

บาร์เทอร์การ์ด แหะระบายสต็อกสินค้าด้วย ระบบ บาร์เทอร์



บาร์เทอร์การ์ด ผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการโดยไม่ต้องใช้เงินสดรายใหญ่ที่สุดในโลก แนะนำทางเลือกใหม่ที่จะช่วยแก้ปัญหาสินค้าค้างสต็อก เพิ่มยอดขาย และสร้างผลกำไรให้กับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการแลกเปลี่ยนโดยอาศัยแนวคิดการบาร์เทอร์ (Barter) ที่มีมาอย่างยาวนาน และมีเครือข่ายสมาชิกธุรกิจกว่า 35,000 ธุรกิจ จากกว่า 100 สาขา ใน 7 ประเทศทั่วโลก รองรับ

คุณเรวดี วัฒนานุรักษ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท บาร์เทอร์การ์ด (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่าปัจจุบันเจ้าของธุรกิจส่วนใหญ่มักให้ความสนใจกับสินค้าที่ขายดี หรือสินค้าที่ทำกำไรให้กับธุรกิจได้มาก แต่มักลืมนึกถึงสินค้าที่นอนนิ่งไม่มีการเคลื่อนไหวในสต็อก สินค้าเหล่านั้นเองที่ทำให้เกิดสิ่งที่เรียกว่า สต็อกจม ” สต็อกสินค้าทุกชิ้นล้วนเป็นต้นทุนทั้งสิ้น การเกิดสต็อกจมแน่นอนว่าเงินทุนของธุรกิจก็จะจมไปด้วย ซึ่งเป็นสิ่งที่ธุรกิจไม่อยากจะเกิดขึ้น เจ้าของธุรกิจจำเป็นต้องรู้ว่าในสต็อกของตนเองนั้น สินค้าประเภทใดที่เป็นสต็อกจม และมีอยู่มากเท่าไร นอกจากนี้ยังควรพิจารณาถึงระยะเวลาของสต็อกว่าอยู่ในขั้นไหน กล่าวคือสินค้าไม่มีการขายเลยเป็นเวลา 30 วัน 60 วัน 90 วัน 180 วัน หรือมากกว่านั้น แล้วจึงวางแผนจัดการกับสต็อกจมเหล่านั้นต่อไป ซึ่งสามารถทำได้หลายวิธีตามกลยุทธ์ของแต่ละธุรกิจ เช่น การลด แลก แจก แถม เป็นต้น แต่วิธีส่วนใหญ่มักทำให้เกิดผลต่อกำไรที่ลดลง รวมถึงสร้างต้นทุนที่เพิ่มขึ้นด้วย

“ บาร์เทอร์การ์ด เล็งเห็นถึงปัญหานี้ของธุรกิจ จึงมุ่งมั่นที่จะสร้างความเข้าใจให้เจ้าของธุรกิจในการใช้บาร์เทอร์การ์ด มาเป็นหนึ่งในเครื่องมือสำหรับบริหารจัดการสต็อกสินค้าของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดย บาร์เทอร์การ์ด จะนำเสนอสินค้าของท่านไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นเจ้าของกิจการโดยตรง ทำให้กระบวนการตัดสินใจซื้อเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว ด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การออกบูธงานแสดงสินค้า ในงาน Bartercard Trade Show ที่สมาชิกจะมารวมตัวกันเพื่อซื้อสินค้า เป็นโอกาสที่เจ้าของกิจการจะได้นำสต็อก สินค้าของตนไปขายในงาน หรือการเพิ่มช่องทางขายโดยจ่ายเช่าค่าพื้นที่ด้วยบาร์เทอร์การ์ด และนำสต็อก สินค้าไปขายเป็นเงินสด หรือการซื้อสินค้าจากกลุ่มสมาชิกเพื่อนำมาทำโปรโมชั่นร่วมกับสต็อกที่มีแล้วเพื่อขายในตลาดเงินสด หรือ ร่วมงาน Networking ที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกเดือน เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงการมีทีมงานฝ่ายดูแลลูกค้า ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นฝ่ายขายอีกทีมหนึ่งเพิ่มจากทีมขายที่ลูกค้ามีอยู่แล้ว เพื่อร่วมกันระบายสต็อก จุดแข็งต่างๆ เหล่านี้ ทำให้ บาร์เทอร์การ์ด สามารถเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยผู้ประกอบการในเรื่องสต็อกได้เป็นอย่างดี ” กรรมการผู้จัดการ กล่าว