

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

การพัฒนาและสร้างเสริมความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจจำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืช ถือว่ามีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศไทย เนื่องจากสินค้าเกษตรเป็นรากฐานที่สำคัญของประเทศไทย ทั้งนี้ ตามนโยบายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งประเทศไทย ฉบับที่ 10 โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้เน้นการเพิ่มศักยภาพธุรกิจที่เป็นพื้นฐานและเป็นผลิตภัณฑ์ที่ประเทศไทยมีความชำนาญ โดยให้การสนับสนุนภาคเกษตรกรรมเป็นหลัก เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในเวทีโลก ซึ่งมีคู่แข่งที่สำคัญเกิดขึ้นใหม่ เช่น เวียดนาม จีน เป็นต้น การยกระดับธุรกิจภาคการเกษตรนั้นต้องอาศัยปัจจัยหลายประการ ทั้งสภาพพื้นที่สำหรับการเพาะปลูก เมล็ดพันธุ์และพันธุ์พืชที่ใช้ในการเพาะปลูก รวมทั้งปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ดินฟ้าอากาศ และภัยธรรมชาติต่างๆ ที่จะทำลายผลผลิตทางการเกษตร และปัจจัยที่มีความสำคัญที่ต้องมีการควบคุม คือ ภัยจากศัตรูพืช ได้แก่ แมลง หนอน เพลี้ย วัชพืช ฯลฯ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะทำลายผลผลิตทางการเกษตร ถ้าไม่มีการควบคุมและป้องกัน ทางเลือกหนึ่งของเกษตรกรในการป้องกันศัตรูพืชคือใช้สารกำจัดศัตรูพืช เพื่อป้องกันและทำลายศัตรูพืช ก่อนที่ศัตรูพืชเหล่านั้นจะทำลายผลผลิตทางการเกษตรเสียหาย ดังนั้นธุรกิจการจำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืช จึงเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการสร้างประสิทธิภาพและเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งปัจจุบันมีร้านค้าปลีกจำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืชเกิดขึ้นมากมายทั่วประเทศไทย

เนื่องจากสารกำจัดศัตรูพืชเป็นสินค้าที่ต้องได้รับการตอบสนองอย่างรวดเร็ว เพราะการกำจัดศัตรูพืชเป็นกิจกรรมที่เร่งด่วน ถ้าไม่มีการกำจัดหรือป้องกันศัตรูพืชอย่างเร่งด่วน จะทำให้ผลผลิตทางการเกษตรเสียหาย และยังทำให้ผลผลิตทางการเกษตรราคาตกต่ำเนื่องจากคุณภาพไม่ดี ดังนั้น การตอบสนองความต้องการของลูกค้าร้านค้าอย่างรวดเร็วจึงเป็นสิ่งสำคัญ ความสามารถในการตอบสนองลูกค้าสุดท้ายหรือผู้ใช้สารกำจัดศัตรูพืชจึงเป็นสิ่งที่สำคัญ โซ่อุปทานของสารกำจัดศัตรูพืชต้องสนับสนุนและช่วยผลักดันให้สินค้าไปสู่ลูกค้าสุดท้ายให้รวดเร็ว ถูกต้อง และราคาไม่สูงเกินไป นอกจากนี้การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการร่วมมือกันระหว่างองค์กรคู่ค้าในโซ่อุปทานตั้งแต่ ผู้ส่งมอบ

ผู้ผลิต ผู้กระจายสินค้า จนกระทั่งถึงผู้บริโภคชั้นสุดท้าย เพื่อให้เกิดความเข้มแข็ง ความคล่องตัวในการปรับกลยุทธ์และผลประโยชน์ที่ได้รับมากที่สุดใ้โซ่อุปทานเดียวกัน

บทบาทหนึ่งที่สำคัญในการจัดการโซ่อุปทาน คือการจัดการสินค้าคงคลังภายในโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพ มีระดับสินค้าคงคลังที่เหมาะสมในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากในการดำเนินธุรกิจมีหลายปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งถ้าปัจจัยเหล่านี้เกิดความผันผวน ไม่แน่นอน ก็จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค แหล่งความไม่แน่นอนเหล่านี้ ได้แก่ ผู้บริโภคมีความไม่แน่นอนเกิดการเปลี่ยนแปลงความต้องการบ่อย ความไม่แน่นอนในกระบวนการผลิต ความไม่แน่นอนในการส่งมอบวัตถุดิบของ Supplier เป็นต้น องค์กรต้องบริหารระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสมทางด้านต้นทุนค่าใช้จ่าย และสามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

การจัดการสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสมเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันให้กิจกรรมในกระบวนการทางธุรกิจขององค์กรสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง ภายใต้สถานการณ์การแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบัน การมีสินค้าคงคลังในปริมาณที่ไม่เหมาะสม หรือการจัดเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่มากเกินไปจนความจำเป็นต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าจะเป็นต้นทุนทางธุรกิจในลักษณะต้นทุนจม (Sunk Cost) และไม่เป็นผลดีต่อการดำเนินธุรกิจ ในทางตรงกันข้าม การจัดเก็บสินค้าคงคลังมีปริมาณน้อยเกินไปและไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพียงพอจะมีผลกระทบต่อองค์กร คือ ระดับความพึงพอใจและความเชื่อถือว่าลูกค้ามีให้องค์กรจะลดลง หรือลูกค้าไม่กลับมาซื้อสินค้าอีก กรณีดังกล่าวเป็นลักษณะของต้นทุนจากการเสียโอกาสขายและต้นทุนจากการไม่สามารถตอบสนองความต้องการให้ลูกค้าได้ ซึ่งในสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบันย่อมไม่เป็นผลดีต่อองค์กรอย่างแน่นอน

การให้คำปรึกษาเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพของโซ่อุปทานของธุรกิจจำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืชครั้งนี้ จะเน้นไปยังสมาชิกในโซ่อุปทาน 3 ส่วน คือ ผู้ผลิต ผู้กระจายสินค้า และร้านค้าปลีก ซึ่งเพิ่มศักยภาพในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า (ในที่นี้ลูกค้าคือ ร้านค้าปลีก) การให้คำปรึกษาครั้งนี้จะมุ่งเน้นเข้าไปศึกษาบริษัทที่กระจายสินค้า คือ บริษัท ภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและศักยภาพด้านการบริหารสินค้าคงคลังให้กับบริษัทฯ โดยเข้าไปศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้นภายในบริษัทฯ และศึกษาวิเคราะห์หารูปแบบวิธีจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นของบริษัทฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการตอบสนองลูกค้าของบริษัทฯ และลดต้นทุนของบริษัทฯ ส่วน

สุดท้ายที่เข้าศึกษา คือ ผู้ผลิตสินค้า โดยเข้าไปศึกษารูปแบบการดำเนินงานของผู้ผลิต ปริมาณการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองลูกค้าของผู้ผลิต เพื่อศึกษาวิธีการกำหนดนโยบายการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทผู้กระจายสินค้า คือ บริษัท ภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี จำกัด จากข้อมูลทั้ง 3 ส่วนนี้ จะนำไปศึกษาวิเคราะห์และหารูปแบบการจัดการที่เหมาะสม เพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพและศักยภาพให้กับธุรกิจในโซ่อุปทานนี้

1.2 วัตถุประสงค์ของการให้คำปรึกษา

1. ศึกษาวิธีบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทผู้กระจายสินค้า (บริษัท ภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี จำกัด) เพื่อการตอบสนองความต้องการรายเดือนของลูกค้า (ร้านค้าปลีก) ที่ภูมิภาคอย่างทั่วถึง
2. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารระดับสินค้าคงคลังของบริษัทผู้กระจายสินค้า ให้สอดคล้องกับความต้องการรายเดือนของลูกค้าที่เกิดขึ้น
3. เพื่อกำหนดนโยบายการสั่งซื้อสินค้าสารกำจัดศัตรูพืชของบริษัทผู้กระจายสินค้าจากผู้ผลิตสินค้าสารกำจัดศัตรูพืช

1.3 ขอบเขตของการให้คำปรึกษา

ขอบเขตของการให้คำปรึกษารั้งนี้ จะให้ความสำคัญกับบริษัทผู้กระจายสินค้า ซึ่งก็คือ บริษัท ภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี จำกัด เป็นศูนย์กลางในโซ่อุปทาน โดยมีความสัมพันธ์กับบริษัทต้นน้ำคือ บริษัทผู้ผลิตสินค้าสารกำจัดศัตรูพืช สาเหตุที่เลือกผู้ผลิตสารกำจัดศัตรูพืชเพราะบริษัทได้ซื้อสินค้าสารกำจัดศัตรูพืชจากผู้ผลิตเป็นหลัก และบริษัททางปลายน้ำคือร้านค้าปลีกต่างๆที่จำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืชให้กับลูกค้ารายย่อย เนื่องจากร้านค้าปลีกถือเป็นลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทภัทรเกษตรฯ เป็นส่วนที่สร้างกำไรให้กับบริษัทเป็นหลักดังภาพที่ 1.1 โดยเก็บข้อมูลจาก 3 ส่วน คือ

1.บริษัทผู้ผลิตสารกำจัดศัตรูพืช เป็นบริษัทที่จำหน่ายสินค้าสารกำจัดศัตรูพืชให้กับบริษัทโดยตรง โดยนำเข้าวัตถุดิบสารเคมีจากต่างประเทศ แล้วมาแบ่งบรรจุภายในประเทศไทย ก่อนจำหน่ายสู่ลูกค้าและบริษัท โดยบริษัทผู้ผลิตมีทั้งหมด 4 บริษัท คือ

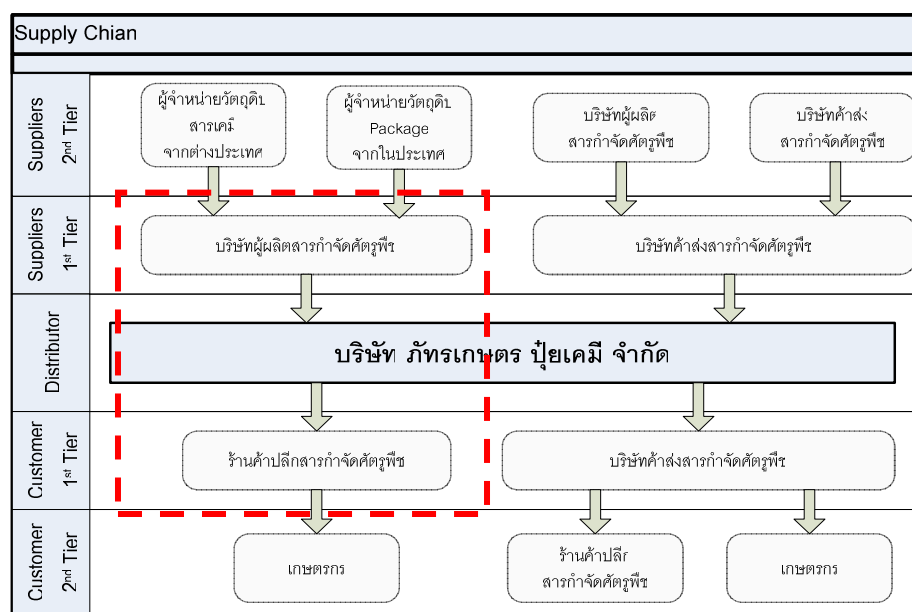
- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| 1. บริษัท Supplier1 จำกัด | ผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อ A และ B |
| 2.บริษัท Supplier2 จำกัด | ผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อ C |
| 3.บริษัท Supplier3 จำกัด | ผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อ D |
| 4.บริษัท Supplier4 จำกัด | ผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อ E |

2.บริษัทที่กระจายสินค้าไปสู่ลูกค้าร้านค้าปลีก คือ บริษัทภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี จำกัด เป็นบริษัทที่เราทำการให้คำปรึกษา โดยเน้นเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการระดับสินค้าคงคลังเป็นหลัก เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เป็นร้านค้าปลีก ลดระยะเวลาในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง และลดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง

3.ลูกค้าของบริษัทที่เป็นร้านค้าปลีก ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัทภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี จำกัด ซึ่งบริษัทมีลูกค้ากระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยแบ่งตามภูมิภาคเป็น ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้

ภาพที่ 1.1

โซ่อุปทานของบริษัทที่ให้คำปรึกษา



การให้คำปรึกษารั้งนี้ไม่มีขอบเขตการศึกษา ตามหัวข้อดังต่อไปนี้

1.ศึกษาวิธีการดำเนินงานของบริษัทที่ให้การศึกษา โดยศึกษาระบบการทำงานของ บริษัทฯ และรวบรวมข้อมูลด้านต่างๆ ได้แก่ ข้อมูลการดำเนินงานของบริษัทฯ ลูกค้าของบริษัทฯ ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทฯจากผู้ผลิตสารกำจัดศัตรูพืช ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า

ร้านค้าปลีก นโยบายของบริษัทในการให้บริการสำหรับลูกค้า วิธีการสั่งซื้อสินค้าของบริษัท และ ปัญหาของบริษัทที่กำลังประสบอยู่ในปัจจุบัน เป็นต้น เพื่อนำไปวิเคราะห์และหาเครื่องมือหรือวิธีการบริหารงานที่เหมาะสมและสามารถเข้ามาแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นกับบริษัท

2.ศึกษาวิธีการดำเนินงานของผู้ผลิตสารกำจัดศัตรูพืช โดยศึกษาบริษัทที่ผลิตสินค้าสารกำจัดศัตรูพืชที่จำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท โดยข้อมูลที่รวบรวมได้แก่ วิธีการดำเนินงานของผู้ผลิต นโยบายในการให้บริการของผู้ผลิต ระยะเวลาการส่งสินค้านับตั้งแต่ผู้ผลิตได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า วิจัยพยากรณ์เพื่อกำหนดระดับการผลิตสินค้าของผู้ผลิต เป็นต้น ข้อมูลที่ได้จะนำไปหาความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการสินค้าของลูกค้าร้านค้าปลีกกับปริมาณระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าร้านค้าปลีก อีกประการหนึ่งยังสามารถลดระยะเวลาการเก็บสินค้าและลดต้นทุนในคลังสินค้าของบริษัทได้

3.ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลรูปแบบการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลคำสั่งซื้อสินค้าของร้านค้าปลีก แบ่งเป็นภูมิภาคเป็นทั้งหมด 4ภาค คือ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้ ซึ่งเป็นลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทโดยข้อมูลที่จัดเก็บคือระยะเวลาการส่งมอบสินค้าไปถึงลูกค้า นับตั้งแต่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้า ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้ารายเดือน เพื่อนำไปวิเคราะห์หาจุดสั่งซื้อสินค้าที่ประหยัดสำหรับบริษัท และระดับปริมาณสินค้าคงคลังที่เหมาะสมกับการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

4. รวบรวมข้อมูลความต้องการ อุปทาน และระดับราคาของสินค้า โดยทำการรวบรวมข้อมูลการสั่งซื้อสินค้าของบริษัท และปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า โดยสินค้าที่จัดเก็บทั้งหมด 5 ผลิตภัณฑ์ คือ A,B,C,D และE โดยจัดเก็บข้อมูลปริมาณสินค้าเป็นรายเดือน นับตั้งแต่ ปี 2544-2548 รวมระยะเวลา 60 เดือน และระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าของผู้ผลิต นับตั้งแต่บริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต เพื่อนำไปเปรียบเทียบและใช้ในการวิเคราะห์ศึกษารูปแบบการพยากรณ์ที่เหมาะสมสำหรับการสั่งซื้อสินค้ารายเดือนของบริษัท

5.ศึกษาวิเคราะห์และเลือกรูปแบบการพยากรณ์ที่เหมาะสม โดยศึกษารูปแบบการพยากรณ์ เพื่อการสั่งซื้อสินค้ารายเดือน พิจารณารูปแบบที่เหมาะสมกับกรณีของบริษัท ในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นรายเดือน ตามภูมิภาค วิธีการที่ใช้ในการพยากรณ์นั้นจะใช้ตัวแบบการพยากรณ์ที่ประกอบด้วยผลของแนวโน้ม และฤดูกาล โดยได้เลือกตัวแบบดังกล่าวมา 2 ตัวแบบหรือ 2 วิธี คือ

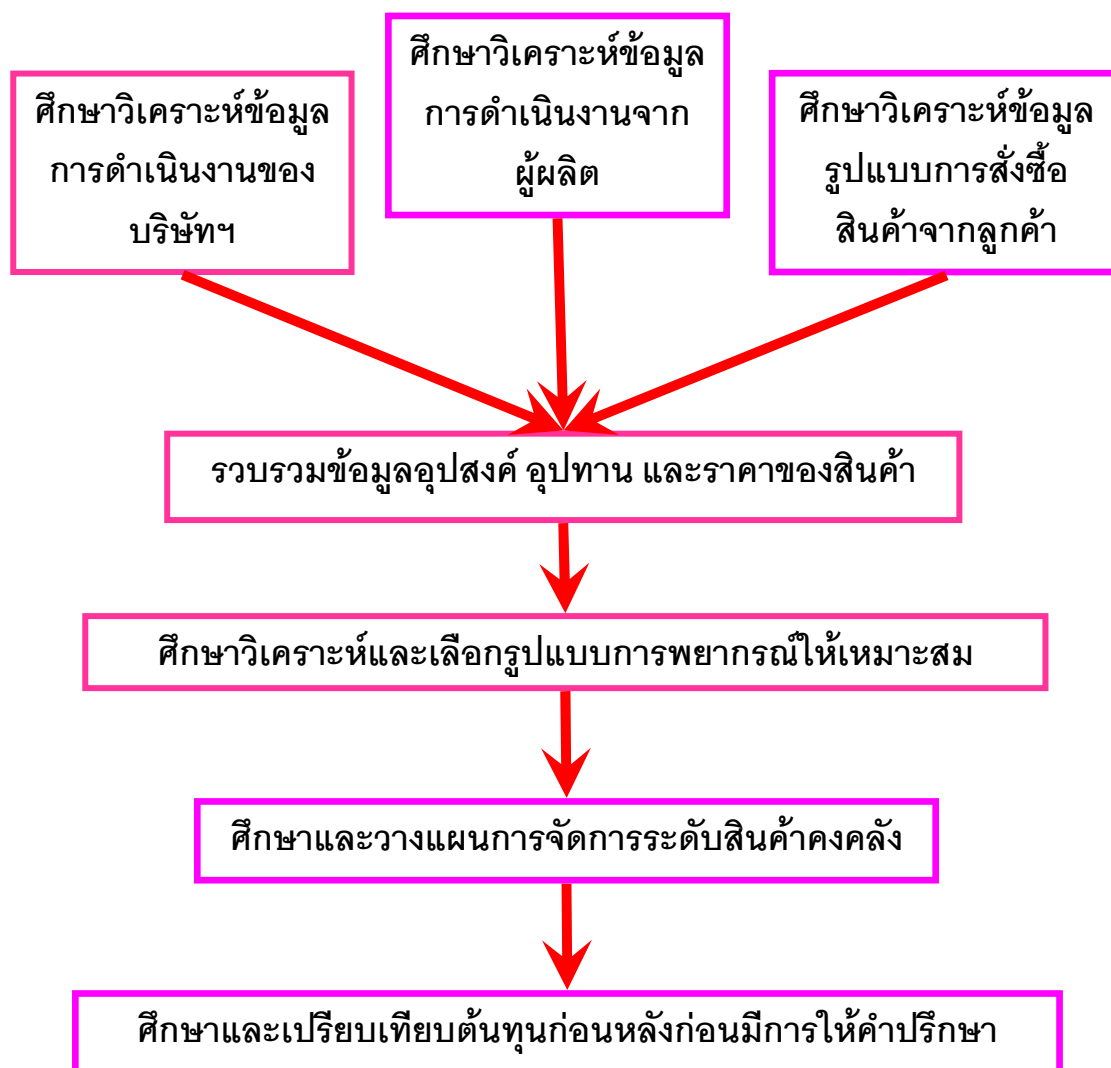
- วิธีการการปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลของ Holt และ Winters ในรูปแบบบวก (Holt-Winter's Additive Exponential Smoothing Method)
- วิธีการการปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลของ Holt และ Winters ในรูปแบบคูณ (Holt-Winter's Multiplicative Exponential Smoothing Method)

โดยนำผลของการพยากรณ์ปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารายเดือนที่ได้ตามวิธีทั้งสอง ไปเปรียบเทียบกับข้อมูลจริงของปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารายเดือนของลูกค้าในปี พ.ศ. 2549 และทำการทดสอบความคลาดเคลื่อนของการพยากรณ์ รวมทั้งการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ ใช้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของ Pearson เพื่อวัดระดับความสัมพันธ์ ทิศทางความสัมพันธ์ และลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลที่ได้จากการพยากรณ์ปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารายเดือน เทียบกับข้อมูลจริงของปริมาณการสั่งซื้อสินค้ารายเดือนของลูกค้าในปี พ.ศ. 2549

6.ศึกษาลักษณะการจัดการสินค้าคงคลัง โดยกำหนดนโยบายการจัดเก็บสินค้าคงคลังเพื่อรับมือกับความไม่แน่นอนของความต้องการของลูกค้าร้านค้าปลีก และความไม่แน่นอนจากสาเหตุอื่นๆ โดยจะต้องเข้าไปศึกษาระยะเวลาการส่งมอบสินค้าของผู้ผลิตสินค้าสารกำจัดศัตรูพืช นับตั้งแต่ได้รับคำสั่งซื้อจากบริษัทผู้กระจายสินค้า และปริมาณการสั่งซื้อสินค้าสารกำจัดศัตรูพืชของลูกค้าร้านค้าปลีก เพื่อใช้ในการวางแผนสำหรับกำหนดปริมาณระดับสินค้าคงคลังที่เหมาะสมรายเดือน และตอบสนองความต้องการของลูกค้าร้านค้าปลีกรายเดือน

7.ศึกษาและเปรียบเทียบต้นทุนก่อนและหลังจากการให้คำปรึกษา โดยศึกษาจากข้อมูลของต้นทุนจัดเก็บสินค้าคงคลังใน 1 ปี โดยเปรียบเทียบข้อมูลจริงที่เก็บในปี พ.ศ.2549 และข้อมูลจากวิธีการที่ได้จากการให้คำปรึกษาในปีเดียวกัน เพื่อศึกษาความสามารถในการลดต้นทุนจัดเก็บสินค้า และประสิทธิภาพการจัดการระดับสินค้าคงคลัง หลังจากมีการให้คำปรึกษา

ภาพที่ 1.2
ขอบเขตของการให้คำปรึกษา



1.4 นิยามศัพท์

1. การจัดการโซ่อุปทาน หมายถึง วิธีการบริหารกระบวนการผลิตและจัดจำหน่ายที่มีการประสานงานกันอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยระบบโซ่อุปทานจะประกอบไปด้วยผู้จัดหา ผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้ค้าปลีกและผู้ซื้อ ซึ่งการเคลื่อนย้ายของวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์จะเริ่มต้นจากผู้จัดหาไปสู่ผู้ซื้อ และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในระบบโซ่อุปทานทั้ง 2 ทิศทาง

2. ความต้องการ หมายถึง ความต้องการของผลิตภัณฑ์ ความต้องการอาจเกิดจากหลายสาเหตุ เช่นการสั่งซื้อ หรือการพยากรณ์

3. การจัดการความต้องการ หมายถึง การจัดการเกี่ยวกับการแทรกแซงในตลาดที่มีอิทธิพลต่อความต้องการสำหรับการบริการ และทรัพย์สินที่ใช้สำหรับอุปทานของการบริการ เพื่อให้ทรัพยากรที่มีอยู่กับการต้องการที่แท้จริงมีความเหมาะสมกันได้ดีที่สุด และเพื่อแสดงว่าการบริการที่ให้ไปนั้นมีคุณค่ามากที่สุดสำหรับเงินที่จ่ายไป

4. อนุกรมเวลา หมายถึง ชุดของค่าสังเกตที่เก็บรวบรวมมาตามลำดับเวลาอย่างต่อเนื่องโดยปกติช่วงเวลาที่เก็บค่าสังเกตมาจะเท่ากัน หรืออาจจะไม่เท่ากันก็ได้

5. สินค้าคงคลัง หมายถึง จำนวนสินค้าที่อยู่ภายใต้การดูแลรักษาของหน่วยงานและถูกเก็บไว้ในสภาพที่ไม่มีผลผลิต เพื่อที่จะนำไปใช้หรือขายตามที่ปรารถนา โดยที่สินค้า อาจหมายถึงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ชิ้นส่วนในกระบวนการผลิต หรือ สินค้าสำเร็จรูป

6. การจัดการสินค้าคงคลัง หมายถึง การจัดการดำเนินการที่สำคัญโดยศึกษาพฤติกรรมของต้นทุนของสินค้าคงคลังกับระดับของสินค้าคงคลังที่มีการเปลี่ยนแปลง

7. ระดับสินค้าคงคลังที่เหมาะสม หมายถึง การจัดการระดับสินค้าให้มีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยกำหนดระดับการให้บริการของลูกค้าเพื่อกำหนดปริมาณการจัดเก็บสินค้าคงคลังที่เหมาะสม

1.5 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการให้คำปรึกษา

1. เพิ่มความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกของบริษัทผู้กระจายสินค้า เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าร้านค้าปลีก และส่งผลต่อถึงลูกค้าสุดท้ายเมื่อสินค้าไปถึงมือลูกค้าสุดท้ายยิ่งเร็ว ยิ่งช่วยลดความสูญเสียในสินค้าเกษตร และยิ่งไปช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้ผลผลิตทางการเกษตรมีปริมาณผลผลิตต่อไร่สูง มีคุณภาพดี

2. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่จัดเก็บสินค้า ลดการจัดเก็บสินค้าที่มีแนวโน้มความต้องการของลูกค้าน้อย ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า และลดการเสียหายที่เกิดจากสินค้าหมดอายุก่อนการจำหน่าย

3. บริษัทผู้กระจายสินค้า สามารถกำหนดนโยบายการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต และนโยบายการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าร้านค้าปลีก นำมากำหนดระดับสินค้าคงคลังของบริษัทฯ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าร้านค้าปลีกอย่างมีประสิทธิภาพ ลดผลกระทบจากความไม่

แน่นอนในความต้องการของลูกค้าร้านค้าที่มีมากเกินไปในช่วงฤดูกาลเพาะปลูก หรือน้อยเกินไป
นอกช่วงฤดูกาลเพาะปลูก