



NEWS CLIPPING

Media The Manager
Circulation

Date December 2006
Page 162-163 Section

ลึกลับเหนือคำว่า “แลก”

แลกเปลี่ยนสินค้าและสิ่งของที่ต้องการผ่านเว็บไซต์

แนวความคิดเก่าที่กลับมาใหม่และโตเต็มด้วยเทคโนโลยี วนเวลานี้ต้องจับตามอง

นำคำ ขัยทศ
namkhang@gotomanager.com

คงจะไม่มีเหตุผลอะไรซับซ้อนนัก ที่จะมีใครสักคนคิดค้นหรือนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาแทรกตรงกลางระหว่างคนยื่นมือและคนยื่นแบ ในกรณีที่ต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าและสิ่งของซึ่งกันและกัน หากไม่ใช่เพราะว่าต้องการให้ทั้งสองไม่ต้องพบหน้าแต่ก็สามารถทำการแลกเปลี่ยนของกันได้อย่างสะดวก

ดังเช่นคำกล่าว “ใครใคร่ค้าช้างค้า ใครใคร่ค้ำม้าค้ำ” อันเป็นข้อความที่ปรากฏบนหลักศิลาจารึกของพ่อขุนรามคำแหงมหาราช ที่ได้กลายเป็นหลักฐานชิ้นสำคัญให้ลูกหลานอาจจะพอจินตนาการและเห็นภาพของการค้าขายของคนไทยในสมัยโบราณได้เป็นอย่างดี

และหากจะเป็นเช่นนั้นจริง การเกิดขึ้นของเว็บไซต์ศูนย์กลาง



Daniel Evans ซีอีโอของ XO Company Limited และ ชัยพงษ์ มีภูชุกา กรรมการผู้จัดการ บริษัท โอเพ่น เซิร์ฟ ประเทศไทย จับมือกันในโอกาสที่ XO ขายแฟรนไชส์ ozone ให้กับโอเพ่นเซิร์ฟ

ตัวอย่างของการแลกเปลี่ยน spare time พนักงานด้านไอทีเพื่อดูแลระบบไอทีให้กับหน่วยงานอื่น ในอัตราประมาณ 100 ดอลลาร์สหรัฐต่อหนึ่งชั่วโมง



ในการแลกเปลี่ยนสิ่งของอย่าง www.ozonebarter.com ก็ดูเหมือนจะมีเป้าประสงค์ของการก่อตั้งไม่มีติดเพี้ยนไปจากเหตุผลเดียวกัน www.ozonebarter.com เป็นกรรมาสิทธิ์อื่นขอชมธรรมชาติของบริษัท XO

Company Limited ในประเทศนิวซีแลนด์เกิดขึ้นด้วยฝีมือของหนุ่มวัย 30 ต้นๆ ที่เริ่มต้นจากออสเตรเลียมาเปิดกิจการเป็นครั้งแรกถึงนิวซีแลนด์

ความน่าสนใจของ ozonebarter ไม่ได้อยู่ที่การมีเจ้าของบริษัทหนุ่มแน่นหรือหน้าตาเว็บไซต์สวยงาม แต่กลับเป็นการเปิดให้บริการระบบการแลกเปลี่ยนสินค้าและสิ่งของเครื่องใช้บนเว็บไซต์หรือที่เรียกว่าระบบ e-commerce barter exchange online แนวความคิดของการทำธุรกิจแลกเปลี่ยน



SPECIALIST ECONOMIC ADVISORS

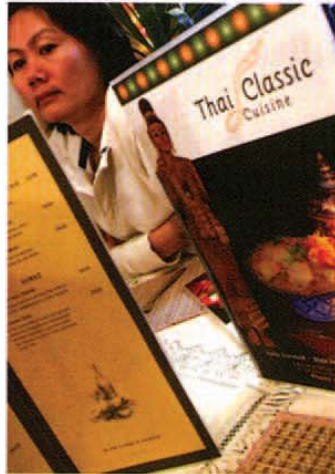
เปลี่ยนของ ozonebarter คือการให้บริษัท ห้างร้าน และบุคคลทั่วไป เข้าไปสมัครเป็น สมาชิกของระบบการแลกเปลี่ยนสินค้าบน เว็บไซต์ และทำการแลกเปลี่ยนของระหว่าง สมาชิกด้วยกัน มีการติดต่อกันผ่านทาง เว็บไซต์เป็นหลัก ยกหูหาเป็นรอง และส่งของ กันตามนัดหมาย โดยที่ไม่ต้องใช้เงินสดในการซื้อสินค้ามาใช้แบบก่อนหน้านี้ ขณะที่ สินค้าซึ่งใช้ในการแลกเปลี่ยนก็มีก็เป็นสินค้า ที่องค์กรมีอยู่แล้ว แต่มบางครั้งยังเป็นสินค้า เหลือใช้ คงค้าง และไม่สามารถทำอะไรกับ มันได้อยุเป็นทุนเดิม

Daniel Evans ซีอีโอของบริษัทยก ตัวอย่างกรณีประโยชน์ของเว็บไซต์แห่งนี้ กับ "ผู้จัดการ" ในโอกาสที่ไปเยี่ยมชมการทำ ธุรกิจแลกเปลี่ยนของบนเว็บไซต์ถึงประเทศ นิวซีแลนด์เมื่อปลายเดือนตุลาคมที่ผ่านมา จนเห็นภาพชัดเจนว่า

"เว็บไซต์จะเป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนของที่แต่ละคนต้องการจะแลกเปลี่ยนและอยากจะได้ โดยที่ไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งที่จำเป็นต้องได้เท่านั้น เพราะสมาชิกในเครือข่ายมีหลายพันประเภท ยกตัวอย่างในนิวซีแลนด์ อย่างเดียวมีประเภทของธุรกิจ ในเครือข่ายมากกว่า 6,000 ชนิด ทำให้สามารถทำการแลกเปลี่ยนชนิดของสิ่งที่ต้องการได้หลากหลายยิ่งขึ้น"

Daniel ยังยกตัวอย่างกรณีศึกษาของ สัตว์แพทย์รายหนึ่งที่แลกเปลี่ยนสิ่งที่เรียกว่า "spare time" หรือเวลาสำรองของเธอกับ สมาชิกบนเว็บไซต์ หลังจากที่เขาประสบ ปัญหาในการเดินทางไปหาซื้ออาหารสัตว์มา วางขายหน้าร้านของเธออยู่เป็นประจำ

วันหนึ่งเธอตัดสินใจใช้เว็บไซต์ Ozone เป็นสื่อกลางแลกเปลี่ยนเวลาในการตรวจสุขภาพของสัตว์ให้กับเจ้าของสัตว์กับสินค้า อาหารสัตว์ทุกรายการที่เธอต้องการ และปรากฏว่ามีคนที่ต้องการแลกเปลี่ยนสิ่งนั้น กับเธอ บางคนก็เป็นเจ้าของกิจการขายอาหาร สัตว์ที่ต้องการสัตว์แพทย์มาตรวจสุขภาพให้



Thai Classic Cuisine
ร้านอาหารไทยในเมือง Hamilton
หนึ่งในสมาชิกของ Ozone

กับสัตว์เลี้ยงของตนอยู่แล้ว ไม่เพียงเท่านั้น ภายหลังสัตว์แพทย์รายนี้ยังแลกเปลี่ยน spare time กับข้าวของเครื่องใช้ ไปจนถึงเครื่อง ประดับ เพื่อเพิ่มโลนธุรกิจให้กับตัวเองไป ด้วยอีกต่างหาก

เช่นเดียวกันกับแนวความคิดของการ แลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างเครือข่ายสมาชิก แบบอื่นๆ Daniel ให้ภาพของระบบบริการที่ จะได้เปรียบจากการแลกเปลี่ยนแบบนี้มากกว่าใครอื่น อาทิ โรงแรมที่ต้องการรถในการ รับ-ส่งผู้เข้าพักของตน ที่เปิดให้แลกเปลี่ยนห้องพักเฉพาะวันที่พบว่ามักจะว่างอยู่เสมอ กับบริษัทรถยนต์รับจ้าง เพื่อขนถ่ายหรือรับ ส่งผู้โดยสาร ขณะที่บริษัทรถยนต์หรือบริษัท ทัวร์เจ้าของกิจการรถเช่าก็ได้ห้องพักไปทำการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือสิ่งของอื่นๆ ระหว่าง สมาชิกด้วยกันด้วย และโรงแรมก็ได้เวลาของ รถเช่าอย่างที่ต้องการ

Daniel เองแม้จะอยู่ในฐานะซีอีโอ ของบริษัทที่ทำธุรกิจแลกเปลี่ยนสินค้าออนไลน์ แต่เขาก็กลายเป็นสมาชิกคนหนึ่งที่จะเข้าไปร่วม กิจกรรมการแลกเปลี่ยนสินค้าด้วยเช่นกัน

ก่อนหน้านี้ Daniel ลงทุนแลกเปลี่ยน สินค้าที่บริษัทมีอยู่กับรถยนต์คันใหญ่กับ

บริษัทที่เป็นสมาชิกของเว็บไซต์ ซึ่งภายหลัง รถยนต์คันดังกล่าวได้กลายเป็นพาหนะสำคัญ ในการทำงานของพนักงาน ozone

หรือแม้แต่ทำการแลกเปลี่ยนสินค้าที่ เขามีอยู่ส่วนตัวกับเรือยอชต์ลำสวย และแลกเปลี่ยนอีกต่อระหว่างข้าวของที่มีกับผู้บริหาร ตกแต่งภายในเรือยอชต์ ก่อนตัดสินใจทำ ธุรกิจซื้อขายไปเรือลำดังกล่าวในเวลาต่อมา กลายเป็นมูลค่าเพิ่มที่เริ่มขึ้นมาและได้รับความสนใจไม่น้อยจากสมาชิกในเครือข่ายของ เว็บไซต์

ไม่นับรวมโอเคเคการค้าที่เกิดขึ้นมา จากการแลกเปลี่ยนข้าวของบนเว็บไซต์ที่เขา มั่นใจว่าเป็นทางออกที่ดีสำหรับผู้ที่ต้องการ บริหารต้นทุนข้าวของที่ยังคงค้างในสต็อก เจ้าของไม่รู้ทางออกที่จะจัดการรับมือต้นทุน ที่จมไปนั้นอย่างไร ไปจนถึงการทำให้เงินสด เกิดสภาพคล่องได้เช่นเดิม การแลกเปลี่ยนของ ที่อาจจะได้กลับมาใช้ของที่มีอยู่ในบริษัท จึงไม่เพิ่มภาระให้สภาพคล่องในบริษัท

การทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางอ้อม ให้สินค้าของตนให้ปรากฏต่อสายตาของลูกค้า และพันธมิตร เพราะสิทธิของการแสดงสินค้า บนหน้าเว็บไซต์ที่กระจายไปในหลายประเทศ เป็นสิ่งที่สมาชิกจะได้รับ ขณะที่สินค้าของ สมาชิกที่มีการแลกเปลี่ยนกันแล้ว ยังมีการจัด อันดับการให้บริการและคุณภาพสินค้า ซึ่ง ภายหลังต่อมากจะเป็น word of mouth หรือ การบอกปากต่อปาก ซึ่งเจ้าของธุรกิจทราบ กันดีว่าเป็นวิถีทางของการทำการตลาดที่ หลายคนอยากได้มาตลอด

บางทีสิ่งที่เกิดขึ้นจากเว็บไซต์แลกเปลี่ยน สิ่งของแบบนี้ ก็ดูเหมือนจะล้าลือยิ่งกว่า และไม่สามารถอธิบายความหมายได้เพียง คำสั้นๆ อย่างคำว่า "แลกเปลี่ยน" เป็น... ◉