

ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา
(Term of Reference : TOR)
กิจกรรมเพิ่มศักยภาพ e-Commerce ให้ดีพร้อมในยุคโควิด
ภายใต้โครงการ D-พร้อมสู้ อยู่ได้ปลอดภัยกับการตลาดออนไลน์ 2.0 ในยุคโควิด
กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ปีงบประมาณ พ.ศ. 2564

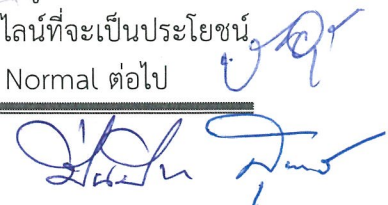
.....

1. หลักการและเหตุผล

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) ซึ่งมียอดผู้ติดเชื้อทั้งในประเทศและทั่วโลกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งยังคงเกิดการแพร่ระบาดอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นมา ส่งผลต่อสถานการณ์เศรษฐกิจที่ถดถอยตามสถานการณ์ ซึ่งจากผลสำรวจ ผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ต่อภาคอุตสาหกรรมและวิสาหกิจไทย ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พบว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้รับผลกระทบด้านกำลังซื้อและยอดขายลดลงถึงร้อยละ 80 โดยผู้ประกอบการมีการปรับตัวทางธุรกิจ ด้านการตลาดสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 71 และมีมาตรการลดรายจ่ายของธุรกิจอยู่ที่ร้อยละ 53 ประกอบกับการจัดอันดับปัญหาของผู้ประกอบการ SMEs ประสบปัญหามากที่สุด อันดับหนึ่งคือเรื่องของการตลาดสูงถึงร้อยละ 66.82 ซึ่งข้อมูลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการได้รับความเดือดร้อนและต้องการความช่วยเหลืออย่างเร่งด่วน จากโครงการของรัฐ โดยเฉพาะในด้านการตลาด ซึ่งเป็นกิจกรรมที่จะผลักดันให้ผู้ประกอบการสามารถขับเคลื่อนเศรษฐกิจของตนต่อไปได้ สอดคล้องกับนโยบาย โควิด 2.0 D-พร้อมสู้ อยู่ได้ปลอดภัย กับแนวทางการตลาด 2.0 ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่มีความตั้งใจในการพัฒนาการตลาด ซึ่งมุ่งเน้นการดำเนินการตลาดและขยายตลาดในรูปแบบต่าง ๆ ประกอบด้วยการส่งเสริมการตลาดออนไลน์ การส่งเสริมกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ แนวทางช่วยเหลือด้านการขนส่ง และแนวทางการตลาดร่วมเป็นคู่ค้ากับภาครัฐ รวมไปถึงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมในโลกพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce)

สังคมพาณิชย์ (Social Commerce) เป็นการค้าออนไลน์ประเภทหนึ่งที่สำคัญในยุคโควิด เป็นการค้าขายสินค้าหรือบริการผ่าน สื่อสังคม (Social Media) โดยตรง ทุกขั้นตอนการซื้อของออนไลน์จะเกิดขึ้นบนช่องทาง Social Media ทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นการหาสินค้าหรือการหาข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าไปจนถึงจบการซื้อขาย เป็นสื่อกลางระหว่างผู้ขายปลีกรายย่อยและลูกค้า โดยมีคุณลักษณะพิเศษคือ ความสามารถในการสื่อสารโต้ตอบระหว่างกันได้ทันทีที่ปัจจุบันกระแสความนิยมใน Social Commerce มีเพิ่มมากขึ้น พบว่า คนไทยร้อยละ 56 ซื้อสินค้าผ่าน Social Commerce ในช่วงโควิดเพิ่มมากขึ้น สินค้าที่มีการซื้อขายในช่องทางดังกล่าวร้อยละ 62 คือ เสื้อผ้า และร้อยละ 59 คือ ผลิตภัณฑ์ความงาม อาจกล่าวได้ว่า Social Commerce คือ โอกาสการซื้อขายในแหล่งที่ผู้ซื้อมากที่สุดในปัจจุบันนี้ เป็นช่องทางการทำธุรกิจที่มีแนวโน้มที่จะเห็นการเติบโตเพิ่มมากขึ้นในอนาคต ร้านค้า หรือผู้ค้าขายจึงควรเข้ามาอยู่ในช่องทางดังกล่าว

กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีภารกิจที่สอดคล้องกับนโยบายดังกล่าวจึงมีแนวคิดในการจัดทำกิจกรรมเพิ่มศักยภาพ e-Commerce ให้ดีพร้อมในยุคโควิด ภายใต้โครงการ D-พร้อมสู้ อยู่ได้ปลอดภัยกับการตลาดออนไลน์ 2.0 ในยุคโควิด ซึ่งจะช่วยพัฒนาทักษะด้านการขายสินค้าออนไลน์ให้แก่ผู้ประกอบการที่กำลังมองหาช่องทางทางการตลาดในรูปแบบของตลาดดิจิทัลที่มีการลงทุนต่ำ และมีความเหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน เริ่มตั้งแต่การสร้างหน้าร้านบนโลกออนไลน์ การทำการตลาดบน Social Media การสร้างและรักษฐานลูกค้า การสร้างประสบการณ์การซื้อสินค้าออนไลน์ให้กับลูกค้า รวมไปถึงการบริหารจัดการหีบห่อและจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า ซึ่งจะครอบคลุมการบริการซื้อขายออนไลน์ที่จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ SMEs ในสถานการณ์เช่นนี้ และต่อยอดให้เกิดการซื้อขายในยุค Next Normal ต่อไป



2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการในยุคโควิดที่ยังมีอยู่ให้มีความรู้และทักษะ ในด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce พร้อมกับเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ให้สามารถขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างครบวงจรและมียอดขายเพิ่มขึ้น

2.2 เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการค้าออนไลน์มีองค์ความรู้ในการเข้าถึงการขายสินค้าให้กับภาครัฐ

3. กลุ่มเป้าหมาย

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน OTOP ทั่วประเทศ หรือ บุคคลทั่วไปที่สนใจ จำนวน 6,000 คน

4. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่น และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงาม และสุขภาพ

5. พื้นที่ดำเนินงาน

ทั่วประเทศ

6. ระยะเวลาดำเนินการ

ระยะเวลา 120 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

7. วงเงินงบประมาณ

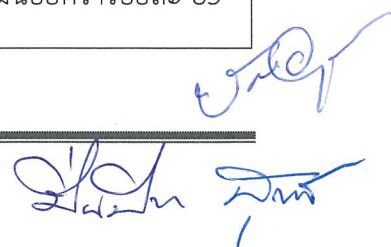
5,000,000 บาท (ห้าล้านบาทถ้วน)

8. วิธีการจัดจ้างที่ปรึกษา

ดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 69 ข้อ 2 (ข) เป็นงานที่ซับซ้อน ซับซ้อนมากหรือมีเทคนิคเฉพาะไม่เหมาะที่จะดำเนินการโดยวิธีประกาศเชิญชวนทั่วไป และระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ข้อ 108 (2) วิธีคัดเลือก

9. ผลผลิต

ผลผลิต	หน่วยนับ/ ค่าเป้าหมาย
9.1 เชิงปริมาณ	
9.1.1 จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และบุคคลทั่วไป ได้รับการฝึกอบรมผ่านช่องทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce	6,000 คน
9.1.2 จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และบุคคลทั่วไป ที่ได้รับคำแนะนำปรึกษาแบบกลุ่มผ่านช่องทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce	300 คน
9.2 เชิงคุณภาพ	
9.2.1 ร้อยละของผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 85



9.2.2 จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ได้รับคำแนะนำปรึกษาแบบกลุ่มผ่านช่องทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้รับการพัฒนาและผ่านเกณฑ์ในการคัดเลือกให้เป็น Success Case ของ 3 สาขาเป้าหมาย สามารถเผยแพร่ให้แก่ผู้สนใจทั่วไป	30 คน
---	-------

10. ผลลัพธ์และผลกระทบ/ความคุ้มค่า

ผลลัพธ์	หน่วยนับ/ ค่าเป้าหมาย
10.1 จำนวนของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และบุคคลทั่วไป สามารถนำความรู้แนวคิดในการทำกลยุทธ์การตลาดและทักษะด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางผ่านช่องทาง Social Commerce ไปพัฒนาธุรกิจได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80	4,200 คน (ร้อยละ 70)
10.2 จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ได้รับคำแนะนำปรึกษาแบบกลุ่มผ่านช่องทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มีมูลค่ายอดขายเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 เมื่อเปรียบเทียบกับก่อนเข้าร่วมกิจกรรม	210 คน (ร้อยละ 70)
10.3 จำนวนผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมาย มีฐานลูกค้าที่เข้าถึงสินค้าเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 เมื่อเปรียบเทียบกับก่อนเข้าร่วมกิจกรรม	240 คน (ร้อยละ 80)
ผลกระทบ/ความคุ้มค่า	
10.4 เกิดการค้าเชื่อมโยงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย กระจายไปทั่วทุกภูมิภาค ทำให้เศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศดีขึ้น ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น โดยรวมไม่น้อยกว่า 50,000,000 บาท	50 ล้านบาท

11. ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

ที่ปรึกษาจะต้องจัดทีมงานที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการปฏิบัติกิจกรรม เพื่อดำเนินการ ดังนี้

11.1 ที่ปรึกษาจัดเตรียมทีมงานที่มีความพร้อมในการดำเนินกิจกรรม โดยระบุรายละเอียดอย่างน้อย ประกอบด้วย ชื่อ - สกุล ตำแหน่ง ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ หน้าที่รับผิดชอบ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ อีเมล และสถานที่ที่สามารถติดต่อหรือประสานงานได้โดยตรง โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงทีมงานที่ปรึกษาต้องดำเนินการขอความเห็นชอบและ/หรือขออนุมัติก่อนจึงจะดำเนินการได้ โดยให้ดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

11.1.1 กรณีที่อยู่ในอำนาจและหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้าง ให้เสนอคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาเพื่อขอความเห็นชอบและ/หรือขออนุมัติก่อนการดำเนินการทุกครั้ง

11.1.2 กรณีที่ไม่อยู่ในอำนาจและหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้าง ให้เสนอคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา เพื่อนำเสนอผู้มีอำนาจเห็นชอบและ/หรือขออนุมัติก่อนการดำเนินการทุกครั้ง

11.2 ที่ปรึกษาจะต้องออกแบบและกำหนดชื่อของกิจกรรมเพิ่มศักยภาพ e-Commerce ให้ดีพร้อมในยุคโควิด ในรูปแบบภาษาอังกฤษและ/หรือภาษาไทย โดยมีความกระชับสื่อถึงกิจกรรมและง่ายต่อการ

จดจำ เพื่อใช้เป็น keyword ของกิจกรรมในการประชาสัมพันธ์และสร้างการจดจำให้กับกลุ่มเป้าหมาย โดยต้องผ่านความเห็นชอบคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ก่อนดำเนินการ

11.3 ที่ปรึกษาจะต้องศึกษา วิเคราะห์ และจัดทำแนวคิด หลักการ วิธีการที่ใช้ในการดำเนินกิจกรรมรวมถึงนำเสนอรายละเอียดของหลักสูตรและวิธีการฝึกอบรมให้คำแนะนำปรึกษาผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของกิจกรรม ประกอบด้วย

11.3.1 กรอบแนวคิดและหลักการในการพัฒนากลุ่มเป้าหมายให้ได้ผลผลิตและผลลัพธ์ตามที่กำหนด

11.3.2 หัวข้อและเนื้อหาการฝึกอบรม พร้อมวิธีการฝึกอบรม โดยให้ดำเนินการออกแบบหลักสูตรเนื้อหาการเรียนรู้ผ่านช่องทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce หรือช่องทางออนไลน์อื่นๆ ให้เหมาะสมตามประเภทอุตสาหกรรมของกลุ่มเป้าหมาย คือ อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่น และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า 3 หลักสูตร หลักสูตรละไม่น้อยกว่า 24 ชั่วโมง รวม 72 ชั่วโมง โดยเนื้อหาของแต่ละหลักสูตรอย่างน้อยต้องครอบคลุมหัวข้อดังต่อไปนี้

- แนวทางการทำการตลาดออนไลน์บน Social Commerce หรือช่องทางออนไลน์อื่นๆ ให้เหมาะสมกับสาขาอุตสาหกรรม
- เทคนิคการทำตลาดออนไลน์บนโซเชียลมีเดียให้ประสบความสำเร็จ
- การสร้างประสบการณ์/รักษาลูกค้า (Social Interaction)
- การเลือกบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์
- การบริหารจัดการหีบห่อและจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าและระบบดิจิทัลที่ให้บริการ
- Data Analytic เพื่อการพัฒนาทางด้านการตลาดสำหรับธุรกิจ
- การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการค้าออนไลน์มีองค์ความรู้ในการเข้าถึงการขายสินค้าให้กับภาครัฐ เช่น การรับรองสินค้าเมคอินไทยแลนด์ (Made in Thailand: MIT) และการขึ้นทะเบียน SMEs เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ทั้งนี้ เนื้อหาหลักสูตรจะต้องนำเสนอรายละเอียดต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาเห็นชอบก่อนดำเนินการ

11.3.3 หัวข้อและเนื้อหาการให้คำปรึกษาแนะนำ พร้อมวิธีการให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มผ่านช่องทางออนไลน์ให้แก่อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่นและอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ

11.3.4 หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้เข้าร่วมอบรมออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce โดยหลักเกณฑ์ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ก่อนดำเนินการ

11.3.5 หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้เข้ารับคำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่าน Social Commerce ตามประเภทอุตสาหกรรมของกลุ่มเป้าหมาย โดยหลักเกณฑ์ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ก่อนดำเนินการ

11.3.6 แนวทางการประชาสัมพันธ์ การสร้างการรับรู้ และเชิญชวนเข้าร่วมกิจกรรม

11.3.7 แนวทางการจัดกิจกรรมบนแพลตฟอร์มกลุ่มตลาดดีพร้อม (DIProm marketplace) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือสื่อสังคมออนไลน์อื่นๆ ที่สามารถพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการได้ เพื่อใช้ในการฝึกปฏิบัติและทดสอบตลาดของกลุ่มเป้าหมายที่เข้ารับคำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่ม

11.3.8 แนวทางการจัดกิจกรรมทดสอบการทำการตลาดให้แก่กลุ่มเป้าหมายที่เข้ารับการปรึกษาแนะนำแบบกลุ่ม ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ที่เหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มเป้าหมายในรูปแบบที่น่าสนใจและชวนติดตาม

11.3.9 หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรมทดสอบการทำการตลาด โดยหลักเกณฑ์ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ก่อนดำเนินการ

11.3.10 หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการที่ได้รับการพัฒนาจนประสบความสำเร็จจากการเข้าร่วมกิจกรรม (Success Case) โดยหลักเกณฑ์ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ก่อนดำเนินการ

11.3.11 แนวทางการเผยแพร่ผลสำเร็จของกิจกรรมและผู้ประกอบการที่ได้รับการพัฒนาจนประสบความสำเร็จจากการเข้าร่วมกิจกรรม (Success Case)

11.3.12 แนวทางการประเมินผลการดำเนินงานและประเมินความคุ้มค่าของกิจกรรม

11.3.13 หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกทุกขั้นตอน ต้องมีความยุติธรรม โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้

11.3.14 แผนการดำเนินงานตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน พร้อมกรอบระยะเวลาการดำเนินงานโครงการ โดยให้นำเสนอในรูปแบบ Gantt Chart

11.4 ที่ปรึกษาจะต้องศึกษา เปรียบเทียบ และนำเสนอระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลที่จะใช้เป็นช่องทางในการฝึกอบรมกลุ่มเป้าหมายในรูปแบบออนไลน์ โดยมีรายละเอียดเบื้องต้น ดังนี้

11.4.1 ระบบสำหรับอบรมออนไลน์ ต้องมีองค์ประกอบที่สามารถดำเนินการอบรมออนไลน์อย่างน้อย ดังนี้

11.4.1.1 ระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลที่ใช้ในการเรียนการสอนแบบออนไลน์ อย่างน้อยต้องสามารถใช้ได้บนคอมพิวเตอร์ระบบปฏิบัติการ Windows และ MacOS และสามารถใช้ได้บนอุปกรณ์เคลื่อนที่ระบบปฏิบัติการ iOS , Android และ Windows

11.4.1.2 ระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลสามารถรองรับผู้เข้าร่วมได้เพียงพอต่อจำนวนกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม

11.4.1.3 ระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลสามารถแสดงการยืนยันตัวตนของผู้เข้าอบรมได้

11.4.1.4 ระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลสามารถจัดเก็บข้อมูลเวลาเข้า/ออก และระยะเวลาการเข้าอบรมของผู้เข้าร่วมอบรมของแต่ละคนได้

11.4.1.5 ระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลสามารถถ่ายทอดสดเป็นเวลาต่อเนื่องกันได้ตลอดระยะเวลาที่มีการจัดฝึกอบรมในแต่ละครั้ง

11.4.1.6 ระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลสามารถสื่อสารกับผู้เข้าร่วมอบรมออนไลน์ได้ทั้งการพิมพ์ และการโต้ตอบผ่านไมโครโฟน

11.4.1.7 ระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลที่ใช้ถ่ายทอดสดสามารถแสดงผลหน้าจอความละเอียดได้ไม่น้อยกว่า 720p

11.4.1.8 ระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลสามารถนำเสนอข้อมูลเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ในการอบรมออนไลน์

11.4.1.9 ระบบสามารถบันทึกการอบรมออนไลน์ในรูปแบบไฟล์วิดีโอที่ความละเอียดไม่น้อยกว่า 720p

11.4.2 ระบบ Live streaming ต้องมีองค์ประกอบที่สามารถดำเนินการอบรมออนไลน์อย่างน้อย ดังนี้

11.4.2.1 ระบบสามารถถ่ายทอดสด (Live streaming) ผ่านระบบการถ่ายทอดสดการอบรมออนไลน์ ตามข้อ 11.4.2 โดยคุณภาพของภาพที่แสดงผลบนระบบ Live streaming ต้องมีความคมชัดไม่ต่ำกว่าระดับ 1080p และคุณภาพเสียงต้องชัดเจนไม่สะดุดไม่มีเสียงรบกวน

11.4.2.2 ระบบสามารถนำเสนอเนื้อหา/ข้อความการบรรยายชื่อวิทยากร ชื่อหลักสูตร และภาพเคลื่อนไหวต่าง ๆ ประกอบการถ่ายทอดสด เพื่อมาแสดงผลในหน้าต่างเดียวกันในรูปแบบวิดีโอทัศน์และเสียง

11.4.2.3 ระบบสามารถบันทึกการอบรมที่มีความคมชัดไม่ต่ำกว่าระดับ 1080p และคุณภาพเสียงต้องชัดเจนไม่สะดุดไม่มีเสียงรบกวน พร้อมการถ่ายทอดสดพร้อมกันได้

11.4.2.4 สามารถเจาะค่าสีพื้นหลังสีเขียว (Green Screen) โดยใช้เทคนิคพิเศษ chroma key ได้ง่ายและมีคุณภาพสูง เพื่อจำลองฉากหรือสร้างภาพเสมือนจริง

11.4.3 ระบบและเครื่องมือที่เกี่ยวข้องที่จะนำมาให้บริการจะต้องไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา หรือลิขสิทธิ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตามกฎหมาย กรณีใช้เพลง/ดนตรีประกอบจะต้องซื้อลิขสิทธิ์อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ทั้งนี้ หากเกิดการละเมิดลิขสิทธิ์ ที่ปรึกษาต้องรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว

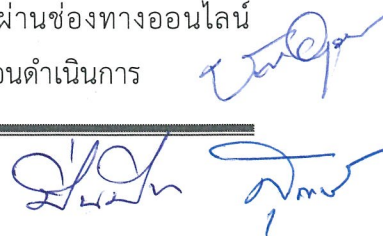
11.5 ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินกิจกรรมตามแผนงาน วิธีการและขั้นตอนการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดกิจกรรมที่ต้องดำเนินการ ดังนี้

11.5.1 ออกแบบและดำเนินการประชาสัมพันธ์กิจกรรม สร้างการรับรู้และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายทราบแนวทางการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม และเชิญชวนสมัครเข้าร่วมกิจกรรม โดยประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า 3 ช่องทาง รวมแล้วไม่น้อยกว่า 12 ครั้ง ซึ่งต้องนำเสนอรายละเอียดต่อคณะกรรมการเห็นชอบก่อนดำเนินการ ทั้งนี้ ขึ้นงานที่เผยแพร่ต้องผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนการเผยแพร่

11.5.2 จัดสัมมนาเพื่อสร้างการรับรู้กิจกรรมและรับสมัครกลุ่มเป้าหมาย พร้อมให้รายละเอียดแนวทางการดำเนินงานและประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ จำนวน 1 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 3 ชั่วโมง ผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นผู้กำหนด

11.5.3 ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายตามหลักเกณฑ์ข้อ 11.3.4 และจัดฝึกอบรมออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce ให้เหมาะสมตามประเภทอุตสาหกรรมของกลุ่มเป้าหมาย คือ อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่น และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ ตามหัวข้อและเนื้อหาการฝึกอบรม ข้อ 11.3.2 ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย จำนวนไม่น้อยกว่า 6,000 คน โดยต้องดำเนินการ ดังนี้

11.5.3.1 จัดหาวิทยากร หรือ ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้บริหาร หรือ เจ้าของธุรกิจที่เป็นบุคลากรดำเนินการถ่ายทอดองค์ความรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์ แนวคิด หรือ แนวทางแก้ไขปัญหาด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce และดำเนินการฝึกอบรมผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจะต้องนำเสนอรายชื่อต่อคณะกรรมการตรวจสอบในงานจ้างที่ปรึกษาเห็นชอบก่อนดำเนินการ



11.5.3.2 จัดฝึกอบรมในสถานที่ที่เหมาะสม และดำเนินการถ่ายทอดสดออนไลน์ไปยังระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลที่ที่ปรึกษานำเสนอตามข้อ 11.4 พร้อมบันทึกเทป โดยจัดทำเป็นคลิปวิดีโอการอบรมตั้งแต่เริ่มต้นจนจบของแต่ละหลักสูตร และดำเนินการตัดต่อส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับบทเรียน เช่น ช่วงพิธีการ ช่วงพักกลางวัน เป็นต้น ให้สมบูรณ์ นำส่งข้อมูลไฟล์คุณภาพสูงในรูปแบบ MP4/ MPEG อื่น ๆ และนำส่งไฟล์ต้นฉบับใน External Hard Disk

11.5.3.3 ในการจัดอบรมจำนวน 3 หลักสูตร จะต้องให้ผู้เข้าร่วมอบรม รวมกันจำนวนไม่น้อยกว่า 6,000 คน และการจัดอบรมแต่ละหลักสูตรต้องได้รับความพึงพอใจไม่น้อยกว่าร้อยละ 85

11.5.3.4 นำวิดิทัศน์ที่เสร็จสมบูรณ์ ที่มีการตัดต่อส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับบทเรียน เช่น ช่วงพิธีการ ช่วงพักกลางวัน เป็นต้น แสดงผลบนระบบสื่อออนไลน์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นผู้กำหนด เช่น เว็บไซต์ <https://www.smesgrowup.com> Youtube : Digital DIP Facebook Fanpage : Digital DIP เป็นต้น โดยต้องมีความละเอียดของวิดิทัศน์ไม่น้อยกว่า 1080p

11.5.4 ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้ารับการอบรมในข้อ 11.5.3 จำนวนไม่น้อยกว่า 300 คน และให้คัดเลือกตามหลักเกณฑ์ข้อ 11.3.5 เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce โดยให้ดำเนินการแบ่งเป็นกลุ่มย่อยตามกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่น และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ อุตสาหกรรมละไม่น้อยกว่า 100 คน โดยต้องดำเนินการ ดังนี้

11.5.4.1 จัดทำรายชื่อผู้เข้ารับคำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มทางออนไลน์ พร้อมชื่อสถานประกอบการตามประเภทอุตสาหกรรม (ถ้ามี)

11.5.4.2 จัดทำแผนและกำหนดการให้คำปรึกษาแนะนำออนไลน์แบบกลุ่ม ให้แก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา โดยต้องขอความเห็นชอบต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนการดำเนินการ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาเข้าร่วมดำเนินการกำกับติดตามผลการดำเนินงาน

11.5.4.3 ให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มผ่านช่องทางออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 300 คน โดยที่ปรึกษาต้องดำเนินการ ดังนี้

1) ดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำในภาพรวมก่อนการแบ่งกลุ่มรวม จำนวนไม่น้อยกว่า 300 คน รวมไม่น้อยกว่า 6 ชั่วโมง

2) ดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มย่อยผ่านช่องทางออนไลน์ โดยแบ่งเป็นกลุ่มย่อย กลุ่มละไม่เกิน 20 คน จำนวนไม่น้อยกว่า 15 กลุ่ม ตามประเภทสาขาอุตสาหกรรม ทั้งนี้ กลุ่มเป้าหมายจะต้องได้รับการให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มย่อยผ่านช่องทางออนไลน์กลุ่มละไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

11.5.5 ดำเนินการวางแผนการฝึกปฏิบัติตามแนวทางข้อ 11.3.7 เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายนำความรู้ที่ได้รับจากการเรียนและการให้คำปรึกษาแนะนำไปประยุกต์ และใช้ในการฝึกปฏิบัติ รวมทั้งทดสอบตลาดของกลุ่มเป้าหมายด้วยตนเองบนเฟซบุ๊กกลุ่มตลาดดีพร้อม (Facebook Group: DIProm marketplace) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือสื่อสังคมออนไลน์อื่นๆ จำนวนไม่น้อยกว่า 300 คน คนละไม่น้อยกว่า 2 ชิ้นงาน

11.5.6 ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับคำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มทางออนไลน์ และได้ฝึกปฏิบัติในข้อที่ 11.5.5 จำนวนไม่น้อยกว่า 150 คน และแบ่งตามกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่นและอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ อุตสาหกรรมละไม่น้อยกว่า 50 คน เพื่อเข้าร่วมกิจกรรมทดสอบการทำการตลาด โดยพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้น และสัมภาษณ์ผ่านช่องทางออนไลน์เป็นรายคน และผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาโดยคัดเลือกตามหลักเกณฑ์ข้อ 11.3.9 รวมทั้งที่ปรึกษาต้องจัดส่งเอกสารประกอบผลการคัดเลือกอย่างน้อย ดังนี้

- สรุปผลคะแนน รายชื่อผู้สมัคร และรายชื่อสถานประกอบการที่ได้รับการพิจารณาคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า 150 คน

- ใบสมัครของสถานประกอบการที่ยื่นความประสงค์

- รายละเอียดผลคะแนนของผู้สมัครแต่ละรายตามหลักเกณฑ์การคัดเลือก

ทั้งนี้ ในการสัมภาษณ์คัดเลือกผู้ประกอบการจะต้องมีองค์ประกอบของคณะกรรมการสัมภาษณ์ ดังนี้

- คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา และ/หรือเจ้าหน้าที่ของกองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา อย่างน้อย 1 คน และ

- ทีมงานที่ปรึกษา และ/หรือ บุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

11.5.7 ดำเนินการจัดกิจกรรมทดสอบการทำการตลาดให้แก่กลุ่มเป้าหมายตามข้อ 11.5.6 ที่ได้รับคัดเลือก จำนวนไม่น้อยกว่า 150 ผลิตภัณฑ์ ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ที่เหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มเป้าหมาย ตามแนวทางที่นำเสนอในข้อ 11.3.8 จำนวนไม่น้อยกว่า 3 ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า 1 ชั่วโมง รวมแล้วไม่น้อยกว่า 150 ผลิตภัณฑ์

11.5.8 คัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการทดสอบการทำการตลาด จำนวนไม่น้อยกว่า 30 คน (สาขาอุตสาหกรรมละ 10 คน) ตามหลักเกณฑ์ข้อ 11.3.10 เพื่อจัดทำ Success Case แสดงผลสำเร็จการพัฒนาของโครงการ และต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนดำเนินการต่อไป โดยที่ปรึกษาต้องจัดส่งเอกสารประกอบผลการคัดเลือกอย่างน้อย ดังนี้

- สรุปผลคะแนนการคัดเลือก Success Case พร้อมรายชื่อผู้ประกอบการ และรายชื่อสถานประกอบการ

- รายละเอียดผลความสำเร็จของคนที่ได้รับคัดเลือกรายคน

11.5.9 จัดการถ่ายทอดสด (Live สด) แสดงสินค้าให้แก่ ผู้ที่ได้รับเลือกเป็น Success Case จำนวนไม่น้อยกว่า 30 คน คนละ 1 ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า 15 นาที ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นผู้กำหนด

11.5.10 จัดทำสื่อวิดีโอทัศน์ (Clip Video) สรุปผลความสำเร็จของกิจกรรมและเอกสาร/ไฟล์งานเผยแพร่ผลสำเร็จ ประกอบด้วย

11.5.10.1 สื่อวิดีโอทัศน์ (Clip Video) ในลักษณะภาพรวมความสำเร็จของโครงการ จำนวน 1 ตอน ความยาวไม่น้อยกว่า 3 นาที

11.5.10.2 สื่อวิดีโอทัศน์ (Clip Video) สำหรับ Success Case จำนวนไม่น้อยกว่า 30 คน คนละ 1 ตอน โดยมีความยาวคนละไม่น้อยกว่า 3 นาที




11.5.10.3 หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-book) สรุปผลความสำเร็จของกิจกรรม และกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนาโดยวิธีการให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่ม จำนวน 1 ชิ้นงาน โดยหัวข้อ ภายในหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-book) ต้องประกอบด้วย

1) บทสรุปผู้บริหาร

2) สรุปผลการดำเนินกิจกรรม

3) รายละเอียดโดยสรุปของกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนากลุ่มโดยวิธีการ ให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มและได้คัดเลือกให้ทดสอบการทำงานตลาด ไม่น้อยกว่า 75 คน

11.5.10.4 อาร์ตเวิร์คแผนภาพแสดงปัจจัยความสำเร็จของ 3 อุตสาหกรรม ขนาด A3 ในรูปแบบไฟล์งาน จำนวน 3 ชิ้นงาน

ทั้งนี้ ผลงานในข้อ 11.5.10 นำส่งข้อมูลไฟล์คุณภาพสูงในรูปแบบ MP4/ MPEG อื่น ๆ พร้อมไฟล์ต้นฉบับสำหรับสื่อวีดิทัศน์และ JPEG PNG และ PSD สำหรับอาร์ตเวิร์คแผนภาพแสดงปัจจัย ความสำเร็จ และนำเสนอใน External Hard Disk

11.5.11 จัดแสดงผลสำเร็จของกิจกรรมแบบออนไลน์และเผยแพร่ธุรกิจ Success Case ที่ได้รับการพัฒนาและมอบโล่รางวัล จำนวน 1 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 3 ชั่วโมง เพื่อเป็นต้นแบบในการพัฒนาแก่ ผู้ประกอบการ SMEs รายอื่น ๆ และเป็นต้นแบบของความสำเร็จที่ทำได้จริง ถ่ายทอดสดออนไลน์ไปยังสื่อ ออนไลน์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นผู้กำหนดอย่างน้อย 1 ช่องทาง พร้อมเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ผล ความสำเร็จไม่น้อยกว่า 5 ช่องทาง โดยจะต้องครอบคลุมทั้งสื่อหนังสือพิมพ์ และสื่อออนไลน์ ทั้งนี้จะต้อง นำเสนอรายละเอียดต่อคณะกรรมการเห็นชอบก่อนดำเนินการ

11.6 ที่ปรึกษาต้องจัดเตรียมสถานที่ที่ใช้ในการจัดสัมมนา ฝึกอบรม ทดสอบการตลาด และแสดงผล ความสำเร็จจะต้องเป็นสถานที่ที่มีไฮเทคทันสมัย เครื่องเสียง และอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เหมาะสมและเพียงพอ โดย ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

11.7 ประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินงาน แลกเปลี่ยนข้อมูล และข้อคิดเห็นระหว่าง ที่ปรึกษาและกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และ/หรือผู้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อติดตามความก้าวหน้าการให้คำปรึกษา แนะนำ หรือปรับปรุงแก้ไขการทำงาน ตามวันและเวลาที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา กำหนดและต้องมีการจัดทำรายงานสรุปผลการประชุมทุกครั้งพร้อมจัดส่งเป็นเอกสารประกอบในการส่งงาน ในแต่ละงวดงานนั้น ๆ

11.8 ที่ปรึกษาจะต้องรายงานความก้าวหน้าการดำเนินโครงการให้แก่คณะกรรมการตรวจรับ พสดุในงานจ้างที่ปรึกษาอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาการดำเนินโครงการ

11.9 ที่ปรึกษาจะต้องติดตามและประเมินผลผลิต ผลลัพธ์ของโครงการ โดยประเมิน กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมตามตัวชี้วัดและแบบฟอร์มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กำหนด ซึ่งอย่างน้อยควรประกอบด้วย

11.9.1 ผลผลิต ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ ผลลัพธ์ และการประเมินความคุ้มค่าของ กิจกรรม รวมถึงผลกระทบโดยตรงและโดยอ้อม

11.9.2 นำเสนอข้อคิดเห็น ปัญหา/อุปสรรค ข้อเสนอแนะ และแนวทางแก้ไขปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานในอนาคต

หมายเหตุ : ในการประชาสัมพันธ์และการดำเนินงานขั้นตอนต่าง ๆ ที่ปรึกษาต้องแสดงให้เห็น ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทราบว่าที่ปรึกษาได้รับงบประมาณมาจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

12. การส่งมอบงาน

กำหนดระยะเวลารายงานผลการดำเนินงาน และส่งมอบงานแบ่งเป็น 4 งวด ดังนี้

12.1 งวดที่ 1 จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) ภายใน 10 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง โดยมีเนื้อหา ดังนี้

12.1.1 รายชื่อทีมงานที่มีความพร้อมในการดำเนินกิจกรรม โดยระบุรายละเอียด อย่างน้อยประกอบด้วย ชื่อ - สกุล ตำแหน่ง ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ หน้าที่รับผิดชอบ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ อีเมล และสถานที่ที่สามารถติดต่อหรือประสานงานได้โดยตรง โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงทีมงาน ที่ปรึกษาต้องดำเนินการขอความเห็นชอบและ/หรือขออนุมัติก่อนจึงจะดำเนินการได้ โดยให้ดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1) กรณีที่อยู่ในอำนาจและหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้าง ให้เสนอคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาเพื่อขอความเห็นชอบและ/หรืออนุมัติก่อนการดำเนินการทุกครั้ง

2) กรณีที่ไม่อยู่ในอำนาจและหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้าง ให้เสนอคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา เพื่อนำเสนอผู้มีอำนาจเห็นชอบและ/หรืออนุมัติก่อนการดำเนินการทุกครั้ง

12.1.2 ผลการออกแบบและกำหนดชื่อของกิจกรรมเพิ่มศักยภาพ e-Commerce ให้ดีพร้อมในยุคโควิด ในรูปแบบภาษาอังกฤษ โดยมีความกระชับสื่อถึงกิจกรรมและง่ายต่อการจดจำ เพื่อใช้เป็น keyword ของกิจกรรมในการประชาสัมพันธ์และสร้างการจดจำให้กับกลุ่มเป้าหมาย โดยต้องผ่านความเห็นชอบคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนดำเนินการ

12.1.3 ผลการศึกษา วิเคราะห์ และจัดทำแนวคิด หลักการ วิธีการที่ใช้ในการดำเนินกิจกรรม รวมถึงนำเสนอรายละเอียดของหลักสูตรและวิธีการฝึกอบรมให้คำแนะนำปรึกษาผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของกิจกรรม ประกอบด้วย

1) กรอบแนวคิดและหลักการในการพัฒนากลุ่มเป้าหมายให้ได้ผลผลิตและผลลัพธ์ตามที่กำหนด

2) หัวข้อและเนื้อหาการฝึกอบรม พร้อมวิธีการฝึกอบรม โดยให้ดำเนินการออกแบบหลักสูตรเนื้อหาการเรียนรู้ผ่านช่องทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce หรือช่องทางออนไลน์อื่นๆ ให้เหมาะสมตามประเภทอุตสาหกรรมของกลุ่มเป้าหมาย คือ อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่น และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า 3 หลักสูตร หลักสูตรละไม่น้อยกว่า 24 ชั่วโมง รวม 72 ชั่วโมง โดยเนื้อหาของแต่ละหลักสูตรอย่างน้อยต้องครอบคลุมหัวข้อดังต่อไปนี้

- แนวทางการทำการตลาดออนไลน์บน Social Commerce หรือช่องทางออนไลน์อื่นๆ ให้เหมาะสมกับสาขาอุตสาหกรรม

- เทคนิคการทำตลาดออนไลน์บนโซเชียลมีเดียให้ประสบความสำเร็จ

- การสร้างประสบการณ์/รักษาลูกค้า (Social Interaction)

- การเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

- การบริหารจัดการหีบห่อและจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าและระบบดิจิทัลที่ให้บริการ

- Data Analytic เพื่อการพัฒนาทางด้านการตลาดสำหรับธุรกิจ

- การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการค้าออนไลน์มีองค์ความรู้ในการเข้าถึงการขายสินค้า

ให้กับภาครัฐ เช่น การรับรองสินค้าเมคอินไทยแลนด์ (Made in Thailand: MiT) และการขึ้นทะเบียน SMEs เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ



ซึ่งเนื้อหาหลักสูตรจะต้องนำเสนอรายละเอียดต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาเห็นชอบก่อนดำเนินการ

3) หัวข้อและเนื้อหาการให้คำปรึกษาแนะนำ พร้อมวิธีการให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มผ่านช่องทางออนไลน์ให้แก่ผู้ประกอบการเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่นและอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ

4) หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้เข้าร่วมอบรมออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce โดยหลักเกณฑ์ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนดำเนินการ

5) หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้เข้ารับคำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่าน Social Commerce ตามประเภทอุตสาหกรรมของกลุ่มเป้าหมาย โดยหลักเกณฑ์ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนดำเนินการ

6) แนวทางการประชาสัมพันธ์ การสร้างการรับรู้ และเชิญชวนเข้าร่วมกิจกรรม

7) แนวทางการจัดกิจกรรมบนแพลตฟอร์มกลุ่มตลาดดีพร้อม (DIProm marketplace) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือสื่อสังคมออนไลน์อื่นๆ ที่สามารถพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการได้เพื่อใช้ในการฝึกปฏิบัติและทดสอบตลาดของกลุ่มเป้าหมายที่เข้ารับคำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่ม

8) แนวทางการจัดกิจกรรมทดสอบการทำการตลาดให้แก่กลุ่มเป้าหมายที่เข้ารับคำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่ม ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ที่เหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มเป้าหมายในรูปแบบที่น่าสนใจและชวนติดตาม

9) หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรมทดสอบการทำการตลาด โดยหลักเกณฑ์ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนดำเนินการ

10) หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการที่ได้รับการพัฒนาจนประสบความสำเร็จจากการเข้าร่วมกิจกรรม (Success Case) โดยหลักเกณฑ์ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนดำเนินการ

11) แนวทางการเผยแพร่ผลสำเร็จของกิจกรรมและผู้ประกอบการที่ได้รับการพัฒนาจนประสบความสำเร็จจากการเข้าร่วมกิจกรรม (Success Case)

12) แนวทางการประเมินผลการดำเนินงานและประเมินความคุ้มค่าของกิจกรรม

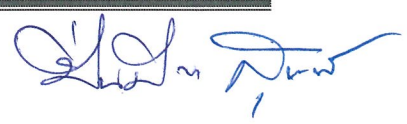
13) หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกทุกขั้นตอน ต้องมีความยุติธรรม โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้

14) แผนการดำเนินงานตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน พร้อมกรอบระยะเวลาการดำเนินงานโครงการ โดยให้นำเสนอในรูปแบบ Gantt Chart

12.1.4 ผลการศึกษา เปรียบเทียบ และนำเสนอระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลที่จะใช้เป็นช่องทางในการฝึกอบรมกลุ่มเป้าหมายในรูปแบบออนไลน์ ในรายละเอียดตามขอบเขตของงานข้อ 11.4

12.1.5 ไฟล์นำเสนอผลการดำเนินงานงวดที่ 1

12.1.6 รายงานสรุปผลการดำเนินงานงวดที่ 1

12.2 งวดที่ 2 จัดส่งรายงานความคืบหน้า (Progress Report) ภายใน 50 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง โดยมีเนื้อหา ดังนี้

12.2.1 ผลการออกแบบ ประชาสัมพันธ์กิจกรรม สร้างการรับรู้และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายทราบแนวทางการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม และเชิญชวนสมัครเข้าร่วมกิจกรรม โดยประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ หรือช่องทางอื่นๆ จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า 3 ช่องทาง รวมแล้วไม่น้อยกว่า 12 ครั้ง ซึ่งต้องนำเสนอรายละเอียดต่อคณะกรรมการเห็นชอบก่อนดำเนินการ ทั้งนี้ ชิ้นงานที่เผยแพร่ต้องผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ก่อนการเผยแพร่

12.2.2 ผลการสัมมนาเพื่อสร้างการรับรู้กิจกรรมและรับสมัครกลุ่มเป้าหมาย พร้อมให้รายละเอียดแนวทางการดำเนินงานและประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมกิจกรรม ในรูปแบบออนไลน์ จำนวน 1 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 3 ชั่วโมง ผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นผู้กำหนด

12.2.3 ความคืบหน้าการดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายตามหลักเกณฑ์ข้อ 11.3.4 และจัดฝึกอบรมออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce ให้เหมาะสมตามประเภทอุตสาหกรรมของกลุ่มเป้าหมาย คือ อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่น และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ ตามหัวข้อและเนื้อหาการฝึกอบรม ข้อ 11.3.2 ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย จำนวนไม่น้อยกว่า 6,000 คน โดยต้องดำเนินการ ดังนี้

1) จัดหาวิทยากร หรือ ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้บริหาร หรือ เจ้าของธุรกิจที่เป็นบุคลากรดำเนินการถ่ายทอดองค์ความรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์ แนวคิด หรือ แนวทางแก้ไขปัญหา ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce และดำเนินการฝึกอบรมผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจะต้องนำเสนอรายชื่อต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาเห็นชอบก่อนดำเนินการ

2) จัดฝึกอบรมในสถานที่ที่เหมาะสม และดำเนินการถ่ายทอดสดออนไลน์ไปยังระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลที่ที่ปรึกษานำเสนอตามข้อ 11.4 พร้อมบันทึกเทป โดยจัดทำเป็นคลิปวิดีโอการอบรมตั้งแต่เริ่มต้นจนจบของแต่ละหลักสูตร และดำเนินการตัดต่อส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับบทเรียน เช่น ช่วงพิธีการ ช่วงพักกลางวัน เป็นต้น ให้สมบูรณ์ นำส่งข้อมูลไฟล์คุณภาพสูงในรูปแบบ MP4/ MPEG อื่น ๆ และนำส่งไฟล์ต้นฉบับใน External Hard Disk

3) ความคืบหน้าการจัดอบรมให้แก่กลุ่มเป้าหมาย

12.2.4 ไฟล์นำเสนอผลการดำเนินงานงวดที่ 2

12.2.5 รายงานสรุปผลการดำเนินงานงวดที่ 2

12.3 งวดที่ 3 จัดส่งรายงานความคืบหน้า (Progress Report) ภายใน 90 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง โดยมีเนื้อหา ดังนี้

12.3.1 ผลการฝึกอบรมออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce ให้เหมาะสมตามประเภทอุตสาหกรรมของกลุ่มเป้าหมาย คือ อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่น และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ ตามหัวข้อและเนื้อหาการฝึกอบรม ข้อ 11.3.2 ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย จำนวนไม่น้อยกว่า 6,000 คน โดยต้องดำเนินการ ดังนี้

1) จัดหาวิทยากร หรือ ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้บริหาร หรือ เจ้าของธุรกิจที่เป็นบุคลากรดำเนินการถ่ายทอดองค์ความรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์ แนวคิด หรือ แนวทางแก้ไขปัญหา ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce และดำเนินการฝึกอบรมผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจะต้องนำเสนอรายชื่อต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาเห็นชอบก่อนดำเนินการ

2) จัดฝึกอบรมในสถานที่ที่เหมาะสม และดำเนินการถ่ายทอดสดออนไลน์ไปยังระบบหรือเครื่องมือดิจิทัลที่ที่ปรึกษานำเสนอตามข้อ 11.4 พร้อมบันทึกเทป โดยจัดทำเป็นคลิปวิดีโอการอบรมตั้งแต่

เริ่มต้นจนจบของแต่ละหลักสูตร และดำเนินการติดต่อส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับบทเรียน เช่น ช่วงพิธีการ ช่วงพักกลางวัน เป็นต้น ให้สมบูรณ์ นำส่งข้อมูลไฟล์คุณภาพสูงในรูปแบบ MP4/ MPEG อื่น ๆ และนำส่งไฟล์ต้นฉบับใน External Hard Disk

3) ในการจัดอบรมจำนวน 3 หลักสูตร จะต้องมีส่วนร่วมอบรม รวมกันจำนวนไม่น้อยกว่า 6,000 คน และการจัดอบรมแต่ละหลักสูตรต้องได้รับความพึงพอใจไม่น้อยกว่าร้อยละ 85

4) ผลการนำวิทัศน์ที่เสร็จสมบูรณ์ ที่มีการติดต่อส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับบทเรียน เช่น ช่วงพิธีการ ช่วงพักกลางวัน เป็นต้น แสดงผลบนระบบสื่อออนไลน์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นผู้กำหนด เช่น เว็บไซต์ <https://www.smesgrowup.com> Youtube: Digital DIP Facebook Fanpage: Digital DIP เป็นต้น โดยต้องมีความละเอียดของวิทัศน์ไม่น้อยกว่า 1080p

12.3.2 ผลการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้ารับการอบรมในข้อ 11.5.3 จำนวนไม่น้อยกว่า 300 คน และให้คัดเลือกตามหลักเกณฑ์ข้อ 11.3.5 เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มทางออนไลน์ด้านการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Social Commerce โดยให้ดำเนินการแบ่งเป็นกลุ่มย่อยตามกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่น และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ อุตสาหกรรมละไม่น้อยกว่า 100 คน โดยต้องดำเนินการ ดังนี้

- 1) จัดทำรายชื่อ และรายชื่อสถานประกอบการตามประเภทอุตสาหกรรม
- 2) จัดทำแผนและกำหนดการให้คำปรึกษาแนะนำออนไลน์แบบกลุ่ม ให้แก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา โดยต้องขอความเห็นชอบต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนการดำเนินการ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาเข้าร่วมดำเนินการ กำกับติดตามผลการดำเนินงาน
- 3) ให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มผ่านช่องทางออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 300 คน โดยที่ปรึกษาต้องดำเนินการ ตามขอบเขตงานข้อที่ 11.5.4.3

12.3.3 ผลการวางแผนการฝึกปฏิบัติตามแนวทางข้อ 11.3.7 เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายนำความรู้ที่ได้รับจากการเรียนและการให้คำปรึกษาแนะนำไปประยุกต์ และใช้ในการฝึกปฏิบัติ รวมทั้งทดสอบตลาดของกลุ่มเป้าหมายด้วยตนเองบนเฟซบุ๊กกลุ่มตลาดดีพร้อม (Facebook Group: DIProm marketplace) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือสื่อสังคมออนไลน์อื่นๆ จำนวนไม่น้อยกว่า 300 คน คนละไม่น้อยกว่า 2 ชิ้นงาน

12.3.4 ผลการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับคำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มทางออนไลน์ และได้ฝึกปฏิบัติในข้อที่ 11.5.5 จำนวนไม่น้อยกว่า 150 คน และแบ่งตามกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมแฟชั่นและอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ อุตสาหกรรมละไม่น้อยกว่า 50 คน เพื่อเข้าร่วมกิจกรรมทดสอบการตลาด โดยพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้น และสัมภาษณ์ผ่านช่องทางออนไลน์เป็นรายคน และผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาโดยคัดเลือกตามหลักเกณฑ์ข้อ 11.3.9 รวมทั้งที่ปรึกษาต้องจัดส่งเอกสารประกอบผลการคัดเลือกอย่างน้อย ดังนี้

- สรุปผลคะแนน รายชื่อผู้สมัคร และรายชื่อสถานประกอบการที่ได้รับการพิจารณาคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า 150 คน
- ใบสมัครของสถานประกอบการที่ยื่นความประสงค์

- รายละเอียดผลคะแนนของผู้สมัครแต่ละรายตามหลักเกณฑ์การคัดเลือก

ทั้งนี้ ในการสัมภาษณ์คัดเลือกผู้ประกอบการจะต้องมีองค์ประกอบของคณะกรรมการสัมภาษณ์ ดังนี้

- คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา และ/หรือเจ้าหน้าที่ของกองพัฒนา
ดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่
ปรึกษา อย่างน้อย 1 คน และ

- ทีมงานที่ปรึกษา และ/หรือ บุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ โดยต้องได้รับความ
เห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

12.3.5 ไฟล์นำเสนอผลการดำเนินงานงวดที่ 3

12.2.6 รายงานสรุปผลการดำเนินงานงวดที่ 3

**12.3 งวดที่ 4 จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายใน 120 วัน นับถัดจากวันลงนาม
ในสัญญาจ้าง โดยมีเนื้อหา ดังนี้**

12.4.1 รายงานสรุปผลการดำเนินงานในงวดที่ 1 งวดที่ 2 และ งวดที่ 3

12.4.2 สรุปผลการดำเนินการตามแผนขั้นตอนการดำเนินงานของกิจกรรมตามกรอบระยะเวลา
ของแผนที่ได้เสนอต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

12.4.3 ผลการจัดกิจกรรมทดสอบการทำการตลาดให้แก่กลุ่มเป้าหมายตามข้อ 11.5.6 ที่ได้รับ
คัดเลือก จำนวนไม่น้อยกว่า 150 ผลิตภัณฑ์ ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ที่เหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อ
กลุ่มเป้าหมาย ตามแนวทางที่นำเสนอในข้อ 11.3.8 จำนวนไม่น้อยกว่า 3 ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า 1 ชั่วโมง รวม
แล้วไม่น้อยกว่า 150 ผลิตภัณฑ์

12.4.4 ผลการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการทดสอบการทำการตลาด จำนวนไม่น้อยกว่า 30
คน (สาขาอุตสาหกรรมละ 10 คน) ตามหลักเกณฑ์ข้อ 11.3.10 เพื่อจัดทำ Success Case แสดงผลสำเร็จ
การพัฒนาของโครงการ และต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อน
ดำเนินการต่อไป โดยที่ปรึกษาต้องจัดส่งเอกสารประกอบผลการคัดเลือกอย่างน้อย ดังนี้

1) สรุปผลคะแนนการคัดเลือก Success Case พร้อมรายชื่อผู้ประกอบการ และรายชื่อ
สถานประกอบการ

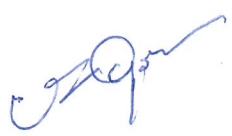
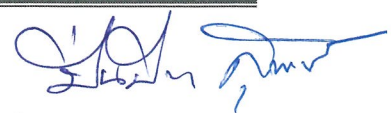
2) รายละเอียดผลความสำเร็จของคนที่ได้รับคัดเลือกรายคน

12.4.5 ผลการถ่ายทอดสด (Live สด) แสดงสินค้าให้แก่ผู้ที่ได้รับเลือกเป็น Success Case
จำนวนไม่น้อยกว่า 30 คน คนละ 1 ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า 15 นาที ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ที่กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรมเป็นผู้กำหนด

12.4.6 ผลการจัดทำสื่อวิดีโอ (Clip Video) สรุปผลความสำเร็จของกิจกรรมและเอกสาร/ไฟล์
งานเผยแพร่ผลสำเร็จ ประกอบด้วย

1) สื่อวิดีโอ (Clip Video) ในลักษณะภาพรวมความสำเร็จของโครงการ จำนวน 1 ตอน
ความยาวไม่น้อยกว่า 3 นาที

2) สื่อวิดีโอ (Clip Video) สำหรับ Success Case จำนวนไม่น้อยกว่า 30 คน คนละ
1 ตอน โดยมีความยาวคนละไม่น้อยกว่า 3 นาที

3) หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-book) สรุปผลความสำเร็จของกิจกรรมและกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนาโดยวิธีการให้คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่ม และทดสอบการทำการตลาด จำนวน 1 ชิ้นงาน โดยหัวข้อภายในหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-book) ต้องประกอบด้วย

- บทสรุปผู้บริหาร
- สรุปผลการดำเนินกิจกรรม
- รายละเอียดโดยสรุปของกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนากลุ่มโดยวิธีการให้

คำปรึกษาแนะนำแบบกลุ่มและได้คัดเลือกให้ทดสอบการทำการตลาด ไม่น้อยกว่า 75 คน

4) อาร์ตเวิร์คแผนภาพแสดงปัจจัยความสำเร็จของ 3 อุตสาหกรรม ขนาด A3 ในรูปแบบไฟล์งาน จำนวน 3 ชิ้นงาน

ทั้งนี้ ผลงานในข้อ 11.5.10 นำส่งข้อมูลไฟล์คุณภาพสูงในรูปแบบ MP4/ MPEG อื่น ๆ พร้อมไฟล์ต้นฉบับสำหรับสื่อวีดิทัศน์และ JPEG PNG และ PSD สำหรับอาร์ตเวิร์คแผนภาพแสดงปัจจัยความสำเร็จ และนำส่งใน External Hard Disk

12.4.7 ผลการจัดแสดงผลสำเร็จของกิจกรรมแบบออนไลน์และเผยแพร่ธุรกิจ Success Case ที่ได้รับการพัฒนาและมอบโล่รางวัล จำนวน 1 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 3 ชั่วโมง เพื่อเป็นต้นแบบในการพัฒนาแก่ผู้ประกอบการ SMEs รายอื่น ๆ และเป็นต้นแบบของความสำเร็จที่ทำได้จริง ถ่ายทอดสดออนไลน์ไปยังสื่อออนไลน์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นผู้กำหนดอย่างน้อย 1 ช่องทาง พร้อมเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ผลความสำเร็จไม่น้อยกว่า 5 ช่องทาง โดยจะต้องครอบคลุมทั้งสื่อหนังสือพิมพ์ และสื่อออนไลน์ ทั้งนี้จะต้องนำเสนอรายละเอียดต่อคณะกรรมการเห็นชอบก่อนดำเนินการ

12.4.8 ผลการติดตามและประเมินผลผลิต ผลลัพธ์ของโครงการ โดยประเมินกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมตามตัวชี้วัดและแบบฟอร์มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ซึ่งอย่างน้อยควรประกอบด้วย

1) ผลผลิต ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ ผลลัพธ์ และการประเมินความคุ้มค่าของกิจกรรม รวมถึงผลกระทบโดยตรงและโดยอ้อม

2) นำเสนอข้อคิดเห็น ปัญหา/อุปสรรค ข้อเสนอแนะ และแนวทางแก้ไขปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานในอนาคต

12.4.9 ไฟล์นำเสนอผลการดำเนินงานงวดที่ 4

12.4.10 รายงานสรุปผลการดำเนินงาน (Final Report)

หมายเหตุ การจัดทำรายงานเพื่อส่งงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารที่เป็นรูปเล่ม จำนวน 6 ฉบับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม โดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- สารบัญ
- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า
- รายงานการดำเนินกิจกรรมทุกรายการในงวดงานนั้น โดยสรุปรายละเอียดของกิจกรรม

อันประกอบด้วยชื่อกิจกรรม วัตถุประสงค์ วัน เวลา สถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพกิจกรรมตามสมควร ผลที่ได้รับจากการประเมินผล หรือความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ เป็นต้น

2. ในการจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารที่เป็นรูปเล่มจำนวน 6 ฉบับ และในรูปแบบไฟล์ผลงานบรรจุลงใน handy drive USB จำนวน 6 ชุด โดยไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่ม และบันทึกในรูปแบบ (Format) ของ Microsoft Office เช่น Word (.doc), Excel (.xls), Power point (.ppt) , Portable Document Format (.pdt) หรือรูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้ หากที่ปรึกษาต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึง จะต้องได้รับความยินยอมจากหน่วยงานเจ้าของโครงการก่อน

3. บนหน้าซอง/กล่องบรรจุ handy drive USB บันทึกไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ ต้องติดสติ๊กเกอร์ระบุชื่อโครงการและปีงบประมาณที่ดำเนินการ

4. สำหรับการส่งเอกสารงวดที่ 4 ให้นำข้อมูลไฟล์เอกสารและ/หรือวิดิทัศน์ทุกงวดงาน โดยแบ่งออกเป็นแต่ละงวดงานบันทึกใน External Hard Disk จัดส่งด้วย

5. บันทึกข้อมูลผลงานในระบบบันทึกข้อมูลผลงานผู้รับจ้าง <http://contractorwork.dip.go.th> ในการส่งงวดงานแต่ละงวด (ถ้ามี)

6. บันทึกข้อมูลตามแบบประเมินผลลัพธ์หลังรับบริการตามแบบฟอร์มที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด (ถ้ามี)

13. การเบิกจ่ายเงิน

ผู้ว่าจ้างได้แบ่งเนื้องานออกเป็น 4 งวดงาน และกำหนดจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษารวมภาษีมูลค่าเพิ่มและค่าใช้จ่ายทั้งปวงไว้แล้ว ดังนี้

งวดที่ 1 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 10 ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายในระยะเวลา 10 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ 12.1 งวดที่ 1 และผู้ว่าจ้างจะได้จ่ายค่าจ้างให้ที่ปรึกษา หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

งวดที่ 2 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายในระยะเวลา 50 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานความคืบหน้า (Progress Report) โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ 12.2 งวดที่ 2 และผู้ว่าจ้างจะได้จ่ายค่าจ้างให้ที่ปรึกษา หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

งวดที่ 3 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายในระยะเวลา 90 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานความคืบหน้า (Progress Report) โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ 12.3 งวดที่ 3 และผู้ว่าจ้างจะได้จ่ายค่าจ้างให้ที่ปรึกษา หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

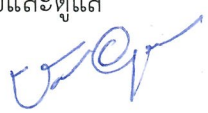
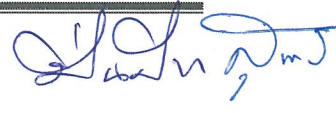
งวดที่ 4 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายในระยะเวลา 120 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ 12.4 งวดที่ 4 และผู้ว่าจ้างจะได้จ่ายค่าจ้างให้ที่ปรึกษา หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

14. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างจะกำกับดูแลการดำเนินงาน ดังนี้

14.1 ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ

14.2 ผู้ว่าจ้างจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ทำหน้าที่กำกับและดูแลการดำเนินงานของที่ปรึกษาให้เป็นไปตามสัญญาจ้าง รวมทั้งประชุมตรวจรับงวดงาน

14.3 ที่ปรึกษาต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน โดยต้องส่งรายงานการปฏิบัติงาน ให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาทราบทาง Line และทาง E-mail หรืออื่น ๆ

14.4 ผู้ว่าจ้างจะอำนวยความสะดวกตามสมควรในการดำเนินงานที่ไม่ขัดต่อระเบียบของทางราชการ เช่น การออกหนังสือราชการ และการใช้สถานที่ เป็นต้น

14.5 คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาจะประชุมติดตามความก้าวหน้าของงานเป็นระยะ ๆ

14.6 คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาประชุมตรวจรับงวดงาน

14.7 ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดหน่วงเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากที่ปรึกษาดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

14.8 ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

15. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

15.1 มีความสามารถตามกฎหมาย

15.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

15.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

15.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

15.5 เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ประกอบอาชีพเป็นที่ปรึกษาในสาขาที่จะจ้าง และได้ขึ้นทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลของที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง

15.6 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานของทางราชการ และได้แจ้งเวียนรายชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ

15.7 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐในราชกิจจานุเบกษา

15.8 เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่เสนอราคาดังกล่าว

15.9 ไม่เป็นผู้มีประโยชน์ร่วมกันกับที่ปรึกษารายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม วันเสนอราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการเสนอราคาครั้งนี้

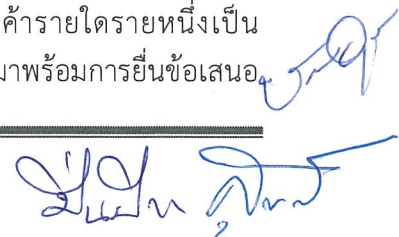
15.10 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของที่ปรึกษาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

15.11 ไม่เป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานผลการปฏิบัติงานตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนด

15.12 ที่ปรึกษาที่ยื่นเสนอราคาในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

(1) กรณีที่กิจการร่วมค้าได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ กิจการร่วมค้าจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน และการเสนอราคาให้เสนอราคาในนาม “กิจการร่วมค้า” ส่วนคุณสมบัติด้านผลงานของที่ปรึกษากิจการร่วมค้าดังกล่าวสามารถนำผลงานของที่ปรึกษา ของผู้เข้าร่วมค้ามาใช้แสดงเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่เข้าเสนอราคาได้

(2) กรณีที่กิจการร่วมค้าไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ นิติบุคคลแต่ละนิติบุคคลที่เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน เว้นแต่ ในกรณีที่กิจการร่วมค้าให้มีข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าเป็นลายลักษณ์อักษรกำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการเข้าเสนอราคากับหน่วยงานของรัฐ และแสดงหลักฐานดังกล่าวมาพร้อมการยื่นข้อเสนอ



ราคา กิจกรรมร่วมค่านั้นสามารถใช้ผลงานของที่ปรึกษา ของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจกรรมร่วมค้าที่ยื่นเสนอราคาได้

ทั้งนี้ “กิจกรรมร่วมค้า ที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่” หมายความว่า กิจกรรมร่วมค้า ที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

15.13 ที่ปรึกษาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

15.14 ปรึกษาที่จะเข้ายื่นเสนอราคาต้องเป็นองค์กร สถาบันการศึกษา บริษัทที่ปรึกษา หรือที่ปรึกษาอิสระที่เป็นผู้มีอาชีพให้บริการรับจ้างเป็นที่ปรึกษา โดยหากเป็นนิติบุคคลให้ยื่นสำเนารับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลที่รับรองโดยกระทรวงพาณิชย์ (ไม่เกิน 6 เดือนในวันที่ยื่นเสนอราคา) บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (ฉบับปัจจุบัน) และสำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มพร้อมรับรองสำเนาถูกต้องด้วย

15.15 ที่ปรึกษาจะต้องจัดบุคลากรที่เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ทางวิชาชีพ มีความรู้ ความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่งเป็นอย่างดี ตลอดจนมีบุคลากรเพียงพอในการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนี้

15.15.1 องค์ประกอบของทีมที่ปรึกษา ประกอบด้วย

15.15.1.1 บุคลากรหลัก

(1) ผู้จัดการโครงการ จำนวน 1 คน

- คุณสมบัติ : ปริญญาเอก ในสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) วิทยาการคอมพิวเตอร์ วิศวกรรมศาสตร์ อุตสาหกรรมศาสตร์ วิทยาศาสตร์ การบริหารจัดการ การบริหารธุรกิจ ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์ในการสร้างและพัฒนาเนื้อหาหลักสูตรการฝึกอบรม หรือการให้คำปรึกษาแนะนำผู้ประกอบการในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับขอบเขตของงานจ้างไม่น้อยกว่า 10 ปี

(2) ที่ปรึกษา จำนวน 4 คน

- คุณสมบัติ : ปริญญาโท ในสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) วิทยาการคอมพิวเตอร์ วิศวกรรมศาสตร์ อุตสาหกรรมศาสตร์ วิทยาศาสตร์ การบริหารจัดการ การบริหารธุรกิจ ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาแนะนำด้านการตลาด การตลาดออนไลน์ การบริหารจัดการธุรกิจ หรืออื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับขอบเขตของงานจ้างไม่น้อยกว่า 10 ปี

15.15.1.2 บุคลากรสนับสนุน

(1) ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 12 คน

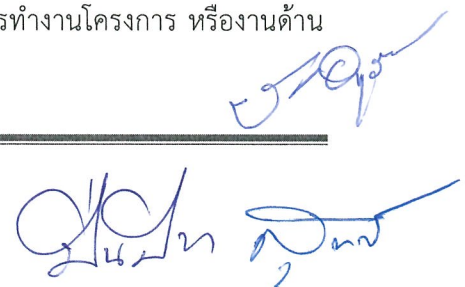
- คุณสมบัติ : ปริญญาตรี ในสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) วิทยาการคอมพิวเตอร์ วิศวกรรมศาสตร์ อุตสาหกรรมศาสตร์ วิทยาศาสตร์ การบริหารจัดการ การบริหารธุรกิจ ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาแนะนำด้านการตลาด การตลาดออนไลน์ การบริหารจัดการธุรกิจ หรืออื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับขอบเขตของงานจ้างไม่น้อยกว่า 5 ปี

(2) เลขานุการ จำนวน 2 คน

- คุณสมบัติ : ปริญญาตรี ในสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) วิทยาการคอมพิวเตอร์ วิศวกรรมศาสตร์ อุตสาหกรรมศาสตร์ วิทยาศาสตร์ การบริหารจัดการ การบริหารธุรกิจ ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์ในการทำงานโครงการ หรืองานด้านการฝึกอบรมไม่น้อยกว่า 1 ปี



15.15.2 เอกสารประกอบ

- (1) แสดงเอกสาร/หลักฐาน ประวัติบุคลากรที่รับผิดชอบหลัก และคณะบุคลากรที่เชี่ยวชาญมีประสบการณ์สูง และมีความสามารถที่จะดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำโดยการถ่ายทอดความรู้ความสามารถ ทั้งด้านวิชาการ ทฤษฎี และการฝึกทักษะ ฯลฯ
- (2) ผลงานที่เกี่ยวข้อง (ต้องระบุอ้างอิงที่มาด้วย) มีความน่าเชื่อถือและเป็นที่ประจักษ์มาอย่างต่อเนื่อง

16. วิธีการจัดจ้าง และเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอในงานจ้างที่ปรึกษามีหลักเกณฑ์ ดังนี้

16.1 พิจารณาคุณสมบัติของที่ปรึกษา หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด คณะกรรมการดำเนินการจ้างที่ปรึกษาจะไม่พิจารณาคุณสมบัติด้านเทคนิคหรือตามขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษาและราคาที่ยื่นเสนอ ทั้งนี้ การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอทั้งเกณฑ์ด้านคุณภาพและเกณฑ์ด้านราคาที่ต้องผ่านการตรวจสอบการมีผลประโยชน์ร่วมกันแล้วเท่านั้น

16.2 พิจารณาคัดเลือกข้อเสนอตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ข้อ 126 (2) กรณีการจ้างที่ปรึกษาที่เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานของรัฐหรืองานที่ซับซ้อน ให้หน่วยงานของรัฐคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพแล้วและให้คัดเลือกจากรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด ซึ่งพิจารณาจากเกณฑ์ด้านคุณภาพ 70 คะแนน และเกณฑ์ด้านราคา 30 คะแนน โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังนี้

16.2.1 การพิจารณาคัดเลือกเกณฑ์ด้านคุณภาพ ประกอบด้วย

- | | |
|---|----------|
| (1) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา | 20 คะแนน |
| (2) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน | 30 คะแนน |
| (3) จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน | 15 คะแนน |
| - จำนวนบุคลากร | |
| - ผลงานและประสบการณ์ของทีมบุคลากรที่ร่วมงาน | |
| (4) ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน | 5 คะแนน |
| รวม 70 คะแนน | |

16.2.2 การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านราคา

การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านราคา คัดเกณฑ์ด้านราคา 30 คะแนน โดยพิจารณาจากข้อเสนอด้านราคาที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ทั้งนี้ จะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านราคาเฉพาะที่ปรึกษาที่ได้คะแนนผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพ (ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80)

17. การยื่นข้อเสนอโครงการ

ที่ปรึกษา ที่ได้รับหนังสือเชิญชวน สามารถจัดทำหนังสือส่งข้อเสนอกิจกรรมเพิ่มศักยภาพ e-Commerce ให้ดีพร้อมในยุคโควิด โดยจำหน่ายซองถึง “ประธานคณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก” ภายในวันเวลาที่กำหนด ประกอบด้วย

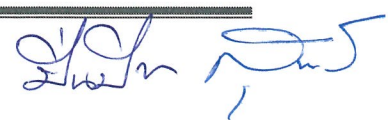
17.1 ซองข้อเสนอด้านเทคนิค

- 17.1.1 ขอบเขตของงาน ซึ่งต้องครอบคลุมหัวข้อในการฝึกอบรม
- 17.1.2 ขั้นตอนการทำงานพร้อมรายละเอียดของงานในแต่ละขั้นตอนและผลที่คาดหวัง
- 17.1.3 Gantt Chart แสดงขั้นตอนการปฏิบัติงานทั้งหมดของกิจกรรม ตั้งแต่จุดเริ่มต้นถึง

จุดสิ้นสุด

17.1.4 กำหนดแผนการดำเนินงานโครงการ ระยะเวลาปฏิบัติงานของขั้นตอนต่าง ๆ และผู้รับผิดชอบในขั้นตอนแต่ละขั้นตอน

- 17.1.5 แผนการประชาสัมพันธ์โครงการและกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด



- 17.1.6 ชื่อที่ปรึกษา พร้อมประวัติ และวุฒิการศึกษา
- 17.1.7 ชื่อและสถานที่ติดต่อของผู้รับผิดชอบจัดทำข้อเสนอดำเนินกิจกรรม
- 17.1.8 ชื่อและสถานที่ติดต่อของผู้รับผิดชอบดำเนินกิจกรรม
- 17.1.9 ใบรับรองการจดทะเบียนที่ปรึกษาจากกระทรวงการคลัง
- 17.1.10 รายชื่อผลงานที่เคยเป็นที่ปรึกษา

17.2 ของข้อเสนอด้านราคา

- 17.2.1 งบประมาณค่าใช้จ่าย
- 17.2.2 ค่าตอบแทนที่ปรึกษา บุคลากร
- 17.2.3 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ
 - (1) ค่าใช้จ่ายดำเนินการ
 - (2) ข้อเสนอการเบิกจ่ายเงิน
 - (3) ราคาที่เสนอต้องครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดและภาษีมูลค่าเพิ่ม

ทั้งนี้ ที่ปรึกษาต้องส่งมอบเอกสารหลักฐานต่อคณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา เมื่อได้รับการพิจารณาคัดเลือกให้ครบถ้วน เพื่อรายงานหัวหน้าส่วนราชการ โดยหากที่ปรึกษารายที่ได้รับการคัดเลือกยื่นเอกสารไม่ครบถ้วน หรือไม่สอดคล้องกับข้อเสนอด้านราคา กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะพิจารณาต่อรองราคาหรือคัดเลือกที่ปรึกษารายอื่นเป็นที่ปรึกษาในการดำเนินการ หรือดำเนินการอื่นตามระเบียบหลักเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

17.3 ของเอกสารแสดงคุณสมบัติ

ที่ปรึกษาจะต้องเสนอเอกสารหลักฐานยื่นมาพร้อมกับของข้อเสนอด้านเทคนิค และของข้อเสนอด้านราคา โดยแยกไว้เป็น 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 อย่างน้อยต้องมีเอกสารดังต่อไปนี้

- (1) ในกรณีผู้เสนอราคาเป็นนิติบุคคล
 - (ก) ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง
 - (ข) บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล หนังสือบริคณห์สนธิ บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม และบัญชีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง
- (2) ในกรณีผู้เสนอราคาเป็นบุคคลธรรมดาหรือคณะบุคคลที่มีชื่อนิติบุคคล ให้ยื่นสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้นั้น สำเนาข้อตกลงที่แสดงถึงการเข้าเป็นหุ้นส่วน (ถ้ามี) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้เป็นหุ้นส่วน พร้อมทั้งรับรองสำเนาถูกต้อง
- (3) ในกรณีผู้เสนอราคาเป็นผู้เสนอราคาร่วมกันในฐานะเป็นผู้ร่วมค้า ให้ยื่นสำเนาสัญญาของการเข้าร่วมค้า สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้ร่วมค้า และในกรณีที่ผู้ร่วมค้าฝ่ายใดเป็นบุคคลธรรมดาที่มีชื่อสัญชาติไทย ก็ให้ยื่นสำเนาหนังสือเดินทาง หรือผู้ร่วมค้าฝ่ายใดเป็นนิติบุคคล ให้ยื่นเอกสารตามที่ระบุไว้ในข้อ (1)
- (4) สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ภ.พ. 20 (ถ้ามี)
- (5) บัญชีเอกสารส่วนที่ 1 ทั้งหมดที่ได้ยื่นพร้อมกับของใบเสนอราคา

ส่วนที่ 2 อย่างน้อยต้องมีเอกสารดังต่อไปนี้

- (1) หนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมายในกรณีผู้เสนอราคา มอบอำนาจให้บุคคลอื่นลงนามในใบเสนอราคา
- (2) บัญชีเอกสารส่วนที่ 2 ทั้งหมดที่ได้ยื่นพร้อมกับของใบเสนอราคา ผู้รับจ้างจะต้องนำแบบแสดงการลงทะเบียนในระบบ e-GP มายื่นพร้อมเอกสารการเสนอราคา



การยื่นข้อเสนอโครงการ ติดต่อและยื่นข้อเสนอโครงการได้ที่ผู้ประสานงานโครงการ
กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ชั้น 6 ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท
เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0 2430 6871 ต่อ 1 หรือ 3

กำหนดส่งข้อเสนอโครงการ

ที่ปรึกษาที่สนใจให้ส่งยื่นข้อเสนอโครงการ โดยมีรายละเอียดตามข้อกำหนด ข้อเสนอด้านเทคนิค
จำนวน 6 ชุด และข้อเสนอด้านราคาจำนวน 1 ชุด โดยแยกซองข้อเสนอด้านเทคนิค ซองข้อเสนอ ด้านราคา
และซองเอกสารแสดงคุณสมบัติออกจากกัน

หมายเหตุ กำหนดให้ที่ปรึกษานำเสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิค (present) ซึ่งคณะกรรมการฯ จะแจ้งลำดับ
วัน เวลาและสถานที่ให้กับที่ปรึกษารับทราบต่อไป

18. ลิขสิทธิ์ในผลงาน

วิดิทัศน์ เอกสาร ภาพถ่าย ฐานข้อมูล และผลงานที่เกิดขึ้นจากโครงการนี้ ให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของ
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับความเห็นชอบจากกรมส่งเสริม
อุตสาหกรรมก่อนเท่านั้น

19. ข้อสงวนสิทธิ์

19.1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกหรือเลื่อนการยื่นของข้อเสนอ
ซึ่งผู้เสนอราคาจะเรียกร้องค่าตอบแทน และ/หรือค่าเสียหายใดๆ รวมทั้งฟ้องร้องกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมิได้

19.2 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการจ้างครั้งนี้ไม่ว่าด้วยเหตุที่เกิดขึ้นเพราะ
งบประมาณยังดำเนินการไม่เรียบร้อยหรือด้วยเหตุผลใดก็ตาม โดยผู้เสนอราคาจะเรียกร้องค่าเสียหายจากกรม
ส่งเสริมอุตสาหกรรมไม่ได้ทั้งสิ้นและหากการจ้างครั้งนี้ต้องยกเลิกด้วยเหตุใดก็ตาม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอ
สงวนสิทธิ์ไม่รับผิดชอบต่อค่าเสียหายใดๆ ของผู้เสนอราคาทั้งสิ้น

20. การทำสัญญาจ้าง

20.1 ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศ หรือใช้วิธี หักเงิน
ประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ 5

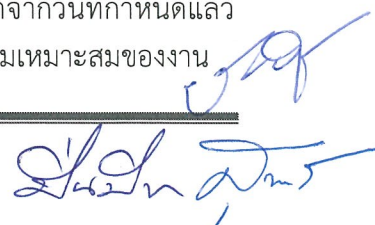
20.2 ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยัง
มิได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ 0.1 ของราคาค่าจ้างที่ปรึกษา นับ
ถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามสัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า เฉพาะส่วนที่เกิน
กว่าจำนวนค่าปรับและค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้อีกด้วย

20.3 ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงานหรือมอบงานให้ผู้อื่นทำตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือ
บางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่า
ที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและที่ปรึกษาก็ยังคงต้องรับผิดชอบ
อย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้ การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้า
เป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้งและบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลง
จะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

20. ค่าปรับ

หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดในสัญญา และผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา
ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ 0.1 ของค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้ว
เสร็จตามสัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน



21. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษา และการดำเนินการกิจตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษามีการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้

21.1 “การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้องสิ่งมีค่าเพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง

21.2 “การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผลโน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือก หรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหายต่อกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลายทั้งก่อนหรือหลังการ ยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสียประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันกันอย่างเสรีและเปิดเผย

21.3 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้นและจะลงโทษโดยไม่ให้สิทธิเข้ารับการพิจารณาเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลาไม่เกิน 5 ปี

22. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

75/6 ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 0 2430 6871 ต่อ 1 หรือ 3