รูปที่น่าสนใจ พร้อมกับการอัพเดทข้อมูลโรงแรม หรือทำโปรโมชันต่างๆ ของโรงแรม เพื่อให้โรงแรมมีความเคลื่อนไหว หรือมี Activity ทางการตลาดตลอดเวลา ดังดูได้จากติดตามและสนใจมาพัก โรงแรมเราเพิ่มขึ้น และสร้าง Branding ที่แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้สื่อออนไลน์แล้ว บาร์เกอร์การ์ดยังช่วยการทำตลาดแบบออฟไลน์ จากข้างต้น ในเรื่อง สิ่งสิ่งพิมพ์ เช่น การพิมพ์ใบรsvpหรือนามบัตร การใช้สื่อ โฆษณาวิทยุ เพื่อโปรโมทร้านอาหาร Bridge Over Water ของโรงแรมอีกด้วยครับ

2 ลดค่าใช้จ่ายเงินสดและสร้างเงินสดด้วยบาร์เกอร์การ์ด บาร์เกอร์การ์ดมีสินค้าและบริการที่หลากหลาย ที่เราสามารถนำมาใช้ สร้างเงินสดได้ ยกตัวอย่างการจ้างของผม เช่น การผลิตน้ำดื่มขายใน โรงแรมหลายพื้นที่ การกดผลิตกับที่สปา สินค้าความงาม พัดลม ใอน้ำหรือมอเตอร์ไซค์ที่สามารถกลายเป็นเงินสดหรือให้บริการเช่าแก่ผู้เข้าพักในโรงแรม หรือใช้บาร์เกอร์การ์ดในการส่งเสริมการสร้างรายได้เงินสด ให้กับธุรกิจอื่นที่ผมประกอบการ เช่น ร้านอาหารอีกแห่งที่ผมทำอยู่ที่นี่ ได้แลกเปลี่ยนเครื่องดื่ม น้ำหวาน เครื่องใช้ส่วนตัวจากบาร์เกอร์การ์ดครับ ส่วนด้านการประหยัดเงินสด เช่น การแลกเปลี่ยน



นุจิมาศ ลิกขงกรกุล
 นายดี ธีรสรณ์ พัททยา

เครดิตมากเป็นกล่องเงินสดติดไปโรงแรม หรือการใช้เครดิตพนักงาน ไปเลี้ยงที่ร้านอาหารแทนการใช้เงินสดครับ

3 เติมเต็มช่องว่างทางธุรกิจ สิ่งทีผู้ประกอบการโรงแรมได้พบคือ การมีห้องว่างในช่วง Low Season ซึ่งผมก็ได้พบกับการ์ดมาเติมเต็มช่องว่างธุรกิจส่วนนี้ และเมื่อได้รับเครดิต ผมก็ได้นำเครดิตมา บาร์เกอร์การ์ดมาใช้แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ เพื่อปรับปรุงโรงแรม ให้พัฒนาให้หยุดอยู่กับที่ครับ



ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์การตลาดทุกประเภท เปิดดำเนินการมานานกว่า 10 ปี

Q: เหตุผลในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกบาร์เกอร์การ์ด

A: ผมมองว่าบาร์เกอร์การ์ดนั้นสามารถช่วยผมทำการตลาดบริษัท ได้ครับ

Q: ผลตอบรับการตลาดเป็นอย่างไรบ้างคะ

A: บาร์เกอร์การ์ดมีส่วนช่วยในการโปรโมทบริษัททำให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นทั้งทางซีดเจคนรับ จากการที่มีลูกค้าใหม่ๆ มาใช้บริการ มีผลตอบรับจากสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดมากมายเลยทีเดียว และยังรวมไปถึงการขายฐานลูกค้า ช่วยให้มีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มธุรกิจโรงแรม ร้านอาหารหรือโรงงานครับ

Q: บริหารค่าใช้จ่าย ลดการใช้เงินสดด้วยบาร์เกอร์การ์ดอย่างไรบ้างคะ

A: ในส่วนการประหยัดเงินสดนั้นมีการใช้เครดิตบาร์เกอร์การ์ดในส่วนที่พิมพ์โรงแรมเมื่อมีประชุมต่างจังหวัด หรือการซื้อสินค้าและบริการเป็นของขวัญให้กับพนักงาน เช่น กระเป๋าไฟฟ้า ที่นอนยางพารา หมอน กระเป๋า กะเป๋า กันน้ำ หลอดไฟ LED เป็นต้น รวมไปถึงสินค้าและบริการที่อื่นที่ธุรกิจ เช่น ดาวนรถขนส่ง ผ้าและอุปกรณ์ทำความสะอาดสำหรับฝ่ายผลิต เป็นต้น ซึ่งประหยัดค่าใช้จ่ายบริษัทไปได้นักทีเดียวครับ

Q: สิ่งแรกที่คุณคิด เมื่อนักถึงบาร์เกอร์การ์ด

A: เป็นโคเรียมอร์สสินค้าและบริการที่เราสามารถเลือกซื้อได้โดยไม่ต้องใช้เงินสด เป็นสื่อการตลาดในการโปรโมทบริษัทเราให้เป็นที่รู้จักยิ่งขึ้น และมีสินค้าและบริการที่ช่วยอำนวยความสะดวกการทำธุรกิจของเราครับ

Q: สุดท้ายอยากให้เราเกี่ยวกับ “การระงับเงินสดด้วยบาร์เกอร์การ์ด” ค่ะ

A: การเลือกแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการที่เหมาะสมกับธุรกิจของเรา หรือซื้อจำนวนยากกับธุรกิจเรา นั้นยังสามารถช่วยเพิ่มเงินสดให้กับเราได้อีกช่องทางหนึ่ง เช่น การเทรดเครื่องพิมพ์ 3D ผ่านบาร์เกอร์การ์ด ซึ่งนอกจากจะช่วยเพิ่มยอดขายแล้ว ยังเปิดช่องทางและโอกาสทางธุรกิจเพิ่มอีกหนึ่งช่องทาง สร้างความแตกต่างในตลาด ช่วยเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด แสดงศักยภาพของบริษัท ในการให้บริการสื่อสิ่งพิมพ์ที่ครบวงจร ทันสมัย และเป็นผู้นำด้านสื่อสิ่งพิมพ์ ด้วยเทคโนโลยีที่ล้ำสมัยจากการเทรดสินค้าผ่านบาร์เกอร์การ์ดครับ



เกรียงยุทธ เตโชภาส
 บริษัท คิงอาร์ต แอดเวอร์ไทซิ่ง จำกัด
 ประเภทธุรกิจ: สื่อสิ่งพิมพ์



ซัมเมอร์ รีสอร์ท เกาะพะงัน

ตั้งอยู่บนหาดบ้านค่ายของเกาะพะงัน ที่ซัมเมอร์ รีสอร์ท คุณสามารถมองเห็นน้ำทะเลสีเขียวมรกตของทะเลฝั่งอ่าวไทย เราเชื่อมั่นที่จะนำเสนอรีสอร์ทหรูที่มีความแตกต่าง และมีมาตรฐานสากล แอทผู้เข้าพักสามารถดื่มด่ำไปกับธรรมชาติบนเกาะอย่างแท้จริงได้โดยไม่ต้องเดินทางไปไหนไกล พักผ่อนบน Day Bed พร้อมกับชมวิวจากห้องพัก เติมพลังให้ร่างกายจากการเข้าสปาไฟโรห์ของเรา ซัมเมอร์ รีสอร์ท มีความเป็นสากล เก๋ไก๋ในสไตล์ร่วมสมัย ให้ความอบอุ่นและความสุขในการพักผ่อน สัมผัสการพักผ่อนบนเกาะสมบูรณ์แบบแท้จริงได้ที่นี่



แกรนด์ ซี บีช รีสอร์ท เกาะพะงัน

แกรนด์ ซี บีช รีสอร์ท เกาะพะงัน ตั้งอยู่ห่างจากหาดเพียง 3 นาที ตั้งอยู่อ่าวในวง รีสอร์ทมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบครันด้วยเครื่องทำความเย็นในห้องพักและระเบียง หรือสิ่งอำนวยความสะดวกในรีสอร์ท อย่าง สปา สระว่ายน้ำ และ Tour Desk แนะนำการท่องเที่ยว บริการอินเทอร์เน็ตทั่วทั้งบริเวณรีสอร์ท แอทผู้เข้าพักสามารถลิ้มรสชาติอาหารอร่อยที่ห้องอาหาร พร้อมเสิร์ฟอาหารท้องถิ่นและอาหารนานาชาติ พร้อมชมวิวทะเล หรือการนั่งดื่มที่พูลบาร์

นิมตรา เหวงบีช เกาะสมุย

ขอต้อนรับทุกท่านสู่นิมตรา เหวงบีช เกาะสมุย ซึ่งตั้งอยู่บนหาดเวียงอันยอดเยี่ยม หนึ่งในหาดที่มีทรายขาวนวลสวยงามตา พร้อมกับบรรยากาศชีวิตกลางคืน ร้านอาหารและบาร์ที่น่าตื่นตาตื่นใจ โรงแรมเรานับมีขนาด 250 ตารางเมตร บริการห้องพักทั้งหมด 50 ห้อง และมีทั้งหมด 4 ชั้น (มีลิฟท์) สระว่ายน้ำ บริการอินเทอร์เน็ต และมิกซ์แอนด์มิกซ์บริการความปลอดภัย



นิมตรา ท้องสน เบย์ รีสอร์ท แอนด์ วิลล่า เกาะสมุย

นิมตรา ท้องสน เบย์ รีสอร์ท แอนด์ วิลล่า ตั้งอยู่ใกล้กับหาดเชิงมน หนึ่งในสถานที่ที่ยอดนิยม ห่างจากหาดเพียง 4 กิโลเมตร ที่นี่เป็นโรงแรม 4 ดาว ที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้า นักธุรกิจและนักท่องเที่ยว เดินทางจากสนามบินสะดวก และด้วยสถานที่ตั้งใกล้กับแหล่งท่องเที่ยวที่นี้จึงไม่ควรพลาด

เวง ริเจนท์ บีช รีสอร์ท เกาะสมุย

เวง ริเจนท์ บีช รีสอร์ท เกาะสมุย รีสอร์ทริมหาด ตั้งอยู่บนหาดเวงอันโด่งดัง ใกล้กับแหล่งบันเทิง ช้อปปิ้ง และร้านอาหาร เหมาะสำหรับผู้ที่ชื่นชอบความเป็นส่วนตัวและการพักผ่อน แต่เพียงไม่กี่ก้าวพาคุณสู่ความทันสมัย ให้คุณทำกิจกรรม หรือช้อปปิ้งจนหมดวัน พบความสงบท่ามกลางบรรยากาศอันครึกครื้นอันเป็นเสน่ห์ของหาดเวง ที่นี้จึงเหมาะในการมอบความสุขทุกรูปแบบให้กับคุณ

