

รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ภายใต้แผนงบประมาณเชิงยุทธศาสตร์กระทรวงฯ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖

หน่วยงาน : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ณ เดือนตุลาคม ๒๕๖๕ - กันยายน ๒๕๖๖ (ไตรมาสที่ ๔)

แผนงานบูรณาการ : รัฐบาลดิจิทัล

ชื่อโครงการ : พัฒนาระบบให้บริการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจเพื่อสนับสนุนรัฐบาลดิจิทัล

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๑. พัฒนาระบบให้บริการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจเพื่อสนับสนุนรัฐบาลดิจิทัล</p> <p>วัตถุประสงค์ :</p> <p>๑) พัฒนาระบบให้บริการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจ เพื่อสนับสนุนรัฐบาลดิจิทัล (Business Data Exchange Services for Digital Government (BDEX)) โดยเพิ่มประสิทธิภาพให้การเชื่อมโยงข้อมูลมีความยืดหยุ่นมากขึ้น</p> <p>๒) มีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น</p> <p>๓) เพื่อสนับสนุนข้อมูลสำหรับการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของนิติบุคคลในการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล (Digital ID) ของนิติบุคคล</p> <p>๔) รองรับการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจของหน่วยงานภาครัฐ ผ่าน GDX ของสำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (สปร.) และ Biz Portal ของสำนักงาน ก.พ.ร. ตลอดจนเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัท เนชั่นแนล ดิจิทัลไอดี จำกัด (NDID)</p> <p>งบประมาณ : ๑๗,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัดเชิงปริมาณ</p> <p>- มีหน่วยงานใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างน้อย ร้อยละ ๑๐</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <p>- หน่วยงานที่เชื่อมโยงข้อมูลกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทั้งภาครัฐและเอกชน</p> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>- จัดทำแผนการดำเนินการของโครงการ (Action Plan)</p> <p>- ออกแบบสถาปัตยกรรมการเชื่อมโยงระบบให้บริการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจเพื่อสนับสนุนรัฐบาลดิจิทัล</p> <p>- สรุปความต้องการของระบบ (Software Requirement Specifications: SRS) ประกอบด้วยความต้องการด้านระบบสารสนเทศและซอฟต์แวร์ (Functional Requirement) และความต้องการด้านคุณลักษณะของระบบสารสนเทศ (Non-Functional Requirement)</p> <p>- วิเคราะห์และออกแบบระบบ (Software Design Specifications: SDS) ประกอบด้วย Database Design, Function Design, Report Design, Screen Design และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง</p> <p>- จัดทำคุณสมบัติเฉพาะของการเชื่อมโยงข้อมูล (Services Specifications)</p> <p>- จัดทำหน้าจอกำหนดการทำงานของระบบต้นแบบ (Prototype)</p> <p>- จัดหาซอฟต์แวร์สนับสนุนการเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูล (API Gateway) พร้อมลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ (License)</p> <p>- ติดตั้งชุดเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายและลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ (License)</p> <p>- จัดทำเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายเสมือน (VM)</p> <p>- ติดตั้งซอฟต์แวร์สนับสนุนการเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูล (API Gateway) และรายละเอียดการกำหนดค่าการทำงานของระบบ (Configuration)</p>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๑๗,๓๘๘,๒๐๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <p>- มีหน่วยงานใช้บริการเพิ่มขึ้น</p> <p>ร้อยละ : ๑๑.๕๐</p> <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงาน</p> <p>ในภาพรวม ร้อยละ : ๑๑๕</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<ul style="list-style-type: none"> - ทดสอบระบบงานแบบ System Integration Test (SIT) ทดสอบการเจาะระบบ (Penetration Test) ทดสอบการสแกนช่องโหว่ (Vulnerability Assessment) และทดสอบประสิทธิภาพ (Performance Test) - ติดตั้งระบบงานที่ได้ทำการพัฒนา รวมถึงการเชื่อมโยงฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้องในโครงการ ระหว่างศูนย์คอมพิวเตอร์หลัก กับศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง - ฝึกอบรมให้กับบุคลากรในหลักสูตรต่าง ๆ ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> (๑) หลักสูตรสำหรับผู้ใช้งานระบบให้บริการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจเพื่อสนับสนุนรัฐบาลดิจิทัลให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (๒) หลักสูตรสำหรับผู้ใช้งานระบบให้บริการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจเพื่อสนับสนุนรัฐบาลดิจิทัลให้กับเจ้าหน้าที่กรม (๓) หลักสูตรระบบบริหารจัดการการเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูล (API Services Management) และระบบให้บริการข้อมูล (API Services) (๔) หลักสูตรการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย HCI และอุปกรณ์ (๕) หลักสูตรการใช้งานซอฟต์แวร์ API Gateway (๖) หลักสูตรการบริหารจัดการระบบฐานข้อมูล (๗) หลักสูตรเครื่องมือที่สนับสนุน Web Service - จัดทำคู่มือการใช้งาน สำหรับผู้ใช้งาน (User Manual) และสำหรับผู้ดูแลระบบ (Admin Manual) รวมถึงการจัดทำ Infographic สำหรับประชาสัมพันธ์ - โอนย้ายข้อมูลของระบบเดิม ไปยังระบบที่พัฒนาใหม่ (Migration) พร้อมทั้งเชื่อมโยงระบบงานกับฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้อง - เปรียบเทียบความสอดคล้องกับมาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสำหรับโปรแกรมประยุกต์บนเว็บ (Web Application Security Standard) ตามสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (สพธอ.) 	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>- จัดทำเอกสาร Data Catalog ของข้อมูลที่ให้บริการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจ ตามแนวทางการจัดทำบัญชีข้อมูลภาครัฐ (Governance Data Catalog Guideline)</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม</p> <p>หน่วยงานที่ขอใช้บริการเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจและกรมอนุญาตแล้ว มีจำนวนทั้งสิ้น ๑๗๕ หน่วยงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - หน่วยงานเดิม ๑๕๗ หน่วยงาน - หน่วยงานที่เพิ่มขึ้น ๑๘ หน่วยงาน คิดเป็นร้อยละ <u>๑๑.๕</u> โดยหน่วยงานที่เพิ่มขึ้น ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ๑) หน่วยงานภาครัฐ ๑๔ หน่วยงาน เช่น กองอำนวยการรักษาความมั่นคงปลอดภัยภายในราชอาณาจักร (กอ.รมน.), มหาวิทยาลัยนเรศวร, องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึกในพระบรมราชูปถัมภ์, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี เป็นต้น ๒) หน่วยงานภาคเอกชน ๔ หน่วยงาน ได้แก่ บริษัท สยามเซย์ซอน จำกัด, บริษัท ที.ลอจิคอล เรสโซลูชั่น จำกัด, บริษัท ครีเดน เอเชีย จำกัด และ บริษัท ฟินีมา จำกัด <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	

แผนงานบูรณาการ : การพัฒนาและส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก

ชื่อโครงการ : ส่งเสริมการพัฒนาภาคและโครงสร้างอุตสาหกรรมและการกระจายรายได้กลับสู่ท้องถิ่น

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๑. สร้างโอกาสและเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการชาวไทย</p> <p>วัตถุประสงค์ :</p> <p>๑) เพื่อพัฒนาศักยภาพและยกระดับผู้ประกอบการร้านค้าส่งค้าปลีกท้องถิ่น ให้สามารถบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ อาทิ การจัดการต้นทุนสินค้าคงคลัง กลยุทธ์ทางการขาย การมุ่งเน้นลูกค้า ตลอดจนการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารจัดการร้านค้า และสามารถเป็นที่เลี้ยงให้กับร้านค้าโชห่วยรายย่อยในพื้นที่ได้</p> <p>๒) เพื่อพัฒนาศักยภาพและสร้างองค์ความรู้ให้กับร้านค้าโชห่วย ในด้านต่าง ๆ เช่น บัญชีภาษี การจัดเรียงสินค้า การจัดการกระบวนการทางธุรกิจและโลจิสติกส์ การทำการตลาด การใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการและขยายโอกาสทางการตลาด และการปรับภาพลักษณ์ร้านค้าเพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย เป็นต้น</p> <p>๓) เพื่อให้ร้านค้าโชห่วยเข้าถึงเครือข่ายพันธมิตรสมาร์ทโชห่วยได้แก่ ร้านค้าส่งในพื้นที่ ผู้ผลิตสินค้าชุมชน ผู้ให้บริการเทคโนโลยี ผู้ให้บริการเสริม และสถาบันการเงิน</p> <p>งบประมาณ : ๑๒,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาดไม่น้อยกว่า ๓,๐๓๐ ราย - ช่องทางการตลาด ๓๐ ช่องทาง <p>เชิงคุณภาพ</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) พัฒนาระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีกท้องถิ่น โดยจัดกิจกรรม ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดพิธีเปิดกิจกรรมพัฒนาร้านค้าส่งค้าปลีกท้องถิ่นสู่การเป็นร้านค้าต้นแบบและสร้างองค์ความรู้ หัวข้อ “กลยุทธ์การตลาดธุรกิจค้าส่งค้าปลีก สู่อุตสาหกรรมที่ยั่งยืน” ผ่านระบบ Zoom เมื่อวันที่ ๘ มี.ค. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๓๓ ราย - เสริมสร้างองค์ความรู้ ศึกษาดูงาน และสร้างเครือข่ายร้านค้าส่งค้าปลีกท้องถิ่น เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์การบริหารจัดการธุรกิจ ณ สถานประกอบการร้านค้าต้นแบบที่ผ่านการพัฒนาจากกรม ระหว่างวันที่ ๙-๑๐ มี.ค. ๖๖ ณ โรงแรมภลาลัย มีผู้ได้รับความรู้ ๒๒ ราย และศึกษาดูงานที่ร้านตั้งจี่สุน ซุปเปอร์สโตร์ จ.อุตรธานี มีผู้ได้รับความรู้ ๓๐ ราย - เสริมสร้างองค์ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกรูปแบบ Online ผ่านระบบ ZOOM เมื่อวันที่ ๑๓ มี.ค. ๖๖ ในหลักสูตร “สาธิตการใช้เครื่องมือวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าสมัยใหม่” และหัวข้อ “นวัตกรรมและเทคโนโลยีค้าส่งค้าปลีกสมัยใหม่” มีผู้ได้รับความรู้ ๒๑ ราย และเมื่อวันที่ ๑๔ มี.ค. ๖๖ ในหลักสูตร “การบริหารบัญชีการเงินสำหรับธุรกิจค้าส่งค้าปลีก” มีผู้ได้รับความรู้ ๑๙ ราย - ลงพื้นที่ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ณ สถานประกอบการเพื่อพัฒนาระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจแก่ร้านค้าส่งค้าปลีกท้องถิ่น จำนวน ๓ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๓๒ ราย <p>๒) สมาร์ทโชห่วย พลัส</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างองค์ความรู้และสร้างเครือข่ายให้แก่ร้านค้าโชห่วยทั่วประเทศเกี่ยวกับการบริหารจัดการร้านค้า เช่น บัญชีและภาษี การตลาด การปรับภาพลักษณ์ และการใช้เทคโนโลยี รวมถึงการใช้ Social Media เพื่อทำ 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๑๑,๙๙๔,๔๖๑.๕๔ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาด ๓,๓๑๔ ราย - ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างรายได้ ๓๕๕.๗๒ ล้านบาท - ช่องทางการตลาด ๓๒ ช่องทาง - รายได้จากการจำหน่ายสินค้าชุมชนเพิ่มขึ้น ร้อยละ ๖ <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๑๐๙</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างรายได้ไม่น้อยกว่า ๓๓๒ ล้านบาท</p> <p>- รายได้จากการจำหน่ายสินค้าชุมชนเพิ่มขึ้น ร้อยละ ๖</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย : ผู้ประกอบการร้านค้าโชห่วยทั่วประเทศ</p> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>การตลาด และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า มีผู้ประกอบการเข้าร่วม <u>๒,๙๘๑ ราย</u> ดังนี้</p> <p>๑) สัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร “ลดต้นทุน เพิ่มรายได้ สร้างเครือข่ายสู่การเป็นสมาร์ทโชห่วย” จำนวน ๑๐ ครั้ง ระหว่างเดือน ก.พ. – มิ.ย. ๖๖ ณ จ.ปราจีนบุรี นราธิวาส ยโสธร เชียงราย ลำพูน กาฬสินธุ์ อุตรดิตถ์ นครราชสีมา อุตรธานี และร้อยเอ็ด มีผู้ได้รับความรู้ ๑,๙๗๖ ราย</p> <p>๒) จัดสัมมนาออนไลน์ by DBD จำนวน ๖ ครั้ง ระหว่างเดือน ม.ค. - ก.ค. ๖๖ เช่น หลักสูตร "LINE MAN MART ขายได้ทุกช่องทาง ขยายใหม่ บริการส่งไว ดันยอดขายโตขึ้นเฉลี่ย ๓ เท่า" "การจัดทำบัญชีและวางแผนภาษี" “กฎหมายน่ารู้ เคล็ดไม่ลับสำหรับโชห่วย” ฯลฯ มีผู้ได้รับความรู้ ๑,๐๐๕ ราย</p> <p>๓) พัฒนาร้านค้าโชห่วยให้เป็น “สมาร์ทโชห่วย”</p> <p>โดยดำเนินการปรับภาพลักษณ์ร้านค้าตามหลัก ๕ส และการส่งเสริมใช้ระบบ POS ครอบคลุม ๔ ภูมิภาค ดังนี้</p> <p>๑) จัดอบรมออนไลน์ ให้แก่ทีมงานร้านค้าพี่เลี้ยงร้านค้าโชห่วย โดยผู้เชี่ยวชาญด้านการปรับภาพลักษณ์ร้านค้า และผู้เชี่ยวชาญด้านระบบ POS เป็นผู้บรรยายให้ความรู้ เพื่อเตรียมความพร้อมในการลงพื้นที่พัฒนาร้านค้าโชห่วยให้เป็น “สมาร์ทโชห่วย” โดยดำเนินการจัดอบรมแล้ว จำนวน ๔ ครั้ง</p> <p>๒) ลงพื้นที่ ณ สถานประกอบการร้านค้า เพื่อพัฒนาร้านค้าให้เป็น “สมาร์ทโชห่วย” จำนวน ๒๒๖ ร้านค้า โดยการปรับภาพลักษณ์ร้านค้า ณ สถานประกอบการร้านค้า จำนวน <u>๒๐๑</u>ร้านค้า และการส่งเสริมใช้ระบบ POS จำนวน <u>๑๐๐</u> ร้านค้า พร้อมทั้งจัดพิธีมอบโล่ประกาศเกียรติคุณให้แก่ร้านค้าพี่เลี้ยงโชห่วย จำนวน ๑๖ ร้านค้า เมื่อวันที่ ๖ ส.ค. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๒. สร้างโอกาสทางการตลาด พัฒนารูจรรยาบรรณด้วย e-Commerce</p> <p>วัตถุประสงค์ :</p> <p>๑) เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าและพัฒนาผู้ประกอบการฐานรากในการทำการตลาดออนไลน์</p> <p>๒) เป็นศูนย์กลางองค์ความรู้ด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และนวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อถ่ายทอดให้กับผู้ประกอบการฐานราก</p> <p>๓) ผลักดันให้เกิดความร่วมมือระหว่างพันธมิตรด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกระทรวงพาณิชย์ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการฐานรากให้มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์เพิ่มมากขึ้น</p> <p>งบประมาณ : ๙,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาดไม่น้อยกว่า ๓,๐๐๐ ราย - ช่องทางการตลาด ๕ ช่องทาง <p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการฐานรากที่มีศักยภาพสูง จำนวน ๑,๒๖๐ ราย - ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างรายได้ไม่น้อยกว่า ๓๒๗ ล้านบาท - รายได้กลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้นร้อยละ ๖ <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ - ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการฐานรากและผู้ประกอบการรุ่นใหม่ เช่น เกษตรกร และผู้ประกอบการชุมชน <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) พัฒนารูจรรยาบรรณด้วย e-Commerce</p> <ul style="list-style-type: none"> - เสริมสร้างองค์ความรู้ด้าน Digital Marketing ภายใต้หลักสูตรปั้นร้านค้าออนไลน์ขั้นเทพ รุ่นที่ ๓ (Online Marketing Genius : OMG#๓) ในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ (Hybrid Learning) ให้แก่ผู้ประกอบการฐานรากและผู้ประกอบการรุ่นใหม่ เช่น เกษตรกร ผู้ประกอบการชุมชนที่มีร้านค้าออนไลน์ โดยจัดกิจกรรมไปแล้ว ๔ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ <u>๓,๓๕๒ ราย</u> ดังนี้ ครั้งที่ ๑ กลุ่มพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ วันที่ ๙ มี.ค. ๖๖ ณ โรงแรมสยามแกรนด์ จ.อุดรธานี มีผู้ได้รับความรู้ ๕๕๒ ราย ครั้งที่ ๒ กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ วันที่ ๑๖ มี.ค. ๖๖ ณ โรงแรมแก้วสมุย จ.สุราษฎร์ธานี มีผู้ได้รับความรู้ ๕๙๓ ราย ครั้งที่ ๓ กลุ่มภาคเหนือ วันที่ ๒๓ มี.ค. ๖๖ ณ โรงแรมเชียงใหม่แกรนด์วิว จ.เชียงใหม่ มีผู้ได้รับความรู้ ๙๗๕ ราย ครั้งที่ ๔ กลุ่มภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก และกรุงเทพมหานคร ในวันที่ ๔ เม.ย. ๖๖ ณ โรงแรมแกรนด์ริชมอนด์ จ.นนทบุรี มีผู้ได้รับความรู้ ๑,๒๔๒ ราย - ให้คำปรึกษาเชิงลึกแก่ผู้ประกอบการแบบตัวต่อตัวในรูปแบบออนไลน์ โดยใช้ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดออนไลน์ จำนวน ๕ ราย ให้คำปรึกษากับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกจากผู้ประกอบการที่เข้าร่วมหลักสูตรปั้นร้านค้าออนไลน์ขั้นเทพ มีผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกจำนวน ๕๔ ราย <p>๒) สร้างโอกาสทางการตลาดด้วย e-Commerce (ครั้งที่ ๔)</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดงานมหกรรม Thailand e-Commerce Expo ๒๐๒๓ “มหกรรม e-Commerce ใหญ่ที่สุดของประเทศ ครบจบที่เดียว” จัดขึ้นระหว่างวันที่ ๒๖ - ๒๗ ส.ค. ๖๖ ณ สามย่านมิตรทาวน์ และในรูปแบบออนไลน์ โดยเป็นงานมหกรรมรวบรวมพันธมิตรชั้นนำด้าน e-Commerce ๕ ด้าน ได้แก่ ด้าน e-Commerce Platform ด้าน e-Logistics and 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๙,๔๘๓,๒๗๑.๔๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาด ๓,๔๐๔ ราย - ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างรายได้ ๓๙๔.๒๑ ล้านบาท - ช่องทางการตลาด ๕ ช่องทาง - รายได้กลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้นร้อยละ ๖ <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๑๑๓</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>Fulfillment ด้าน e-Payment ด้าน e-Commerce Solution และด้าน e-Government มาให้บริการ โดยมีพันธมิตรร่วมสนับสนุน จำนวน ๔๐ หน่วยงาน โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมงาน ๒,๒๑๕ ราย ในรูปแบบออนไลน์ ๒๔,๖๒๐ ราย และในช่วงพิธีเปิดงาน มีผู้เข้าร่วมงาน ๑๕๗ ราย โดยภายในงานมหกรรมฯ มีกิจกรรม ดังนี้</p> <p>(๑) กิจกรรม e-Commerce Guru Talk การถ่ายทอดองค์ความรู้ และประสบการณ์ด้านการตลาดออนไลน์จากผู้เชี่ยวชาญและ Influencer ชื่อตั้งจำนวน ๕ คน มีผู้ประกอบการเข้าร่วม ๔,๑๑๙ ราย</p> <p>(๒) กิจกรรม Business Consult การให้คำปรึกษาเชิงลึกจากผู้เชี่ยวชาญด้านอีคอมเมิร์ซแบบตัวต่อตัวเพื่อแลกเปลี่ยนแนวคิด กลยุทธ์ จุดขายในการต่อยอดธุรกิจออนไลน์ มีผู้ประกอบการเข้าร่วม ๒๐๘ ราย</p> <p>(๓) กิจกรรมออกบูธของหน่วยงานพันธมิตรและ e-Commerce Platform Sharing การแนะนำแพลตฟอร์มที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจออนไลน์ อย่างครบวงจร จากหน่วยงานพันธมิตร ๔๐ หน่วยงาน จาก ๕ ด้าน ได้แก่ ด้าน e-Commerce Platform ด้าน e-Payment ด้าน e-Logistics and Fulfillment ด้าน e-Commerce Solution และด้าน e-Government มีผู้ประกอบการเข้าร่วม ๑๔,๓๔๕ ราย</p> <p>(๔) กิจกรรม Thailand e-Commerce Genius ๒๐๒๓ ประกวด Pitching เพื่อค้นหา “สุดยอด Thailand e-Commerce Genius ปี ๒๐๒๓” จากผู้ประกอบการกว่า ๓,๐๐๐ รายทั่วประเทศ เหลือเพียง ๑ ราย</p> <p>(๕) กิจกรรม DBD Online Megasale จัดแสดงสินค้าชุมชน ที่คัดคุณภาพจากทั่วประเทศกว่า ๓๐๐ แบนด์ บน e-Marketplace ได้แก่ Shopee และ Lazada พร้อมลุ้นรับโปรโมชั่นและสิทธิพิเศษมากมาย</p> <p>- เพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการฐานรากด้วย Live Commerce เป็นกิจกรรมพัฒนาผู้ประกอบการฐานราก และผู้ประกอบการรุ่นใหม่ จำนวน ๕๒ ราย ให้มีทักษะด้านการไลฟ์จำหน่ายสินค้า โดยได้มีการจัดกิจกรรม Workshop พัฒนาทักษะการขายสินค้าในรูปแบบ Live</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>Commerce บน e-Marketplace โดยมีวิทยากรจาก Shopee รวมถึงร้านค้าต้นแบบด้านการไลฟ์มาให้ความรู้ จากนั้นผู้ประกอบการทั้ง ๕๒ รายได้ทดลองไลฟ์จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางของตนเอง และได้มีการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีคะแนนสูงสุดจำนวน ๑๒ ร้านค้า เข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบ Live Commerce “Live สนั่น Shop สนุก ของดีทั่วไทย” เมื่อวันที่ ๖ มิ.ย. ๖๖ บนแพลตฟอร์ม Shopee โดยมีพิธีกรและผู้ทรงอิทธิพลทางความคิดที่เชี่ยวชาญด้านการไลฟ์ มาจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการ พร้อมมีการสนับสนุนโค้ดส่วนลดและคูปองส่วนลดการไลฟ์ ทั้งนี้ กิจกรรมเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการฐานรากด้วย Live Commerce มีผู้เข้าชมการไลฟ์จำหน่ายสินค้ารวม ๑๗๑,๙๗๖ มีคำสั่งซื้อสินค้า ๕๖๘ รายการ เกิดการมีส่วนร่วม (Engagement) รวม ๑,๐๑๖,๖๓๔ ครั้ง และเกิดยอดขายรวม ๑๖๑,๐๒๓ บาท</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๓. ขับเคลื่อนตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนสู่เศรษฐกิจยุคใหม่ วัตถุประสงค์ :</p> <p>๑) เพื่อพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก</p> <p>๒) เพื่อขยายช่องทางและเพิ่มโอกาสทางการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนสู่วิถีเศรษฐกิจยุคใหม่ (Next Normal) อย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>๓) เพื่อสร้างการรับรู้ภาพลักษณ์ที่ดีของผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างและกระตุ้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เพิ่มขึ้น</p> <p>งบประมาณ : ๗,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) พัฒนาเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชนตามโมเดลเศรษฐกิจ BCG</p> <p>- คัดเลือกผู้ประกอบการเป็น SMART Local BCG ต้นแบบ จำนวน ๘๘ ราย จาก ๗๗ จังหวัด ครอบคลุม ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ (ผู้สมัคร ๒๒๗ ราย)</p> <p>- เพิ่มศักยภาพทางการตลาด SMART Local BCG แก่ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก ทางออนไลน์ DBD Academy (e-Learning) หลักสูตร “BCG ธุรกิจสร้างรายได้ รักชุมชนรักโลก” พร้อมทั้งให้คำปรึกษาเชิงลึก (Consulting) โดยลงพื้นที่มีทีมที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเป็นรายบุคคล เพื่อยกระดับผู้ประกอบการชุมชนสู่การเป็น SMART Local BCG ๘ ครั้ง ทั่วประเทศ</p>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๗,๔๙๙,๓๖๐.๒๕ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <p>- จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาด ๓๕๘ ราย</p> <p>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างรายได้ ๑๑๒.๐๑ ล้านบาท</p> <p>- ช่องทางการตลาด ๕ ช่องทาง</p> <p>- รายได้กลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๗</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>- จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาดไม่น้อยกว่า ๒๗๗ ราย</p> <p>- ช่องทางการตลาด ๕ ช่องทาง</p> <p>เชิงคุณภาพ :</p> <p>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างรายได้ไม่น้อยกว่า ๗๒ ล้านบาท</p> <p>- รายได้กลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้นร้อยละ ๖</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <p>- ผู้ประกอบการชุมชนที่มีความพร้อมและศักยภาพด้านการตลาด เช่น ผู้ประกอบการ OTOP วิชากิจชุมชน วิชากิจเพื่อสังคม</p> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>- เจรจาจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) ระหว่างผู้ประกอบการชุมชน ๕๖ ราย กับกลุ่มผู้จัดจำหน่าย Trader Buyer ๑๖ หน่วยงาน เกิดคู่เจรจา ๑๙๘ คู่ สร้างมูลค่าการค้า (ทันที) <u>๓๐,๖๒๙,๕๐๐ บาท</u></p> <p>- จัดแสดงและจำหน่ายสินค้า มีตัวแทนผู้ประกอบการต้นแบบ ๑๘ กลุ่มจังหวัด และกรุงเทพฯ รวม ๒๘ ราย และการแสดงผลภัณฑ์ต้นแบบ ๘๘ ราย สร้างมูลค่าการค้า <u>๑,๔๘๔,๑๕๒ บาท</u></p> <p>๒) การขยายช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชน</p> <p>- คัดเลือกผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ได้รับการส่งเสริมจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในปี ๒๕๖๕ และมีศักยภาพทางการตลาดโดดเด่นสอดคล้องกับหลักการ SMART Local เป็น DBD TOP ๑๐๐ SMART Local จำนวน <u>๑๐๐</u> ราย ครอบคลุม ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ๑) อาหารและเครื่องดื่ม ๒) ผ้าและเครื่องแต่งกาย ๓) ของใช้ ของตกแต่ง และของที่ระลึก ๔) สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร (ผู้สมัคร ๑๗๑ ราย) ทั้งนี้ มีการเผยแพร่ Booklet e-Catalog และ Video Clip ผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์</p> <p>- เสวนาเพิ่มศักยภาพการตลาด “ก้าวทันโลก ๒๕๖๖ เตรียมพร้อมสู่ความท้าทายทางธุรกิจ” เพื่อเสริมองค์ความรู้แนวโน้มเศรษฐกิจผ่านมุมมอง Mega Trend เจาะลึกเทรนด์ธุรกิจสินค้าและบรรจุภัณฑ์ในอนาคต และเทรนด์สำคัญพฤติกรรมผู้บริโภค สีสัน และสินค้า มีผู้ประกอบการชุมชนเข้าร่วม ๑๑๖ ราย (รายใหม่ <u>๑๑๐</u> ราย และ TOP ๑๐๐ จำนวน ๖ ราย)</p> <p>- บ่มเพาะเชิงปฏิบัติการด้านการเจรจาธุรกิจและจัดแสดงสินค้าอย่างมืออาชีพ พร้อมจัดกิจกรรมทดสอบตลาดกับกลุ่มผู้จัดจำหน่าย โดยบรรยายการเจรจาธุรกิจขั้นสูง และจัดทำ workshop จัดแสดงสินค้าเหมือนการจัดงานจริง รวมทั้งทดสอบตลาดกับกลุ่มผู้จัดจำหน่าย ๑๐ แห่ง มีผู้ประกอบการชุมชนเข้าร่วม ๕๐ ราย เกิดเจรจาจับคู่ธุรกิจ ๕๕ คู่ สามารถสร้างมูลค่าการค้า <u>๙,๕๒๔,๐๐๐ บาท</u></p> <p>- เชื่อมโยงและเจรจาจับคู่ธุรกิจผลิตภัณฑ์ชุมชนสู่แหล่งจำหน่ายหรือคู่ค้าที่มีศักยภาพ โดยมี Trader Buyer จากหน่วยงาน ห้างสรรพสินค้า</p>	<p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงาน</p> <p>ในภาพรวม ร้อยละ : ๑๒๙</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>โมเดิร์นเทรด โรงแรม ธุรกิจการตลาดแบบตรง และธุรกิจขายออนไลน์ ๒๐ แห่ง มีผู้ประกอบการชุมชนเข้าร่วม ๕๑ ราย เกิดเจรจาจับคู่ธุรกิจ ๑๖๖ คู่ สร้างมูลค่าการค้า <u>๕๒,๑๒๕,๐๐๐ บาท</u> (พื้นที่ ๕๙๓,๐๐๐ บาท ภายใน ๑ ปี ๕๑,๕๓๒,๐๐๐ บาท) ทั้งนี้ Trader Buyer ยังให้คำแนะนำการผลิตสินค้าให้ตอบโจทย์ตลาด เทรนด์สินค้ายุคปัจจุบันแก่ผู้ประกอบการชุมชน</p> <p>- ส่งเสริมกระตุ้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อสร้างการรับรู้และกระตุ้นการจำหน่ายให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย โดยจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้า SMART Local Fair “ของเด่นพื้นที่ ของดีพื้นถิ่น” นำเสนอผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่าน SMART Local SHOP กว่า ๗๐ รายการ มีผู้ประกอบการชุมชนเข้าร่วมจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ๒๔ ราย สร้างมูลค่าการค้า <u>๒,๗๙๖,๓๑๒ บาท</u> มีสินค้าที่ได้รับความนิยม เช่น เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารทำจากไม้ เครื่องประดับไข่มุก และกระเป๋าผ้าแนว Eco Product</p> <p>๓) สร้างภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเชิงสร้างสรรค์</p> <p>- จัดทำเรื่องเล่าผลิตภัณฑ์ชุมชน DBD SMART Local เพื่อสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ชุมชนในรูปแบบคลิปวิดีโอ มีผู้ประกอบการเข้าร่วม ๕๑ ราย ๕๕ ผลิตภัณฑ์ พร้อมเผยแพร่ทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ๓ ช่องทาง ได้แก่ (Facebook Fanpage /Tik Tok และ Youtube) เพื่อส่งเสริมกระตุ้นให้เกิดการรับรู้ไปยังกลุ่มเป้าหมาย โดยมีจำนวนครั้งที่ถูกแสดง (Impression) รวม ๗๓๙,๖๘๔ ครั้ง และจำนวนการมองเห็น (View) รวม ๒๐๑,๘๙๘ ครั้ง</p> <p>๔) การส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชน</p> <p>- นำผู้ประกอบการชุมชนเข้าร่วมจำหน่ายและแสดงสินค้าในงาน OTOP City ๒๐๒๒ เมื่อวันที่ ๑๗ – ๒๕ ธ.ค. ๖๕ จำนวน <u>๓๐ ราย</u> สามารถสร้างมูลค่าการค้าได้ <u>๗,๐๓๘,๕๐๐ บาท</u></p> <p>- จัดนิทรรศการและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ภายในงานศิลปะอาชีพ ประทีปไทย OTOP หลอมดวงใจ ด้วยพระบารมี ภายใต้แนวคิด “Soft Power ผ้าไทยลुकใหม่ โดดเด่น ทันสมัย มีสไตล์” โดยนำเสนอรูปแบบสัมผัสเอกลักษณ์โดดเด่น</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>(Unique Touch) ผสานภูมิปัญญาสมัยใหม่ (Modern Wisdom) อย่างลงตัว มีความทันสมัย แต่คงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีคุณค่า มีผู้ประกอบการเข้าร่วม ๓๐ ราย สร้างมูลค่าการค้า ๘,๔๑๔,๕๔๑ บาท</p> <p>๕) เชื่อมโยงและสร้างโอกาสทางการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชน</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดนิทรรศการเพื่อสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ชุมชน จำนวน ๑๕ ผลิตภัณฑ์ และเชื่อมโยงเครือข่ายระหว่างผู้ปลูก ผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายใน ๒ กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์จากสาหร่ายขนนก จ.กระบี่ และกลุ่มผลิตภัณฑ์จากขมิ้นชัน จ.สุราษฎร์ธานี ระหว่างวันที่ ๒๒ - ๒๔ ธ.ค. ๖๕ <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๔. ส่งเสริมภาพลักษณ์และการตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพร</p> <p>วัตถุประสงค์ :</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑) เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีสะท้อนคุณค่าและความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ๒) เพื่อขยายโอกาสทางการค้าให้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยในกลุ่ม Herbal Champions ทั้งที่มีศักยภาพและกำลังเป็นที่ต้องการ ของตลาด (Product Trend) ทั้งในและต่างประเทศ สินค้าสมุนไพร นวัตกรรม และสมุนไพรที่มีการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) ๓) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้แก่ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย รองรับการเป็นอาหารแห่งอนาคต (Future Food) <p>งบประมาณ : ๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาดไม่น้อยกว่า ๒๕ ราย 	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑.๑ คัดเลือกและเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สมุนไพร DBD SMART Local Herb <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สมุนไพร เพื่อให้ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและความพร้อมการขยายช่องทางการตลาดพิจารณา - จัดเสวนา “สมุนไพรไทย ...ตอบโจทย์โมเดลธุรกิจใหม่ของคนรักสุขภาพ” โดยมีผู้ทรงคุณวุฒิด้านอุตสาหกรรมอาหาร การตลาด และมาตรฐานสมุนไพร ร่วมเสวนาและเป็นกรรมการพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ (ผู้สมัคร ๑๐๒ ราย) ผ่านการคัดเลือกเป็นผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สมุนไพร DBD SMART Local Herb ๔๒ ราย (กลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ๓๐ ราย และกลุ่ม Non-Food ๑๒ ราย) ๑.๒ เข้าร่วมงานแสดงสินค้าอาหาร ๒๕๖๖ (THAIFEX -Anuga ASIA ๒๐๒๓) โดยนำผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สมุนไพร ๔๒ ราย ภายใต้แนวคิด DBD SMART Local Herb “Best for You Best for All” เน้นชูคุณค่าของสมุนไพรร่วมกับอาหารและเครื่องดื่ม แบ่งเป็น ๒ กลุ่ม 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๒,๙๙๙,๓๒๔ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาด ๔๒ ราย - ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างรายได้ ๓๔.๓๑ ล้านบาท - ช่องทางการตลาด ๒ ช่องทาง - รายได้กลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้นร้อยละ ๒๕ <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๑๖๘</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>- ช่องทางการตลาด ๒ ช่องทาง</p> <p>เชิงคุณภาพ :</p> <p>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างรายได้ไม่น้อยกว่า ๗ ล้านบาท</p> <p>- รายได้กลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้นร้อยละ ๖</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <p>- ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สมุนไพร ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชน และวิสาหกิจชุมชนในกลุ่ม Herbal Champions ทั้งที่มีศักยภาพและกำลังเป็นที่ต้องการของตลาด (Product Trend) ทั้งในและต่างประเทศ สินค้าสมุนไพรนวัตกรรม และสมุนไพรที่มีการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI)</p> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>- DBD SMART Local Herb Trade Show & Business Matching ร่วมออกบูทนำเสนอผลิตภัณฑ์สมุนไพรประเภทอาหารและเครื่องดื่ม ๑๘ ราย</p> <p>- DBD SMART Local Herb Display & Business Matching จัดแสดงผลิตภัณฑ์เด่น ๒๔ ราย</p> <p>ทั้งนี้ สร้างมูลค่าการค้า ๒๐๓.๓๑ ล้านบาท (เกิดมูลค่าการค้าทันที ๓๔.๓๑ ล้านบาท แลภายใน ๑ ปี ๑๖๙ ล้านบาท) โดยมีผลิตภัณฑ์ที่มีการเจรจาสูงสุด ได้แก่ ขมิ้นชันผง น้ำมันขมิ้นชัน ขนมหงอก เครื่องดื่มจากจมูกข้าว และเครื่องแกง</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	

แผนงานยุทธศาสตร์ : การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้มแข็ง แข่งขันได้

ชื่อโครงการ : พัฒนาทักษะด้านการบริหารจัดการธุรกิจ

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๑. พัฒนส่งเสริมผู้ประกอบการท้องถิ่นทั่วประเทศก้าวทันการค้ายุคใหม่ วัตถุประสงค์</p> <p>๑) เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการ เสริมสร้างรายได้ และขยายตลาดให้แก่ผู้ประกอบการท้องถิ่น และสมาชิกเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club ทุกจังหวัด ได้มีการต่อยอดและขยายธุรกิจทั่วประเทศ</p> <p>๒) เพื่อเชื่อมโยงผู้ประกอบการท้องถิ่นให้เกิดการรวมกลุ่มเครือข่ายกลุ่มธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ หรือข้ามกลุ่มธุรกิจให้สามารถยกระดับและเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน</p> <p>งบประมาณ : ๒,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๒๐๐ ราย <p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างพันธมิตรทางการค้าหรือเกิดการจับคู่ทางธุรกิจซื้อขายสินค้าหรือบริการระหว่างกัน จำนวน ๒๐ คู่ธุรกิจ - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ไม่น้อยกว่า ๘ ล้านบาท <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการท้องถิ่น ผู้ประกอบการ SME และสมาชิกเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club ทั่วประเทศ <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) สร้างโอกาสทางการค้าและเพิ่มช่องทางการตลาดทั่วประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> - เชื่อมโยงการตลาดและการเจรจาธุรกิจทั่วประเทศ เพื่อสร้างพันธมิตรและเพิ่มโอกาสการค้าระหว่างกัน โดยจัดจำหน่ายสินค้าคุณภาพของผู้ประกอบการชุมชนทั่วประเทศ และเจรจาจับคู่ธุรกิจ ในงานแสดงและจำหน่ายสินค้า "เครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club Fair" ให้แก่สมาชิกเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club ทั่วประเทศ ณ ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ จำนวน ๒ ครั้ง มีผู้ประกอบการภาคใต้ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ <p>๑๐๐ ราย สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๑,๙๒๓,๕๒๐ บาท</p> <p>๒) ประชุมหารือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและสัมมนาเชิงปฏิบัติการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - สัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร "เสริมเขี้ยวเล็บผู้ประกอบการ ก้าวล้า นำตลาดออนไลน์ @ ตรัง" ให้แก่กลุ่มสมาชิกเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club เมื่อวันที่ ๑๕ ธ.ค. ๖๕ ณ จ.ตรัง มีผู้ได้รับความรู้ ๓๐๒ ราย - สัมมนาเชิงปฏิบัติ "การตลาดออนไลน์ยุคใหม่ ขายอย่างไรให้ปังแบบมือโปร" ให้แก่ประธานหรือผู้บริหารเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ ๒๗ ก.พ. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๑๐๒ ราย - สัมมนาเชิงปฏิบัติการให้แก่ประธานหรือผู้บริหารเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club ผู้ประกอบการชุมชน ผู้ประกอบการ Micro SME เมื่อวันที่ ๒๗ - ๒๘ มี.ค. ๖๖ ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง แอร์พอร์ต กรุงเทพฯ มีผู้ได้รับความรู้ ๑๑๑ ราย - จัดกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจและโอกาสทางการค้า จังหวัดหนองคาย ระหว่างผู้ประกอบการรายย่อย ๓๓ ราย ผู้จัดจำหน่าย Trader (ในประเทศ) ๗ ราย และ สปป.ลาว ๗ ราย รวม ๔๗ ราย ระหว่างวันที่ ๒๗-๒๘ 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๑,๙๙๙,๕๔๘ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๒๐๑ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๑,๙๒ ล้านบาท <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๑๐๕</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>ม.ย. ๖๖ ณ จ.หนองคาย สร้างมูลค่าการค้า (พื้นที่) ๒๓๓,๘๐๐ บาท (ภายใน ๑ ปี) ๒,๐๐๐,๕๐๕ บาท รวม ๒,๒๓๔,๓๐๕ บาท</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม - ๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี ๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๒. พัฒนาศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งธุรกิจแฟรนไชส์ไทย</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบธุรกิจมีศักยภาพและพร้อมเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์</p> <p>๒) เพื่อสร้างโอกาสทางการค้า และการขยายธุรกิจในประเทศอย่างเป็นระบบ และมีคุณภาพ</p> <p>๓) เพื่อพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ไทยให้มีระบบบริหารจัดการที่มีมาตรฐาน เป็นที่น่าเชื่อถือ ได้รับการยอมรับในระดับสากล และสามารถสร้างศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น และเผยแพร่สร้างการรับรู้ ความน่าเชื่อถือ และภาพลักษณ์ที่ดี ให้ธุรกิจแฟรนไชส์ไทยเป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับทั้งในประเทศและต่างประเทศ</p> <p>งบประมาณ : ๔,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านบริหารจัดการธุรกิจ จำนวน ๕๐๐ ราย <p>เชิงคุณภาพ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ไม่น้อยกว่า ๖๐ ล้านบาท <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) สร้างธุรกิจแฟรนไชส์รายใหม่ (Franchise B๒B)</p> <ul style="list-style-type: none"> - สัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (B๒B Franchise) สำหรับธุรกิจที่ต้องการพัฒนาเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์และใช้ระบบแฟรนไชส์ในการขยายธุรกิจใน ๔ Module ได้แก่ Module ๑ : การบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ Module ๒ : การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ ในระบบแฟรนไชส์ Module ๓ : กลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์ Module ๔ : การสร้างคู่มือ แผนธุรกิจ และสัญญาในระบบแฟรนไชส์ ระหว่างวันที่ ๗ ธ.ค. ๖๕ - ๒๓ มี.ค. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๕๒ ราย และมีผู้ผ่านแผนธุรกิจแฟรนไชส์ จำนวน ๓๔ กิจการ - จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร “เส้นทางสร้างรายได้ขยายโอกาสธุรกิจแฟรนไชส์” เมื่อวันที่ ๒๔ ก.พ. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๔๕ ราย <p>๒) ยกระดับธุรกิจสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Standard)</p> <ul style="list-style-type: none"> - บ่มเพาะสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ อบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) และให้คำปรึกษา (Coaching) ตามเกณฑ์มาตรฐานฯ พร้อมทั้งตรวจประเมินธุรกิจแฟรนไชส์ที่เข้าสู่กระบวนการพัฒนาตามเกณฑ์มาตรฐานฯ รวมทั้งให้คำปรึกษาเชิงลึก เชื่อมโยงเครือข่าย (Networking) แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ศึกษาดูงานธุรกิจต้นแบบ ณ สถานประกอบการ โดยดำเนินการดังนี้ 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๓,๘๙๑,๓๖๖ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๕๘๐ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๔๑.๗๐ ล้านบาท <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงาน ในภาพรวม ร้อยละ : ๑๑๖</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>- ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการพัฒนาธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์ และธุรกิจแฟรนไชส์ไทย</p> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง</p>	<p>- สัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร “เส้นทางสร้างรายได้ขยายโอกาสธุรกิจแฟรนไชส์” เมื่อวันที่ ๒๔ ก.พ. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๑๕๐ ราย</p> <p>- ประเมิน วิเคราะห์ศักยภาพ และคัดเลือกผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ที่ได้เข้าสู่กระบวนการพัฒนา จำนวน ๓๓ ราย และจัดกิจกรรมบ่มเพาะองค์ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ของกรม ระหว่างวันที่ ๒๐, ๒๔, ๒๘ มี.ค. ๖๖ ณ โรงแรมพักพิง อิงทาง บูติค โฮเทล จ.นนทบุรี</p> <p>- ให้คำปรึกษา (Coaching) แก่ธุรกิจแฟรนไชส์ที่เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการธุรกิจ ให้เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพฯ รวมถึงการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงาน ณ สถานประกอบการ</p> <p>- จัดกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่าย (Networking) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การถ่ายทอดประสบการณ์ในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เมื่อวันที่ ๑๑ พ.ค. ๖๖ ณ โรงแรมพักพิง อิงทาง บูติค โฮเทล จ.นนทบุรี</p> <p>- ศึกษาดูงานธุรกิจแฟรนไชส์ที่เป็นต้นแบบ (Best Case) ด้านการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ ณ ร้านตำมั่ว สามย่านมิตรทาวน์ กรุงเทพฯ เมื่อวันที่ ๒๓ มิ.ย. ๖๖</p> <p>ทั้งนี้ ได้จัดพิธีมอบวุฒิบัตรผู้ประกอบการที่ผ่านการพัฒนา จำนวน ๖๔ ราย ประกอบด้วย B๒B Franchise จำนวน ๓๔ ราย และ Franchise Standard จำนวน ๓๐ ราย เมื่อวันที่ ๗ มิ.ย. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p> <p>๓) จัดประกวดธุรกิจแฟรนไชส์ไทย ครั้งที่ ๔ (Thailand Franchise Award ๒๐๒๓ : TFA ๒๐๒๓) โดยการตรวจประเมินและคัดกรองธุรกิจแฟรนไชส์ที่ขอรับการประกวดรอบเอกสาร ตรวจประเมิน ณ สถานประกอบการจริง วิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ และให้ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะเป็นรายธุรกิจ โดยมีพิธีเปิดกิจกรรม Thailand Franchise Award ครั้งที่ ๔ เมื่อวันที่ ๑๔ มี.ค. ๖๖ ณ โรงแรมแกรนด์ ริชมอนด์ สไตลิส คอนเวนชัน โฮเทล จ.นนทบุรี มีผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๑๕๕ ราย และจัดพิธีมอบรางวัลธุรกิจแฟรนไชส์</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>ครั้งที่ ๔ (Thailand Franchise Award : TFA ๒๐๒๓) ในวันที่ ๑๐ ก.ค. ๖๖ ณ สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ จำนวน ๑๒ ธุรกิจ/แบรนด์ ๑๓ รางวัล มีผู้เข้าร่วมงาน ๓๓๓ ราย</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๓. สร้างศักยภาพธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ไทยสู่สากล</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) เพื่อพัฒนาธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ ด้านการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพ และสร้างโอกาสในการแข่งขัน</p> <p>๒) เพื่อส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการและเชื่อมโยงข้อมูลธุรกิจ ในการต่อยอดธุรกิจได้อย่างเหมาะสม</p> <p>๓) เพื่อเพิ่มศักยภาพการบริหารจัดการธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ตามข้อกำหนดที่เป็นมาตรฐานสากล และได้รับการรับรองมาตรฐานสร้างความเชื่อมั่นและโอกาสทางการค้าสู่สากล</p> <p>งบประมาณ : ๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ จำนวน ๖๐๐ ราย <p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ผ่านการตรวจประเมินตามเกณฑ์มาตรฐานสากล ร้อยละ ๙๐ - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ไม่น้อยกว่า ๘๔ ล้านบาท <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) พัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์</p> <p>ในด้านการบริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบ</p> <ul style="list-style-type: none"> - สัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร "พัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์" ครั้งที่ ๑ หลักสูตร การเพิ่มมูลค่าธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ด้วย AI เมื่อวันที่ ๒๒ ธ.ค. ๖๕ ณ โรงแรมไมด้า แกรนด์ ทวาราวดี จ.นครปฐม มีผู้ได้รับความรู้ ๖๐ ราย - สัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร "ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการขนส่งสินค้าที่เน่าเสียง่าย" เมื่อวันที่ ๑ มี.ค. ๖๖ ผ่านระบบ Zoom มีผู้ได้รับความรู้ ๑๐๘ ราย - สัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร "การยกระดับธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ด้วย Service Excellence" เมื่อวันที่ ๒๘ มี.ค. ๖๖ ผ่านระบบ Zoom มีผู้ได้รับความรู้ ๑๑๒ ราย - จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร "การจัดการขนส่งสินค้าชายแดนและข้ามแดน" เมื่อวันที่ ๒๓ มิ.ย. ๖๖ ณ โรงแรมเอส หาดใหญ่ จ.สงขลา มีผู้ได้รับความรู้ ๖๐ ราย <p>๒) เสริมสร้างศักยภาพธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ด้วยเทคโนโลยี</p> <ul style="list-style-type: none"> - สัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร "เพิ่มศักยภาพโลจิสติกส์ไทยด้วย DATA ANALYTIC โดยการใช้ MS Power BI" ครั้งที่ ๑ ระหว่างวันที่ ๒๒ - ๒๓ ก.พ. ๖๖ ณ โรงแรมคุณ จ. สมุทรปราการ มีผู้ได้รับความรู้ ๑๔๒ ราย และ 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๒,๙๙๖,๖๓๓ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๖๕๑ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๙๑.๘๐ ล้านบาท <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงาน</p> <p>ในภาพรวม ร้อยละ : ๑๐๘</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>- ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์</p> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>ครั้งที่ ๒ วันที่ ๒๖ - ๒๗ เม.ย. ๖๖ ณ โรงแรมเจสมินริสอร์ทศรีราชา จ.ชลบุรี มีผู้ได้รับความรู้ ๒๓ ราย</p> <p>๓) ยกระดับความเชื่อมั่นธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์สู่มาตรฐานสากล</p> <ul style="list-style-type: none"> - สัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร “ มาตรฐานคุณภาพสูง ISO ๙๐๐๑ คือหัวใจสำคัญในการเติบโตองค์กร ” จำนวน ๔ ครั้ง ระหว่างเดือน ก.พ.- มี.ค. ๖๖ ณ จ.นนทบุรี ชลบุรี สมุทรสาคร และสมุทรปราการ มีผู้ได้รับความรู้ ๑๐๖ ราย - จัดกิจกรรมให้ความรู้เรื่องข้อกำหนดของระบบบริหารคุณภาพ และขั้นตอนในการพัฒนาสู่มาตรฐาน ISO ๙๐๐๑ จำนวน ๓๖ ธุรกิจ ณ โรงแรมพักพิง อิงทาง บุติค โฮเทล จ.นนทบุรี <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๔. พัฒนายกระดับและสร้างเครือข่ายพันธมิตรสมาคมการค้า</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) สร้างองค์ความรู้และพัฒนาองค์กรให้มีความแข็งแกร่ง พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทางการค้ายุคดิจิทัล</p> <p>๒) สร้างการเชื่อมโยงเครือข่ายพันธมิตรระหว่างสมาคมการค้าให้เกิดการร่วมมือระหว่างสมาชิกสมาคมอย่างเข้มแข็ง พร้อมทั้งสามารถเป็นผู้นำแก่สมาชิกเพื่อยกระดับมาตรฐานธุรกิจและเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน</p> <p>๓) สร้างความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน ในด้านการบริหารจัดการองค์กรซึ่งมีส่วนผลักดันให้สมาคมการค้ามีความเข้มแข็ง ส่งผ่านไปยังสมาชิกสมาคม ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศได้อย่างยั่งยืน</p> <p>งบประมาณ : ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) พัฒนาศักยภาพสมาคมการค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> - สัมมนาเชิงปฏิบัติการสมาคมการค้า หลักสูตร “ Beyond Digital Marketing Trend ๒๐๒๓ ” เมื่อวันที่ ๘ มี.ค. ๖๖ ผ่านระบบ Zoom มีผู้ได้รับความรู้ ๑๒๒ ราย <p>๒) ยกระดับศักยภาพสมาคมการค้า ตามเกณฑ์มาตรฐานสากล (Balanced Scorecard : BSC) นำความรู้ ด้าน Design Thinking มายกระดับการบริหารจัดการ เตรียมความพร้อมสู่การเป็นสมาคมการค้าดีเด่น และเชิดชูเกียรติสมาคมการค้าที่มีการบริหารจัดการเป็นเลิศ และผู้บริหารสมาคมดีเด่น (Best Practice) โดยจัดประกวดสมาคมการค้า ประจำปี ๒๕๖๖ (ครั้งที่ ๑๑) และจัดกิจกรรมเชิดชูเกียรติให้แก่สมาคมการค้าและผู้บริหารสมาคมการค้าที่มีการบริหารจัดการดีเด่น จำนวน ๓๒ สมาคม เมื่อวันที่ ๕ ก.ย. ๖๖ ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ มีผู้เข้าร่วม ๓๕๙ ราย</p>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๙๗๓,๔๑๑ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๕๓๙ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๖๗.๕๐ ล้านบาท <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงาน ในภาพรวม ร้อยละ : ๑๑๙</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ จำนวน ๔๕๐ ราย <p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - สมาคมการค้าได้รับการส่งเสริมการบริหารจัดการ Best Practice ๓๐ สมาคม - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ไม่น้อยกว่า ๖๗ ล้านบาท <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มเป้าหมาย/ผู้ได้รับประโยชน์ : ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ สมาชิก สมาคมการค้า ผู้ประกอบการ และหน่วยงานพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง</p>	<p>๓) สร้างเครือข่ายพันธมิตรสมาคมการค้า โดยการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในด้านต่างๆ และระดมความคิดเห็นเพื่อสร้างโอกาสให้แก่สมาคมการค้าในการสร้างพันธมิตรธุรกิจใหม่หรือต่อยอดธุรกิจตลอดห่วงโซ่ (Supply Chain) พร้อมจัดทำสรุปการระดมความคิดเห็น และให้ข้อเสนอแนะแก่ธุรกิจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยได้จัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายพันธมิตรสมาคมการค้า "Ready to NEW ERA for Trade Association" เมื่อวันที่ ๒๓ พ.ค. ๖๖ ณ โรงแรมกราฟ กรุงเทพฯ มีผู้ประกอบการเข้าร่วม <u>๕๘ ราย</u></p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๕. ยกระดับขีดความสามารถด้านบัญชีของ SME ไทย ด้วยองค์ความรู้และนวัตกรรม</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) เพื่อเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านวิชาชีพบัญชี ความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่จำเป็นในการประกอบวิชาชีพบัญชี รวมทั้งเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมาย</p> <p>๒) เพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่นิสิต/นักศึกษาสาขาบัญชีที่กำลังจะจบการศึกษาเป็นบัณฑิตให้มีทักษะความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการปฏิบัติงานในวิชาชีพบัญชีส่งผลให้การจัดทำบัญชีมีความถูกต้องน่าเชื่อถือ</p> <p>๓) เพื่อเพิ่มศักยภาพสำนักงานบัญชีและผู้ทำบัญชีไทยให้มีการบริการที่ได้มาตรฐานสากลก้าวทันสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงทั้งในบริบทของการเปลี่ยนแปลงนวัตกรรม เทคโนโลยี และสภาพ</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) พัฒนาองค์ความรู้ด้านบัญชีแก่ผู้ประกอบการ และผู้ประกอบการวิชาชีพบัญชี</p> <ul style="list-style-type: none"> - อบรมหลักสูตร “ส่งเสริมองค์ความรู้ในการปฏิบัติตามกฎหมายบัญชีให้ถูกต้อง” เพื่อเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านการบัญชี รวมทั้งเสริมสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับการปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมายแก่ผู้ประกอบการวิชาชีพบัญชีผ่านระบบ Zoom จำนวน ๑๒ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ <u>๓,๓๑๖ ราย</u> - อบรมหลักสูตร “มาตรฐานการรายงานทางการเงินสำหรับกิจการที่ไม่มีส่วนได้เสียสาธารณะและการวางระบบบัญชี” จำนวน ๓ ครั้ง ระหว่างเดือนธ.ค. ๖๕ - เม.ย. ๖๖ ณ จ.สงขลา สมุทรปราการ และขอนแก่น มีผู้ได้รับความรู้ <u>๔๖๕ ราย</u> - สร้างนักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่ (Young & Smart Accountants) ให้ความรู้ด้านบัญชีในลักษณะอบรมเชิงทฤษฎีและฝึกปฏิบัติงานในลักษณะ 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๑,๓๓๘,๑๐๑.๒๘ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการ ๖,๓๔๓ ราย <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๔๔๐</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>การแข่งขันของธุรกิจในตลาดโลก รวมทั้งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการปฏิบัติงานและการให้บริการของสำนักงานบัญชีที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น นักลงทุน สถาบันการเงิน ธุรกิจ และหน่วยงานภาครัฐต่างๆ</p> <p>๔) เพื่อยกระดับสำนักงานบัญชีไทยตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับสำนักงานบัญชีและผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีในประเทศต่างๆ และเสริมสร้างธรรมาภิบาลให้แก่ธุรกิจที่ให้บริการทางด้านวิชาชีพบัญชี</p> <p>๕) เพื่อส่งเสริมและเสริมสร้างสำนักงานบัญชีด้วยองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำบัญชีและเปลี่ยนแปลงเป็นองค์กรดิจิทัลและนำไปสู่ความเข้มแข็งของธุรกิจสำนักงานบัญชีด้วยเทคโนโลยี และนวัตกรรม</p> <p>งบประมาณ : ๑,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ จำนวน ๑,๔๔๐ ราย <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ธุรกิจสำนักงานบัญชี และบุคลากรในสำนักงานบัญชี - ผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี - นิสิต/นักศึกษาที่กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบัญชีในสถาบันการศึกษา <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>สถานการณ์จำลอง (Simulation) ด้วยโปรแกรมบัญชี ประเมินผลการทดสอบด้วยระบบ e-Testing มีผู้เข้ารับการอบรม ๒,๔๙๐ ราย และผ่านการประเมินผลโดยการทดสอบด้วยระบบ e-Testing <u>๑,๗๒๑ ราย</u></p> <p>๒) พัฒนาลำดับสำนักงานบัญชีสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ</p> <ul style="list-style-type: none"> - อบรมหลักสูตร "TFRS for NPAs ฉบับปรับปรุง การวิเคราะห์งบการเงินและมาตรฐานการรับรองคุณภาพสำนักงานบัญชี" ณ โรงแรม คลาสสิกคามิโอ จ.ระยอง เมื่อวันที่ ๑๔-๑๖ ธ.ค. ๖๕ มีผู้ได้รับความรู้ <u>๑๕๒ ราย</u> <p>๓) พัฒนาลำดับสำนักงานบัญชีตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - แนะนำการเขียนคู่มือ (Coaching)/ตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้น (Pre-Audit) : <u>๑๕ ราย</u> - ตรวจรับรองสำนักงานบัญชีที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ (รายใหม่) : <u>๘ ราย</u> - ตรวจประเมินเพื่อติดตามคุณภาพสำนักงานบัญชีคุณภาพ (รายเดิม) : <u>๑๑๕ ราย</u> - ตรวจประเมินเพื่อต่ออายุหนังสือรับรองสำนักงานบัญชีคุณภาพ (รายเดิม) : <u>๔๘ ราย</u> รวม ๑๘๖ ราย - ส่งเสริมและพัฒนาสำนักงานบัญชีคุณภาพเป็นสำนักงานบัญชีดิจิทัล โดยจัดอบรมหลักสูตร “ออกแบบสำนักงานบัญชีดิจิทัลตามแนวทางการปฏิรูปสำนักงานบัญชีไทยด้วยดิจิทัล และนำเสนอแบบจำลองทางธุรกิจสำนักงานบัญชีดิจิทัล” ณ โรงแรมเอเชีย กรุงเทพมหานคร มีผู้ได้รับความรู้ <u>๑๔๐ ราย</u> และหลักสูตร “ส่งเสริมพัฒนาสำนักงานสู่การเป็นสำนักงานบัญชีดิจิทัล (Digital Transformation)” ณ จ.ภูเก็ต และ จ.เชียงใหม่ มีผู้ได้รับความรู้ <u>๑๗๒ ราย</u> - พัฒนาศักยภาพสำนักงานบัญชีคุณภาพ เสริมสร้างองค์ความรู้ที่จำเป็นและทันเหตุการณ์ให้แก่บุคลากรในสำนักงานบัญชีคุณภาพ โดยได้จัดพิธีลงนามบันทึกข้อตกลง MOU ระหว่าง ๓ หน่วยงาน ได้แก่ กรมส่งเสริมการเกษตร กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และคณะพาณิชยศาสตร์และ 	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>การบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อส่งเสริมการวางระบบบัญชีให้แก่วิสาหกิจชุมชน มีผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๗๖ ราย</p> <p>- จัดอบรมหลักสูตร “พัฒนาศักยภาพสำนักงานบัญชีคุณภาพเพื่อเสริมสร้างองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพบัญชีให้เป็นปัจจุบัน” ณ โรงแรมไมด้า แกรนด์ ทวารวดี จ.นครปฐม มีผู้ได้รับความรู้ ๑๑๕ ราย</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๖. สร้างความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ SME ด้วยหลักธรรมาภิบาลธุรกิจ</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) สร้างองค์ความรู้ และรณรงค์ปลูกจิตสำนึกให้ธุรกิจดำเนินกิจการด้วยความซื่อสัตย์ เป็นธรรม และมีความรับผิดชอบต่อสังคม ส่งผลให้ประเทศไทยมีสังคมที่ดีและมีคุณภาพมากขึ้น</p> <p>๒) ส่งเสริมธุรกิจไทยโดยเฉพาะ SME ให้ประกอบธุรกิจอย่างมีมาตรฐานตามหลักธรรมาภิบาล ส่งผลให้ธุรกิจได้รับความเชื่อมั่นจากผู้มีส่วนได้เสีย อีกทั้งเป็นแบบอย่างที่ดีแก่ธุรกิจอื่นในการยึดถือเป็นแนวปฏิบัติ</p> <p>๓) เพื่อป้องกันมิให้คนไทยหรือนิติบุคคลไทยมีการกระทำในลักษณะให้ความช่วยเหลือหรือสนับสนุนหรือร่วมประกอบธุรกิจหรือถือหุ้นแทนคนต่างด้าว รวมทั้งสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวให้คนไทยและคนต่างด้าวทราบเพื่อกำกับดูแลให้ธุรกิจมีธรรมาภิบาลและปฏิบัติโดยถูกต้องตามกฎหมาย</p> <p>งบประมาณ : ๑,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัดเชิงปริมาณ :</p> <p>- ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ จำนวน ๘๘๐ ราย</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) สร้างธุรกิจ SME เข้าสู่เกณฑ์มาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจ</p> <p>- ตรวจสอบประเมินธุรกิจตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการรับรองมาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าใน ๖ เรื่องหลัก ได้แก่ หลักนิติธรรม หลักคุณธรรม หลักความโปร่งใส หลักการมีส่วนร่วม หลักความรับผิดชอบต่อสังคม และหลักความคุ้มค่า พร้อมทั้งจัดกิจกรรมเชิดชูเกียรติธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การรับรองมาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจ โดยได้ประชาสัมพันธ์กิจกรรมสร้างธุรกิจ SME เข้าสู่เกณฑ์มาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจ ประจำปี ๒๕๖๖ กับภาคธุรกิจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (กระทรวงฯ / พณจ. / สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย/สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย/สมาคมธนาคารไทย) มีผู้สมัครเข้าร่วมกิจกรรม ๑๑๔ ราย โดยได้ลงพื้นที่ตรวจสอบประเมิน ณ สถานประกอบการ มีผู้ผ่านเกณฑ์ ๒๙ ราย โดยจัดพิธีเชิดชูเกียรติธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจ ณ โรงแรม ทีเค พาเลซ แอนด์ คอนเวนชั่น กรุงเทพฯ</p> <p>๒) สร้างองค์ความรู้ด้านธรรมาภิบาล</p> <p>- จัดอบรม เรื่อง “สิ่งที่ธุรกิจต้องรู้ มุ่งสู่ความสำเร็จ” เพื่อให้ตระหนักถึงความสำคัญของการประกอบธุรกิจบนพื้นฐานของหลักธรรมาภิบาลธุรกิจ จำนวน ๒ ครั้ง จ.อุบลราชธานี และจ.สมุทรสาคร มีผู้ได้รับความรู้ ๒๑๔ ราย</p>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๑,๓๗๔,๘๐๔.๗๖ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๑,๒๗๒ ราย</p> <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๑๔๔</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>- นิติบุคคลประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน บริษัทจำกัด ผู้ประกอบการ และผู้เกี่ยวข้องกับกิจการ พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>- จัดอบรม หลักสูตร “ก้าวทันประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ฉบับปรับปรุงใหม่ และเตรียมความพร้อมการนำส่งงบการเงิน” จำนวน ๒ ครั้ง ดังนี้ ครั้งที่ ๑ วันที่ ๓๐ ม.ค. ๖๖ ณ ศูนย์ฝึกอบรมกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จ.นนทบุรี มีผู้ได้รับความรู้ ๗๘๔ ราย ครั้งที่ ๒ วันที่ ๒๘ ก.พ. ๖๖ ณ โรงแรมเซนเตอร์ พอยต์ เทอร์มินอล ๒๑ โคราช จ.นครราชสีมา มีผู้ได้รับความรู้ ๑๖๐ ราย</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม - ๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี ๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	

ชื่อโครงการ : พัฒนาศักยภาพและบริการให้ได้คุณภาพ มาตรฐาน และสร้างสรรค์

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๑. พัฒนาส่งเสริมธุรกิจบริการสู่การค้ายุคใหม่</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) เพิ่มศักยภาพธุรกิจบริการและธุรกิจสาขาอื่น เพื่อยกระดับการบริหารจัดการของธุรกิจอย่างมืออาชีพ สามารถใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจสร้างความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล</p> <p>๒) เสริมสร้างโอกาสทางการตลาดธุรกิจบริการและธุรกิจสาขาอื่น เพื่อผลักดันให้ธุรกิจบริการสามารถเชื่อมโยงตลาดกับภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจสาขาอื่น เพื่อเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ให้สามารถสร้างมูลค่าทางการค้า และแข่งขันในตลาดได้อย่างยั่งยืน</p> <p>งบประมาณ : ๕,๔๒๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ จำนวน ๕๕๐ ราย <p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบธุรกิจมีองค์ความรู้ในการบริหารจัดการธุรกิจเชิงลึกในด้านการปรับใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างคุณค่าให้สินค้าและบริการ เพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน และพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๗ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ไม่น้อยกว่า ๑๒๒ ล้านบาท <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) เสริมสร้างองค์ความรู้และพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ในระดับพื้นฐาน ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดอบรมโครงการ Smart Senior Care Business โดยร่วมมือกับสมาคมการค้าและการบริการสุขภาพผู้สูงอายุไทย เมื่อวันที่ ๑๐-๑๑ พ.ย. ๖๕ ณ ทักษิณ ริสอร์ท จ. นนทบุรี มีผู้ได้รับความรู้ ๗๕ ราย - จัดอบรม หลักสูตร “Smart Wellness Business” เมื่อวันที่ ๒๐ ก.พ. ๖๖ ณ ศูนย์ประชุม ๑ ศตวรรษ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๗๕ ราย - จัดอบรมหลักสูตร SME New Tech New Trend เพิ่มยอดขายออนไลน์เทรนด์ใหม่ปรับตัวใช้เครื่องมือช่วยขายยุคดิจิทัล เมื่อวันที่ ๓๐ มี.ค. ๖๖ มีผู้ได้รับความรู้ ๗๘ ราย - จัดอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร “เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจบริการความงามและสุขภาพ (Wellness)” ผ่านระบบ Zoom มีผู้ได้รับความรู้ ๔๒ ราย - จัดอบรมหลักสูตร “Smart Restaurant Plus ๔ การบริหารจัดการและยกระดับธุรกิจร้านอาหาร” ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๑๒๑ ราย <p>๒) พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการสู่ความเป็นมืออาชีพ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดกิจกรรมเปิดตัวโครงการ : งานสัมมนา “ยกระดับธุรกิจไทยด้วยการสร้างสรรค์แบรนด์และนวัตกรรม SMEs ไทย ไม่ธรรมดา (Not Normal) สร้างแบรนด์ สร้างนวัตกรรม” ภายใต้กิจกรรมพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการสู่ความเป็นมืออาชีพ (DBD-SPE รุ่นที่ ๑๒) เมื่อวันที่ ๑๕ มีนาคม ๒๕๖๖ ณ โรงแรมแกรนด์ ริชมอนด์ สไตลิส คอนเวนชันโฮเทล จ. นนทบุรี มีผู้ได้รับความรู้ ๑๖๔ ราย - จัดอบรมเสริมสร้างองค์ความรู้ (Group Coaching) กิจกรรมนักธุรกิจมืออาชีพ (DBD-SPE) รุ่นที่ ๑๒ จำนวน ๔๖ ราย ระหว่างวันที่ ๒๔-๒๕ เม.ย. ๖๖ และ ๘-๙, ๑๕-๑๖, ๒๒, ๒๙-๓๐ พ.ค. ๖๖ ณ โรงแรมแกรนด์ 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๕,๓๙๙,๖๗๕ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๖๗๔ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๓๕.๘๙ ล้านบาท <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๑๒๒</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>ธุรกิจบริการที่สามารถเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมอาหาร ท่องเที่ยว และรองรับสังคมสูงวัย SME และธุรกิจ Startup ไทย โดยเน้นที่</p> <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มธุรกิจที่สร้างงาน และกระจายรายได้ให้แก่ชุมชน เช่น ร้านอาหาร ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ เป็นต้น - กลุ่มธุรกิจ Startup ไทย ที่ใช้นวัตกรรมในการส่งเสริมศักยภาพ เพื่อยกระดับการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>ริชมอนด์ สไตลิส คอนเวนชั่น โฮเทล จ.นนทบุรี และให้คำปรึกษาเชิงลึก รายบุคคล (One -On-One Coaching ๙ ชม/ราย) (Onsite ๖ ชม/ราย,Online ๓ ชม./ราย) ในเดือนมิ.ย. - ก.ค. ๖๖</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประกาศรายชื่อผู้ได้รับรางวัลต้นแบบนักธุรกิจที่ดี (The Best Practice) จำนวน ๓ ราย เมื่อวันที่ ๒๖ มิ.ย. ๖๖ - นำผู้ประกอบการที่ได้รับรางวัลต้นแบบนักธุรกิจที่ดี (The Best Practice) จำนวน ๓ ราย เข้าร่วมงานแสดงสินค้าในงาน Smart SME Expo ๒๐๒๓ ณ อิมแพ็คอารีน่า เมืองทองธานี - จัดกิจกรรม Content Pitching เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรม นำเสนอธุรกิจ/ผลลัพธ์จากการเข้าร่วมโครงการกับผู้เชี่ยวชาญ ผ่านช่องทาง Online Zoom จำนวน ๔๖ ราย และคัดเลือก ผู้ได้รับรางวัล Content Marketing Creator Award จำนวน ๓ ราย - ให้คำปรึกษาเชิงลึกรายบุคคล (One -On-One Coaching ๙ ชม/ราย) (Onsite ๖ ชม/ราย ,Online ๓ ชม /ราย) ระหว่างเดือนพ.ค. - ก.ค. ๖๖ ให้กับผู้ประกอบการจำนวน ๔๖ ราย - จัดพิธีมอบวุฒิบัตรรางวัลต้นแบบนักธุรกิจที่ดี (The Best Practice) ให้แก่ผู้ผ่านการพัฒนาหลักสูตรนักธุรกิจมืออาชีพจำนวน ๔๖ ราย ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า <p>๓) เสริมสร้างโอกาสทางการตลาดธุรกิจ</p> <p>(๑) ส่งเสริมและสร้างโอกาสทางการตลาดแก่ธุรกิจร้านอาหารที่มีศักยภาพ และสอดคล้องกับเกณฑ์ Thai SELECT โดยจัดพิธีมอบใบประกาศเกียรติคุณ ตราสัญลักษณ์ Thai SELECT ประจำปี ๒๕๖๕ ณ สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ มีผู้ประกอบการร้านอาหารได้รับตราสัญลักษณ์ Thai SELECT ประจำปี ๒๕๖๕ จำนวน ๒๑๗ ราย สำหรับปี ๒๕๖๖ ได้ดำเนินการ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปรับปรุงเกณฑ์มาตรฐาน Thai SELECT และจัดทำคู่มือประกอบการพิจารณาคัดเลือก/รับสมัครร้านอาหารเพื่อต่ออายุตราสัญลักษณ์ Thai SELECT ปี ๒๕๖๓ (ครบอายุตรา) 	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>- ลงพื้นที่ตรวจประเมินร้านอาหาร Thai SELECT ในประเทศไทย จำนวน ๒๐๒ ร้าน มีร้านอาหารที่ได้รับตราสัญลักษณ์ Thai SELECT ประจำปี ๒๕๖๖ รวมทั้งสิ้น ๑๔๐ ร้าน (SIGNATURE ๕ ร้าน , CLASSIC ๑๓๑ ร้าน , UNIQUE ๔ ร้าน)</p> <p>- จัดอบรม "ยกระดับร้านอาหาร เสริมแกร่งธุรกิจ" ผ่านระบบออนไลน์ มีผู้เข้าอบรมรวมทั้งสิ้น ๑๑๐ ราย</p> <p>- จัดพิธีมอบใบประกาศเกียรติคุณตราสัญลักษณ์ Thai SELECT ประจำปี ๒๕๖๖ พร้อม Show case จำนวน ๑๐ บูธ ณ สำนักปลัดกระทรวงพาณิชย์ มีผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๑๙๓ ราย</p> <p>(๒) ส่งเสริมการค้าธุรกิจบริการด้วยการตลาดดิจิทัลสนับสนุนและผลักดันให้ธุรกิจบริการสุขภาพ และความงาม (Wellness) ใช้ระบบเทคโนโลยี หรือนวัตกรรม ต่างๆ ของธุรกิจ Startup ไทย ได้แก่ Gowabi และ HDmall แพลตฟอร์มส่งจองบริการสุขภาพและเครือข่ายพันธมิตร เช่น แพทย์สมาคม การแพทย์แผนไทยและการแพทย์ผสมผสาน สมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทยและสมาคมการส่งเสริมสุขภาพไทย เพื่อขยายตลาดให้กับทั้งธุรกิจบริการเป้าหมาย และธุรกิจ Startup ไทยไปพร้อมกันภายใต้แคมเปญ DBD Wellness GIFT FEST มีผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๒๘๒ ราย</p> <p>- จัดอบรมเตรียมความพร้อมเข้าสู่แคมเปญ DBD Wellness GIFT FEST กระตุ้นยอดขาย เพิ่มรายได้ธุรกิจ Wellness จำนวน ๒ ครั้ง ผ่านระบบออนไลน์ มีผู้ได้รับความรู้ ๒๕๙ ราย มีผู้ประกอบการเข้าสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ จำนวน ๑๑๙ ราย</p> <p>- จัดพิธีแถลงข่าวเปิดตัวแคมเปญ DBD Wellness GIFT FEST กระตุ้นยอดขาย เพิ่มรายได้ธุรกิจ Wellness ระหว่างวันที่ ๑-๓๐ ก.ค. ๖๖ ณ อาคาร เพิร์ล แบงก์ค็อก (Pearl Bangkok Building) กรุงเทพมหานคร มีผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๗๖ ราย</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	

ชื่อโครงการ : ส่งเสริม SME ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๑. ส่งเสริม SME เข้าถึงแหล่งทุน</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) เพื่อกระตุ้นและส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน และใช้ประโยชน์จากกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ</p> <p>๒) เพื่อสนับสนุนให้สถาบันการเงินให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ SME ให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนด้วยต้นทุนที่เหมาะสม</p> <p>๓) เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจในกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการ SME สถาบันการเงิน ผู้รับหลักประกัน และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง</p> <p>๔) เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ</p> <p>๕) เพื่อส่งเสริมและเพิ่มมูลค่าทรัพย์สินที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจให้สามารถนำมาใช้เป็นหลักประกันทางธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม</p> <p>๖) สร้างความเชื่อมั่นให้กับสถาบันการเงินในการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะธุรกิจ SME และธุรกิจรายย่อย</p> <p>งบประมาณ : ๑,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัดเชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ จำนวน ๑,๒๐๐ ราย <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ (ผู้ให้หลักประกัน) สถาบันการเงิน (ผู้รับหลักประกัน) ผู้รับหลักประกันอื่น ผู้บังคับหลักประกัน หน่วยงานพันธมิตรและหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) ส่งเสริม SME เข้าถึงแหล่งทุนด้วยหลักประกันทางธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดงาน “ซ็อบ ชิม เฟลีน เดินชิลล์ Food Truck & SME” เมื่อวันที่ ๒๒ - ๒๖ ก.พ. ๖๖ ณ River Park ไอคอนสยาม เพื่อสนับสนุนธุรกิจ Food Truck ได้แสดงศักยภาพด้วยการจำหน่ายสินค้าและบริการจำนวน ๖๕ ร้าน รวมถึงการแสดงสินค้าชุมชนภายใต้การส่งเสริมของกรมจำนวน ๙ ร้าน โดยภายในงานมีสถาบันการเงินเข้าร่วมให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการเพื่อให้เข้าถึงแหล่งทุนด้วยหลักประกันทางธุรกิจ จำนวน ๕ ราย เพื่อแนะนำการพัฒนาต่อยอดธุรกิจ เช่น การขอสินเชื่อและการจัดทำแผนธุรกิจ เป็นต้น มีผู้เข้าร่วมงานซึ่งมีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติกว่า ๕,๐๐๐ ราย และมีผู้ได้รับความรู้ <u>๕๔๕</u> ราย <p>๒) ส่งเสริมธุรกิจฟู้ดทรัคเข้าถึงแหล่งทุน เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาด และการเข้าถึงแหล่งทุน โดยเชิญสถาบันการเงินเข้าร่วมให้คำปรึกษาแนะนำ การเข้าถึงแหล่งทุน ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค โดยดำเนินการดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดกิจกรรมส่งเสริมฟู้ดทรัคครั้งที่ ๑ ณ ริมเขื่อนศาลเจ้าพ่อหลักเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร มีผู้เข้าร่วม <u>๙๔</u> ราย - จัดกิจกรรมจำหน่ายสินค้าและส่งเสริมธุรกิจฟู้ดทรัคเข้าถึงแหล่งทุน “อร้อยกู๊ด ฟู้ดทรัค” ศูนย์ประชุมและอาคารจอดรถรถมทิตลสิททาการ มหาวิทยาลัยมหิตล วิทยาเขตศาลายา จ.นครปฐม มีผู้เข้าร่วม <u>๓๔๑</u> ราย - สัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตร “คาร์บอนเครดิต” เครื่องมือทางการเงินธุรกิจเพื่อสิ่งแวดล้อม เมื่อวันที่ ๑๐ พ.ค. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ <u>๗๘</u> ราย - อบรมหลักสูตร “เพิ่มศักยภาพ ผู้รับหลักประกัน” เพื่อเพิ่มศักยภาพผู้รับหลักประกันให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารสินเชื่อ 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๑,๔๙๖,๐๓๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๑,๕๒๔ ราย <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงาน</p> <p>ในภาพรวม ร้อยละ : ๑๒๗</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>การบริหารจัดการสัญญาหลักประกันทางธุรกิจ และการบังคับหลักประกัน เมื่อวันที่ ๓ เม.ย. ๖๖ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ <u>๑๖๔</u> ราย</p> <p>๓) ส่งเสริมการนำไม้ยืนต้นเป็นหลักประกันทางธุรกิจ</p> <p>- อบรมหลักสูตร “นำไม้ยืนต้นเป็นหลักประกันทางธุรกิจ” เพื่อส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกไม้ยืนต้น และมีความรู้ในการใช้ประโยชน์จากกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจในการขอสินเชื่อ จำนวน ๒ ครั้ง ณ จ.เพชรบุรี และ จ.ชัยนาท มีผู้ได้รับความรู้ <u>๒๖๒</u> ราย</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	

ชื่อโครงการ : สร้างโอกาสในการขายและการขยายตลาดของ SME

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๑. เพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce วัตถุประสงค์ : ๑) เพื่อสร้างและพัฒนาธุรกิจไทยในการใช้ e-Commerce เพิ่มช่องทางการตลาดสมัยใหม่ ๒) เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการไทยให้มีศักยภาพพร้อมแข่งขันในตลาดออนไลน์ ๓) เพื่อเพิ่มโอกาสและกระตุ้นการค้าออนไลน์ให้เกิดการขยายตัวให้ทันต่อเศรษฐกิจยุคดิจิทัล</p> <p>งบประมาณ : ๔,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด : เชิงปริมาณ : - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ จำนวน ๒,๓๐๐ ราย</p> <p>เชิงคุณภาพ : - ผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาเป็นนักการค้าออนไลน์มืออาชีพที่มีศักยภาพจำนวน ๒๘๐ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ไม่น้อยกว่า ๒๐๐ ล้านบาท</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย : - ผู้ประกอบการทั่วไป ผู้ประกอบธุรกิจ e-Commerce และผู้ประกอบการรุ่นใหม่</p> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ ๑) สร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการด้วย e-Commerce - ร่วมกับ TikTok เจ้าของแพลตฟอร์ม TikTok Shop พัฒนาทักษะองค์ความรู้ผ่านการจัดกิจกรรม" TikTok x DBD : ซ้อปได้ทุกถิ่น" โดยให้ความรู้ในการนำสินค้าขึ้นมาจากจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม TikTok Shop โดยผู้เข้าร่วมกิจกรรมจะได้รับสิทธิประโยชน์ อาทิ ฟรีค่าธรรมเนียมในการสมัครร้านค้า ค่าธรรมเนียมคอมมิชชั่น และมีสิทธิได้รับคัดเลือกให้เป็นสุดยอดธุรกิจท้องถิ่นบน TikTok Shop ซึ่งมีสิทธิพิเศษในการร่วม LIVE ขายสินค้าให้ถึงถิ่นกับครีเอเตอร์ชื่อดังจาก TikTok เป็นต้น ทั้งนี้ ได้จัดอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร "TikTok x DBD : ซ้อปได้ทุกถิ่น" เมื่อวันที่ ๑๑ ต.ค. ๖๕ ณ โรงแรม แกรนด์ ริชมอนด์ จ.นนทบุรี มีผู้ได้รับความรู้ <u>๑๓๔</u> ราย - จัดสัมมนาหลักสูตร “e-Commerce เศรษฐกิจทันสมัย เชื่อมการค้าโลกมุสลิมฮาลาล” เมื่อวันที่ ๒๐ พ.ย. ๖๕ ณ โรงแรมยะลาแกรนด์พาเลซ จ.ยะลา มีผู้ได้รับความรู้ <u>๓๘๗</u> ราย - จัดสัมมนา “Balanced e-Commerce พารธุรกิจของคุณขึ้นบนออนไลน์อย่างไรให้สามารถอยู่รอดทั้งออนไลน์และหน้าร้าน” เมื่อวันที่ ๓๑ มี.ค. ๖๖ ณ โรงแรม Holiday Inn พัทยา จ.ชลบุรี มีผู้ได้รับความรู้ <u>๑๐๐</u> ราย - จัดสัมมนา "เจาะลึกเทคนิคการทำการค้าออนไลน์" ในรูปแบบออนไลน์ จำนวน ๘ ครั้ง ระหว่างเดือนพ.ค. – มิ.ย. ๖๖ มีผู้ได้รับความรู้ <u>๙๘๓</u> ราย - จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร "สร้างยอดขายเน้นๆ ด้วย Content บน Tiktok" ณ โรงแรมวินทรี ซิตี้ รีสอร์ท จ.เชียงใหม่ มีผู้ได้รับความรู้ <u>๘๑</u> ราย - จัดอบรมหลักสูตร "ระเบิดยอด View Build ยอดขายด้วย Tiktok Shop" ณ โรงแรมวินทรี ซิตี้ รีสอร์ท จ.เชียงใหม่ มีผู้ได้รับความรู้ <u>๗๒</u> ราย - จัดอบรม "Workshop ครอบเครื่องเรื่องธุรกิจ - UP SKILL การตลาดดิจิทัล" ณ SCB Academy SCB Park Plaza มีผู้ได้รับความรู้ <u>๖๑</u> ราย</p>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๓,๖๗๗,๒๖๘.๙๔ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๒,๙๐๔ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๓๑๓.๘๙ ล้านบาท</p> <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๑๒๖</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>๒) สร้างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ Smart Trader</p> <p>- จัดประชุมร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรในการสร้างความร่วมมือในการพัฒนา Smart Trader Online ในรูปแบบออนไลน์ เมื่อวันที่ ๖ ก.พ. ๖๖ และ ๑๔ ก.พ. ๖๖ รวม ๒๔ หน่วยงาน ซึ่งจะช่วยในการประชาสัมพันธ์และดำเนินกิจกรรมในส่วนที่เกี่ยวข้อง และจัดอบรมหลักสูตร “นักการค้าออนไลน์มืออาชีพ Young Smart Trader Online” ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ จำนวน ๕ ครั้ง ผ่านระบบ Zoom เมื่อวันที่ ๑๐,๑๗,๒๔,๒๗ และ ๒๘ มี.ค. ๖๖ มีผู้ได้รับความรู้ ๑,๐๘๖ ราย โดยคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าสู่การบ่มเพาะเชิงปฏิบัติการ จำนวน ๓๐๒ ราย เพื่อจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตร “นักการค้าออนไลน์มืออาชีพ Young Smart Trader Online” ในรูปแบบออนไลน์ ณ อาคาร KX Knowledge Xchange กรุงเทพมหานคร คัดเลือกเหลือ ๙๐ ราย เพื่อจับคู่ระหว่างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ Smart Trader Online กับสินค้าที่มีศักยภาพ จำนวน ๘๔ รายการ เพื่อขึ้นขายบนแพลตฟอร์ม Lazada (landing page) มียอดขายรวม ๖๒,๒๖๑ บาท โดยจัดแถลงข่าวความสำเร็จของการดำเนินกิจกรรม และมอบรางวัลสุดยอดนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ Super Smart Trader Online เมื่อวันที่ ๔ ก.ย. ๖๖ ณ C-Asean รัชดา</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๒. สร้างชุมชนสู่ออนไลน์สร้างรายได้ธุรกิจ (Digital Village by DBD)</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑. เพื่อเพิ่มมูลค่าการตลาดออนไลน์ของชุมชนเป้าหมายทั่วประเทศให้สามารถพัฒนาและจำหน่ายสินค้าชุมชนให้เหมาะสมกับช่องทางการตลาดออนไลน์ยุคใหม่</p> <p>๒. เพื่อเป็นชุมชนต้นแบบความสำเร็จทั้งด้านอัตลักษณ์ วิถีชุมชน การตลาด และผลประกอบการ</p> <p>๓. เพื่อขยายโอกาสการตลาดให้ผู้ประกอบการชุมชนเข้มแข็ง แข่งขันได้และเติบโตอย่างยั่งยืน</p> <p>งบประมาณ : ๕,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการ ธุรกิจ จำนวน ๓๐๐ ราย <p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการหรือวิสาหกิจชุมชนกลุ่มที่ได้รับการบ่มเพาะพัฒนาสามารถเพิ่มช่องทางการค้าออนไลน์ จำนวน ๒๐๐ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ไม่น้อยกว่า ๕๔ ล้านบาท <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มผู้ประกอบการหรือวิสาหกิจชุมชน รวม ๒๐ ชุมชน โดยมีผู้ประกอบการได้รับการพัฒนา (ครอบคลุม ๔ ภูมิภาค <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) สร้างกลุ่มผู้ประกอบการชุมชนทั่วประเทศสู่การค้าออนไลน์</p> <ul style="list-style-type: none"> - บ่มเพาะพัฒนาเชิงปฏิบัติการนำสินค้าชุมชนเข้าสู่การค้าออนไลน์ เพื่อผลักดันสินค้าชุมชนเข้าสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีชื่อเสียง โดยจัดประชุมออนไลน์ ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร ๑๓ หน่วยงาน เพื่อสร้างความร่วมมือในการจัดกิจกรรม Digital Village by DBD โดยรับสมัครชุมชนกลุ่มเป้าหมาย และคัดเลือกชุมชนตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยมีคณะกรรมการผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้พิจารณาคัดเลือก จำนวน ๒๑ ชุมชน (๔ ภูมิภาค) โดยได้ลงพื้นที่เพื่อจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) ระหว่างเดือนเม.ย – พ.ค. ๖๖ ดังนี้ <p>๑) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านโพธิ์เมือง จ. อุบลราชธานี ๒) วิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมจากกกเหล่าพัฒนา จ. นครพนม ๓) วิสาหกิจชุมชนปันบุญ จ. กาฬสินธุ์ ๔) กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าร่มเย็น จ. ขอนแก่น ๕) วิสาหกิจชุมชนส่งเสริมอาชีพชุมชนเกาะกก จ.ระยอง ๖) แม่บ้านเกษตรบ้านคลองบ่อแสน จ.พังงา ๗) วิสาหกิจชุมชนผ้าทอนาหมื่นศรี จ.ตรัง ๘) วิสาหกิจแม่บ้านเกษตรบ้านบ่อใหม่ (โหนดทั้ง) จ.สงขลา ๙) กลุ่มมัธยมสตรีธรรมชาติด่านศรีวัง จ.นครศรีธรรมราช ๑๐) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรปลูกข้าวพื้นเมืองปลอดภัย จ.ยะลา ๑๑) วิสาหกิจชุมชนผ้าคลุมผมสตรีบ้านลาเวง จ.นราธิวาส ๑๒) กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านมอญ จ.นครสวรรค์ ๑๓) วิสาหกิจชุมชนอนุรักษ์พัฒนาและแปรรูปส้มโอสายพันธ์ทำฮอย จ.พิจิตร ๑๔) วิสาหกิจชุมชนงานไม้บ้านดอนมูล จ.แพร่ ๑๕) วิสาหกิจชุมชนโฮมฮักตาก จ.ตาก ๑๖) วิสาหกิจชุมชนผ้าชีโบริสีธรรมชาติแม่อิง จ.พะเยา ๑๗) วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญ จ. เชียงราย ๑๘) บ้านเจริญสุข (ผ้าภูอัคนี) จ.บุรีรัมย์ ๑๙) วิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตไม้ผลเพื่อส่งออกแปรรูปบ้านคลองชล จ.สระแก้ว ๒๐) วิสาหกิจชุมชนท่ากระพี เกษตรปลอดภัย จ.สุพรรณบุรี และ ๒๑) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มท่องเที่ยวโดยชุมชนเกษตรสร้างสรรค์สมหวังที่วังยาง จ.สุพรรณบุรี โดยมีผู้ได้รับความรู้ ๓๖๒ ราย</p>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๕,๒๔๓,๒๘๒.๓๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๓๖๒ ราย - ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๙๗.๗๔ ล้านบาท <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงาน</p> <p>ในภาพรวม ร้อยละ : ๑๒๐</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>๒) สร้างการรับรู้และส่งเสริมการตลาดออนไลน์ให้แก่ชุมชน โดยการสร้างเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ (Content Marketing และ Storytelling) ในรูปแบบรูปภาพ วีดีโอ เพื่อสร้างการรับรู้การจัดกิจกรรมและส่งเสริมการตลาดให้กับสินค้าของแต่ละชุมชน ซึ่งได้เผยแพร่ทางช่องทาง facebook fanpage : Digitalvillagebydbd และช่องทาง Youtube.com/channel/Digitalvillagebydbd รวมทั้งให้ Influencer ที่มีชื่อเสียงนำเสนอชุมชนและรีวิวผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยการไลฟ์สด</p> <p>๓) นำเสนอธุรกิจ Event Campaign เพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาดออนไลน์ ส่งเสริมการขายในรูปแบบ Omni Channel เชื่อมโยงผสมผสาน Online รวมทั้งเชื่อมโยงสร้างโอกาสทางการตลาดให้กับผู้ประกอบการ สินค้าชุมชนกับ Platform Online และผู้ประกอบการ Trader Online ที่มีความต้องการสินค้าชุมชนไปจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ โดยภายในงาน มีการจัดแสดงผลสำเร็จของกิจกรรมและต้นแบบชุมชนที่ประสบความสำเร็จ (Showcase Success Online) จัดกิจกรรมกระตุ้นการขายให้กับสินค้าชุมชน ที่ผ่านการพัฒนา ๒๑ ชุมชน มีสินค้ากว่า ๑๐๐ ผลิตภัณฑ์ ขายผ่านแพลตฟอร์ม LAZADA ระหว่างวันที่ ๒๘ ก.ค. - ๔ ส.ค. ๖๖ มียอดผู้เข้าชมร้านค้ากว่า ๒๐,๑๖๒ ราย และมีมูลค่าการค้า ๒๕๐,๐๐๐ บาท และจัดงานแถลงข่าวความสำเร็จ “Digital Village Success Sharing : เล่าขานความสำเร็จชุมชน Digital” ณ AUBE ราชพฤกษ์ และผ่าน Facebook Live</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม - ๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี ๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	

แผนงานยุทธศาสตร์ : เพื่อสนับสนุนยุทธศาสตร์ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน

ชื่อโครงการ : เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๑. พัฒนาระบบจดทะเบียนนิติบุคคลรองรับการให้บริการข้อมูลดิจิทัล</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) เพื่อพัฒนาระบบจดทะเบียนนิติบุคคลทางอิเล็กทรอนิกส์ e-Registration และ ช่องทาง Walk-In รองรับการให้บริการข้อมูลดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพตามรูปแบบและวิธีการที่กำหนด</p> <p>๒) เพื่อพัฒนาระบบจดทะเบียนนิติบุคคลให้ผู้ประกอบการสามารถกรอกข้อมูลการจดทะเบียนผ่านระบบ (e-Form) และระบบสามารถนำเข้าข้อมูลการจดทะเบียนได้ทันทีที่รับจดทะเบียน โดยไม่ต้องมีเจ้าหน้าที่บันทึกข้อมูล</p> <p>งบประมาณ : ๖๒,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ระบบจดทะเบียนนิติบุคคลรองรับการให้บริการข้อมูล Digital จำนวน ๑ ระบบ <p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีระบบจดทะเบียนนิติบุคคลให้บริการข้อมูล Digital โดยสมบูรณ์ สามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วมีความครบถ้วน ถูกต้อง เป็นที่น่าเชื่อถือ และสามารถรองรับการตรวจสอบหรือการยืนยันตัวตนของนิติบุคคลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการบริหารจัดการและให้บริการต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ - การจดทะเบียนนิติบุคคลผ่านช่องทาง walk in ผู้ประกอบการสามารถกรอกข้อมูลการจดทะเบียนผ่านระบบ โดยระบบ 	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) - จัดทำสรุปความต้องการของระบบ (Software Requirement Specification : SRS) โดยเป็นการสำรวจความต้องการในการใช้งานและวิเคราะห์ ออกแบบระบบและโครงสร้างฐานข้อมูล รวมทั้งพัฒนาระบบให้สอดคล้องกับการใช้งานของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า - จัดทำเอกสารแสดงหน้าจอกำหนดการทำงานของระบบต้นแบบ (Prototype) และเอกสารวิเคราะห์และออกแบบระบบ (Software Design Specification : SDS) - จัดหาและส่งมอบชุดเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายและอุปกรณ์โปรแกรม (Software) พร้อมลิขสิทธิ์การใช้งาน และติดตั้งบนเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย ติดตั้งชุดเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย และอุปกรณ์ซอฟต์แวร์ กำหนดค่าการทำงานของระบบ (Configuration) พร้อมทั้งจัดทำป้ายแสดงชื่อตำแหน่ง (Label) ของชุดเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายและสายสัญญาณให้ครบถ้วน - จัดทำระบบจดทะเบียนนิติบุคคล walk-in ระบบบริหารจัดการผู้ใช้งาน และระบบบริหารจัดการสิทธิ์ (Single Sign-on) - อยู่ระหว่างดำเนินงานงวดที่ ๕ พัฒนาโปรแกรม จัดทำ และติดตั้งระบบงาน รวมทั้งทดสอบระบบงานที่พัฒนาแบบ Unit Test และ System Integration Test (SIT) รวมทั้งจัดเตรียมชุดข้อมูลที่ใช้ทดสอบและขั้นตอนการทดสอบระบบงานที่พัฒนา (Test Cases and Test Procedures) โดยทดสอบระบบงานที่พัฒนาแบบ User Acceptance Test (UAT) กับเจ้าหน้าที่ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีกำหนดส่งมอบงานในวันที่ ๔ พ.ย. ๖๖ 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๖๐,๙๒๐,๐๐๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ระบบจดทะเบียนนิติบุคคลรองรับการให้บริการข้อมูล Digital จำนวน - ระบบ <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๗๕</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>สามารถนำเข้าสู่ข้อมูลได้ทันทีที่รับจดทะเบียน โดยไม่ต้องมีเจ้าหน้าที่บันทึกข้อมูล ลดความผิดพลาดในการบันทึกข้อมูลของเจ้าหน้าที่ และลดระยะเวลาในการให้บริการ</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนห้างหุ้นส่วนและบริษัทจำกัด และประชาชนทั่วไป <p>พื้นที่ดำเนินงาน : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์</p>	<p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๒. พัฒนาระบบการออกใบอนุญาต/หนังสือรับรองการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวทางอิเล็กทรอนิกส์อย่างเต็มรูปแบบ</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>๑) เพื่อพัฒนาการบริการภาครัฐ โดยปรับปรุงขั้นตอนการให้บริการที่ทันสมัยโดยใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือสนับสนุนในการดำเนินการอันก่อให้เกิดความสะดวก รวดเร็ว และทันสมัย ทำให้มีความปลอดภัย เชื่อถือได้ข้อมูลมีความถูกต้องแม่นยำ</p> <p>๒) เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า อันเป็นการเพิ่มขีดความสามารถของกรมไปสู่การเป็นองค์กรอิเล็กทรอนิกส์ในอนาคต</p> <p>๓) เพื่อลดระยะเวลาดำเนินงาน และความซ้ำซ้อนของระบบฐานข้อมูล</p> <p>๔) เพื่ออำนวยความสะดวกต่อนักลงทุนและยกระดับให้เป็นประเทศที่ง่ายต่อการทำธุรกิจ (Ease of Doing Business)</p> <p>งบประมาณ : ๒๒,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ระบบการให้บริการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน ๑ ระบบ 	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) - จัดทำสรุปความต้องการของระบบ (Software Requirement Specification : SRS) เช่น ระบบสารสนเทศและซอฟต์แวร์ และคุณลักษณะของระบบสารสนเทศ - จัดทำระบบต้นแบบ (Prototype) และส่งมอบชุดหน่วยความจำ (RAM) และหน่วยจัดเก็บข้อมูล (Hard Disk) ประกอบด้วย เอกสารวิเคราะห์และออกแบบระบบ หน้าจอการทำงานของระบบต้นแบบ (Prototype) ชุดหน่วยความจำ (RAM) และหน่วยจัดเก็บข้อมูล (Hard Disk) - ติดตั้งชุดหน่วยความจำ (RAM) และหน่วยจัดเก็บข้อมูล (Hard Disk) บนเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายที่กรมกำหนด พร้อมเอกสารหลักฐานการติดตั้ง จัดหาโปรแกรม (Software) พร้อมลิขสิทธิ์การใช้งาน บนเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายสำหรับบริหารจัดการฐานข้อมูล พร้อมเอกสารหลักฐานการติดตั้ง และลิขสิทธิ์พัฒนาระบบจัดเก็บข้อมูลการขอใบอนุญาต/หนังสือรับรองการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว (Walk-in) ที่ออกแบบไว้ - โอนย้ายฐานข้อมูล (Migrate) ทั้งหมดจากระบบงานเดิมไปยังฐานข้อมูลระบบงานที่พัฒนาใหม่ ติดตั้งระบบงานที่พัฒนาและเชื่อมโยงฐานข้อมูล (Synchronize) ทดสอบประสิทธิภาพ (Performance Test) 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๒๑,๖๙๐,๐๐๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - เว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สำหรับบริการประชาชน จำนวน ๑ ระบบ <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม ร้อยละ : ๑๐๐</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - สามารถอำนวยความสะดวกและลดต้นทุนให้กับนักลงทุนต่างชาติในการขอรับบริการ ณ จุดเดียว - สามารถลดระยะเวลาดำเนินงานของนายทะเบียน ลดความซ้ำซ้อนของระบบฐานข้อมูล - สามารถเข้าถึงข้อมูลเพื่อกำกับ ตรวจสอบการปฏิบัติตามกฎหมายของนิติบุคคลต่างด้าว - นักลงทุนต่างชาติหรือบุคคลทั่วไปสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวก รวดเร็ว <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - นักลงทุนต่างชาติที่ประกอบธุรกิจภายใต้กฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว <p>พื้นที่ดำเนินงาน : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์</p>	<p>ทดสอบการเจาะระบบ (Penetration Test) ทดสอบการสแกนช่องโหว่ (Vulnerability Assessment)</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำหลักฐานการติดตั้งระบบงาน การทดสอบระบบงานแบบ System Integration Test (SIT) และระบบงานแบบ User Acceptance Test (UAT) การโอนย้ายฐานข้อมูล (Migrate) การติดตั้งระบบงานที่พัฒนาและเชื่อมโยงฐานข้อมูล (Synchronize) ให้ตรงกันระหว่างศูนย์คอมพิวเตอร์หลัก (DC) กับศูนย์คอมพิวเตอร์สำรองของกรม (DR-Site) การทดสอบประสิทธิภาพ (Performance Test) การทดสอบการเจาะระบบ (Penetration Test) และการสแกนช่องโหว่ (Vulnerability Assessment) ของระบบ - จัดทำคู่มือการใช้งานในรูปแบบเล่มรายงาน และไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ (Soft file) คู่มือสื่อการเรียนการสอนในรูปแบบ Multimedia หลักฐานการจัดฝึกอบรม เอกสารสรุปความต้องการของระบบฉบับสมบูรณ์ Source Code ของระบบงานที่พัฒนา <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	
<p>๓. พัฒนาระบบเทคโนโลยีดิจิทัลการตรวจสอบภายใน</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑) การวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูลที่เป็นตัวเลขและไม่เป็นตัวเลข วิเคราะห์ข้อมูลออกเป็นรายงานในแต่ละกิจกรรมของการตรวจสอบทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ๒) การปฏิบัติงานเป็นไปตามที่กฎหมายและระเบียบกำหนด มีความครบถ้วนถูกต้อง ๓) ผู้ตรวจสอบภายในสามารถเข้าถึงจุดควบคุมต่างๆ ในกระบวนการปฏิบัติงานได้มากขึ้น 	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) - จัดทำสรุปความต้องการของระบบ (Software Requirement Specification: SRS) การวิเคราะห์และออกแบบระบบ (Software Design Specification) - พัฒนาและติดตั้งระบบงานที่ออกแบบไว้ ทดสอบระบบงานที่พัฒนาแบบ System Integration Test (SIT) เตรียมชุดข้อมูลที่ใช้ทดสอบและขั้นตอนการทดสอบระบบงานที่พัฒนา (Test Cases and Test Procedures) ทดสอบระบบงานที่พัฒนาแบบ User Acceptance (UAT) กับเจ้าหน้าที่ของกรมที่เกี่ยวข้อง 	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๒,๔๙๕,๐๐๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ระบบเทคโนโลยีดิจิทัลการตรวจสอบภายใน จำนวน ๑ ระบบ <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงาน ในภาพรวม ร้อยละ : ๑๐๐</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>๔) ลดระยะเวลาในการปฏิบัติงาน รวมถึงการติดตามผลการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องของเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงาน รวมถึงการติดตามการดำเนินการตามข้อสั่งการของหัวหน้าส่วนราชการได้อย่างทันท่วงที</p> <p>๕) ประหยัดงบประมาณและระยะเวลาในการลงพื้นที่ตรวจ และลดการใช้กระดาษที่เกี่ยวข้องกับงานตรวจสอบ สามารถติดตามความก้าวหน้าในแต่ละขั้นตอนการปฏิบัติงานตรวจสอบ ตลอดจนค้นหาข้อมูล เอกสารต่างๆ ในระบบได้สะดวก รวดเร็วมากยิ่งขึ้น</p> <p>๖) รายงานผลการตรวจสอบภายใน นำไปใช้ในการบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>งบประมาณ : ๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>เชิงปริมาณ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ระบบเทคโนโลยีดิจิทัลการตรวจสอบภายใน จำนวน ๑ ระบบ <p>เชิงคุณภาพ :</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีระบบที่สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการตรวจสอบภายใน การปรับปรุงความเพียงพอและควมมีประสิทธิภาพของระบบ การบริหารความเสี่ยง ระบบการควบคุม และระบบการกำกับดูแลองค์กรที่ดี เพื่อใช้ตรวจสอบระบบงานทางอิเล็กทรอนิกส์ของกรมได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๙๐ <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๖</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และสำนักงานพาณิชย์จังหวัด <p>พื้นที่ดำเนินงาน : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p>	<p>- ติดตั้งระบบงานที่พัฒนาในชุดเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายเสมือน (VM) ของกรมสำหรับใช้งานจริง (Production) อบรมบุคลากรในหลักสูตรต่างๆ จัดทำคู่มือการใช้งานสำหรับผู้ใช้งาน (User Manual) และจัดทำคู่มือการใช้งานสำหรับผู้ดูแลระบบ (Admin Manual) โดยบริษัทฯ ส่งมอบงานเมื่อวันที่ ๗ ส.ค. ๖๖ และคณะกรรมการตรวจรับงานแล้ว</p> <p>๒. ผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานที่เห็นผลเป็นรูปธรรม -</p> <p>๓. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข ไม่มี</p> <p>๔. ข้อเสนอแนะ ไม่มี</p>	