

การขับเคลื่อนธุรกิจในปี 2557 สำหรับธุรกิจการโลจิสติกส์

2557 เป็นปีที่กิจการ โลจิสติกส์จำเป็นต้องดำเนินการเชิงรุกเพื่อสร้างผลกำไรจากการเชื่อมการค้าการลงทุนในภูมิภาคเอเชียได้ ในปี 2558 นั่นคือ ประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน ASEAN Economic Community (AEC) ซึ่งทำให้เกิดเครือข่ายการค้าการลงทุนที่เพิ่มขึ้น ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจโลกยังขับเคลื่อนอย่างช้า ๆ แต่ก็ยังคาดหวังได้ว่า ประชาคมอาเซียน เป็นเป้าหมายการรวมตัวกันของประเทศสมาชิกอาเซียน 10 ประเทศประกอบด้วย ไทย พม่า ลาว เวียดนาม มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ กัมพูชา และ บรูไน พื้นที่ AEC สามารถสร้างผลกำไรได้ ดังนั้นกิจการขนส่งสินค้าไทยจำเป็นต้องเริ่มดำเนินการวางแผนการตลาดเชิงรุก ไม่ว่าจะเป็น เพื่อให้ได้ยอดขายและกำไรที่เพิ่มขึ้นในแต่ละไตรมาสที่จะมาถึงในปี 2558 โดยทั่วไปธุรกิจดังกล่าว ได้แก่

- ตัวแทนออกของให้กับผู้ส่งและผู้รับสินค้า (Customer Broker)
- ตัวแทนบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของผู้ส่งออกและนำเข้า (Forwarding Business)
- ผู้ขนส่งสินค้าทั้งทางอากาศ ทางเรือ ทางรถไฟ ทางบก (Transportation Provider)
- บริการบริหารจัดการบรรจุสินค้า (Packing Service)
- บริการตู้คอนเทนเนอร์ (Container Service)
- บริการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (Multimodal Transportation)
- บริการการจัดการสายโซ่อุปทานสินค้า (Supply Chain Management)
- บริการบริหาร โลจิสติกส์ หรือการกระจายสินค้า (Logistic Service)
- ธุรกิจให้บริการขนส่งนำเข้าและส่งออก (Import & Export Business Consultant)

อย่างไรก็ตามกิจการที่ได้กล่าวมาข้างต้นจำเป็นต้องสร้างรายได้และกำไรจากลูกค้า การบริการ โอกาสในการสร้างกำไรในอนาคตระยะยาวต้องให้ความสำคัญในการสร้างเครือข่าย (Networking Organization) การใช้ระบบช่วยในการตัดสินใจและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Commerce) บนต้นทุนบริการที่ต่ำ (Costly Shipping Services) สุดท้ายก็เป็นความสามารถในการทำงานของบุคลากรผู้ซึ่งสามารถทำงานได้หลากหลายหน้าที่แต่ต้องมีจุดแข็งหนึ่งในงานหน้าที่ตนถนัดที่สุด (Best Human Practice) อยู่หนึ่งด้านซึ่งจะส่งผลต่อการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

แนวทางที่กำหนดเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

สัญญาเศรษฐกิจโลกบ่งชี้มีการเติบโตอย่างช้า ๆ และยังมีแนวโน้มต่อไปเรื่อย ๆ อย่างนี้ต่อไป อีกทั้งต้นทุนพลังงานที่สูง ตลอดจนนโยบายการค้าของรัฐบาลทั่วโลกก็มีการกำหนดเงื่อนไขซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการค้าโลกอีกด้วย ดังนั้นการกำหนดโครงสร้างการเพิ่มรายได้และกำไรในปี 2558 จำเป็นมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินงานตลอดเวลาเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ไม่ว่าจะเป็น

ปรับระดับรายได้ กำไร กระแสเงินสด หรือการเพิ่มขึ้นของกลุ่มแข่งขันที่จะส่งผลกระทบต่อการปรับยุทธศาสตร์ของธุรกิจตลอดเวลา

การดำเนินวิถีทางการไปข้างหน้าอย่างมั่นใจ

กิจการขนส่งกำลังจะเข้าสู่เส้นทางธุรกิจที่มีช่องทางการบริการที่เพิ่มขึ้น การเจริญเติบโตที่สูงขึ้น และมีคู่แข่งที่เพิ่มขึ้นด้วย แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นถ้าธุรกิจสามารถสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจเกิดความแข็งแกร่งและสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้เกิดความมั่นใจจำเป็นที่กิจการจะต้องกำหนดวิถีทางการดำเนินงานอย่างน้อยดังต่อไปนี้

ยึดหลักการเพิ่มกำไร

- 1. การเพิ่มหน้าที่งานของพนักงานและขั้นตอนการปฏิบัติงาน ที่มีประสิทธิภาพ**
การสร้างความคิดริเริ่มใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงานของพนักงานช่วยลดเวลาขั้นตอนการทำงานให้รวดเร็วขึ้นและช่วยทำให้เกิดการลดโครงสร้างต้นทุนการบริการ บนพื้นฐานหน้าที่การทำงานของพนักงานต้องสามารถมีความรู้ **หลายหน้าที่งาน** แต่ต้องมีความรู้หน้าที่งานเฉพาะหนึ่งด้านที่ตัวเองถนัดที่สุด อีกทั้งการรักษาไว้ซึ่งบุคลากรที่มีประสิทธิภาพเพราะการที่พนักงานที่ออกงานไปทำให้กิจการเสียโอกาสหรืออุปสรรคการปฏิบัติงานชั่วขณะซึ่งเป็นผลไม่ดีต่อการดำเนินงาน ดังนั้นควรมีการวางแผนกำหนดกลยุทธ์ โอกาสการเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งของทรัพยากรบุคคล การบริหารค่าจ้างเงินเดือนที่มีประสิทธิภาพ อีกทั้งมีการปรับปรุงให้เกิดความคล่องตัวเพื่อการสนับสนุนการปฏิบัติงานและกำจัดระบบงานที่ไม่จำเป็นหรือระบบ งานที่มากขึ้นตอนขบวนการดำเนินการให้น้อยลง ต้องมีการเพิ่มเทคนิคสารสนเทศต่าง ๆ ด้านอิเล็กทรอนิกส์จะช่วยลดต้นทุนอย่างมาก
- 2. การให้บริการที่ทันสมัยและรวดเร็ว**
อุปกรณ์เครื่องมือและยานพาหนะที่เก่าใช้งานมานานหรือที่ใช้อยู่มีสภาพที่ไม่ดีทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงในการดำเนินการควรที่จะเริ่มหาใหม่มาทดแทน หรืออาจต้องปลดทิ้งหรือขายทอดตลาดไป การจัดหาเพื่อมาทดแทนจำเป็นต้องหาของใหม่ที่ทันสมัย เพื่อช่วยลดต้นทุนค่าพลังงาน เชื้อเพลิงและประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้า
- 3. การขนส่งบริการกับธุรกิจเครือข่ายอื่นอย่างมีประสิทธิภาพ**
กิจการต้องใกล้ชิดเครือข่ายบริการขนส่งในภูมิภาคให้กว้างขวางครอบคลุมพื้นที่การให้บริการเพื่อดำเนินการรับส่งในการรักษาระดับบริการลูกค้า การสร้างเครือข่ายประสิทธิภาพอาจจะเป็นการรวบรวมกิจการขนส่ง การซื้อกิจการคู่แข่ง การเป็นพันธมิตรบริการ และการสร้างเส้นทางขนส่งที่หลากหลายเพื่อเพิ่มการบริการ

4. การเพิ่มกำไรจากกิจกรรมบริหารระหว่างประเทศ

กิจการควรแหล่งลงทุนใหม่ ๆ เพิ่มกำไรจากการให้บริการระหว่างประเทศโดยมุ่งการขยายตลาดที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพโดยเฉพาะหาพื้นที่ ๆ มีต้นทุนต่อหน่วยที่ต่ำ จะเป็นการสร้างกำไรในตลาดใหม่ได้ อีกทั้งยังสามารถลดต้นทุน โสหุ่ยดำเนินการให้กับธุรกิจ อีกด้วย สิ่งที่ต้อง ดำรงรักษาไว้คือ ต้องรู้ว่ากิจการจะดำเนินการตลาดอย่างไร ต้องรู้ว่าตำแหน่งทางการตลาดของเราอยู่ในตำแหน่งใด เช่น ผู้นำตลาด ผู้ทำชิง ผู้ตาม เพราะจะเป็นตัวกำหนดพื้นที่ตลาดที่เราจะดำเนินการให้สัมพันธ์กับรายได้ และต้นทุนที่จะเกิดขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น ต่อจากนั้นต้องพิจารณาถึงความต่อเนื่องของลูกค้านอกกิจการว่าจะทำให้ราคาค่าบริการในสถานะเศรษฐกิจโลกที่เติบโตสูงขึ้นหรือไม่ ถ้าราคาสูงเกินไป ก็สามารรถแก้ ปัญหาได้โดยการส่งผ่าน ต่อให้กับธุรกิจเครือข่ายที่มีต้นทุนต่ำกว่า ดำเนินการต่อไป

5. การควบกิจการหรือซื้อกิจการเพื่อขยายตลาด

การสร้างเชื่อมั่นให้กับธุรกิจเครือข่ายของกิจการเพื่อการขยายบริการ โลจิสติกส์บางครั้งต้องทำงานในเวลากลางคืนในการบรรจุผลิตภัณฑ์และการขนส่งนับว่าเป็นสิ่งจำเป็นที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจ ในการบริการจัดส่งไม่ว่าจะมีปริมาณเล็กหรือใหญ่ ด้วยการเพิ่มของปริมาณการให้บริการอาจจะทำให้เราไม่สามารถสร้างหน่วยงานให้เพียงพอต่อการให้บริการ ด้วยเหตุนี้อาจจะให้วิธีการควบรวมกิจการของธุรกิจเครือข่ายหรือจากธุรกิจของกลุ่มแข่งขัน โดยการซื้อเพื่อขยายตลาดและสามารถรองรับการให้บริการได้อย่างเพียงพอ

กิจการต้องมุ่งเน้นที่ลูกค้า

ความต้องการของลูกค้า ต้องถือเป็นหัวใจ สำคัญของกิจการในการใช้เป็น กลยุทธ์ในการดำเนินงาน ที่มุ่งเน้น ระบบ การดำเนินการอย่างเป็นอิสระและ มีสาระสำคัญ เพื่อการ แข่งขัน และมีการจัดการ รูปแบบการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อลดความซ้ำซ้อนกันของการดำเนินการจะช่วยให้สามารถปรับ วิธีการทำงานให้กระชับเวลาลง ซึ่งจะ ไม่กระทบต่อการให้บริการกับลูกค้าไม่เพียงแต่จะช่วยแก้ปัญหาเท่านั้น แต่สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

กิจการต้องกำหนดรูปแบบธุรกิจที่โดดเด่น จะส่งผลต่อการเจริญเติบโตและ การสร้างอัตรากำไรแม้จะอยู่ในช่วงเวลาของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ที่ชะลอตัวกิจการก็ยังมี ข้อได้เปรียบ ในการ ช่วยให้ลูกค้ามีความยืดหยุ่นมากขึ้นใน เรื่อง ห่วงโซ่อุปทาน (SCM) ทำให้การจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับการให้บริการที่มากขึ้น กิจการต้องเพิ่มความเร็วในการส่งมอบบริการอย่างมีประสิทธิภาพอีกทั้งกิจการต้องเพิ่มความสะดวกสบายในการส่งมอบให้มากขึ้น เช่น ช่วงฤดูการค้าที่เพิ่มขึ้น การส่งมอบตรงต่อเวลาที่ลูกค้าต้องการ จำนวนรถรับส่งกระจายสินค้า การเพิ่มเที่ยวบิน อย่างเพียงพอ