

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

ปัจจุบันพบว่าลูกค้าในกลุ่มภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ให้ความสำคัญกับการบริการมาก โดยจะเลือกใช้บริการจากบริษัทที่ให้บริการที่ครอบคลุม มีมาตรฐานการบริการที่ดี น่าเชื่อถือ และไว้วางใจได้ จึงเป็นแรงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการด้าน 3rd Party Logistics ต่างหันมาเร่งพัฒนามาตรฐานการบริการให้เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมยานยนต์

ธุรกิจให้บริการ 3rd Party Logistics เป็นธุรกิจบริการที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยการลงทุนที่ไม่สูงนักและระยะเวลาคืนทุนสั้น ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้นทุกปี แต่การแย่งส่วนแบ่งการตลาดไปได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายเพราะต้องใช้เวลาในการสร้างความภักดีต่อสินค้าบริการ (Brand Loyalty) ให้เกิดขึ้นกับลูกค้าได้ ผู้ให้บริการทางด้าน 3rd Party Logistics จึงได้มุ่งมั่นที่จะสร้างสิ่งที่เข้ามาเชื่อมต่อหรือสิ่งที่ช่วยเพิ่มโอกาสที่ทางผู้ให้บริการทางด้าน 3rd Party Logistics กับลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมยานยนต์จะทำธุรกิจธุรกรรมร่วมกันไปให้ได้นานที่สุด ทำให้ปัจจุบันนี้ทางผู้ให้บริการทางด้าน 3rd Party Logistics จึงมักคิดค้นระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่าง ๆ มากมาย เพื่อเข้ามาช่วยเสริมโอกาสในส่วนนี้นั่นเอง โดยบริษัทผู้ให้บริการทางด้าน 3rd Party Logistics ยังสามารถที่จะใช้สิ่งเหล่านี้เป็นเครื่องมือในการขายและเป็นสิ่งที่สร้างความพึงพอใจในการใช้บริการกับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมรถยนต์ สิ่งเหล่านี้จึงพอจะบอกได้ว่าลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์นั้นมีความต้องการใช้บริการทางด้าน 3rd Party Logistics ที่มีความทันสมัย มีความน่าเชื่อถือและราคาต้องเป็นราคาที่ถูกลง

ทางบริษัทเล็งเห็นโอกาสในส่วนนี้ จึงได้มีการพยายามในการเขียนแผนธุรกิจที่สามารถนำไปใช้ได้จริง โดยการที่จะเป็นผู้ให้บริการทางด้าน 3rd Party Logistics ที่สามารถจะแข่งขันในตลาดได้นั้น จำเป็นที่จะต้องมีความหลากหลายทางบริการที่มากพอสมควร แต่ที่สำคัญไปกว่านั้นก็คือการสร้างฐานลูกค้าจากการคิดค่าบริการในราคาที่ค่อนข้างต่ำ สิ่งเหล่านี้จะช่วยให้สามารถแข่งขันกับทางคู่แข่งที่มีศักยภาพทางการเงินและทางการแข่งขันที่มากกว่าได้นั่นเอง