

บทที่ 5

บทสรุป และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาแนวทางการดำเนินธุรกิจขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ในเขตภาคตะวันออก กรณีศึกษา บริษัทสมายล์ โลจิสติกส์ ได้ทำการศึกษาด้วยการเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม การขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ในมุมมองของผู้ประกอบการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ ผู้ใช้บริการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ และปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และมีผลการตอบต่อการดำเนินธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ผู้ประกอบการหันมาให้ความสำคัญต่อการบริการมาก โดย ผู้ใช้บริการจะเลือกใช้บริการจากบริษัทที่ให้บริการครอบคลุม มีมาตรฐานการบริการที่ดี น่าเชื่อถือ และไว้วางใจได้ จึงเป็นแรงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการด้านการจัดการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ ต่างหันมาเร่ง พัฒนามาตรฐาน การบริการให้เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้า

ธุรกิจให้บริการด้านการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์เป็นธุรกิจบริการที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยการลงทุนที่ไม่สูงนัก และระยะเวลาคืนทุนสั้น ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้นทุกปี แต่การแย่งส่วนแบ่งการตลาดไปได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะต้องใช้เวลาในการสร้างความภักดีต่อสินค้าบริการ ให้เกิดขึ้นกับลูกค้า บวกกับความเป็นมืออาชีพในการทำงานของ พนักงานซึ่งสามารถแก้ปัญหาและแรงกดดันจากเหตุสุดวิสัยที่อาจเกิดขึ้นได้ในเวลาที่ปฏิบัติงานเสมอ จากผลการวิเคราะห์ทางการเงินแสดงให้เห็นว่าธุรกิจมีความคุ้มค่าในการลงทุนจากการวิเคราะห์การดำเนินธุรกิจกรณีศึกษาบริษัทสมายล์ โลจิสติกส์ พบว่ามีการคืนทุนภายใน 2 ปี โดยมีอัตราผลตอบแทนภายใน (Irr) 26.60% นั้นชี้ให้เห็นถึง Irr ที่มีค่าเป็นบวกและมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากซึ่งทำให้ธุรกิจมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และสุดท้ายคือมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Npv) 739,644.00 บาท ที่มีค่าเป็นบวกหรือมีค่ามากกว่า 0 แสดงว่าผลตอบแทนสุทธิของบริษัทสมายล์ โลจิสติกส์ เมื่อคำนวณ Npv แล้วคุ้มค่าต่อการลงทุน โดยมีสภาวะการณคือ กรณีคู่แข่งหน้าใหม่เพิ่มขึ้นมา ต้องไม่เกิน 20% จากการคำนวณคู่แข่ง บริษัทสมายล์ โลจิสติกส์จึงจะยอมรับได้

ในเรื่องเงินทุน บริษัทยังต้องมีเงินทุนหมุนเวียนในปริมาณที่เพียงพอ เพื่อป้องกันปัญหาทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นเฉพาะหน้า ซึ่งอาจจะทำให้ธุรกิจต้องดำเนินไปด้วยความไม่ราบรื่นเพราะต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่ม เป็นการฉุกเฉิน

ส่วนในเรื่องของพนักงานที่อยู่ในส่วนของการบริการนั้นมีส่วนสำคัญที่จะนำพาการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ดังนั้นบริษัทฯ ต้องให้ความสำคัญกับการอบรม

พนักงานในด้านการให้บริการ และปลุกจิตสำนึกในงานบริการให้อยู่ในจิตใจเพื่อพนักงานจะได้ปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในการบริการเป็นสิ่งที่ต้องคอยอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานเกิดจิตสำนึกในการบริการ ทำให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ออกมาจากใจจริงของพนักงาน

การก้าวต่อไปของบริษัทเพื่อการได้มาซึ่งฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นทางบริษัทฯ จำเป็นต้องทำการวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพราะธุรกิจมีการพัฒนาไปตลอดเวลาตามสภาวะเศรษฐกิจ ถ้าหากบริษัทฯ ยังใช้กลยุทธ์แบบเดิม ๆ ก็อาจทำให้กลยุทธ์ของคู่แข่งชนะใจลูกค้าได้มากกว่า บริษัทฯ จึงต้องให้ความสำคัญกับการวางแผนการดำเนินงานต่าง ๆ ของธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า ผู้ใช้บริการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์

ข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษการวิเคราะห์แนวทางการศึกษาการดำเนินธุรกิจถือว่ามีความสำคัญมากต่อผู้ต้องการลงทุนทำธุรกิจทำให้เข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ซึ่งสามารถใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาระบบการให้บริการของตนเองให้ดีขึ้นและลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ต่าง ๆ อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ ทำให้มีการวางแผนให้ลูกค้ามีความพึงพอใจและหันมาใช้บริการ โดยเริ่มจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน การวิเคราะห์กลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ทำลูกค้าหันมาสนใจในตัวสินค้าหรือบริการที่เรานำเสนอ รวมถึงการวิเคราะห์ผลทางการเงินว่ามีผลตอบแทนในการลงทุนที่คุ้มค่าในการดำเนินงาน และมีการกำหนดแนวคิดในการดำเนินธุรกิจให้เป็นแนวคิดที่แตกต่างจากคู่แข่งในธุรกิจเดียวกัน โดยมีการกำหนดเป้าหมายของบริษัท และเป้าหมายของลูกค้าถึงความต้องการในการดำเนินงาน จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์ทางการตลาด เพื่อหาวิธีในการประกอบธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมาย

ธุรกิจการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์เป็นธุรกิจที่มีผู้สนใจมากและสามารถดำเนินการได้ง่าย จึงต้องมีการทำการศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจนี้อยู่เสมอเพื่อให้สอดคล้องกับความสะดวกสบายของตลาด คู่แข่งขัน และความต้องการของผู้ใช้บริการ หากไม่มีการพัฒนากลยุทธ์ใหม่ ๆ เพื่อมาดึงดูดลูกค้าอาจทำให้คู่แข่งมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่มากขึ้นก็เป็นที่น่าเป็นห่วง จึงต้องมีการให้ความสำคัญต่อการวิเคราะห์การดำเนินธุรกิจที่กล่าวมาแล้วข้างต้น