



ประกาศกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

เรื่อง ประกวดราคาจ้างกิจกรรมพัฒนารูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับตลาดใน/ต่างประเทศและการเจรจาธุรกิจ โครงการเพิ่มมูลค่าและพัฒนาศักยภาพด้านการตลาด OTOP ไทยสู่สากล ปี ๒๕๖๐ ครั้งที่ ๓ ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีความประสงค์ ประกวดราคาจ้างกิจกรรมพัฒนารูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับตลาดใน/ต่างประเทศและการเจรจาธุรกิจ โครงการเพิ่มมูลค่าและพัฒนาศักยภาพด้านการตลาด OTOP ไทยสู่สากล ปี ๒๕๖๐ ครั้งที่ ๓ ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

ผู้มีสิทธิเสนอราคาจะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

๑. ผู้เสนอราคาต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย และเป็นผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาจ้าง
๒. ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ที่ถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานของทางราชการและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ
๓. ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนอราคารายอื่น ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม
๔. ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น
๕. ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ถูกประเมินสิทธิผู้เสนอราคาในสถานะที่ห้ามเข้าเสนอราคาและห้ามทำสัญญาตามที่ กวพ. กำหนด
๖. นิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ
๗. บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานภาครัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement: e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมบัญชีกลาง ที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
๘. คู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาท คู่สัญญาอาจจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

๙. ผู้เสนอราคาต้องมีประสบการณ์ด้านการบริหารจัดการกิจกรรม การจัดงานหรือการเข้าร่วมงาน แสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้า ซึ่งเป็นผลงานที่แล้วเสร็จจากหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือภาคเอกชน จำนวน ๑ ผลงาน โดยผลงานมีมูลค่าไม่น้อยกว่า ๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท และเป็นผลงานที่แล้วเสร็จย้อนหลังไม่เกิน ๓ ปี นับถึง วันยื่นเอกสารเสนอราคา โดยแนบหนังสือรับรองผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรง จากหน่วยงานมาพร้อมกับเอกสาร ประกวดราคาครั้งนี้

กำหนดยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ในวันที่
- ๙ มี.ค. ๒๕๖๐ ระหว่างเวลา ๐๘.๓๐ น. ถึง ๑๖.๓๐ น.

ผู้สนใจสามารถขอรับเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ โดยดาวน์โหลดเอกสารผ่านทางระบบจัดซื้อ
จัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงก่อนวันเสนอราคา

ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ www.dbd.go.th หรือ www.gprocurement.go.th หรือ
สอบถามทางโทรศัพท์หมายเลข ๐-๒๕๔๗-๔๕๐๑ ในวันและเวลาราชการ

ประกาศ ณ วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๖๐



(นายสาโรจน์ สุวัตติกุล)

รองอธิบดี ปฏิบัติราชการแทน

อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

หมายเหตุ ผู้ประกอบการสามารถจัดเตรียมเอกสารประกอบการเสนอราคา (เอกสารส่วนที่ ๑ และเอกสารส่วนที่ ๒)
ในระบบ e-GP ได้ตั้งแต่วันที่ ขอรับเอกสารจนถึงวันเสนอราคา

ขอบเขตของงาน (Term of Reference : TOR)

กิจกรรมพัฒนารูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับตลาดใน/ต่างประเทศและการเจรจาธุรกิจ
โครงการเพิ่มมูลค่าและพัฒนาศักยภาพด้านการตลาด OTOP ไทยสู่สากล ปี ๒๕๖๐ ครั้งที่ ๓

๑. คุณสมบัติของผู้เสนอราคา

- ๑.๑ ผู้เสนอราคาต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย และเป็นผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาจ้าง
- ๑.๒ ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ที่ถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานของทางราชการและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ
- ๑.๓ ผู้เสนอราคาต้องไม่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนอราคารายอื่น ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม
- ๑.๔ ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น
- ๑.๕ ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ที่ถูกประเมินสิทธิผู้เสนอราคาในสถานะที่ห้ามเข้าเสนอราคาและห้ามทำสัญญาตามที่ กวพ. กำหนด
- ๑.๖ นิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ
- ๑.๗ บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานภาครัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมบัญชีกลาง ที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- ๑.๘ คู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่า ไม่เกินสามหมื่นบาท คู่สัญญาอาจจ่ายเป็นเงินสดก็ได้
- ๑.๙ ผู้เสนอราคาต้องมีประสบการณ์ด้านการบริหารจัดการกิจกรรม การจัดงานหรือการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า และจำหน่ายสินค้า ซึ่งเป็นผลงานที่แล้วเสร็จจากหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือภาคเอกชน จำนวน ๑ ผลงาน โดยผลงานมีมูลค่าไม่น้อยกว่า ๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท และเป็นผลงานที่แล้วเสร็จย้อนหลังไม่เกิน ๓ ปี นับถึงวันยื่นเอกสารเสนอราคา โดยแนบหนังสือรับรองผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงจากหน่วยงานมาพร้อมกับเอกสารประกวดราคาครั้งนี้

๒. ลักษณะงานจ้าง

ผู้รับจ้างต้องดำเนินการ ดังนี้

- ๒.๑ ดำเนินการจัดกิจกรรมคัดสรรผลิตภัณฑ์ OTOP Select โดยคัดเลือกจากผลิตภัณฑ์ OTOP ระดับ ๓ - ๕ ดาว ปี ๒๕๕๙ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒,๐๐๐ ราย เข้าสู่การเป็นกลุ่ม OTOP Select พร้อมคัดเลือก Best OTOP Select ~~๗~~ Experience ระดับจังหวัดและระดับประเทศ ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (๑) อาหารและเครื่องดื่ม (๒) ผ้า และเครื่องแต่งกาย (๓) ของใช้ของตกแต่งและของที่ระลึก (๔) สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร
- ๒.๒ บ่มเพาะการสร้างรูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ OTOP เชิงสร้างสรรค์ เครื่องมือทางการตลาด พัฒนาการสินค้าและเรื่องเล่า ให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการ OTOP ๓ - ๕ ดาว ไม่น้อยกว่า ๔๐๐ ราย
- ๒.๓ สร้างโอกาสทางการตลาด OTOP Select โดยการจับคู่พัฒนาและเจรจาธุรกิจ OTOP Select ร่วมกับ Trader/Buyer ตลาดในประเทศหรือต่างประเทศ ไม่น้อยกว่า ๓๐ ราย พร้อมทั้งการให้ความรู้แนวโน้ม การตลาดผลิตภัณฑ์ OTOP รายการผลิตภัณฑ์ ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ (๑) อาหารและเครื่องดื่ม (๒) ผ้าและเครื่องแต่งกาย (๓) ของใช้ของตกแต่งและของที่ระลึก (๔) สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย
- ๒.๔ สร้างเครือข่ายการตลาด OTOP Smart Trader ในรูปแบบคลังสตอร์รายพื้นที่และกลุ่มผลิตภัณฑ์ ไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย

๓. กลุ่มเป้าหมาย

OTOP ระดับ ๓ - ๕ ดาว ที่ได้รับการคัดสรรจากสำนักงานพาณิชย์จังหวัดและกองส่งเสริมธุรกิจชุมชน กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จำนวนไม่น้อยกว่า ๒,๐๐๐ ราย

๔. ขอบเขตการดำเนินงาน

๔.๑ จัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plans) ตามขอบเขตการดำเนินงาน ประกอบด้วย รายละเอียด กิจกรรม สำคัญ ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน กำหนดระยะเวลา ตัวชี้วัดและการประเมินผลของแต่ละ กิจกรรมให้ครอบคลุมขอบเขตการดำเนินงานภายใน ๒๐ วันนับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เสนอคณะกรรมการ ตรวจสอบให้สรุปพิจารณาให้ความเห็นชอบ

๔.๒ งานคัดสรรผลิตภัณฑ์ OTO Select

๔.๒.๑ รวบรวมข้อมูล OTO Select ระดับ ๓ - ๕ ดาว กลุ่มเป้าหมายจำนวนไม่น้อยกว่า ๒,๐๐๐ ราย ครอบคลุม ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ (๑) อาหารและเครื่องดื่ม (๒) ผ้าและเครื่องแต่งกาย (๓) ของใช้ของตกแต่งและ ของที่ระลึก (๔) สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร และ ทุกภูมิภาค จำแนกกลุ่มผลิตภัณฑ์ และ พื้นที่

๔.๒.๒ จัดกิจกรรมคัดสรร OTO Select ไม่น้อยกว่า ๒,๐๐๐ ราย ประกอบด้วย

(๑) จัดทำหลักเกณฑ์และขั้นตอนการคัดสรร OTO Select ระดับ ๓ - ๕ ดาว ตามกลุ่มเป้าหมาย เพื่อคัดสรรเข้าสู่ OTO Select โดยอย่างน้อยประกอบด้วย หลักเกณฑ์ศักยภาพการผลิตและการตลาด พร้อมทั้งประสานผู้ทรงคุณวุฒิ อย่างน้อยประกอบด้วย ผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้า OTO ผู้ส่งออกสินค้า OTO หน่วยงานรัฐและเอกชนที่มีความเชี่ยวชาญสินค้า OTO แต่ละกลุ่ม เพื่อเข้าร่วมเป็นกรรมการคัดสรร OTO Select ไม่น้อยกว่า ๓๐ รายต่อ ๑ กลุ่มผลิตภัณฑ์

(๒) ประสานผู้ประกอบการและสำนักงานพาณิชย์ในพื้นที่ของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อ รวบรวมสินค้า OTO เข้าสู่การคัดสรร โดยผู้รับจ้างรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งและการส่งคืน รวมทั้ง ความรับผิดชอบความเสียหายของสินค้าที่เกิดขึ้นระหว่างการขนส่งและการดำเนินงานของผู้รับจ้าง

(๓) จัดกิจกรรมคัดสรร OTO Select ณ ลานชั้น ๓ กระทรวงพาณิชย์ ระยะเวลา ไม่น้อยกว่า ๔ วัน โดยดำเนินการ ดังนี้

(๓.๑) ออกแบบกระบวนการและวิธีการคัดสรรผลิตภัณฑ์ OTO Select การอำนวยความสะดวกและการประมวลผล โดยให้มีการบริหารจัดการระบบข้อมูล การประมวลผลด้วย เทคโนโลยีสารสนเทศ

(๓.๒) จัดสถานที่และพื้นที่การจัดวางสินค้า ณ ลานชั้น ๓ กระทรวงพาณิชย์ โดย ติดตั้งเต็นท์ป้องกันแดด ลม ฝน ขนาดไม่น้อยกว่า ๘ x ๑๒ เมตร จำนวนไม่น้อยกว่า ๘ คูหา แบ่งตามประเภท กลุ่มผลิตภัณฑ์ จัดเตรียม โต๊ะ เก้าอี้ และวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นในการทดสอบผลิตภัณฑ์ และพัดลมไอน้ำ ไม่น้อยกว่า ๕๐ ตัว จัดเตรียมเต็นท์ปรับอากาศขนาดไม่น้อยกว่า ๘ x ๑๒ เมตร จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คูหา โต๊ะ เก้าอี้ ชุดประชุมไม่น้อยกว่า ๑๐ ที่นั่ง จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ชุด และ โต๊ะ เก้าอี้รับรอง ไม่น้อยกว่า ๒๐ ที่นั่ง ชุดคอมพิวเตอร์และเครื่องพิมพ์ ไม่น้อยกว่า ๔ ชุด และ เครื่องถ่ายเอกสาร ไม่น้อยกว่า ๑ ชุด อาหาร และอาหารว่างและเครื่องดื่ม วันละไม่น้อยกว่า ๕๐ ชุด

(๓.๓) จัดเตรียมระบบไฟฟ้า สาธารณูปโภค การทำความสะอาด การดูแลรักษา ความปลอดภัยตลอดระยะเวลากิจกรรม และจัดเจ้าหน้าที่จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๒ คน เพื่ออำนวยความสะดวก และจัดเก็บข้อมูลการคัดเลือกสินค้าและข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะผลิตภัณฑ์ของคณะกรรมการ

(๓.๔) จัดการประชุมคณะกรรมการคัดสรร OTOP Select ตามที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนด ก่อนและหลังการดำเนินกิจกรรม รวมไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง โดยประสานงานการเข้าร่วมประชุม จัดทำเอกสารประกอบการประชุม การจัดเตรียมอาหารและอาหารว่างและเครื่องดื่ม ไม่น้อยกว่า ๕๐ ที่ต่อครั้ง รวมทั้งค่าตอบแทนคณะกรรมการคัดสรรฯ ตามอัตราที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับฯ

(๓.๕) จัดทำข้อมูลรายละเอียดผู้ประกอบการและผลิตภัณฑ์ OTOP ที่สมัครเข้าร่วมคัดสรร อย่างน้อยประกอบด้วย ชื่อสินค้า กลุ่มสินค้า ผู้ผลิต สถานที่ประกอบการ ปริมาณการผลิต วัตถุประสงค์ ช่องทางการจำหน่าย ระดับคะแนนการคัดสรร OTOP ที่ได้รับ เพื่อจัดส่งให้คณะกรรมการคัดสรร OTOP Select พิจารณาก่อนการดำเนินกิจกรรมการคัดสรร OTOP Select

(๓.๖) ประมวลผลและจัดทำรายงานการคัดสรร OTOP Select จำแนกรายกลุ่มผลิตภัณฑ์ รายจังหวัด และแจ้งผลให้คณะกรรมการคัดสรร สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และผู้ประกอบการ OTOP ที่ได้รับการคัดสรร

(๓.๗) ประมวลผลและจัดทำรายงานความคิดเห็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และโอกาสทางการตลาดของคณะกรรมการคัดสรร OTOP Select จำแนกตามรายการผลิตภัณฑ์ รายการกลุ่มผลิตภัณฑ์ และรายจังหวัด

๔.๒.๓ ออกแบบกระบวนการ และวิธีการคัดสรร Best OTOP Select ~~๗๗~~ Experience ระดับจังหวัด ๗๗ จังหวัด รวมไม่น้อยกว่า ๓๐๘ ราย และกระบวนการคัดเลือกและมอบรางวัล ระดับประเทศ กลุ่มผลิตภัณฑ์ละ ๓ ราย รวม ๑๒ ราย

๔.๒.๔ เผยแพร่สร้างการรับรู้กิจกรรมคัดสรร OTOP Select โดยจัดพิธีเปิดงาน อย่างน้อยประกอบด้วย

(๑) ออกแบบและจัดสร้างเวที ให้มีความเหมาะสมตามขนาดของสถานที่ ตกแต่งเวที และติดตั้งฉากหลังเวที พร้อมตกแต่งสถานที่บริเวณโดยรอบของการจัดงานให้มีความสวยงาม

(๒) จัดหา ติดตั้ง และควบคุมระบบแสง เสียงบนเวที และบริเวณโดยรอบสถานที่จัดงาน พร้อมดูแลควบคุมการจัดงานให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยตลอดงาน

(๓) กำหนดลำดับของงาน จัดหาพิธีกร ที่มีทักษะและความสามารถในการใช้ภาษาไทย เพื่อดำเนินรายการภายในงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน และจัดเตรียมสคริปต์สำหรับพิธีกร

(๔) จัดเตรียมที่นั่งสำหรับแขกวีไอพีและผู้เข้าร่วมงาน อาหารว่างและเครื่องดื่มสำหรับผู้เข้าร่วมงานฯ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ที่

(๕) ออกแบบและจัดทำ Banner เผยแพร่ผ่านเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง โดยให้มีขนาดเหมาะสมกับหน้าเว็บไซต์ที่จะทำการเผยแพร่บนหน้าแรกของเว็บไซต์ที่ได้รับความนิยม หรือเป็นที่รู้จัก หรือตามที่คณะกรรมการตรวจรับฯ ให้ความเห็นชอบ รวมไม่น้อยกว่า ๓ เว็บไซต์ โดยมีระยะเวลาเผยแพร่แต่ละเว็บไซต์ ไม่น้อยกว่า ๗ วัน

(๖) เชิญสื่อมวลชนแขนงต่างๆ เข้าร่วมทำข่าวประชาสัมพันธ์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ ราย ประกอบด้วย สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ สื่อหนังสือพิมพ์ สื่อนิตยสาร และได้รับการเผยแพร่ข่าวกิจกรรมดังกล่าว รวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า ๕ ข่าว โดยให้เผยแพร่ผ่านสื่อหนังสือพิมพ์ที่ได้รับความนิยม เช่น ไทยรัฐ เดลินิวส์ โพสต์ทูเดย์ มติชน คมชัดลึก ประชาชาติธุรกิจ ไทยโพสต์ กรุงเทพธุรกิจ หรือตามที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับฯ โดยมีขนาดไม่น้อยกว่า ๖๐ คอลัมน์นิ้ว สี่สี หรือ ขาว-ดำ อย่างน้อย ๒ ฉบับ

(๗) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่สำหรับติดต่อประสานงาน อำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมงาน และดูแลควบคุมการจัดงานให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยตลอดงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน

๔.๒.๕ ขนย้าย รีดถนน วัสดุอุปกรณ์หลังจากเสร็จสิ้นงานฯ และหากเกิดความเสียหายต่ออุปกรณ์ และสถานที่จัดงาน ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายและค่าเสียหายทั้งหมด

๔.๒.๖ บันทึกภาพนิ่ง และ ภาพเคลื่อนไหวตลอดการจัดกิจกรรม

๔.๒.๗ จัดทำรายงานผลการคัดสรร OTOP Select และผลการคัดเลือก Best OTOP ๗๗ Experience ประกอบด้วย ชื่อสินค้า กลุ่มสินค้า ผู้ผลิต สถานที่ประกอบการ ภาพถ่ายสินค้า และระดับคะแนน

๔.๓ ดำเนินการบ่มเพาะพัฒนาศักยภาพด้านแผนกลยุทธ์การตลาด เครื่องมือทางการตลาด การพัฒนาตราสินค้าและเรื่องเล่า พร้อมกำหนดกระบวนการพัฒนาที่สอดคล้องกับศักยภาพของผู้ผลิต/ผู้ประกอบการและตลาดเป้าหมาย โดยพัฒนาให้กับผู้ประกอบการ OTOP ระดับ ๓ - ๕ ดาว จำนวนไม่น้อยกว่า ๔๐๐ ราย พื้นที่ดำเนินการไม่น้อยกว่า ๔ กลุ่มจังหวัด และผู้รับจ้าง รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรม ค่าตอบแทนวิทยากรและค่าใช้จ่ายผู้เข้าร่วมกิจกรรม ดังนี้

๔.๓.๑ กำหนดแนวทางและดำเนินการบ่มเพาะแนวคิดการพัฒนาการนำเสนอผลิตภัณฑ์ โดยมี หัวข้ออย่างน้อยประกอบด้วย การวิเคราะห์ตลาดผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การตลาด การสร้างนวัตกรรมธุรกิจ นำเสนอผลิตภัณฑ์ การพัฒนาตราสินค้าและเรื่องเล่า พื้นที่ละไม่น้อยกว่า ๑๕ ชั่วโมง โดย

(๑) รับผิดชอบและประสานงานกลุ่มเป้าหมายเข้ารับการบ่มเพาะ โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายการเข้าร่วมกิจกรรมบ่มเพาะไม่น้อยกว่าอัตราที่ทางราชการกำหนด

(๒) กำหนดรูปแบบและวิธีการบ่มเพาะที่เน้นการฝึกปฏิบัติจริงและจัดหาวิทยากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เป็นที่ยอมรับด้านกลยุทธ์การประกอบธุรกิจ หรือการขยายตลาด OTOP ไม่น้อยกว่า ๓ คน/วัน จัดหาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์และ แนวคิดการดำเนินธุรกิจ อย่างน้อย ๒ คน โดยนำเสนอหัวข้อสาระสำคัญของการบ่มเพาะ คุณสมบัติของ วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ ข้อมูลของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ให้คณะกรรมการตรวจรับฯ พิจารณาก่อน การดำเนินงาน

(๓) จัดหาสถานที่ จัดเตรียมเอกสาร/สื่อ วัสดุอุปกรณ์ประกอบการบ่มเพาะ จัดอาหาร และอาหารว่างและเครื่องดื่ม ตามจำนวนวันที่ดำเนินการบ่มเพาะ และจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม

(๔) ประเมินผลความพึงพอใจ ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะของผู้เข้าร่วมกิจกรรมไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๘๐ ของจำนวนผู้เข้ารับการบ่มเพาะ

๔.๓.๒ พัฒนาศักยภาพทางการตลาดผลิตภัณฑ์ OTOP Select ให้สอดคล้องกับความต้องการ ของตลาด จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ราย โดยครอบคลุม ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ และ ทุกภูมิภาค

(๑) กำหนดหลักเกณฑ์และคัดเลือกผู้ผ่านการบ่มเพาะ ไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ราย เพื่อ พัฒนาศักยภาพทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ OTOP Select อย่างเป็นรูปธรรมที่จะสามารถสร้างโอกาสการ ขยายตลาด โดยได้รับการประเมินความเห็นการพัฒนาจากผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้า OTOP ในประเทศ/ ต่างประเทศ ไม่น้อยกว่า ๑๐ ราย และนำเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพแต่ละรายให้คณะกรรมการตรวจรับฯ เห็นชอบก่อนดำเนินการ

(๒) ดำเนินการพัฒนาศักยภาพทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ OTOP Select ตาม ๔.๓.๒ (๑) โดยให้ผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้า OTOP ในประเทศ/ต่างประเทศ ประเมินผลการพัฒนาและ นำเสนอความเห็นก่อนนำเสนอคณะกรรมการตรวจรับฯ ให้ความเห็นชอบผลการพัฒนา

(๓) จัดทำรายงานผลการพัฒนา ประกอบด้วย ข้อมูลการพัฒนา ภาพถ่ายก่อนและหลัง การพัฒนา การประเมินผลความพึงพอใจ ข้อคิดเห็นต่อการพัฒนา ข้อเสนอแนะของผู้ได้รับการพัฒนา และ ผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้า OTOP ในประเทศ/ต่างประเทศ ตาม ๔.๓.๒ (๒) จำแนกแต่ละราย

๔.๔ สร้างโอกาสทางการตลาด OTOP Select

๔.๔.๑ จัดกิจกรรมจับคู่พัฒนาและเจรจาธุรกิจนำเสนอแนวคิดกระบวนการและวิธีการ โดยมี การนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการ และกำหนดจัดกิจกรรมไม่น้อยกว่า ๓ วัน ณ กระทรวงพาณิชย์ หรือสถานที่เอกชน หรือโรงแรมไม่ต่ำกว่า ๓ ดาว ประกอบด้วย

(๑) ประสานผู้จัดจำหน่าย (Buyer) จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ราย และประสานผู้ประกอบการ OTOP จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย ในการเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมจัดทำข้อมูล/รายละเอียดผู้ประกอบการและผลิตภัณฑ์ OTOP แต่ละรายที่ร่วมกิจกรรม จำแนกรายพื้นที่และประเภทผลิตภัณฑ์

(๒) จัดสถานที่และอำนวยความสะดวกระหว่างการดำเนินกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจ ดังนี้

(๒.๑) จัดเตรียมสถานที่ จัดหาวัสดุ อุปกรณ์ เพื่อจัดวางและตรวจสอบสินค้า จัดทำรหัสสินค้าและผู้ประกอบการ จำแนกรายกลุ่มสินค้า ที่เหมาะสมในการเจรจาธุรกิจ

(๒.๒) จัดเตรียมโต๊ะ เก้าอี้ เพื่อการเจรจาธุรกิจ ไม่น้อยกว่าวันละ ๓๐ ชุด และเก้าอี้รับรอง วันละไม่น้อยกว่า ๘๐ ชุด

(๒.๓) จัดทำกำหนดการ ประสานนัดหมาย และบริหารจัดการตารางเจรจาจับคู่ธุรกิจระหว่างผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ OTOP และผู้จัดจำหน่าย OTOP โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ

(๒.๔) จัดเจ้าหน้าที่จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ คน เพื่อประสานและอำนวยความสะดวกภายในกิจกรรมการเจรจาธุรกิจ

(๒.๕) จัดหาอาหารและอาหารว่างและเครื่องดื่มสำหรับผู้เข้าร่วมกิจกรรม จำนวนวันละไม่น้อยกว่า ๘๐ ชุด

(๒.๖) จัดหาคูหา/พื้นที่ นำเสนอ Showcase พร้อมการจำหน่าย OTOP Select ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ กลุ่มละไม่น้อยกว่า ๑๐ ราย

(๒.๗) จัดทำข้อมูลผลการเจรจาจับคู่ธุรกิจเป็นรายวัน อย่างน้อยประกอบด้วยผลการเจรจาธุรกิจ ความพึงพอใจ ข้อเสนอแนะ ข้อคิดเห็นของผู้เข้าร่วมกิจกรรมในแต่ละวัน

(๒.๘) ประมวลผลสรุปหลังเสร็จสิ้นการจัดกิจกรรม พร้อมถ่ายภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวตลอดกิจกรรม

๔.๔.๒ จัดทำ Event Marketing สร้างการรับรู้และกระตุ้นผู้บริโภคของกลุ่มที่ได้รับการพัฒนา ตาม ๔.๓.๒ (๒) จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง ไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ราย

๔.๕ สร้างเครือข่ายการตลาด OTOP Smart Trader ในรูปแบบคลัสเตอร์รายพื้นที่และกลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยจัดกิจกรรมให้ความรู้ทิศทางแนวโน้มการตลาดและพัฒนากลยุทธ์ตลาดผลิตภัณฑ์รายกลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยการจัดสัมมนาแนวโน้มการตลาด กลยุทธ์การเข้าสู่ช่องทางการตลาดแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ สำหรับผู้ประกอบการ OTOP ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ (๑) อาหารและเครื่องดื่ม (๒) ผ้าและเครื่องแต่งกาย (๓) ของใช้ของตกแต่งและของที่ระลึก (๔) สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ รายและจัดกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายการตลาด OTOP Smart Trader รวมไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง ดังนี้

(๑) จัดหา จัดเตรียมสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกในการจัดกิจกรรม

(๒) จัดหา Trader / Buyer ผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาดรายกลุ่มผลิตภัณฑ์ ไม่น้อยกว่ากลุ่มละ ๒ คน ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ รวมไม่น้อยกว่า ๘ ราย เพื่อเป็นวิทยากรให้ความรู้แนวโน้มและการเข้าสู่ช่องทางตลาด

(๓) จัดเตรียมอาหารและอาหารว่างและเครื่องดื่ม ไม่น้อยกว่า ๓๒๐ ราย

(๔) ประธานผู้ประกอบการ OTOP Select เพื่อเข้าร่วมการสัมมนา พร้อมทั้งจัดหาที่พัก จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คืน และอำนวยความสะดวกในการเดินทางไป-กลับของผู้เข้าร่วมกิจกรรม โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายไม่น้อยกว่าอัตราที่ทางราชการกำหนด

(๕) สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรม และประเมินผลผู้เข้าร่วมกิจกรรม

๔.๖ จัดทำ Directory ผลิตภัณฑ์ OTOP Select จำแนกกลุ่มผลิตภัณฑ์ พื้นที่ ระบุข้อมูลการติดต่อเพื่อสั่งซื้อหรือสอบถามรายละเอียด รวมทั้งการสั่งซื้อหรือติดต่อทางออนไลน์ (ถ้ามี) ไม่น้อยกว่า ๓๐๐ รายการ ไม่น้อยกว่า ๕๐๐ เล่ม

๔.๗ จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานตามกิจกรรม ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาเพิ่มประสิทธิภาพ พร้อมจัดทำบทสรุปผู้บริหาร

๕. เงื่อนไข

๕.๑ การดำเนินกิจกรรมตาม ๔.๒-๔.๖ ผู้รับจ้างต้องนำเสนอและได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับฯ ก่อนการดำเนินงาน

๕.๒ ผู้รับจ้างต้องจัดการประชุมและรายงานการประชุมนำเสนอผลการดำเนินงานและแนวทางการดำเนินงานในแต่ละเดือน ภายในวันที่ ๑๐ ของทุกเดือนนับแต่วันลงนามในสัญญาจ้าง หรือตามที่คณะกรรมการตรวจรับฯ เห็นสมควรให้เลื่อนระยะเวลา

๖. ระยะเวลาดำเนินงาน

ระยะเวลาดำเนินงาน ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๗. เอกสารการส่งมอบงาน

เอกสารส่งมอบงานในแต่ละข้อดังต่อไปนี้ ให้จัดทำเป็นเอกสารจำนวน ๕ ชุด และ CD หรือ DVD จำนวน ๕ ชุด

๗.๑ รายงานผลการดำเนินงาน ครั้งที่ ๑ พร้อมเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงาน ตามขอบเขตการดำเนินงานตามข้อ ๔.๑

๗.๒ รายงานผลการดำเนินงาน ครั้งที่ ๒ พร้อมเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงาน ตามขอบเขตการดำเนินงานตามข้อ ๔.๒

๗.๓ รายงานผลการดำเนินงาน ครั้งที่ ๓ พร้อมเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงาน ตามขอบเขตการดำเนินงานตามข้อ ๔.๓ - ๔.๗

๘. กำหนดการปฏิบัติงานและการส่งมอบงาน

๘.๑ ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๔.๑ และส่งมอบงานตามข้อ ๗.๑ ภายใน ๒๐ วันนับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๘.๒ ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๔.๒ และส่งมอบงานตามข้อ ๗.๒ ภายใน ๔๐ วันนับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๘.๓ ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๔.๓ - ๔.๗ และส่งมอบงานตามข้อ ๗.๓ ภายใน ๒๑๐ วันนับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๙. กำหนดการจ่ายเงิน

๙.๑ งวดที่ ๑ จ่ายค่าจ้าง ๑๐% ของสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามข้อ ๘.๑ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเรียบร้อยแล้ว

๙.๒ งวดที่ ๒ จ่ายค่าจ้าง ๓๐% ของสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามข้อ ๘.๒ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเรียบร้อยแล้ว

๙.๓ งวดที่ ๓ จ่ายค่าจ้าง ๖๐% ของสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามข้อ ๘.๓ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเรียบร้อยแล้ว

๑๐. รายละเอียดข้อเสนอ

๑๐.๑ แผนงานและวิธีการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงานแต่ละกิจกรรมโดยสังเขป

๑๐.๒ รายการค่าใช้จ่ายแต่ละกิจกรรม

๑๐.๓ ข้อเสนอเพิ่มเติมอื่นๆ (ถ้ามี)

ผู้กำหนดรายละเอียด



(นางสาวศุฑาร่า เชาวน์สุขุม)

ผู้อำนวยการกองส่งเสริมธุรกิจชุมชน



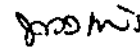
(นางนุชอนงค์ เชิดสูงเนิน)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ



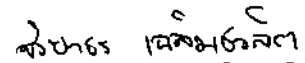
(นางปราณี กรองใจ)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ



(นางสาวพวงแก้ว ดุลยประพันธ์)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ



(นางสาวจริยาธร เฉลิมสวัสดิ์)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

