

# บาร์เทอร์การ์ด รีแบรนด์ครั้งใหญ่พร้อมกันทั่วโลก



บาร์เทอร์การ์ด ผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการโดยไม่ใช้เงินสดรายใหญ่ที่สุดในโลก ประกาศรีแบรนด์ครั้งใหญ่ เปลี่ยนโลโก้ใหม่ เหมือนกันทั่วโลกก้าวสู่ความทันสมัย รองรับการเติบโตอย่างก้าวกระโดด พร้อมปรับกลยุทธ์ใหม่ เพิ่มผลประโยชน์ทางการแลกเปลี่ยนมากขึ้นเป็นทวีคูณ



เรวดี วัฒนารักษ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท บาร์เทอร์การ์ด ( ประเทศไทย ) จำกัด เปิดเผยว่า เดิมบาร์เทอร์การ์ดก่อตั้งขึ้นที่ประเทศออสเตรเลียตั้งแต่ปี 1991 และได้มีการเติบโตขึ้นในหลายประเทศทั่วโลก โดยในปัจจุบันบาร์เทอร์การ์ดได้เปิดดำเนินงานใน 7 ประเทศได้แก่ ออสเตรเลีย ไชปรัส นิวซีแลนด์ ประเทศไทย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ สหราชอาณาจักร และสหรัฐอเมริกา ซึ่งในประเทศไทยนั้น บาร์เทอร์การ์ด ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 1997 กว่า 15 ปีแล้ว ที่บาร์เทอร์การ์ด ได้รับความไว้วางใจให้เป็นอีกหนึ่ง ตัวช่วยสำหรับธุรกิจต่างๆ

“ บาร์เทอร์การ์ด เตรียมพัฒนาในด้านต่างๆ รองรับการพัฒนาเปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน โดยล่าสุด บาร์เทอร์การ์ด ได้ประกาศรีแบรนด์ครั้งใหญ่พร้อมกันทั่วโลก เปลี่ยนโลโก้ใหม่ เปลี่ยนแปลงตัวเองให้เหมาะกับโลกที่เปลี่ยนแปลงไป ภายใต้คอนเซปต์ Modern ก้าวสู่ความทันสมัย Dynamic ตื่นตัวพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา Forward Thinking คิดและเดินไปข้างหน้า และ Fast Moving พัฒนาศักยภาพพร้อมเติบโตอย่างก้าวกระโดด นอกจากนี้ บาร์เทอร์การ์ดได้เตรียมปรับกลยุทธ์ยกระดับการให้บริการ ด้านการทำงานร่วมกับสมาชิก เพื่อให้การซื้อ-ขายในระบบเทรดได้รับผลประโยชน์สูงสุดพร้อมสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกใหม่ สามารถจ่ายค่าสมัครสมาชิก ด้วยสินค้าหรือบริการที่มีอยู่ ของผู้สมัครเองแทนเงินสดได้ 50% ของค่าสมัคร เพื่อให้สมาชิกใหม่ได้เริ่มรู้จักกับระบบเทรด พร้อมทั้งช่วยให้สมาชิกใหม่สามารถเทรดสินค้าและบริการ จากเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจของบาร์เทอร์การ์ดได้ก่อน ” เรวดี กล่าว

บาร์เทอร์การ์ด หรือระบบการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะโดยไม่ต้องใช้เงินสด มอบประโยชน์ให้แก่สมาชิกทั้งที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขาย ในด้านการเสริมสภาพคล่องทางการเงิน การเพิ่มยอดขายและการสร้างตลาดใหม่ ช่วยเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้กว้างขวางขึ้น ที่ครอบคลุมเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจกว่า 100 ประเภท ซึ่งนอกจากนี้แล้ว บาร์เทอร์การ์ดยังเป็นอีกหนึ่งตัวช่วยในการพัฒนาผลการดำเนินงานในธุรกิจของสมาชิก ช่วยให้สมาชิกได้เพิ่มยอดขาย ด้วยการเปิดโอกาสให้สมาชิกสามารถเข้าถึงฐานข้อมูลของลูกค้าทั่วโลก ผ่านการเทรดสินค้าหรือบริการกับเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจในกลุ่มสมาชิกด้วยกัน นับเป็นการช่วยบริหารจัดการให้สมาชิกได้ประหยัดเงินสดในการซื้อ - ขาย ลดค่าใช้จ่ายของธุรกิจ พร้อมทั้งยังช่วยบริหารจัดการสินค้าคงเหลือในคลังสินค้า และช่วยเพิ่มโอกาสทางการค้าอื่นๆ ในภาวะที่เศรษฐกิจของประเทศอยู่ในช่วงขาลงได้เป็นอย่างดี