

# อินเทอร์เน็ต โฮมแคร์ ขยายตลาด ผ่านบาร์เทอร์การ์ด

อินเทอร์เน็ต โฮมแคร์ ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งบ้านในเครืออินเทอร์เน็ต สุขภัณฑ์ เพกกลยุทธ์เด็ดขยายฐานลูกค้า กระตุ้นยอดขายด้วยแคมเปญพิเศษ ส่งเสริมการตลาด โดยที่ไม่ต้องใช้เงินสด ผ่านระบบบาร์เทอร์การ์ด

นางสาวรสสุคนธ์ โฆษิตเจริญกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ต จำกัด ( บานา ) ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ด้วยประสบการณ์ที่มากกว่า 30 ปี รายใหญ่รายหนึ่งในประเทศไทย อาทิ กระเบื้อง หินเทียม สุขภัณฑ์ และอุปกรณ์ตกแต่งห้องน้ำ ห้องครัว ที่คัดสรรและรวบรวมสินค้าคุณภาพชั้นเยี่ยมจากทั่วทุกมุมโลก เพื่อสร้างความแตกต่าง และตอบสนองความหลากหลายในตลาดวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งบ้านที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง เปิดเผยว่า

“ ในปัจจุบันธุรกิจการก่อสร้างมีการขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งจากการเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้าง ตลาดบ้านมือสอง และตลาดซ่อมแซมบ้าน ส่งผลให้ความต้องการของสินค้าในกลุ่มวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งภายในนั้นมีอยู่อย่างต่อเนื่อง อินเทอร์เน็ต โฮมแคร์ จึงได้เตรียมรับมือกับการแข่งขันที่สูงมากขึ้น ด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด ที่มอบผลประโยชน์ทั้งลูกค้าและบริษัทฯ บาร์เทอร์การ์ดได้มีบทบาทในการช่วยประหยัดเงินสดที่เป็นงบประมาณด้านการส่งเสริมการตลาด โดยในแต่ละปี บริษัทฯ ได้จัดแคมเปญพิเศษ เพื่อเป็นการขอบคุณและคืนกำไรให้แก่ลูกค้า ที่ไว้วางใจในสินค้าของเรา เช่น กิจกรรมเที่ยวทั่วไทยกับเซรามิค ด้วยความหลากหลายของสมาชิกในระบบบาร์เทอร์การ์ด ที่ครอบคลุมกว่า 3,000 ธุรกิจในประเทศไทย ช่วยให้เราได้ประหยัดเงินสดในการจัดหาที่พัก สถานที่ท่องเที่ยว การบริการจัดเลี้ยงอาหาร ตลอดจนบริการรถทัวร์ และบริการด้านการท่องเที่ยวต่างๆ ที่มีอยู่ในระบบบาร์เทอร์การ์ดให้เกิดผลประโยชน์สูงสุด ”

นางสาวภัทรานุช โฆษิตเจริญกุล ผู้จัดการฝ่ายขายโครงการ บริษัท อินเทอร์เน็ต เซรามิค จำกัด ( รัชดาภิเษก ) กล่าวเพิ่มเติมว่า “ บาร์เทอร์การ์ด นับเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยให้เราได้พบปะ สร้างสัมพันธ์ที่ดี และเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่จากเครือข่ายสมาชิกบาร์เทอร์การ์ดด้วยกัน โดยมีทีมงานฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบาร์เทอร์การ์ด หรือ BDM ที่ช่วยทำงานเสมือนกับฝ่ายขาย ในการช่วยหาลูกค้าใหม่จากกลุ่มสมาชิกบาร์เทอร์การ์ด และในขณะเดียวกันก็ยังทำหน้าที่เปรียบเสมือนฝ่ายจัดซื้อ ช่วยบริหารจัดการ และแนะนำการใช้บาร์เทอร์การ์ดให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสด นอกจากนี้ยังรวมถึง การได้เข้าร่วมกิจกรรมพิเศษต่างๆ อาทิ งานบาร์เทอร์การ์ด เน็ตเวิร์คกิ้ง ที่จัดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ” ภัทรานุช กล่าว

สำหรับบาร์เทอร์การ์ด หรือผู้ให้บริการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการโดยไม่ต้องใช้เงินสดรายใหญ่ที่สุดในโลกที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในรูปแบบ Business to Business (B2B) ทางเลือกใหม่สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในการช่วยลดต้นทุนด้านเงินสด และลดค่าใช้จ่ายต่างๆ เสริมสภาพคล่องทางการเงิน ตลอดจนช่วยเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ ได้เปิดดำเนินการในประเทศไทยเป็นครั้งแรกเมื่อ 16 ปีที่แล้ว ปัจจุบันมีสมาชิกกว่า 3,000 ธุรกิจในประเทศไทย และสาขาแฟรนไชส์อีก 6 สาขาได้แก่ สาขาลาดพร้าว สาขาสีลม สาขาทองหล่อ สาขาพญา สาขาเชียงใหม่ และสาขาภูเก็ต