บทที่ 5
สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า ในอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าไม่ควรลงทุนในโครงการ เนื่องจากให้ผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนที่กำหนดไว้ ร้อยละ 15 ต่อปี โดยผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต่างๆ สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านการเงิน สามารถสรุปสาระสำคัญ ได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของสินค้าประเภทพืชผลทางการเกษตรในอำเภอสันป่าตอง ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ก่อให้เกิดรายได้การให้บริการเช่าคลังสินค้าและห้องเย็น มีการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร ได้แก่ กระเทียม มันฝรั่ง หอมแดง หอมหัวใหญ่ และลำไย โดยมีแนวโน้มผลผลิตต่อไร่เพิ่มขึ้นในปี 2548 สำหรับกระเทียม ร้อยละ 1.64 มันฝรั่ง ร้อยละ 0.45 หอมแดง ร้อยละ 12.28 และลำไย เพิ่มขึ้นสูงถึงร้อยละ 28.48 สินค้าเกษตรที่ทำการเพาะปลูกส่วนใหญ่มาจากประชากรในพื้นที่ ซึ่งอาชีพหลักคือเกษตรกรรม มีพื้นที่สำหรับเพาะปลูก 46,037 ไร่ โดยผลผลิตทางการเกษตรที่ผลิตได้จะขายให้กับผู้ประกอบธุรกิจสินค้าเกษตรรายใหญ่ ที่รับซื้อเพื่อเก็บไว้ผลิตและขายทั้งปี

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบธุรกิจสินค้าเกษตร จำนวน 33 ราย สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มย่อย 4 กลุ่ม จำแนกตามลักษณะผลิตภัณฑ์ ได้แก่ผู้ประกอบธุรกิจพืชผลทางการเกษตร จำนวน 5 ราย ใช้บริการคลังสินค้าเกษตร 2 ราย ห้องเย็น 2 ราย และใช้บริการทั้งคลังสินค้าและห้องเย็นจำนวน 1 ราย ผู้ประกอบธุรกิจสินค้าเกษตรอบแห้ง จำนวน 1 ราย ใช้บริการทั้งคลังสินค้าและห้องเย็น ผู้ประกอบธุรกิจสินค้าเกษตรบรรจุกระป๋อง จำนวน 2 ราย ใช้บริการคลังสินค้า 1 ราย และห้องเย็น 1 ราย และกลุ่มสุดท้าย คือ ผู้ประกอบธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูปแช่แข็ง จำนวน 1 ราย ใช้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บริการเฉพาะห้องเย็นเพียงอย่างเดียว ที่เหลือจำนวน 24 ราย ไม่สามารถให้ข้อมูลได้ โดยสัดส่วนพื้นที่ให้บริการคลังสินค้าเกษตร คิดเป็นร้อยละ 30 ของพื้นที่ให้บริการทั้งหมด

ลักษณะการใช้บริการของผู้ประกอบธุรกิจสินค้าเกษตร มี 2 แบบคือ ฝากสินค้าอุณหภูมิปกติ และแบบห้องเย็น โดยในอำเภอสันป่าตองมีผู้ให้บริการทั้งคลังสินค้าและห้องเย็นจำนวน 1 ราย และให้บริการเฉพาะห้องเย็นจำนวน 2 ราย โดยผู้ประกอบธุรกิจคลังสินค้าและห้องเย็นยังไม่มีการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ไม่มีระบบการจัดการที่ดีพอ เช่น มาตรการรักษาความปลอดภัย ความสะอาดและสะดวกของพื้นในการขนถ่ายสินค้า ทำให้การแข่งขันระหว่างธุรกิจไม่รุนแรงทั้งทางด้านราคาและคุณภาพ เนื่องจากเป็นลักษณะการใช้บริการอันเกิดจากความสัมพันธ์อันดีกับประชากรในพื้นที่ อีกทั้งคู่แข่งขันใหม่ที่ต้องการเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ต้องใช้เงินลงทุนสูงในสินทรัพย์ประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างภาพลักษณ์ให้เป็นที่รู้จักกับคนในท้องถิ่น และจำนวนผู้ขายน้อยราย ราคาและคุณภาพการให้บริการไม่มีความแตกต่างกัน อำนาจต่อรองของผู้ซื้อมีไม่มากนัก ถึงแม้การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นจะไม่รุนแรง แต่การมีสินค้าทดแทนประเภทตู้คอนเทนเนอร์และอาคารว่างให้เช่า ทำให้ปริมาณสินค้าที่รับฝากลดลงได้

เพื่อให้สามารถแข่งขันกับธุรกิจที่มีอยู่เดิม การจัดการส่วนประสมทางการตลาดจึงต้องเน้นที่การให้บริการสะดวกรวดเร็ว สถานที่สะอาด มีมาตรการรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง และการดำเนินงานภายใต้ระบบคุณภาพ ISO จากแบบสอบถามลูกค้าต้องการให้มีบริการเสริม เช่น การชั่งน้ำหนักรถบรรทุกสินค้า บริการรถบรรทุกรับ-ส่ง สินค้าในอำเภอใกล้เคียง เป็นต้น ในด้านการตั้งราคา เนื่องจากมีคู่แข่งน้อยราย จึงอ้างอิงราคาตามตลาด แต่เน้นกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างที่การให้บริการอย่างมีคุณภาพ และสถานที่สะอาดปลอดภัย ในส่วนของช่องทางการจัดจำหน่าย การเลือกสถานที่ให้บริการ จะเลือกที่ตั้งให้อยู่ใกล้พื้นที่เพาะปลูก และผู้ประกอบการธุรกิจสินค้าเกษตร ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบ และการคมนาคมขนส่งสะดวกในการเดินทางรับ-ส่ง สินค้า ส่วนกลยุทธ์ที่ใช้ในด้านการส่งเสริมทางการตลาดตั้งแต่เริ่มดำเนินงาน ด้วยการใช้แผ่นป้ายขนาดใหญ่ติดตั้งริมถนนสายหลัก และป้ายบริษัทหน้าสถานที่ให้บริการ จัดทำเวปไซต์ รวมถึงการสื่อสารผ่านสิ่งพิมพ์และการให้ส่วนลดซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์และดึงดูดให้คนในท้องถิ่นและผู้ประกอบการในและนอกพื้นที่สนใจ การส่งเสริมการขายในระหว่างการดำเนินงานจะเน้นการดึงดูดลูกค้าที่มีอยู่ในตลาดให้เข้ามาใช้บริการด้วยการให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเป็นรายแรกๆ และช่วงปริมาณผลผลิตน้อย การแจกถุงสำหรับบรรจุวัตถุดิบสำหรับลูกค้าที่มาติดต่อจองใช้บริการ ในด้านบุคลากร ต้องมีการอบรมพนักงานให้มีความเอาใจใส่ในการให้บริการลูกค้า มีทักษะในการจัดเก็บสินค้าให้เป็นระเบียบ ขนย้ายสะดวก พนักงานต้องได้รับการอบรมที่เรื่องที่เกี่ยวข้องทุกปี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในงานได้ ในด้านกระบวนการ ธุรกิจให้บริการคลังสินค้าและห้องเย็นให้เช่า จะเน้นการให้บริการที่สะดวก มีการรักษาความปลอดภัย ลูกค้าสามารถทำการฝากหรือเบิกสินค้าได้ตลอดเวลา ซึ่งเป็นบริการที่แตกต่างจากผู้แข่งขันที่มีอยู่ ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ มีการจัดทำระบบคุณภาพ ISO ซึ่งเป็นระบบที่ทำให้มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ พนักงานทำตามเอกสารการควบคุมการปฏิบัติงาน มีการตรวจสอบการทำงานได้เสมอ เป็นการสร้างความมั่นใจในด้านประสิทธิภาพการทำงานให้กับผู้เข้ามาใช้บริการ

2. การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค

สถานที่ตั้งโครงการอยู่ในเขตอำเภอสันป่าตอง ซึ่งเป็นห่างจากอำเภอเมือง 29 กิโลเมตร ตั้งอยู่บนเนื้อที่ 5 ไร่ ใกล้แหล่งเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร และผู้ประกอบธุรกิจสินค้าเกษตรประเภทอาหารแปรรูป สินค้าเกษตรบรรจุกระป๋อง และสินค้าเกษตรแช่แข็ง พื้นที่ให้บริการติดถนนการคมนาคมขนส่งและระบบสาธารณูปโภคสะดวก ปริมาณแรงงานเพียงพอต่อความต้องการ

สิ่งปลูกสร้างของอาคารประกอบด้วยอาคารคลังสินค้า 6 ห้อง และห้องเย็น 6 ห้อง แบ่งออกเป็น 3 ขนาด ขนาดเล็ก มีพื้นที่ 75-100 ตารางเมตร ต่อห้อง ขนาดกลาง มีพื้นที่ 300 ตารางเมตร ต่อห้อง และขนาดใหญ่ มีพื้นที่ 450 ตารางเมตร ต่อห้อง โดยแบ่งตามความต้องการของลูกค้าและขนาดใกล้เคียงกับคู่แข่งรายอื่นๆ ซึ่งพื้นที่คลังสินค้ารวม เท่ากับ 1,350 ตารางเมตร และห้องเย็น มีพื้นที่รวม เท่ากับ 2,700 ตารางเมตร นอกจากนี้ยังมีพื้นที่อาคารสำนักงานสำหรับบริการลูกค้าด้านหน้าสถานที่ให้บริการ ซึ่งมีสถานที่จอดรถสะดวก

นอกจากสิ่งปลูกสร้าง การให้บริการยังต้องประกอบไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกในการให้บริการ เช่น รถบรรทุก หิ้งวางสินค้า เครื่องชั่งน้ำหนักรถบรรทุก พาเลท รถไฟฟ้า และรถยกสูง เป็นต้น

เงินลงทุนสำหรับที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ รวม 40,000,000 บาท แบ่งเป็นที่ดินและส่วนปรับปรุง 4,250,000 บาท อาคาร 28,350,000 บาท เครื่องจักรและอุปกรณ์ 4,522,000 บาท ยานพาหนะ 1,100,000 บาท อุปกรณ์สำนักงาน 236,400 บาท และเงินสดหมุนเวียน 1,541,000 บาท

3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

โครงการลงทุนดำเนินงานในรูปแบบบริษัท เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือต่อผู้เข้ามาใช้บริการ ง่ายต่อการระดมทุน และหาแหล่งเงินทุนจากภายนอก พนักงานในองค์กร ประกอบด้วย 4

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ฝ่าย คือ แผนกบัญชีและการเงิน ผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายจัดซื้อและธุรการ และฝ่ายวิศวกรรม ซึ่งทั้งหมดอยู่ภายใต้การบังคับบัญชาของกรรมการผู้จัดการ รวมพนักงานฝ่ายจัดการ 14 คน และพนักงานที่มีหน้าที่ขนถ่ายสินค้า จำนวน 20 คน แหล่งที่มาของแรงงานหาได้จากประชากรในท้องถิ่น พนักงานทุกคนจะได้รับการอบรมในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานอย่างน้อย 1 ครั้ง ต่อคน ต่อปี ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในระบบคุณภาพ ISO

4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุนในธุรกิจคลังสินค้าและห้องเย็นให้เช่า ได้มาจากส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วนร้อยละ 70 คิดเป็นจำนวนเงิน 28,000,000 บาท และจากการกู้ยืมระยะยาวร้อยละ 30 คิดเป็นจำนวนเงิน 12,000,000 บาท จากเงินลงทุนทั้งหมด 40,000,000 บาท ในปีแรกมีกำไรสุทธิหลังหักภาษี 4,071,029 บาท ระยะเวลาโครงการ 10 ปี มีกระแสเงินสดสะสม 90,965,959 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 39,134,517 บาท ซึ่งน้อยกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก เท่ากับ 865,483 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 14.54 ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 5 ปี 11 เดือน แสดงให้เห็นว่าโครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เมื่อเทียบกับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ต้องการร้อยละ 15 ต่อปี

อภิปรายผล

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่าในอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน พบว่าไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการไม่สามารถสร้างรายได้จากการให้บริการให้มากกว่าเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เกิดขึ้น อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้รับจึงเท่ากับ ร้อยละ 14.54 ซึ่งต่ำกว่าข้อสมมติฐานทางการศึกษาที่กำหนดไว้เท่ากับร้อยละ 15 แสดงให้เห็นว่าโครงการไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

เมื่อเปรียบเทียบกับการวิเคราะห์ทางการเงินของกิจการห้องเย็นเก็บรักษามะขามหวานของกฤตยพร บุญแข็ง (2543) แสดงถึงห้องเย็นขนาดเล็ก ความจุ 500 ลูกบาศก์เมตร ขนาดกลางความจุระหว่าง 500-1,500 ลูกบาศก์เมตร และขนาดใหญ่ ความจุ 1,500 ลูกบาศก์เมตรขึ้นไป มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก อัตราผลตอบแทนห้องเย็นขนาดเล็ก เท่ากับร้อยละ 47 ขนาดกลาง เท่ากับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ร้อยละ 56 และขนาดใหญ่ เท่ากับร้อยละ 50 พบว่าโครงการให้อัตราผลตอบแทนต่ำกว่ามาก เนื่องจากสาเหตุ ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจที่ให้บริการคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นมีจำนวนน้อยราย การแข่งขันจึงไม่รุนแรงมาก การให้บริการกับลูกค้า คุณภาพของสถานที่ให้บริการและการตั้งราคาใกล้เคียงกัน ปริมาณสินค้าส่วนเกินความต้องการของตลาด ที่ต้องใช้บริการเก็บรักษาสินค้าไม่มากนัก การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ จะมีการแข่งขันรุนแรงในช่วงนอกฤดูกาลผลิต

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังคงภักดีกับผู้ให้บริการรายเดิม ในการเข้ามาประกอบธุรกิจของคู่แข่งขันรายใหม่ จึงจำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายทางการตลาด เกี่ยวกับการแนะนำบริษัท การอำนวยประโยชน์กับสังคม และมีส่วนร่วมกับกิจกรรมของท้องถิ่นซึ่งมีการรวมตัวของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น เพื่อเป็นที่รู้จัก และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ ความเชื่อถือและการบริการที่ดีแก่ลูกค้า เป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้กลุ่มลูกค้าสนใจเปลี่ยนมาใช้บริการ

3. โครงการลงทุนในธุรกิจคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า ใช้เงินลงทุนในส่วนของที่ดิน อาคารคลังสินค้า อาคารห้องเย็น และอุปกรณ์อำนวยความสะดวกค่อนข้างสูง อีกทั้ง ค่าไฟฟ้าสำหรับเครื่องทำความเย็นเป็นค่าใช้จ่ายหลักของการดำเนินงาน คิดเป็น ร้อยละ 37 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด ทำให้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำ รายรับได้จากการให้บริการทั้งคลังสินค้าและห้องเย็น โดยที่รายรับจากคลังสินค้า มีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับห้องเย็น แต่เงินลงทุนในอาคารมีความใกล้เคียงกัน ทำให้เมื่อถัวเฉลี่ยรายรับแล้วได้ผลตอบแทนน้อยกว่าที่ต้องการ แต่อย่างไรก็ตาม ในอำเภอสันป่าตอง ยังคงต้องการคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นในช่วงที่ผลผลิตล้นตลาด และต้องการห้องเย็นที่สะอาดได้คุณภาพ มีความปลอดภัย และเอาใจใส่ในการให้บริการกับลูกค้า ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีคลังสินค้าและห้องเย็นเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด หากโครงการสามารถเพิ่มยอดขายเพิ่มขึ้นจากเดิมอีกร้อยละ 5 ต่อปี ภายใต้ข้อสมมติฐานเดิม โครงการจะมีความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยให้อัตราผลตอบแทนร้อยละ 17.14

ข้อค้นพบ

1. จากการวิเคราะห์ความไว พบว่า ปริมาณการใช้บริการคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็น มีอิทธิพลต่ออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการให้บริการส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ หากรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 จะส่งผลให้มูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับมากกว่าเงินลงทุน และอัตราผลตอบแทนมากกว่า ร้อยละ 15 ต่อปี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. โครงสร้างเงินลงทุนส่วนใหญ่มาจากการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในกรณีปริมาณการเข้าใช้บริการไม่เต็มกำลังการผลิต ผู้ประกอบการจะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ ทำให้ระยะเวลาคืนทุนขยายออกไป

3. การให้บริการคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า มีความแตกต่างกันกับคู่แข่งขันไม่มากนัก ทั้งในด้านการเก็บรักษาสินค้าและราคา แต่จะแตกต่างในด้านการดูแลคุณภาพสินค้าที่รับฝากและการให้บริการมากกว่า ดังนั้นเพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจใช้บริการ จึงต้องมีการใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จัก มีการส่งเสริมการขาย เช่น การแจกกระสอบใส่วัตถุดิบ และการให้ส่วนลดการขาย เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาลองใช้บริการและเห็นถึงข้อแตกต่างกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ

ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า ในอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ มีข้อเสนอแนะดังนี้

1. รายได้จากการให้บริการไม่เต็มกำลังการผลิตเพื่อให้การลงทุนมีอัตราผลตอบแทนที่คุ้มค่า ผู้ลงทุนควรเพิ่มรายได้ด้วยการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด จากการประชาสัมพันธ์และดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการมากขึ้น หรือลดเงินลงทุนในสินทรัพย์ส่วนที่ไม่มีความจำเป็นลง เช่น รถไฟฟ้าที่ใช้ในการขนย้าย พาเลทพลาสติก ให้มีเพียงพอกับความต้องการใช้บริการ

2. ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการให้บริการที่สะดวกรวดเร็วและสถานที่สะอาด ไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนกับสินค้าประเภทอาหาร จึงต้องมีการจัดทำระบบมาตรฐานคุณภาพด้านต่างๆ เช่น ISO ซึ่งเป็นระบบคุณภาพด้านการจัดการ ที่มีประสิทธิภาพ เป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และ มาตรฐาน GMP การสร้างอาคารคลังสินค้าและห้องเย็นที่ได้มาตรฐาน ถูกสุขลักษณะด้วย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในด้านความสะอาดและความปลอดภัยของสถานที่ให้บริการมากขึ้น

3. การตั้งธุรกิจคลังสินค้าและห้องเย็นในอำเภอสันป่าตอง นับว่าเป็นจุดศูนย์กลางเชื่อมต่ออำเภอต่างๆ เช่น อำเภอหางดง อำเภอสารภี อำเภอทุ่งเสี้ยว อำเภอฮอด อำเภอจอมทอง และเชื่อมต่อจังหวัดลำพูน การขนส่งผ่านไปยังอำเภอต่าง ๆ มีความสะดวก ดังนั้นจึงเป็นโอกาสในการขยายตลาดให้เพิ่มขึ้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4. ควรมีการอบรมพนักงานระดับปฏิบัติการที่มีหน้าที่ขนถ่ายสินค้า ให้มีความระมัดวังในการขนย้าย จัดเก็บ เนื่องจากสินค้าเกษตรส่วนใหญ่บรรจุในกระสอบหรือกล่องกระดาษ ซึ่งหากได้รับกระเทือนอาจทำให้เสียหายได้

5. อาคารคลังสินค้าและห้องเย็นที่เก็บรวมกันกับลูกค้ารายอื่นๆ ซึ่งอาจมีประเภทผลผลิตเหมือนหรือแตกต่างกัน ควรมีการติดป้ายบ่งชี้แยกตามลูกค้าให้ชัดเจน และแยกสินค้าที่อาจส่งกลิ่นรบกวนกับสินค้าของลูกค้ารายอื่นแยกออกจากกันด้วย

6. สินค้าเกษตรเป็นสินค้าที่มีราคาต้นทุนไม่สูงนัก การปรับราคาค่าบริการคลังสินค้าและห้องเย็น สำหรับสินค้าเกษตรที่ต้องใช้บริการเก็บรักษา จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าเกษตรในการพิจารณาปรับราคาค่าบริการ จึงควรคำนึงถึงต้นทุนต่อ 1 กิโลกรัม สินค้าที่ฝาก ซึ่งจะต้องถูกรวมเข้าไปในสินค้าของลูกค้า ดังนั้นการปรับราคาในแต่ละครั้งไม่ควรบ่อย และปรับขึ้นอย่างรุนแรง เพื่อเป็นการรักษาลูกค้าไว้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved