

**ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง**

๑. ชื่อโครงการ กิจกรรมสร้างโอกาสทางการค้าและเพิ่มช่องทางการตลาดชุมชน
ภายใต้โครงการส่งเสริมพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย (Micro SME)

๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กองธุรกิจภูมิภาคและชุมชน กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๒,๒๙๑,๖๐๐ บาท (สองล้านสองแสนเก้าหมื่นหนึ่งพันหกร้อยบาทถ้วน)

๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ ๑๑ พ.ย. ๒๕๖๕
เป็นเงิน ๒,๒๘๙,๓๓๓ บาท (สองล้านสองแสนแปดหมื่นเก้าพันสามร้อยสามสิบสามบาทถ้วน)
ราคา/หน่วย (ถ้ามี) บาท

๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

๕.๑ บริษัท เมจิก ไอเดีย จำกัด

๕.๒ บริษัท ๑๒๔ คอมมิวนิเคชั่นส์ คอนซัลติ้ง จำกัด

๕.๓ บริษัท สานฟ้า จำกัด

๖. รายชื่อผู้รับผิดชอบกำหนดราคากลาง

๖.๑ นางนุชอนงค์ เชิดสูงเนิน	ผู้อำนวยการกองธุรกิจภูมิภาคและชุมชน
๖.๒ นายพฤตพิงส์ เกตุปัญญา	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ
๖.๓ นางอัญธิรัตน์ ชุ่มชาติ	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง
กิจกรรมสร้างโอกาสทางการค้าและเพิ่มช่องทางการตลาดชุมชน
ภายใต้โครงการส่งเสริมพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย (Micro SME) ปีงบประมาณ 2565

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1	นำเสนอแนวคิด และจัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan)	48,333
2	จัดให้มีกิจกรรมอบรมเสริมสร้างองค์ความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ (Digital Marketing) ในรูปแบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 250 ราย	530,000
	2.1 ดำเนินการรับสมัครผู้เข้าร่วมกิจกรรมอบรมฯ /รวมรวมจัดทำรายชื่อ	30,000
	2.2 จัดหาวิทยากรที่มีความรู้มีประสบการณ์ด้านการตลาดออนไลน์ (Digital Marketing) ระยะเวลาไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง	93,333
	2.3 จัดหาสถานที่สำหรับจัดกิจกรรมอบรมฯ โดยเป็นสตูดิโอ หรือสถานที่ที่มีความเหมาะสม พร้อมทั้งจัดอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก อย่างน้อยต้องมีอุปกรณ์รองรับในการจัดกิจกรรม ในรูปแบบออนไลน์ เช่น ฉาก (Green Screen) คอมพิวเตอร์ จอโทรทัศน์ กล้อง อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง โปรแกรมที่รองรับผู้เข้าร่วมสัมมนา เจ้าหน้าที่ดูแลระบบฯ เป็นต้น	300,000
	2.4 บันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวการจัดกิจกรรม	36,667
	2.5 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น จัดทำแบบสอบถามความพึงพอใจ, เอกสารประกอบการจัดกิจกรรม ในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์, เจ้าหน้าที่ประสาน, สรุปรายการกิจกรรมอบรม	70,000
3	จัดกิจกรรมจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านช่องทางการตลาดออนไลน์ (e-Marketplace) ให้กับผู้ประกอบการ ไม่น้อยกว่า 250 ราย	1,548,333
	3.1 จัดทำข้อมูลผู้ประกอบการ/ข้อมูลสินค้า เพื่อนำไปข้อมูลในการจำหน่ายสินค้าใน e-Marketplace อย่างน้อยประกอบด้วย ชื่อ ที่อยู่ โทรศัพท์ อีเมล QR Code รายละเอียดสินค้า (infographic) ถ่ายภาพสินค้า (6 ภาพ/1 ราย)	576,667
	3.2 จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมขายสินค้า ดังนี้	
	1) ออกแบบและผลิตสื่อเพื่อประชาสัมพันธ์ (Infographic) จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ภาพ และเผยแพร่ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) อาทิ Facebook, Youtube เป็นต้น ผู้ติดตามจำนวนไม่น้อยกว่า 200,000 คนต่อช่องทาง จำนวน ไม่น้อยกว่า 1 ช่องทาง แต่ละช่องทางต้องเผยแพร่การจัดกิจกรรมไม่น้อยกว่า 45 วัน ในระหว่างการจัดกิจกรรม โดยมียอดการมองเห็นการประชาสัมพันธ์ รวมไม่น้อยกว่า 500,000 จำนวน การมองเห็น (Impression)	333,333

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
	<p>2) ออกแบบและจัดทำป้ายโฆษณา (Banner) ให้มีขนาดเหมาะสม จำนวนไม่น้อยกว่า 1 รูปแบบ เพื่อประชาสัมพันธ์ใน Google Display Network ไปยังเว็บไซต์ได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น www.Thairath.co.th หรือ www.Sanook.com หรือ www.Kapook.com หรือ www.Mthai.com หรือ www.Bangkokbiznews.com หรือ www.khaosod.com หรือ www.teenee.com หรือเว็บไซต์ที่ได้รับความนิยม จำนวนไม่น้อยกว่า 13 เว็บไซต์ โดยมียอดการมองเห็นการประชาสัมพันธ์รวม ไม่น้อยกว่า 1,000,000 จำนวนการมองเห็น (Impression)</p>	108,333
3.3	<p>ออกแบบและจัดทำคลิปวิดีโอประชาสัมพันธ์ ความยาวคลิปไม่น้อยกว่า 20 วินาที แต่ไม่เกิน 30 วินาที จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คลิป ดังนี้</p>	
	<p>1) Facebook(Facebook Ad) ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรม โดยจะต้องมี ยอดการมองเห็น จำนวนไม่น้อยกว่า 100,000 จำนวนการมองเห็น (Impression)</p>	60,000
	<p>2) Youtube (Youtube Ad) ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรม โดยจะต้องมี มีจำนวนการมองเห็น (View) จำนวนไม่น้อยกว่า 100,000 จำนวนการมองเห็น</p>	53,333
3.4	<p>จัดให้มีส่งเสริมการขายออนไลน์ให้กับผู้ประกอบการ โดยแบ่งเป็น 2 ครั้งๆ ละ ไม่น้อยกว่า 8 วัน ซึ่งแต่ละครั้งมีรายละเอียด ดังนี้</p> <p>1) จัดหาผู้ทรงอิทธิพลทางความคิด (Influencer) ที่มีชื่อเสียง จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย ที่มีผู้ติดตามผ่านช่องทางออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 200,000 ราย มาประชาสัมพันธ์ กิจกรรมผ่านช่องทางออนไลน์ โดยนำเสนอในรูปแบบการรีวิว หรือไลฟ์สด ในช่วงระหว่างการจัดงาน จำนวนรวมไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง</p> <p>2) จัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบออนไลน์ เช่น การลดราคา การแจกคูปอง ส่วนลด หรือการเพิ่มการมองเห็นให้กับร้านค้า จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง บนช่องทาง e-Marketplace ของ Shopee หรือ Lazada จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ช่องทาง เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 8 วันต่อเนื่องกัน พร้อมทั้งสรุปผลยอดผู้เข้าชมร้านค้าและมูลค่าการจำหน่ายสินค้า</p>	116,667
4	<p>จัดกิจกรรมให้คำปรึกษาธุรกิจเชิงลึก ในรูปแบบออนไลน์ โดยผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้มีประสบการณ์เกี่ยวกับการตลาดออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 5 ราย ให้คำปรึกษาไม่น้อยกว่า 50 ชั่วโมง</p>	50,000
	<p>- จัดให้มีเจ้าหน้าที่ประสานงาน จำนวนไม่น้อยกว่า 2 ราย และสรุปผลการให้คำปรึกษาของผู้เชี่ยวชาญ</p>	

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
5	จัดกิจกรรมเจรจาจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) ในรูปแบบออนไลน์ ระหว่างผู้ประกอบการ กับผู้จัดจำหน่าย (Trader) หรือนักลงทุน ที่ได้นัดหมายล่วงหน้า หรือผู้สนใจเจรจาจับคู่ธุรกิจเพิ่มเติม โดยให้มีการเจรจาจับคู่ทางธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า 25 คู่	67,667
5.1	จัดทำข้อมูลผู้ประกอบการในรูปแบบ Directory online จำนวนไม่น้อยกว่า 250 ราย โดยให้มีข้อมูลรายละเอียดอย่างน้อยประกอบด้วย ชื่อกิจการ ชื่อผู้ประกอบการ ที่อยู่ โทรศัพท์ ข้อมูลสินค้า ภาพถ่ายสินค้า ดาวน์โหลดผ่าน QR Code ให้นักธุรกิจ (Trader) หรือนักลงทุน พิจารณาคัดเลือกสินค้า	25,000
5.2	จัดหาและประสานผู้จัดจำหน่าย (Trader) หรือนักลงทุน ร่วมเจรจาจับคู่ทางธุรกิจในรูปแบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 5 ราย	36,667
5.3	เจ้าหน้าที่บริหารจัดการและสรุปข้อมูลการเจรจาจับคู่ธุรกิจ	6,000
6	จัดทำข้อมูลผู้ประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า 250 ราย ประกอบด้วย ชื่อ ที่อยู่ สถานที่ประกอบการ โทรศัพท์ อีเมล QR code รายละเอียดสินค้า และภาพสินค้า ในรูปแบบเอกสาร	20,000
7	รายงานสรุปผลการดำเนินงานในภาพรวมตามกิจกรรม ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะ	25,000
รวมประมาณการค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น		2,289,333

หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายเป็นราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว