

**ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง**

๑. ชื่อโครงการ “การศึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรมและการทดสอบตลาด”
กิจกรรมสร้างผู้ประกอบการและต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม (DIPROM PATHFINDER) ภายใต้โครงการเร่ง
การจัดตั้งและขยายธุรกิจของผู้ประกอบการอัจฉริยะ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖

๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กลุ่มสนับสนุนการจัดตั้งธุรกิจ กองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่

๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร วงเงิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท (ห้าแสนบาทถ้วน)

๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ ๑๑ พฤษภาคม ๒๕๖๖
เป็นเงิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท (ห้าแสนบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว

๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาตามท้องตลาด)

๕.๑ บริษัท โซเซียลแล็บ จำกัด

๕.๒ บริษัท เอ็น บี เอส รีเสิร์ช แอนด์ คอนซัลติ้ง จำกัด

๕.๓ บริษัท อะลาโมด จำกัด

๖. รายชื่อคณะกรรมการกำหนดราคากลาง

๖.๑ นายพลารุท วงศ์วิวัฒน์

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ

๖.๒ นางสาวอัจฉรา รุ่งเขต

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ

๖.๓ นางสาวณัฐพัชร ปราเปรม

นักวิชาการอุตสาหกรรม

ขอบเขตงานจ้าง (Term of Reference : TOR)

“การปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรมและการทดสอบตลาด”

กิจกรรมสร้างผู้ประกอบการและต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม (DIPROM Pathfinder)

ภายใต้ โครงการเร่งการจัดตั้งและขยายธุรกิจของผู้ประกอบการอัจฉริยะ

ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖

๑. หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันประเทศไทยถูกจัดให้อยู่ในกลุ่มประเทศที่เติบโตทางเศรษฐกิจจากการผลิตที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency - driven economy) แต่เมื่อพิจารณาในระยะยาว ปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนเศรษฐกิจไทยอาจไม่เพียงพอที่จะผลักดันให้เกิดความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจได้ เนื่องจากทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัด อีกทั้งค่าจ้างแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น การเร่งพัฒนาเศรษฐกิจให้เป็นเศรษฐกิจที่เติบโตด้วยวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (Innovation - driven economy) จึงมีความสำคัญอย่างมากต่อการสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจไทย ผ่านกลไกการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการอัจฉริยะ (Smart Enterprises) โดยเฉพาะผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur) และวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ให้เป็น “นักรบเศรษฐกิจพันธุ์ใหม่” (New Economic Warrior: NEW) ที่สร้างธุรกิจโดยใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์เป็นฐาน สามารถใช้ทรัพยากรของประเทศในการผลิตสินค้าและบริการ มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มการจ้างงานในท้องถิ่น และการกระจายรายได้สู่ภูมิภาค เพื่อเป็นกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล

ตลอดระยะเวลา ๖ ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. ๒๕๕๙ - ๒๕๖๔) ภาครัฐได้ตระหนักถึงความสำคัญของการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่และวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างต่อเนื่อง โดยออกนโยบายด้านการส่งเสริมและจัดทำโครงการต่าง ๆ มากมายที่สนับสนุนผู้ประกอบการและระบบนิเวศในการดำเนินธุรกิจ แต่ทว่าจำนวนผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงนั้นยังมีไม่มากนัก โดยพบข้อจำกัดหลายด้านที่เป็นอุปสรรคต่อการเติบโต อาทิผู้ประกอบการไม่มีทักษะการดำเนินธุรกิจที่ดีพอ บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญสูงเฉพาะด้านมีจำนวนน้อย การรวมกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายความร่วมมือและพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้ระหว่างกลุ่มอุตสาหกรรมยังมีไม่มากนัก เงินทุนในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์มีจำกัด รวมถึงการสนับสนุนทางด้านการตลาดยังไม่ดีพอ เป็นต้น

กองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้เล็งเห็นถึงสภาพปัญหาดังกล่าว จึงได้จัดทำกิจกรรม “สร้างผู้ประกอบการและต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม (DIPROM Pathfinder)” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม โดยมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมที่เปิดกว้างทางความคิด และทัศนคติแบบสากล (Global Mindset) ทำให้คนไทยมองเห็นแนวโน้มของปัญหา (Pain point) ที่ต้องการหาแนวทางการแก้ปัญหาที่ตรงจุด (Solution) พร้อมทั้งสร้างแรงบันดาลใจในการเป็นผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม รวมถึงช่วยอำนวยความสะดวกให้สามารถเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี ผลงานวิจัย ทรัพย์สินทางปัญญา ภายในประเทศอย่างเต็มที่ ส่งผลให้เกิดการสร้างและพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด ตลอดจนสนับสนุนให้เกิดกิจกรรมการทดสอบตลาดสินค้านวัตกรรม (Market Validation) เพื่อเก็บข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า (Customer Insight) อันจะเป็นการยกระดับและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยให้สามารถจัดตั้งธุรกิจฐานนวัตกรรม ขยายฐานกิจการทั้งในและต่างประเทศได้ นำไปสู่การสร้างผลกระทบเชิงเศรษฐกิจของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศต่อไป (Gross Domestic Product: GDP)

๒. วัตถุประสงค์

เพื่อสร้างและสนับสนุนผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมให้มีโอกาสเข้าถึงองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยี และพัฒนาทักษะการดำเนินธุรกิจให้สามารถต่อยอดการเริ่มต้นธุรกิจหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่เชิงพาณิชย์ได้

กท
สม
น

๓. กลุ่มเป้าหมาย

- ๑) เคยเข้าร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ ผ่านกระบวนการ “การบ่มเพาะองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีและทักษะการดำเนินธุรกิจ (Incubation Program)” กิจกรรมสร้างผู้ประกอบการและต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม (DIPROM Pathfinder) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมาก่อน
- ๒) มีความพร้อมของทีมงานที่จะดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการ

หมายเหตุ : หากผู้ผ่านการคัดเลือกตามข้อ ๑) มีจำนวนไม่เพียงพอกับกลุ่มเป้าหมายที่กำหนด ผู้รับจ้างสามารถคัดเลือกผู้เข้าร่วมเพิ่มเติมจากโครงการอื่นๆ ได้ ตามที่ผู้ว่าจ้างเห็นชอบ

๔. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมแฟชั่นและไลฟ์สไตล์ที่มุ่งเน้นการใช้ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งอนาคต เพื่อมาบุกเบิกสร้างสรรค์ผลงาน อาทิ Craft technology และ Gadget เป็นต้น

๕. พื้นที่ดำเนินการ

กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

๖. ระยะเวลาดำเนินการ

๑๒๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๗. วงเงินงบประมาณ

๕๐๐,๐๐๐ บาท (ห้าแสนบาทถ้วน)

๘. เป้าหมายเชิงผลผลิต

ผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ทีม หรือ ๑๐ คน

๙. เป้าหมายเชิงผลลัพธ์/ตัวชี้วัด และผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลลัพธ์/ตัวชี้วัด

ร้อยละ ๗๐ ของกลุ่มเป้าหมายมีองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีและสมรรถนะในการดำเนินธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น
ร้อยละ ๕๐

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เกิดผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมศักยภาพสูงที่สามารถต่อยอดการเริ่มต้นธุรกิจหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่เชิงพาณิชย์ได้

๑๐. ขอบเขตของงาน

“การปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรมและการทดสอบตลาด” กิจกรรมสร้างผู้ประกอบการและต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม (DIPROM Pathfinder) ภายใต้ โครงการเร่งการจัดตั้ง และขยายธุรกิจของผู้ประกอบการอัจฉริยะ ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการต่าง ๆ โดยมีรายละเอียดการดำเนินงาน ดังนี้

กท 


๑๐.๑ การจัดตั้งทีมงาน การวางแผน และการปฏิบัติงาน

๑๐.๑.๑ การจัดตั้งและเตรียมความพร้อมทีมงาน ผู้รับจ้างต้องจัดตั้งทีมงานและระบุชื่อบุคคลที่รับผิดชอบการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ เช่น ผู้จัดการโครงการ ผู้ประสานงาน ผู้จัดทำเอกสาร รายชื่อวิทยากร หน่วยงานที่รับผิดชอบ สถานที่ติดต่อ โดยระบุรายละเอียดที่สามารถติดต่อ/ประสานงานได้อย่างรวดเร็วถูกต้อง ได้แก่ ที่อยู่ โทรศัพท์ อีเมล ไลน์ไอดี รวมทั้งชี้แจงทำความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับกิจกรรม และสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๑๐.๑.๒ การวางแผน และการปฏิบัติงาน

๑) ผู้รับจ้างกำหนดระยะเวลาการดำเนินงานตลอดกิจกรรมฯ โดยจัดทำเป็น Gantt chart เพื่อแสดงแผนการทำงานในแต่ละกิจกรรม ให้เสร็จสิ้นตามระยะเวลาที่กำหนด

๒) ผู้รับจ้างกำหนดสถานที่ดำเนินการ โดยระบุสถานที่หลักที่ใช้ในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งนี้ควรจัดหาสถานที่ให้เหมาะสมกับการดำเนินกิจกรรม

๓) ผู้รับจ้างต้องจัดหาพี่เลี้ยงหรือผู้เชี่ยวชาญร่วมดำเนินการ โดยมีประสบการณ์ด้านการพัฒนาผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม และมีความเชี่ยวชาญหรือความเข้าใจด้านเทคโนโลยีทั่วไปที่สนับสนุนการสร้างผลงานในอุตสาหกรรมแพชชั่นและไลฟ์สไตล์ อาทิ Craft technology และ Gadget เป็นต้น รวมถึงต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจ การตลาด และ/หรือการเงินเข้าร่วมทีม จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ ๔๐ ของบุคลากรทั้งหมด

๔) ผู้รับจ้างต้องจัดหาองค์กรพันธมิตร (Business partner) ร่วมดำเนินการ โดยเป็นผู้นำเสนอความต้องการหรือระบุสถานะของปัญหา (Problem statement) ที่ต้องการให้ผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมร่วมออกแบบและหาแนวทางการแก้ไขปัญหา (Solution) ทั้งนี้ Business Partner ต้องเข้าร่วมและมีส่วนร่วมในการบ่มเพาะผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนองค์ความรู้และต่อยอดการพัฒนาให้เกิดขึ้นแบบผลิตภัณฑ์อย่างสมบูรณ์ พร้อมทดสอบตลาดจริงต่อไป

๕) ผู้รับจ้างต้องชี้แจงรายละเอียดของกิจกรรมให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรม (ผู้รับบริการ) ได้รับความรู้ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง โดยมีเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบเข้าร่วมกิจกรรม

- ก่อนเริ่มกิจกรรม เพื่อชี้แจงรายละเอียดขอบเขตการดำเนินกิจกรรมที่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมจะได้รับ และแจ้งชื่อเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบกิจกรรม พร้อมเบอร์โทรศัพท์และอีเมล เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสามารถติดต่อเกี่ยวกับการเข้าร่วมกิจกรรมได้อย่างสะดวก

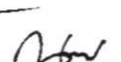
- หลังจบกิจกรรมเพื่อทราบปัญหา อุปสรรค และความต้องการของผู้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อนำมาพัฒนาเป็นแนวทางการดำเนินงานในอนาคต

๑๐.๒ การจัดแสดงและนำเสนอผลงานเพื่อเชื่อมโยงตลาดและแหล่งเงินทุน

๑๐.๒.๑ ผู้รับจ้างนำเสนอรูปแบบการจัดงานแสดงและนำเสนอผลงานเพื่อเชื่อมโยงตลาดและแหล่งเงินทุน โดยสนับสนุนการเข้าร่วมการจัดแสดงสินค้า (Exhibition) การประกวดแข่งขัน (Contest) หรือการจัดนิทรรศการนำเสนอผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรมของผู้ประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง (ระยะเวลาการจัดแสดงไม่น้อยกว่า ๒ วัน) ทั้งนี้ต้องเสนอให้ผู้ว่าจ้างเห็นชอบก่อนดำเนินการ

๑๐.๒.๒ ออกแบบและวางผังพื้นที่การจัดงาน พร้อมตกแต่งสถานที่ให้สวยงาม ทันสมัย เหมาะสมและสอดคล้องกับแนวคิดการจัดงาน

๑๐.๒.๓ จัดหาวิทยากรขนาดใหญ่ หรือ SMEs หรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องที่มีความสนใจร่วมต่อยอดผลงานของผู้ประกอบการทั้งด้านการตลาด หรือแหล่งเงินทุนเข้าร่วมงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ บริษัท/หน่วยงาน

๑๐.๒.๔ ดำเนินการจัดแสดงและนำเสนอผลงานเพื่อเชื่อมโยงตลาดและแหล่งเงินทุน ตามข้อ ๑๐.๒.๑ พร้อมทั้งติดตาม ประเมินผล และจัดทำรายงานสรุปผลการจัดแสดงและนำเสนอผลงานฯ

๑๐.๒.๕ ผู้รับจ้างนำเสนอรูปแบบการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ทีม (๕ ผลิตภัณฑ์) ให้มีโอกาสร่วมกิจกรรมการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม ตามข้อ ๑๐.๓ โดยกำหนดขั้นตอน หลักเกณฑ์ รูปแบบวิธีการคัดเลือก และจัดให้มีการคัดเลือกตามวิธีการที่ได้นำเสนอไว้ ทั้งนี้วิธีการและกระบวนการคัดเลือกล้วนควรเป็นวิธีการที่เหมาะสม โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้

๑๐.๓ การปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม

๑๐.๓.๑ ผู้รับจ้างประเมินข้อมูลเบื้องต้นและการวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการ และจัดทำแผนการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกรายทีม โดยระบุสภาพปัญหาในปัจจุบัน เป้าหมาย และแนวทางการเพิ่มผลิตภาพของทีม โดยจัดหาพี่เลี้ยงหรือผู้เชี่ยวชาญดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำ ถ่ายทอดองค์ความรู้ และประสบการณ์ด้านการออกแบบ การพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ และ/หรือการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถต่อยอดแนวคิดสู่การทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรมและทดสอบตลาดจริงต่อไป กำหนดจำนวนการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ไม่น้อยกว่า ๒ Man-day (๑๒ Man-hour) ต่อทีม จำนวนทั้งหมด ๕ ทีม

๑๐.๓.๒ ติดตาม ประเมินผล พร้อมจัดทำรายงานสรุปผลการปรึกษาแนะนำเชิงลึก โดยมีเนื้อหาอย่างน้อย ดังนี้

- ข้อมูลเบื้องต้นและการวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการ
- แนวทางในการพัฒนาโดยเน้นด้านการออกแบบ การพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ และ/หรือการดำเนินธุรกิจ
- ผลลัพธ์ของการพัฒนาที่เพิ่มขึ้น (เพิ่มองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีและสมรรถนะในการดำเนินธุรกิจ / เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ / เพิ่มยอดขาย / เพิ่มรายได้ / เพิ่มตลาด / เพิ่มความพร้อมของแผนธุรกิจ / เพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ ฯลฯ อย่างใดอย่างหนึ่ง)

๑๐.๔ การทดสอบตลาด

๑๐.๔.๑ ผู้รับจ้างนำเสนอรูปแบบการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ทีม (๓ ผลิตภัณฑ์) เพื่อสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม (Prototype) ที่ได้พัฒนาร่วมกับ Business Partner สำหรับการทดสอบตลาด โดยมีรูปแบบการทดสอบตลาด ดังนี้

- ๑) รูปแบบ Onsite ผ่านการจัดแสดงสินค้า (Exhibition) หรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หน้าร้านของ Business Partner ฯลฯ อย่างใดอย่างหนึ่ง ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๓๐ วัน โดยคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จำนวน ๑ ทีม เข้าร่วมงาน
- ๒) รูปแบบ Online ผ่านเว็บไซต์ของ Business Partner หรือเว็บไซต์อื่นที่เกี่ยวข้องอย่างใดอย่างหนึ่ง ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๓๐ วัน โดยมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ทีม เข้าร่วมงาน

๑๐.๔.๒ ดำเนินการทดสอบตลาดตามรูปแบบและแนวทาง ตามข้อ ๑๐.๔.๑ เพื่อทดสอบการยอมรับของผู้บริโภคเป้าหมายที่มีต่อผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม โดยกำหนดแนวทางการประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ลักษณะการใช้งาน ความเหมาะสม และความปลอดภัยของผู้บริโภคเป้าหมาย ทั้งนี้ต้องประมวลผลการทดสอบด้วยวิธีทางสถิติและแปลผลอย่างมีหลักเกณฑ์ อาทิ การทดสอบการใช้งาน (Usability Testing) การทดสอบสภาพแวดล้อมและความคงทน (Environmental and Durability Testing)

๑๐๑๗

การตรวจสอบข้อบกพร่อง (Defect Testing) และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถมีข้อมูลเชิงลึกที่เป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดต่อไป

๑๐.๔.๓ ติดตาม ประเมินผล พร้อมจัดทำรายงานสรุปผลการทดสอบตลาด

๑๐.๕ การเตรียมข้อมูลเพื่อจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์

๑๐.๕.๑ ผู้รับจ้างจะต้องบันทึกภาพนิ่ง หรือวิดีโอตลอดการดำเนินงาน (การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรมและการทดสอบตลาด) เพื่อเป็น Footage ให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม นำไปใช้ในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ต่อไป

๑๐.๕.๒ ออกแบบและจัดทำ E-Catalog จำนวน ๑ เล่ม เพื่อสนับสนุนการประชาสัมพันธ์ต่อยอดทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ผลิตภัณฑ์ โดยมีเนื้อหาแสดงรายละเอียดของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม อาทิ ชื่อแบรนด์ ข้อมูลการติดต่อ แนวความคิดและขั้นตอนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และรูปภาพมุมมองต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ภาพ พร้อมจัดทำเป็นรูปเล่มขนาด A๔ (กิจการละไม่น้อยกว่า ๒ หน้า) และจัดส่งเป็นไฟล์ดิจิทัลในรูปแบบ PDF, QR-code และ URL Link สำหรับดาวน์โหลดได้

๑๐.๕.๓ คัดเลือกผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Success case) จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ทีม เสนอให้ผู้ว่าจ้างเห็นชอบ พร้อมออกแบบ ถ่ายทำ และประสานงานเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลในการจัดทำวิดีโอของ Success case ความยาวไม่เกิน ๓ นาที จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คลิป (๑ คลิป/๑ ทีม)

๑๐.๕.๔ ตัดต่อและจัดทำวิดีโอสรุปผลการดำเนินกิจกรรมสร้างผู้ประกอบการและต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม (DIPROM Pathfinder) ในระยะเวลาไม่เกิน ๕ นาที พร้อมทั้งประสานงานและดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลในการจัดทำวิดีโออย่างเหมาะสม ตามที่ผู้ว่าจ้างเห็นชอบ

๑๐.๖ การประเมินผลความพึงพอใจ การจัดทำสรุปรายงาน และการบันทึกข้อมูล

๑๐.๖.๑ ผู้รับจ้างต้องให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมประเมินผลการดำเนินกิจกรรม ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ดังนี้

๑) ความพึงพอใจในการรับบริการ ตามแบบฟอร์ม S/๖๖

๒) ประเมินผลลัพธ์ สำหรับการถ่ายทอดความรู้ ตามแบบฟอร์ม O๒/๖๖

๑๐.๖.๒ ผู้รับจ้างต้องจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ในแต่ละงวดงาน จำนวน ๓ ฉบับ และบันทึกในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์จัดส่งให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยรายงานฉบับสมบูรณ์จะต้องมีรายละเอียดอย่างน้อย ดังนี้

- สารบัญ

- รายงานการดำเนินกิจกรรมทั้งหมด ซึ่งประกอบด้วยเนื้อหาการดำเนินงานตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุดกิจกรรม วัตถุประสงค์ ระยะเวลา สถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพการดำเนินงาน ผลผลิต และผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในแต่ละราย รวมถึงปัญหาอุปสรรค ผลกระทบที่เกิดขึ้นทั้งโดยตรงและโดยอ้อม ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางแก้ไขปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานในอนาคต

- เอกสารประกอบการให้คำปรึกษาแนะนำ / สัมมนา / ฝึกอบรม (ถ้ามี) โดยให้แยกไว้ในภาคผนวกท้ายเล่มรายงาน

๑๐.๖.๓ ผู้รับจ้างบันทึกข้อมูลเอกสารทุกงวดงานเป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ลงในระบบบันทึกข้อมูลผู้รับจ้างของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือระบบอื่นตามที่กรมฯ กำหนด ภายในระยะเวลาตามสัญญา ทั้งนี้ ผู้รับจ้างต้องตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลก่อนนำเสนอ และต้องเป็นข้อมูลชุดเดียวกันกับที่ส่งประกอบการเบิกจ่าย

๑๑. คุณสมบัติผู้เสนอราคา

๑. มีความสามารถตามกฎหมาย
๒. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
๓. ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
๔. ต้องเป็นนิติบุคคลที่มีอาชีพรับจ้างทำงานที่จัดจ้างโดยตรง
๕. ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
๖. ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้รับจ้างรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ณ วันเสนอราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรมในการเสนอราคาครั้งนี้
๗. ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกันซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้รับจ้างไม่มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น
๘. บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
๙. เป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขึ้นบัญชีรายการผลิตและบัญชีรายชื่อผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
๑๐. เคยมีผลงานที่เกี่ยวข้องกับขอบข่ายการดำเนินงานมาก่อน อาทิ การฝึกอบรม การถ่ายทอดความรู้ การให้คำปรึกษาแนะนำ การวางแผนธุรกิจ หรือการบริหารจัดการธุรกิจ

๑๒. วิธีการจ้าง

จัดจ้างโดยวิธีเฉพาะเจาะจง ตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๕๖ วรรคหนึ่ง (๒) (ข) และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๒๒ ข้อ ๒๕ (๔ - ๕)

๑๓. เงื่อนไขการยื่นข้อเสนอ

๑. ผู้รับจ้างต้องจัดทำข้อเสนอด้านคุณภาพตามข้อกำหนดในขอบเขตงานอย่างละเอียด พร้อมทั้งข้อเสนอด้านราคาในรูปแบบเอกสารจำนวน ๑ ชุด โดยมีลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม พร้อมประทับตรานิติบุคคล (ถ้ามี) เสนอต่อผู้ว่าจ้าง

๒. ผู้รับจ้างจะต้องมีคุณสมบัติตามที่กำหนด พร้อมแนบเอกสารหลักฐานต่าง ๆ ลงลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม พร้อมประทับตรานิติบุคคล (ถ้ามี) อย่างถูกต้องและครบถ้วน เมื่อได้รับการตรวจสอบแล้วว่ามีคุณสมบัติครบถ้วน จึงจะพิจารณารายละเอียดอื่น ๆ ผู้รับจ้างต้องแนบเอกสารต่าง ๆ ดังนี้

- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- สำเนาสมุดบัญชีธนาคาร
- สำเนาแบบแสดงการลงทะเบียนในระบบ e-GP
- หนังสือมอบอำนาจ
- สำเนาบัตรประชาชนผู้มีอำนาจ/ผู้รับมอบ

๑๔. เกณฑ์การพิจารณา

ในการพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอครั้งนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจะพิจารณาตัดสินโดยใช้เกณฑ์ด้านราคา

๑๕. อัตราค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา และผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้าง โดยกำหนดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของมูลค่าเงินจัดจ้างตามสัญญา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามสัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกจากนี้ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดขึ้นจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวนค่าปรับและค่าใช้จ่ายได้อีกด้วย

๑๖. การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน)

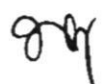
การส่งมอบงาน เพื่อขอเบิกจ่ายงบประมาณในแต่ละงวดนั้น ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงานแก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุ โดยจัดทำเป็นรูปเล่ม จำนวน ๓ ชุด พร้อมทั้งบันทึกไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ส่งมอบให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินตามรายงวดต่อไป ทั้งนี้ผู้รับจ้างต้องทำการบันทึกข้อมูลเอกสารงวดงานเป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ทุกงวด ในระบบบันทึกข้อมูลผู้รับจ้างของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือระบบอื่นตามที่กรมฯ กำหนด โดยกำหนดเนื่องงานการเบิกจ่ายเป็น ๒ งวด ดังนี้

๑๖.๑ งวดที่ ๑ ผู้รับจ้างส่งมอบงาน ดังนี้

- ๑) รายงานการจัดตั้งทีมงาน การวางแผน และการปฏิบัติงาน
- ๒) รายงานผลการจัดแสดงและนำเสนอผลงานเพื่อเชื่อมโยงตลาดและแหล่งเงินทุน
- ๓) รายงานสรุปผลการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ทีม
- ๔) รายงานผลการปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม จำนวนไม่ทั้งหมด ๕ ทีม ทีมละ ๒ Man-day (๑๒ Man-hour) โดยมีเนื้อหอย่างน้อย ดังนี้
 - ข้อมูลเบื้องต้นและการวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการ
 - แนวทางในการพัฒนาโดยเน้นด้านการออกแบบ การพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ และ/หรือ การดำเนินธุรกิจ
 - ผลลัพธ์ของการพัฒนาที่เพิ่มขึ้น (เพิ่มองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีและสมรรถนะในการดำเนินธุรกิจ / เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ / เพิ่มยอดขาย / เพิ่มรายได้ / เพิ่มตลาด / เพิ่มความพร้อมของแผนธุรกิจ / เพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ ฯลฯ อย่างใดอย่างหนึ่ง)

๑๖.๒ งวดที่ ๒ ผู้รับจ้างส่งมอบงาน ดังนี้

- ๑) รายงานสรุปผลการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ทีม
- ๒) รายงานสรุปผลการทดสอบตลาด
- ๓) Footage วิดีโอตลอดการดำเนินงาน
- ๔) E-Catalog จำนวน ๑ เล่ม เพื่อสนับสนุนการประชาสัมพันธ์ต่อยอดทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ผลิตภัณฑ์
- ๕) วิดีโอผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Success case) ความยาวไม่เกิน ๓ นาที จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คลิป (๑ คลิป/๑ ทีม)
- ๕) วิดีโอสรุปผลการดำเนินกิจกรรมสร้างผู้ประกอบการและต้นแบบผลิตภัณฑ์ฐานนวัตกรรม (DIPROM Pathfinder) ในระยะเวลาไม่เกิน ๕ นาที
- ๗) รายงานผลการประเมินความพึงพอใจ และผลลัพธ์ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ


๑๗. การเบิกจ่ายเงิน แบ่งเป็น ๒ งวด

งวดที่ ๑ วงเงินงบประมาณ ร้อยละ ๕๐ ของวงเงินสัญญาจ้าง ภายใน ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญา โดยมีเนื้อหางานประกอบการเบิกค่าจ้าง ตามข้อ ๑๖.๑

งวดที่ ๒ วงเงินงบประมาณ ร้อยละ ๕๐ ของวงเงินสัญญาจ้าง ภายในไม่เกินระยะเวลาสิ้นสุดสัญญา โดยมีเนื้อหางานประกอบการเบิกค่าจ้าง ตามข้อ ๑๖.๒

๑๘. ผู้หน่วยงานรับผิดชอบ

กองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๙. สถานที่ติดต่อ

งานจัดซื้อจัดจ้าง ฝ่ายบริหารงานทั่วไป กองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ชั้น ๕ อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐ โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๓ ต่อ ๑๖๒๕ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๓๒๕๗

๑๑๑ ๕๐๗ ๒๖