

ขอบเขตการดำเนินงานจ้าง (Term of Reference : TOR)
กิจกรรมการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมโยงกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
ภายใต้โครงการส่งเสริมซอฟต์แวร์สาขาอาหาร
ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘

๑. ความเป็นมา

การขับเคลื่อนนโยบายซอฟต์แวร์ซึ่งเป็นนโยบายเรือธง (Flagship) ของรัฐบาลที่ต้องการสนับสนุนการสร้างพลังสร้างสรรค์ หรือ Soft Power ของประเทศเพื่อยกระดับและพัฒนาความรู้ความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์ของคนไทย ให้เกิดมูลค่า โดยถือเป็นเครื่องมือที่ทำให้เกิดกลไกสำคัญทางเศรษฐกิจในการสร้างรายได้ด้วยการขับเคลื่อนนโยบาย 5F ประกอบด้วย Food ,Film ,Fighting ,Fashion และ Festival ให้มีความพร้อมโดยครอบคลุมทั้งต้นน้ำ คือการพัฒนาทักษะ สร้างงาน สร้างรายได้ สร้างสรรค์ คนไทย ๑ ครอบครัว ๑ ซอฟต์แวร์ (One family One Softpower หรือ OFOS) กลางน้ำ คือการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน ๑๑ อุตสาหกรรมเป้าหมาย ปลายน้ำ คือการพัฒนาการตลาดทั้งในและต่างประเทศ ทั้งนี้ “อาหาร” เป็นหนึ่งใน ๑๑ สาขาอุตสาหกรรม Soft Power ของประเทศที่มีศักยภาพและความโดดเด่นสูง ซึ่งอาหารไทยนั้นมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับทั้งในด้านรสชาติ ความคิดสร้างสรรค์ รวมทั้งมีการใช้วัตถุดิบที่หลากหลายและมีคุณสมบัติประโยชน์ต่อร่างกาย ซึ่งการผลักดันให้อาหารไทยเป็น Soft Power จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศให้ดีขึ้น ดังนั้นเพื่อเป็นการรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารไทยให้เติบโตในระดับสากลจึงจำเป็นต้องหาแนวทางที่ภาครัฐจะต้องให้ความสำคัญกับการยกระดับศักยภาพอุตสาหกรรมอาหารให้สูงขึ้นให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศตลอดจนส่งเสริมให้เกิดการเข้าถึงโอกาสทางการตลาดในระดับสากล

การขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมโยงกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศนั้น โดยการใช้ Soft Power เข้ามามีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างแบรนด์ และความเชื่อมั่น ในสินค้าของแบรนด์ จากการถ่ายทอดคุณค่าทางวัฒนธรรม การเล่าเรื่อง และการมีส่วนร่วมในกิจกรรมระดับโลก เมื่อเชื่อมโยงกับ ซอฟต์แวร์และเทคโนโลยีที่ทันสมัยแล้วการใช้ Soft Power จึงเป็นการสร้างความแตกต่าง และ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดที่กว้างขึ้น

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้กำหนดนโยบายพัฒนาประสิทธิภาพและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เกษตรอุตสาหกรรมรวมทั้งการเชื่อมโยงเครือข่ายในระบบโซ่อุปทานของเกษตรอุตสาหกรรมให้เข้มแข็งและเติบโต เกิดการขับเคลื่อนและกระตุ้นเศรษฐกิจตามโครงการส่งเสริมซอฟต์แวร์สาขาอาหาร โดยใช้กลยุทธ์ การขยายช่องทางการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสร้างเครือข่ายพันธมิตรและการนำเทคโนโลยีทันสมัยเข้ามาช่วย จึงกำหนด จัดกิจกรรมขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมโยงระหว่าง Soft Power และ Modern Trade ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป ได้มีโอกาสเข้าถึงผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อสร้างโอกาสในการขยายช่องทางการตลาดผ่านการเชื่อมโยงกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

๒.๒ เพื่อสนับสนุนการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ ให้มีศักยภาพในการนำสินค้าเข้าสู่ Modern Trade

๓. กลุ่มเป้าหมาย

สถานประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือ วิสาหกิจชุมชน จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ

๔. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป หรืออุตสาหกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ

๕. พื้นที่ดำเนินการ

กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และต่างประเทศ โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ

๖. ระยะเวลาดำเนินการ

ระยะเวลาดำเนินการภายใน ๙๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญาจ้าง

๗. วงเงินงบประมาณ

จำนวน ๑,๔๐๐,๐๐๐ บาท (หนึ่งล้านสี่แสนบาทถ้วน) ซึ่งรวมภาษีมูลค่าเพิ่มภาษีอากร และค่าธรรมเนียมอื่นๆ แล้ว

๘. วิธีการจ้าง

จัดจ้างโดยวิธีคัดเลือก ตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๕๖ (๑) (ข) พัสดุที่ต้องการจัดซื้อจัดจ้างมีคุณลักษณะเฉพาะเป็นพิเศษหรือซับซ้อนหรือต้องผลิตจำหน่าย ก่อสร้าง หรือให้บริการโดยผู้ประกอบการที่มีฝีมือโดยเฉพาะ หรือมีความชำนาญเป็นพิเศษ หรือมีทักษะสูง และผู้ประกอบการนั้นมีจำนวนจำกัด

๙. ผลผลิต

เชิงปริมาณ	หน่วยนับ
สถานประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือ วิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาต่อยอดให้มีศักยภาพ	ไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ
เชิงคุณภาพ	หน่วยนับ
ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ	ไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๙๐

๑๐. ผลลัพธ์

ตัวชี้วัด	หน่วยนับ
ผู้เข้าร่วมกิจกรรมเกิดช่องทางในการเชื่อมโยงกับ Modern Trade	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำสินค้าเข้าสู่การทดสอบตลาด Modern Trade ในต่างประเทศ	ไม่น้อยกว่า ๑๐ กิจกรรม

๑๑. ขอบเขตการจ้างงานและวิธีการดำเนินงาน

กิจกรรมการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ภายใต้โครงการส่งเสริมซอฟต์แวร์สาขาอาหาร ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ เป็นการต่อยอดสถานประกอบการจำนวน ๓๐ กิจกรรม ที่ได้รับการปรึกษาแนะนำเชิงลึก ณ สถานประกอบการ ในการเพิ่มประสิทธิภาพการทำตลาดและการจำหน่ายผ่านช่องทาง Modern Trade จำนวน ๓ Man Day และผ่านการอบรมการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมโยงกับ Modern Trade ในประเทศ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเสร็จเรียบร้อยแล้ว และเพื่อให้การดำเนินกิจกรรมการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ครบถ้วนสมบูรณ์ตามวัตถุประสงค์กิจกรรมที่ตั้งไว้ จึงกำหนดให้มีขอบเขตการจ้างงาน และวิธีการดำเนินงานโดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑๑.๑ จัดกิจกรรมสัมมนาเกี่ยวกับการยกระดับธุรกิจเพื่อขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

๑๑.๑.๑ ออกแบบและนำเสนอกรอบแนวความคิด (Concept) และรูปแบบ (Theme) ของหัวข้อสัมมนา/ เสวนา ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ของการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๑.๒ จัดทำแผน และนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวม (Action Plan) ของกิจกรรมตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน

๑๑.๑.๓ ดำเนินการสำรวจและจัดเตรียมโรงแรมหรือสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการจัดงาน โดยเป็นโรงแรมไม่ต่ำกว่าระดับ ๔ ดาว ซึ่งสถานที่จัดงานต้องมีความเหมาะสม เดินทางสะดวก และสามารถรองรับผู้เข้าร่วมงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๘๐ คน

๑๑.๑.๔ ออกแบบโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมสัมมนาหรือเสวนา และดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ

๑๑.๑.๕ ออกแบบจัดทำ Motion Graphic บนจอ และภาพ Key Visual หลักของงาน

๑๑.๑.๖ ออกแบบ Photo Backdrop โดยออกแบบให้สวยงามเหมาะสม ตามความเห็นชอบของผู้ว่าจ้าง

๑๑.๑.๗ จัดทำ Photo Backdrop ตามแบบที่ได้รับความเห็นชอบของผู้ว่าจ้าง โดยมีขนาดไม่น้อยกว่า ๓.๐x๒.๒ เมตร พร้อมอุปกรณ์ครบชุด จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ชุด มีโครงสร้างแข็งแรง น้ำหนักเบา พร้อมกระเป๋าคาดเก็บเพื่อการเคลื่อนย้ายได้สะดวก

๑๑.๑.๘ จัดเตรียมสถานที่สำหรับการจัดงาน พร้อมดำเนินการตามแนวคิดหรือรูปแบบที่ได้นำเสนอ โดยจะต้องดำเนินการออกแบบตกแต่ง เวที ระบบภาพ ไฟ แสงเสียง ที่มีความทันสมัย ตลอดการจัดงาน

๑๑.๑.๙ จัดหาวิทยากร จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ Modern Trade โดยมีประสบการณ์ ดำรงตำแหน่งหรือเคยดำรงตำแหน่งในหน่วยงานค้าปลีก เช่น Buyer,

Merchandise, Product Manager หรือ Supplier ของ Modern Trade หรือ เป็นที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ การเจรจาธุรกิจและการเข้าสู่ช่องทางจัดจำหน่าย Modern Trade

๑๑.๑.๑๐ จัดเตรียมพิธีกรจำนวน ๑ คน ที่มีประสบการณ์ บุคลิกดี แต่งกายสุภาพ มีความเหมาะสม กับงาน เพื่อทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินรายการตลอดงาน

๑๑.๑.๑๑ จัดสัมมนาหรือเสวนา เพื่อยกระดับธุรกิจในการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ จำนวน ๑ ครั้ง ในรูปแบบ ออนไลน์ โดยมีผู้เข้าร่วมสัมมนา หรือเสวนาจำนวนไม่น้อยกว่า ๘๐ คน

๑๑.๑.๑๒ จัดให้มีจุดลงทะเบียน พร้อมเจ้าหน้าที่รับลงทะเบียน จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน

๑๑.๑.๑๓ จัดเตรียมอาหารและอาหารว่างพร้อมเครื่องดื่มสำหรับผู้เข้าร่วมงาน จำนวนไม่น้อย กว่า ๘๐ คน ตามความเหมาะสม

๑๑.๑.๑๔ จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ ควบคุมระบบภาพ ระบบเสียง และเจ้าหน้าที่ควบคุมคิว ให้เพียงพอ และเหมาะสม

๑๑.๑.๑๕ จัดเตรียมอุปกรณ์พร้อมเจ้าหน้าที่สำหรับถ่ายภาพนิ่ง และวิดีโอ ตลอดการจัดกิจกรรม

๑๑.๑.๑๖ จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมสรุปผลการประเมิน ความพึงพอใจ

๑๑.๒ จัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ Business Matching เชื่อมโยงสินค้าซอฟต์แวร์สาขา อาหารเข้าสู่ตลาด Modern Trade

๑๑.๒.๑ ผู้รับจ้างต้องเสนอแนวคิด (Concept) และแผนการดำเนินกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ ในรูปแบบออนไลน์ ประกอบด้วย รูปแบบ Theme ของการจัดกิจกรรม กำหนดรูปแบบกิจกรรม การนัดหมาย ผู้เข้าร่วมเจรจาธุรกิจและการจัดแสดงสินค้าตัวอย่างผลิตภัณฑ์พร้อมแสดงเรื่องราวจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การเตรียมความพร้อมเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ

๑๑.๒.๒ จัดทำแผนการดำเนินงานภาพรวมของกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ Business Matching ตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดประกอบด้วย ขอบเขตการดำเนินงาน วิธีการ ขั้นตอน รูปแบบการดำเนินงาน และแผนการดำเนินการ (Gantt Chart)

๑๑.๒.๓ สืบค้นและจัดหาสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรม ที่ตั้งในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ หรือ ปริมณฑล เป็นโรงแรมไม่ต่ำกว่าระดับ ๔ ดาว หรือสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการจัดงาน ซึ่งสถานที่จัดงานต้อง เดินทางสะดวก และสามารถรองรับผู้ร่วมงานเจรจาธุรกิจ Business Matching ได้อย่างเหมาะสม

๑๑.๒.๔ จัดหา Modern Trade หรือ Importer (ผู้นำเข้า) หรือตัวแทน Modern Trade Supplier เพื่อเข้าร่วมกิจกรรมเจรจาธุรกิจจำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ราย พร้อมประสานความต้องการเจรจาธุรกิจ จากสถานประกอบการซอฟต์แวร์สาขาอาหารที่เข้าร่วมกิจกรรมทั้ง ๓๐ กิจการ

๑๑.๒.๕ จัดทำข้อมูลของผู้เข้าร่วมจับคู่เจรจาธุรกิจ Business Matching ในรูปแบบ Directory โดยให้มีข้อมูลประกอบด้วย ชื่อผู้บริหารและรูปของผู้บริหาร ที่อยู่สถานประกอบการ ช่องทางการติดต่อ ข้อมูลและภาพถ่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ในรูปแบบรูปเล่มพร้อมจัดพิมพ์ ขนาดเล่ม A๕ กระดาษอาร์ตมัน การเข้าเล่ม แบบไสกาว จำนวนพิมพ์ไม่น้อยกว่า ๔๐ เล่ม และ Directory ในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์

๑๑.๒.๖ จัดทำตารางนัดหมายการเจรจาธุรกิจ โดยเจรจาจับคู่ธุรกิจจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ คู่เจรจา

๑๑.๒.๗ ดำเนินพิธีเปิดงาน โดยให้สอดคล้องกับแนวคิดหลักของการจัดงาน รวมถึงการประสานงาน และการจัดเตรียมงานส่วนต่างๆ ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

๑๑.๒.๘ จัดให้มีสถานที่สำหรับเจรจาจับคู่ธุรกิจ ประกอบด้วย ป้ายจุดเจรจาธุรกิจ ป้ายบอกชื่อ หน่วยงาน โต๊ะ เก้าอี้และผ้าคลุม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ ชุด (๑ชุด ประกอบด้วย โต๊ะ ๑ ตัว และเก้าอี้ ๔ตัว)

๑๑.๒.๙ จัดให้พื้นที่สำหรับสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อวางแสดงสินค้า หรือจุด Display ผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย โต๊ะ ๑ ตัว/สถานประกอบการ พร้อมผ้าปูโต๊ะ เก้าอี้ ๒ ตัว พร้อมป้ายชื่อสถานประกอบการทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ จุด

๑๑.๒.๑๐ จัดให้มีจอหรือป้ายบอกตารางเวลา ในการเจรจาจับคู่ธุรกิจ ของแต่ละคู่เจรจาบริเวณ สถานที่จัดกิจกรรม

๑๑.๒.๑๑ จัดให้มีจุดลงทะเบียนเข้าร่วมงาน พร้อมเจ้าหน้าที่ประจำจุดลงทะเบียน จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน

๑๑.๒.๑๒ จัดให้มีเจ้าหน้าที่บริหารจัดการและอำนวยความสะดวกการเจรจาจับคู่ธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน

๑๑.๒.๑๓ จัดให้มีเจ้าหน้าที่บันทึกภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว บรรยากาศการจัดงาน

๑๑.๒.๑๔ จัดให้มีพิธีกร ทำหน้าที่พิธีการต่างๆ ในการจัดกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจจำนวน ๑ คน ตลอดกิจกรรม

๑๑.๒.๑๕ จัดให้มีป้ายคล่องคอ สำหรับเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และผู้เข้าร่วมกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจ

๑๑.๒.๑๖ จัดทำผลสรุปการดำเนินกิจกรรม เช่น สถิติผู้เข้าร่วม ข้อมูลรายละเอียดการจับคู่ ความสำเร็จและข้อเสนอแนะ ประเมินผลเชิงตัวเลข เช่น จำนวนคู่จับคู่สำเร็จ, มูลค่าธุรกรรมที่คาดหวัง

๑๑.๒.๑๗ จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมสรุปผลการประเมินความพึงพอใจ

๑๑.๓ ดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ของธุรกิจไปทดสอบตลาดกับ Modern Trade ในต่างประเทศ

๑๑.๓.๑ ผู้รับจ้างวิเคราะห์และคัดเลือก Modern Trade ในต่างประเทศที่เหมาะสมสำหรับการนำผลิตภัณฑ์ (Soft Power สาขาอาหาร) ไปทดสอบตลาด โดยนำเสนอและได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุก่อนดำเนินการ

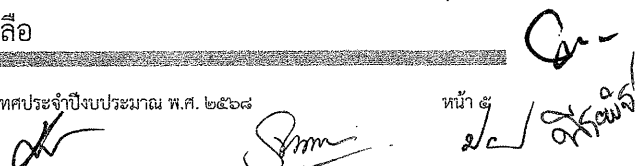
๑๑.๓.๒ ผู้รับจ้างดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกทั้งหมด ไม่น้อยกว่า ๑๐ กิจกรรมจากกรมการตรวจรับงานจ้างและผู้รับจ้างแล้วเห็นว่ามีคุณสมบัติเหมาะสม มีคุณค่าตามแนว Soft Power ซึ่งเคยนำมาเข้าร่วมทดสอบตลาดในพื้นที่ Modern Trade ในประเทศ ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง จำนวน ๑ ผลิตภัณฑ์/กิจกรรม

๑๑.๓.๓ ประสานงานชี้แจงรายละเอียดเงื่อนไขการนำผลิตภัณฑ์เข้าทดสอบตลาดในพื้นที่ Modern Trade ในต่างประเทศ ตามข้อ ๑๑.๕.๒

๑๑.๓.๔ ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งผู้ประกอบการให้นำผลิตภัณฑ์ มาส่ง ณ จุดรับผลิตภัณฑ์ที่ผู้รับจ้างกำหนด เพื่อรวบรวมผลิตภัณฑ์นำส่ง Modern Trade รวมทั้งรับคืนผลิตภัณฑ์ ณ จุดรับผลิตภัณฑ์ที่ผู้รับจ้างกำหนด เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการทดสอบตลาด

๑๑.๓.๕ ผู้รับจ้างต้องดำเนินการรวบรวมผลิตภัณฑ์ กำหนดระยะเวลาทดสอบตลาดไม่น้อยกว่า ๗ วัน จัดเตรียมและบริหารจัดการพื้นที่ให้เป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของ Modern Trade โดยให้ความสำคัญกับความเหมาะสมของพื้นที่จัดวางสินค้า การจัดเรียงผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจของลูกค้า และอำนวยความสะดวกระหว่างผู้ประกอบการและเจ้าของพื้นที่ Modern Trade

๑๑.๓.๖ จัดทำสถิติยอดขาย และรายได้หรือยอดขายผลิตภัณฑ์ของสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมทดสอบตลาดกับ Modern Trade ในต่างประเทศ เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการทดสอบ ผู้รับจ้างต้องนำเสนอ มูลค่ายอดขายที่เกิดขึ้นระหว่างการทดสอบตลาดให้แก่ผู้ประกอบการ พร้อมจัดทำรายงานสรุปผล ซึ่งประกอบด้วย ยอดขาย จำนวนสินค้าที่จำหน่ายได้ สินค้าคงเหลือ



๑๑.๓.๗ จัดทำข้อมูลการวิเคราะห์ผลการทดสอบตลาดกับ Modern Trade ในต่างประเทศ ของแต่ละกิจการ เช่น ปัญหา อุปสรรค โอกาส แนวโน้มการทำตลาดที่เหมาะสม ข้อเสนอแนะในการพัฒนา เพื่อให้ผู้ประกอบการใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์และวางแผนทางธุรกิจต่อไป ทั้งนี้รายงานสรุปผล ต้องดำเนินการส่งให้ผู้ประกอบการภายใน ๓๐ วัน หลังจากเสร็จสิ้นการทดสอบตลาด

๑๑.๓.๘ จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมสรุปผลการประเมิน ความพึงพอใจ

๑๑.๓.๙ ดำเนินการเรื่องอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ผู้รับจ้างต้องให้ความร่วมมือในการดำเนิน กิจกรรมทั้งหมดให้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายผลลัพธ์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๑.๔ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์

๑๑.๔.๑ จัดทำและเผยแพร่ข่าวประชาสัมพันธ์ (Press Release) จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง เผยแพร่ผ่านสื่อออนไลน์ไม่น้อยกว่า ๒ สื่อ

๑๑.๔.๒ จัดทำเป็นวีดิทัศน์ประมวลผลภาพรวมความสำเร็จของกิจกรรมฯ ให้มีความน่าสนใจ เพื่อเผยแพร่สร้างความรับรู้แก่สาธารณะ ความยาวไม่น้อยกว่า ๒ นาที จำนวน ๑ เรื่อง เผยแพร่บนช่องทาง Social Media อย่างน้อย ๒ ช่องทาง โดยมีจำนวนการเข้าชมรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ครั้ง

๑๑.๕ การติดตามผลลัพธ์และจัดทำรายงาน สรุปการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๕.๑ จัดทำผลสรุปกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ Business Matching เชื่อมโยงสินค้า ซอฟต์แวร์อาหารเข้าสู่ตลาด Modern Trade

๑๑.๕.๒ จัดทำสถิติยอดขาย และรายได้หรือยอดขายผลิตภัณฑ์ของสถานประกอบการที่เข้าร่วม กิจกรรมทดสอบตลาดกับ Modern Trade ในต่างประเทศ

๑๑.๕.๓ ผู้รับจ้างต้องให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมประเมินผลการดำเนินกิจกรรมในระบบ ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ได้แก่ แบบประเมินความพึงพอใจในการรับบริการ (ฟอร์ม O) และแบบประเมินผลลัพธ์ (ฟอร์ม S) สำหรับปรึกษาแนะนำ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๑๑.๕.๔ จัดทำสรุปรายงาน

ผู้รับจ้างต้องจัดทำรายงานการดำเนินงานและผลดำเนินงาน ดังนี้

๑) การจัดทำรายงานสรุปผลงานงวดที่ ๑ และงวดที่ ๒ ประกอบด้วย เอกสารรูปเล่ม จำนวน ๓ ชุด โดยพิมพ์สี จำนวน ๑ ชุด และพิมพ์ขาวดำ ๒ ชุด และรายงานเป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ Portable Document Format (.pdf) ไฟล์ Microsoft Office - Word (.doc) และไฟล์รูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) ใส่ USB flash drive จำนวน ๒ ชุด ส่งให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ตามกำหนดการส่งงาน โดยมีเนื้อหา ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุฯ เห็นชอบ

๒) รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ประกอบด้วย เอกสารรูปเล่มจำนวน ๓ ชุด โดยพิมพ์สี จำนวน ๑ ชุด และพิมพ์ขาวดำ ๒ ชุด และรายงานเป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ Portable Document Format (.pdf) ไฟล์ Microsoft Office - Word (.doc) ไฟล์รูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) และ ไฟล์วีดีโอ ใส่ External Harddisk จำนวน ๒ ชุด ส่งให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยมีเนื้อหา ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุฯ เห็นชอบประกอบด้วยรายละเอียดอย่างน้อย ดังนี้

- บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) จำนวน ไม่เกิน ๒ หน้า กระดาษหน้า A๔
- สรุปผลดำเนินงานและผลสำเร็จการดำเนินกิจกรรมฯ
- แบบประเมินความพึงพอใจในการรับบริการและแบบประเมินผลลัพธ์
- ข้อเสนอแนะและแนวทางการปรับปรุงพัฒนางาน
- ภาพการดำเนินกิจกรรมฯ

หมายเหตุ :

๑) ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบทั้งหมด อาทิ ค่าขนส่งผลิตภัณฑ์จากจุดที่ผู้รับจ้างกำหนด ถึง Modern Trade ค่าเช่าพื้นที่หรือค่าแรกเข้าสำหรับการวางผลิตภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๒) ผู้รับจ้างต้องร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรม

๓) ผู้รับจ้างต้องแสดงให้เห็นให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้ทราบถึงการส่งเสริมสนับสนุนกิจกรรมโดยกรมส่งเสริม อุตสาหกรรมตลอดการดำเนินงานในขั้นตอนต่างๆ

๔) ผู้รับจ้างสามารถปรับเปลี่ยนขั้นตอนหรือกระบวนการทำงานได้ ทั้งนี้ ให้พิจารณาถึงวัตถุประสงค์ ของการดำเนินกิจกรรม และต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้าง

๕) ผู้รับจ้างต้องให้ความร่วมมือและสนับสนุนกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้สามารถดำเนินกิจกรรม ได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และผลลัพธ์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๒. เงื่อนไขการจ่ายเงินและส่งมอบงาน

กำหนดส่งมอบงานและการจ่ายเงินค่าจ้างจำนวน ๓ งวด โดยกำหนดจ่ายเงินดังนี้

งวดที่ ๑ รายงานเบื้องต้น (Inception Report) กำหนดการจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของวงเงิน ค่าจ้างทั้งหมด ภายในระยะเวลา ๓๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการ ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๑๑.๑ แล้วเสร็จ โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานผลการ ดำเนินงานในรูปแบบเอกสาร พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ตามข้อ ๑๑.๕.๔

งวดที่ ๒ รายงานความคืบหน้า (Progress Report) กำหนดการจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๔๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายในระยะเวลา ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการ ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๑๑.๒ แล้วเสร็จ โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานผลการ ดำเนินงานในรูปแบบเอกสาร พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ตามข้อ ๑๑.๕.๔

งวดที่ ๓ รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) กำหนดการจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของวงเงินค่าจ้าง ทั้งหมด ภายในระยะเวลา ๙๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามขอบเขต การดำเนินงานข้อ ๑๑.๓ , ๑๑.๔ , ๑๑.๕ แล้วเสร็จ โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานผลการ ดำเนินงานในรูปแบบเอกสาร พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ตามข้อ ๑๑.๕.๔

๑๓. คุณสมบัติผู้รับจ้าง

๑๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๑๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๑๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๑๓.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐ ไว้ชั่วคราวเนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรี ว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๑๓.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงาน ของหน่วยงานรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงาน เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการกรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๑๓.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๑๓.๗ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานดังกล่าว

๑๓.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรุงเทพฯ ณ วันยื่นข้อเสนอ หรือไม่เป็น ผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการเสนอราคาครั้งนี้

๑๓.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกันซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๓.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๑๓.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีผลงานการดำเนินงานประเภทเดียวกันหรือเกี่ยวข้องกับงานที่จะจ้าง และเป็นคู่สัญญาโดยตรงกับส่วนราชการ หน่วยงานตามกฎหมายว่าระเบียบบริหารราชการส่วนท้องถิ่น รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชน ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเชื่อถือ โดยมีหลักฐานการดำเนินงาน หรือเอกสารที่เกี่ยวข้อง หรือหนังสือรับรองผลงาน อย่างน้อย ๑ ผลงาน ทั้งนี้ กรมฯ ขอสงวนสิทธิ์ที่จะตรวจสอบข้อเท็จจริง

๑๓.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้รับการขึ้นบัญชีเป็นผู้ประกอบการ SMEs กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งสามารถตรวจสอบรายชื่อได้ผ่าน www.thaismegp.com (ถ้ามี)

๑๓.๑๓ มูลค่าสุทธิของกิจการ

๑๓.๑๓.๑ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการจากผลต่างระหว่างสินทรัพย์ สุทธิ หักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงเป็นค่าบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ

๑๓.๑๓.๒ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ต้องมีมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ มีมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างไม่เกิน ๑ ล้านบาท ไม่ต้องกำหนดทุนจดทะเบียน

๑๓.๑๓.๓ สำหรับการจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไปกรณี ที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา โดยพิจารณาจากบัญชีเงินฝากธนาคาร ณ วันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายงานที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้งและหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

๑๓.๑๓.๔ กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียนหรือมี แต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถแสดงวงเงินสินเชื่อ โดยจะต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศหรือบริษัทเงินทุนหรือเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อ ที่สำนักงานใหญ่รับรองหรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

๑๓.๑๓.๕ กรณีตามข้อ ๑๓.๑๓.๑ - ๑๓.๑๓.๔ ยกเว้นสำหรับกรณีดังต่อไปนี้

๑๓.๑๓.๕.๑ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

๑๓.๑๓.๕.๒ นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการ

ตามพระราชบัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ ๑๐) พ.ศ. ๒๕๖๑

๑๓.๑๓.๕.๓ งานจ้างก่อสร้างที่กรมบัญชีกลางได้ขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการงานก่อสร้างแล้วและงานจ้างก่อสร้างที่หน่วยงานของรัฐได้มีการจัดทำบัญชีผู้ประกอบการงานก่อสร้างที่มีคุณสมบัติเบื้องต้นไว้แล้วก่อนวันที่พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างฯ มีผลใช้บังคับ

๑๔. การยื่นข้อเสนอกิจกรรม

๑๔.๑ หน่วยงานที่ได้รับหนังสือเชิญชวนและประสงค์จะยื่นข้อเสนอ ให้จัดทำรายละเอียดการยื่นข้อเสนอ ออกเป็น ๓ ส่วน ดังนี้

๑) ของข้อเสนอด้านเทคนิคและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ จำนวน ๖ ชุด

ของข้อเสนอด้านเทคนิคและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ (ข้อเสนอด้านคุณภาพ) จัดทำเป็นเอกสารข้อเสนอด้านเทคนิคให้อยู่ในรูปเล่มเดียวกัน โดยจัดเตรียมเอกสารให้ครบตามข้อกำหนดในประกาศของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยครอบคลุมและมีสาระสำคัญ ประกอบด้วย

- ประวัติ ประสบการณ์ และผลงานของบริษัท/หน่วยงานผู้ยื่นข้อเสนอ
- ขั้นตอนรายละเอียดการปฏิบัติงาน พร้อมกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน (Timeline)
- นำเสนอรายละเอียดเนื้อหาครอบคลุมตามขอบเขตของงานจ้าง ข้อ ๑๑

๒) ของข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) จำนวน ๑ ชุด

ของข้อเสนอด้านราคา แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานกิจกรรมทุกกิจกรรม ซึ่งราคาที่เสนอต้องครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดและภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยบรรจุข้อเสนอราคาใส่ซองปิดผนึก และระบุไว้ชัดเจน บนหน้าซองว่า “ข้อเสนอด้านราคา”

๓) ของเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ยื่นข้อเสนอ จำนวน ๑ ชุด ประกอบด้วย

๑) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคล (บริษัทจำกัด/บริษัทมหาชนจำกัด/ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด) ให้ยื่นสำเนาเอกสารอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- หนังสือบริคณห์สนธิ
- บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ/บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการ
- ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี)
- แบบบัญชีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ถ้ามี)
- อื่น ๆ (ถ้ามี)

๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันศึกษาของรัฐหรือในกำกับกับของรัฐ หน่วยงานตามกฎหมายว่าด้วยระเบียบบริหารราชการส่วนท้องถิ่น หน่วยงานอื่นซึ่งมีกฎหมายบัญญัติให้มีฐานะเป็นราชการบริหารส่วนท้องถิ่น หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีกฎหมายหรือมติคณะรัฐมนตรีให้มีการสนับสนุนให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัย หรือเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- สำเนาคำสั่งแต่งตั้งอธิการบดี หรือคำสั่งแต่งตั้งผู้มีอำนาจ
- สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี

๓) สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ (ถ้ามี/สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ. ๒๐) (ถ้ามี)

๔) หนังสือรับรองการขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการ SMEs เพื่อจัดจ้างภาครัฐ (Thai SME-GP) (ถ้ามี)

๕) สำเนาหนังสือรับรองผลงานอย่างน้อย ๑ ผลงาน พร้อมเอกสารประกอบหนังสือรับรองผลงาน

๖) สำเนาบัญชีธนาคาร

๗) อื่น ๆ (ถ้ามี)

ทั้งนี้ เอกสารดังกล่าวข้างต้นต้องรับรองสำเนาถูกต้องและประทับตราสำคัญทุกหน้ากรณีที่ผู้มีอำนาจมอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทนให้มีหนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ให้ถูกต้องครบถ้วน

ตามกฎหมาย พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้องทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมานำเสนองาน ต่อคณะกรรมการซื้อหรือจ้างโดยวิธีคัดเลือก ตามวันเวลาที่กำหนด

ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถติดต่อและยื่นข้อเสนอ ภายในเวลาราชการตามวันที่กำหนดโดยจัดทำเอกสารแยกซองออกจากกัน จำนวน ๓ ซอง (ระบุชื่อซองเอกสารแต่ละซอง) และปิดผนึกให้เรียบร้อย พร้อมจำหน่ายซองดังนี้

เรียน ประธานคณะกรรมการซื้อหรือจ้างโดยวิธีคัดเลือก
กิจกรรม การขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม
ชั้น ๖ อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
๗๕/๖ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐
โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๑ ต่อ ๔ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๓๒๒๑

หมายเหตุ : กำหนดให้ผู้รับจ้างนำเสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิค (Present) ซึ่งคณะกรรมการฯ จะแจ้งลำดับวัน เวลาและสถานที่ให้กับผู้รับจ้างรับทราบต่อไป

๑๕. หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

การพิจารณาข้อเสนอจะดำเนินการโดย คณะกรรมการฯ ดังนี้

๑๕.๑ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคูณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้คณะกรรมการฯ จะไม่พิจารณาข้อเสนอทางเทคนิค

๑๕.๒ หลักเกณฑ์ในการพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอ ส่วนราชการ จะใช้เกณฑ์ ราคาประกอบเกณฑ์อื่น (คุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการหรือข้อเสนอทางเทคนิค) โดยพิจารณาเลือก ตัวแปรหลักอย่างน้อย ๒ ตัวแปรหลัก สำหรับใช้กำหนด เป็นหลักเกณฑ์ ราคาประกอบเกณฑ์อื่น ได้แก่

- ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price) เป็นตัวแปรหลักประเภทบังคับร้อยละ ๒๐ (๒๐ คะแนน)
- คุณภาพและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ (ข้อเสนอด้านเทคนิค) ร้อยละ ๘๐ (๘๐ คะแนน)

โดยคณะกรรมการฯ จะพิจารณาคูณสมบัติและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ (ข้อเสนอด้านเทคนิค) ดังนี้

๑. ประวัติ ประสบการณ์ และผลงานที่เกี่ยวข้องกับตลาด Modern Trade

มีเอกสารหลักฐานแนบ ๑๕ คะแนน

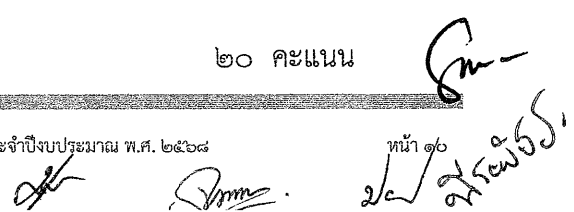
๒. การนำเสนองานครบถ้วนตามรายละเอียดขอบเขตการดำเนินงาน (TOR) ๑๕ คะแนน

๓. การจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจเพื่อส่งเสริมการตลาด Modern Trade ๑๕ คะแนน

๔. การนำเสนอหัวข้อการจัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ๑๕ คะแนน

๕. การคัดเลือกผู้ประกอบการและนำสินค้าเข้าสู่

Modern Trade ต่างประเทศ ๒๐ คะแนน



วิธีการประเมินและการให้คะแนน

๑. ประวัติ ประสบการณ์ และผลงานที่เกี่ยวข้องกับตลาด Modern Trade แนบ ๑๕ คะแนน

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. มีผลงานที่เกี่ยวข้องกับตลาด Modern Trade ๕ ผลงานขึ้นไป	๑๕	เอกสารของผู้ยื่นข้อเสนอมีประวัติและประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับตลาด Modern Trade และมีผลงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการฯ ระบุจำนวนผลงาน โดยแนบหลักฐานหนังสือรับรองผลงาน และสำเนาสัญญาจ้างดังกล่าวในวันที่ยื่นข้อเสนอ และนำเสนอในรูปแบบ PowerPoint หรือรูปแบบอื่นๆ
๒. มีผลงานที่เกี่ยวข้องกับตลาด Modern Trade ไม่น้อยกว่า ๓ - ๔ ผลงาน	๑๐	
๓. มีผลงานที่เกี่ยวข้องกับตลาด Modern Trade ไม่น้อยกว่า ๑ - ๒ ผลงาน	๕	

๒. การนำเสนองานครบถ้วนตามรายละเอียดขอบเขตการดำเนินงาน (TOR) ๑๕ คะแนน

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. นำเสนองานครบถ้วนตามรายละเอียดและมีข้อเสนอเพิ่มเติมจาก TOR	๑๕	เอกสารของผู้ยื่นข้อเสนอขึ้นมา โดยพิจารณาจากการเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ และความเชี่ยวชาญด้านการตลาด Modern Trade ต่างประเทศสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และกรอบการดำเนินงานครบถ้วนตาม TOR โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point
๒. นำเสนอครบถ้วนตามรายละเอียดใน TOR	๑๐	
๓. นำเสนองานไม่ครบถ้วนตาม TOR	๕	

๓. การจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจเพื่อส่งเสริมการตลาด Modern Trade ต่างประเทศ ๑๕ คะแนนโดยมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. นำเสนอการจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ Business Matching พร้อมนำเสนอรูปแบบข้อมูลผู้ประกอบการและข้อมูลผลิตภัณฑ์ (Product Information) มีความพร้อมครบถ้วนสมบูรณ์ ชัดเจนและเห็นเป็นรูปธรรมมากที่สุด	๑๕	นำเสนอรูปแบบกิจกรรมเจรจาธุรกิจ Business Matching ในรูปแบบออนไลน์ และการออกแบบจัดทำข้อมูลผู้ประกอบการและข้อมูล

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๒. นำเสนอการจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ Business Matching พร้อมนำเสนอรูปแบบข้อมูลผู้ประกอบการและข้อมูลผลิตภัณฑ์ (Product Information) มีความพร้อมครบถ้วน สมบูรณ์ ชัดเจนและเห็นเป็นรูปธรรมน้อย	๑๐	ผลิตภัณฑ์ (Product Information) ที่เข้าร่วมกิจกรรมเจรจาธุรกิจ ทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ ระบุ ชื่อสินค้า ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ของผู้ประกอบการ โดยจัดทำในรูปแบบ File PDF และนำเสนอในรูปแบบ Power Point ให้มีความน่าสนใจโดดเด่น
๓. นำเสนอการจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ Business Matching และนำเสนอรูปแบบข้อมูลผู้ประกอบการและข้อมูลผลิตภัณฑ์ (Product Information) ไม่ครบถ้วนและไม่มีความชัดเจน	๕	

๔. การนำเสนอหัวข้อการจับคู่ธุรกิจเชิงปฏิบัติการ ๑๕ คะแนน โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑ นำเสนอข้อมูลวิทยากร ที่มีความเชี่ยวชาญ มีชื่อเสียงเหมาะสมกับหัวข้อการฝึกอบรม เชิงปฏิบัติการ ที่มีความน่าสนใจมาก	๑๕	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนออื่นมาโดยจัดทำข้อมูลรายละเอียดของวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีชื่อเสียงเหมาะสมกับหลักสูตรมีผลงานการพัฒนาด้านตลาด มีหนังสือแนบประวัติผลงาน Profile ที่เห็นประสิทธิผลการดำเนินงานที่ชัดเจน
๒. นำเสนอข้อมูลวิทยากร ที่มีความเชี่ยวชาญ เหมาะกับหัวข้อการฝึกอบรม เชิงปฏิบัติการ	๑๐	
๓. นำเสนอข้อมูลวิทยากร ที่มีความเชี่ยวชาญ และหัวข้อการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการไม่ชัดเจน	๕	

๕. การคัดเลือกผู้ประกอบการและนำสินค้าเข้าสู่ Modern Trade ต่างประเทศ ๒๐ คะแนน โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. นำเสนอวิธีการคัดเลือกผู้ประกอบการฯ มีหลักเกณฑ์ชัดเจนและมีรูปแบบวิธีการเก็บข้อมูลทางด้านการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการ พร้อมสร้างความเชื่อมั่นได้ว่าผู้เข้าร่วมมีศักยภาพและผู้รับจ้างมีความพร้อมในการนำสินค้าของผู้ประกอบการเข้าสู่ตลาด Modern Trade ที่ต่างประเทศ	๒๐	เอกสารของผู้ยื่นข้อเสนออื่นมา โดยพิจารณาจากรายละเอียดหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเข้าสู่ Modern Trade ต่างประเทศ รวมถึงมีการนำเสนอรูปแบบวิธีการจัดเก็บรวบรวมรายชื่อและข้อมูลทางด้านตลาดสรุปให้แก่ผู้ประกอบการนำไปใช้ประโยชน์ สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการโดยจัดทำในรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point
๒. นำเสนอวิธีการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพ และมีรูปแบบวิธีการเก็บรวบรวมรายชื่อและข้อมูลของผู้ประกอบการที่เข้าสู่ตลาด Modern Trade ต่างประเทศ	๑๕	
๓. นำเสนอวิธีการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพ แต่ไม่มีรูปแบบวิธีการเก็บข้อมูลที่ชัดเจนให้กับผู้ประกอบการ	๑๐	
๔. นำเสนอวิธีการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพ ไม่มีความชัดเจนตามที่ระบุไว้ใน TOR	๕	

(Handwritten signatures and notes)

๑๕.๓ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาจากข้อเสนอด้านเทคนิค ของผู้ยื่นข้อเสนอทุกรายที่ผ่านการ ตรวจสอบคุณสมบัติแล้ว และทำการพิจารณาคูณภาพ (ข้อเสนอด้านเทคนิค) ซึ่งจากคะแนนเต็ม ๘๐ คะแนน และต้องมีคะแนนเฉลี่ย ๕๖ คะแนนขึ้นไป (คิดเป็นร้อยละ ๗๐) จึงถือว่าผ่านเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

๑๕.๔ หลังจากนั้นคณะกรรมการฯ จะนำคะแนนทั้ง ๒ ส่วนมารวมกัน พร้อมหาค่าเฉลี่ยโดยผู้ที่ได้รับ คะแนนสูงสุดจะเป็นผู้ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการโครงการต่อไป

๑๕.๕ ในกรณีที่ไม่สามารถคัดเลือกผู้ดำเนินการที่มีคุณสมบัติและราคาที่เหมาะสมได้ กรมส่งเสริม อุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้าง ทั้งนี้ผู้เสนอราคาจะเรียกปรับค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้นไม่ได้

๑๕.๖ กรณีมีเหตุที่ไม่สามารถดำเนินการจัดจ้างได้ตามกรอบระยะเวลาของขอบเขตของงาน ที่กำหนดไว้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้างดังกล่าว

๑๕.๗ ในกรณีที่ผู้ผ่านเกณฑ์เพียงรายเดียวให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการซื้อหรือจ้างโดย วิธีคัดเลือกที่จะพิจารณาแล้วเห็นว่ามีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อทางราชการ โดยไม่จำเป็นต้อง เป็นผู้เสนอราคาต่ำสุด แต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ในวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร

๑๖. การจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศ

เนื่องจากการจ้างเหมาบริการครั้งนี้ไม่มีรายการพัสดุประเภทวัสดุหรือครุภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศ ผู้รับจ้างไม่ต้องจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตในประเทศตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อ จัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว๗๘ ลงวันที่ ๓๑ มกราคม ๒๕๖๕ เรื่องอนุมัติยกเว้นและกำหนดแนวทางการปฏิบัติตามกฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ ที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๖๓

๑๗. การจัดทำแผนการทำงาน

คู่สัญญาต้องจัดทำแผนการทำงานมาให้ผู้ว่าจ้างภายใน ๑๕ วันทำการ นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เว้นแต่เป็นกรณีการเช่าหรือกรณีสัญญาที่มีอายุไม่เกิน ๙๐ วัน หรือกรณีการซื้อซึ่งสัญญากำหนดส่งงานงวดเดียว หรือกรณีการซื้อ การเช่า การจ้าง และการจ้างก่อสร้าง ซึ่งสัญญาหรือบันทึกข้อตกลงเป็นหนังสือมีวงเงินไม่เกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท โดยจัดทำแผนการทำงานเป็นไปตามหนังสือคณะกรรมการ วินิจฉัยปัญหา การจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว๑๒๔ ลงวันที่ ๑ มีนาคม ๒๕๖๖ เรื่องแนวทาง ปฏิบัติในการเร่งรัดการปฏิบัติงานตามสัญญา และการกำหนดคุณสมบัติของผู้มีสิทธิยื่นข้อเสนอ

๑๘. ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้าง นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกจากนี้ ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวน ค่าปรับดังกล่าว หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๙. ความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของงานจ้าง

ในการดำเนินงานผู้รับจ้างจะต้องรับประกันความบกพร่องจากการดำเนินงานภายใน ๑ เดือน นับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว โดยต้องรีบจัดการซ่อมแซมแก้ไขให้ใช้ได้ติดตั้งเดิม ภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

ในกรณีเร่งด่วนจำเป็นต้องรีบแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายโดยเร็วและไม่อาจรอให้ผู้รับจ้างแก้ไขในระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามวรรคหนึ่งได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเข้าจัดการแก้ไขเหตุชำรุด บกพร่อง หรือเสียหายนั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ซ่อมแซมความชำรุดบกพร่อง หรือเสียหาย โดยผู้รับจ้าง ต้องรับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมด

๒๐. การทำสัญญา

การทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างครั้งนี้จะมีการลงนามสัญญา หรือข้อตกลง เป็นหนังสือได้ต่อเมื่อพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ มีผลบังคับใช้และได้รับการจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ จากสำนักงานงบประมาณแล้วเท่านั้น หากกรณีที่หน่วยงานไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดทาในครั้งดังกล่าวหน่วยงานสามารถยกเลิกการจัดซื้อจัดจ้างได้

๒๑. ผู้รับผิดชอบกิจกรรม

กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ๗๕/๖ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐ โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๑ ต่อ ๔ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๓๒๒๑