

**ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีชิ้นงานก่อสร้าง**

๑. ชื่อโครงการ กิจกรรมจัดหาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP และสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงการตลาด
ผลิตภัณฑ์ OTOP เข้าสู่ช่องทางการจำหน่ายออฟไลน์และออนไลน์
๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กองธุรกิจภูมิภาคและชุมชน กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๒๖,๐๐๐,๐๐๐ บาท (ยี่สิบล้านบาทถ้วน)
๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่๑๗ ก.ค. ๒๕๖๓.....
เป็นเงิน ๒๕,๙๙๖,๖๖๖.๖๖ บาท (ยี่สิบล้านเก้าแสนเก้าหมื่นหกพันหกร้อยหกสิบบาทหกสิบบทสตางค์)
ราคา/หน่วย (ถ้ามี) บาท
๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
 - ๕.๑ บริษัท ที.ซี. เอ็กซ์ซิปปิ้น เซอร์วิส จำกัด
 - ๕.๒ บริษัท ผลึกแก้ว โปรโมชัน แอนด์ ดีไซน์ จำกัด
 - ๕.๓ บริษัท อุดมงาน จำกัด
๖. รายชื่อผู้รับผิดชอบกำหนดราคากลาง

๖.๑ นางนุชนงค์ เขตสูงเนิน	ผู้อำนวยการกองธุรกิจภูมิภาคและชุมชน
๖.๒ นายเจริญ สมพงษ์นวกิจ	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ
๖.๓ นางสาวจริยาธร เฉลิมขวลิต	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง
กิจกรรมจัดหาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP และสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงการตลาดผลิตภัณฑ์ OTOP
เข้าสู่ช่องทางการจำหน่ายออฟไลน์และออนไลน์

ลำดับ	รายการ	ราคาที่เสนอ (บาท)
	การดำเนินกิจกรรม โดยจัดจ้างวิธี e-bidding	
๑	นำเสนอแนวคิด และจัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plans) ให้ครอบคลุมขอบเขตการดำเนินกิจกรรมฯ	๙๔,๕๐๐.๐๐
๒	จัดหาและพัฒนาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ต้นแบบ	
๒.๑	จัดหาแหล่งจำหน่ายที่มีศักยภาพ	๒,๒๙๔,๖๖๖.๖๗
	(๑) สํารวจ และรวบรวมข้อมูลแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ที่มีศักยภาพ	
	(๒) จัดทำฐานข้อมูลแหล่งจำหน่าย พร้อมสรุปผลการวิเคราะห์แต่ละแห่ง สรุปข้อมูลการวิเคราะห์และประเมินผล	
	(๓) พิจารณาคัดเลือกแหล่งจำหน่ายตามฐานข้อมูล	
	(๔) จัดทำรายงานสรุปผลการพิจารณาคัดเลือกแหล่งจำหน่าย	
๒.๒	พัฒนาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ต้นแบบ	๓,๐๑๕,๓๓๓.๓๓
	(๑) ลงพื้นที่ให้คำแนะนำปรึกษาเชิงปฏิบัติการโดยผู้เชี่ยวชาญ ณ สถานประกอบการแหล่งจำหน่าย	
	(๒) จัดประชุมสรุปผลการลงพื้นที่ให้คำแนะนำปรึกษาในภาพรวม พร้อมจัดทำรายงานสรุปผล	
๒.๓	จัดประกวดแหล่งจำหน่าย	๑,๖๔๘,๓๓๓.๓๓
	(๑) จัดทำหลักเกณฑ์การประกวดแหล่งจำหน่าย	
	(๒) ดำเนินการพิจารณาคัดสินผลการประกวด	
๓	การประเมินศักยภาพผู้ประกอบการ	๙๓๗,๕๐๐.๐๐
	(๑) รวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการ OTOP Select หรือ OTOP ระดับ ๓-๕ ดาว ที่มีศักยภาพ	
	(๒) วิเคราะห์ ประเมินศักยภาพความพร้อมด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ และความพร้อมของผู้ประกอบการ	
	(๓) กำหนดเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก และดำเนินการคัดเลือกผู้ประกอบการ	
	(๔) จัดทำรายงานสรุปผลการพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ พร้อมรายละเอียดผู้ประกอบการ	
๔	สร้างเครือข่ายเชื่อมโยงการตลาดผลิตภัณฑ์ OTOP เข้าสู่ช่องทางการจำหน่ายออฟไลน์และออนไลน์	
๔.๑	จัดกิจกรรมเชื่อมโยงการตลาดผลิตภัณฑ์ OTOP	๒,๔๘๐,๖๖๖.๖๗
๔.๒	จัดกิจกรรมบ่มเพาะเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพการตลาดออนไลน์ ให้แก่ผู้ประกอบการฯ	๔,๑๑๕,๐๐๐.๐๐
	(๑) จัดทำหลักสูตรเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์	
	(๒) จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบ Infographic หรือโปสเตอร์ เผยแพร่เชิญชวน และรับสมัคร	
	(๓) จัดหาวิทยากร หลักสูตรละไม่น้อยกว่า ๒ คน	
	(๔) จัดหาสถานที่จัดกิจกรรมฯ จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ จัดหาที่พัก อาหารกลางวัน อาหารว่างและเครื่องดื่ม อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก	
	(๕) จัดกิจกรรมบ่มเพาะเชิงปฏิบัติการฯ	
	(๖) จัดทำการตลาดออนไลน์ให้แก่สินค้าที่จำหน่ายบนช่องทางออนไลน์	
๔.๓	สร้างต้นแบบผู้ประกอบการ OTOP ออนไลน์ชุมชนเข้มแข็ง (OTOP Seller Success Story)	๕,๒๑๕,๖๖๖.๖๗
	(๑) สํารวจข้อมูลศักยภาพและความพร้อมของชุมชน OTOP และผลิตภัณฑ์ OTOP ในชุมชนเป้าหมาย	
	(๒) จัดทำหลักสูตรการพัฒนาสินค้า OTOP เข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์	

ลำดับ	รายการ	ราคาที่เสนอ (บาท)
	(๓) จัดกิจกรรมฝึกปฏิบัติการ (Workshop) และลงพื้นที่ให้คำปรึกษาเชิงลึก	
	(๔) จัดทำเนื้อหา (Content) ภาพถ่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการค้าออนไลน์ พร้อมด้วยเรื่องราวของชุมชน	
	(๕) นำเสนอสินค้า OTOP เนื้อหา (Content) และภาพถ่ายผลิตภัณฑ์ ขึ้นสู่ช่องทางออนไลน์ที่เหมาะสม	
	(๖) จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ และดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์	
	(๗) สร้างโอกาสทางการตลาดให้แก่สินค้า OTOP ที่ได้รับการพัฒนาเพิ่มมูลค่าผ่านช่องทางออนไลน์	
	(๘) จัดทำสรุปผลการจัดกิจกรรมและประเมินผล	
๔.๔	ผลักดันและเชื่อมโยงสินค้า OTOP เข้ากับแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีชื่อเสียง	๒,๗๕๐,๘๓๓.๓๓
	(๑) นำเสนอแนวคิด (Theme) การจัดงาน (Event)	
	(๒) กำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการคัดเลือกผู้ประกอบการ OTOP ที่ผ่านการพัฒนา	
	(๓) เชิญหน่วยงานพันธมิตรและผู้ที่เกี่ยวข้อง ร่วมหารือในแนวทางการร่วมมือ	
	(๔) จัดให้มีช่องทางออนไลน์เพื่อใช้ในการจัดงานที่สามารถเชื่อมโยงกับร้านค้า OTOP ออนไลน์	
	(๕) จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรม ดังนี้	
	(๖) การจัดกิจกรรมพิธีลงนามบันทึกข้อตกลง หรือพิธีแถลงข่าว	
๕	จัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง โดยดำเนินการดังนี้	๓,๒๗๒,๓๓๓.๓๓
๕.๑	จัดหาสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมที่มีความเหมาะสม	
๕.๒	นำเสนอรูปแบบและแนวคิด (Theme) การจัดงาน และออกแบบ ตกแต่งสถานที่จัดงาน	
๕.๓	เชิญหน่วยงาน และแขกผู้มีเกียรติ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ราย เข้าร่วมงาน	
๕.๔	ประสานผู้แทนแหล่งจำหน่ายที่ได้รับการพัฒนา ผู้ประกอบการ OTOP ที่ผ่านการคัดเลือก และผู้ชนะเข้าร่วมงาน	
๕.๕	เชิญสื่อมวลชนแขนงต่าง ๆ เข้าร่วมทำข่าวประชาสัมพันธ์พร้อมเผยแพร่ข่าวกิจกรรม	
๕.๖	จัดทำกำหนดการ รายละเอียดขั้นตอนการดำเนินการในช่วงตลอดงาน	
๕.๗	จัดหาพิธีกร	
๕.๘	จัดหา ติดตั้ง และควบคุม ระบบแสง เสียง บริเวณการจัดงานและโดยรอบ	
๕.๙	จัดเตรียมที่นั่ง อาหารว่างและเครื่องดื่ม สำหรับผู้เข้าร่วมงาน	
๕.๑๐	จัดให้มีการลงทะเบียน พร้อมเจ้าหน้าที่ประจำจุดลงทะเบียน	
๕.๑๑	จัดให้มีของที่ระลึกที่เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน สำหรับผู้เข้าร่วมงาน	
๕.๑๒	จัดหาเจ้าหน้าที่บันทึกภาพ	
๕.๑๓	ดำเนินการขนย้าย รื้อถอน วัสดุอุปกรณ์หลังจากเสร็จสิ้นงาน	
๕.๑๔	จัดทำสื่อเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้การดำเนินกิจกรรม	
๖	จัดทำสรุปผลการดำเนินงานในภาพรวม แยกรายกิจกรรม ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะการจัดกิจกรรม	๑๗๑,๘๓๓.๓๓
	รวมทั้งสิ้น	๒๕,๙๙๖,๖๖๖.๖๖

หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว