

## บทที่ 5

### สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการประยุกต์การใช้กระบวนการลูกโซ่มาร์คอฟในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดนั้น จะทำให้เราทราบถึงอนาคตได้ว่า การตลาดในอนาคตนั้นจะเป็นอย่างไรต่อไป ดังเช่นการประยุกต์ที่กล่าวมาแล้วนั้น ทำให้ทราบถึงความนิมรลจักรยานยนต์ว่าในระยะ 1 เดือนต่อไปความนิมรลจักรยานยนต์จะเป็นอย่างไร หรือในระยะยาวความนิมรลจักรยานยนต์ในท้องตลาดจะเป็นอย่างไร ซึ่งอาจจะเป็นประโยชน์ในด้านการผลิต หรือการให้บริการของผู้ผลิตต่อไปข้างหน้าได้ว่าผู้ผลิตควรจะผลิตรถจักรยานยนต์ยี่ห้อต่าง ๆ ออกมาเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างไร หรืออาจจะเป็นประโยชน์ต่อห้างร้านบริษัทต่าง ๆ ได้ว่าต่อไปควรที่จะสังนารถจักรยานยนต์ยี่ห้อไหนเข้ามาบริการให้แก่ลูกค้าเพื่อเป็นการลดต้นทุนการนำเข้า หรือผู้ผลิตอาจจะมีปรับปรุงทางด้านราคา การโฆษณา การให้บริการ รูปแบบของรถให้ดีขึ้น เพื่อที่จะดึงดูดใจลูกค้า ดังนั้นการใช้กระบวนการลูกโซ่มาร์คอฟก็จะให้ประโยชน์ในด้านการตลาดได้ดี

ส่วนการประยุกต์การใช้กระบวนการลูกโซ่มาร์คอฟในการวางแผนบุคลากร ก็เป็นเทคนิคที่ช่วยในการวางแผนบุคลากรได้ เพราะการวางแผนบุคลากรเป็นสื่อที่ช่วยให้ได้คนดีมีความรู้ความสามารถมาปฏิบัติงาน การวางแผนบุคลากรจะช่วยให้ทราบถึงความต้องการกำลังคนในอนาคตว่าหน่วยงานนั้นต้องการคนจำนวนเท่าใด ประเภทใด ในเวลาใด ซึ่งจะทำให้การทำงานในองค์กรหรือหน่วยงานนั้นเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสุดท้ายการประยุกต์การใช้กระบวนการลูกโซ่มาร์คอฟในการวางแผนวิเคราะห์ลูกหนี้ ก็จะทำให้ทราบได้หรือประมาณได้ว่าในอนาคต จะมีหนี้สูญเป็นเท่าไร หรือจะได้รับการชำระเงินเป็นเท่าไร เพื่อช่วยในการประเมินรายได้ หรือผลกำไรของเจ้าของกิจการ

กระบวนการลูกโซ่มาร์คอฟมีประโยชน์อย่างยิ่งในทางธุรกิจความน่าจะเป็นแบบทรานสิชันเป็นความน่าจะเป็นแบบมีเงื่อนไข ซึ่งสามารถอธิบายสัดส่วนของสภาวะหนึ่ง ๆ โดยกำหนดสภาวะที่ผ่านมาให้และจะต้องวิเคราะห์ให้ได้ตั้งแต่เริ่มแรกก่อนว่า เมตริกซ์แสดงความน่าจะเป็นแบบทรานสิชัน นั้นมีลักษณะทั่วไป หรือมีลักษณะของ สถานะดูดกลืนอยู่ด้วย เพราะการคำนวณยอมใช้วิธีการแตกต่างกันไป ความน่าจะเป็นแบบสแตติสติก ก็เป็นความน่าจะเป็นแบบมีเงื่อนไขซึ่งสามารถอธิบายสัดส่วนของสภาวะหนึ่ง ๆ ในระยะยาวได้

อย่างไรก็ตามในการวิเคราะห์ด้วยการใช้กระบวนการลูกโซ่มาร์คอฟนั้นค่อนข้างที่จะมีจุดอ่อนบางประการ เนื่องจากข้อสมมติฐานของการวิเคราะห์ ซึ่งอาจจะขัดกับความเป็นจริงอยู่บ้าง เพราะความเป็นจริงในธุรกิจต่าง ๆ มักจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ หากผู้อ่านมีความสนใจที่จะค้นคว้าเพื่อให้เหมาะสมกับธุรกิจในปัจจุบัน ผู้วิจัยจึงขอเสนอกระบวนการเรณดอมวอล์ค(Random Walk) เพื่อช่วยในการตัดสินใจ

ดังนั้นในการวิเคราะห์ด้วยกระบวนการลูกโซ่มาร์คอฟควรต้องนำข้อสมมติฐาน เหล่านี้มาพิจารณาเพิ่มเติม ก่อนที่จะมีการตัดสินใจใช้กระบวนการวิเคราะห์นี้ และนอกจากประโยชน์ทางด้านธุรกิจแล้วกระบวนการลูกโซ่มาร์คอฟยังมีคุณค่าในทางด้านอื่น ๆ อีกมาก ซึ่งจะไม่ขอกล่าวไว้ ณ ที่นี้