

# Barter Mag

บาร์เทอร์การ์ด  
เชื่อมโยงคุณสู่โอกาสทางธุรกิจ

บาร์เทอร์การ์ด โมบาย แอป

6 วิธีการสร้างแบรนด์ให้เติบโต  
ด้วยบาร์เทอร์การ์ด

สัมภาษณ์ 5 ท็อปนักธุรกิจ  
บาร์เทอร์การ์ด

เปิดตัวสินค้า  
ด้วยบาร์เทอร์การ์ด



## สำเนาจากกรรมการผู้จัดการ

เรียน ท่านสมาชิก

ปี 2561 นับเป็นปีที่มีพลังและเกิดการเปลี่ยนแปลงหลายๆ อย่าง แต่ไม่ว่าอย่างไร สิ่งหนึ่งที่ยังคงเหมือนเดิม นั่นคือความสำคัญของท่านสมาชิกที่เป็นที่ 1 สำหรับบาร์เกอร์การ์ดเสมอ บาร์เกอร์การ์ดสามารถกล่าวอย่างภาคภูมิใจได้ว่า ในปี 2561 นั้นเราได้สร้างผลประกอบการให้แก่ท่านสมาชิกธุรกิจกว่า 920 ล้านบาท และต้อนรับสมาชิกใหม่ กว่า 550 ธุรกิจที่ได้เข้าร่วมบาร์เกอร์การ์ดในปี 2562 นี้

เรามีความยินดีในการเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยให้คุณสมาชิกบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ ด้วยเครื่องมือการตลาดอย่าง “บาร์เกอร์การ์ด” ในฉบับนี้ท่านจะได้รับคำแนะนำการใช้บาร์เกอร์การ์ด จากสมาชิกธุรกิจผู้เชี่ยวชาญการใช้บาร์เกอร์การ์ดเป็นอย่างดี เพื่อให้เห็นว่าบาร์เกอร์การ์ดสามารถช่วยสมาชิกธุรกิจของท่านในการ เพิ่มกำไร ลดต้นทุน ขยายตลาด และเพิ่มความคล่องตัวกระแสเงินสดในธุรกิจของท่านได้อย่างไร ไม่ว่าท่านจะเป็นนักธุรกิจใหม่ที่เพิ่งเริ่มต้นกิจการ หรือนักธุรกิจที่ประกอบกิจการมานานก็ตาม

ไม่ว่าท่านจะอยู่ในอุตสาหกรรมไหน สิ่งหนึ่งที่เกี่ยวแก่และแน่นอนคือ การเปลี่ยนแปลงของตลาดและเทคโนโลยี เราจึงต้องอัปเดตตัวเองตลอดเวลา บาร์เกอร์การ์ดมีเทคโนโลยีอันทันสมัยที่จะช่วยท่านสมาชิกเชื่อมต่อเครือข่ายนักธุรกิจทั่วโลก ในการปรึกษาแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน เพื่อให้ท่านสมาชิกเป็นผู้นำในตลาดเสมอ ไม่ว่าท่านจะเป็นสมาชิกใหม่หรือเป็นสมาชิกเดิม ดิฉันมั่นใจว่าท่านจะพบเนื้อหาที่น่าสนใจสำหรับท่านในนิตยสารฉบับนี้ค่ะ และไม่แน่ว่าท่านอาจจะเกิดไอเดียในการสร้างธุรกิจใหม่จากนิตยสารฉบับนี้ก็เป็นได้ค่ะ

ขอให้ความสุขกับการเทรดค่ะ

ขอแสดงความนับถือ

เรวดี วัฏฐานุรักษ์  
กรรมการผู้จัดการ  
บริษัท บาร์เกอร์การ์ด (ประเทศไทย) จำกัด



ในฉบับนี้



**จัดพิมพ์โดย**  
บริษัท บาร์เกอร์การ์ด (ประเทศไทย) จำกัด  
1126/2 อาคารวาณิช 2 ชั้น 34  
ห้อง 3402-3 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่  
แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี  
กรุงเทพฯ 10400 ประเทศไทย  
โทร 0 2049 3111  
[www.bartercard.co.th](http://www.bartercard.co.th)



**ออกแบบและพิมพ์โดย**  
บริษัท เดอะ ครีเอทีฟ พาร์ทเนอร์ชิพ จำกัด  
25 ถนนราชมารดา ซอยสุขุมวิท  
แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา  
กรุงเทพฯ 10120 ประเทศไทย  
โทร 0 2285 4721-3  
[www.creativethailand.com](http://www.creativethailand.com)

4

บาร์เกอร์การ์ด โมนาบาย แอป

5

บาร์เกอร์การ์ด เทรดโชว์ ครั้งที่ 63  
บาร์เกอร์การ์ด “Coins on Silom”  
งาน สัมมนา Shield for Upsale

6

6 วิธีการสร้างแบรนด์ให้เติบโต  
ด้วยบาร์เกอร์การ์ด

8

บทสัมภาษณ์  
เจเคอิน กรุ๊ป

9

บทสัมภาษณ์  
12Tees โดย บริษัท ทีมีนาว จำกัด

10

บทสัมภาษณ์  
บริษัท โซเฟอร์ จำกัด

11

บทสัมภาษณ์  
บริษัท พี.เอส.วี. เคมีคอล จำกัด

12

12

บทสัมภาษณ์  
บริษัท ซุปเปอร์คูล อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด

14

เที่ยวภูเก็ต  
ไปกับบาร์เกอร์การ์ด



# Bartercard Mobile app

ค้นหา  
รายการโปรด

สแกนเพื่อจ่ายเงิน

เรียกเก็บยอดขาย

ค้นหาสมาชิก  
ในพื้นที่ใกล้เคียง

ยอดบัญชี  
คงเหลือ



**Bartercard's award winning app**

ที่จะช่วยให้คุณทำธุรกรรม  
ซื้อขายได้ง่ายๆ เพียงปลายนิ้ว!

ค้นหา "Bartercard"  
เพื่อดาวน์โหลดได้ที่



 **bartercard**  
**02 049 3111**  
**bartercard.co.th**

กิจกรรมบาร์เทอร์การ์ด

## บาร์เทอร์การ์ด เทรดโชว์ ครั้งที่ 63



บาร์เทอร์การ์ด เทรดโชว์ จัดขึ้นมาเพื่อสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการ  
ได้เพิ่มยอดขายและเพิ่มพันธมิตรทางธุรกิจ งานเทรดโชว์จัดขึ้นทุก  
4 เดือน ในแต่ละครั้ง ประกอบด้วยบูธกว่า 250 บูธ และผู้ประกอบการ  
กว่าพันคนมาซื้อปิ้งในงาน มียอดการแลกเปลี่ยนกว่า 25 ล้าน  
เทรดบาท จุดประสงค์หลักของการจัดงานบาร์เทอร์การ์ด เทรดโชว์  
เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการบาร์เทอร์การ์ดได้โปรโมท แนะนำ  
สินค้าตนเองไปยังลูกค้าโดยตรง และยังมีโอกาสในการทำความรู้จัก  
สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อให้สามารถต่อยอดธุรกิจกันได้อีกด้วย  
สามารถติดตามงานบาร์เทอร์การ์ด เทรดโชว์ ครั้งต่อไปได้ที่  
[www.bartercard.co.th](http://www.bartercard.co.th) หรือ โทร. 0 2049 3111

## บาร์เทอร์การ์ด ร่วมสนับสนุนงาน "COINS ON SILOM"

บริษัท บาร์เทอร์การ์ด (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยน  
สินค้าและบริการโดยไม่ใช้เงินสดรายใหญ่ที่สุดในโลก ร่วมสนับสนุน  
การจัดงาน "Coins on Silom" โดยกิจกรรมนี้จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี  
เพื่อรับเงินบริจาคจากประชาชนทั่วไปบริเวณถนนสีลม สำหรับนำไป  
ช่วยเหลือผู้ยากไร้และเด็กด้อยโอกาสในประเทศไทย บาร์เทอร์การ์ดนั้น  
สามารถช่วยรวบรวมเงินบริจาคได้ถึง 230,000 บาท สรุปยอดรวม  
บริจาคแล้วเป็นเงิน 1.23 ล้านบาท



## งานสัมมนา SHIELD FOR UPSALE



บาร์เทอร์การ์ด ได้ร่วมกับ เศรษฐกิจมี กรุ๊ป จัดงานสัมมนา Shield for Upsale  
ให้สมาชิกและเจ้าของธุรกิจได้เข้าร่วมฟรี โดยบาร์เทอร์การ์ดมุ่งสร้างประโยชน์ให้กับ  
ผู้ประกอบการทุกท่าน ไม่เพียงแต่ยอดขายที่เพิ่มขึ้นและค่าใช้จ่ายที่ลดลง แต่หมายรวมถึง  
องค์ความรู้ในการพัฒนาธุรกิจอีกด้วย งานสัมมนา Shield for Upsale นี้ จัดขึ้นที่  
ดับเบิลยู ดิสทริค เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2561 เนื้อหาของงานสัมมนาเต็มไปด้วย  
ความรู้และกลยุทธ์ทางธุรกิจ กลยุทธ์วิเคราะห์เครดิตเพื่อเพิ่มยอดขาย ป้องกันหนี้สูญ  
กลยุทธ์ป้องกันทีมขายลาออก ค่าแห่ง แยังลูกค้า การบริหารทีมขายให้มีประสิทธิภาพ  
จากกลยุทธ์การบริหารชั้นสูง HRL และเทคนิคเพิ่มยอดขาย เพิ่มกำไรให้ธุรกิจด้วย  
บาร์เทอร์การ์ด ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากสมาชิก สามารถติดตามงานสัมมนาดีๆ  
สำหรับสมาชิกครั้งต่อไปได้ที่ Facebook: Bartercard Thailand



# 6 วิธีการสร้างแบรนด์ให้เติบโต ด้วยบาร์เทอร์การ์ด

## แบรนด์คุณมีทิศทางที่ชัดเจนหรือไม่ ถึงเวลาการริสแตร์ทแบรนด์คุณแล้วหรือยัง?

### 1. ค้นหาแบรนด์คอนเซปต์

เริ่มต้นด้วยการย้อนกลับไปดูแบรนด์คอนเซปต์ที่ตั้งไว้ นี่เป็นพื้นฐานที่เป็นตัวชี้วัดความสำเร็จของแบรนด์คุณ จากการสร้างไอเดียทางธุรกิจที่สามารถนำมาต่อยอดได้ มีหลายๆ คนกล่าวไว้ว่า "ให้เราทำในสิ่งที่รัก" หรือ "ทำตามความฝัน" ดูเหมือนนี่จะเป็นนิยามความสำเร็จของคนทั่วไป แค่นั้นพอเพียงเท่านั้น แต่มันไม่ใช่เลย... ในโลกธุรกิจความเป็นจริงมันมันไม่ง่ายเลย และสูตรความสำเร็จเพียงเท่านั้น ไม่สามารถนำมาใช้ประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ความจริงแล้วนั้น การประกอบธุรกิจ คุณจะต้องมีการวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ ค้นคว้าวิจัย เรียนรู้ รู้จักบริหารการเงิน และควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ รอบด้าน เพราะฉะนั้นอย่าเพียงสนใจในสิ่งที่คุณรัก แต่คุณต้องรู้จักตัวตน รู้ข้อดี ข้อเสียของตนเองให้เสียก่อน เช่น คุณทำงานเป็นอย่างไร คุณเก่งด้านไหน คุณปฏิบัติตนอย่างไรเมื่อประสบปัญหาหรือต้องทำงานภายใต้ความกดดัน คุณสามารถผ่านพ้นวิกฤติหรือปัญหาที่คุณเหมือนจะถาโถมเข้ามาตามปรกตของการประกอบธุรกิจได้หรือไม่... และที่สำคัญไม่ต่างกันคือ ไอเดียธุรกิจของคุณนั้นสามารถสร้างเงินได้จริงหรือไม่ ส่วนประกอบทั้งหมดนี้แหละที่สร้างความเป็นแบรนด์คุณ

### 2. ยึดมั่นในอุดมการณ์และเชื่อมั่นในคุณค่าของแบรนด์

การประกอบธุรกิจและสร้างผลกำไรเป็นเรื่องที่ทำสำหรับทุกคนเสมอ โดยเฉพาะสำหรับผู้ที่มีเริ่มต้นธุรกิจใหม่ บนเส้นทางที่อาจไม่ใช่โรยด้วยกลีบกุหลาบ คุณอาจเจอหนามหยอกบ้าง หรือต้องล้มลุกคลุกคลานบ้าง แต่ขอให้คุณยึดมั่นในอุดมการณ์ของแบรนด์คุณไว้เสมอ ความสม่ำเสมอในการนำเสนอแบรนด์ นอกจากจะทำให้แบรนด์เป็นที่จดจำของลูกค้าแล้วนั้น ยังทำให้คุณไม่ต้องตั้งเครียดที่แบรนด์คุณและอุดมการณ์ของคุณไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกันอีกด้วย



### 3. การสำรวจตลาด

การค้นคว้าและวิจัยเป็นส่วนสำคัญในการช่วยวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ ยกตัวอย่าง เช่น การสำรวจว่าแบรนด์ที่มีคอนเซปต์ใกล้เคียงกับนั้น ประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว คุณควรรีความสำคัญในการสำรวจตลาดอย่างละเอียด เพื่อสร้างความแตกต่างจากแบรนด์อื่นที่มีอยู่ในตลาด

### 4. สร้างความแตกต่าง

นอกเหนือจากการทำให้เป็นที่มองเห็นในตลาดแล้ว แบรนด์คุณควรมีความแตกต่างและโดดเด่น แบรนด์คุณกำลังนำเสนออะไร มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อย่างไร และอะไรเป็นสิ่งที่ขับเคลื่อนแบรนด์ไปสู่การเปิดตัว แบรนด์ร้านตัดผมอย่าง Dollar Shave Club นั้นส่งราคาตัดผมเปรียบเทียบกับราคาคู่แข่งส่งไปทางไปรษณีย์ถึงลูกค้าโดยตรง ในขณะที่บางแบรนด์อย่าง โคคา-โคล่า หรือ Commonwealth Bank นั้นใช้การเล่าเรื่องราวที่สร้างอารมณ์หรือแรงบันดาลใจ หรือแบรนด์ Doughnut Time ที่สร้างสรรค์เมนูโดนัทแบบพิเศษ และยังทำการตลาดสินค้าได้ดีเยี่ยม คิดว่าแบรนด์คุณจะสร้างความแตกต่างในตลาดอย่างไร ส่งผลกระทบต่อวงการตลาด เช่น การทำตลาดของบริการรถอย่าง uber เสนอบริการจัดส่งไอศกรีม ภายใต้คอนเซปต์การตลาด #ubericecream เป็นต้น



คำแนะนำพื้นฐานในการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง เป็นผู้นำในตลาด ไม่ว่าคุณจะเป็นนักธุรกิจใหม่ หรือแบรนด์ที่ต้องการสร้างความแตกต่าง นี่จะเป็นแรงผลักดันให้คุณสร้างแบรนด์ที่มีคุณค่า

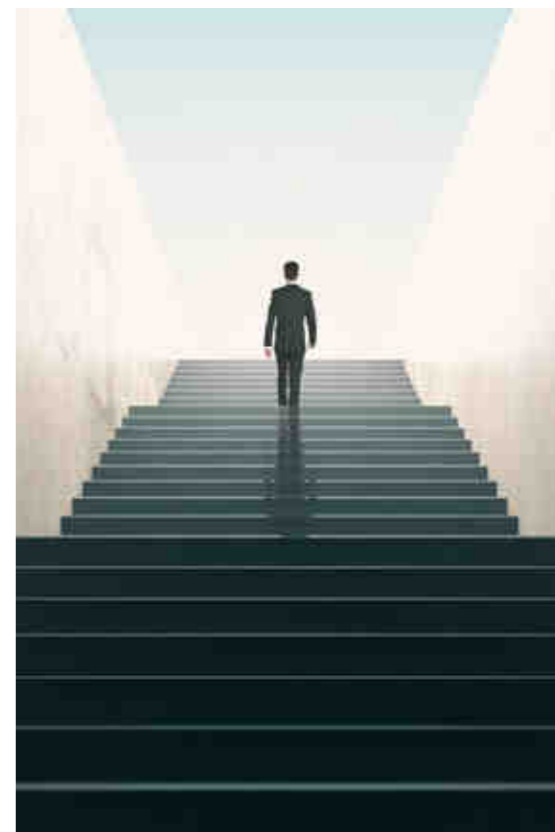


### 5. สร้างจุดยืน

ปัจจุบันมีเว็บไซต์กว่า 1,000 ล้านธุรกิจ และมีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของคู่แข่งอย่างต่อเนื่อง คุณจะสร้างจุดยืนแบรนด์ที่แตกต่างจากคู่แข่งเหล่านี้ได้อย่างไร คำตอบคือ การสร้างความชัดเจนของแบรนด์ การถ่ายทอดจุดยืนของแบรนด์ที่สม่ำเสมอ การสร้างแบรนด์ไม่ใช่แค่เพียงการสร้างโลโก้ ออกแบบ เลือกฟอนต์และสีของแบรนด์เท่านั้น แต่ยังรวมถึงบุคลิกของแบรนด์ การสื่อสาร วิธีการเข้าหากลุ่มเป้าหมาย การตอบรับจากกลุ่มลูกค้าและมุมมองที่ตลาดมีต่อคุณ อาจเป็นขั้นตอนที่ยุ่งยาก แต่นี่จะหล่อหลอมและสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์คุณ ไม่ว่าธุรกิจคุณ จะอยู่ในอุตสาหกรรมประเภทใด การสร้างแบรนด์ที่แตกต่างและน่าไว้วางใจเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างจุดยืนและความโดดเด่นในตลาด

### 6. ทิศทางแบรนด์ที่ชัดเจน

ความสม่ำเสมอในการนำเสนอแบรนด์ผ่าน เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย บล็อก หรือชื่อหน้าร้าน ให้แน่ใจว่าคุณมีการนำเสนอแบรนด์ในทิศทางเดียวกัน เมื่อกลุ่มลูกค้า นักข่าว หรือผู้สร้างอิทธิพล (Influencer) เห็นแบรนด์คุณ คำจั่วจะได้รับสารที่ชัดเจน หากคุณอยู่ในธุรกิจเกี่ยวกับการบริการ เช่น บริการบัญชีหรือให้คำปรึกษาทางกฎหมาย ลองให้ความรู้ผ่านบล็อก จาก Case study หรือเนื้อหาจากเว็บไซต์แบบมืออาชีพแล้วนั้น คุณยังสามารถแสดงความสามารถด้วยทักษะเฉพาะด้านของคุณผ่านทาง โซเชียลมีเดีย E-Newsletter หรือการตลาดออนไลน์และหน้าร้านได้อีกด้วย บาร์เทอร์การ์ดมีผู้เชี่ยวชาญการตลาด บริการ Branding ออกแบบและดีไซน์ หรือหากคุณต้องการบริการ Rebranding อย่าลืมที่จะติดต่อ BDM ที่ดูแลคุณ





## คุณพิมพ์อมา จักรจุฑาธิบดี

เจเคเอ็น กรุ๊ป

สมาชิกภาพ: 19 ปี

### Q: ช่วยเล่าเกี่ยวกับ เจเคเอ็น กรุ๊ป ให้เราได้ฟังค่ะ

A: เจเคเอ็น กรุ๊ป เราทำหน้าที่เป็นสื่อประชาสัมพันธ์ให้กับธุรกิจต่างๆ ผ่านสื่อโทรทัศน์ บริการตั้งโต๊ะการเขียนสคริปต์ สดอร์มอนด์ จนถึงการทำโปรดักชั่นผลิตคอนเทนต์ให้สินค้าผู้ประกอบการบาร์เกอร์การ์ดเป็นที่รู้จักผ่านช่องทางโทรทัศน์ ในเครือ JKN ทางช่อง JKN และช่องทางทีวีดิจิตอลของเรา **เจเคเอ็น กรุ๊ป ร่วมกับ บาร์เกอร์การ์ดมากกว่า 19 ปี** เพราะเราเชื่อว่าสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดนั้น มีองค์ มีคุณภาพ ขาดเพียงช่องทางโฆษณา ซึ่ง เจเคเอ็น กรุ๊ป มีช่องสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์หลายช่องทาง บริการที่เราให้กลุ่มลูกค้าบาร์เกอร์การ์ด เช่น สไลด์โฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ (Advertising Spot) และบริการเวลาโฆษณา ไม่ว่าจะผ่านทางช่อง JKN Channel หรือช่องฟรีทีวี และช่องทีวีดิจิตอลค่ะ

### Q: ช่วยเล่าเกี่ยวกับแผนการเติบโตกับบาร์เกอร์การ์ดค่ะ

A: เราจะเพิ่มช่องเวลาโฆษณาให้กับลูกค้าบาร์เกอร์การ์ดมากขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการหลายๆ คน สามารถร่วมลงโฆษณากับเราได้ รวมถึงการเป็นที่ปรึกษาแนะนำผู้ประกอบการใหม่ ในการลงสินค้าผ่านสื่อโทรทัศน์ เรื่องการนำเสนอโปรดักส์ เลือกช่วงเวลาการประชาสัมพันธ์ที่จะได้ผลดีที่สุด และเจาะกลุ่มลูกค้าผู้บริโภคที่เหมาะสมกับสินค้าได้ตรงที่สุด เพื่อให้กลุ่มผู้บริโภคที่สฟซื้อได้รับการประชาสัมพันธ์สินค้าจากกลุ่มสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดค่ะ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดมีส่วนช่วยธุรกิจอย่างไรบ้างคะ

A: บาร์เกอร์การ์ดจะคอยแนะนำลูกค้าที่ต้องการโปรโมทสินค้าหรือกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในช่วงการทำตลาดโปรโมชันต่างๆ ให้มาใช้บริการของเรา รวมถึงแนะนำสินค้าใหม่ๆ ให้กับเราเสมอ และยังทำการสรุปเกี่ยวกับสินค้าที่เราต้องการใช้อย่างมืออาชีพ ทำให้ผู้ประกอบการอย่างเราเข้าใจถึงสินค้าที่นำเสนอได้เป็นอย่างดี

## เปิดตัวสินค้า ด้วยบาร์เกอร์การ์ด

เนื่องจากธุรกิจของเราไม่มีเวลามากนัก บาร์เกอร์การ์ดจึงเหมือนเป็นตัวแทนสำคัญที่คอยให้ข้อมูล คำปรึกษา ชี้แนะ ว่าเราควรใช้ผลิตภัณฑ์จากบริษัทไหนที่จะช่วยส่งเสริมสินค้าที่เราใช้อยู่ให้ดียิ่งๆ ขึ้นไป

### Q: บาร์เกอร์การ์ดมีส่วนช่วยในการลดค่าใช้จ่ายเงินสดอย่างไรบ้างคะ

A: BDM เป็นผู้ให้คำปรึกษาที่ดีค่ะ หากเราต้องการสินค้าหรือบริการสักอย่างนึง BDM จะคอยมองหาสินค้าที่เราต้องการมาให้เราใช้ด้วย เทรนด์บาร์เกอร์การ์ด ย่อยกตัวอย่าง เช่น การใช้เทรนด์บาร์เกอร์การ์ด ชื่อของที่ระลึกสำหรับแจกผ้าพันคอให้กับนักแสดงต่างชาติในงานเปิดตัวหนังสือเล่มใหม่ โดยผู้ที่ได้รับผ้าพันคอประทับใจมาก เนื่องจากผ้าพันคอที่ได้รับคุณภาพดีและมีลวดลายที่สื่อถึงประเทศไทย หรือบริการสื่อโฆษณา บิลบอร์ดค่ะ ที่มาใช้ส่งเสริมธุรกิจเราได้เป็นอย่างดี

### Q: อยากให้ฝากข้อความถึงผู้ประกอบการ และ SMEs ไทยค่ะ

A: อยากให้ทุกคนเปิดใจและหันหน้ามาคุยกับนักธุรกิจสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดให้มากยิ่งขึ้น เพราะต้องบอกเลยว่ากลุ่มลูกค้าบาร์เกอร์การ์ด เรามีผลิตภัณฑ์สินค้าดี อยู่มากมาย ที่สามารถตอบโจทย์ธุรกิจทุกคนได้ ทั้งยังมีช่องทางโฆษณาที่ช่วยส่งเสริมประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการให้กับทุกคนได้อย่างหลากหลายเลยทีเดียว หากคุณเป็นผู้ประกอบการที่มีสินค้าดี มีคุณภาพแต่ยังขาดช่องทางการทำตลาด ในการโปรโมทสินค้าของคุณ ยิ่งคุณเปิดตัวเอง ยิ่งคุณทำความรู้จักกับสมาชิกธุรกิจ บาร์เกอร์การ์ดมากเท่าไร ก็เป็นการเปิดโอกาสทางธุรกิจคุณมากขึ้นค่ะ บาร์เกอร์การ์ดสามารถช่วยคุณเพิ่มมูลค่าสินค้า (Add Value) ของคุณ ผ่านการทำโปรโมชัน หรือหาคู่ค้าที่ช่วยส่งเสริมผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณได้อีกด้วยค่ะ

**“ บาร์เกอร์การ์ดมีผลิตภัณฑ์สินค้าดี อยู่ มากมาย ที่สามารถตอบโจทย์ธุรกิจทุกคนได้ ”**



เครื่องมือการตลาด



## สร้างคุณค่าแบรนด์ด้วย บาร์เกอร์การ์ด



## คุณพงศ์พันธ์ ขุนเที่ยงธรรม

12Teas โดย บริษัท ทีมีนาว จำกัด

สมาชิกภาพ: 1 ปี 3 เดือน

### Q: ช่วยเล่าเกี่ยวกับธุรกิจ 12Teas โดย บริษัท ทีมีนาว จำกัด ให้เราได้ฟังค่ะ

A: 12Teas บริษัทออกแบบและผลิตเสื้อยืด เสื้อโปโล เสื้อฮู้ป เสื้อแจ็กเก็ตและยูนิฟอร์มครบวงจร เปิดดำเนินการมา 6 ปีแล้วครับ 12Teas เราช่วยให้ลูกค้าสามารถออกแบบและสั่งผลิตเครื่องแต่งกายที่มีเอกลักษณ์ เพื่อให้ลูกค้าและแบรนด์สามารถแสดงออกถึงตัวตนจากภาพลักษณ์การแต่งกาย ผมเชื่อว่าการแต่งกายให้เหมาะสมดูดีจะช่วยให้ลูกค้าจดจำธุรกิจของเราได้ อีกทั้งยังช่วยสื่อสารภาพลักษณ์องค์กร และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานอีกด้วยครับ

### Q: มุมมองต่อบาร์เกอร์การ์ดหลังจากที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกค่ะ

A: ผมมองว่าเราสามารถนำบาร์เกอร์การ์ดมาสร้างประโยชน์ต่อธุรกิจได้ครับ สำหรับผมแล้ว ผมใช้เทรนด์บาร์เกอร์การ์ดเทรนด์บริการจากสมาชิกธุรกิจ บาร์เกอร์การ์ด ในการทำคอนเทนต์ด้านการตลาด เช่น วิดีโอโปรดักชั่น สื่อโฆษณา เพื่อให้เรามีความพร้อมในการโปรโมทสินค้าและบริการของเรา โดยเมื่อคอนเทนต์การตลาดเราพร้อม เราก็นำคอนเทนต์ที่เรามีมาเผยแพร่ผ่านทางโซเชียลมีเดีย หรือสื่อออนไลน์ต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขาย และขยายฐานลูกค้าเงินสด ผมมองว่าหากเรามีอุปกรณ์การตลาดที่ดี จะเพิ่มโอกาสทางธุรกิจได้มากยิ่งขึ้นครับ ผมจึงให้ความสนใจในส่วนนี้เป็นพิเศษ ในการสร้างคอนเทนต์การตลาดกับท่านสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดในทุกๆ เดือน ซึ่งนอกเหนือจากการทำวิดีโอโปรดักชั่นแล้วนั้น ยังมีบริการถ่ายภาพสินค้า ซึ่งเหล่านี้ล้วนกระตุ้นยอดขาย และสร้างความมั่นใจในแบรนด์ของเราให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้นครับ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดมีส่วนในการลดค่าใช้จ่ายบริษัทอย่างไรบ้างคะ

A: บาร์เกอร์การ์ดมีสินค้าและบริการที่สามารถนำมาใช้ลดค่าใช้จ่ายทางธุรกิจได้หลายอย่าง ในส่วนของฝ่ายผลิตนั้น ผมใช้เทรนด์บาร์เกอร์การ์ด ในการสั่งผลิตเสื้อสำหรับพนักงานของผม นอกจากจะช่วยลดต้นทุนทางธุรกิจแล้ว ยังมีบริการสนับสนุนแบรนด์ของเราบนกล่องซึ่งเป็นการสร้างการจดจำแบรนด์ (Brand Awareness) ที่อย่างหนึ่ง และการเทรนด์กล่องวงจรปิด สำหรับส่วน

ออฟฟิศ การใช้บริการโรงแรมในการไปออกบูธของบริษัทหรือรับประทานอาหาร ซึ่งทั้งหมดช่วยลดค่าใช้จ่ายเงินสดไปได้มากทีเดียวครับ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดเพิ่มโอกาสทางธุรกิจอย่างไรบ้างคะ

A: บาร์เกอร์การ์ดช่วยเปิดตลาดให้กับเราอีกตลาดหนึ่งที่เราไม่เคยรู้ว่ามีอยู่ และเมื่อเราโดยยอดขายเพิ่ม เราสามารถนำยอดขายนั้นมาใช้เป็นเครดิตสำรองในการใช้จ่ายต่างๆ ทางธุรกิจแทนเงินสดได้ครับ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดเพิ่มสภาพคล่องทางธุรกิจอย่างไรบ้างคะ

A: การใช้เทรนด์บาร์เกอร์การ์ดแทนเงินสดนั้น ทำให้เราสามารถทำการตลาดบริษัทได้อย่างสม่ำเสมอ โดยไม่กระทบกับเงินสดหมุนเวียนในธุรกิจ จึงช่วยให้สภาพคล่องเงินสดทางธุรกิจคล่องตัวมากยิ่งขึ้นครับ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดกับไลฟ์สไตล์นักธุรกิจค่ะ

A: เมื่อผมมีเวลาผมมักใช้เทรนด์บาร์เกอร์การ์ดในการไปท่องเที่ยวที่ igr-บี เชียงใหม่ หรือช้อปปิ้งในงาน Open House ร้านนาฬิกาหรูบ้าง รวมถึงงานช้อปปิ้งบ้าน ซึ่งคุ้มค่ามากครับ

### Q: อะไรคือความประทับใจต่อบาร์เกอร์การ์ดคะ

A: ผมประทับใจการซื้อขายในบาร์เกอร์การ์ดที่เป็นการใช้เทรนด์บาร์เกอร์การ์ดแทนเงินสด จึงทำให้ปิดการขายได้ง่าย และเมื่อเราได้เทรนด์มาจำนวนหนึ่งจากการขายสินค้าทางบาร์เกอร์การ์ด เราสามารถนำเทรนด์นั้นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัท ด้วยราคาต้นทุนสินค้าของเราเอง ทั้งยังช่วยลดรายจ่าย เพิ่มสภาพคล่องเงินสดทางธุรกิจ อีกทั้งยังประทับใจในคุณภาพสินค้าและบริการในบาร์เกอร์การ์ดอีกด้วยครับ

### Q: ช่วยให้เราแนะนำในการใช้บาร์เกอร์การ์ดกับสมาชิกธุรกิจค่ะ

A: ลองค้นหาสินค้าและบริการที่เหมาะสมกับคุณ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ทางธุรกิจของคุณครับ

**“ บาร์เกอร์การ์ดมีสินค้าและบริการที่เพิ่มสามารถนำมาใช้ลดค่าใช้จ่ายทางธุรกิจได้หลายอย่าง ”**





## คุณรณกฤต กิติรัชพล

บริษัท ไซเฟอร์ จำกัด

สมาชิกภาพ: 5 ปี 8 เดือน

### Q: ช่วยเล่าเกี่ยวกับบริษัท ไซเฟอร์ จำกัด ให้เราฟังค่ะ

A: บริษัททำด้าน IT Solution และ Digital Marketing ก่อตั้งมา 5 ปี แล้วครับ โดยบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลักๆ คือส่วนของการพัฒนา (Development) การพัฒนาเว็บไซต์ ซอฟต์แวร์ ระบบ E-Commerce การเขียนโปรแกรม (Programming) โบบายแอป อีกส่วนคือ ส่วนการทำตลาดออนไลน์ (Online Marketing) การดูแลช่องทางโซเชียลมีเดีย โฆษณาออนไลน์ EDM (อีเมล มาร์เก็ตติ้ง) SMS มาร์เก็ตติ้ง (ข้อความทางโทรศัพท์มือถือ) การทำ SEO SEM Google Advert เพื่อเพิ่มยอดขายออนไลน์ รวมถึงการวางแผนการตลาดออนไลน์ สื่อหรือเครื่องมือ Inbound Marketing (การตลาดแบบแรงดึงดูด) ซึ่งยังมีน้อยในประเทศไทยในตอนนี้ ทำให้เรามองเห็น Customer Journey ว่าแต่ละคนที่เข้าเว็บไซต์ของเรานั้นเข้ามาถึงจุดไหนแล้ว และพฤติกรรมของเขา เขาเข้ามาทำอะไรบ้าง เพื่อทำการตลาดได้ตรงกลุ่มมากขึ้น ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในช่องทางการตลาด ให้งบการตลาดที่ลูกค้าลงทุนได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าที่สุดครับ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดมีประโยชน์ทางธุรกิจอย่างไรบ้างคะ

A: ผมใช้เทรดบาทบาร์เกอร์การ์ดแทนเงินสด ในเรื่องการทำตลาดออฟไลน์ให้กับบริษัท เช่น การใช้บริการสื่อโฆษณาในกลุ่มสมาชิกบาร์เกอร์การ์ด อย่างแบบกาซันสำหรับนักธุรกิจหรือการเปิดบูธประชาสัมพันธ์บริษัท ซึ่งดึงดูดลูกค้าเงินสดให้รู้จักเรามากยิ่งขึ้น และสามารถสร้างเงินสดให้กับเราได้ครับ นอกจากนี้ยังช่วยเราประหยัดเงินสดเพราะเราใช้บริการเป็นเทรดบาทแทนการซื้อด้วยเงินสดครับ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดมีส่วนส่งเสริมการขายของบริษัทอย่างไรบ้างคะ

A: บาร์เกอร์การ์ดมี BDM ที่คอยส่งเสริมการขายสินค้าและบริการให้กับเราตลอด เราจึงมีงานที่ได้จากบาร์เกอร์การ์ดจำนวนมากพอสมควรครับ **บาร์เกอร์การ์ดยังเป็นช่องทางส่งเสริมการขาย เมื่อบริษัทมีบริการใหม่ๆ บาร์เกอร์การ์ดจะช่วยลูกค้าให้กับเรา ทำให้เรามีโอกาสสร้างผลงานจากช่องทางใหม่ของเราขึ้น ก็เลยเป็นโปรไฟล์งานเพื่อเสนอขายงานกับกลุ่มลูกค้าอื่นๆ รวมถึงลูกค้าเงินสดต่อไปครับ** ในทางกลับกัน เราก็ได้มีโอกาสช่วยส่งเสริมการขายสินค้าและบริการของสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดนั้นๆ ที่อาจมีสินค้าที่แตกต่างช่องทางการตลาดออนไลน์ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันธุรกิจในปีปัจจุบัน ช่วยให้ธุรกิจนั้นมีโอกาสเติบโตมากขึ้น ผมเองหากไม่มีบาร์เกอร์การ์ด เมื่อเวลาเซลล์เราไปขายงาน ก็จะไม่ค่อยอย่างงานอ้างอิง ก็อาจทำให้ปิดการขายได้ยาก บาร์เกอร์การ์ดจึงช่วยเพิ่มโอกาสทางการขายและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของพวกเราครับ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดช่วยเติมเต็มช่องว่างทางธุรกิจอย่างไรบ้างคะ

A: เนื่องจากงานของพวกมันเป็นงานบริการ บาร์เกอร์การ์ดนั้นได้เข้ามาช่วยเติมเต็มช่องว่างทางธุรกิจ โดยช่วยให้ผมบริหารเวลาและตั้งศักยภาพของพนักงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น อย่างบางช่วงเวลา บางแผนกอาจมีความเคลื่อนไหวทางธุรกิจมากกว่าอีกแผนกหนึ่ง หรือระหว่างรอปิดแบคหรือข้อมูลจากลูกค้าโปรเจกต์อื่นๆ เรา ก็สามารถเติมเต็มช่องว่างทางธุรกิจนั้นด้วยบาร์เกอร์การ์ดครับ ซึ่งเมื่อเราได้เทรดบาทจากการให้บริการของเราแก่สมาชิกบาร์เกอร์การ์ด เราก็สามารถนำเทรดบาทนั้นมาประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ ในบริษัทได้อีกด้วยนะครับ

### Q: ใช้เทรดบาทบาร์เกอร์การ์ดในการลดค่าใช้จ่ายเงินสดอย่างไรบ้างคะ

A: ผมนั้นใช้เทรดในการพาพนักงานเที่ยวประจำปีเพื่อกระตุ้นความสัมพันธ์ในองค์กร การเทรดเครื่องประดับสำหรับออฟฟิศ หรือของขวัญเยี่ยมหน้ามาเป็นของรางวัลให้กับลูกค้า ในการร่วมกิจกรรมกับบริษัทบนโซเชียลมีเดีย หรือแจกลูกค้าช่วงปีใหม่ เช่น ลำโพง และยังมีรวมถึงการใช้ส่วนตัวในการไปสปาหรือรีสอร์ท ซึ่งช่วยประหยัดเงินสดไปได้มากพอสมควรครับ

### Q: ความประทับใจต่อบาร์เกอร์การ์ดคือ

A: บาร์เกอร์การ์ดเป็นหนึ่งในเครื่องมือการตลาดที่ดีครับ



## คุณประวิตร สุจริตวนิชวงศ์

บริษัท พี.เอส.วี. เคมีคอล จำกัด

สมาชิกภาพ: 11 ปี

### Q: ช่วยเล่าเกี่ยวกับ บริษัท พี.เอส.วี. เคมีคอล จำกัด ให้เราฟังค่ะ

A: บริษัท พี.เอส.วี. เคมีคอล จำกัด เป็นผู้ผลิตน้ำยาและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ที่มีโรงงานเป็นของตนเอง มาเป็นเวลากว่า 30 ปี มุ่งเน้นไปที่การทำเคมีภัณฑ์เพื่ออุตสาหกรรมเป็นหลัก หลังจากก็เข้าร่วมบาร์เกอร์การ์ด เราจึงเห็นโอกาสของตลาดอื่นๆ เพิ่มขึ้นครับ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดมีส่วนในการพัฒนาบริษัทอย่างไรบ้างคะ

A: บาร์เกอร์การ์ดได้เปิดมุมมองธุรกิจ ทำให้เราเห็นโลกธุรกิจกว้างมากขึ้นจากการเรียนรู้สินค้าและบริการของสมาชิกบาร์เกอร์การ์ดอันหลากหลาย เราจึงมองเห็นความเป็นไปได้ของธุรกิจ และอยากที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์เราให้ตอบโจทย์ลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น เริ่มจากที่เมื่อก่อนเราผลิตเพียงเคมีภัณฑ์ให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมเป็นหลัก จึงไม่มีมีการปรับ รูป สร กลิ่น ของผลิตภัณฑ์แต่อย่างใด เพียงเน้นให้สูตรนั้นมีคุณภาพและตรงกับความต้องการของลูกค้า แต่เมื่อเราต้องการเปิดตลาดของผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์โดยตรง เช่น น้ำยาล้างจาน หรือน้ำยาคleaning อื่นๆ เราจึงมีการปรับและคิดค้นสูตรให้เหมาะกับตลาดใหม่ **โดยใช้ช่องทางบาร์เกอร์การ์ดในการจัดจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริโภคกลุ่มใหม่ที่เรายังไม่เคยมีมาก่อน เช่น กลุ่มธุรกิจโรงแรมหรือร้านอาหาร เรียกได้ว่าบาร์เกอร์การ์ดนั้นได้เปิดตลาดและขยายฐานลูกค้าให้กับเราครับ**

### Q: อะไรคือจุดเปลี่ยนธุรกิจที่เริ่มจากบาร์เกอร์การ์ดคะ

A: นอกเหนือจากประโยชน์ของบาร์เกอร์การ์ดในการช่วยขยายฐานลูกค้า บาร์เกอร์การ์ดยังมีส่วนช่วยในการทำ Branding (สร้างแบรนด์) เริ่มจากที่เราเริ่มขายของในบาร์เกอร์การ์ดแบบ B2C (Business to Customer) จนไปถึง B2B (Business to Business) **จากที่เราไม่เคยทำการตลาดหรือสร้างแบรนด์มาก่อน บาร์เกอร์การ์ดเป็นจุดเปลี่ยนที่ทำให้เราตระหนักว่าการสร้างแบรนด์นั้นมีความสำคัญมากเพียงใดต่อการขายสินค้าไปยังผู้บริโภค** นอกเหนือไปจากสินค้าที่มีคุณภาพ เรายังต้องให้ความสำคัญต่อการพัฒนาภาพลักษณ์ของแบรนด์ให้มีความน่าเชื่อถือ บาร์เกอร์การ์ดได้เข้ามาเป็นส่วนสำคัญในการสร้างแบรนด์และทำตลาดสินค้าให้แบรนด์เราเข้าสู่ตลาดได้อย่างน่าภาคภูมิใจ

### Q: เพิ่มส่วนแบ่งตลาดด้วยบาร์เกอร์การ์ด

A: สำหรับผมบาร์เกอร์การ์ดนั้นเข้ามามีบทบาทในเรื่องการเพิ่มยอดขายเจาะกลุ่มตลาดที่หลากหลายมากขึ้น บาร์เกอร์การ์ดได้ช่วยผมเจาะตลาดโรงแรม ร้านอาหาร หรือการขายปลีกสินค้าของผม โดยที่ผมไม่ต้องจ้างพนักงานขายเพิ่ม เพราะมีบาร์เกอร์การ์ดคอยไปโหมสินค้าเราสู่ตลาดเสมอ

### Q: บาร์เกอร์การ์ดช่วยลดค่าใช้จ่ายบริษัทอย่างไรบ้างคะ

A: ผมได้ใช้เทรดบาทบาร์เกอร์การ์ดเป็นสวัสดิการพนักงานแทนการใช้เงินสด เช่น กาแฟที่ออฟฟิศ การพาพนักงานไปท่องเที่ยวประจำปี การผลิตเสื้อยูนิฟอร์มหรือการเทรดเพื่อแจกของขวัญประจำปีให้กับพนักงาน ทางด้านการดูแลลูกค้า ส่วนมากนั้นผมจะเทรดของขวัญปีใหม่เพื่อแจกลูกค้า ซึ่งบาร์เกอร์การ์ดนั้นมีสินค้าและบริการที่หลากหลาย บาร์เกอร์การ์ดจึงมีประโยชน์ต่อองค์กรเรามากครับ

### Q: ความสัมพันธ์ระหว่างนักธุรกิจในบาร์เกอร์การ์ด

A: สมาชิกบาร์เกอร์การ์ดที่มาเป็นลูกค้าผมนั้น นอกจากจะรู้จักผมจากการไปโหมของบาร์เกอร์การ์ดแล้ว ยังเป็นคนที่ผมเคยเทรดสินค้าและบริการด้วย ผมก็มีโอกาสได้แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการของผมให้ทุกคน เพราะคำว่า บาร์เกอร์การ์ดนั้นคือ การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างกันครับ

### Q: ความประทับใจในบาร์เกอร์การ์ด

A: บาร์เกอร์การ์ดนั้นมีสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ทั้งยังเหมือนมีผู้ช่วยส่วนตัวคอยดูแลเรา บาร์เกอร์การ์ดช่วยให้เราพัฒนาตัวเอง จากที่ผมเคยมีสินค้าจำกัดประเภท ตอนนี้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น บาร์เกอร์การ์ดช่วยเปิดตลาดเพิ่มความหลากหลายของสินค้า ขยายฐานลูกค้าให้ผมๆ ให้กับเรา **เวลาตัดสินใจทำอะไร-ไร่ตัดสินใจได้ง่ายขึ้น เพราะเป็นการซื้อสินค้าและบริการโดยไม่ต้องใช้เงินสดครับ**

### Q: ด้านไลฟ์สไตล์ส่วนตัวของนักธุรกิจ

A: ผมเองมีความสุขกับการใช้เทรดบาทบาร์เกอร์การ์ดในการท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการช้อปปิ้งของใช้ส่วนตัว จากที่เมื่อก่อนไม่มั่นใจนักว่าเราสามารถใช้จ่ายบาร์เกอร์การ์ดทำอะไรได้บ้าง ทุกวันนี้ก่อนที่ผมจะซื้ออะไร ผมจะมองหาในตลาดบาร์เกอร์การ์ดก่อนเสมอครับ





**คุณสติ อมรัตน์นุกูล**

บริษัท ซุปเปอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

สมาชิกภาพ: 9 ปี 8 เดือน

**Q: ช่วยเล่าเกี่ยวกับ บริษัท ซุปเปอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ให้เราฟังค่ะ**

**A:** บริษัท ซุปเปอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ผู้เชี่ยวชาญด้านเครื่องทำความเย็น เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย พัดลมไอน้ำ พัดลมไอเย็น เครื่องสร้างไอเย็น เครื่องสร้างไอหมอก รวมไปถึงอุปกรณ์ในการทำความเย็น ออกแบบและจัดวางระบบพลังงานทดแทน เช่น เครื่องรับพลังงานแสงอาทิตย์ สมาร์ทฟาร์ม-ซูเปอร์กรีนเฮาส์ เทคโนโลยีควบคุมโรงเรือนและฟาร์มด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้กับองค์กรและลูกค้าทั่วไป เปิดดำเนินการภายใต้ตราสินค้า "SuperKool" มากว่า 12 ปี แล้วครับ

**Q: อะไรเป็นประโยชน์เชิงธุรกิจจากการใช้บาร์เทอร์การ์ดคะ**

**A:** ผมขอแยกเป็น 2 ส่วนนะครับ ในส่วนการตลาดนั้น บาร์เทอร์การ์ดเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์ ในการเปิดตัวสินค้ารุ่นใหม่ของเราสู่ท้องตลาด (Product Launch) เมื่อสินค้านั้นได้วางในตลาดแล้ว (Distribution) และไปถึงมือผู้ใช้ (End Users) ก็เกิดการบอกต่อ เสาต่อ (Word of Mouth Marketing) หรือการออกบูธในงาน "บาร์เทอร์การ์ดเทรดโชว์" ส่วนหนึ่งเป็นการโชว์สินค้าเราในตลาดให้ลูกค้าเห็นมากขึ้น ซึ่งก็เป็นช่องทางการโปรโมทสินค้าเราอีกช่องทางครับ ซึ่งหากเราเปิดตัวสินค้าด้วยสื่อโฆษณา ก็จะเป็นค่าใช้จ่ายเงินสดที่สูงมาก และอีกส่วนคือการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและการกระจายสินค้ารุ่นใหม่

**บาร์เทอร์การ์ดนั้นเปิดโอกาสทางธุรกิจ เพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับเรา โดยกลุ่มสมาชิกบาร์เทอร์การ์ดส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ ซึ่งมีกำลังซื้อสูงกว่าผู้ใช้ทั่วไป และมีโอกาสมากกว่า 50% ที่จะซื้อซ้ำ (Re-purchasing) อีกด้วยครับ** การได้พูดคุยกับเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการโดยตรงนั้นทำให้เปิดการขายได้ง่ายกว่า เพราะไม่ต้องผ่านขั้นตอนของแผนกจัดซื้อและยังตัดสินใจซื้อได้ง่ายเพราะเป็นการซื้อโดยไม่ใช้เงินสดครับ

ในส่วนการกระจายสินค้านั้น บาร์เทอร์การ์ดยังมีธุรกิจหลายภาคอุตสาหกรรม อยู่ทุกภูมิภาคของประเทศ ซึ่งตรงกับกลุ่มเป้าหมายของเรา ไม่ว่าจะเป็นภาคอุตสาหกรรม ร้านอาหาร โรงงาน โรงเรียน และผู้ใช้ในครัวเรือนทั่วประเทศ เมื่อเราไปโปรดัคส์ใหม่ๆ ที่ผลิตขึ้นมาและต้องการนำออกสู่ท้องตลาด บาร์เทอร์การ์ดจะเป็นคนทำการตลาดและโปรโมทสินค้าให้กับเราเสมอครับ

**Q: บาร์เทอร์การ์ดมีส่วนช่วยเพิ่มยอดขายอย่างไรบ้างคะ**

**A:** บาร์เทอร์การ์ดเพิ่มช่องทางการขาย เมื่อมีการวางสินค้าในท้องตลาดเพิ่มขึ้น จึงมีโอกาสที่ผู้บริโภคได้เห็นสินค้าเราเพิ่มขึ้น ทำให้คนรู้จักกับสินค้านามากขึ้น ยอดขายก็เพิ่มมากขึ้นตาม เพราะเมื่อมีคนเห็นสินค้าก็มีโอกาสของการสั่งซื้อเพิ่มขึ้น เนื่องจากสินค้าพัดลมไอน้ำ ไอเย็นหรือ

พลังงานทดแทน เป็นสินค้าที่อยู่ในหมวดสินค้าฟุ่มเฟือย เราจึงต้องมีการโปรโมทสินค้าอยู่เสมอครับ จึงได้บาร์เทอร์การ์ดมาช่วยด้านนี้ครับ

**Q: ใช้บาร์เทอร์การ์ดในการลดต้นทุนทางธุรกิจอย่างไรบ้างคะ**

**A: ผมใช้เทรดบาร์เทอร์การ์ดในการซื้อเครื่องมือที่จำเป็นต้องใช้ในโรงงานครับ เช่น ส่วน เครื่องจักร เครื่องบีมลม เครื่องปั่นไฟ เครื่องสำรองไฟ ซึ่งเป็นสิ่งที่เราต้องใช้เงินสดซื้ออยู่แล้ว จึงช่วยลดค่าใช้จ่ายเงินสดไปได้มากและเป็นประโยชน์ต่อโรงงานมากๆ ครับ**

ในส่วนของออฟฟิศ ส่วนมากนั้นผมจะใช้เทรดในการพาพนักงานไปอาทิต์ต่างจังหวัด รับประทานอาหารหรือแจกบัตรของขวัญ เพื่อให้พนักงานได้กิน ได้เที่ยว เพื่อเสริมสร้างกำลังใจพนักงาน เรียกได้ว่าเป็นการใช้สวัสดิการด้วยเทรดบาทบาร์เทอร์การ์ดแทนเงินสดครับ หรือการใช้บริการบริษัทบัญชี การดูแลลูกค้าช่วงปีใหม่เป็นของชำร่วยหรือกระเช้าก็ได้จากบาร์เทอร์การ์ดครับ บาร์เทอร์การ์ดจึงสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายเงินสดทางธุรกิจไปได้มากครับ

**Q: ใช้เทรดบาทบาร์เทอร์การ์ดในด้านชีวิตส่วนตัวอย่างไรบ้างคะ**

**A:** สินค้าบางอย่างเราอาจยังไม่อยากซื้อด้วยเงินสด แต่พอเป็นการซื้อด้วยเทรดบาร์เทอร์การ์ด ก็ทำให้เราตัดสินใจซื้อได้ง่าย เราจึงได้ลองสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่หลากหลาย ทำให้คุณภาพชีวิตเราดีขึ้น ชีวิตสะดวกสบายมากขึ้นครับ

**“ เมื่อเรามีโปรดัคส์ใหม่ๆ ที่ผลิตขึ้นมาและต้องการนำออกสู่ท้องตลาด บาร์เทอร์การ์ดจะเป็นคนทำการตลาดและโปรโมทสินค้าให้กับเราเสมอครับ ”**

**Q: อะไรเป็นเทรดบาร์เทอร์การ์ดที่ประทับใจที่สุดคะ**

**A:** การเทรดกับบริษัทนำเข้าเครื่องจักร เครื่องมือ เพราะเป็นสินค้าที่เหมาะสมกับธุรกิจของเรา เนื่องจากเราเป็นผู้ประกอบการโรงงาน เราจะหยุดนิ่งเรื่องเทคโนโลยีไม่ได้ จะต้องมีอุปกรณ์ของตัวเองอยู่เสมอ เมื่อมีเทคโนโลยีอะไรใหม่ๆ ออกมา เช่น เครื่องจักรตัวใหม่ เครื่องสำรองไฟใหม่ๆ เราก็เทรดมาใช้ในโรงงาน เพื่อพัฒนาโรงงานอยู่เสมอครับ

**Q: ช่วยเล่าเกี่ยวกับการสร้างเงินสดด้วยบาร์เทอร์การ์ดคะ**

**A:** นอกเหนือจากธุรกิจเครื่องทำความเย็น และการวางระบบพลังงานทดแทนแล้วนั้น ผมกำลังสร้างธุรกิจสรอกร์ที่เชียงใหม่ ซึ่งบาร์เทอร์การ์ดได้เข้ามามีบทบาทช่วยส่วนนี้มาก ไม่ว่าจะเป็นการหา พูก่อน ฝ่าม่าน เครื่องปั่นไฟ มาใช้ในสรอกร์ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งธุรกิจของผมที่จะสร้างเงินสดให้ผมได้ครับ

**Q: เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยบาร์เทอร์การ์ดอย่างไรคะ**

**A:** ในส่วนนี้ผมใช้เทรดบาร์เทอร์การ์ดในการซื้อเครื่องพิมพ์ สำหรับการปริ้นท์ฉลากสติ๊กเกอร์ (Label) แบนด์สินค้า ที่ใช้ในไลน์ผลิตสินค้าครับ ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้า (Add Value) และสร้างการจดจำแบรนด์ (Brand Awareness) ที่ดีครับ

**Q: บาร์เทอร์การ์ดช่วยสร้างคอนเนกชันทางธุรกิจอย่างไรบ้างคะ**

**A:** บาร์เทอร์การ์ดมีการจัดงานมีดตั้งผู้ประกอบการ ทำให้เราได้มีโอกาสทำความรู้จัก พูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเชิงธุรกิจกัน นอกจากนั้นสมาชิกบาร์เทอร์การ์ดทุกท่านยังมีวิสัยทัศน์ที่กว้าง และส่วนมากจะมีมากกว่าหนึ่งธุรกิจ จึงเป็นการเปิดโลกทัศน์เราให้กว้างขึ้นครับ

**Q: สุดท้ายช่วยเล่าความประทับใจต่อบาร์เทอร์การ์ดคะ**

**A:** ประทับใจ BDM ที่เปรียบเสมือนเพื่อนคู่คิดที่คอยสนับสนุนและช่วยเหลือธุรกิจเราครับ หากว่าผมกำลังต้องการอะไรสำหรับโรงงาน BDM จะเป็นผู้จัดหาให้เสมอครับ



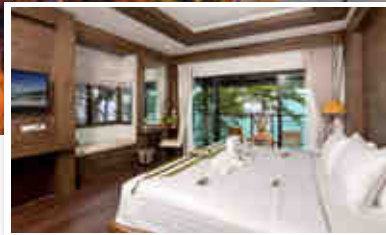
# ภูเก็ต



## แมงโกสทีน อายูรเวท แอนด์ เวลเนส รีสอร์ท

แมงโกสทีน อายูรเวท แอนด์ เวลเนส รีสอร์ท ตั้งอยู่บนหาดราไวย์ ท่ามกลางหุบเขาส่วนตัวของภูเก็ต ที่ แมงโกสทีน อายูรเวท แอนด์ เวลเนส รีสอร์ท คุณสามารถมองเห็นชายหาด ถึง 4 หาดรวมถึง หมู่เกาะรายล้อมรอบด้าน การออกแบบรีสอร์ทที่แตกต่างและเป็นหนึ่งเดียว เหมาะกับผู้ที่เข้าพักผู้ใหญ่ หรือผู้ที่ต้องการการดูแลแบบส่วนตัว ห่างจากความวุ่นวาย การตกแต่งสวนในแบบทรอปิคอล วิลล่า อื่นหรือหา และการดูแลสุขภาพจากแพทย์อายุรเวชผู้เชี่ยวชาญ ทำให้ที่นี่เหมาะสำหรับการหลบหนีมาพักผ่อนของคู่รักที่แสนโรแมนติก

[www.mangosteen-phuket.com](http://www.mangosteen-phuket.com)



## ซีเครท คลิฟ รีสอร์ท แอนด์ รีสอร์ทออร์แกนิก

ซีเครท คลิฟ รีสอร์ท แอนด์ รีสอร์ทออร์แกนิก ตั้งอยู่ในป่าเขตร้อนทางฝั่งทะเลอันดามัน อันเหมาะกับการมาพักผ่อนที่เงียบสงบ ทั้งสระว่ายน้ำที่ออกแบบมาอย่างพิถีพิถัน เหมาะกับการแช่น้ำสักระหว่างวัน แต่สำหรับผู้ที่รักการผจญภัยยังสามารถเดินทางไปเที่ยวส่วนตัวเพื่อว่ายน้ำหรือสโนว์บอร์ดที่ท่ามกลางหมู่ผืนหิน ที่ห่างจากหาดป่าตองอันครึกครื้น และชายหาดขาวของหาดกะรน เพียง 5 นาที เสมือนสถานที่ลับอันน่าตื่นเต้นที่คุณอยากแบ่งปันประสบการณ์กับเพื่อนๆ

[www.phuketsecretcliff.com](http://www.phuketsecretcliff.com)



## อความารีน รีสอร์ท แอนด์ วิลล่า

ประสบการณ์อันแสนวิเศษกับการต้อนรับแบบไทยแท้จาก อความารีน รีสอร์ท แอนด์ วิลล่า ตั้งอยู่เหนือหาดกมลา ที่นี้คุณสามารถมองเห็นน้ำทะเลสีเขียวมรกตทางชายฝั่งทะเลตะวันตกของภูเก็ต บรรยากาศที่เต็มไปด้วยความโรแมนติก ด้วยดีไซน์รีสอร์ทแบบไทยอยุธยาตั้งติดริมกับวิวทะเล สระว่ายน้ำทั้ง 3 สระ สปา วิลล่าส่วนตัวรายล้อมไปด้วยต้นไม้เก่าแก่ และบึงน้ำในหุบเขาอันอุดมสมบูรณ์ อความารีน รีสอร์ท แอนด์ วิลล่า มีพร้อมทุกอย่างที่จะทำให้ทริปของคุณเป็นที่น่าจดจำตามแบบทรอปิคอลสไตล์

[www.aquamarineresort.com](http://www.aquamarineresort.com)



## ไดมอนด์ คอทเทจ รีสอร์ท แอนด์ สปา

ไดมอนด์ คอทเทจ รีสอร์ท แอนด์ สปา ตั้งอยู่ในหุบเขาระหว่างหาดกะรนและหาดกะตะเดินทางด้วยเท้าได้ไม่กี่ไกล รีสอร์ทที่ออกแบบด้วยสถาปัตยกรรมสไตล์ไทยร่วมสมัย ห้องพักผ่อนและวิลล่ามีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อม รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกในรีสอร์ท ไม่ว่าจะเป็น สระว่ายน้ำกลางแจ้ง 2 สระ สะระเด็ค ร้านอาหาร บาร์ ห้องประชุม สปา ห้องซาวน่า ห้องฟิตเนส และอื่นๆ อีกมากมาย

[www.diamondcottage.com](http://www.diamondcottage.com)

## ไนนา รีสอร์ท แอนด์ สปา

ที่ ไนนา รีสอร์ท แอนด์ สปา ทุกอย่างสื่อถึงสัญลักษณ์ของการพักผ่อนในบรรยากาศเรียบง่ายและเงียบสงบ รีสอร์ทที่เหมาะทั้งสำหรับการมาพักผ่อนหรือทริปธุรกิจ และยังสามารถเดินทางไปยังแหล่งช้อปปิ้งและแหล่งบันเทิงต่างๆ ได้สะดวก ห้องพักที่กว้างขวางและแบ่งสัดส่วนห้องพักได้อย่างลงตัว ด้วยเมนูโต๊ะทำงาน มุมกาแฟและชา พร้อมเครื่องอำนวยความสะดวกในห้องพักที่ครบครัน ทำให้รีสอร์ทแห่งนี้เข้ามาพักผ่อนอย่างแท้จริง

[www.nainaresortandspa.com](http://www.nainaresortandspa.com)

