

BUSINESS PLAN: TK LOGISTICS CO., LTD.

Watchapol JAREONBANDID^{1*}

1 Faculty of Business Administration, Rangsit University, Thailand; Watchapol.j65@rsu.ac.th

ARTICLE HISTORY

Received: 2 June 2023

Revised: 21 June 2023

Published: 3 July 2023

ABSTRACT

Logistics is the one of businesses that drives the country's economy. The demand of product consumption has expanded throughout domestic and international. Freight forwarding from one place to another is an important business process that business owners look for the service provider that can deliver products quickly, safely, transferring all areas, responsible for the service, appropriate price, and create service prices can competitively. TK Logistic Co., Ltd has a study method by using marketing plans, production plans, manpower plans, financial plans and emergency plans. TK Logistic Co., Ltd. requires an initial investment of 3,593,208 baht to operate by a single owner with 100 percent of all shares. The net factor of the business is positive to 2,938,965 baht with an internal rate of return the business (IRR) 26 percent and 2 years payback period. According to the analysis of logistics business data and other factors that related to business operations, TK Logistic Co., Ltd. would be an interesting business and worth to invest.

Keywords: Business Plan, Transportation Service, Logistics Business

CITATION INFORMATION: Jareonbandid, W. (2023). Business Plan: TK Logistics Co., Ltd. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 17

แผนธุรกิจ: บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด

วัชพล เจริญบัณฑิต*

1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต; Watchapol.j65@rsu.ac.th

บทคัดย่อ

โลจิสติกส์เป็นหนึ่งในธุรกิจที่เป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ความต้องการในการบริโภคสินค้าขยายไปในทุกพื้นที่ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ การให้บริการขนส่งสินค้าจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งเป็นกระบวนการทางธุรกิจที่สำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจต่าง ๆ มองหาผู้ให้บริการที่สามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็ว ปลอดภัย ครอบคลุมทุกพื้นที่ รับผิดชอบต่อการให้บริการ ค่าบริการสอดคล้องกับต้นทุนการผลิต สร้างราคาสินค้าให้สามารถแข่งขันได้ โดยบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด มีวิธีการศึกษาโดยใช้แผนการตลาด แผนการผลิต แผนกำลังคน แผนการเงิน และแผนฉุกเฉิน บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นอยู่ที่ 3,593,208 บาท โดยดำเนินธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียว ถือหุ้นทั้งหมดร้อยละ 100 จากการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ พบว่าปัจจัยสุทธิต่อของธุรกิจมีค่าเป็นบวก เท่ากับ 2,938,965 บาท โดยมีผลการตอบแทนภายในปีของธุรกิจอยู่ที่ร้อยละ 26 และมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี ประกอบกับการวิเคราะห์ข้อมูลธุรกิจใกล้เคียง และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ทำให้สามารถสรุปได้ว่าบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เป็นธุรกิจที่น่าสนใจ และคุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, การให้บริการขนส่ง, ธุรกิจโลจิสติกส์

ข้อมูลการอ้างอิง: วัชพล เจริญบัณฑิต. (2566). แผนธุรกิจ: บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 17

บทนำ

บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เป็นที่รู้จักในฐานะได้รับความเชื่อถือในการเป็น Partner ทางธุรกิจที่ให้บริการด้านการขนส่งให้กับ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ด้วยการขนส่งวัตถุดิบกาแฟของคาเฟอเมซอนในภาคใต้ และภาคกลาง ภายใต้สัญญากับคาเฟอเมซอน ซึ่งเป็นธุรกิจขนส่งร่วมของบริษัท เอสวี จำกัด โดยบริษัท ปตท. น้ำมัน และการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ OR แแนปไฟล์ข้อมูลตารางงานวิ่งรถ ซึ่งประกอบไปด้วย จุดส่งสินค้า อำเภอ/จังหวัดและจำนวนสินค้า เพื่อประสานงานกับทางบริษัท เอสวี จำกัด โดยตรง และ ทางบริษัท เอสวี จำกัด นำมาประสานต่อกับ ที.เค. โลจิสติกส์ เพื่อแจ้งตารางการวิ่งรถของพนักงาน โดยที่พนักงานขับรถจะต้องเตรียมความพร้อมที่ต้นทางเสมอ ซึ่งต้นทางที่ถูกกำหนดไว้ คือ ศูนย์กระจายสินค้าคาเฟอเมซอน ตั้งอยู่ที่อำเภอวังน้อย จังหวัดนครศรีอยุธยา เมื่อพนักงานขับรถได้รับตารางงานวิ่งรถ เพื่อทราบจุดส่งสินค้า พนักงานจะต้องลงทะเบียนเพื่อเข้าสู่ระบบผ่านแอป ชื่อ แอป Mobitrak เพื่อรายงานการขนส่งสินค้ากับทางบริษัท ปตท. จำกัด และ บริษัท เอส วี จำกัด โดยในตัวแอปพลิเคชันที่พนักงานได้ลงทะเบียนไว้ จะขึ้นข้อมูล ทะเบียนรถ ปลายทางขนส่งสินค้า และมีฟังก์ชัน GPS realtime ซึ่งเป็นการทำงานของ GPS Tracking เพื่อบอกพิกัดการเคลื่อนไหวของรถ จึงทำให้สามารถติดตามการขนส่งของพนักงานได้อีกทั้ง ทำให้ทราบว่าพนักงานอยู่ห่างจากจุดส่งสินค้ามากแค่ไหน เมื่อการวิ่งรถเสร็จสิ้น พนักงานจะสามารถกดปุ่มจบงานเพื่อเป็นการรายงาน ซึ่งสอดคล้องกับแผนธุรกิจบริษัท โยดา โลจิสติกส์ จำกัด ทำการศึกษาโดย จารุวรรณ แซ่เตียว ที่ศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจให้บริการด้านโลจิสติกส์ ผลการศึกษาพบว่าธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการขนส่งโลจิสติกส์มีความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ โดยวัตถุประสงค์ของการศึกษาของแผนธุรกิจเล่มนี้คือเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจบริษัท ที.เค.โลจิสติกส์ จำกัด และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับคือผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจบริษัท ที.เค.โลจิสติกส์ จำกัด

บททวนวรรณกรรม

บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด มีการศึกษาความเป็นไปได้ของการทำธุรกิจประเภทให้บริการขนส่งโลจิสติกส์ โดยการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และสถานการณ์ทั้งภายใน และภายนอก การวิเคราะห์แผนการตลาดบริการในการทำธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจเป็นที่รู้จัก และสนใจให้ผู้ให้บริการมาใช้บริการ การวิเคราะห์แผนการผลิต และดำเนินงานเพื่อทราบถึงความสามารถในการให้บริการของธุรกิจ การวิเคราะห์แผนการจัดการ และกำลังคนเพื่อให้การบริหารจัดการในการดำเนินธุรกิจสอดคล้องกับเป้าหมาย และประสบความสำเร็จ โดยเกิดข้อผิดพลาดให้นอนที่สุด และการวิเคราะห์แผนการเงินเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้โดยไม่มีปัญหาทางสภาพการเงิน และใช้เพื่อวางแผนการบริหารจัดการโดยรวมของธุรกิจ

ปี 2565-2567 ธุรกิจบริการขนส่งสินค้าทางถนนมีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3-5 ต่อปี เนื่องจากการเติบโตของภาคการผลิต การค้า และการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ รวมถึงธุรกรรมการค้าออนไลน์ ซึ่งเป็นที่นิยมอย่างมาก ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพและผู้ประกอบการรายใหม่จากต่างประเทศจึงมีแนวโน้มเพิ่มการลงทุนด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่มากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่งอย่างครบวงจร (แนวโน้มธุรกิจขนส่งธนาคารกรุงศรีอยุธยา, 2565)

กระบวนการของห่วงโซ่อุปทานจำเป็นต้องมีระบบโลจิสติกส์เข้ามาเป็นตัวเชื่อมในการขนย้ายขนส่ง ลำเลียง สินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว ตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำจนถึงอุตสาหกรรมปลายน้ำ เนื่องจากระบบโลจิสติกส์มีส่วนสำคัญในการพัฒนาธุรกิจโดยอาศัยระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อช่วยให้ต้นทุนต่ำลง สร้างความได้เปรียบทางกำไร (โลจิสติกส์และซัพพลายเชน, 2565)

นิยามศัพท์

แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์แรงกดดันทั้ง 5 ด้านโดยใช้ Porter Five Forces Model และการวิเคราะห์ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจโดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

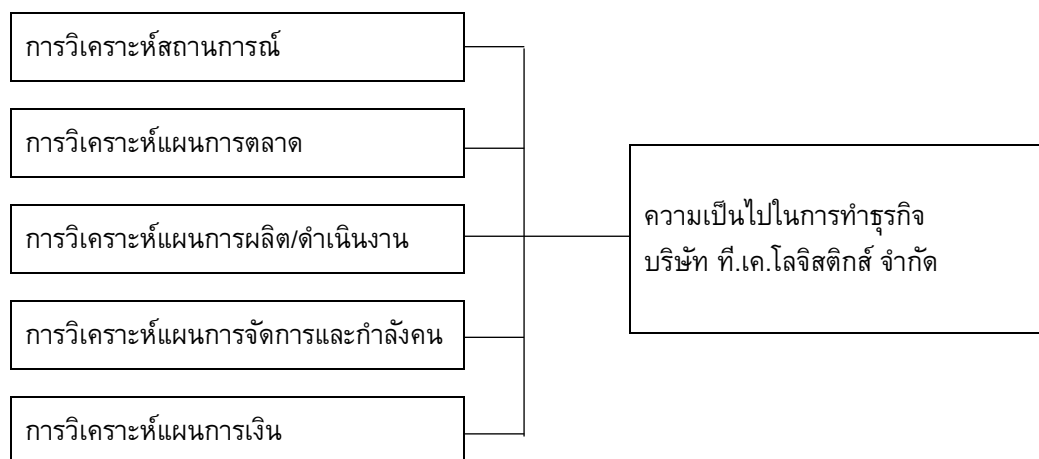
การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการผลิต และขั้นตอนการผลิตหรือการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทน

กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจโลจิสติกส์เป็นตัวแปรสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจมาช้านาน เนื่องจากเป็นแหล่งสร้างรายได้ จ้างงาน และกระจายทรัพยากรไปทุกภาคส่วนอย่างทั่วถึง หากธุรกิจโลจิสติกส์ดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ ย่อมทำให้ต้นทุนทางเศรษฐกิจลดลง ส่งผลให้การขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยมีประสิทธิภาพ ในด้านสังคมและวัฒนธรรม โลจิสติกส์เป็นพื้นฐานสำคัญอย่างหนึ่งในยุคปัจจุบันที่ทำให้ธุรกิจอื่นๆ เติบโตและสร้างความได้เปรียบจากคู่แข่งได้อย่างมหาศาล บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จึงมีความสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม ในด้านเทคโนโลยีมีความก้าวหน้า และมีบทบาทในการเพิ่มขีดความสามารถในโลกธุรกิจโลจิสติกส์ การมีเทคโนโลยีในการขนส่งที่ทันสมัยนำมาสู่การวางแผนระบบโลจิสติกส์ได้อย่างมีประสิทธิภาพไปจนถึงการพัฒนารูปแบบการบริการใหม่ๆ ในการบริการขนส่ง

การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้านโดยวิธี **Porter's Five Forces Model** ได้แก่ อุปสรรคจากคู่แข่งชั้นรายใหม่ (Threats of New Entrants) ที่เข้าสู่ธุรกิจขนส่งอยู่ค่อนข้างต่ำ เพราะไม่ส่งผลกระทบต่อ บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เนื่องจาก บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด ทำงานอยู่ภายใต้สัญญา บริษัท ปตท. จำกัด จึงไม่ได้รับผลกระทบจากอุปสรรคจากคู่แข่งรายใหม่ ความเข้มข้นของการแข่งขันของบริษัทที่มีอยู่ (Intensity of Rivalry among Existing Firms) ค่อนข้างสูง และอาจส่งผลกระทบต่อ บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เนื่องจากทุกธุรกิจมีกระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่การจัดซื้อวัตถุดิบไปจนถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยแต่ละกระบวนการจำเป็นต้องมีระบบโลจิสติกส์ ดังนั้น บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด ให้บริการด้านขนส่งควรรักษามาตรฐานในการขนส่ง เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้า แรงกดดันจากสินค้าทดแทน (Pressure from Substitute Products) ค่อนข้างสูง อาจส่งผลกระทบต่อ บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เนื่องจาก ในปัจจุบัน

มีธุรกิจขนส่งเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก และได้รับความนิยมในยุคนายสินค้าข้ามพรมแดนเป็นเรื่องง่ายตาย ดังนั้น บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด จึงต้องรักษามาตรฐานในการขนส่งเพื่อการรักษาลูกค้าในระยะยาว อำนาจต่อรองของผู้ให้บริการ (Bargaining Power of Buyers) ค่อนข้างสูง อาจส่งผลกระทบต่อ บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เนื่องจากให้บริการด้านการขนส่งแก่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) เพียงเจ้าเดียวภายใต้สัญญาในการขนส่งวัตถุดิบกาแฟของคาเฟอเมซอนให้กับ บริษัท ปตท. น้ำมัน และการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) ซึ่งหากบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) มีการเลิกจ้างหรือไม่ต่อสัญญาขนส่งกับบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด อาจทำให้การเงินของบริษัทเกิดการขาดสภาพคล่องได้ และอำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers) ค่อนข้างสูง อาจส่งผลกระทบต่อ บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เนื่องจาก ผู้ขายวัตถุดิบสำหรับธุรกิจขนส่ง คือ น้ำมันเชื้อเพลิงที่ใช้ในการขับเคลื่อนรถส่งสินค้า ทำให้ต้นทุนของการขนส่งอาจผันผวนได้ เพราะราคาน้ำมันเชื้อเพลิงมีความผันผวนในเรื่องของราคาอยู่ตลอดเวลา

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis ได้แก่ จุดแข็งของกิจการ (Strengths) บริษัทมีพนักงานที่มีความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการขนส่งสินค้า บริษัทมีมาตรฐานในกระบวนการขนส่ง และมีเครื่องมือในการทำงานที่ทันสมัยในการมีระบบตรวจสอบการขนส่งผ่าน GPS ซึ่งสามารถตรวจสอบการขนส่งได้แบบเรียลไทม์ ราคาในการให้บริการขนส่งของบริษัทมีเหมาะสม และเป็นมาตรฐาน บริษัทมีการรับประกันสินค้าให้แก่ลูกค้า หากสินค้าเกิดความเสียหาย จุดอ่อน (Weaknesses) ผู้ก่อตั้งบริษัทไม่มีประสบการณ์ในการเปิดธุรกิจเกี่ยวกับด้านการขนส่ง อาจส่งให้การบริหารงานในช่วงแรกไม่ราบรื่น การบริการด้านขนส่งไม่มีความแตกต่าง และมีลูกค้าเจ้าเดียวคือ บริษัท ปตท. จำกัด มีต้นทุนในการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูง และมีค่าบำรุงรักษารถขนส่งมาก รวมถึงมีทำเลที่ตั้งสำนักงานค่อนข้างเล็กและไม่เป็นที่รู้จัก เข้าถึง และพบเห็นได้ยาก โอกาส (Opportunities) การเติบโตของเศรษฐกิจเกี่ยวกับธุรกิจขนส่งค่อนข้างสูง จึงมีเครื่องมือในการพัฒนาธุรกิจขนส่งมาก ปัจจุบันมีเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการเข้ามาช่วยในระบบขนส่งสินค้า เช่น เทคโนโลยีของ AI ในการจัดลำดับ การทำงาน การคาดการณ์ล่วงหน้าและลดความผิดพลาดของการทำงาน และหากบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด มีการขยายโครงสร้างองค์กร อาจได้รับโอกาสในการขนส่งในภูมิภาคอื่นๆ นอกจากภาคกลาง และภาคใต้ จากบริษัท ปตท. จำกัด อีกทั้งจากความต้องการของลูกค้าที่มีมากมายหลากหลายชั้น บริการขนส่งที่สามารถเจาะผู้ใช้บริการเฉพาะกลุ่มสามารถถึงส่วนแบ่งทางการตลาดของกิจการขนส่งในไลน์สินค้าต่างๆ ได้ และอุปสรรค (Threats) มีคู่แข่งในธุรกิจเดียวกันมาก ลูกค้าอาจเลือกใช้บริการอื่นทดแทนได้ในบางโอกาส สภาพอากาศ และภัยธรรมชาติในประเทศไทย อาจเป็นอุปสรรคในการขนส่งได้ในบางช่วงทรัพยากรด้านเชื้อเพลิงที่บริษัทใช้ในการขนส่งสินค้ามีราคาค่อนข้างสูงในปัจจุบัน และลูกค้าสามารถใช้บริการขนส่งจากธุรกิจคู่แข่งได้ก็ได้อีก เพราะมีคู่แข่งในธุรกิจขนส่งเป็นจำนวนมาก

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market) กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target) คือ ลูกค้าที่เป็นองค์กร ได้แก่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็น Partner ทางธุรกิจที่ให้บริการด้านการขนส่ง ด้วยการขนส่งสินค้าที่เป็นวัตถุดิบกาแฟของคาเฟอเมซอนในภาคใต้ และภาคกลางภายใต้สัญญากับคาเฟอเมซอน ซึ่งเป็นธุรกิจขนส่งร่วมของบริษัท เอสวี จำกัด โดยบริษัท ปตท. น้ำมัน และการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ OR กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target) คือ ลูกค้าที่เป็นบุคคล ด้วยการขนส่งสินค้าที่เป็นกาแฟ สินค้าที่เป็นอาหาร สินค้าแช่แข็ง และสินค้าทั่วไปที่ขนส่งในเขตทั่วประเทศ และการจัดวางตำแหน่งทางการตลาดบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด จะอยู่ในตำแหน่งทางการตลาดที่มีคุณภาพสูง และมีระดับราคาที่เหมาะสมกับมาตรฐานการขนส่ง

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านการขนส่งภายใต้สัญญา บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) โดยการขนส่งวัตถุดิบกาแฟของคาเฟอเมซอนในภาคใต้และภาคกลาง ซึ่งเป็นธุรกิจขนส่งร่วมของบริษัท เอสวี จำกัด โดยบริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) แแนปไฟล์ข้อมูลตารางงานวิ่งรถ ซึ่งประกอบไปด้วย จุดส่งสินค้า อำเภอ/จังหวัดและจำนวนสินค้า เพื่อประสานงานกับทางบริษัท เอสวี จำกัด โดยตรง และ ทางบริษัท เอสวี จำกัด นำมาประสานต่อกับ ที.เค. โลจิสติกส์ เพื่อแจ้งตารางการวิ่งรถของพนักงาน

กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy) ใช้กลยุทธ์ตั้งราคาแบบอิงคู่แข่ง (Competitive Pricing) ด้วยราคามาตรฐานใน

ตลาดเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้นร่วมกับการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาโดยการวิเคราะห์จากต้นทุนในการผลิต (Cost-Plus Pricing) ซึ่งราคาของการให้บริการจะมีความเหมาะสมกับคุณภาพที่ผู้ใช้บริการจะได้รับ โดยราคาของต้นทุน คือ ราคาขายปลีกน้ำมันดีเซล B7 กทม.ในการขนส่ง กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy) ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงจากต้นทาง คือ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ด้วยการขนส่งวัตถุดิบกาแฟของคาเฟอเมซอนในภาคใต้และภาคกลางภายใต้สัญญากับเมซอน ซึ่งเป็นธุรกิจขนส่งร่วมของบริษัท เอสวี จำกัด พนักงานขับรถจะต้องเตรียมความพร้อมที่ต้นทางเสมอ ซึ่งต้นทางที่ถูกกำหนดไว้ คือ ศูนย์กระจายสินค้าคาเฟอเมซอน ตั้งอยู่ที่อำเภอวังน้อย จังหวัดนครศรีอยุธยา ซึ่งเวลาทำการของสำนักงาน คือเวลา 08.00-17.00 น. หยุดวันเสาร์ และอาทิตย์ กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy) มีการทำประกันการขนส่งให้แก่ลูกค้าจากวิริยะประกันภัย เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในความปลอดภัยของการขนส่ง และบริษัทมีข้อมูลต่างๆ ที่ระบุไว้บนเว็บไซต์เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้า โดยจัดตั้งงบประมาณการทำเว็บไซต์ไว้ที่ 6,000 บาท/ปี เป็นค่าพื้นที่เว็บไซต์ และค่าจดโดเมนเนม กลยุทธ์การจัดการคนหรือพนักงาน (People) มีการวางแผนในการจัดโครงสร้างองค์กรที่ดี มีนโยบาย และแนวทางในการดำเนินงานไปสู่เป้าหมายที่ชัดเจน มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจ สามารถนำธุรกิจไปสู่การบรรลุถึงวัตถุประสงค์ขององค์กรได้ โดยต้องอาศัยกระบวนการวางแผนด้านต่างๆ เพื่อหาสมาชิกที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาเป็นทีมงานในองค์กรได้อย่างเหมาะสม และเพียงพอ สามารถใช้ประโยชน์จากบุคลากรเหล่านั้นได้อย่างคุ้มค่าเหมาะสม ตลอดจนมีการพัฒนา และรักษาบุคลากรที่มีคุณค่าเหล่านั้นให้อยู่กับองค์กรตลอดไป กลยุทธ์กระบวนการ (Process) บริษัท ปตท. จะแนบไฟล์ข้อมูลตารางงานวิ่งรถ ซึ่งประกอบไปด้วย จุดส่งสินค้า อำเภอ/จังหวัดและจำนวนสินค้า เพื่อประสานงานกับทางบริษัท เอสวี จำกัด โดยตรง และ ทางบริษัท เอสวี จำกัด นำมาประสานต่อกับบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เพื่อแจ้งตารางการวิ่งรถของพนักงาน โดยที่พนักงานขับรถจะต้องเตรียมความพร้อมที่ต้นทางเสมอ ซึ่งต้นทางที่ถูกกำหนดไว้ คือ ศูนย์กระจายสินค้าคาเฟอเมซอน ตั้งอยู่ที่อำเภอวังน้อย จังหวัดนครศรีอยุธยา เมื่อพนักงานขับรถได้รับตารางงานวิ่งรถ เพื่อทราบจุดส่งสินค้า พนักงานจะต้องลงทะเบียนเพื่อเข้าสู่ระบบผ่านแอปพลิเคชัน Mobitrak เพื่อรายงานการขนส่งสินค้ากับทางบริษัท ปตท. จำกัด และ บริษัท เอส วี จำกัด โดยในตัวแอปพลิเคชันที่พนักงานได้ลงทะเบียนไว้ จะขึ้นข้อมูลทะเบียนรถปลายทางขนส่งสินค้า และมีฟังก์ชัน GPS realtime ซึ่งเป็นการทำงานของ GPS Tracking เพื่อบอกพิกัดการเคลื่อนไหวของรถ จึงทำให้สามารถติดตามการขนส่งของพนักงานได้ อีกทั้ง ทำให้ทราบว่าพนักงานอยู่ห่างจากจุดส่งสินค้ามากแค่ไหน เมื่อการวิ่งรถเสร็จสิ้น พนักงานจะสามารถกดปุ่มจบงานเพื่อเป็นการรายงาน กลยุทธ์สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence) บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด เป็นที่รู้จักในฐานะได้รับความเชื่อถือในการเป็น Partner ทางธุรกิจที่ให้บริการด้านการขนส่งให้กับ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ด้วยการขนส่งวัตถุดิบกาแฟของคาเฟอเมซอนในภาคใต้ และภาคกลางภายใต้สัญญากับเมซอน ซึ่งเป็นธุรกิจขนส่งร่วมของบริษัท เอสวี จำกัด โดยมีการให้บริการขนส่งที่มีมาตรฐาน ด้วยการคัดเลือกพนักงานที่มีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานด้านขนส่งเป็นอย่างดี และผ่านการอบรมตามมาตรฐานของบริษัทด้วยความรู้ความเข้าใจในการขับรถบรรทุกอย่างปลอดภัยตามกฎหมาย และระเบียบการจราจรการขนส่งทางบก มีความรับผิดชอบต่อสังคม และการมีระบบการจัดการขนส่งด้วยแอปพลิเคชันที่ผู้ใช้บริการสามารถตรวจสอบการทำงานของพนักงานบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด ได้ทุกที่ทุกเวลา รวมถึงมีการรับประกันความเสียหายหากเกิดกรณีที่สินค้าได้รับความเสียหายจากการขนส่งของบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด

การวิเคราะห์แผนการบริการ

กำลังการบริการ

บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด แบ่งเป็นอัตรากำลังการบริการทั้งหมด ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 ซึ่งแสดงเป็นตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 1 แสดงประมาณการกำลังการบริการขนส่ง (หน่วยเป็นรอบวิ่งของรถ)

รายการ	สัดส่วน การผลิต	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การขนส่งภาคกลาง (กรุงเทพ,ปทุมธานี นนทบุรี, สมุทรปราการ, กาญจนบุรี, นครปฐม, สุพรรณบุรี)	20%	72	76	79	83	88
การขนส่งภาคใต้ (ชุมพร,ระนอง,สุราษฎร์ธานี,สมุย, พะงัน,พังงา,กระบี่ ภูเก็ต,นครศรีธรรมราช,พัทลุง,ตรัง สงขลา,สตูล,ปัตตานี,ยะลา,นราธิวาส)	80%	288	302	318	334	350
รวม	100%	360	378	397	417	438

การขนส่งภาคกลางและการขนส่งภาคใต้มีการประมาณการยอดขายต่อปีในการให้บริการขนส่ง โดยอัตราการเติบโตร้อยละ 5 ต่อปี โดยให้บริการในภาคกลาง ร้อยละ 20 ได้แก่ กรุงเทพ นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ กาญจนบุรี นครปฐม สุพรรณบุรี โดยทุกจังหวัดมีการให้บริการอยู่ที่ ร้อยละ 2 และมีการประมาณการยอดขายต่อปีในการให้บริการขนส่งในจังหวัดปลายทางภาคใต้ โดยมีอัตราการเติบโต ร้อยละ 5 ต่อปี โดยให้บริการในโซนภาคใต้อยู่ที่ ร้อยละ 80 โดยมีจังหวัด ชุมพร ระนอง สุราษฎร์ธานี สมุย พะงัน พังงา กระบี่ ภูเก็ต นครศรีธรรมราช พัทลุง ตรัง สงขลา สตูล ปัตตานี ยะลา นราธิวาส

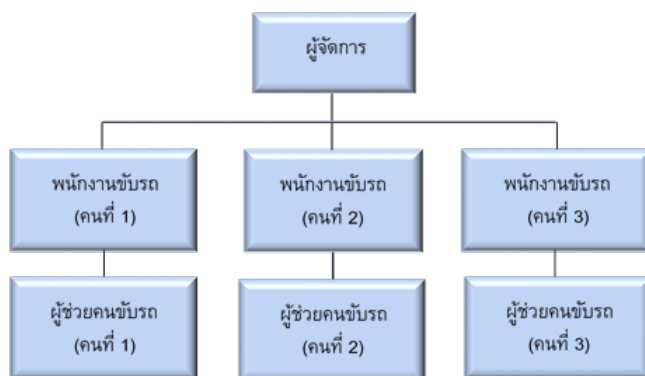
ขั้นตอนการบริการ

บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด มีขั้นตอนการบริการขนส่งที่เป็นไปตามมาตรฐาน เมื่อพนักงานขับรถได้รับตารางงานวิ่งรถ พนักงานขนส่งจะเดินทางไปรับสินค้าที่ต้นทางตามข้อมูลการวิ่งรถ และลงทะเบียนเพื่อเข้าสู่ระบบผ่านแอปพลิเคชัน Mobitrak เพื่อรายงานการขนส่งสินค้ากับทางบริษัท เมื่อพนักงานถึงต้นทางที่จะรับสินค้า พนักงานจะตรวจสอบความเสียหายของสินค้าก่อนจัดเรียงสินค้าขึ้นรถเพื่อขนส่ง หากตรวจสอบพบความเสียหายของสินค้าหรือสินค้ามีรายละเอียดที่ไม่ถูกต้องตามรายการที่ต้องขนส่ง พนักงานจะรายงานกับบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด และทางบริษัทจะรายงานทางบริษัทต้นทางเพื่อเปลี่ยนสินค้าใหม่ หากตรวจสอบความเสียหายของสินค้า และพบว่าสินค้าไม่มีความเสียหาย และมีรายละเอียดถูกต้อง พนักงานจะดำเนินการจัดเรียงสินค้าขึ้นรถเพื่อขนส่งสินค้าไปยังสาขาปลายทางตามรายละเอียดข้อมูลวิ่งรถ

การวิเคราะห์แผนการจัดการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรของบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด มีการกำหนดโครงสร้างองค์กรแบบหน้าที่ (Functional Organization) เนื่องจากบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด มีขนาดองค์กรที่เล็ก ทำให้การจัดโครงสร้างองค์กรลักษณะนี้ง่ายต่อการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีแผนผังดังนี้



ภาพที่ 3 แสดงโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด ลงทุนในธุรกิจบริการขนส่ง โดยเป็นเจ้าของคนเดียว ใช้เงินลงทุนทั้งหมด 3,593,208 บาท มียอดขาย ปีที่ 1 เท่ากับ 5,475,528 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 6,036,769 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 6,655,538 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 7,337,731 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 8,089,848 บาท มีกำไรสุทธิ ปีที่ 1 เท่ากับ 565,355 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 856,093 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 1,182,356 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 1,548,035 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 1,957,437 บาท ใช้ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) ภายใน 2 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) 2,938,965.34 บาท และมีอัตราผลตอบแทน (Internal Rate of Return : IRR) เท่ากับ ร้อยละ 26

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และสถานการณ์ทั้งภายใน และภายนอก การวิเคราะห์แผนการตลาด บริการในการทำธุรกิจ การวิเคราะห์แผนการผลิต และดำเนินงาน การวิเคราะห์แผนการจัดการ และกำลังคน และการวิเคราะห์แผนการ ได้ข้อสรุปว่า ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรของบริษัท ที.เค. โลจิสติกส์ จำกัด ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับแผนธุรกิจบริษัท โยดา โลจิสติกส์ จำกัด ทำการศึกษาโดยจรรูวรรณ แซ่เตียว สอดคล้องกับแผนธุรกิจบริษัท โรสรินทร์ทรานสปอร์ต เซอร์วิส จำกัด ทำการศึกษาโดยโรสรินทร์ เศรษฐวิราศิริ สอดคล้องกับแผนธุรกิจบริษัท ศิรดา ขนส่ง จำกัด ทำการศึกษาโดยศิรดา มานะวิจิตวนิช ซึ่งผลการศึกษาทั้งหมดพบว่าธุรกิจประเภทให้บริการขนส่งโลจิสติกส์ มีความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ และเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ บริษัท ทีเค โลจิสติกส์ จำกัด มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) ด้านการวิเคราะห์สถานการณ์ ธุรกิจโลจิสติกส์มีการแข่งขันค่อนข้างสูงและมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง การปรับตัวให้ทันต่อความก้าวหน้าของเทคโนโลยีและมีการให้บริการในรูปแบบใหม่ๆ อยู่เสมอ จึงเป็นทางอยู่รอดของธุรกิจและทำให้สามารถรักษามาตรฐานที่ดีอย่างต่อเนื่องได้
- 2) ด้านการวิเคราะห์ด้านการตลาด ควรมีการวางแผนทุกครั้งก่อนทำการโฆษณา เช่น งบประมาณการโฆษณา รายละเอียดข้อมูลเพื่อนำไปใช้ในการประชาสัมพันธ์ และทันต่อความนิยมของการตลาดในรูปแบบใหม่ๆ โดยเฉพาะช่องทางออนไลน์ที่มีการใช้โซเชียลมีเดียต่างๆ
- 3) ด้านการวิเคราะห์ด้านการบริการ ควรรักษามาตรฐานการบริการดีเยี่ยมเพื่อรักษากลุ่มลูกค้า เช่น การบริการอย่างสุภาพของพนักงาน ความสามารถในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ความเข้าใจใช้เทคโนโลยีในการทำงานไปจนถึงมาตรฐานระยะเวลาในการขนส่งสินค้าและการรักษาความปลอดภัยของสินค้า

- 4) ด้านการวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน ควรฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้และความชำนาญเสมอ เช่น การอบรมกฎหมายจราจรสำหรับรถบรรทุก การอบรมการให้บริการแก่ลูกค้า การอบรมการใช้งานแอปพลิเคชันเพื่อระบุพิกัดของการขนส่งแบบเรียลไทม์และแจ้งการเริ่มต้นไปจนถึงการสิ้นสุดงาน
- 5) ด้านการวิเคราะห์ด้านการเงิน ธุรกิจโลจิสติกส์ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง และความเสี่ยงสูง เนื่องจากการแข่งขันในตลาดค่อนข้างสูง จึงควรมีการพิจารณาถึง รายได้ ค่าใช้จ่าย และผลตอบแทนการลงทุน ก่อนการลงทุน

เอกสารอ้างอิง

- กรุงเทพธุรกิจ. (2565, 20 มกราคม). การพัฒนาโลจิสติกส์ควบคู่กับการพัฒนาการค้า. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com>
- จรรุวรรณ แซ่เตียว. (2564). แผนธุรกิจบริษัท โยดา โลจิสติกส์ จำกัด. (Unpublished Independent Study). หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สาขาการจัดการโลจิสติกส์. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- เทคโนโลยีสำหรับโลจิสติกส์. (2565, 20 มกราคม). บทบาทเทคโนโลยีโลจิสติกส์. สืบค้นจาก <https://www.mreport.co.th>.
- โรสริณทร์ เศรษฐวิราศิริ. (2565). แผนธุรกิจบริษัท โรสริณทร์ทรานสปอร์ต เซอร์วิส จำกัด. (Unpublished Independent Study). หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สาขาการจัดการโลจิสติกส์. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- โลจิสติกส์ใกล้ตัว. (2565, 20 มกราคม). โลจิสติกส์ในชีวิตประจำวัน. สืบค้นจาก <http://logistics-corner.blogspot.com>.
- โลจิสติกส์และซัพพลายเชน. (2565, 20 มกราคม). กระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน. สืบค้นจาก <https://www.ftpi.or.th>.
- วิทยาการจัดการโลจิสติกส์. (2565, 20 มกราคม). เทคโนโลยีเพิ่มประสิทธิภาพโลจิสติกส์. สืบค้นจาก <https://www.admissionpremium.com>.
- วิจัยกรุงศรีอยุธยา. (2565, 20 มกราคม). บริการขนส่งสินค้าทางถนน. สืบค้นจาก <https://www.krungsri.com>.
- ศิรดา มานะวิจิตรนิช. แผนธุรกิจบริษัท ศิรดา ขนส่ง จำกัด. (Unpublished Independent Study). หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สาขาการจัดการโลจิสติกส์. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า. (2565, 20 มกราคม). มูลค่าการส่งออกทางถนน. สืบค้นจาก <https://www.tpsoc.moc.go.th>.

Data Availability Statement: The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

Conflicts of Interest: The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Publisher's Note: All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



Copyright: © 2023 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).