

ברטריץ[®]

הזדמנויות לסחיטה טרייה!



תובנות הסחר חליפין בעולם מודרני

אדי קרוז, ליסה אלרבי

מהיוצרים של גורילה ברטר

פורסם על ידי הוצאה לאור "סקיי פבלישינג", ניו יורק
זכויות יוצרים 2020

כל הישן הינו החדש

לימודים מקוונים מהבית. שיתופי פעולה בתחום המזון. ברטרים.

סימני תקופה? קריסה חברתית? התמוטטות כלכלית?

ממש לא. נהפוך הוא, זוהי הוכחה לעצם העובדה, שכאשר אנו נכנסים למצבי לחץ, אנו מוצאים פתרונות לא תלויים בשרשראות אספקה עולמיות ובמערכות כספיות מורכבות, הניתנות להרס על ידי טיפשות בתהליך המדיני שלנו.

למרות שכל המצויין לעיל עלול להיראות חדשני, מדובר על אותם הדברים שבני אדם עשו במהלך אלפי שנים. אף מהם אינו חידוש. כולן מערכות מוכחות ועתיקות ששירתו אותנו היטב לפני ועושות זאת שוב.

אני מורה להיסטוריה; אני לומד ומלמד היסטוריה וכלכלה מזה הרבה זמן. ישנם כל מיני סוגי דברים המתרחשים היום, שמעולם לא ראינו בתולדות ההיסטוריה האנושית – רווחיות בתקשורת, נכסים וטכנולוגיה הרבה מעבר לכל מה שהגיע בעבר.

יחד עם זאת ישנם דברים שאינם חדשים לנו. כמו למשל המגיפות. ברגע זה פיהקתי. כאילו שלא ראיתי אותן לפני. תסיסה גזעית? בקטנה, אנושי לחלוטין. סחר חליפין? חברה נו באמת. ברטר איננה דרך חדשנית להתמודד עם כסף רעוע. ברטר היה שם מלחתחילה. מטבע הינו תינוק שזה עתה נולד בהשוואה למערכות סחר חליפין.

כאשר הזמנים מתקשים, אנשים חכמים רוכשים אישיות. מחלות, פוליטיקה, התפרעויות - אף אחד מהדברים אינו פוגע בקשר אישי או תחושה אמיתית של קהילה. הדולר עלול להכתש והשמש עדיין תזרח. הדובדבנים מבשילים ויש לי באותם בשפע, יותר ממה שאני מסוגל לאכול. השכן שלי צד איילים והמקפיא שלו גדול ממדים. מעניין אם הוא אוהב דודבנים? ספילר: הוא כן - ואני בתורי אוהב סטייק איילים. שנינו נהיה מאוד מאושרים, לא משנה מה יתרחש בווישינגטון.

מסכנה: חוברת זו לא הייתה יכולה להגיע בזמן טוב יותר. כל מי שאני מכיר מסתכל סביבו ותוהה כמה זמן המודל העסקי של אמזון יימשך במידה והנפט יתפוצץ שוב והדלק יהפוך לבעיה. יש מצב שיהיה מסובך להבין במי נוכל להיות תלויים, כאשר הזמנים יתקשו.

אחד בשני. זה מי שאנו יכולים לסמוך עליו בוודאות. כך בנינו את המערכות שיש לנו נכון להיום - באמון, יושרה וטוב לב. אנו תמיד יכולים לעבוד, לא משנה מה יגיע מחר. הודות לראשינו וידינו אנו יכולים ליצור דברים יפים ושימושיים. ומה שמצחיק - אנשים אחרים אוהבים דברים יפים ושימושיים. אולי נוכל לעשות עסקים?

אין שום "אולי" בנושא זה.

כריסטופר ג'יי ג'ונס
פרופסור להיסטוריה, רטוריקה ולוגיקה
מכללת הר ליברטי, יוני 2020

נ.ב. אכן, המבוא הזה נעשה על סמך ברטר. אם אתה מתכוון להטיף, כדאי שתתחיל להתאמן. נתראה שם.

ברטרמיץ

הזדמנויות סחוטות טריות

תובנות מסחר חליפין בעולם מודרני

הסופרים, היזמים ומפעילי הסחר חליפין של ניו יורק, אדי קרוז וליזה אלרבי, חולקים בספר זה בעצתם וחוכמתם מעולמו המרתק של ברטרינג. ברטר התחיל את קיומו מאז תחילתו של הזמן, התפתח והתבצע על ידי קבוצה חזקה ומגוונת של יזמים חכמים. בעזרתו של ברטרמיץ תוכלו להכיר את 18 הדרכים לסחר חליפין מוצלח, חיסכון במזומנים, מכירת מלאי עודף והגדלת השורה התחתונה. הדרכים האלו יילמדו את הקורא לייצר הכנסה ולשלם עבור הרצוי בעזרת המוצרים והשירותים האישיים, שנמצאים בבעלותו. בתקופות קשות כמו עכשיו, כאשר כלכלתנו נמצאת על סף קריסה, חובות מרובות וחוסר וודאות לגבי העתיד, שיטת הברטר יכולה לעזור להציל ולהגן על בית העסק שלך ואולי גם על חיירך.

פרק ראשון: מיץ תפוזים

- ההיסטוריה ה-101 של ברטר
- קום ותברטר!

פרק שני: מיץ ענבים

- מהי תחנת הרדיו האהובה עליך?
- משחק יחסים
- תחשוב בגדול, תחלום בגדול, תברטר בגדול

פרק שלישי: מיץ אבטיח

- אסטרטגיות הברטר – אחו!
- שלושה מצבים עבור ברטר מוצלח
- נדיבות – לניצחון!

פרק רביעי: מיץ אננס

- הרבה מעבר לנייר. קבלו את הדולר הדיגיטלי!
- המשחק הגדול: מזומנים לעומת ברטר
- עכשיו אתה רואה את זה, ועכשיו אתה לא

פרק חמישי: מיץ תפוחים

- נטוורקינג למטרות הרווח
- תסחר את דרכך לפסגה
- ברטר לגן עדן

פרק שישי: מיץ אשכוליות

- סביב העולם ב-80 ברטרים
- תפוס את הדלי ותלך
- סיפורים מרהיבים מעולם הברטר

פרק ראשון: מיץ תפוזים

ההיסטוריה ה-101 של ברטר

לפי מרים וובסטר, המונח **מטבע** מוגדר כ"משהו (כמו מטבעות, שטרי אוצר או שטרות) שנמצא במחזור בתור אמצעי חילופי". כולם מכירים את המונח מטבע. כמו כן, כולם מכירים גם את המונח **ברטר** (סחר חליפין), למרות שהרבה אנשים עדיין לא מבינים אותו. על מנת להבין את הברטר בתור מטבע פרטי, חשוב להכיר את הקונספט של שיטת הברטר. בואו נעיף מבט על איך התפתחה מערכת סחר החליפין במהלך השנים.

ראשית, חשוב להבין שעסקת ברטר זה מה שאנשים מבצעים באופן טבעי כאשר אין להם מספיק כסף. הכפרים הראשונים ביותר, המפגשים הראשונים ביותר בין האנשים באופן כללי – היו מלאים בסחר חליפין. הדייג נותן את הדג לרועה, שבתמורה נותן לו צמר. שני ילדים שמתחלפים בפירות בקפיטריה של בית הספר. למרות כל ההתקדמויות המודרניות, ברטר הינו עדיין הסגנון הנפוץ ביותר של חליפין בין האנשים.

ההיסטוריה של סחר חליפין מתועדת הרבה לפני שנת 6000 לפני הספירה, עוד בראשית ההיסטוריה המוקלטת. מאז ומתחילתו של הזמן, אנשים התחלפו באופן ישיר בסחורות ושירותים של כל אחד מהם, באמצעות מערכת המכונה **ברטרינג**. מכאן ברור שברטר היווה חלק משמעותי מכלכלות קדומות. ישנם תיעודיים ממסופוטמיה, בכתב הקדום ביותר, שבו מתואר חליפין מסוג זה. כמו כן, הוא אינו הוגבל לאזורים מקומיים ולכפרים הקטנים. הפיניקים, סחרי הספנות הראשונים והגדולים בעולם, התחלפו במוצרים בערי נמל ברחבי האוקיינוסים. מערכות סחר חליפין היו (ועדיין ישנן) בשימוש בקרב הקהילות המקומיות, אבל ההתקדמות בתחום הטכנולוגיה והתעבורה אפשרו לחברות המודרניות לבצע ברטרים ברמה גלובלית.

עד כמה שהוא רוח, לברטרינג בסיסי ישנן מגבלות משלו. קחו בחשבון את התרחיש הבא: נגר זקוק לשתי כיכרות לחם. אם האופה זקוק לתפוחי אדמה ולא לעבודות נגרות, העסקה פשוט לא תתקיים. כעת כדי שהמסחר יתקיים, הנגר צריך למצוא מגדל תפוחי אדמה שזקוק לריהוט חדש מעץ. מערכות מטבע בסיסיות פותחו על מנת להסיר טרחה מסוג זה. בציוויליזציות מוקדמות סחורות מוסכמות נפוצות כגון עורות של בעלי חיים, פולי קקאו, מלח או אפילו זהב, שימשו בתור מטבע שיחידים יכלו להתחלף בו עבור קבלת סחורות ושירותים.

עם התקדמותה של מערכות המטבעות, התפתחו מטבעות ושטרות נייר למען תמיכה במשק ולעידוד הסחר באזור. יחד עם זאת ובשל המורכבות של מאות מערכות כספיות שונות, ברטרינג צמח ופרח ככל שאנשים החלו לנסוע ולטייל יותר ברחבי העולם במהלך ימי הביניים. מערכת סחר חליפין החלה להיות יותר מוצלחת הודות לסחורות החדשות שהוצגו ושירותים חדשים שהוצעו. האירופאים החדירו לשוק האמריקאי מוצרים חדשים, שלא היו נגישים לפני גם מהבחינה הכלכלית.

במהלך השפל הגדול, מערכת סחר חליפין החלה לצמוח בקצב מהיר יותר מהקודם. עידן זה הינו אחד מתקופות הזמן המשמעותיות ביותר עבור מסחר לאורך כל ההיסטוריה של ברטרינג. הכסף היה נדיר ובלתי אמין בעת קריסתם של הבנקים בקצב חסר תקדים, ואנשים התקשו להשיג את הרצוי. החלפת

סחורות ושירותים הפכה למכריעה בסיפור. היא אפשרה לאנשים לקנות אוכל, בגדים ושירותים שהיו זקוקים להם ושלא יכלו להרשות לעצמם בשום דרך אחרת.

למרבה המזל, סחר חליפין התפתח באופן משמעותי במהלך השנים. בהשוואה לראשיתו הצנועה, נכון להיום מדובר על מערכת ברטר מתוחכמת ביותר. למרות שברטרינג עבור שימוש אישי היה נפוץ ביותר, מהר מאוד הבינו בעלי עסקים שהם גם יכולים לעשות רווחים מהשימוש באותה מערכת מסחרית. רשת מסחרית זו סיפקה להם גישה למוצרים ושירותים שלא יכלו להרשות לעצמם בדרך אחרת. כתוצאה מכך נולדו מטבעות פרטיים חדשים של ברטר.

ארגוני הברטר החדשים עזרו בניהול הצרכים הבאים:

- הצורך להשתמש בחילופי המטבעות בתור מסלקה או "בנק"
- יצירת רשת מבוססת חברות
- יצירת אזורים או אזורי מסחר עבור מטבעות פרטיים ספציפיים
- מעקב אחר העסקאות
- מתן אפשרות להחלפה המייצגת את המטבע לשווק ולקדם מוצרים ושירותים
- השתייכות לקהילה באמצעות המטבע המשותף
- הפיכת דיווח מס שנתי לקל ויעיל יותר
- גישה לאלפי מוצרים ושירותים בפלטפורמה יחידה
- ניהול ההתקדמות הטכנולוגית, במיוחד שימוש באינטרנט

בואו נודה בזה. לכל בעל עסק ישנן תקופות בהן הרווחים הינם נמוכים מהרצוי. עם זאת, הצרכים העסקיים שלהם נשארים זהים. סחר חליפין באמצעות חילופי דברים מאפשר צמיחה לעסק בזמנים כמו אלה. עבודה עם חברת ברטר תוך כדי שימוש במטבע שלה מאפשרת לחבריה לסחור בסחורות עודפות / זמן פנוי בתמורה לדולרים של ברטר, ובכך חוסכת את הדולרים האלו לתקופה שבה הינם נחוצים ביותר. מאז שהברטר התפתח למערכת מאורגנת יותר, אתה יכול לחסוך או "לשמור בבנק" את הדולרים ולהשתמש בהם בתקופות הקשות שעומדות בפניך. לעתים קרובות נשכח שהתפקיד הבסיסי של הכסף הינו לעזור לצרכנים להתחלף בסחורות ושירותים אישיים. אז כאשר הדולר הכל יכול מכשיל אותנו, מדוע לא להצטרף למסחר ברטר שנסחר באמצעות מטבע פרטי שעובד בפועל? הגיע הזמן לסחוט את היתרונות ולהרוויח מכך.

קום ותברטר!

מתי הייתה הפעם האחרונה שעשית ברטר למשהו? האם אתה זוכר מה זה היה? יש סיכוי שזה היה מאוד לאחרונה, אפילו אם לא היית מודע לכך. אני מחליף דלי של דובדבנים בחצי תריסר עגבניות? ברטר. תספורת בתמורה לכיכר לחם אפוי? ברטר. הילד המקומי גוזר את הדשא שלך בתמורה לזוג כרטיסי קולנוע? ברטר. תזכור, ברטר פשוט הינו סוג עסקה אחר, שבה אתה משלם עבור מוצר או שירותים עם המוצר או השירותים שלך. בשנה האחרונה עשיתי קעקוע והאמן אמר לי: "עשיתי סחר חליפין עבור כל צרכי הבנייה בסטודיו החדש שלי. שילמתי בזמני וכישורי בתור אמן קעקועים. קעקועים תמורת בניה". זה מרשים. למרות זאת, מדובר על חליפין ייחודי. תאר לעצמך שבעל עסק צריך לסחור ישירות בכל עסקת ברטר! למצוא את כל מה שיש ברשימת המשאלות עלולה להתגלות כמשימה לא קלה.

אם הינך כמו רוב אנשי העסקים, אתה יודע טוב מאוד לאן הולכת כל אגורה. אין לך יותר מדי מזומנים נוספים בשלופך, אך מצב זה לא צריך להאט אותך. ברטר בתור אמצעי סחר חליפין מסודר שמשתמש במטבע פרטי נפוץ, יכול להוות דרך מצוינת להשיג את הדברים שאתה רוצה תוך הגדלת הנראות של עסקך.

ברטרינג יכול להועיל לעסק שלך בדרכים רבות ומשונות:

- הוא עוזר לך לחסוך מזומנים.
- הוא עוזר לך לחסוך מזומנים על הוצאות הון.
- הוא עוזר לך בפרסום העסק החדש.

- הוא מגדיל את המכירות שלך על ידי תפעול מלאי עודף - מה שאומר שהעסק שלך מתייעל.
- הוא משפר את אורח החיים שלך בכך שמתאפשר לך לבזבז על דברים כגון חופשות ובילויים שלא יכולת להרשות לעצמך לפני.

ברטר מהווה החלטה מקלה על מרבית העסקים. אם הינך בעל עסק, אז מדוע לא לנסות?
להלן רשימת בדיקה חשובה שכדאי לקחת בחשבון בעת ההצטרפות לרשת סחר חליפין:

- קרא ביקורות ברשת על שיטת ההחלפה ותנהל שיחה עם חברי מועדון שבנושא. זה ישפוך מעט אור על איך מרגישים חברי מועדון הברטר לגבי החוויה שלהם.
- צור את "רשימת המשאלות" משלך. אתה יודע בוודאות את רשימת הסחורות והשירותים הרצויים עבורך עסקך. לדוגמא: שירותי דפוס, עיצוב אתרים, מכשירים דנטליים, פרסום, תכשיטים או שירותי ניקיון. האפשרויות אינסופיות.
- קבע מהו מינוף הברטר שלך על ידי סקר שוק למוצר או השירות שאתה מעוניין לסחור בו. הבנת הדרישה עבור מוצר / השירות שלך תעזור לך בניווט מוצלח יותר ביקום הברטר.
- וודא לגבי הערך והשווי של הברטר הפוטנציאלי שלך, שכמו כן תרצה לקבל מהחברים למסחר. הכל צריך לעבור בצורה הוגנת.
- תמנע מביצוע של שתי טעויות נפוצות בעולם הברטר: ניפוח מחיר המוצר / השירות, או חיוב מזומנים מיותרים.

עסקאות ברטר מסודרות, בעזרת כללים מסודרים ומערכת החיובים והזיכויים, מחסלים בעיות שעלולות להיווצר במהלך ביצוע עסקאות חליפין. הצטרפות לרשת יכולה להקל על יעילותה של ברטרינג ויעילות אישית עבורך ועבור העסק שלך, תוך מתן חופש להתמקד בשורה התחתונה.

חתיכת ברטרמיץ

תקפיד לשמור על זרימת המיץ!

תיזהר מהתמחור הקופץ בדומה לרכבת הרים. זוהי הטעות הנפוצה לרוב בסביבת המוכרים. אל תיקח את תמחור היתר באופן אישי. אם נדבר גלויות, ספקים בעלי מחירים גבוהים לא עושים זאת רק איתך. הם מנסים לפגוע בכולם (התופעה נפוצה גם במערכות הקשורות למזומנים ולא רק במערכות סחר חליפין). להתנגד לזעם מוסרי במחירים גבוהים. איש מעולם לא יכריח אותך להסכים עם המחיר שאינך אוהב. אם מחירו של משהו גבוה מדי, תמשיך לחפש במקום אחר. אתה תמיד יכול לבקש מהמתווך לפחות שלושה הפניות וללכת על העסקה הטובה ביותר עבורך. התגובה הטובה ביותר לתמחור גבוה הינה לקנות במקום אחר ובמחיר יותר משתלם. תשתמש במחירים גבוהים בתור הזדמנות לגייס חברים חדשים למועדון ותהפכו למי שיכול להציע מוצר או שירות דומה במחיר טוב יותר. התחרות שומרת גם על המוכרים והקונים מלנסות לנצל יתרון לא הגינות בתחום החליפין.

פרק שני: מיץ ענבים

מהי תחנת הרדיו האהובה עליך?

זמנים משתנים במהירותה של רוח. לאחרונה, עולמינו חווה אחד מהשינויים העמוקים ביותר בהיסטוריה העולמית. בתקופת השינויים, כל אחד רוצה להתכוון לתחנת הרדיו הפנימית האהובה עליהם: "מילמ". אני בטוח שהינך סקרן לדעת על מה מדובר, אז קבל תשובה: "מה יוצא לי מזה?".

"מה יוצא לי מזה?" – זאת השאלה שאתה צריך לענות עליה. מחקרים מראים כי המוח האנושי שונא שינויים. בהיותנו בני אנוש, רובינו הינם אגואיסטים – עצוב אך אמיתי. הבנת המצב הקיים והידע כיצד לפצות על כך הינה מכריעה. המפתח אינו להתמקד בעצמנו, אלא לשנות את המיקוד הזה ב- "מילמ" עבור אדם אחר. בניסיון לבצע עסקת סחר חליפין משמעותית, בין אם כקונה או מוכר, רוב האנשים עושים את אותה טעות מחץ. הם מנסים להוביל על ידי הכרזה והצגת מיידיות של חשקם לגלות את ה"מילמ", וגרוע מכך - הם עושים זאת לעתים קרובות על ידי דחיית צרכיו של האדם האחר.

הבעיה היא, שכדי לזכות בתמיכתם של אחרים, הרוב חייב לפנות לצרכים הפסיכולוגיים, וכדי להשיג זאת עליו להראות לאחר מה יוצא לו מהם! זכרו שברטר עוסק ביחסי אנוש, הוא הרבה מעבר לחילופין בתפוחי אדמה ותספורות. בזמן ההתמודדות עם הזדמנות מסחרית, רוב האנשים מתכוונים לתחנת הרדיו הפנימית האהובה עליהם: "מילמ" – מה יוצא לי מזה?

זה לא מוצע כאן כדי להגיד שרוב האנשים אגואיסטים. מדובר על עובדה פשוטה שרווח אישי הינו בדרך כלל המסנן הראשון, בו אנו משתמשים בכדי להעריך עסקה מסחרית. כאשר מדובר על סחר חליפין, קצת קשה לזכור שנתינת דברים איננה פחות חשובה מקבלתם. או ששני האנשים יצליחו לראות ולהבין את הצורך של האחר, או שלא תתקיים העסקה.

תתמקד ב"מילמ", אך קח בחשבון את הדברים הבאים:

1. תוודא שהתוצאה הינה תמיד בסטטוס רווח דו צדדי – כאשר גם אתה מרוויח וגם הצד השני.
2. תשאל שאלות סקרניות כדי לגלות מה הצד השני באמת צריך / רוצה.
3. תקשר בתדירות גבוהה. אינך יכול להיות פתוח או שקוף מדי.
4. תהנה מהמסע. הפוך את האינטראקציה עם האדם האחר לתהליך מהנה ומרתק.
5. תנהג בנבונות כלפי צרכיו ו / או רצונותיו של האחר.
6. תהיה הוגן. האופן, שבו אתה מבצע סחר חליפין עם אחרים, זה האופן שבו האחרים יסחרו איתך.
7. תדאג למוניטין שלך. הסוחרים נוטים לדבר זה עם זה ורוב הסיכויים שתמצא לבנות מוניטין של "סוחר טוב" לעומת "הלוקח".
8. תקח בחשבון את הדאגות, הידע והמקור/כתובת של אחרים.
9. תחשוף מידע באופן שקוף. הטוב הרע והמכוער. זכור שהמטרה הינה עסקה הוגנת, ולא צבירת נקודות.
10. תשתמש בטכנולוגיה על מנת להציג או לבקש ערך כלשהו: הודעת סמס, אימייל, טלפון ומדיה חברתית.
11. תשאל שאלות - הרבה שאלות על צרכיו, רצונותיו וחשקותיו של האחר.
12. תשמור על פשטות.

הגיע הזמן להתכוון ל"מילמ" - תחנת רדיו הפנימית המועדפת עליך? תתמקד במטרה ושאל את עצמך את הדבר הבא: "מה אני מרוויח ומה השותף המסחרי הפוטנציאלי שלי מרוויח? האם זה טוב לשנינו?". אם התשובה הינה חיובית, זה הזמן לצעוד בשיא הכוח לכיוון הנכון כדי לסחוט את הברטרמיץ הנחשק.

משחק יחסים

תחשבו על קניית בית, מכונית, מצרכים, ריהוט או פרסום. אלה כמה מהמוצרים והשירותים הבסיסיים שאנו רוכשים במהלך חיינו. ככל שהרכישה חשובה יותר, כך גם הקשר עם איש המכירות יותר מכריע. על מנת לקנות בית, שזוהי ככל הנראה הרכישה היקרה ביותר שנעשית במשך חיינו, עלינו לקיים מערכת יחסים איתנה וחזקה עם הצדדים המשתתפים בעסקה - בנקים, סוכנויות הקלטה, שירותי החוט וכו'. אנו צריכים להבין, להאמין ולבטוח בהם, משום שבלי אמון הכלכלה לא תתקיים. כמו כן, לא יתקיים גם סחר חליפין. בעולם הברטר ישנה אמירה שאומרת: "המוכר הוא המלך". המוכרים מחליטים מה, מתי ולמי הם מוכרים. זו הסיבה שבניית מערכת יחסים חזקה וידידותית מהווה מפתח ליכולת קנייה או מסחר דברים. המוניטין שלנו הינו חלק מהמטבע, שבו נשתמש במערכת המסחרית.

בתור מפעילי ברטרים, אנו מקבלים מדי פעם שיחות מהקונים המאוכזבים, שמדווחים כי המוכר אינו רוצה לסחור. כמובן שאנו מקשיבים גם לצדו של המוכר, היות ובכל סיפור תמיד ישנם שני צדדים. אנו מתקשרים למוכר ובאופן גלוי הוא מדגים לנו ביטחון במה שהוא מוכר ולא רק לאותו אדם ספציפי. אנו שומעים גם

הרבה הסברים על הקונה, שלא היה נחמד ושלא התרחש עמו אלמנט החיבור/הכימיה. תזכרו, מדובר על שוק חופשי אמיתי. לא מדובר כאן על כוח. החוזה והמכירה תלויים בכך ששני הצדדים מוכנים לבצע את עסקת החליפין. ללא אמון לא תתקיים המכירה. אין פה כוח משטרתי שמציק למישהו למכור לך משהו. בשורה התחתונה - תהיה נחמד למוכר! תיצור מערכת יחסים נחמדה מלחתחילה והמוכר יפתח בפניך את שערי החליפין.

כאשר מדובר על עולם הברטר שלנו, אנו לובשים בו כמה "כובעים" בפני חברי המועדון שלנו.

נעזור לך למכור

ראשית אנו משווקים את העסק שלך לחברי המועדון שלנו ומודיעים למאות בעלי עסקים אחרים שאתה רואה בהם עניין. אנו עוזרים לבנות מערכות יחסים מסודרת בינך לבין החברה שלך לבין החברות של אנשים אחרים. ניתן להשיג זאת על ידי קידום העסק שלך באמצעות ערוצי שיווק, ובזאת להגביר את המודעות למותג שלך ולפרסם הצעה ספציפית - מערכות יחסים שבמרבית המקרים לא תתקיים אחרת.

נעזור לך לקנות

לאחר שהצלחת למכור לבעלי עסקים אחרים, אנו מחליפים את ה"כובע" בכך, שעוזרים לך לקנות את המוצרים והשירותים הרצויים או כאלו שתמצא למסחר בהם. מנהלי סחר עורכים שיחות יוצאות על בסיס יומיומי לכל חברי המועדון. המטרה הינה לגלות צרכים, ליידע אחרים על עסקאות חדשות ולספק שירות לקוחות. אנו משמשים בתור שומר הרשומה של כל עסקה, ומספקים דוחות חשבונאיים חודשיים כדי שיהיו ברשותך כל הרשומות הנדרשות. זאת הסיבה מדוע מערכת יחסים טובה עם המתווך או מנהל סחר חשובה במיוחד. האם שמעת פעם על המונח VIP – אישיות חשובה במיוחד? מתווכים מסוימים יצרו את המונח VIM - חבר חשוב במיוחד. אלה הם חברי מועדון מתוך "הרשימה המיוחדת", שתינתן להם העדיפות או אפשרות להיות בין הראשונים לרכוש את המוצרים והשירותים הטובים ביותר, כגון טיסה, תכשיטים יוקרתיים, מכשירי אלקטרוניקה ואחרים. שוב, אמון הינו הקריטי בסיפור. שירות לכלל, יושרת עסקה ופתיחות לעסקאות מורכבות הינם החלק הניכר מתוך עולם החליפין.

להלן כמה טיפים מהירים ליחסי ברטר בריאים:

- בחר את החליפין הנכון
- בחר את השותף הנכון עבור ברטרינג
- התחל בקטן והגדל עם הזמן
- תעד את הכל בכתב
- תבנה ציר זמן אובייקטיבי עם תאריכים
- תקשר בתדירות גבוהה
- תשקיע זמן על למידת מוצרים
- הכר את המוכר שלך
- תשאל שאלות
- תעבוד צמוד למנהל המסחרי

שמנו לב שהחברים המאושרים ביותר בעסקאות החליפין שלנו הינם חברי מועדון אשר מתקשרים הכי הרבה עם חברתינו. תקשורת מרבית עם אנשים אחרים וספירת החליפין שלך. תסחט יותר מהקונים, המוכרים וצורת החליפין שלך. מסחר שמח!

תחשוב בגדול, תחלום בגדול, תברטר בגדול

שטחים משרדים יוקרתיים, טיסות במחלקה ראשונה, שעוני רולקס, בתים ומגרשי בנייה, מכוניות מרצדס בנץ, יאכטות, וילות אירופאיות. הכל על בסיס ברטר. נשמע בלתי אפשרי? תחשוב על זה שוב.

איך נוכל לפרוץ את מגבלות הברטר שהצבנו לעצמנו? לפעמים אנו מקצים את התפקיד של 'ההוגה הגדול' לאנשים אחרים, אך לא בהכרח רואים את עצמנו בתפקיד זה. לעיתים קרובות הכל נובע מ"קולות שיפוט" - עמיתים שליליים או כאלה שמספרים לך מדוע משהו לא יעבוד, או אפילו הקול הפנימי שלך שצוחק עליך ואומר לך את אותו הדבר. האם ידעת שאם אתה תחלק את המילה "בלתי אפשרי" היא תהפוך ל"אני אפשרי".

עם זאת נאמר, בתור צרכן ובו זמנית מפעיל בסחר חליפין, בצעתי כמה עסקאות ברטר שהיו דיי קשות לביצוע. עסקאות, שאפילו חברי וקרובי משפחה החשיבו כבלתי אפשריים לביצוע. עסקאות, שגרמו לאנשים לומר "וואו!". ברטרינג כאמצעי תשלום לעובדים, ברטרינג עבור טיסות לאירופה במחלקה ראשונה או קרייזלר חדש לאמי: אלה הן דוגמאות מתוך העסקאות הגדולות על בסיס ברטר שבצעתי במשך שנים ושנשים רבים החשיבו לבלתי אפשריים.

עבדתי לפני כמה שנים על אחת העסקאות חליפין הקשות יותר שניסיתי להרכיב ולבצע בפועל: ברטרינג להשכרת שטחים משרדיים יוקרתיים עבור אחת החברות שלי. קחו בחשבון, היה מדובר על ניו יורק! סחר חליפין על שטחים משרדיים? בוודאות הייתי משוגע רק לחשוב, שאוכל לבצע זאת, אבל כן. זה קרה בגלל שהתבססתי על גישה חיובית, הדחף, האמונה והבנתי על עולם הברטר, היכן המוכר הינו "המלך". באמצעות משא ומתן ארוך וקשה ממדים הצלחתי להראות ערך. עשיתי את זה וגרמתי לחלומי להתגשם. מעבר לזה, הברטר כלל גם כיסוי חשבונות חשמל, שימוש בלתי מוגבל באינטרנט ושירותי ניקיון! סחר חליפין נהדר להפליא.

אלה הם שלושת המרכיבים העיקריים להרכבה וביצוע עסקה הבלתי אפשרית:

1. שלושה מנצחים. תמיד חייבים להיות שלושה מנצחים שביחד ירכיבו את ה"עסקה המנצחת". לעיתים קרובות הבטחת ההצלחה עבור כל הצדדים עלולה להיות מאתגרת, אך גם מתגמלת במיוחד כאשר הקונה, המוכר והחליפין עצמו נפגשים ומתחלפים בכל צרכיהם, או אפילו יותר טוב במקרה חריג. זוהי "העסקה המושלמת". מילת עצה: תמיד תהיה נחמד למוכר; ככל שאתה יותר נחמד איתו – כך תוכל להשיג יותר. זה דיי פשוט ואנו רואים את זה קורה כל הזמן. זכור, שהשיחה עם מתווך או מנהל מסחר יכולה להועיל גם כן. תערב אותם בנושא ויחד תוכלו לדון בתובנות כיצד לבצע עסקת סחר חליפין משמעותית בצורה חלקה ויעילה.

2. תהיה מתמיד. בעודך מנסה לבצע משהו גדול ויוצא דופן, אתה צריך להתכונן לזה, שאנשים מסוימים לא יבינו את מה שאתה מבקש, יפחדו מהצעתך וינסו ללחוץ על בלמים. להלן דוגמה: חבר מועדון אחד היה בעל נכסים רבים להשכרה, והוא רצה להוסיף ולבנות קומות חדשות בבתיים. מרבית חברות הריצוף מציעות כיום רק שאריות או כמויות קטנות. איש זה הצליח להשיג את כל החומרים ההכרחיים, מכיוון שהקדיש מספיק זמן למשא ומתן עם מוכרים שונים, ועבד יד ביד עם מנהל מסחר. ידוע שבעולם הברטר ניתן להרוויח כסף בצורה קלה, ויחד עם זאת עדיין קשה להוציא אותו. בעולם המזומנים, קשה להרוויח כסף וקל מאוד לבזבז אותו. הבנת קונספט זה הינה חשובה מכיוון שעליכם להתאמץ ולהתמיד בעבודה. ברטרינג הינו משחק מספרים; ככל שתדברו יותר עם אחרים, כך יגדלו הסיכויים לביצוע עסקה חלומית באופן קליל.

3. תכיר את המוכר שלך. טרם ההתייצבות מול אותו המוכר, בצע עבודת מחקר. תמצא מידע באינטרנט על המוצרים והשירותים שלו ואף תבדוק במדיה חברתית תובנות על חייו האישיים. תנהל שיחה עם קונים אחרים שרכשו אצל מוכר זה בעבר ותנסה ליצור איתו קשרים התחלתיים. המוכר יפתח בפניך את שערי ההצפה פשוט כי הוא מחבב אותך! תהיה סוג אישיות, שאחרים רוצים לעזור לה. קח בחשבון שמוכרים אינם חייבים למכור. הם מוכרים כי הם רוצים בכך. לעומת זאת, הם גם לא ימכרו במידה ויבחרו.

תזכרו שלפעמים האחרים קובעים האם אנחנו נחשבים לאנשים מצליחים או שלא. חשיבה גדולה דורשת הבנה שהעסקאות המקצועיות והמשמעותיות ביותר פשוט אינם יכולים להתבצע הודות למאמציך בלבד. צריך שניים לריקוד טנגו. אז איך אתה יכול לערב אחרים ולתת להם השראה לעזור לך לסגור את העסקה הטעימה הזאת? הכל מסתובב סביב תקשורת, גישה ואמינות.

מתג הברטרמיץ

לצד ההישענות על נתוני מחלקת המסחר האמריקאית, ברטר מהווה למעלה מ-30% מכלל העסקים בעולם. בארה"ב, נוסף לאופן תשלום במזומן, למעלה מ-300,000 עסקים משתמשים באופן פעיל בברטר מאורגן.

פרק שלישי: מיץ אבטיח

אסטרטגיות הברטר – אחוי!

"כשגבר כנגד הקיר, מיצי היצירתיות זורמות בקצב." אניטה רודדיק

בהיותה דרך נוחה לעקוף את השימוש במשאבי המזומנים בכל עסק, מרבית החברות משתמשות כבר מזמן בסחר חליפין כחלק מהאסטרטגיה העסקית שלהן, באופן ישיר או בדרך עקיפין חילופית. תזכור לחשוב על ברטר טרם ביצוע רכישה עבור עסקך. זה חשוב במיוחד בעונה "הקרה" או כאשר המצב הכלכלי רדוד. ייתכן שתוכל לממן את עלות הריהוט המשרדי, מערכות תקשורתיות, הוצאות פרסום וכד' על ידי שימוש בדולרים מסחריים, שתחזירם בהמשך ללא בעיה. על מנת לסחור באופן חליפין מוצלח ולסחוט את הברטרמיץ עד המקסימום, תתחיל לשקול את עשרות האסטרטגיות הבאות:

לך על זה!

זה בסדר לבקש את מה שאתה באמת רוצה ולא רק את מה שאתה חושב שתוכל להשיג. תבקש עוד קצת ותציע קצת יותר. אנשים אינם יכולים לעזור לך אלא אם כן הם יודעים מה אתה באמת רוצה. בעודך מתמודד עם מוכר או קונה במהלך עסקת הברטר, אל תתבייש לבקש משהו בנוסף. זה לגמרי בסדר. כבר פעלת ככה בעולם המזומנים, אז מדוע לא לעשות זאת עכשיו? אם אתה משתמש בשירותים של מעצב אתרים והמחיר כולל 10 עמודים, זה בסדר גמור לבקש 12 עמודים באותו המחיר. זכור זאת גם כשאתה מוכר. ודא שאתה הולך ברחוב דו סיטרי - תעבור את הקילומטר הנוסף והציע קצת יותר לקונה שלך. תבדוק האם אתה יכול לגלות את מה שהם באמת רוצים.

תפחית תקורה

לכל חברות ישנן הוצאות ועלויות תקורה. השימוש בברטר למטרת קיזוז הוצאות תפעול יומיות יפחית את ההוצאת התקורה של מזומנים. תשלום עבור הוצאות כגון שכר דירה, שירותי גינון, עיצוב ותחזוק אתרים, הנהלת חשבונות, עניינים משפטיים, פרסום, שירותי קפה, ניקיון, אחזקת מבנים ועוד – ישחרר אותך מהוצאת מזומנים רבים. ברטרינג מאפשר לחברתך להקצות את המזומנים על מנת להגדיל את הרווחיות וההתרחבות.

תפיק תועלת מכוסר עודף

למרבה הצער, העלויות הקבועות נשארות זהות הן בתקופות הטובות והן בעונות ה"קרות". זה המקום שבו הברטר תורם באופן משמעותי למצב. תשתמש בכוסר עודף על מנת לשלם עבור הוצאות תפעול, שבדרך כלל אתה מוציא עליהם מזומנים. תשקול להצטייד ברואה חשבון העוסק בתחום הברטר או בעורך דין, במקום לשלם כל הזמן במזומן. תעיין בהוצאות המזומנים הנוכחיות שלך ותראה איפה תוכל למסחר בחליפין עם חברי מועדון הברטר, תוך כדי שמירת המזומנים בכיס.

תגדיל את סך מכירותיך

בסוף השנה האחרונה קיבלתי אימייל מסטרט-אפ. הם היו מעוניינים בברטרינג כאמצעי הגדלת הסך מכירותיהם והצגת מספרים גבוהים יותר למנהלים ומשקיעים. הם הצטרפו לפלטפורמת החליפין שלנו ורכשו עסקאות מצטברות למעלה מחצי מיליון דולר. העלות הנמוכה של הפקת דולרים מסחריים בניגוד לדולרים מזומנים מגדילה לעיתים קרובות את המכירות הגולמיות בחלק מהעלות. כתוצאה מכך מכירות החליפין שלך עלולות להיות רווחיות פי כמה וכמה.

תשפר את הטבות העובדים

תבטח נאמנות עובדים ופרודוקטיביות על ידי מתן שירותי ברטרינג ובאמצעות רשת סחר חליפין. הכרתי כמה חברות שמציעות לעובדיהן גישה לרשת החליפין שלהן בתור "הטבה" או "תגמול". זה נפוץ לראות עובדים שמשתמשים במסחר עבור צרכים אישיים כגון: טיפולי שיניים, רפואה, תיקוני רכב, ארוחות, נסיעות, בידור ומגוון רכישות שונות. תאמין לי, הם מאוד שמחים לבזבז בשיטת המסחר ולא להוציא מזומנים על הדברים הללו.

כי זה כן!

תשער היטב את ה-כן! תתנהג כאילו שהמסחר הינו "דבר בטוח". במהלך עבודה על עסקת סחר חליפין, תדאג לשמור על חיוביות בעודך משוחח עם המוכר, ותרגיש בכל כולך שהעסקה באמת תצא לפועל. אם אתה משער את ה"כן" באופן מוחלט ופונה למוכר בצורת חשיבה אופטימית, הוא בהחלט ימכור לך את הרצוי ובתורך תגדיל את סיכוייך לביצוע מוצלח.

המרת מזומנים

מדובר על אחת האסטרטגיות המוכרות ביותר. יש לנו חברים במועדון הברטר, אשר הפכו למומחים בתחום ומרוויחים מכך הון תעופות. קחו בחשבון את התרחיש הבא: חבר מועדון רוכש דברי אמנות בשיטת החליפין ומאוחר יותר מוכר אותם במחיר גבוה יותר בשיטת המזומנים. הידיד! עכשיו יש לו מזומנים. חבר נוסף קונה מכונית בשיטת החליפין וממיר אותה למזומנים על ידי מכירתה בשוק הפתוח. והנה! עוד איש שמח עם מזומנים בכיס.

תגדיל את נתח השוק

כאשר לקוח בשיטת הברטר מגיע לעסק שלך, אתה מקבל לקוח שלא היה לך מקודם. אם העסקה עוברת בהצלחה (ראה טיפים שהובאו לעיל), סביר להניח שהוא יפנה אליך גם לקוחות אחרים שמשלמים במזומן. במהלך ביצוע עסקאות על בסיס סחר חליפין הינך לא רק מגדיל את המכירות, אך גם לוקח את המכירה הרחק מהמתחרים והיא נותנת לך עמדה טובה יותר וערך מוסף עבור נתח שוק.

תאסוף פיגורים

תהליך איסוף הינה סוגיה שלמרבה הצער, כל החברות נאלצות להתמודד עמה בשלב מסוים. תציע ברטר כאמצעי תשלום עבור הלקוחות שהפכו ל"בעיית גבייה". תשאל אותם מה יש בבעלותם שיהיה שווה ערך לחובתם ומה הם מוכנים לתת על מנת לסלק את החוב. אתה עשוי להיות מופתע ממה שהם אומרים לך. בהחלט מדובר כאן על המצב המשתלם לשני צדדים. ברטר יכול להוות אלטרנטיבה נהדרת עבור קונים, שכוח הקנייה שלהם מוגבל משום ש"אין להם כרטיס אשראי".

תהמר מלאי עודף

תעיף מבט על הסביבה העסקית שלך. בטוח יש לך פריטים במלאי ששוכבים זמן רב במחסן וצוברים אבק. ברטר הינו הפתרון המושלם לחיסול עודפים! תעשה רשימת הסחורה העודפת באמצעות שיטת החליפין ותרוויח דולרים מסחריים. כעת תוכל להשתמש במסחר זה לכל דבר, החל מהוצאות תפעול עסקיות ועד להוצאות אישיות. בוא נלך לעשות קניות! שימוש בכל או לפחות בחלקן מהאסטרטגיות הללו יאפשר לכם ניווט קל ב"מי החליפין". התוצאה הסופית הינה הגדלת ההכנסות, לקוחות חדשים וכמובן - יותר מזומנים בכיס.

שלושה מצבים עבור ברטר מוצלח

"יש כאן מספיק מיץ בכדי להניע את הכלכלה הזו" (סטיב פורבס). בואו נודה בזה, שנת 2020 אינה נראית כמו השנה הטובה ביותר להקמת עסק. יחד עם זאת, כמה מהחברות החזקות כמו FedEx, MTV, IHOP, IBM, GE החלו את דרכן בתקופת המשבר הכלכלי. ודוגמאות מכובדות של הצלחה ישנן בשפע, ללא תלות בתקופה כלשהי.

זה עובד בצורה הבאה: במהלך ירידות כלכליות ישנם חוזים על בסיס מזומן או אשראי. הבנקים מהדקים את דרישות ההלוואה. עבור עסקים ואנשים פרטיים, מצב זה עלול להיות קשה להתקדמות וצמיחה של ממש. אבל היסודות של כלכלה חזקה אינם שונים בשפל מאשר בבום – אנשים עדיין בעלי יכולת לעבוד ויש להם סחורה שצריך לקדם. בחברה שתלויה במזומנים אנשים עומדים בפני התרסקות – לאף אחד אין כסף לשלם להם, אז הם לא עובדים. זה פשוט מגוחך. לכל עסק יש מלאי. לקוח רוצה את הסחורה. מדוע אינם יכולים לבצע חילופי דברים? לכל לקוח בוודאות יש משהו שהעסק זקוק לו.

מערכת סחר חליפין מאפשרת לבצע חילופי דברים מסגנון זה. משברים כלכליים נמצאים על פני המשק; סחר חליפין פועל מתחתיו. הוא יכול להמשיך להתקיים, לא משנה מה יקרה בשוק המניות.

ראינו את המשברים האלה בעבר ונראה אותם שוב. כמו בדוגמה הבאה: שוק הנדל"ן ירד, שוק המניות התרסק ורכבת ההרים של מחירי הנפט תחסל בקרוב את ענף התיירות. שנת 2008 לא כיכבה בתור הזמן המוצלח ביותר לפתיחת עסקים חדשים. כאשר חברי ביל בן 41, הצטרך להעסיק רואה חשבון לסוכנות הדיגיטלית החדשה שלו, הוא פנה אלי ישירות. תכננתי להושיט לו יד ולגלות את צרכיו.

ההתגלות:

במהלך השיחה גיליתי שביל הסתבך בצרות עם איש המס וזקוק לעזרה בהקדם האפשרי. מתוך היכרותי את ביל, מה שהוא באמת רצה לשאול, היה: "האם אוכל לקבל את רואה החשבון התותח ביותר וגם עסקה טובה?". למרבה המזל בעזרת מסחר החליפין שלנו, שמתבסס בניו יורק, הפנינו אותו לסאלי רוזן - רואת חשבון תאגידי לשעבר שבדיוק התחילה לעבוד בתור עצמאית. השניים פיתחו "עסקה": רוזן עשתה את כל הטלפונים ההכרחיים ובתמורה רכשה מביל שירותים מגוונים, שכללו הפעלת קמפיין במדיה חברתית, בניית אתר אינטרנט, קידום אתרים ו-"כל מה שהיא הייתה צריכה על מנת להתחיל את העסק העצמאי".

המציאה:

לאחר כמה חודשים, בעודו מתקרב למכירות על סך 500,000 דולרים, הסוכנות של ביל בנתה מוניטין מכובד ומאגר לקוחות בסיסי, למרות שהמצב הכלכלי היה רדוד. יחד עם זאת, עדיין היה אילוץ לחסוך בהוצאות והמשיכו להתבצע עסקאות באמצעות מסחר החליפין שלנו עם אנשי מקצוע אחרים וללא הוצאת מזומנים. בינם נמנו טיפולי שיניים, עניינים משפטיים, הוצאות דפוס ושירותים/מוצרים אחרים. "ברטר הינו דבר מועיל מיוחד למשק הזה משום שהוא שומר על הוצאות כלליות נמוכות", אמר לי ביל. "בסוף החודש, הכסף שחסכת הולך ישר לשורה התחתונה." כתוצאה ממכירות מצטברות, כלכלה חזקה יותר וברטרינג, הסוכנות הדיגיטלית של ביל מחייבת כעת 5 מיליון דולר בשנה. נשמע מוכר? בדומה לגילו הצלחת הברטר על ידי חברתו של ביל, כך גם עשו רבים אחרים. אם היחלשות הכלכלה משפיעה על העסק שלך ברגע הנתון, ברטר מסודר מהווה את ההחלטה הקלה.

הריפוי:

אם הכלכלה קוראת אליכם תיגר, או שאתם פשוט רוצים להגדיל את השורה התחתונה שלכם, תחשבו בצורה הבאה: "סחר חליפין קודם להכל!". תשתמשו בכוח של הברטר לטובתכם. להלן כמה מהיתרונות הנהדרים שמסחר חליפין מספק:

- מפחית הוצאות כלליות
- מגדיל מכירות
- משתמש בדולרים מסחריים כאמצעי לתמרץ עובדים
- חוסך במזומנים
- מקדם מלאי עודף
- מקטין הוצאות אישיות

- ממיר את המסחר למזומן עם מוצרים/שירותים באמצעות המרת מזומנים
- משיג לקוחות, שמשלמים במזומן על ידי השקעה בפרסום
- נותן גישה לדולר מסחרי באמצעות קווי אשראי, שלא ניתן להשיג בבנק

האם ברטר הינו המזומן החדש?

ככל שהכלכלה נחלשת, כך יותר חברות וצרכנים מנסים למצוא שוק רחב יותר עבור סחורותיהם ושירותיהם ומציעים לברטר איתם על מנת לרפא את המצב הקיים. הם מגלים במהירות את יתרונותיהם של סחר חליפין ומגלים שברטר מסודר עוזר להתאושש באופן מהיר יותר. אמנם זו תהיה התאמה מאסיבית עבור העולם המערבי, אך מעבר חלקלק לכלכלת סחר חליפין יכול להוות אפשרות ברת קיימא. אחרי הכל, אמריקה התמודדה עמה במהלך התמוטטות פיננסית אחרונה. **תחשוף** את האתגר, **תגלה** את הפתרון, **תרפא** את הנכסים!

נדיבות – לניצחון!

גרילה ברטר, הקונספט שאותו ייצרתי בשנת 2015, מציין באחד המניפסטים את הדבר הבא: "הדרך שבה אתה סוחר עם אחרים היא הדרך שבה האחרים יסחרו איתך". מדובר על קונספט פשוט, שמזמין אותנו להיות נדיבים, להיות אלה שנותנים ולא רק לוקחים. נדיבות לא רק גורמת לך להיות מאושר יותר אך גם מאפשרת לקבל פי עשרה על סמך מה שאתה נותן. החוקרים מצאו קשר בין אושר לביצוע מעשים בלתי אנוכיים. הם טוענים שהנתינה לאחר מפעילה אזור במוח הקשור לסיפוק ומחזור תגמול.

אכן, הנדיבות עלולה להיות יקרה ואפילו במצב זה יכולה להועיל רבות. נדיבות אינה בהכרח בחירה אינטואיטיבית, כפי שכל מעשה לא אנוכי מגיע בעלות אישית. כשאנו סוחרים באמצעות חליפין ועושים משהו עבור האחר, אנו בדרך כלל מוסרים חלק מהמשאבים האישיים שלנו כמו זמן, אנרגיה, מוצר או שירות ואפילו מסחר בדולרים. עדיין חייבים לנהוג בנדיבות במערכת יחסי הברטר, למרות מגוון העלויות הקיימות. הבחירה הזו מוסברת ככל הנראה על ידי מתן מוטיבציה, שמספקת את הציפייה לקבל. תהיה נדיב! ככל שאתה נותן יותר, כך גם מקבל יותר.

אחד חברי המועדון שיתף אותי לאחרונה בסיפור נהדר. הוא הצליח לרכוש שעון רולקס חדש לחלוטין מתכשיטן שטרם הצטרף למסחר החליפין שלו. באמצע מגפת הקורונה חנותו של מוכר בקושי עבדה ולא היו קניות, ובעולם הברטרינג המצב היה עוד יותר נואש. הקונה המנוסה שיתף ולא רק בעזרת הדרכה למוכר, אך גם סיפק גישה מיידית לכמות המלאי העצומה שעמדה לרשותו. הוא הציע את זמנו, עצותיו, מומחיותו וחברותו. בתחילה למוכר לא היו אף כוונות למכור את הרולקס, אך נחשו מה? הוא עשה זאת. הכל בגלל שהקונה היה נדיב והנדיבות מדבקת.

להלן 3 צעדים פשוטים להפוך לסוחר נדיב יותר:

- 1) תן משהו לעצמך שהינו בעל ערך במסחר.** תפנק את עצמך במשהו שאתה אוהב ותהנה ממנו. תשקול להתייחס לעצמך באהבה עם פינוק בתעודת מסעדה, תכשיט, חליפה ממותגת או חופשה יוקרתית. לא תוכל להיות נדיב לאחרים כאשר אתה לא נדיב לעצמך.
- 2) תתמקד לא רק בעצמך, אך גם באחר.** זהו בסיס בקונספט המתואר על ידי דייל קרנגי בספרו "כיצד לרכוש ידידים והשפעה". קרנגי כתב: "הדרך היחידה בעולם להשפיע על אנשים אחרים הינה לדבר על מה שהם רוצים ולהראות להם איך להשיג זאת".
- 3) תלך מעל ומעבר.** תפתיע את הקונה או המוכר. תלך את הקילומטר הנוסף. תן יותר מהצפוי, תחת הבטחה ברורה ומעבר לכל ספק. תציע ותספק יותר, וכך גם תקבל יותר.

תחשבו על זה. עסקת סחר חליפין אינה מדברת על מזיגת מיץ לעצמך בלבד. מדובר בסחיטה נדיבה ומספקת לשלושת הצדדים: הקונה, המוכר והחליפין. מתי בפעם האחרונה היית נדיב? **האם הרגשת טוב יותר בהיותך נדיב?** איך הנדיבות והנתינה של יותר השפיעה על חייך? במידה והסוחרים היו נותנים יותר,

לא רק שזה היה משפר את המצב הקיים בזמנים המוטרדים, אלה גם היה מאפשר לברטרמיץ לזרום דרך הגלון.

הביט של ברטרמיץ

המיץ המוסתר

האם אתה מודע לכך שיש מספר גדול משמעותית של חברי מועדון בסחר החליפין שלך ממה שמופיע באתר? כעת אתה מסוקרן? יפה. עליך לדעת שקיימים הרבה יותר אנשים המעוניינים בתחום, ממה שהמתווך שלך מסוגל להפנות אליך. זה קורה בשל סיבות שונות: המוכר יכול להיות בלתי פעיל, להימצא בסטטוס מכירות זמניות או בכלל בלתי נראה לעין מכיוון שרשימותיו, סחורותיו ושירותיו חשופים לחברי VIP בלבד. צור קשר עם המתווך. הכל מסתובב בסופו של עניין סביב יחסי אנוש. תתחיל ללחוץ על עסקאות טובות ומשתלמות יותר.

בלתי אפשי לשתות את כולם!

אם אתה נחשב לסוחר פעיל, אתה נמצא בחיפוש מתמיד אחר עסקאות משתלמות, נפגש עם שותפים פוטנציאליים למסחר וכל הזמן שולף הצעות חדשות מהכיס. בדומה לעולם המזומנים, כמובן שלא כל עסקה נסגרת בהצלחה. אומנם הזמנים בהם אתה עושה יותר מפצים על הזמנים בהם אתה עושה פחות. תמיד תישאר על תקן חשיבה חיובית.

פרק רביעי: מיץ אננס

הרבה מעבר לנייר. קבלו את הדולר הדיגיטלי!

זוכר, שכשהיית ילד הייתה לך קופת חסכון בצורת חזרזיר מלאה במטבעות, ששמרת מתחת למיטה? המצב עלול להשתנות בקרוב עבור הדורות הבאים.

האם זאת ההתחלה של סוף שטרות נייר והמטבע?

למרות שישנן עדויות לכך שהסינים השתמשו בשטרות נייר בסביבות 1000 לסה"נ, הכסף המודפס לא הגיע לשימוש נרחב עד למאה ה-17, הזמן שבו הוא אומץ על ידי האירופאים שיכלו להחליף את שטרותיהם בזהב. בשנת 1933 כאשר הקשר בין דולר ארה"ב לזהב למעשה נותק, כבר אז הפכו המזומנים למבנה ניירות חסר ערך. ואם כבר אז הנייר התחיל לאבד את ערכו, ההיגיון צעק מדוע פשוט לא להיפטר ממנו לגמרה?

ברוב המדינות, מטבעות ושטרות נייר עדיין משמשות בתור הדרכים הפופולריות ביותר לתשלום. עם זאת, הטכנולוגיות דיגיטליות כמו Apple, PayPal, Venmo ממריאות במהירות הרוח וההרגל לשלוח צ'ק תשלום עבור חשבון חשמל הופך להיסטוריה. במהלך מגפת הקורונה נראה היה כי המזומנים נאבקים עם אמצעי תשלום אלקטרוניים כולל ברטר מאורגן. על פי "ניו יורק טיימס", נשארו מעט פינות בעולם שבהן העסקאות האלקטרוניות אינן צומחות מהר יותר ממזומנים. אומנם תנועת ההתרחקות ממזומנים מתרחשת בדרכים וקצבים שונים בכל רחבי העולם. המגמה הזאת תופעל על ידי הגברת הפחד מנגיעה בשטרות נייר ומטבעות, שהולך ומתעצם. מצב נתון יוצר את הסביבה המושלמת עבור הבום של ברטר מאורגן ועוזר להחליף מזומנים קרים בדרכים רבים.

1. החליפין שלך מציע עסקאות ברטר באמצעות פלטפורמה דיגיטלית.
2. המסחר מאפשר לך להתחלף במה שיש לך למה שתרצה שיהיה לך, ללא נגיעה במטבעות או שטרות.

3. העסקאות שלך נרשמות במקום מאובטח.
4. המסחר שלך פועל בהתבסס על האופן שבו "איש המכירות" שלך מקדם את מוצריך או שירותיך.
5. כל רישומי המס נשמרים ומדווחים בצורה מסודרת, לשמחתו של הדוד סם.
6. מצב זה מבטל את מה שהכלכלנים מכנים "מחיר התשלום", שבו אתה מרגיש פסיכולוגית את הכאב של הכסף שמוציאים מכיסך.
7. תוכל למצוא מוצרים ושירותים שהיית משלם עליהם במזומנים על ידי גלישה בפלטפורמת חליפין, שיחה עם מתוור או מנהל הסחר.
8. תוכל להשתמש בכרטיס האלקטרוני של מסחר החליפין שלך בעת ביצוע רכישות.
9. לא תצטרך להסתובב עם שטרות ומטבעות בכיס.

להלן דוגמא מושלמת עבורך. ישנה בשכונתי מסעדה מקסיקנית שעובדת בשיטת הברטר עבור המשלוחים. כל מה שעלי לעשות זה לתת מספר כרטיס מועדון ולבצע את ההזמנה. הם עושים משלוחים מדלת לדלת ללא טרחה. בסופו של עניין סחר חליפין הינו אמצעי תשלום אלקטרוני, ולכן הם יוצרים קשר עם החליפין המוצע על ידי או נכנסים לרשת כדי לפרסם את החליפין שלהם בזמן אמת ובום. בוצע!

בסופו של דבר עתידו של הכסף הינו פחות סביר להיקבע על ידי דפוסי צריכתנו, מאשר להיות מעוצב על בסיס הצלחתם של אנשי הטכנולוגיה, שמקלים עליך לשלם עבור ארוחת צהרים או קפה בוקר מבלי לשלף את הארנק. לא מזמן הלכתי לקנות ליטר גלידת ווניל האהובה עלי בוואן ליוון באיסט וילג 'של ניו יורק. הוצאתי מהארנק שטר של 20 דולר. הקופאית הסתכלה עלי בחיוך ואמרה "סליחה אדוני. איננו מקבלים מזומן. כרטיס אשראי בלבד". הופתעתי וקיבלתי סוג של הלם, ואז שילמתי עם הכרטיס ה- Discover שלי. להלן האמת העסיסית שטרם מתרחשת בעולם: עם הגעתה הקרובה של אפוקליפסת מטבע הנייר, תמצא ותקרא את הדבר הבא גם בעסק המקומי שלך: "כספיק לא מתקבל בטוב כאן. או שם. או בכל מקום אחר".

המשחק הגדול: מזומנים לעומת ברטר

מה! תקרא את התרחישים הבאים ותשיב לשאלות שלהלן. אל תחשוב על זה יותר מדי, פשוט לך עם האינסטינקט הראשון.

- 1) אתה רוצה לקנות ג'קוזי. עם זאת, מחיר החליפין הינו מנופח והמיסים נפרשים במזומן. מזומן או ברטר?
- 2) יצירת אמנות של אמן מפורסם זמינה מיידית וניתן למכור אותה בקלות תמורת מזומן. מזומן או ברטר?
- 3) בבעלותך חנות בגדי וינטג'. מישהו מפלטפורמת החליפין שלך מוכר הרבה שמלות במחיר הוגן ובברטר מלא. מזומן או ברטר?
- 4) עבר זמן רב מאז שחידשת דברים בחדר המשפחתי שלך. סוחר אחד מציע ריהוט חדש לחלוטין בברטר מלא, פי שלוש מהמחיר ללא עסקת חליפין. מזומן או ברטר?

אלה הן כמה דוגמאות לדילמות שאיתן נאלצים להתמודד הסוחרים מעת לעת. הניווט בקווי הברטרים / מזומנים עלול להיות מסובך. אני אישית, אוהב לנסוע לאזור הבריקל קי במיאמי. המלון שאני מתארח בו מאז 2001 הינו מנדרין אורינטל. אני נהנה לשהות בו, לשחות בבריכה, להתפנק בספא, לטעום מהאוכל ולעשות קניות. מדובר על מיקום מושלם עבורי. האם הצלחתי למצוא את המלון מנדרין אי פעם בפלטפורמת סחר חליפין? עדיין לא - למרות שאני תמיד מלא בתקווה. עם זאת לא אכפת לי לשלם מזומן כשאני באמת רוצה מוצר או שירות ספציפי או כשיש לי תאריך ויעד מסוים.

בעורך מקבל החלטה, אני מבקש שתשקול היטב את הדברים הבאים:

- 1) האם אני מוכן לחכות על מנת להשיג את המוצר או השירות הרצוי? אם התשובה היא "כן", רוב הסיכויים שתצליח להשיג אותו בסחר חליפין. הברטר פועל בצורה האפקטיבית ביותר כאשר הינך סבלני ומוכן לקבל את העסקה הנכונה בזמן הנכון. אך תזכור, שבמידה ואתה זקוק למשהו ברגע זה, תצטרך להוציא מדי פעם מזומנים.

(2) האם יש לי מועד אחרון להשלמת הרכישה? אם אתה נמצא עם היד על השעון ובאמת זקוק למוצר או שירות כלשהו עד תאריך ספציפי, לא מומלץ לחכות להמיר את ה"אולי" ל"כן" בפלטפורמת הברטר. עדיף שתשלם במזומן.

(3) האם אני גמיש ביחס לתכונות של מוצר / שירות זה? גמישות הינה מילת מפתח בעולם הברטר. גמישות ביחס למוצר או שירות תניב תוצאות חיוביות. למשל אתה מחפש לוח גרניט אפור מנומר, אך למוכר ישנו אפור כהה בלבד ורוב הסיכויים שחליפין הינה הדרך שבה עדיף ללכת, במידה ואתה משדר גמישות.

(4) האם אני מוכן לשלם "מחיר" גבוה יותר עבור מוצר/שירות זה מכיוון שמדובר על ברטר? למרות חלומותיהם של כמה ברוקרים הנמצאים אי שם בחוץ, כולנו יודעים שקיימת אינפלציה בעולם הברטר. הדולר במזומן אינו משתווה לדולר מסחרי. אם אתה מוכן לשלם עם תוספת קטנה מכיוון שמדובר על ברטר, אתה תמצא יעילות בסחר חליפין בניגוד למזומנים, כל עוד אתה שומר את הכסף הזה בכיס. עם זאת, תזכור – סחורתך ושירותיך שווים יותר גם עבור הברטרינג. מחיר המוצר אינו הדבר החשוב בסיפור, אלא הקשר בינו לבין יכולתך לבצע תשלום.

לדוגמא: בחנות מקומית לחומרי בניין ישנו משלוח פטישי טופר שהם מנסים למכור בשיא הכוח. הם מוצעים למכירה באמצעות סחר חליפין ב-80 דולר ליחידה – משהו שלא היה עובד בעולם המזומנים. אך הודות לשירותי עיצוב אתרים שבאפשרותם להציע בנוסף לפטישים זה מה שנדרש בחנות חומרה, והם מצדם מוכנים לסחור באחד הפטישים למשך שעה שלמה מאותו הרגע, שבו התחיל איתור הבאגים במערכת המכירות המקוונת שלהם. האם תוכל לחייב 80 דולר לשעה עבור עבודות העיצוב שלך? כנראה שלא. אך תוכל לעשות זאת בפלטפורמת חליפין. תשכח מהמחיר הנקוב בדולר. השאלה הינה הרבה יותר פשוטה - האם היית מוכן לעבוד שעה שלמה תמורת הפטיש? אם כן, לך על זה. אל תהיה תלתי במראה העסקה הנוכחית בדולרים ותחשוב במקום זה על מה שאתה מקבל לעומת מה שאתה נותן. באופן הזה תוביל את המשחק.

(5) האם עלי לרכוש מוצר או שירות מסוים לא משנה מה יקרה? אם אתם מתמודד עם משהו חיוני כמו חלק ספציפי לרכב או סוג אוכל טיפולי מיוחד עבור הכלב, הברטר עלול להוביל לאכזבות, מאז שהגמישות הינה מפתח להצלחה בעולם הברטר. כשאתם זקוקים למשהו מאוד ספציפי, עדיף שתכינו את הארנק ותוציאו מזומנים.

מזומנים עלולים להיות בלתי גמישים במיוחד בכלכלה הנוכחית, אך האמת היא שלהרבה אנשים ישנם הרבה דברים בהם הם יכולים לברטר. פשוט תחשבו בצורה יצירתית תתכוננו לקחת סיכוי כשתגיע ההזדמנות או עסקה העסיסית. כל עוד ישנם לשני הצדדים סבלנות, הגיון בריא, אמון וגמישות, משחק הברטר יהווה ניצחון כפול ומשתלם עבור הקונה והמוכר כאחד.

עכשיו אתה רואה את זה, ועכשיו אתה לא

מי שמנמנם, מפסיד. המהירות מכריעה, במיוחד ביקום הברטר! במונחי הברטר, מהירות פירושה עד כמה מהר הסחר חליפין שלך מבוצע לסימו. מהו זמן תפניתך? באיזו מהירות אתה מגיב להודעות הדוא"ל של הלקוח, שיחות או טקסטים עם ריבוי שאלות, דרישות הקונה או המוכר, משוב וכד'? האם אי פעם נתקלת במצב שבו אתה מתקשר למישהו והתשובה שלו הינה "אחזור אליך בעוד עשר דקות", אתה מחכה ומתבשל והאדם אינו חוזר אליך? זה מתסכל, מעכב ומאט את התהליך.

בתור מוכר, להיות בעל מוצר איכותי אינו מספיק כדי להיות גם סוחר איכותי. בתור קונה, לא מספיק רק להגיב להצעה. אתה חייב להגיב בחיוביות, להמשיך בתהליך תקשורתי ולמהר! אנא תבין שבעולם הברטר מוצר או שירות שנמצאים כאן היום בדרך כלל נעלמים באותו היום. כשאתה רוצה משהו - תחשוב במהירות, משום שמישהו אחר עלול לרכוש את מוצרך. ראית מודעה על ג'קוזי נהדר למכירה ב-100% סחר חליפין? תנקוט בפעולה מיידית כי המוצר נמצא בסטטוס "כאן היום, הלך היום."

רוצה לבצע עסקאות במהירות? מוכן להיות מהיר? תסחט את הרמזים הנהדרים האלו:

- 1) בדומה לאכילה בריאה וכל פעילות גופנית, מהירות יכולה להפוך להרגל. תדאג להפוך אותה להרגל.
- 2) סחר חליפין איכותי שמבוצע באופן מהיר לרוב יותר טוב מהתקווה לסחר מושלם שיגיע בשבוע הבא.
- 3) תהליך קבלת ההחלטות משתווה להדלקת אורות. כשישנה החלטה ברקע, קבל אותה מהר מלכתחילה. שינוי עוצמתי מסוג זה יריץ את העניינים.
- 4) באפשרותך להגדיר את קצב הברטר או להיות זה שיגיב עליו. מי שקולע הכי מהר לשער הוא זה שכולם בסופו של עניין ילכו אחריו.
- 5) כאשר נפתח בפניך חלון הזדמנויות, תמהר לנצל אותו. בעולם הברטר החלון הזה עלול להיות קצר יותר מאשר בעולם המזומנים.
- 6) תהיה פרואקטיבי ותקשר באופן מתמיד עם המתווך או המנהל המסחרי. אל תחכה לבואן של עסקאות מדהימות. שתף מראש את סביבתך הברטרית ברשימת משאלותיך.
- 7) אם אינך מהיר, המתחרים יעקפו אותך בסיבוב. על מי מדובר? על 50,000 סוחרים אחרים, שיושבים בפלטפורמת הברטר שלך.

בימינו מהירות מעשים מכריעה מתמיד. כאשר כולם מתקדמים בקצב מכל הכיוונים, החדשנות והיעילות נמצאים בראש סדר עדיפויות בכל סיטואציה עסקית. אף אדם משום ענף עסקי אינו יכול לצפות לקידום יעיל ואפקטיבי בהיותו חלק מהתרבות האיטית. לפעמים אנו מקבלים שיחות מחברי מועדון הנמצאים בתרדמת, שבוכים לנו "יש לי ברטר ואינני יכול לעשות איתו דבר". עצתנו היא – להתעורר! להתחיל להריץ עניינים, לתקשר על בסיס קבוע, להיות זמין, מגיב, יוזם וקונקרטי. המושג יזמות מדבר על התקדמות בלתי פוסקת ודחיפת החדשנות קדימה. הברטר אינו יוצא דופן. תלמד לסחוט את הברטרמיץ עד המקסימום.

הביט של ברטרמיץ

תסחט את החליפין

הידעת שמש הכנסה מתייחס לדולר מסחרי באותה מידה כמו לדולר מזומן? ברטר דולרים או דולרים מסחריים הינם זהים לדולרים המזומנים עבור דיווח מס בעיני שירות הפדיון. כאשר אתה מבצע ברטר ישיר כלשהו - סחר חליפין עבור המוצרים או השירותים של אחר, תצטרך לדווח בכל אחד מהמקרים על השווי שלהם בשוק ההוגן לאחר קבלת החזר מס. תנהג בחוכמה. תן לבצע את כל עבודות הדיווח למס הכנסה לפלטפורמת הברטר המאורגנת שלך. תשלח את הדוח לרואה החשבון והוא כבר ימצא דרכים למזער את התחייבויות המס שלך.

פרק חמישי: מיץ תפוחים

נטוורקינג למטרות הרווח

בהתבסס על ניסיונו 95% מהסוחרים מתים על ברטרינג ומחפשים לצמוח ולהרחיב את השותפויות העסקיות שלהם. זה קל! פשוט התחל בלספר לכולם שאתה מודע לזה. אחת הדרכים הקלות ביותר להרחיב את רשת הברטר הינה להזמין חברים ומקורבים אליך להצטרף למועדון. שתף את בעלי העסקים המקומיים על החוויות שלך. תציג דוגמאות מעשיות שיחולו על העסק שלהם ויעזרו להם לחסוך כסף. תשקול לשתף את המידע ואת אתר הברטרינג שלך בפלטפורמות המדיה החברתיות למיניהן. אף פעם לא תדע מי יהיה מעוניין להצטרף. הרשת שלך תגדל וכך גם הזדמנויות החליפין שלך.

הידעת שאתה יכול לסחוט מזומנים נוספים מכיוון שלרוב חילופי הברטר ישנן תוכניות בונוס להפניה? חברות הברטר מציעות בדרך כלל תמריצים לחבריה להפניות שמזמרות לחשבונות סחר חליפין. ההמרות להפניה עקבית יכולות להכניס לכיס שלך כמה אלפי דולרים במזומן. איך מתחילים עם משחק ההפניה? פשוט מאוד!

תזהה את אנשי הברטר הפוטנציאליים

כל אחד מהקולגות הנוכחיים עד לחברים, משפחה, עמיתים לשעבר ושכנים יכול להיכלל בתערובת זו. הם יכולים להתעניין ולהצטרף, או להפנות אחרים שהינם מועמדי הברטר המושלמים. אל תהסס לתקשר בעזרת ערוצים שונים כגון מדיה חברתית, דואר אלקטרוני, מפה לאוזן או סתם להרים טלפון, אך יחד עם זאת אל תהיה חודרני מדי. ראשית, ספר לאחרים על החוויה שלך וכמה זה עזר לך ולעסקיך. שים דגש על דוגמאות ספציפיות. רק אז אתה יכול להציע למישהו מפלטפורמת הברטר לדבר איתם ולתת עוד פרטים. חברת הברטר בהחלט תעקוב אחר המרת החשבון ותשלם לך את הבונוס שהרווחת ביושר.

תרחיב היקפים ותסחר עוד

ישנם הרבה דרכים להרחיב את רשת סחר חליפין הנוכחית שלך. אנשי הברטר יכולים להימצא במקומות משונים, כמו קבוצות בפייסבוק ופורומים מקוונים. אנו ממליצים על המהלכים הבאים:

- 1. חברים ומשפחה:** זהו משאב נהדר מאז שלחברים וקרובי משפחה ישנם עסקים שיכולים להתעניין בסחר חליפין ולעשות איתך עסקים על בסיס זה. אתה יכול להרחיב בקלות את הרשת וחשבון הבנק שלך עם בונוסים נהדרים להפניות הללו.
- 2. שותפים עסקיים:** קח בחשבון את הקולגות, חברי מועדון עסקיים ובעלי עסקים אחרים, שאתה מתקשר איתם על בסיס קבוע. הם עשויים להוות מקור פרודוקטיבי לשותפים פוטנציאליים לסחר חליפין. תפנה אליהם באמצעות הדוא"ל ותקבע זמן לדיון על ההטבות והיתרונות שקיבלת אישית. תראה להם ערך ותזמין אותם להצטרף.
- 3. אירועי הרשת:** רוב בעלי העסקים משתתפים באירועי רשת בזמן זה או אחר. זהו עיתוי מושלם לחלוק את כל היתרונות הכרוכים בהצטרפות לרשת ברטר. הקהל השבוי של בעלי עסקים יאפשר לך למצוא שותפים פוטנציאליים לברטרינג יעיל.
- 4. הלשכה המסחרית:** חברות בלשכה המסחרית המקומית מספקת גישה לרשתות אונליין, פורומים מקוונים, אירועי פגישה-ברכה ותערוכות חליפין. זהו מקור אידיאלי לברטר פוטנציאלי ושיתוף במוצרים ושירותים.
- 5. מדיה חברתית:** מדיה חברתית הינה הדרך המוכחת להרחיב את העסק או הרשת חליפין שלך. קח למשל את פייסבוק, אינסטגרם, לינקדאין וטוויטר כשקעים לקידום הברטר. שתף את מה שאתה מציע באמצעות מדיה חברתית ותראה איך הרשת שלך תגדל.
- 6. לקוחות מזומנים נוכחיים:** תסתכל על הלקוחות הנוכחיים שלך. ספר להם על יתרונותיו של ברטרינג, שמציע לשני הצדדים אפשרות להפיק תועלת על ידי סגירת עסקים על בסיס סחר חליפין. זה בהחלט מצב הצלחתי כפול!

עם כל אחת מהקבוצות הללו יתקיימו הזדמנויות עסקיות. אחת הדרכים הקלות ביותר להעלות סחר חליפין הינה ליזום עימם עסקה ולהגיד שתמצא לבצע אותה בשיטת הברטרינג. אנשים תמיד ימצאו דרכים לעשות עסקים. אתה פשוט מעניק להם ראייה נוספת. הרבה יותר קל להציג את הברטרינג בפני מישהו שכבר יש לו עסקה שניתן להרוויח ממנה, אילו תוצג בפלטפורמת סחר חליפין.

אנשים תמיד נמצאים בתהליך חיפוש. בתור סוחרים, אנו תמיד מחפשים את הסוחרים הפוטנציאליים. ישנן חברות עם בעיות כמו עודף מלאי או חוסר תזרים מזומנים, שרעבות למצוא פתרון עסקי חדש. יכול מאוד להיות שפתרון זה יהיה סחר חליפין ולכן אין מה להתבייש. שתף את ההודעה במהירות, בגאווה ובקולי קולות. אתה עלול להיות מופתע למי תועיל רבות.

תסחר את דרכך לפסגה

בואו נדבר על כסף. אכן זהו נושא טאבו אך נו באמת, מדוע לא לדבר על הכסף כשכולם רוצים אותו כל כך? מה, לא נכון? עוד בהיותנו ילדים האכילו אותנו בסיפורי סבתא שהחשבנו לאמת במלואה. סיפורים בסגנון: "כסף לא יעניק לך אושר!"; "כסף הינו שטן!"; "כסף זוהי רק הלואה מהיקום!"; "הכסף בעולם מוגבל" וכד'. דולרים מסחריים נחשבים לכסף בעל ערך באותה מידה כמו מזומנים.

להלן אמת מזעזעת שרוב הסיכויים עדיין לא שמעת לפני: הכסף אינו מוגבל. הוא בלתי מוגבל למעשה. תתרפא מהאמונה הישנה, תיפטר מבלוק מנטלי שמונע ממך לשגשג באופן בלתי מוגבל. האמונה המגבילה הזו אומרת שיש רק ים של כסף בעולם. למעשה, בקושי ישנו דולר אחד שכולנו צריכים לחלוק ולשתף.

האמונה באידיאולוגיות הישנות לא תשבור מחסומים העומדים בפני שגשוג, רווחה, עושר וחיים טובים. בין אם תהיה עשיר או עני, הן יובילו אך ורק לתחושות של חוסר עונים.

להלן דוגמא. אם השכן שלך מרוויח יותר טוב ממך, סביר להניח שבמחשבותייך יסתובב המנגנון העצוב "אוי, כמה שזה לא הוגן." מצד שני, אם אתה משגשג יותר מהשכן, סביר להניח שתרגיש אשם. כאילו... "אההה! אני עושה את שלי בהוגן ויחד עם זאת רע לי כי שכני הינו מסכן ולא מרוויח טוב כמוני." לסיכום, לא משנה היכן אתם נמצאים ברצף העושר, אתם עדיין תרגישו רע.

הבעיה עם האמונה הזו הינה כי מדובר כאן על שטויות במיץ עגבניות. לא קיים חשבון עם מיליוני דולרים בשמיים, שמחלק את הכסף בין אנשים. בהתבסס על חוק השפע, המציאות אומרת שכסף הינו משאב מורחב ובלתי מוגבל שאינו נגמר. במערכת העכשווית קיים יותר כסף מאשר אי פעם צופה בתולדות ההיסטוריה. הכסף הינו סמל, ייצוג של ערך. בדומה לנייר וכסף דיגיטלי, המשאבים של סחר חליפין הינם בלתי מוגבלים. דולרים מסחריים מתרחבים לפי הצורך ועסקת הברטר שלך עלולה לתרום דולרים מסחריים למערכת ככל שההיצע והביקוש גדלים. על פי נתוני האיגוד הבינלאומי לסחר הדדי, הוא מוערך עד 14,000,000,000 דולר לשנה עם צמיחת המשך.

רוצה שגשוג נוסף? תעיף מבט על הממצאים הבאים:

- תן לרוח המחסור ללכת בדרכה.
- תן כסף למטרה חיובית כדי למשוך אותו לחיך.
- תיישם הרגלים כספיים טובים תוך כדי שמירה על משמעת.
- ההצלחה צפויה. זוהי תגליתך.
- תשתמש בכוחו של הברטר כדי לחסוך בכסף מזומן.
- תשקיע דולרים בסחר חליפין ולא באופן מזומן. תזכור כי העושר אינו נמדד על פי ההוצאות שלך, אלא בכמות שאתה צובר.
- תחזיר חובות ותשמור על מזומנים באמצעות הברטר.
- תזכור כי סחר בכסף הוא אינסופי.
- ברטר הינו ביטוח מיתון.
- עם כוחו של ברטר, תתעשר בהרבה פחות זמן!
- ברטר עוזר לשמור על מזומנים למקום שאליהם הוא שייך - לכיס שלך.
- תזכור לעזור לאחרים ולדעת לתת.
- תהיה אסיר תודה.
- תיהנה ממה שיש לך.

הצלחתך הינה בלתי נמנעת. קיים יותר מיץ ביקום מכפי שאנו יכולים לצרוך. זוהי תגליתך, לך תביא אותו.

האם נהיית צמא?

ברטר לגן עדן

עבדת קשה כדי להרוויח את הדולרים המסחריים שלך... כעת הגיע הזמן לנוח! בין אם אתה מתכנן טיול לסוף שבוע, חופשת הקיץ או מסע בינלאומי, רוב הסיכויים שברטר יכול להועיל. מספר הלקוחות שמגלים את עוצמתו של הברטרינג הולך וגודל. ככל שתהיה יותר מושכל ומודע למצב הקיים, כך תצטייד יותר טוב לקרב הגדול. כשמשתמשים בברטר, השמיים הם באמת הגבול. תהיה חכם ותסחט באופן מקסימלי מסחר חליפין לעומת המזומנים. סביר להניח שתצליח להשיג את הרצוי מחברות תעופה, הובלה, מלונות, ארוחות, בילויים, פינוקים וכד' בכל רחבי העולם.

אחד הלקוחות שלנו יצא לאחרונה לחופשה קטנה עם משפחתו ושיתף אותנו בפרטים: "אומנם מדובר על חופשה יחסית קטנה, אבל עדיין... זה גם נחשב! התחלנו לצאת לפארק מים גדול ועשינו יום כיף של ממש

מתחת לקרני השמש. בהמשך נסענו לחוף גרזי לרכיבה בלתי מוגבלת על הטיילת. למרות שמדובר על חופשה של שלושה ימים בלבד, למשפחתי בת ארבעה נפשות, התשלום על לינה ומגוון ההוצאות היה עולה הון תעופות. זה עשה לי מאוד מתוק בנשמה לשלם על כל ההוצאות כולל ארוחות בשיטת הברטר! זה היה פשוט מדהים. פרט לדלק, כל הטיול התרחש בדרך של סחר חליפין מוחלט". מדובר על סיפור נהדר שניתן לספר עוד כמוהו פעם אחר פעם. יש לנו חברים שביקרו לאחרונה בריוויירה של המאיה וחזרו מאושרים מהעובדה שהשתמשו בדולרים מסחריים כדי לשלם עבור החוויה המדהימה. אם לדבר עלי - הייתה לי הזדמנות אישית לטוס במחלקה ראשונה לוורשה ווינה ב-100% ברטרינג.

להלן 5 דברים שכדאי לקחת בחשבון בעורך משתמש בברטרינג למטרת טיולים:

- 1) **תדבר על כך עם המתווך.** לשאול שאלות במקרה זה קריטי מכיוון שעליך להצטייד במידע מלא וזכותך לקבל את ההחלטה הטובה ביותר. תברר אודות ההסעות משדה תעופה, ביקורות מכס, עמלות נוספות, הדרך הטובה ביותר להגיע ליעד המבוקש, איתור לינה וכד'.
2) **תהיה מודע לעמלות.** תשאל על ההוצאות שאינן קשורות לסחר חליפין כגון דמי ניקיון, מיסים, פיקדונות ביטחון ואחרים במידה הרלוונטי.
3) **תברר לגבי מדיניות ביטול.** לכל הנכסים ועסקאות החליפין קיימת מדיניות ביטול. תקפיד להבין אותה טרם הזמנת הטיול הרצוי.
4) **תקבל אישור בכתב.** אני ממליץ בחום לעשות הסכם בכתב או חוזה לגבי כל העברה מסחרית. קבל את האישור בכתב כך שתהיה לך הוכחת רכישה.
5) **תבקש מספר טלפון למקרה חירום של המוכר האחראי על הנכס.** בשנה שעברה, אחד מלקוחותיי הגיע עם משפחתו וחבריו לארובה לדירה פרטית באתר הנופש. הם נכנסו לדירה וגילו שאין מים. למרבה המזל היה לו טלפון חירום של בעלי הדירה וזה נפתר מיידית.

ברטר מהווה עסקה עסיסית במידה ואתה בעל נכסים וסוחר עבורם. להרוויח דולרים מסחריים להשכרת נכסייך או שיתוף זמנך העסקי מהווה תהליך קליל ונוח. זרם הכנסות נוספות ממקור של סחר חליפין ישפר את תזרים המזומנים שלך. תשתמש בברטרינג במקום מזומנים ותשמור על זרימתו של המיץ.

ברטר ביט

"כל עוד הינך יכול להתחיל, אתה צודק. המיץ יבוא בהמשך". ארנסט המינגווי
תן משהו בתמורה. קיימת טכניקה בשם "כלב הציפורים", שמורכבת משימוש במגעים שוטפים על מנת להביא לך אנשי קשר אחרים מעולם הסחר חליפין תמורת תמריץ קטן. זה יאפשר לך להרחיב את רשתות המזומנים והמסחר שלך. תרחיב את התוכנית "כלב הציפורים" שלך עבור כל לקוחותיך. תמצא כיוון של נתינה משתלמת כדי לרכוש בברטרינג (למשל קופונים לארוחות מתנה ושוברי חופשה) ואז תציע את כל זה ללקוחותיך המשתמשים בשיטת מזומנים כתמריץ להפניית עסקים אחרים. זהו מצב הצלחתי כפול ומשתלם לכולם!

פרק שישי: מיץ אשכוליות

סביב העולם ב-80 ברטרים

ככל שהכלכלה סובלת, צרכנים כמוך וכמוני נאלצים לפנות יותר לכיוון העסקאות החסרות מזומנים. ייתכן שהפסדת את החולצה שלך בשוק, אך רוב הסיכויים שיש לך עוד עשרות כאלו בארון, שמחציתם לא לבשת מאז שאובמה היה הנשיא. אפילו אם בייתך מעולם לא הוצג ב-HGTV ולא אורגן על ידי המעצבים של מארי קונדו, יכול להיות שאתה יושב על צרור סחורות חליפין מתקפלות. נצל זאת על ידי הצעתם בפלטפורמת מסחר ותפקיד לחשבונך בבנק קצת חליפין. זה יעזור לקזז הוצאות מזומנים.

המיתון של שנת 2020 נבדל מאוד מזה שהיה בשנת 2008. בחזרה לזמנים ההם, למרות שהיינו דיי שבורים עדיין נשארנו עמוסים. כלומר גם אם איבדנו את מקום עבודתנו וגזרנו את כל כרטיסי האשראי, עדיין לא הפסקנו לצרוך. המיתון החדש נובע ממגפת הקורונה ולא היה דבר שגוי באופן מהותי מהבחינה הכלכלית. פירוש הדבר הינו שהמצב יהיה עמוק והרסני אך באופן קצר יותר ואנו נתגבר עליו במהירות. מצד שני אני מאמין ששנת 2021 תהפוך לשנת הפריחה הכלכלית ושגשוג של פרופורציות היסטוריות.

כרגע, המזומנים זה המלך והברטר היא מלכה. החדשות הטובות הן שהודות לברטר ומטבעות אלטרנטיביות הצריכה תמשיך להתקיים. מתי בפעם האחרונה ביצעת סחר חליפין בתור קונה או מוכר? האם זה התרחש בשכונתך? בעיר או במחוז שלך? ברמה לאומית או בינלאומית? לא משנה מה זה היה, זה יכל לצאת לפועל בתור ברטר. אנשים בכל מקום נכנסים ל "אזור המסחרי". להלן כמה דוגמאות לעסקאות אחרונות עבור כל קטגוריה, שראיתי לאחרונה בפלטפורמת החליפין שלנו:

מסביב למחסום:

- מעון יום
- תיקון אוטומטי
- שירותי הגנות
- שטיפת רכבים
- שיפוצי בית קטנים
- אינסטלציה
- העברת סיוע
- תכנון פיננסי
- טיפולי שיניים
- טיפולים רפואיים
- אספקה לחיות מחמד

מקומי:

- פרסום ברדיו ועיתוני קהילה
- סיוע משפטי
- הדברה
- הכנת למיסוי
- תיקוני מחשב וגישה מרחוק
- עיצוב פנים
- בוטוקס
- ניתוח פלסטי
- פודיאטריה
- שטיפת רכבים
- העברות
- הליכה עם כלבים

לאומי:

- הודעה לעיתונות
- פרסום-מולטימדיה /הפצה לאומית
- קידום אתרים
- מדיה חברתית
- גביעים
- סיורים וירטואליים
- ויטמינים
- מנויי כתב עת
- מיקוד מחדש

- פיתוח אתרים
- שכפול DVD
- תכשיטנות
- הדרכה מקוונת
- אינטרס יהודי

בינלאומי:

- נסיעות הכל כלול
- ארוחות בחו"ל
- טיסות
- שירותי לימוזינה
- מסחר אלקטרוני
- יהלומים ותכשיטים
- לינה
- שיווק דיגיטלי בינלאומי
- סיורים
- פרסום לטווח בינלאומי
- מזכרות
- עתיקות
- יודאיקה
- מתנות
- צילום מקצועי של תמונות / וידאו

רוב הסיכויים שתוכל להשתמש במינון בריא של ויטמין ב- (ברטר!) עבור תיק ההוצאות השנתי. כפי שאתה רואה, האפשרויות הן אינסופיות, בין אם אתה נמצא בבית או בחו"ל! תשמור את הכסף המזומן שלך במקום שהוא שייך אליו בתוך הכיס. המיץ אף פעם לא מפסיק לזרום.

תפוס את הדלי ותלך

האם אי פעם חשבת על "רשימת דלי המשאלות"? לצערנו, אף אחד לא רוצה לחשוב על מעבר גשר הזהב. עם זאת, כתוצאה מאירועים אחרונים והשפעה תקשורתית אנו מתחילים לראות את העולם באור אחר ולהבין כי החיים על פני האדמה אינם נצחיים. כולנו שמענו את המונח "רשימת הדלי". פשוט מדובר על רשימת דברים שאתה מתכנן לעשות לפני מותך, והמונח לוקח מקור מביטוי אידייתי פופולרי "בעט בדלי". לעומת זאת, **רשימת המשאלות** הינה אוסף או פירוט רצונות.

מה שאני מתכוון אליו בעודי מדבר על "רשימת הדלי", מתייחס לרשימת הדברים שאתה רוצה לעשות ועדיין לא עשית. הרשימה האולטימטיבית שלך. מסוקרן? תעשה גוגל לביטוי "רשימת הדלי" ומנוע חיפוש יציג בפניך רשימת משאלות ענקית, שהגולשים מחפשים על בסיס האלגוריתם. צא לצניחה חופשית, תראה את פריז ממגדל האיפל, תשחה עם דולפינים, תבקר בספארי האפריקני, תעוף על כדור פורח, תראה את האורות הצפוניים, תעקוף את אירופה, תטייל על חוף הים בעל חול שחור, תצפה בלווייתן, תשתתף בהצגה, תסע ללונדון ואפילו תקנה גור.

להלן חדשות טובות ועסיסיות. את כל האמור לעיל ניתן לעשות כאן ועכשיו על בסיס הברטר. אכן, כל אחת מהמשאלות יכולה להפוך למציאות באמצעות סחר חליפין. אין יוצא דופן. אל תחכה. עשה זאת עכשיו, עשה את זה עכשיו, ממש עכשיו וברגע זה! תקרא את השורות הללו בעיון. אל תעשה את הטעות האיומה של דחיית האושר. החיים הינם קצרים. תשתמש בסחר החליפין עבור מה שתמיד רצית להגשים. אתה איתי? זקוק למוטיבציה מסוימת? כל שעליך לעשות זה לקרוא את השאלות הבאות. קבל את כל המוטיבציה שבעולם.

- מה אם היית מת מחר?

- מה היית רוצה לעשות לפני שתמות?
- מה תמיד רצית לעשות אך לא עשית?
- באילו מקומות לא ביקרת והיית מת לבקר?
- מה היית עושה אילו היה לך זמן, כסף ומשאבים בלתי מוגבלים?
- מהם היעדים והחלומות הרטובים שלך?
- מה אתה רוצה לראות ממה שעדיין לא יצא לך לראות?
- אילו חוויות אתה רוצה להרגיש?
- מה תרצה לומר / לעשות יחד עם יקיריך?

אז, מה הדבר הבא?

בואו נהיה עסוקים! התחל לפעול בהתבסס על רשימת המשאלות האולטימטיבית שלך. זכור את הרשימה על ידי עדכונה הקבוע. שתף את הרשימה עם בני משפחתך וחבריך. השמיים הם הגבול, אז אל תתאפק. התקשרות עם המתווך או המנהל המסחרי הינה מפתח לכל הדלתות, שתעזור להגשים את חלומות הברטר שלך. תדאג לקבוע יעד ותאריך ביצוע. תזכור - משאלה ללא יעד ותאריך ביצוע מדומה לחלום קיצי וורוד.

סיפורים מרהיבים מעולם הברטר

סיפורים עסיסיים, אנקדוטות עסיסיות והמלצות אישיות נמצאים בשפע בעולם הברטר. קיימים סיפורי הצלחה אישיים שהותירו אותי בפה פעור לאורך השנים, בדומה להרגשה שמעורר בי תות שדה אדום ובשלני שאני נהנה להתבונן בו. היופי של חלק מהאנקדוטות העסיסיות הללו הוא שהן מאוד אישיות, ספציפיות ומעוררות השראה.

תחיך, השגתי כרטיסים להמילטון

לפני מספר שנים ממש התרשמתי מאופיו המדהים של סחר חליפין. חבר מועדון איכותי מפלטפורמת סחר חליפין וחברי הטוב במציאות שנקרא לו אירווינג, היה זקוק להשתלת שיניים ובמשך חודשים רבים ניסה למצוא נותן שירות. הוא שחח עם המומחים השונים בתחום עד שמצא את הנכון. רבים אמרו "לא" מלכתחילה בשל העלויות הגבוהות למדי. התעקשותו השתלמה ואירווינג מצא רופא שיניים שאמר "אולי". כעבור זמן מה הוא הגיע לרופא שיניים עם 2 כרטיסי פרמיום נהדרים למופע המוצלח של ברודווי המילטון – אירווינג ידע שהרופא רצה לראותו במשך זמן רב. הקומבינה עשתה את שלה. רופא השיניים הסכים לבצע את העבודה במלואה. הקונה אפשר זאת עקב התמדה וסבלנותו והמוכר הצליח לראות מופע שובר קופות. לא ייאמן, המוכר הזה חסך לאירווינג מעל 40,000 דולר של מזומנים קרים!

האופה והשלטי חוצות

יש לנו חבר שמייצר מוצרי מאפה מתקדמים. הוא מוכר אותם דרך פלטפורמת חליפין כך שיוכל להשתמש בסחורתו על מנת לקדם את העסק בערוצי פרסום שונים. הוא שומר בבנק את הדולרים המסחריים שלו ומשתמש בהם בכדי לרכוש פרסום מקומי וארצי בשווקים מרכזיים מובחרים, שלטי חוצות בטיים סקוור ופרסום במגזינים צרכניים. באמצעות הקמפיין השיתופי המעורר מודעות, פלטפורמת החליפין שלנו שילמה עבור מחצית העלויות פרסום והמאפייה מימנה את שאר העלויות עם גישה למלאי עודף. עסקה זו אפשרה למאפייה לנהל קמפיין עצום להגברת המודעות, אשר הניע את הלקוחות המשלמים במזומן להגיע לעסק.

תעורר מודעות עבור 500 מתנות תאגידיות

בעונת החג לפני סוף שנת 2017, חברת מדיה ידועה פנתה לצוותי וביקשה פריט מתנה יוקרתית. הם רצו להעניק ליותר מ-500 מקורבים מתנה יוקרתית לחג. החברה הותאמה בהצלחה עם ספק שהסכים להציע את הפריט על בסיס ברטר מלא. צוותינו עבדו עם הקונה, תכנן את הכל מראש והבטיח שהפריט יועבר בזמן ובתקציב הקיים. חברת המדיה כל כך שמחה עד שבסופו של עניין הציעה למעלה מ-500,000 דולר

על מלאי מסחרי בשנה שלאחר מכן. זה היה פשוט נהדר עבור החברות הכללית שלנו, משום שהייתה להם אז גישה לרכוש את המדיה ולזכות בחשיפה עצומה למותגיהם.

כיף חיים בשמש ובשלג

השתמשנו בהצלחה לאורך שנים בעסקאות הברטרינג בתור תמריצים ופיצויי עובדים. חלק מחבילת הפיצויים כללה כמובן חליפין וחברי הצוות קיבלו אותו בשמחה רבה. מספר עסקאות האחרונות כללו: חופשה בקנקון למשפחה בת ארבעה נפשות, טיסות, תיקוני רכבים, טיולים אזוריים, סקי בורמונט, סופי שבוע בסגנון המפטון ואיי פייר, כרטיסי תיאטרון, אומנות, ריהוט, מזרונים, שטיחים מזרחיים, מנורות ועוד. זהו ערך מוסף שבונה הערכה.

בשורה תחתונה, ברטר יכול לעשות שינוי דרמטי לחיים העסקיים שלך ולאישיותך. לחסוך מזומנים בחופשות יוקרה, קידום העסק ואפילו על שירותים רפואיים. **מה הסיפור העסיסי שלך?**

על המחברים:

אדי קרוז – אדי התחיל את הקריירה שלו במחלקת היצירה ליאו בורנט אינטרנשיונל ב-1987. בשנת 1990 הוא עבר ללונג איילנד ושם הצטיין בשיווק הדיגיטלי. אדי סיים את לימודיו ב-NYIT עם תואר ראשון באומנויות תקשורת וכמו כן תואר שני במנהל עסקים. הישגיו המקצועיים זיכו אותו בפרס הכרה בוגרי NYIT על הישגים יזמיים בשנת 1999 בתור מומנה. אדי הקים כמה חברות מדיה בניו יורק וכן את שיטת ה-"סופרביז ברטרינג" בשנת 2009.

ליסה אלרבי - לאחר קריירה מסחררת בתור מחנכת מוסיקלית בושינגטון, היא עברה לניו יורק על מנת לקבל תואר שני במנהל אומנויות באוניברסיטת קולומביה. התגלית של ברטרינג בנתה לליסה קריירה בלתי צפויה. הקמת "סופרביז ברטרינג" בשנת 2009 הפכה למשמחת ביותר משום שהיא אוהבת לתקשר עם בעלי עסקים ולעזור להם לפתור בעיות באמצעות שיטת הסחר חליפין. הודות לאמונה נלהבת בכוחה של השכלה גבוהה, לא רק שליסה קיבלה תעודה מקדמת בתחום הפסיכולוגיה החברתית מקורנל - היא גם עזרה להקים את אוניברסיטת הסופרבייז ותוכנית הכשרה עבור צוות יצירתי חסר תקדים.

ברטרמיץ - הזדמנויות לסחיטה טרייה!

תובנות הסחר חליפין בעולם מודרני