การจัดซื้อสินค้าจากแหล่งผู้ขายได้อย่างถูกต้อง เพื่อได้วัตถุดิบที่มีมาตรฐาน และราคาที่ยุติธรรม มีการพยากรณ์แบ่งตามพฤติกรรมอุปสงค์ เพื่อให้ได้ปริมาณวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิตสินค้า มีการจัดซื้อให้ได้จำนวนสินค้าที่ถูกต้อง ตามปริมาณที่ใช้ในการผลิต มีการวางแผนและการวิเคราะห์เส้นทาง การรับและส่งสินค้า จะทำให้มีระยะทางสั้นสุดในการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้า และมีการจัดการงานระหว่างทำการผลิต เพื่อเป็นการผลิตสินค้าให้ได้ตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการจะส่งผลทำให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมยานยนต์ และชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศไทยมีความได้เปรียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศไทยเพิ่มขึ้น

6. อภิปรายผล

รูปแบบการจัดการโลจิสติกส์ ประกอบด้วย การให้บริการลูกค้าหลังการทำธุรกรรม ออกแบบผลิตภัณฑ์ การใช้โปรแกรมซอฟต์แวร์เพื่อการวางแผนเส้นทางขนส่ง เวลา การให้บริการลูกค้าระหว่างทำธุรกรรม สินค้าสำเร็จรูป ชิ้นส่วนประกอบ การจัดซื้อสินค้าจากแหล่งผู้ขายได้อย่างถูกต้อง การพยากรณ์แบ่งตามพฤติกรรมอุปสงค์ การจัดซื้อให้ได้จำนวนสินค้าที่ถูกต้อง การวางแผนและการวิเคราะห์เส้นทางการรับและส่งสินค้า และงานระหว่างทำการผลิต ส่งผลต่อความได้ เปรียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศไทยข้อค้นพบดังกล่าวจึงอภิปรายผลได้ว่าการบริการลูกค้า (Customer Service) โดยการให้บริการลูกค้าหลังการทำธุรกรรม (β= 0.310*) อธิบายได้ว่า ผู้ประกอบการเมื่อมีการรับประกันคุณภาพของสินค้า เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการซื้อสินค้า ส่งผลทำให้มีความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดของ ฉัตยาพร เสมอใจ (2547, หน้า 34) ที่ได้อธิบายว่า องค์ประกอบของการให้บริการภายหลังการทำธุรกรรมนั้นเป็นปัจจัยที่สนับสนุนสินค้าและบริการภายหลังจากที่ลูกค้าได้รับสินค้าแล้ว ในอดีตองค์ประกอบของการบริการส่วนนี้มักจะถูกละเลยมากที่สุด เนื่องจากสัดส่วนของลูกค้าที่ร้องเรียนเรื่องการบริการที่ไม่สมบูรณ์นั้นมีน้อย อย่างไรก็ตามการรักษาและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเป็นสิ่งที่สร้างผลกำไรได้ดีกว่าการค้นหาลูกค้ารายใหม่ และการให้บริการลูกค้าระหว่างทำธุรกรรม (β= 0.157*) อธิบายได้ว่า เมื่อผู้ประกอบการมีการส่งมอบสินค้าและบริการที่ตรงเวลาและตรงตามเงื่อนไขการสั่งซื้อของลูกค้า ส่งผลทำให้มีความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดของชัยสมพล ชาวประเสริฐ (2546, หน้า 134) ที่ได้อธิบายว่า การให้บริการลูกค้าระหว่างทำธุรกรรมเป็นช่วงที่ลูกค้าได้ข้อมูลมากพอและตัดสินใจทดลองใช้บริการแล้ว ช่วงนี้จึงมีความสำคัญมากที่สุดในการที่ธุรกิจจะรักษาไว้ได้หรือไม่ หากลูกค้าพอใจในการให้บริการ ลูกค้าก็ย่อมมีแนวโน้มจะใช้บริการต่อไป ข้อค้นพบของผู้วิจัยมีความสอดคล้องกับการศึกษาของ พัชราภรณ์ เนียมมณี. (2556) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความเสี่ยงของโซ่อุปทาน ในอุตสาหกรรมยานยนต์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging Management) โดยการออกแบบผลิตภัณฑ์ (β= 0.298*) อธิบายได้ว่า เมื่อผู้ประกอบการมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าส่งผลทำให้มีความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดของ คำนาย