

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย  
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

๑.	ชื่อโครงการ.....กิจกรรมเสริมศักยภาพธุรกิจแฟรนไชส์ไทย.....	
๒.	หน่วยงานเจ้าของโครงการ ..... กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า.....	
๓.	วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ..... ๑,๕๘๐,๐๐๐.....	บาท
๔.	วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ ..... ๓ ธ.ค. ๒๕๖๒.....	
	เป็นเงิน ..... ๑,๕๗๓,๕๖๗.....	บาท
	ราคา/หน่วย (ถ้ามี) .....	บาท
๕.	แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)	
๕.๑	บริษัท จันทร์ ๒๙ จำกัด.....	
๕.๒	บริษัท ฟินิกซ์ คอนซัลติ้ง กรุป จำกัด.....	
๕.๓	สำนักงานศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.....	
๖.	รายชื่อผู้รับผิดชอบกำหนดราคากลาง	
๖.๑	นางสาวศุฑาธา เชาวน์สุขุม	ผู้อำนวยการกองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ
๖.๒	นายจอมพล โปตาพล	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ
๖.๓	นายจรัม ดำรงหัต	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ
๖.๔	นางสาววรภรณ์ ด่านศิริ	นักวิชาการพาณิชย์ปฏิบัติการ
๖.๕	นายธำปนา สร้อยทอง	นักวิชาการพาณิชย์ปฏิบัติการ

ตารางคำนวณราคากลาง  
กิจกรรมเสริมศักยภาพธุรกิจแฟรนไชส์ไทย

	รายละเอียดกิจกรรม	ราคาเฉลี่ย
<b>ข้อกำหนดรายละเอียด</b>		
๑	จัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) อย่างน้อยประกอบด้วย แนวคิดการจัดกิจกรรม รายละเอียดกิจกรรม หลักสูตร ขั้นตอน และวิธีการดำเนินงาน กำหนดระยะเวลา ตัวชี้วัดและค่าเป้าหมายให้ครอบคลุมลักษณะงานข้าง	๙,๗๘๑.๙๓
๒	กำหนดหลักเกณฑ์คุณสมบัติการคัดเลือกธุรกิจแฟรนไชส์ พร้อมกำหนดวิธีการรับสมัครเข้าร่วมกิจกรรมเสริมศักยภาพธุรกิจแฟรนไชส์ไทย โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ	๒๓,๑๑๕.๒๗
๓	จัดทำเนื้อหาสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบ infographic และดำเนินการประชาสัมพันธ์ทางสื่อออนไลน์ อย่างน้อย ๒ สื่อ เพื่อสร้างการรับรู้เกี่ยวกับกิจกรรมและรับสมัครธุรกิจแฟรนไชส์เข้าร่วมกิจกรรม	๗๘,๐๓๗.๓๘
๔	จัดทำฐานข้อมูลผู้สมัครทั้งหมด อย่างน้อยประกอบด้วย ชื่อธุรกิจ ชื่อตราสินค้า เลขที่ทะเบียนธุรกิจ เครื่องหมายการค้า ประเภทธุรกิจ จำนวนสาขาบริหารเอง และสาขาแฟรนไชส์ซี ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Franchise Fee) ค่าร้อยละ (Loyalty Fee) ค่าธรรมเนียมการตลาด งบลงทุน ต่ำสุด-สูงสุด ระยะเวลาคืนทุน รูปแบบการลงทุน ร้านค้าต้นแบบ คู่มือสัญญาและสัญญาแฟรนไชส์ อายุสัญญา และกระบวนการควบคุมคุณภาพ	๖๒,๔๖๑.๐๖
๕	จัดกิจกรรมสร้างการรับรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับความสำคัญของภาพลักษณ์ แปรนต์ธุรกิจแฟรนไชส์และการเพิ่มมูลค่าให้กับแบรนด์ รวมถึงการนำเสนอธุรกิจแบบ Pitching ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๓ ชั่วโมง ให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ราย โดยผู้รับจ้างจะต้องนำเสนอแนวคิดแบบรูปแบบการจัดกิจกรรม จัดหาวิทยากร จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน อย่างน้อยประกอบด้วย ผู้เชี่ยวชาญด้านการเพิ่มมูลค่าแบรนด์ ผู้เชี่ยวชาญด้าน Pitching และผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีแบรนด์เป็นที่ยอมรับ	๓๑๕,๗๖๓.๒๓
๖	ประเมิน วิเคราะห์ และคัดเลือกธุรกิจแฟรนไชส์เข้าร่วมการพัฒนาการเพิ่มมูลค่าให้กับแบรนด์และการนำเสนอธุรกิจแบบ Pitching ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ไม่น้อยกว่า ๓๐ ธุรกิจ	๕๕,๑๔๐.๑๘
๗	จัดกิจกรรมบ่มเพาะองค์ความรู้ ฝึกปฏิบัติ (Workshop) ให้คำปรึกษา (Coaching) แก่ธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือกตามข้อ ๔.๖ ดังนี้ ๑) การเพิ่มมูลค่าให้กับแบรนด์ ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๓๖ ชั่วโมง โดยผู้รับจ้างจะนำเสนอแนวคิดจัดทำหลักสูตรและจัดหาวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาแบรนด์และการเพิ่มมูลค่าให้กับแบรนด์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๔ คน	๔๑๒,๑๖๕.๑๐

	รายละเอียดกิจกรรม	ราคาเฉลี่ย
	๒) การนำเสนอธุรกิจเพื่อการแสดงหรือการเจรจาธุรกิจ รวมทั้งการนำเสนอธุรกิจแบบ Pitching ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๘ ชั่วโมง โดยผู้รับจ้างจะต้องนำเสนอแนวคิด จัดทำหลักสูตรและจัดหาวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านการนำเสนอธุรกิจแบบ Pitching จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน	-
๘	จัดกิจกรรมแสดงศักยภาพของธุรกิจ (Showcase) และทดสอบนำเสนอธุรกิจแบบ Pitching (Pitching Simulation) เป็นรายธุรกิจ เป็นธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือกตามข้อ ๔.๖ ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง โดยกำหนดเกณฑ์การให้คะแนนและมีคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิเป็นผู้ประเมินให้คะแนน จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน	๑๖๖,๒๙๒.๘๓
๙	<p>การดำเนินการตามข้อ ๕ และข้อ ๗ - ๘ ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการ ดังนี้</p> <p>(๑) จัดหาสถานที่จัดกิจกรรม จัดเตรียมสถานที่ ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบ</p> <p>(๒) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ลงทะเบียนและอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม</p> <p>(๓) จัดหาอาหารกลางวัน อาหารว่างและเครื่องดื่มให้เพียงพอต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม นักลงทุน</p> <p>(๔) จัดหาเจ้าหน้าที่บันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว</p> <p>(๕) จัดหาผู้ดำเนินรายการ ทำหน้าที่ดำเนินรายการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน</p>	๒๕๒,๐๗๑.๗๒
๑๐	<p>สรุปผลการดำเนินงาน ดังนี้</p> <p>๑) วิเคราะห์และประเมินผลการเข้าร่วมพัฒนาการเพิ่มมูลค่าให้กับแบรนด์ และการนำเสนอธุรกิจแบบ Pitching พร้อมข้อเสนอแนะแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาธุรกิจ เป็นรายธุรกิจ</p> <p>๒) สรุปและประเมินผลการดำเนินงานในภาพรวม พร้อมวิเคราะห์ให้ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะในการปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงาน</p> <p>ทั้งนี้ การดำเนินกิจกรรมตาม ๔.๑ - ๔.๑๐ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุก่อนดำเนินการ</p>	๙๕,๗๙๔.๓๐
	<b>มูลค่าสินค้า หรือบริการ</b>	๑,๔๗๐,๖๒๓.๐๐
	<b>ภาษีมูลค่าเพิ่ม ๗%</b>	๑๐๒,๙๔๔.๐๐
	<b>เสนอราคา (บาท)</b>	<b>๑,๕๗๓,๕๖๗.๐๐</b>