

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย  
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีใ้ใช้งานก่อสร้าง

๑. ชื่อโครงการ	กิจกรรมสร้างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ Smart Trader Online	
	ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสทางการค้าด้วย e-Commerce	
๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ	กองพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า	
๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร	๒,๒๖๐,๐๐๐ บาท (สองล้านสองแสนหกหมื่นบาทถ้วน)	
๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่	๓๐ พ.ย. ๒๕๖๔	
เป็นเงิน	๒,๒๓๘,๓๓๓.๓๓	บาท
ราคา/หน่วย (ถ้ามี)		บาท
๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)		
๕.๑	บริษัท อมรินทร์พรีนติ้ง แอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน)	
๕.๒	บริษัท มอริซ แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด	
๕.๓	บริษัท ที.ซี. เอ็กซ์ซิปปิชั่น เซอร์วิส จำกัด	
๖. รายชื่อผู้รับผิดชอบกำหนดราคากลาง		
๖.๑	นายกำแหง กล้าสุคนธ์	นักวิชาการพาณิชย์เชี่ยวชาญ
๖.๒	นายสันติพงษ์ วงศ์ทะเนตร	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ
๖.๓	นางสาวปาลิสสา เลิศโกคิน	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง  
กิจกรรมสร้างน้กการค้ำออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online)  
ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสการค้ำด้วย e-Commerce

ลำดับที่	รายละเอียด	ราคากลาง (บาท)
๑	<p>๑ กิจกรรมบ่มเพาะน้กการค้ำออนไลน์ (Trader Online)</p> <p>๑.๑ รับสมัครและคัดเลือกผู้ประกอบการที่สนใจเป็นน้กการค้ำออนไลน์ (Trader Online) รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย ครอบคลุม ๔ ภูมิภาค (ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้) โดยแต่ละภูมิภาคต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ราย</p> <p>๑.๑.๑ กำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการเข้าร่วมกิจกรรม สำหรับผู้ประกอบการเป้าหมายที่สนใจเป็นน้กการค้ำออนไลน์ (Trader Online)</p> <p>๑.๑.๒ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบ Infographic รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ภาพ และจัดทำคลิปวิดีโอที่มีความยาวไม่น้อยกว่า ๓๐ วินาที จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คลิป เพื่อเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการและเชิญชวนรับสมัครผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรม</p> <p>๑.๑.๓ เผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์ตาม ๔.๑.๒ ผ่าน Facebook Ads หรือสื่อโฆษณาออนไลน์อื่น ๆ ที่มีความเหมาะสม โดยมีจำนวนการมองเห็นโฆษณา Infographic ที่ไม่นับซ้ำ (Reach) รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๔๐๐,๐๐๐ ราย และมีจำนวนการมองเห็นโฆษณาคลิปวิดีโอที่ไม่นับซ้ำ (Reach) จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐,๐๐๐ ราย เพื่อเชิญชวนรับสมัครผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรม</p> <p>๑.๑.๔ รับสมัครและคัดเลือกผู้ประกอบการตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขตาม ๔.๑.๑ โดยข้อมูลผู้สมัคร ที่ผ่านการคัดเลือกอย่างน้อยประกอบด้วย เลขบัตรประชาชน ชื่อ-นามสกุล ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ อีเมล พร้อมทั้งจัดทำฐานข้อมูลผู้สมัครในรูปแบบไฟล์ Excel</p> <p>๑.๑.๕ ประกาศรายชื่อผู้ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๑.๔ ผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อประชาสัมพันธ์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือสื่ออื่น ๆ ที่เหมาะสม</p>	๗๕,๐๐๐.๐๐
๑.๒	<p>๑.๒ จัดทำหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับน้กการค้ำออนไลน์ (Trader Online)</p> <p>๑.๒.๑ จัดทำหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับน้กการค้ำออนไลน์ (Trader Online) ที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๑ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ วัน โดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการได้รับความรู้และพัฒนาศักยภาพในการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ โดยหลักสูตรมีความเกี่ยวข้องกับการบริหารช่องทางการตลาดออนไลน์ และการทำการตลาดออนไลน์ เช่น ช่องทางการค้ำออนไลน์ เทคนิคการขายและการนำเสนอสินค้าบนช่องทางออนไลน์ ช่องทางการจัดหาสินค้า การบริหารจัดการระบบการขนส่ง การชำระเงิน การจัดการสต็อกสินค้า เป็นต้น</p> <p>๑.๒.๒ จัดทำหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับน้กการค้ำออนไลน์ (Trader Online) ระดับ Advance จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ วัน โดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมง เพื่อสร้างความเป็นมืออาชีพให้แก่การค้ำออนไลน์ โดยหลักสูตรมีความเกี่ยวข้องกับการประยุกต์ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดออนไลน์ในการจำหน่ายสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การประยุกต์และเทคนิคใช้เครื่องมือการตลาดออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขาย การบริหารจัดการการค้ำออนไลน์อย่างมืออาชีพ เป็นต้น</p>	๒๕,๐๐๐.๐๐
๑.๓	<p>๑.๓ จัดกิจกรรมบ่มเพาะและพัฒนาความรู้ให้แก่การค้ำออนไลน์ (Trader Online) ที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๑ ตามหลักสูตร ๔.๒.๑ ในรูปแบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย โดยดำเนินการ ดังนี้</p> <p>๑.๓.๑ จัดอบรมเชิงปฏิบัติการให้แก่การค้ำออนไลน์ (Trader Online) ที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๑ ตามหลักสูตร ๔.๒.๑ ในรูปแบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง โดยแต่ละครั้งไม่น้อยกว่า ๒ วัน มีระยะเวลาของแต่ละครั้งไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมง รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย</p> <p>๑.๓.๒ จัดให้มีวิทยากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ที่สอดคล้องกับหลักสูตรตาม ๔.๒.๑ จำนวนไม่น้อยกว่า ๖ ราย โดยการจัดกิจกรรมแต่ละครั้ง ต้องมีวิทยากรจำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ราย เพื่อถ่ายทอดความรู้ ในรูปแบบการจัดกิจกรรมแบบออนไลน์ให้แก่ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก</p>	๒๗๓,๓๓๓.๓๓

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง  
กิจกรรมสร้างนักรการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online)  
ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce

ลำดับที่	รายละเอียด	ราคากลาง (บาท)
	<p>๑.๓.๓ จัดหาสถานที่ให้เหมาะสมในการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการในรูปแบบการจัดกิจกรรมแบบออนไลน์ ให้กับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๑ โดยเป็นห้องสตูดิโอ หรือสถานที่ที่มีความเหมาะสม พร้อมทั้งจัดเตรียมอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นในการจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ ได้แก่ อุปกรณ์ที่รองรับการจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ ฉาก Green Screen จอโทรทัศน์ กล้อง โปรแกรมสัมมนาออนไลน์ ที่รองรับผู้เข้าร่วมสัมมนา อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เป็นต้น รวมถึงเจ้าหน้าที่รับผิดชอบดูแลระบบ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย เจ้าหน้าที่บริหารจัดการและอำนวยความสะดวกในการจัดกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย และเจ้าหน้าที่ดำเนินรายการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย รวมทั้งหมดไม่น้อยกว่า ๓ ราย</p>	
๑.๔	<p><b>จัดกิจกรรมบ่มเพาะและพัฒนาความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการค้าออนไลน์ (Trader Online) ที่ผ่านกิจกรรม ตาม ๔.๓ ตามหลักสูตร ๔.๒.๒ ในรูปแบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง ครอบคลุม ๔ ภูมิภาค (ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้) รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๘๐ ราย โดยแต่ละภูมิภาคต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๕ ราย โดยดำเนินการ ดังนี้</b></p> <p>๑.๔.๑ กำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการเข้าร่วมกิจกรรมบ่มเพาะและพัฒนาความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการค้าออนไลน์ (Trader Online) ที่ผ่านกิจกรรมตาม ๔.๓</p> <p>๑.๔.๒ คัดเลือกนักรการค้าออนไลน์ (Trader Online) ที่ผ่านกิจกรรมตาม ๔.๓ ครอบคลุม ๔ ภูมิภาค (ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้) รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๘๐ ราย โดยแต่ละภูมิภาคต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๕ ราย พร้อมประกาศรายชื่อผู้ที่ผ่านการคัดเลือก ผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อประชาสัมพันธ์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือสื่ออื่น ๆ ที่เหมาะสม</p> <p>๑.๔.๓ จัดอบรมเชิงปฏิบัติการตามหลักสูตร ๔.๒.๒ ให้แก่ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๔.๒ ในรูปแบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง โดยแต่ละครั้งไม่น้อยกว่า ๒ วัน มีระยะเวลาในแต่ละครั้งไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมง รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๘๐ ราย</p> <p>๑.๔.๔ จัดให้มีวิทยากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ที่สอดคล้องกับหลักสูตรตาม ๔.๒.๒ จำนวนไม่น้อยกว่า ๖ ราย โดยการจัดกิจกรรมแต่ละครั้งต้องมีวิทยากรจำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ราย เพื่อถ่ายทอดความรู้ในรูปแบบการจัดกิจกรรมแบบออนไลน์ให้แก่ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก</p> <p>๑.๔.๕ จัดหาสถานที่ให้เหมาะสมในการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการในรูปแบบการจัดกิจกรรมแบบออนไลน์ ให้กับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๔.๒ โดยเป็นห้องสตูดิโอ หรือสถานที่ที่มีความเหมาะสม พร้อมทั้งจัดเตรียมอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นในการจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ ได้แก่ อุปกรณ์ที่รองรับการจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ ฉาก Green Screen จอโทรทัศน์ กล้อง โปรแกรมสัมมนาออนไลน์ที่รองรับผู้เข้าร่วมสัมมนา อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เป็นต้น รวมถึงเจ้าหน้าที่รับผิดชอบดูแลระบบ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย เจ้าหน้าที่บริหารจัดการและอำนวยความสะดวกในการจัดกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย และเจ้าหน้าที่ดำเนินรายการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย รวมทั้งหมดไม่น้อยกว่า ๓ ราย</p>	๓๐๑,๖๖๖.๖๗
๒	<p><b>กิจกรรมส่งเสริมการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online)</b></p> <p>๒.๑ <b>รับสมัครและคัดเลือกผู้ประกอบการที่สนใจเป็นนักรการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ราย ครอบคลุมพื้นที่ ๔ ภูมิภาค (ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้) โดยแต่ละภูมิภาคต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ ราย</b></p> <p>๒.๑.๑ กำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการเข้าร่วมกิจกรรม สำหรับผู้ประกอบการเป้าหมายที่สนใจเป็นนักรการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online)</p> <p>๒.๑.๒ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบ Infographic เพื่อเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ และเชิญชวนรับสมัครผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรม</p>	๑๒๓,๓๓๓.๓๓

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง  
กิจกรรมสร้างน้การค้ำออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online)  
ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce

ลำดับที่	รายละเอียด	ราคากลาง (บาท)
	<p>๒.๑.๓ เผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์ตาม ๔.๕.๒ ผ่าน Facebook Ads หรือสื่อโฆษณาออนไลน์อื่น ๆ ที่มีความเหมาะสม โดยมีจำนวนการมองเห็นโฆษณาที่ไม่นับซ้ำ (Reach) ไม่น้อยกว่า ๑๐๐,๐๐๐ ราย เพื่อเชิญชวนรับสมัครผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรม</p> <p>๒.๑.๔ รับสมัครและคัดเลือกผู้ประกอบการตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขตาม ๔.๕.๑ โดยข้อมูลผู้สมัคร ที่ผ่านการคัดเลือกอย่างน้อยประกอบด้วย เลขบัตรประชาชน ชื่อ-นามสกุล ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ อีเมล ลิงก์ร้านค้าออนไลน์ พร้อมทั้งจัดทำฐานข้อมูลผู้สมัครในรูปแบบไฟล์ Excel</p> <p>๒.๑.๕ ประกาศรายชื่อผู้ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๕.๔ ผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อประชาสัมพันธ์ ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือสื่ออื่น ๆ ที่เหมาะสม</p> <p>๒.๑.๖ จัดให้มีการประชุมในรูปแบบออนไลน์ เพื่อสร้างความเข้าใจในกิจกรรมฯ และแบ่งปันประสบการณ์จากสุดยอดนักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ ประจำปี ๒๕๖๔ แก่นักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online) ตาม ๔.๕.๔ พร้อมทั้งจัดเตรียมเจ้าหน้าที่ดำเนินรายการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย</p>	
๒.๒	<p><b>รับสมัครและคัดเลือกสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพในการจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ผลิตภัณฑ์ ครอบคลุมพื้นที่ ๔ ภูมิภาค (ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้) โดยแต่ละภูมิภาคต้องมีจำนวนสินค้าชุมชนไม่น้อยกว่า ๕ ผลิตภัณฑ์</b></p> <p>๒.๒.๑ จัดให้มีคณะกรรมการพิจารณาคัดเลือกสินค้าชุมชน จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ราย โดยต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ในด้านการตลาดออนไลน์ และมีประสบการณ์ในการคัดเลือกสินค้า เพื่อพิจารณาจัดทำหลักเกณฑ์การคัดเลือกสินค้าชุมชน และคัดเลือกสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพเข้าร่วมกิจกรรม</p> <p>๒.๒.๒ จัดทำเงื่อนไขการรับสมัคร และหลักเกณฑ์การคัดเลือกสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพเข้าร่วมกิจกรรม</p> <p>๒.๒.๓ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบ Infographic เพื่อเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ และเชิญชวนรับสมัครผู้ประกอบการที่มีสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพ</p> <p>๒.๒.๔ เผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์ตาม ๔.๖.๓ เพื่อเชิญชวนรับสมัครผู้ประกอบการที่มีสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพ ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมีจำนวนการมองเห็นโฆษณาที่ไม่นับซ้ำ (Reach) ไม่น้อยกว่า ๑๐๐,๐๐๐ ราย</p> <p>๒.๒.๕ รับสมัครผู้ประกอบการที่มีสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพตามเงื่อนไข ตาม ๔.๖.๒ พร้อมทั้งจัดทำรายละเอียดข้อมูลผลิตภัณฑ์ และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เช่น ข้อมูลผู้ประกอบการ ข้อมูลธุรกิจ ข้อมูลสินค้า เป็นต้น รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๘๐ ผลิตภัณฑ์</p>	๒๓๖,๖๖๖.๖๗
๒.๓	<p><b>จัดให้มีผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ด้านการตลาดออนไลน์ หรือด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๔ ราย พร้อมแนบประวัติและประสบการณ์การทำงานของผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำแก่นักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online) ที่ได้รับการคัดเลือกตาม ๔.๕ และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการที่มีสินค้าที่มีศักยภาพที่ได้รับการคัดเลือกตาม ๔.๖ โดยดำเนินการดังนี้</b></p> <p>๒.๓.๑ เป็นพี่เลี้ยงในการดำเนินการบริหารจัดการการค้าออนไลน์แก่นักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online) แต่ละราย พร้อมจัดกลุ่มการให้คำปรึกษา โดยผู้เชี่ยวชาญ ๑ ราย ต่อ นักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online) ไม่เกิน ๑๕ ราย รวมทั้งสนับสนุนการดำเนินการอย่างน้อย ดังนี้</p> <p>(๑) การเจรจาธุรกิจระหว่าง นักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online) ตาม ๔.๕ กับผู้ประกอบการที่มีสินค้าตาม ๔.๖</p> <p>(๒) การบริหารจัดการการค้าออนไลน์ เช่น การคำนวณต้นทุน การขนส่ง เงื่อนไขการชำระเงิน</p> <p>(๓) การทำการตลาดออนไลน์ เช่น การโฆษณาสินค้าไปยังกลุ่มเป้าหมาย</p>	๑๖๑,๐๐๐.๐๐

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง  
กิจกรรมสร้างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online)  
ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce

ลำดับที่	รายละเอียด	ราคากลาง (บาท)
	<p>๒.๓.๒ ให้ผู้เชี่ยวชาญแต่ละรายดำเนินการให้ความรู้แก่นักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ในกลุ่มที่รับผิดชอบผ่านระบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง โดยแต่ละครั้งมีระยะเวลา ไม่น้อยกว่า ๒ ชั่วโมง โดยมีเนื้อหาอย่างน้อยประกอบด้วย การบริหารจัดการการค้าออนไลน์ เทคนิคการทำตลาดออนไลน์ เป็นต้น</p> <p>๒.๓.๓ วิเคราะห์ข้อมูลสินค้าชุมชนและร้านค้าออนไลน์ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) แต่ละราย ตาม ๔.๗.๑ เพื่อกำหนดกลยุทธ์สำหรับกระตุ้นและส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ตาม ๔.๙.๓</p> <p>๒.๓.๔ ให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย ดำเนินการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการที่มีสินค้าที่มีศักยภาพที่ได้รับการคัดเลือกตาม ๔.๖ ผ่านระบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง โดยแต่ละครั้งมีระยะเวลา ไม่น้อยกว่า ๒ ชั่วโมง โดยมีเนื้อหาอย่างน้อยประกอบด้วย การบริหารจัดการสินค้า และการค้าออนไลน์ เป็นต้น</p> <p>๒.๓.๕ จัดทำรายงานสรุปข้อมูลผลการดำเนินการตามข้อ ๔.๗.๑ และ ๔.๗.๓ ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) แต่ละราย พร้อมผลการให้คำปรึกษาของผู้เชี่ยวชาญ อย่างน้อยประกอบด้วย หัวข้อการให้คำปรึกษา แนวทางการดำเนินการ ข้อเสนอแนะ และผลของการให้คำปรึกษา</p>	
๒.๔	<p><b>จัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ระหว่างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ตาม ๔.๕ และผู้ประกอบการที่มีสินค้าตาม ๔.๖ ในรูปแบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๔ ครั้ง</b></p> <p>๒.๔.๑ นำเสนอรูปแบบ แผนการดำเนินงาน และการออกแบบตกแต่งสถานที่จัดงาน ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกิจกรรม</p> <p>๒.๔.๒ จัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) โดยดำเนินการ ดังนี้ (๑) จัดให้มีพื้นที่สำหรับการเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ในรูปแบบออนไลน์ พร้อมจัดหาอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น อย่างน้อยประกอบด้วย อุปกรณ์คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่จำเป็น ให้เพียงพอ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง โปรแกรมสำหรับการเจรจาธุรกิจออนไลน์ (Online Business Matching) (๒) นำส่งข้อมูลผลิตภัณฑ์จัดทำในรูปแบบ e-Catalog ตาม ๔.๖.๙ ให้กับนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ตาม ๔.๕ เพื่อพิจารณาคัดเลือกสินค้าชุมชนที่สนใจในการเจรจาธุรกิจ (Business Matching) (๓) ประสานและจัดตารางนัดหมายเจรจาธุรกิจระหว่างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ตาม ๔.๕ และผู้ประกอบการที่มีสินค้าตาม ๔.๖ เพื่อจับคู่เจรจาธุรกิจให้เหมาะสม (๔) จัดหาเจ้าหน้าที่บริหารจัดการกิจกรรมการเจรจาธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ราย (๕) จัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ระหว่างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ตาม ๔.๕ และผู้ประกอบการที่มีสินค้าตาม ๔.๖ ในรูปแบบออนไลน์ โดยต้องมีสินค้าจำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการจับคู่และนำไปจัดจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) จำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ราย</p> <p>๒.๔.๓ จัดทำรายงานสรุปผลการเจรจาธุรกิจหลังเสร็จสิ้นกิจกรรมนำเสนอสินค้า และเจรจาธุรกิจ (Business Matching) โดยจัดทำสรุปผลการเจรจาธุรกิจ พร้อมข้อเสนอแนะ และข้อคิดเห็น</p>	๑๓๕,๓๓๓.๓๓
๒.๕	จัดกิจกรรมกระตุ้นและส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ โดยดำเนินการ ดังนี้	๒๒๑,๖๖๖.๖๗

**รายละเอียดการคำนวณราคากลาง**  
**กิจกรรมสร้างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online)**  
**ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce**

ลำดับที่	รายละเอียด	ราคากลาง (บาท)
	<p>๒.๕.๑ นำเสนอแนวคิด (Theme) และรูปแบบการกระตุ้นและส่งเสริมด้านการตลาดให้แก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสร้างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online)</p> <p>(๑) ออกแบบ จัดทำภาพหลักเพื่อการประชาสัมพันธ์ (Key Visual) และจัดทำข้อความ เพื่อการประชาสัมพันธ์ (Tag Line) ที่แสดงและสื่อถึงแนวคิดหรือสื่อถึงความหมายของการจัดกิจกรรม</p> <p>(๒) จัดทำสื่อเพื่อการประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบ Infographic เพื่อสร้างการรับรู้</p> <p>การจัดกิจกรรมกระตุ้นและส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ภาพ</p> <p>๒.๕.๒ ดำเนินการบริหารจัดการ Facebook Page : Smart Trader Online เพื่อเป็นสื่อกลางเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมสร้างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ที่สามารถสื่อสารและสร้างภาพลักษณ์ที่ตรงตามวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยจัดทำเรื่องราว (Feed Story) ที่ประกอบด้วยเนื้อหา (Content) และภาพถ่ายหรือกราฟิกหรือคลิปที่เหมาะสมสวยงาม เผยแพร่บน Facebook Page : Smart Trader Online จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ เรื่อง</p> <p>๒.๕.๓ กระตุ้นและส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการจับคู่และนำไปจัดจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ตาม ๔.๘.๒ (๕) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก เกิดการรับรู้ในวงกว้าง และเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าให้กับนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) โดยดำเนินการ ดังนี้</p> <p>(๑) กำหนดกลยุทธ์สำหรับกระตุ้นและส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางร้านค้าออนไลน์ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) แต่ละราย ตาม ๔.๘.๒ (๕) โดยผู้เชี่ยวชาญตาม ๔.๗</p> <p>(๒) จัดทำเนื้อหา (Content) ภาพถ่ายแต่ละผลิตภัณฑ์สำหรับการค้าออนไลน์ และออกแบบจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ (Artwork) ที่น่าสนใจ สามารถส่งเสริมการตลาดกระตุ้นผู้บริโภคผ่านช่องทางออนไลน์ให้กับแต่ละผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการจับคู่ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online)</p> <p>(๓) เผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์ ตาม ๔.๘.๓ (๒) ให้กับร้านค้าออนไลน์ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) แต่ละราย โดยมีจำนวนการมองเห็นโฆษณา (Reach) ไม่น้อยกว่า ๕๐,๐๐๐ รายในแต่ละร้านค้าออนไลน์ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ที่นำสินค้าชุมชนไปจำหน่าย</p> <p>๒.๕.๔ จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การทำโปรโมชั่นส่วนลด การขายสินค้าถ่ายทอดสด (Live) เพื่อเพิ่มโอกาสและช่องทางการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการจับคู่และนำไปจัดจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ของนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ผ่านทางช่องทาง Social Media หรือ e-Marketplace</p>	
๒.๖	<p><b>จัดกิจกรรมคัดเลือกสุดยอดนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (The Ultimate of Smart Trader Online)</b></p> <p>๒.๖.๑ จัดทำหลักเกณฑ์เงื่อนไขและคัดเลือกสุดยอดนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (The Ultimate of Smart Trader Online) ที่มีศักยภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ราย</p> <p>๒.๖.๒ จัดให้มีเวทีเชิดชูเกียรติและรางวัล สำหรับนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๑๐.๑ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ รางวัล</p> <p>๒.๖.๓ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบคลิปวิดีโอ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คลิป แต่ละคลิปมีความยาวไม่น้อยกว่า ๓ นาที มีเนื้อหารายละเอียดความเป็นมาและผลความสำเร็จของโครงการ</p> <p>๒.๖.๔ ประชาสัมพันธ์คลิปวิดีโอการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ตาม ๔.๑๐.๓ ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจะต้องมีจำนวนครั้งที่ถูกแสดง (Impression) รวมไม่น้อยกว่า ๕,๐๐๐,๐๐๐ ครั้ง</p>	๘๒,๓๓๓.๓๓๓
๓	<p>๓.๑ <b>กิจกรรมสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรและนักธุรกิจ (Trader Online)</b></p> <p>๓.๑.๑ <b>สร้างความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ หน่วยงาน เพื่อส่งเสริมให้สินค้าชุมชนที่มีศักยภาพได้รับการจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์</b></p> <p>๓.๑.๑ จัดหาหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจที่สนใจนำสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพไปจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ หน่วยงาน</p>	๔๔,๐๐๐.๐๐

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง  
กิจกรรมสร้างนักการค้าออนไลน์มีอาชีพ (Smart Trader Online)  
ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce

ลำดับที่	รายละเอียด	ราคากลาง (บาท)
	<p>๓.๑.๒ จัดประชุมความร่วมมือในการส่งเสริมผู้ประกอบการชุมชนในการนำสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพไปจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ รวมทั้งรับทราบเงื่อนไขและความต้องการสินค้าชุมชนของหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ เพื่อเป็นข้อมูลในการคัดเลือกสินค้าชุมชนที่เหมาะสม โดยมีหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจเข้าร่วมประชุมรวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ หน่วยงาน</p>	
๓.๒	<p><b>รับสมัครและคัดเลือกสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพในการจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ของหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ผลิตภัณฑ์จากผู้ประกอบการสินค้าชุมชนที่มีความพร้อม</b></p> <p>๓.๒.๑ กำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการเข้าร่วมกิจกรรม สำหรับผู้ประกอบการสินค้าชุมชนที่มีความพร้อมและมีสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพสอดคล้องกับความต้องการสำหรับจำหน่ายให้กับหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ</p> <p>๓.๒.๒ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบ Infographic เพื่อเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรม และเชิญชวนรับสมัครผู้ประกอบการสินค้าชุมชน</p> <p>๓.๒.๓ เผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์ตาม ๔.๑๒.๒ ผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อเชิญชวนรับสมัครผู้ประกอบการสินค้าชุมชนที่มีความพร้อมและมีสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพสำหรับจำหน่ายให้กับหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ โดยมีจำนวนการมองเห็นโฆษณาที่ไม่นับซ้ำ (Reach) ไม่น้อยกว่า ๕๐,๐๐๐ ราย</p> <p>๓.๒.๔ รับสมัครและคัดเลือกผู้ประกอบการสินค้าชุมชนตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขตาม ๔.๑๒.๑ พร้อมจัดทำรายละเอียดข้อมูลผลิตภัณฑ์ และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เช่น ข้อมูลผู้ประกอบการ ข้อมูลธุรกิจ ข้อมูลสินค้า ข้อมูลราคา เป็นต้น เพื่อคัดเลือกสินค้าชุมชนที่มีศักยภาพ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ผลิตภัณฑ์ พร้อมประกาศรายชื่อสินค้าชุมชนที่ผ่านการคัดเลือก ผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อประชาสัมพันธ์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือสื่ออื่น ๆ ที่เหมาะสม</p> <p>๓.๒.๕ รวบรวมสินค้าชุมชนที่ผ่านการคัดเลือก ตาม ๔.๑๒.๔ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ละไม่น้อยกว่า ๑๐ ชิ้น พร้อมผลิตภัณฑ์ตัวอย่างและสินค้าทดลองใช้ (Tester) เช่น หมวกอาหารและเครื่องดื่ม หมวกสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร เป็นต้น ให้เพียงพอต่อการจัดกิจกรรมนำเสนอสินค้า และเจรจาธุรกิจ (Business Matching) แก่หน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการรวบรวมสินค้าและการขนส่งทั้งหมด</p> <p>๓.๒.๖ จัดให้มีการประชุมเพื่อสร้างความเข้าใจในกิจกรรม และเตรียมความพร้อมในการเจรจาธุรกิจ (Business Matching) แก่ผู้ประกอบการสินค้าชุมชนที่มีสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๑๒.๔ ในรูปแบบออนไลน์</p> <p>๓.๒.๗ ออกแบบและจัดทำภาพถ่ายสินค้าชุมชนที่ได้รับการคัดเลือกตาม ๔.๑๒.๔ ให้มีความสวยงามน่าสนใจ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ละไม่น้อยกว่า ๑๐ ภาพ</p> <p>๓.๒.๘ จัดทำข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการคัดเลือก ตาม ๔.๑๒.๔ ในรูปแบบ e-Catalog ที่สวยงาม ทันสมัยสำหรับการนำเสนอในการเจรจาธุรกิจ (Business Matching) อย่างน้อยประกอบด้วย ภาพถ่ายสินค้า ข้อมูลผู้ประกอบการ ข้อมูลสินค้า ข้อมูลราคา และข้อมูลเรื่องราวหรือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ พร้อมแสดง QR Code ที่สามารถดาวน์โหลดข้อมูลดูได้</p>	๑๓๖,๐๐๐.๐๐
๓.๓	<p><b>จัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ระหว่างหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ ตาม ๔.๑๑ กับผู้ประกอบการสินค้าชุมชนตาม ๔.๑๒.๔ ในรูปแบบออฟไลน์ควบคู่กับออนไลน์</b></p> <p>๓.๓.๑ นำเสนอรูปแบบ แผนการดำเนินงาน และการออกแบบตกแต่งสถานที่จัดงาน ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกิจกรรม</p>	๑๖๐,๖๖๖.๖๗

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง  
กิจกรรมสร้างนักรการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online)  
ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce

ลำดับที่	รายละเอียด	ราคากลาง (บาท)
	<p>๓.๓.๒ จัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) โดยดำเนินการ ดังนี้</p> <p>(๑) จัดให้มีพื้นที่สำหรับการเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ในรูปแบบออนไลน์ควบคู่กับออนไลน์ พร้อมจัดหาอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น อย่างน้อยประกอบด้วย อุปกรณ์คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่จำเป็น ให้เพียงพอ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง โปรแกรมสำหรับการเจรจาธุรกิจออนไลน์ (Online Business Matching)</p> <p>(๒) จัดให้มีจุดลงทะเบียนผู้เข้าร่วมงาน และจุดถ่ายภาพ (Photo Backdrop) ให้สื่อถึงการจัดกิจกรรมและขนาดเหมาะสมกับสถานที่จัดงาน</p> <p>(๓) จัดแสดงสินค้า (Showcase) สำหรับสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกตาม ๔.๑๒.๔ พร้อมจัดให้มีอุปกรณ์ตกแต่งให้สินค้าหรือบริการมีความโดดเด่น สวยงาม น่าสนใจ</p> <p>(๔) นำส่งข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่จัดทำในรูปแบบ e-Catalog ตาม ๔.๑๒.๘ ให้กับหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ ตาม ๔.๑๑ เพื่อพิจารณาคัดเลือกสินค้าชุมชนที่สนใจในการเจรจาธุรกิจ (Business Matching)</p> <p>(๕) ประสานและจัดตารางนัดหมายเจรจาธุรกิจระหว่างหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ ตาม ๔.๑๑ กับผู้ประกอบการสินค้าชุมชน ตาม ๔.๑๒.๔</p> <p>(๖) จัดหาเจ้าหน้าที่บริหารจัดการกิจกรรมการเจรจาธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ราย</p> <p>(๗) จัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ระหว่างหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ ตาม ๔.๑๑ กับผู้ประกอบการสินค้าชุมชน ตาม ๔.๑๒.๔ ในรูปแบบออนไลน์ควบคู่กับออนไลน์โดยต้องมีการจับคู่เจรจาธุรกิจรวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ คู่</p> <p>(๘) จัดให้มีอาหารกลางวัน และอาหารว่างพร้อมเครื่องดื่ม ให้เพียงพอสำหรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ตาม ๔.๑๓.๒ (๗)</p> <p>(๙) จัดทำรายงานสรุปผลการเจรจาธุรกิจหลังเสร็จสิ้นกิจกรรมนำเสนอสินค้า และเจรจาธุรกิจ (Business Matching) โดยจัดทำสรุปผลการเจรจาธุรกิจ พร้อมข้อเสนอแนะ และข้อคิดเห็น</p>	
๓.๔	<p><b>จัดงานแถลงข่าวความสำเร็จของการดำเนินโครงการในรูปแบบออนไลน์ ที่แสดงให้เห็นถึงความร่วมมือระหว่างหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ นักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online) และผู้ประกอบการชุมชน เพื่อสร้างการรับรู้ในวงกว้าง โดยดำเนินการ ดังนี้</b></p> <p>๓.๔.๑ นำเสนอรูปแบบและแนวคิดการจัดงาน (Theme) ที่แสดงให้เห็นถึงผลสำเร็จของการดำเนินโครงการและความร่วมมือระหว่างหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ นักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online) และผู้ประกอบการชุมชน</p> <p>๓.๔.๒ จัดหาสถานที่ให้เหมาะสมในการแถลงข่าวในรูปแบบออนไลน์ โดยเป็นห้องสตูดิโอ หรือสถานที่ที่มีความเหมาะสม พร้อมทั้งจัดเตรียมอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นในการจัดกิจกรรม ได้แก่ อุปกรณ์ที่รองรับการจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ ฉาก Green Screen จอโทรทัศน์ กล้อง โปรแกรมจัดกิจกรรมออนไลน์ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เป็นต้น</p> <p>๓.๔.๓ จัดทำคลิปวิดีโอสำหรับแถลงความสำเร็จของการดำเนินโครงการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คลิป โดยแต่ละคลิปมีความยาวไม่น้อยกว่า ๓ นาที พร้อมเสียงบรรยายภาษาไทย</p> <p>๓.๔.๔ เชิญหน่วยงานพันธมิตรหรือนักธุรกิจ นักการค้าออนไลน์มี้ออาชีพ (Smart Trader Online) และผู้ประกอบการชุมชน รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ คน เข้าร่วมงานแถลงข่าวในรูปแบบออนไลน์</p> <p>๓.๔.๕ เชิญสื่อมวลชนเข้าร่วมทำข่าวประชาสัมพันธ์เพื่อเผยแพร่ข่าวกิจกรรม รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ ราย โดยอย่างน้อยต้องมีสื่อโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ วิทยุ และสื่อออนไลน์ พร้อมจัดทำข่าวแจก (Press release) ไม่น้อยกว่า ๑ ข่าว</p> <p>๓.๔.๖ เผยแพร่ข่าวประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ โดยอย่างน้อยต้องมีสื่อโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ วิทยุ และสื่อออนไลน์ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ ครั้ง</p>	๒๒๒,๓๓๓.๓๓

รายละเอียดการคำนวณราคากลาง  
กิจกรรมสร้างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online)  
ภายใต้โครงการเพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce

ลำดับที่	รายละเอียด	ราคากลาง (บาท)
	<p>๓.๔.๗ จัดให้มีพิธีกร ที่มีความชำนาญและประสบการณ์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย เพื่อเป็นพิธีกรดำเนินรายการในงานแถลงข่าว และจัดเตรียมสคริปต์สำหรับพิธีกร</p> <p>๓.๔.๘ จัดให้มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบดูแลระบบออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ราย และเจ้าหน้าที่บริหารจัดการและอำนวยความสะดวกในการจัดกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย</p>	
๓.๕	<p><b>ติดตาม วิเคราะห์ และประเมินผลการจัดกิจกรรม และจัดทำรายงานสรุปโครงการประกอบด้วย</b></p> <p>๓.๕.๑ จัดทำบทสรุปกิจกรรมสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary)</p> <p>๓.๕.๒ สรุปผลการประเมินโครงการฯ ของแต่ละกิจกรรม อย่างน้อยประกอบด้วย ความคิดเห็นของผู้ประกอบการสินค้าชุมชน นักการค้าออนไลน์ (Trader Online) และนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) ที่เข้าร่วมกิจกรรม ภาพรวมผลการจัดกิจกรรม (ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน พร้อมเสนอแนวทางและวิธีการแก้ไข ฯลฯ) ปัจจัยสู่ความสำเร็จและแนวทางการปรับปรุง</p> <p>๓.๕.๓ ติดตามประเมินผลการเจรจาธุรกิจที่ได้ดำเนินการแล้วตาม ๔.๘.๒ (๕) และ ๔.๑๓.๒ (๗) อย่างน้อยประกอบด้วย ประเภทของผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจำหน่าย ยอดขาย จำนวนที่ขาย และความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ)</p> <p>๓.๕.๔ จัดทำฐานข้อมูลของผู้เข้าร่วมกิจกรรม อย่างน้อยประกอบด้วย ชื่อ นามสกุล เลขบัตรประจำตัวประชาชน ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ และอีเมล (ถ้ามี) ในรูปแบบไฟล์ Excel</p>	๔๐,๐๐๐.๐๐
	<b>รวมทั้งสิ้น (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีอากร และค่าใช้จ่ายยังปวง) (บาท)</b>	<b>๒,๒๓๘,๓๓๓.๓๓</b>