

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายการจ้างที่ปรึกษา

๑. ชื่อโครงการ กิจกรรมพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจสู่การเป็น Smart Enterprises โครงการขับเคลื่อน
นักธุรกิจด้วยนวัตกรรม (IDE) ภายใต้แผนงานบูรณาการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
ปีงบประมาณ ๒๕๖๑
๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กองพัฒนาผู้ประกอบการ...กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๖,๐๐๐,๐๐๐ บาท (หกล้านบาทถ้วน)
๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ ๑๘ มี.ค. ๒๕๖๑
เป็นเงิน ๖,๐๐๐,๐๐๐ บาท (หกล้านบาทถ้วน)
๕. ค่าตอบแทนบุคลากร จำนวนเงิน ๕,๕๒๔,๕๐๐ บาท (ห้าล้านบาทห้าแสนสองหมื่นสี่พันสี่ร้อยบาทถ้วน)
 - ๕.๑ ประเภทที่ปรึกษา กลุ่มวิชาชีพเฉพาะ (งานวิจัยภาคเอกชน)
 - ๕.๒ คุณสมบัติที่ปรึกษา
 - (๑) ผู้จัดการโครงการ จำนวน ๒ คน วุฒิการศึกษา ระดับปริญญาโท มีความรู้และประสบการณ์
ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี (๕๐,๐๐๐ บาท x ๒ คน x ๘ เดือน x ๑.๗๖)
 - (๒) ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน ๑๕ คน วุฒิการศึกษา ระดับปริญญาโท มีความรู้และประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๕ ปี
(๓๕,๐๐๐ บาท x ๑๕ คน x ๔.๕ เดือน x ๑.๗๖)
 - (๓) เลขานุการและผู้ประสานงานโครงการ จำนวน ๒ คน วุฒิการศึกษา ระดับปริญญาตรี
(๑๕,๐๐๐ บาท x ๒ คน x ๘ เดือน)
 - (๔) บุคลากรอื่น -
 - ๕.๓ จำนวนที่ปรึกษา ๑๗ คน
๖. ค่าวัสดุอุปกรณ์ ๔๗๕,๖๐๐ บาท (สี่แสนเจ็ดหมื่นห้าพันหกร้อยบาทถ้วน)
 - ๖.๑ ค่าวางระบบ (ค่าใช้จ่ายในการวิเคราะห์ประเมินศักยภาพและพัฒนานักธุรกิจสู่ความเป็นมืออาชีพ)
จำนวนเงิน ๒๗๐,๐๐๐ บาท ดังนี้
 - (๑) ค่าใช้จ่ายบ่มเพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะ...ให้
คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching Group จำนวน ๖๐ ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถ
เรียนรู้การเป็นนักธุรกิจมืออาชีพจาก The Best Practice
 - (๒) ค่าใช้จ่ายบ่มเพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะ...ให้
คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching เป็นรายบุคคล ณ สถานประกอบการ จำนวน ๑๒ ชั่วโมง เพื่อให้
ผู้ประกอบการสามารถค้นหาจุดแข็ง และ Bottleneck ของธุรกิจ

๖.๒ ค่าวางระบบ (ค่าใช้จ่ายในการวิเคราะห์ประเมินศักยภาพและพัฒนานักธุรกิจสู่การเป็นนักการตลาด
เชิงสร้างสรรค์) จำนวนเงิน ๑๑๒,๕๐๐ บาท ดังนี้

- (๑) ค่าใช้จ่ายบ่มเพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะ
ให้คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching Group จำนวน ๖๐ ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถ
เรียนรู้การเป็นนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ จาก The Best Practice
- (๒) ค่าใช้จ่ายบ่มเพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะ
ให้คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching เป็นรายบุคคล ณ สถานที่ประกอบการ จำนวน ๑๒ ชั่วโมง
เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถจัดทำ Business Model ด้านการตลาดได้

๖.๓ ค่าวางระบบ (ค่าใช้จ่ายในการวิเคราะห์ประเมินศักยภาพและพัฒนา The Best Practice) จำนวนเงิน
๖๗,๕๐๐ บาท ดังนี้

- (๑) ค่าใช้จ่ายบ่มเพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะ
ให้คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching Group จำนวน ๖๐ ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถ
เรียนรู้การเป็นนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ จาก The Best Practice
- (๒) ค่าใช้จ่ายบ่มเพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะ
ให้คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching เป็นรายบุคคล ณ สถานที่ประกอบการ จำนวน ๑๒ ชั่วโมง
เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถจัดทำ Storytelling ได้

๖.๔ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ - ค่าจัดทำรายงานและสรุปผลการดำเนินงาน จำนวนเงิน ๒๕,๖๐๐- บาท

๗. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ (ถ้ามี)บาท

๘. ค่าใช้จ่ายอื่นๆบาท

๙. รายชื่อผู้รับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่าย/ดำเนินการ/ขอบเขตดำเนินการ (TOR)

๙.๑ ม.ล.ภูทอง ทองใหญ่ ผู้อำนวยการกองพัฒนาผู้ประกอบการ

๙.๑ นายหทัย สنجศิริ...นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ

๙.๓ นางสาวสุชาดา เหล่าพูลสุข...นิติกรชำนาญการพิเศษ

๙.๔ นางสาวนงลักษณ์ เครือยศ...เจ้าพนักงานพัสดุชำนาญงาน

๙.๕ นางสาวพัชรี ภักดีนฤทธิ...นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

๑๐. ที่มาของการกำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

๑๐.๑ หลักเกณฑ์ราคากลางจ้างที่ปรึกษา ของสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ

๑๐.๒ หลักเกณฑ์และอัตราค่าใช้จ่ายประกอบการพิจารณา งบประมาณรายจ่ายประจำปีที่เป็นเบิกจ่าย
ในลักษณะค่าตอบแทน วัสดุ และค่าสาธารณูปโภค สำนักงานงบประมาณ มกราคม ๒๕๖๐

๑๐.๓ หลักเกณฑ์ อัตราค่าใช้จ่าย และแนวทางการพิจารณางบประมาณรายจ่ายประจำปี การฝึกอบรม
สัมมนา การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การจ้างที่ปรึกษา ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปราชการ
ต่างประเทศ สำนักมาตรฐานงบประมาณ ๑ สำนักงานงบประมาณ มกราคม ๒๕๖๐

รายละเอียดค่าใช้จ่ายราคากลางจ้างที่ปรึกษา

กิจกรรมพัฒนาศักยภาพนักธุรกิจบริการมืออาชีพและการตลาดเชิงสร้างสรรค์ โครงการพัฒนาศักยภาพธุรกิจบริการที่มีมูลค่าสูง

ตามหลักเกณฑ์ราคากลางจ้างที่ปรึกษา หนังสือกระทรวงการคลังที่ กค ๐๙๐๗/๑๒๗๕ ลงวันที่ ๒ สิงหาคม ๒๕๕๖

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๒

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน (คน)	ประสบการณ์ ไม่น้อยกว่า(ปี)	วุฒิการศึกษา	อัตราเงินเดือน พื้นฐาน(บาท/ เดือน)	ตัวคูณอัตรา ค่าตอบแทน	อัตราที่ตั้ง	ระยะเวลา (เดือน)	รวมเงิน
ชื่อโครงการสร้างสังคมผู้ประกอบการ								
๑ บุคลากรหลัก								
๑.๑ ค่าตอบแทนที่ปรึกษา (ผู้จัดการหรือหัวหน้าโครงการ)	๒	๑๐	ป.โท	๔๐,๐๐๐	๑.๗๖	๗๐,๔๐๐	๘	๑,๑๒๖,๔๐๐
๒ บุคลากรสนับสนุน								
๒.๑ ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด การเงิน การบริหารจัดการองค์กร บุคลากร บริหารงานบุคคล นวัตกรรม/และเทคโนโลยี	๑๕	๕	ป.โท	๓๕,๐๐๐	๑.๗๖	๖๑,๖๐๐	๔.๕	๔,๓๙๘,๐๐๐
๒.๒ เลขานุการและผู้ประสานงานโครงการ	๒	๒	ป.ตรี	๑๕,๐๐๐			๘	๒๔๐,๐๐๐
๓ ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ								
๓.๑ ค่าใช้จ่ายในการอบรมเฉพาะนักธุรกิจมืออาชีพ	๖๐			๒๗๐,๐๐๐				๑๖,๓๖๐,๐๐๐
โดยการศึกษาวិเคราะห์ประเมินศักยภาพและพัฒนาแก่นักธุรกิจสู่ความเป็นมืออาชีพ และการศึกษาดูงานต้นแบบที่ดี ดังนี้								
- ค่าใช้จ่ายเฉพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการอบรมเฉพาะให้คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching Group จำนวน ๖๐ ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการ								

รายละเอียดค่าใช้จ่ายราคากลางจ้างที่ปรึกษา

กิจกรรมพัฒนาศักยภาพนักธุรกิจบริการมืออาชีพและนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ โครงการพัฒนาศักยภาพธุรกิจบริการที่มีมูลค่าสูง ตามหลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษา หนังสือกระทรวงการคลังที่ กค ๐๙๐๗/๑๒๗๕ ลงวันที่ ๒ สิงหาคม ๒๕๕๖

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๒

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน (คน)	ประสบการณ์ ไม่น้อยกว่า(ปี)	วุฒิการศึกษา	อัตราเงินเดือน พื้นฐาน(บาท/เดือน)	ตัวคูณอัตรา ค่าตอบแทน	อัตราที่ตั้ง	ระยะเวลา (เดือน)	รวมเงิน
สามารถเรียนรู้การเป็นนักธุรกิจมืออาชีพ								
- ค่าใช้จ่ายเฉพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะให้คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching เป็นรายบุคคล ณ สถานประกอบการ จำนวน ๑๒ ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถค้นหาจุดแข็ง และ Bottle Neck ของธุรกิจ								
๓.๒ ค่าใช้จ่ายในการบ่มเพาะนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ โดยศึกษาวิเคราะห์ประเมินศักยภาพและพัฒนานักการตลาดสู่การเป็นนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ ดังนี้	๔๐			๑๑๒,๕๐๐				๑๘๐,๐๐๐
- ค่าใช้จ่ายเฉพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะให้คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching Group จำนวน ๖๐ ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้การเป็นนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์								
- ค่าใช้จ่ายเฉพาะ ค่าเดินทาง ค่าติดต่อประสานงาน ค่าจัดทำเอกสารรายงาน ในการบ่มเพาะให้คำปรึกษาเชิงลึก และ Coaching เป็นรายบุคคล ณ สถานประกอบการ จำนวน ๑๒ ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการจัดทำ Business Model ด้านการตลาดได้								
๓.๔ การจัดทำรายงานและสรุปผลการดำเนินงาน				๒๕,๐๐๐				๒๕,๖๐๐

ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา (TOR)

กิจกรรมพัฒนาศักยภาพนักธุรกิจบริการมืออาชีพและนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์

โครงการพัฒนาศักยภาพธุรกิจบริการที่มีมูลค่าสูง

ภายใต้แผนงานบูรณาการพัฒนาผู้ประกอบการและเศรษฐกิจชุมชนและพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
ประจำปี ๒๕๖๒

๑. บทนำ

ธุรกิจบริการมีความสำคัญต่อโครงสร้างเศรษฐกิจไทยเป็นอย่างมากในเชิงมูลค่าทางเศรษฐกิจทั้งในแง่สัดส่วนของ GDP จำนวนธุรกิจ และจำนวนการจ้างงานจากข้อมูลของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ในปี ๒๕๖๐ พบว่า มี GDP มาจากภาคบริการถึง ๖,๒๔๗,๑๐๗๐ ล้านบาท (๔๐.๔๒% ของ GDP ไทย) จำนวนธุรกิจบริการถึง ๑,๒๐๘,๕๕๔ ราย (๓๙.๕๗% ของจำนวนธุรกิจไทยทั้งหมด) และการจ้างงานจากภาคบริการถึง ๖,๖๘๕,๔๐๑ คน ๔๕.๒๑% ของการจ้างงานไทย)

รัฐบาลมีนโยบายพัฒนาขีดความสามารถของธุรกิจไทย โดยมุ่งเน้นยกระดับเศรษฐกิจฐานรากให้มีความเข้มแข็งเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อน สร้างงาน สร้างรายได้ และการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจที่ยั่งยืน โดยกระทรวงพาณิชย์ได้มอบหมายให้กรมพัฒนาธุรกิจการค้าเป็นเจ้าภาพหลักในการส่งเสริมพัฒนาและผลักดันด้านการตลาดของธุรกิจบริการของประเทศ ดังนั้น กองธุรกิจบริการจึงได้จัดทำแผนพัฒนาศักยภาพธุรกิจบริการให้มีความพร้อมยกระดับผู้ประกอบการธุรกิจบริการสู่ความเป็นมืออาชีพ ประกอบด้วย ๒ กิจกรรม ได้แก่ ๑) นักธุรกิจบริการมืออาชีพ (Smart Professional Entrepreneurs : DBD-SPE) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจอย่างเป็นระบบ เสริมความเป็นมืออาชีพด้านการบริหารจัดการธุรกิจและยกระดับธุรกิจให้มีความสามารถในการแข่งขันและเติบโตอย่างยั่งยืน โดยพัฒนาครอบคลุม ๕ ด้าน ได้แก่ การตลาด การเงิน การบริหารองค์กร การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และนวัตกรรม ๒) นักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ (Advance Creative Marketeer : DBD-ACM) ซึ่งเป็นการต่อยอดพัฒนาผู้ประกอบการให้เป็นผู้นำด้านการตลาดสมัยใหม่ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถประยุกต์ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดแนวใหม่ในการขยายตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสร้างโอกาสทางการค้าเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจระหว่างกันทั้งในประเทศและต่างประเทศมากขึ้น

๒. วัตถุประสงค์

เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจพร้อมทั้งยกระดับผู้ประกอบการสู่ความเป็นมืออาชีพ และเป็นผู้นำด้านการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่สามารถนำไปสู่การเกิดมูลค่าเพิ่มทางการค้า

๓. ลักษณะงานที่ต้องการ

๓.๑ การวิเคราะห์ศักยภาพในการประกอบธุรกิจและให้คำปรึกษาเชิงลึก (Coaching) แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่ผ่านการพัฒนาจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทั้ง ๒ กิจกรรม (นักธุรกิจบริการมืออาชีพและนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์) โดยประเมินคัดเลือก วินิจฉัย ประเมินโอกาส เสริมสร้างองค์ความรู้ และให้คำปรึกษาเชิงลึก (Coaching) ในลักษณะ On the Job Training เพื่อทราบถึงจุดเด่นและจุดบกพร่องที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในการทำธุรกิจ (Bottleneck Process)

ประธานกรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....

๓.๒ การวิเคราะห์หาแนวทางในการแก้ไขปัญหามาตาม ๓.๑ เพื่อพัฒนารูปแบบ หรือเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละราย

๓.๓ จัดทำเป็นคู่มือ Smart Entrepreneur Coaching Guideline และคู่มือ Marketing Coaching Guideline เพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจ

๔. ขอบเขตของการดำเนินงาน

๔.๑ จัดทำแผนการดำเนินงานโครงการ (Action Plan) โดยมีรายละเอียด กิจกรรม วิธีการดำเนินงาน และกำหนดระยะเวลาในการทำงานที่ชัดเจน

๔.๒ ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำแนวทางการประเมินคัดเลือกผู้ประกอบธุรกิจ ที่มีความพร้อมและศักยภาพในการพัฒนาสู่การเป็นนักธุรกิจบริการมืออาชีพและนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ พร้อมจัดทำรูปแบบและแนวทางการให้คำปรึกษาเชิงลึก (Coaching Guideline) แยกตามกลุ่มประเภทธุรกิจบริการ

๔.๓ คัดเลือก วิเคราะห์ วินิจฉัย ประเมินโอกาส เพื่อเสริมสร้างองค์ความรู้ และให้คำปรึกษาเชิงลึก (Coaching) ในลักษณะ On the Job Training แก่ผู้ประกอบธุรกิจทั้งจากส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ให้ทราบถึงจุดเด่นที่สร้างความแตกต่างและจุดบกพร่องที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในการทำธุรกิจ (Bottleneck Process) และการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหามาตาม ๓.๑ และพัฒนารูปแบบการทำธุรกิจ เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางการค้าของผู้ประกอบธุรกิจ ในกิจกรรมนักธุรกิจบริการมืออาชีพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๖๐ ราย กิจกรรมนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๔๐ ราย

๔.๔ นำผลจาก ๔.๓ มาประมวลผลจัดทำสรุปจุดเด่นที่สร้างความแตกต่างและจุดบกพร่องที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในการทำธุรกิจ (Bottleneck Process) พร้อมข้อเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหามาตาม ๓.๑ และพัฒนารูปแบบการทำธุรกิจเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางการค้า และผลที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินการดังกล่าวของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละราย

๔.๕ ที่ปรึกษาต้องเข้าให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก (Coaching) และเสริมสร้างองค์ความรู้แก่ผู้ประกอบธุรกิจตาม ๔.๓ ตามประเด็นข้อเสนอตาม ๔.๔ ดังนี้

๔.๕.๑ นักธุรกิจบริการมืออาชีพ (Smart Professional Entrepreneur : DBD-SPE)

(๑) เสริมสร้างองค์ความรู้และการให้คำปรึกษารายกลุ่ม (Group Coaching) ที่สนับสนุนการพัฒนาศักยภาพสู่การเป็นนักธุรกิจบริการมืออาชีพให้กับกลุ่มผู้ประกอบธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า ๖๐ ราย ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๖๐ ชั่วโมง

(๒) ให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบธุรกิจในลักษณะ On the Job Training ณ สถานประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๖๐ ราย โดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมงต่อราย ทั้งนี้ต้องมีระยะเวลาในการให้คำปรึกษาแนะนำ (Coaching) รวมไม่น้อยกว่า ๗๒๐ ชั่วโมง

(๓) จัดทำ Road Map หรือ Business Plan ข้อเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหามาตาม ๓.๑ และพัฒนารูปแบบการทำธุรกิจเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางการค้าของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละราย

ประธานกรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....

๔.๕.๒ นักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ (Advance Creative Marketeer : DBD-ACM)

(๑) เสริมสร้างองค์ความรู้และการให้คำปรึกษารายกลุ่ม (Group Coaching) ที่สนับสนุนการพัฒนาศักยภาพด้านการตลาดให้กับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า ๔๐ ราย ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๖๐ ชั่วโมง

(๒) ให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการธุรกิจในลักษณะ On the Job Training ณ สถานที่ประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๔๐ ราย โดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมงต่อราย ทั้งนี้ต้องมีระยะเวลาในการให้คำปรึกษาแนะนำ (Coaching) รวมไม่น้อยกว่า ๔๘๐ ชั่วโมง

(๓) จัดทำ Road Map หรือ Business Model ด้านการตลาด ข้อเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาและพัฒนารูปแบบการทำตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจแต่ละราย

๔.๖ สร้างเครื่องมือในการติดตามประเมินผลผู้เข้ารับการพัฒนา เพื่อให้มีการพัฒนาและนำความรู้ไปประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่องและเกิดผลเป็นรูปธรรมในแต่ละกิจกรรม

๔.๗ ประเมินและคัดเลือกผู้ประกอบการที่ผ่านการพัฒนาจากทั้ง ๒ กลุ่มกิจกรรมตาม ๔.๕ เป็นต้นแบบธุรกิจที่ดี (The Best Practice) ระดับดีเด่น ระดับดีมาก และระดับดีในแต่ละกิจกรรม เพื่อสร้างแรงจูงใจกระตุ้นให้ผู้ประกอบการรายอื่น ๆ

๔.๘ จัดกิจกรรมนำเสนอผลสำเร็จของโครงการ เพื่อเปิดโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจหรือเจรจาธุรกิจ และเกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายระหว่างกันของผู้ที่ผ่านการพัฒนา

๔.๙ สรุปผลการดำเนินงาน พร้อมข้อเสนอแนะในการดำเนินการต่อไป เพื่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด

๔.๑๐ จัดทำคู่มือ Smart Entrepreneur Coaching Guideline และคู่มือ Marketing Coaching Guideline พร้อมจัดทำฐานข้อมูลผู้ประกอบการที่ผ่านการพัฒนาทั้ง ๒ กิจกรรม

ทั้งนี้การดำเนินการตาม ๔ ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ก่อนดำเนินการต่อไป

๕. ระยะเวลาการดำเนินงาน

๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๖. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

๖.๑ คุณสมบัติทั่วไป

๖.๑.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๖.๑.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๖.๑.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๖.๑.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

ประธานกรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....

๖.๑.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๖.๑.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๖.๑.๗ เป็นนิติบุคคล องค์กร หรือสถาบันการศึกษาที่ขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษากับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทยกระทรวงการคลัง ที่ยังไม่หมดอายุ

๖.๑.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอราคาที่รายอื่นเข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ณ วันยื่นข้อเสนอ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ในการจัดซื้อจัดจ้างครั้งนี้

๖.๑.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

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

๖.๑.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช.กำหนด

๖.๑.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๖.๑.๑๓ ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาท คู่สัญญาอาจจ่ายเป็นเงินสดก็ได้ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๖.๒ บุคลากรที่ปรึกษาที่ต้องการ

๖.๒.๑ บุคลากรหลัก ประกอบด้วย

(๑) ผู้จัดการโครงการ จำนวน ๒ คน วุฒิการศึกษา ไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาโทมีความรู้และประสบการณ์ด้านการพัฒนาธุรกิจ ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี

(๒) ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านการบริหารจัดการ ด้านการบริหารบุคลากร และด้านเทคโนโลยีหรือนวัตกรรม จำนวน ๑๕ คน (อย่างน้อยคนละ ๑ ด้าน) วุฒิการศึกษา ไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาโท มีความรู้และประสบการณ์ ไม่ต่ำกว่า ๕ ปี

๖.๒.๒ บุคลากรสนับสนุน ประกอบด้วย

เลขานุการและเจ้าหน้าที่ประสานงาน จำนวน ๒ คน วุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี ประสบการณ์ไม่น้อยกว่า ๒ ปี

ประธานกรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....

๗. เอกสารส่งมอบงาน

- ๗.๑ แผนการดำเนินงานโครงการ (Action Plan) โดยละเอียด ตามข้อ ๔.๑
 - ๗.๒ รายงานผลการดำเนินงานฉบับที่ ๑ ตาม ๔.๒ - ๔.๔ พร้อมเอกสารและหลักฐานประกอบ
 - ๗.๓ รายงานผลการดำเนินงานฉบับที่ ๒ ตาม ๔.๕ - ๔.๙ พร้อมเอกสารและหลักฐานประกอบ
 - ๗.๔ รายงานผลฉบับสมบูรณ์ พร้อมบทสรุปของผู้บริหาร
 - ๗.๕ คู่มือ Smart Entrepreneur Coaching Guideline และ Marketing Coaching Guideline ตาม ๔.๑๐
- ที่จัดพิมพ์เป็นรูปเล่ม ขนาด A๕ จำนวนคู่มือละไม่น้อยกว่า ๒๐ เล่มและในรูปแบบ DVD จำนวน ๒๐ แผ่น
ทั้งนี้ การจัดทำรายงานตาม ๗.๒-๗.๔ ให้จัดทำเป็นรูปเล่มจำแนกเป็นรายหัวข้อตามขอบเขตการดำเนินงาน
จำนวน ๓ ชุด และ DVD จำนวน ๓ ชุด

๘. กำหนดการปฏิบัติงานและการส่งมอบงาน

- ๘.๑ ที่ปรึกษาต้องปฏิบัติงานและส่งมอบงานตาม ๗.๑ ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
- ๘.๒ ที่ปรึกษาต้องปฏิบัติงานและส่งมอบงานตาม ๗.๒ ภายใน ๑๒๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
- ๘.๓ ที่ปรึกษาต้องปฏิบัติงานและส่งมอบงานตาม ๗.๓-๗.๕ ภายใน ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๙. กำหนดการจ่ายเงิน

- ๙.๑ งวดที่ ๑ จ่ายเงินค่าจ้าง ร้อยละ ๑๐ ของวงเงินตามสัญญา เมื่อดำเนินการตาม ๘.๑ และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว
- ๙.๒ งวดที่ ๒ จ่ายเงินค่าจ้าง ร้อยละ ๔๐ ของวงเงินตามสัญญา เมื่อดำเนินการตาม ๘.๒ และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว
- ๙.๓ งวดที่ ๓ จ่ายเงินค่าจ้าง (งวดสุดท้าย) ร้อยละ ๕๐ ของวงเงินตามสัญญา เมื่อดำเนินการตาม ๘.๓ และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

๑๐. รายละเอียดข้อเสนอ

ที่ปรึกษาจะต้องยื่นข้อเสนอพร้อมทั้งรับรองสำเนาถูกต้อง โดยแยกซองออกเป็น ๒ ส่วน คือ

ส่วนที่ ๑ คุณสมบัติที่ปรึกษาและข้อเสนอด้านเทคนิค

๑๐.๑ เอกสารแสดงคุณสมบัติของที่ปรึกษา (เอกสารหลักฐานที่แสดงคุณสมบัติของที่ปรึกษาและสำเนาใบปริญญาบัตรหรือเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้องของที่ปรึกษา รายชื่อที่ปรึกษาและทีมงานตามข้อ ๖)

๑๐.๒ แผนงานและวิธีการดำเนินงาน ระยะเวลาดำเนินงานพร้อมตัวชี้วัดของการดำเนินงานทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยสังเขป พร้อมข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ และเพื่อประกอบการพิจารณาของคณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา

ส่วนที่ ๒ ข้อเสนอด้านราคา

๑๐.๓ ข้อเสนอด้านราคา (ราคาที่เสนอต้องเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีอากรอื่นและค่าใช้จ่ายทั้งปวงแล้ว) แบ่งเป็น

ประธานกรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....

(๑) ค่าบริการที่ปรึกษา (ค่าตอบแทนบุคลากร/คน = อัตราเงินเดือนพื้นฐาน x อัตราค่าตอบแทน (Mark-up Factor) x ระยะเวลาในการทำงาน)

(๒) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยแจกรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการดำเนินงานแต่ละรายการ

๑๑ หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

กำหนดใช้หลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านคุณภาพแล้ว และคัดเลือกจากรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด และโดยพิจารณาเกณฑ์ดังต่อไปนี้

๑๑.๑ ด้านคุณภาพ เกณฑ์คะแนน ๑๐๐ คะแนน (น้ำหนักร้อยละ ๗๐)

(๑) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๓๐	คะแนน
(๒) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน (ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๔)	๔๐	คะแนน
(๓) จำนวนบุคลากรที่ร่วมงานและประสบการณ์ของผู้เชี่ยวชาญ	๒๕	คะแนน
(๔) ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน	๒	คะแนน
(๕) ข้อเสนอด้านการเงิน(หลักฐานแสดงแหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการบริหารโครงการให้บรรลุผลสำเร็จ หรือเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้อง)	๓	คะแนน

๑๑.๒ ด้านราคา เกณฑ์คะแนน ๑๐๐ คะแนน (น้ำหนักร้อยละ ๓๐)

ข้อเสนอด้านราคา	๑๐๐	คะแนน
-----------------	-----	-------

๑๒. ข้อกำหนดอื่นๆ

๑๒.๑ การใช้อัตราค่าตอบแทน (Mark-up Factor)

บริษัทที่ปรึกษาจะได้รับอัตราค่าตอบแทนของที่ปรึกษาที่เสนอในแต่ละตำแหน่งตามอัตราที่กำหนดไว้ ๒.๖๔ เท่าของเงินเดือน บริษัทที่ปรึกษาจะต้องยื่นข้อเสนอทางด้านราคา พร้อมหลักฐานการเป็นที่ปรึกษาประจำกับบริษัทและหลักฐานแสดงการพัฒนาของบริษัทครบทุกด้าน ดังนี้

(๑) ที่ปรึกษาประจำทำงานเต็มเวลาในบริษัทที่ปรึกษา หมายถึง ที่ปรึกษาที่เป็นพนักงานประจำเต็มเวลา (Full Time) และมีระยะเวลาปฏิบัติงานกับบริษัทไม่น้อยกว่า ๖ เดือน การเสนอที่ปรึกษาหลัก จะต้องแสดงหลักฐานเพื่อการตรวจสอบ ๒ ประเภท คือ

ประเภทที่ ๑ หลักฐานบุคคล ประกอบด้วย

- หลักฐานแสดงการเป็นพนักงานประจำเต็มเวลากับบริษัทที่ปรึกษาโดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๖ เดือน

- หนังสือแสดงอัตราเงินเดือนที่นำไปใช้เป็นเงินเดือนพื้นฐาน (Basic Salary) ในการคิดค่าตอบแทนซึ่งจะต้องเป็นหลักฐานแสดงการยื่นชำระภาษีเงินได้ต่อกรมสรรพากร ที่สามารถแสดงความเป็นพนักงานประจำของบริษัท (แบบ ภ.ง.ด.๙๐ หรือ ภ.ง.ด.๙๑ เฉพาะบุคคลที่เสนอเท่านั้น พร้อมใบปะหน้าและใบเสร็จรับเงินจากกรมสรรพากร)

ประเภทที่ ๒ หลักฐานแสดงการพัฒนาของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ประกอบด้วย

- ใบรับรองระบบคุณภาพที่เป็นที่ยอมรับตามมาตรฐานสากล เพื่อเป็นการแสดงว่าบริษัทมีการพัฒนาระบบคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เช่น ระบบ ISO เป็นต้น
 - มีหลักฐานการมีซอฟต์แวร์ที่ถูกกฎหมาย สำหรับพนักงานไว้ใช้งานอย่างน้อยร้อยละ ๓๐ ของพนักงานทั้งบริษัท
 - มีใบรับรองการประกันวิชาชีพ (Professional Indemnity Insurance) ของบริษัทในมูลค่าไม่ต่ำกว่า ๓๐ ล้านบาท ในปีที่ยื่นข้อเสนอ
- ทั้งนี้หากบริษัทที่ปรึกษาไม่สามารถแสดงหลักฐานตามประเภทที่ ๒ ตัวคุณจะปรับลดตามกรณีต่าง ๆ

ดังนี้

หลักฐานบริษัท	ตัวคุณอัตราค่าตอบแทน	หมายเหตุ
กรณีที่ ๑ มีหลักฐานครบทั้ง ๓ ข้อ	๒.๖๔๐	
กรณีที่ ๒ มีหลักฐานเพียง ๒ ข้อ	๒.๕๘๕	ค่าเสียหายถูกตัดออก ร้อยละ ๕
กรณีที่ ๓ มีหลักฐานเพียง ๑ ข้อ	๒.๕๓๐	ค่าเสียหายถูกตัดออก ร้อยละ ๑๐
กรณีที่ ๔ ไม่มีหลักฐาน	๒.๔๗๕	ค่าเสียหายถูกตัดออก ร้อยละ ๑๕

(๒) ที่ปรึกษาที่ไม่ได้ทำงานประจำในบริษัทที่ปรึกษา เช่น เป็นที่ปรึกษาอิสระ และที่ปรึกษาจากสถาบันของรัฐ ที่ปรึกษาที่กล่าวข้างต้นไม่ได้ทำงานประจำกับบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีภาระในด้านสวัสดิการสังคม (Social Charges) และมีค่าเสียหายที่ใช้สำหรับบุคคลนั้นเพียงบางส่วน เป็นค่าการจัดการและการรับผิดชอบตัวคุณสำหรับที่ปรึกษาที่ไม่ได้ทำงานประจำเต็มเวลาเป็น ๑.๔๓ เท่าของเงินเดือนพื้นฐาน ทั้งนี้ที่ปรึกษาดังกล่าวจะต้องแสดงหลักฐานอัตราค่าตอบแทนที่เคยได้รับและสามารถอ้างอิงได้มาแสดง

สำหรับกรณีสถาบันของรัฐที่ให้บริการงานที่ปรึกษา สถาบันดังกล่าวไม่มีภาระด้านค่าสวัสดิการส่วนค่าเสียหายของการดำเนินงานบางส่วน จะได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐ เช่น ค่าสำนักงานค่าอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าวิจัยและพัฒนา ค่าฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร เป็นต้น ดังนั้น หลักการคิดตัวคุณอัตราค่าตอบแทนสำหรับสถาบันของรัฐ เท่ากับ ๑.๗๖ ในการเสนองานจะต้องแสดงหลักฐาน ดังนี้

(๑) หลักฐานการจ้างที่สามารถนำมาคำนวณเป็นอัตราเงินเดือนพื้นฐานได้ เช่น ที่ปรึกษาในโครงการในอดีต เป็นต้น (ถ้าหากไม่สามารถนำหลักฐานมาแสดง ให้ใช้อัตราเงินเดือนของบุคลากรที่มีคุณสมบัติเท่าเทียมกันภายในบริษัทมาแสดง)

(๒) หนังสือรับรองการชำระเงินได้บุคคลธรรมดาของที่ปรึกษาแต่ละคน

- ในกรณีบริษัทที่ปรึกษาที่เสนองานและได้รับการคัดเลือกมีการยืมตัวที่ปรึกษาที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับตำแหน่งจากบริษัทอื่น ให้ใช้หลักฐานอัตราเงินเดือนจากบริษัทที่สังกัดมาแสดง

- ในกรณีที่ปรึกษาอิสระสามารถอ้างอิงอัตราเงินเดือนจากงานในลักษณะเดียวกันที่เคยได้รับ

ทั้งนี้ การคำนวณราคากลาง และรายละเอียดการจ้างที่ปรึกษาได้ประกาศบนเว็บไซต์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (www.dbd.go.th) และเว็บไซต์ www.gprocurement.go.th ไปด้วยแล้ว

ประธานกรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....กรรมการ.....

๑๒.๒ ผลงาน ผลการศึกษา เอกสารและข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากการดำเนินงานตามสัญญาฯ ไม่ว่าจะจัดเก็บในรูปแบบใด ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ผู้ใดจะนำไปใช้ในกิจการอื่นเผยแพร่ ทำซ้ำ หรือส่งมอบให้แก่ผู้อื่นมิได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

๑๒.๓ ที่ปรึกษามีหน้าที่จัดประชุมร่วมกับคณะกรรมการจัดจ้างฯ เพื่อรายงานความคืบหน้าการดำเนินงานและแผนการพัฒนาก่อนเป็นประจำทุกเดือนตลอดระยะเวลาโครงการ อย่างน้อย ๑ ครั้งต่อเดือน หรือตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างฯ เห็นสมควร และจัดทำรายงานการประชุมทุกครั้ง

๑๒.๔ การเปลี่ยนแปลงรายชื่อที่ปรึกษาไม่สามารถกระทำได้ เว้นแต่จะได้รับความเห็นชอบจากกรม ทั้งนี้กรมขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงรายชื่อที่ปรึกษาตามความเหมาะสม และไม่กระทบต่อโครงการ

ผู้กำหนดรายละเอียด

(ม.ล.กู่ทอง ทองใหญ่)

ผู้อำนวยการกองธุรกิจบริการ

ประธานกรรมการ

(นายหทัย สงศิริ)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ

กรรมการ

(นางสาวสุชาดา เหล่าพูลสุข)

นิติกรชำนาญการพิเศษ

กรรมการ

(นางสาวนงลักษณ์ เครือยศ)

เจ้าพนักงานพัสดุชำนาญงาน

กรรมการ

(นางสาวพัชรี ภัคดีนฤฤทธิ์)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

กรรมการ