

อะไรก็ Barter ได้ทั้งนั้น

การ Barter มีมาตั้งแต่ในอดีตกาลแล้ว หลายๆ ท่านคงเคยได้
ยินหรือเคยได้เห็นบ้างว่าในสมัยก่อนยังไม่มียีนต์เป็นเหรียญหรือธนบัตร
ใช้กันตั้งแต่แต่ละหมู่บ้านแต่ละบ้านก็นำของๆตนมาแลกกันแทนการ
ใช้เงินคนแลกได้บอกน้อยอยู่กับการเจรจาต่อรองบ้างจนมีก็ยังยอมมีเงิน
อยู่บ้างตามหมู่บ้านจัดสรรจะมียกบ้างเข้ามาพร้อมเสียงประกาศว่ามีโช
มาแลกของอื่นๆได้ทางนี้ หรือ กระดาษ จาน เครื่องไฟฟ้า หรือ เสื้อผ้าที่ไม่
ใช้แล้วก็นำมาแลกได้... หรือลองนึกถึงภาพยนตร์เรื่อง อลาตินกับ
ตะกั่วทองคำ ตอนที่ผู้ร้ายนำตะกั่วมาแลกตะกั่วทองคำใหม่และมา
แลกไปสำนักงานของอลาตินเพื่อแลกจะได้ตะกั่วทองคำไปครอบครองนั้น
ก็สามารถแปลได้ว่าอะไรๆ ก็สามารถที่จะ barter ได้ทั้งนั้น

ดังนั้นการ barter หมายถึง การตกลงร่วมกันสองฝ่ายสำหรับใน
การแลกเปลี่ยนสิ่งของ, สินค้าหรือบริการกันและกันเพื่อประโยชน์ของ
ทั้งสองฝ่ายหรืออาจเรียกได้ว่าต้อง Win Win ด้วยกันทั้งคู่

ผู้เขียนเคยมีประสบการณ์ในการ barter มากี่จะเซริให้ทราบ
กัน... การเจรจาต่อรองถือเป็นเรื่องสำคัญในการ barter ที่เดียวถ้าเจรจา
ดีไม่ต้องเสียเงินเลยแม้แต่บาทเดียวเรียกว่าอินดีได้กับได้ แต่ต้อง
แน่ใจว่าทั้งสองฝ่ายนั้นอินดีทั้งคู่... เคยค่าเงินมีการจัดทำกิจกรรมเพื่อสังคม...
งานนี้จะมีกิจกรรมแลกเปลี่ยนพระเกียรติเพื่อมอบรายได้หลังหักค่าใช้จ่าย
เป็นพระราชกุศลก็เริ่มคิดว่าจะทำอย่างไรที่จะได้เงินมาจ่ายอะฮือฮือ
เป็นพระราชกุศลเพราะสักพักเพียงค่าสมัครวิ่งอย่างเดียวก็น่าจะไม่ถึงทางที่จะ
ได้จัดทำ Proposal เสนอหลายทางโดยแบ่งเป็นการเสนอสื่อทีวีเพื่อ
ใช้ในช่วงเวลาในการออกเทปในวาคพิเศษโดยเฉพาะแลกกับการมีชื่อเสียง
เป็นสื่องานด้วย

พูดง่ายๆ คือเขาก็เป็นเจ้าของงานร่วมกับเรา แต่มายังได้ค่าตอบแทน
สักครู่ร่วมวิ่งไปมีชื่อเสียงมากขึ้น... เสนอทุนย่ประชุมชนแห่งหนึ่งก็คนรู้จัก
เพื่อใช้เป็นจุดปล่อยตัวนักวิ่ง และเป็นพื้นที่กิจกรรมในการมอบรางวัล
และที่ตั้งชุมชนแออัดโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่... นอก
จากนั้นเสนอหาสปอนเซอร์ ทั้งสปอนเซอร์หลักและรองโดย barter
เงินสปอนเซอร์ แลกกับสปอนเซอร์ในทีวีช่วงออกเทปงานวิ่งฯ และ
ป้ายโฆษณาหรือซุ้มสินค้าในบริเวณจัดงานวิ่งฯ รวมไปถึงสื่อต่างๆ เช่น
เสื้อนักวิ่งป้ายเบอร์วิ่ง โลโก้ที่จุด Start/Finish โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์
และแจกของรางวัลสปอนเซอร์สามารถปรากฏตัวให้สัมภาษณ์
และมีโลโก้ติดบนเวที

งานนี้เรียกว่าคุ้มค่ากับการลงทุนจริงๆ บริษัทไม่ต้องควักเงิน
แม้แต่บาทเดียวแต่มายังได้เงินไปทำกรทุกตัว ส่วนบริษัทต่างๆ ที่
ไป barter ก็สามารถสร้าง Brand Awareness และ Brand Image
และยังได้ชื่อว่าเป็นคนดีของสังคม... เห็นมั้ยล่ะว่าคุ้มจริงๆกับการเป็น
คนดี

ธุรกิจกรรมหลายา ก็กรรม ไม่น่าเชื่อว่า จะ barter ได้ก็สามารถ
ทำได้เช่นกันอย่างงานแสดงแฟชั่นโชว์ ที่ต้องใช้นายแบบ นางแบบ
หลายคน ก็เคยที่จะต่อรองให้นายแบบ นางแบบ มาเดินแฟชั่นโชว์ฟรี
โดยแลกเปลี่ยนกับการแจก โปปสิว และมีโลโก้บนเวที พร้อมแถมให้
พิธีกรพูดขอบคุณให้นักแบบที่เป็นของแถม... งานนี้ทำเอาผู้บริหารป้า
เลยก็เดียว

เรามักจะเห็นได้ว่าในห้างสรรพสินค้า หรือ Discount Store หรือ
ตามแหล่งต่างๆ มีการจัดกิจกรรมมากมายซึ่งสิ่งเหล่านี้ส่วนใหญ่มา
จากการเจรจาต่อรอง หรือ barter มากี่กัน เจ้าของสินค้าได้เสนอจัด
กิจกรรมให้ฟรีๆเพื่อนำมาแลกกับพื้นที่โดยไม่ต้องเสียค่าเช่าและค่า
ก็ได้มีกิจกรรมเกิดขึ้นและไม่ต้องเสียงบประมาณไปจ้างหรือดำเนินการ
ทำกิจกรรมที่มาก แต่มายังได้สร้าง traffic ให้ห้างฯ อีกด้วย

หรืออีกตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนคือการเสนอจัดพิธีคอนเสิร์ตด้าน
หน้าหรือภายในฮอลล์โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างศิลปินนัก
ร้องจากค่ายเพลงต่างๆ รวมไปถึงแสงสีเสียงและค่าใช้จ่ายในการถ่าย
ทอดสดผ่านสถานีโทรทัศน์ เพื่อแลกกับค่าเช่าพื้นที่ฟรี และพื้นที่ใน
การจัดกิจกรรมอีกเดือนละหนึ่งครั้ง ทั้งยังได้ออกทีวีและสร้าง traf-
fic ดึงคนเข้าห้างฯ... เรียกได้ว่างานนี้ น่าจะ win-win ทั้งคู่

อีกตัวอย่างหนึ่งที่ยังนิยมใช้กันอยู่คือการเจรจา barter ในเรื่องสื่อ
เช่น การนำผลิตภัณฑ์ไปเป็นของรางวัล หรือเป็นของแถมแก่สมาชิก
นิตยสาร หนังสือพิมพ์ เพื่อแลกกับการประชาสัมพันธ์ หรือหน้า
โฆษณา... หนังสือพิมพ์บางฉบับขายหน้าโฆษณาแก่ชาวประชาสัมพันธ์
หรือชายข่าวประชาสัมพันธ์สัมภาษณ์ผู้บริหารให้เต็มหน้า
แก่หน้าโฆษณา... ถือว่ามีลูกเล่นจริงๆ

การเจรจาต่อรองนั้นเป็นจุดเริ่มต้นของการ barter และจากนั้น
นำเสนอ proposal โครงการ และประเมินว่าทั้งโครงการมีมูลค่าเท่าไร
นำ barter โดยต้องพิจารณาว่าคู่ที่จะแลกเปลี่ยนกันร้อยละเท่าไหร่
หรือไม่ ถ้าไม่ได้ก็ 20:80 หรือ 50:50 แต่ถ้าได้เจอบริษัทใหญ่ๆ ที่ไม่ค่อย
จ้อ เซียวฯ จะกลับกลายเป็นเราต้องจ้อเขา งานนี้เป็นอันต้องจ่ายเงิน
เต็มพิกัดแน่

การ barter ที่ดีต้องคำนึง ว่าสิ่งที่เราจะ barter นั้นมีมูลค่าเหมาะสม
กับสิ่งที่เรากำลังจะไปแลกหรือไม่ถ้ามูลค่าของเราเหนือกว่า... งานนี้
เราน่าจะแลกเปลี่ยนได้เต็มที่ถึงขนาดไม่ต้องควักกระเป๋าก็เป็นได้ แต่
ถ้าของเราดูต้อยกว่า ก็คงต่อรองได้บ้างหรืออาจจะต้องควักเงินออก
มาจ่ายแบบเต็มๆเป็นอันว่าสองไปคิดว่าพร้อมที่จะร่วมต่อรองอะไรบ้าง
แล้วได้ผลอย่างไรสามารถเขียนอีเมลส่งแก่ผู้กันทั้งบ้างครับ.....