

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย  
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีงานก่อสร้าง

|                                                           |                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. ชื่อโครงการ....                                        | จ้างจัดกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัลเพื่อการสร้างรายได้ และจัดกิจกรรม Business Pitching พร้อมส่งเสริมทางการตลาดให้แก่ชุมชน และจัดทำข้อมูลศักยภาพชุมชน (Community Profile) เพื่อการต่อยอด..... |
| 2. หน่วยงานเจ้าของโครงการ .....                           | สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์.....                                                                                                                                                   |
| 3. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร .....                    | 10,000,000.00.....บาท                                                                                                                                                                        |
| 4. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ .....       | 1 ตุลาคม 2569 เป็นเงิน                                                                                                                                                                       |
| .....                                                     | 9,999,923.00.....บาท                                                                                                                                                                         |
| ราคา/หน่วย (ถ้ามี) .....                                  | บาท                                                                                                                                                                                          |
| 5. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)                    |                                                                                                                                                                                              |
| 5.1 ....บริษัท แอสเซเบิลมี จำกัด.....                     |                                                                                                                                                                                              |
| 5.2 ....บริษัท โอเม ทริปเปิ้ล จำกัด.....                  |                                                                                                                                                                                              |
| 5.3 ....บริษัท แพนเดมิก จำกัด.....                        |                                                                                                                                                                                              |
| 6. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน |                                                                                                                                                                                              |
| 6.1 ....นางสาวปวีตรา ฤกษ์งาม.....                         |                                                                                                                                                                                              |
| 6.2 ....นายจิรายุทธ์ กุลพฤกษ์.....                        |                                                                                                                                                                                              |
| 6.3 ....นางสาวมานิตา บุญยี่ด.....                         |                                                                                                                                                                                              |
| 6.4 .....                                                 |                                                                                                                                                                                              |

|                                                                                   |                                         |                                                                                                                                                                                          |             |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------|
|  | ขอบเขตของงาน (Terms of Reference : TOR) |                                                                                                                                                                                          | จำนวน       | ๑๙ หน้า |
|                                                                                   | เรื่อง                                  | จ้างจัดกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัลเพื่อการสร้างรายได้ และจัดกิจกรรม Business Pitching พร้อมส่งเสริมทางการตลาดให้แก่ชุมชน และจัดทำข้อมูล ศักยภาพชุมชน (Community Profile) เพื่อการต่อยอด |             |         |
|                                                                                   | จัดทำโดย                                | ฝ่ายพัฒนาศักยภาพด้านธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์                                                                                                                                             | วันที่จัดทำ | ก.ย. ๖๙ |

## ๑. ความเป็นมา

ด้วย สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ สพรอ. มีภารกิจในการส่งเสริมและสนับสนุน การพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ โดยมุ่งส่งเสริมให้ประชาชน ผู้ประกอบการ และชุมชน สามารถนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการประกอบอาชีพ การดำเนินธุรกิจ การตลาด และการสร้างรายได้ ตลอดจนพัฒนาทักษะดิจิทัลให้สามารถใช้เทคโนโลยีได้อย่างสร้างสรรค์ ปลอดภัย และ รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ การพัฒนากำลังคนด้านดิจิทัลเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์สำคัญที่กำหนดไว้ในแผน ยุทธศาสตร์เกี่ยวกับธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ ปี ๒๕๖๖-๒๕๗๐ และแผนยุทธศาสตร์ของ สพรอ. ปี ๒๕๖๖-๒๕๗๐ โดยมุ่งเน้นกลุ่มชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการในชุมชน กลุ่มคนรุ่นใหม่ (New Generation) และประชาชนที่สนใจ

ที่ผ่านมา สพรอ. ได้ดำเนินการพัฒนากำลังคนด้านดิจิทัลมากกว่า ๕,๐๐๐ ราย และดำเนินงานร่วมกับ ชุมชนมากกว่า ๘๐๐ ชุมชน โดยมุ่งเน้นการต่อยอดองค์ความรู้ การขยายพื้นที่ และการบูรณาการความร่วมมือ กับหน่วยงานเครือข่ายทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และหน่วยงานในพื้นที่ เพื่อส่งเสริมให้ชุมชนและผู้ประกอบการ สามารถนำเทคโนโลยีดิจิทัลไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจและสร้างรายได้

จากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน ส่งผลให้รูปแบบการดำเนิน ธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะการขยายตัวของการค้าผ่านช่องทางออนไลน์และการนำ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการกระบวนการดำเนินธุรกิจ ชุมชนและผู้ประกอบการในพื้นที่จึงจำเป็นต้องมีทั้งความรู้ ทักษะ และความสามารถในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีให้เหมาะสมกับบริบทของตนเอง ตั้งแต่การพัฒนา ผลิตภัณฑ์และมาตรฐานสินค้า การจัดทำแผนธุรกิจ การใช้เครื่องมือดิจิทัล การสร้างเนื้อหาและการตลาด ออนไลน์ ตลอดจนการเลือกใช้ช่องทาง Social Commerce, e-Marketplace และช่องทางออนไลน์อื่นที่ เหมาะสม เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงผู้บริโภคและสร้างรายได้อย่างเป็นรูปธรรม

อย่างไรก็ตาม การส่งเสริมให้ชุมชนสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จำเป็นต้องพิจารณามากกว่าการ เพิ่มทักษะหรือการเปิดช่องทางการขายออนไลน์ โดยต้องเข้าใจบริบท ศักยภาพ จุดเด่น อัตลักษณ์ ความพร้อม

ด้านดิจิทัล ตลอดจนข้อจำกัดและช่องว่างในการพัฒนาของแต่ละชุมชน ดังนั้น การจัดทำข้อมูลและวิเคราะห์ศักยภาพชุมชน (Community Profile) จึงเป็นกลไกสำคัญในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของชุมชน เพื่อให้สามารถประเมินระดับศักยภาพและความพร้อม ระบุประเด็นหรือช่องว่าง (Gap) ที่ควรได้รับการพัฒนา และนำข้อมูลดังกล่าวไปกำหนดแนวทางการพัฒนาที่เหมาะสมกับบริบทของแต่ละชุมชน รวมถึงการนำเทคโนโลยี เครื่องมือ และแพลตฟอร์มดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ เพื่อให้เกิดการยกระดับศักยภาพและการเปลี่ยนแปลงของชุมชนอย่างเป็นรูปธรรม

นอกจากนี้ การยกระดับชุมชนและผู้ประกอบการให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน จำเป็นต้องมีองค์ประกอบสนับสนุนที่มากกว่าความรู้และทักษะด้านดิจิทัล โดยเฉพาะการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการต่อยอดและขยายกิจการ ดังนั้น ในการดำเนินงานปีนี้จะมุ่งเพิ่มการบูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานและภาคีเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนทางการเงิน เพื่อส่งเสริมให้ชุมชนและผู้ประกอบการที่มีศักยภาพได้รับความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมด้านการเงิน การจัดทำข้อมูลและเอกสารประกอบการขอรับการสนับสนุนหรือขอสินเชื่อ ตลอดจนสามารถเชื่อมโยงไปสู่แหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับความต้องการและศักยภาพของแต่ละชุมชน อันจะช่วยเพิ่มโอกาสในการนำเงินทุนไปใช้ต่อยอดการผลิต การตลาด และการขยายธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินงานสอดคล้องกับภารกิจของ สพอ. และสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของบริบททางเศรษฐกิจและเทคโนโลยี จึงมุ่งดำเนินการพัฒนาศักยภาพชุมชนและผู้ประกอบการชุมชนอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่การพัฒนาความรู้และทักษะด้านดิจิทัล การพัฒนารูปแบบการดำเนินธุรกิจและแผนธุรกิจผ่านกิจกรรม Business Pitching การส่งเสริมช่องทางการตลาดออนไลน์และการสร้างยอดขาย การจัดทำ Community Profile เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลในการวิเคราะห์และกำหนดแนวทางการพัฒนารายชุมชน ตลอดจนการผลักดันให้เกิดการ Transformation และเชื่อมโยงชุมชนที่มีความพร้อมไปสู่โอกาสด้านแหล่งเงินทุน โดยบูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคีเครือข่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ชุมชนสามารถนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน สร้างรายได้ และเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

## ๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อพัฒนาศักยภาพของชุมชนและผู้ประกอบการชุมชนในด้านเศรษฐกิจดิจิทัล โดยการส่งเสริมให้มีความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสร้างมาตรฐานสินค้า การใช้แพลตฟอร์มธุรกิจดิจิทัล รวมถึงการตระหนักรู้ในการใช้อินเทอร์เน็ต

๒.๒ เพื่อพัฒนารูปแบบการทำธุรกิจชุมชนด้วยแผนธุรกิจผ่านกิจกรรม Business Pitching โดยการส่งเสริมให้ชุมชนและผู้ประกอบการในชุมชนมีโอกาสดำเนินแผนธุรกิจ พร้อมทั้งเข้าร่วมการแข่งขัน Business Pitching ทั้งในระดับภูมิภาคและระดับประเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาด

๒.๓ เพื่อส่งเสริมช่องทางการตลาดออนไลน์ของสินค้าชุมชน จากการคัดเลือก พัฒนา และประชาสัมพันธ์สินค้าของชุมชนผ่านสื่อออนไลน์หลากหลายช่องทาง ทั้ง Social Commerce, e-Marketplace และสื่อประชาสัมพันธ์อื่น ๆ

๒.๔ เพื่อส่งเสริมการเพิ่มยอดขายสินค้าชุมชนผ่านช่องทางออนไลน์อย่างเป็นรูปธรรม มุ่งผลักดันให้เกิดยอดขายเพิ่มขึ้นจากการดำเนินโครงการ

๒.๕ เพื่อจัดทำข้อมูลและวิเคราะห์ศักยภาพของชุมชน (Community Profile) เพื่อประเมินบริบทศักยภาพ ความพร้อม และช่องว่างในการพัฒนาของชุมชน และนำข้อมูลดังกล่าวไปใช้เป็นฐานในการกำหนดแนวทางการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและเครื่องมือดิจิทัล เพื่อยกระดับศักยภาพและขีดความสามารถของชุมชนอย่างเป็นรูปธรรม

### ๓. คุณสมบัติผู้เสนอราคา

- ๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๓.๔ บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างทำงานที่จ้างในครั้งนี้อย่างน้อย ๑ ปี
- ๓.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวเนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- ๓.๖ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการ ผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- ๓.๗ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- ๓.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ สพอ. ณ วันยื่นข้อเสนอ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการยื่นข้อเสนอครั้งนี้

๓.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

๓.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๓.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นรายการแสดงการเปรียบเทียบรายละเอียดขอบเขตของงานที่ สพอ. ต้องการ กับรายละเอียดขอบเขตของงานที่เสนอว่าตรงกันหรือไม่ หากรายละเอียดขอบเขตของงานในเอกสารขัดแย้งกันเอง สพอ. ขอสงวนสิทธิ์ที่จะพิจารณาในส่วนที่เป็นประโยชน์สูงสุดแก่ สพอ.

#### **๔. ขอบเขตของงาน**

ผู้รับจ้างต้องดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงานที่ สพอ. กำหนด ดังนี้

**๔.๑ จัดทำแผนการดำเนินกิจกรรมตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน** เช่น กิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล กิจกรรมการแข่งขัน Business Pitching การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ กิจกรรมทางการตลาด เพื่อส่งเสริมช่องทางการตลาดออนไลน์ให้กับสินค้าชุมชน และการจัดทำข้อมูลศักยภาพชุมชน (Community Profile) โดยนำเสนอกรอบแนวคิดที่นำไปสู่การกำหนดรายละเอียดและรูปแบบกิจกรรมต่าง ๆ ตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน รวมถึง Theme หรือ Mood & Tone กระบวนการสื่อสาร Key Message ของงาน ช่องทางในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ทีมปฏิบัติงาน รวมทั้งขั้นตอนการดำเนินงาน สิ่งส่งมอบ และระยะเวลาที่ครอบคลุมทุกกิจกรรมของโครงการ โดยนำเสนอในรูปแบบของแผนภาพขั้นตอนการปฏิบัติงาน และคำอธิบายรายละเอียด พร้อมปฏิทินกิจกรรมการทำงาน และระยะเวลาในการดำเนินการที่ชัดเจน โดยเสนอให้ สพอ. พิจารณาเห็นชอบก่อนเริ่มดำเนินการ

**๔.๒ การลงพื้นที่ติดตามผลและจัดเก็บข้อมูลชุมชน** โดยดำเนินการลงพื้นที่เพื่อติดตามผลการดำเนินงานของชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรมที่ผ่านมา ไม่น้อยกว่า ๓ (สาม) ชุมชน โดยคัดเลือกชุมชนที่มีศักยภาพ และมีผลการดำเนินงานที่โดดเด่น เพื่อจัดเก็บข้อมูล ภาพถ่าย และสื่อวีดิทัศน์สำหรับนำไปเผยแพร่ประชาสัมพันธ์

**๔.๓ จัดกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัลให้กับชุมชน** ครอบคลุมใน ๔ (สี่) ภูมิภาคของประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

**๔.๓.๑ จัดทำชุดเนื้อหาสำหรับนำมาใช้กับกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัลให้กับชุมชน** จำนวน ๑ (หนึ่ง) ชุดเนื้อหาที่มีความเหมาะสม สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายพร้อมสื่อประกอบ โดยเนื้อหาต้องจัดทำให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ทำการศึกษาข้อมูลการดำเนินงานของกิจกรรมที่ผ่านมา นำมาวิเคราะห์และ

สรุปผล เพื่อนำมาพัฒนาเป็นเนื้อหาให้เหมาะสมกับการดำเนินกิจกรรมในปีนี้ ทั้งนี้ เนื้อหาต้องให้ สพอ. พิจารณาเห็นชอบก่อนเริ่มดำเนินการ

**๔.๓.๒ จัดทำแบบฟอร์มและเอกสารที่เกี่ยวข้อง** เพื่อสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน ให้มีความครบถ้วน เหมาะสม และสอดคล้องกับกิจกรรม

**๔.๓.๓ ออกแบบรูปแบบของกิจกรรม** สำหรับการดำเนินงาน ให้กับกลุ่มคนและชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล รวมถึงการจัดกิจกรรมการแข่งขัน Business Pitching ในรอบภูมิภาค (Local Pitching) สามารถรองรับการจัดในรูปแบบผสมผสาน Hybrid และรอบ Final Pitching รวมถึงกิจกรรมทางการตลาด เพื่อส่งเสริมช่องทางการตลาดออนไลน์ให้กับสินค้าชุมชน อีกทั้งการจัดทำข้อมูลศักยภาพชุมชน (Community Profile) โดยนำเสนอ สพอ. พิจารณารูปแบบของกิจกรรมก่อนดำเนินการ

**๔.๓.๔ จัดทำหลักเกณฑ์การคัดเลือก ประชาสัมพันธ์ ดำเนินการรับสมัครและคัดเลือก** ผู้เข้าร่วมโครงการ โดยมีดำเนินการอย่างน้อย ดังนี้

(๑) ดำเนินการจัดทำหลักเกณฑ์การคัดเลือกชุมชน วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการในชุมชน โดยสามารถอ้างอิงหลักเกณฑ์ที่ สพอ. ได้เคยดำเนินการในปีที่ผ่านมา แล้วนำมาพัฒนาให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน และกลุ่มเป้าหมาย

(๒) ดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ (ออนไลน์หรือออฟไลน์) พร้อมรับสมัครและคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย ให้ครอบคลุมพื้นที่ ๔ ภูมิภาคของประเทศ โดยกลุ่มเป้าหมาย เป็นชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการในชุมชนที่อยู่ภายใต้เครือข่ายความร่วมมือของ สพอ. เช่น มูลนิธิอาสาเพื่อนพึ่ง (ภาฯ) ยามยาม สภาเกษตรกรไทย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เป็นต้น หรือกลุ่มชุมชนผู้สนใจสมัครเข้ากิจกรรม

(๓) ดำเนินการคัดเลือกชุมชนเข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๒๐ (หนึ่งร้อยยี่สิบ) ชุมชน และมีจำนวนกลุ่มเป้าหมายไม่น้อยกว่า ๒๔๐ (สองร้อยสี่สิบ) คน

ทั้งนี้ หลักเกณฑ์การคัดเลือก รูปแบบการประชาสัมพันธ์ จะต้องผ่านความเห็นชอบจาก สพอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ

**๔.๓.๕ จัดกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัลให้กับชุมชน** ครอบคลุมใน ๔ (สี่) ภูมิภาค โดยมีรายละเอียดดังนี้

(๑) จัดกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล สำหรับกลุ่มชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการในชุมชน และคนที่สนใจ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๒๐ (หนึ่งร้อยยี่สิบ) ชุมชน และมีจำนวนกลุ่มเป้าหมายไม่น้อยกว่า ๒๔๐ (สองร้อยสี่สิบ) คน พร้อมทำการประเมินผล โดยทำการประเมินความรู้ความ

เข้าใจของผู้เข้าอบรมทั้งก่อนและหลังการจัดกิจกรรม ประเมินผลความพึงพอใจ พร้อมวิเคราะห์และสรุปผลการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งนี้การจัดกิจกรรมกำหนดให้จัดกิจกรรมในรูปแบบไฮบริด (Hybird) ไม่น้อยกว่า ๒ (สอง) วัน

(๒) จัดให้มีวิทยากรสำหรับสนับสนุนการเผยแพร่เนื้อหาและกิจกรรม ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่มีความรู้ ความสามารถ พร้อมทั้งเจ้าหน้าที่ประสานงานในการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานตลอดทั้งกิจกรรมให้เป็นไปอย่างเรียบร้อย โดยจะต้องนำเสนอรายชื่อวิทยากรต่อ สพธอ. พิจารณาก่อนการดำเนินงาน ทั้งนี้ แบบประเมินความรู้ก่อนและหลังการอบรม (Pre-Test และ Post-Test) แบบประเมินความพึงพอใจ จะต้องผ่านความเห็นชอบของ สพธอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ

**๔.๔ จัดกิจกรรมการแข่งขัน Business Pitching** เพื่อนำเสนอผลงานธุรกิจดิจิทัลคอมเมิร์ซของชุมชน โดยจัดทำเป็นทีม ทีมละไม่น้อยกว่า ๒ (สอง) คน ต่อ ๑ (หนึ่ง) ชุมชน ตามการพิจารณาเห็นชอบจากคณะกรรมการหรือ สพธอ. โดยแบ่งการแข่งขันเป็น ๓ (สาม) รอบ คือ (๑) รอบคัดเลือก คัดเหลือจำนวนไม่น้อยกว่า ๔๘ (สี่สิบแปด) ทีม เพื่อไปสู่การแข่งขันรอบรองชนะเลิศ (๒) รอบรองชนะเลิศ (Local Business Pitching) คัดเหลือจำนวน ๑๒ (สิบสอง) ทีม เพื่อนำไปสู่การแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศ (๓) รอบชิงชนะเลิศ (Final Business Pitching)

**๔.๔.๑ ออกแบบและจัดทำโจทย์สำหรับการแข่งขัน** ตั้งแต่รอบคัดเลือกจนถึงรอบ Final Business Pitching

**๔.๔.๒ คัดเลือกผู้เข้าแข่งขัน** โดยจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เชิญชวนผู้ที่ผ่านการเข้าร่วมกิจกรรมของโครงการมาแล้วเข้าร่วมการแข่งขัน

#### **๔.๔.๓ จัดกิจกรรมการแข่งขันรอบคัดเลือก**

(๑) จัดทำเกณฑ์การพิจารณา การให้คะแนน และจัดหากรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนไม่น้อยกว่า ๓ (สาม) คน ที่มีความเชี่ยวชาญด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือด้านการเขียนแผนธุรกิจหรือด้านการทำการตลาดออนไลน์หรือด้านการพัฒนาชุมชน ด้านสังคม เข้าร่วมเป็นกรรมการตัดสิน โดยเกณฑ์การพิจารณา เกณฑ์การให้คะแนน และรายชื่อของกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ต้องผ่านความเห็นชอบของ สพธอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าตอบแทนของคณะกรรมการฯ

(๒) คัดเหลือจำนวนไม่น้อยกว่า ๔๘ (สี่สิบแปด) ทีม เพื่อไปสู่การแข่งขันรอบรองชนะเลิศ (Local Business Pitching)

**๔.๔.๔ จัดกิจกรรมการแข่งขันรอบรองชนะเลิศ (Local Business Pitching)** ให้ครอบคลุม ๔ (สี่) ภูมิภาค โดยการจัดกิจกรรมต้องรองรับการจัดงานได้แบบออนไลน์และออนไลน์

(๑) จัดทำเกณฑ์การพิจารณา การให้คะแนน และจัดหากรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน ไม่น้อยกว่า ๕ (ห้า) คน ที่มีความเชี่ยวชาญด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือด้านการเขียนแผนธุรกิจหรือด้านการ ทำการตลาดออนไลน์หรือด้านการพัฒนาชุมชน ด้านสังคม เข้าร่วมเป็นกรรมการตัดสิน โดยเกณฑ์การ พิจารณา เกณฑ์การให้คะแนน และรายชื่อของกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ต้องผ่านความเห็นชอบของ สพอ. ก่อน เริ่มดำเนินการ และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าตอบแทนของคณะกรรมการฯ

(๒) จัดเตรียมสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมแข่งขัน ที่รองรับการจัดงานได้ทั้งแบบ ออนไลน์และออฟไลน์ รวมถึงการออกแบบ การตกแต่งสถานที่ที่จะใช้จัดงานพร้อมจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ เหมาะสมกับแต่ละรูปแบบของกิจกรรม เช่น คอมพิวเตอร์ ระบบเสียง ไมโครโฟน จอมอนิเตอร์ ระบบ อินเทอร์เน็ต ปลั๊กไฟ ป้ายชื่อ เครื่องเขียน หรือสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมเจ้าหน้าที่ ควบคุมระบบและอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ความพร้อมในการจัดกิจกรรม และสถานที่จัดงานจะต้องเดินทางเข้าถึง ได้โดยสะดวก

(๓) บริหารจัดการกิจกรรมการแข่งขันให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยรูปแบบให้มี ความคิดสร้างสรรค์ เหมาะสมและสอดคล้องกับแนวคิดในการจัดงาน และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่ เกิดขึ้นในการจัดเตรียมงาน การจัดงานทั้งหมด และกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

(๔) จัดหาพิธีกร เพื่อดำเนินกิจกรรมให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ (หนึ่ง) คน โดยนำเสนอให้ สพอ. พิจารณาก่อน

(๕) จัดหาเจ้าหน้าที่ประสานงาน ดูแลความเรียบร้อย และอำนวยความสะดวกในส่วน ของการกำกับกิจกรรมต่าง ๆ ที่จัดขึ้นภายในงาน ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยให้มีจำนวนเพียงพอและ เหมาะสม

(๖) จัดเตรียมเอกสาร ข้อมูลประกอบการจัดกิจกรรม แบบประเมินความคิดเห็นของ ผู้เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมดำเนินการประเมินผลการเข้าร่วมกิจกรรม และจัดเตรียมเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดกิจกรรม ตามความเหมาะสม

(๗) จัดกิจกรรมการแข่งขันรอบรองชนะเลิศ (Local Business Pitching) โดยประสานงาน เชิญทีมที่ผ่านการคัดเลือกในรอบคัดเลือก จำนวนไม่น้อยกว่า ๔๘ (สี่สิบแปด) ทีม เข้าร่วมการแข่งขันและทำการ คัดเหลือ ๑๒ (สิบสอง) ทีม

**๔.๔.๕ จัดกิจกรรมการแข่งขันรอบชิงชนะเลิศ (Final Business Pitching)** ที่ส่วนกลาง จำนวน ๑ (หนึ่ง) ครั้ง รองรับการจัดงานได้ทั้งแบบออนไลน์และออนไซต์ โดยผู้รับจ้างต้องดำเนินกิจกรรมการ แข่งขันรอบ Final Business Pitching ดังนี้

(๑) จัดทำเกณฑ์การพิจารณา การให้คะแนน และจัดหากรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน ไม่น้อยกว่า ๕ (ห้า) คน ที่มีความเชี่ยวชาญด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือด้านการเขียนแผนธุรกิจหรือด้านการ ทำการตลาดออนไลน์หรือด้านการพัฒนาชุมชน ด้านสังคม เข้าร่วมเป็นกรรมการตัดสิน โดยเกณฑ์การ พิจารณา เกณฑ์การให้คะแนน และรายชื่อของกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ต้องผ่านความเห็นชอบของ สฟธอ. ก่อน เริ่มดำเนินการ และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าตอบแทนของคณะกรรมการฯ

(๒) จัดเตรียมสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมแข่งขัน ที่รองรับการจัดงานได้ทั้งแบบ ออนไลน์และออนไซต์ รวมถึงการออกแบบ การตกแต่งสถานที่ที่จะใช้จัดงานพร้อมจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ ที่เหมาะสมกับแต่ละรูปแบบของกิจกรรม เช่น คอมพิวเตอร์ ระบบเสียง ไมโครโฟน จอมอนิเตอร์ ระบบ อินเทอร์เน็ต ปลั๊กไฟ ป้ายชื่อ เครื่องเขียน หรือสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมเจ้าหน้าที่ควบคุม ระบบและอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้มีความพร้อมในการจัดกิจกรรม และสถานที่จัดงานจะต้องเดินทางเข้าถึงได้ โดยสะดวก

(๓) จัดเตรียมอาหารกลางวัน อาหารว่างและเครื่องดื่ม ให้เพียงพอสำหรับผู้เข้าร่วม งานและผู้ที่เกี่ยวข้อง

(๔) บริหารจัดการกิจกรรมการแข่งขันในรอบ Final Business Pitching ให้กิจกรรม ภายในงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยรูปแบบใหม่มีความคิดสร้างสรรค์ เหมาะสมและสอดคล้องกับแนวคิด ในการจัดงาน และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการจัดเตรียมงาน การจัดงานทั้งหมด และ กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

(๕) จัดหาพิธีกรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีทักษะ ประสิทธิภาพการดำเนินงานที่ สอดคล้องกับกิจกรรมในโครงการฯ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ (หนึ่ง) คน โดยนำเสนอให้ สฟธอ. พิจารณาก่อน ดำเนินการ

(๖) จัดหาเจ้าหน้าที่ประสานงาน ดูแลความเรียบร้อย และอำนวยความสะดวกในส่วน ของการกำกับกิจกรรมต่าง ๆ ที่จัดขึ้นภายในงาน ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยให้มีจำนวนเพียงพอและ เหมาะสม

(๗) จัดทำสื่อกิจกรรมเพื่อให้ทีมที่เข้ารอบชิงชนะเลิศและทีมงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ (หนึ่งร้อย) ตัว ตามรูปแบบที่ได้รับความเห็นชอบจาก สฟธอ. ก่อนการดำเนินการผลิต

(๘) จัดทำโล่รางวัล จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ (สาม) ชิ้น โดยนำเสนอรูปแบบของโล่ให้ สฟธอ. พิจารณาก่อนดำเนินการผลิต

(๙) จัดเตรียมรางวัลที่เหมาะสมสำหรับทีมผู้เข้าแข่งขันรอบ Final Business Pitching โดยนำเสนอรายละเอียดประเภทรางวัลที่จัดเตรียม ต้องผ่านความเห็นชอบของ สฟธอ. ก่อนดำเนินการ

(๑๐) จัดเตรียมประกาศนียบัตรสำหรับทีมผู้แข่งขันที่ผ่านเข้ารอบ Final Pitching ทั้งหมด โดยนำเสนอให้ สฟธอ. พิจารณาก่อนการผลิต

(๑๑) จัดเตรียมเอกสาร ข้อมูลประกอบการจัดกิจกรรม แบบประเมินความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมดำเนินการประเมินผลการเข้าร่วมกิจกรรม และจัดเตรียมเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตลอดกิจกรรม ตามความเหมาะสม

(๑๒) จัดให้มีการถ่ายทอดสดภาพและเสียงของงาน ในวันแข่งขัน ผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ที่กำหนดร่วมกับ สฟธอ. พร้อมจัดให้มีเจ้าหน้าที่ดำเนินการควบคุมการถ่ายทอดสดภาพและเสียง ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

(๑๓) จัดกิจกรรมรอบ Final Business Pitching จำนวน ๑ (หนึ่ง) ครั้ง โดยดำเนินการดังนี้

- ประสานงานเชิญทีมที่ได้เข้ารอบรองชนะเลิศ จำนวน ๑๒ (สิบสอง) ทีม เข้าร่วมกิจกรรมการแข่งขัน
- จัดกิจกรรมเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการนำเสนอผลงาน (Final Business Pitching) ในรูปแบบออนไลน์ ให้แก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมของแต่ละทีม จำนวนอย่างน้อย ๒ (สอง) วัน
- จัดหาวิทยากร จำนวนอย่างน้อยกว่า ๒ (สอง) คน เพื่อให้ความรู้และให้คำแนะนำในการพัฒนาผลงานในรอบชิงชนะเลิศ

(๑๔) จัดทำ VDO สำหรับใช้เปิดในงาน ความยาวไม่น้อยกว่า ๑ (หนึ่ง) นาที จำนวน ๑ (หนึ่ง) คลิป คุณภาพความคมชัดไม่น้อยกว่าระดับ Full HD โดยนำเสนอรูปแบบให้ สฟธอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

(๑๕) ผู้รับจ้างสนับสนุนค่าเดินทางและที่พัก ให้แก่ทีมผู้เข้ารอบจำนวน ๑๒ (สิบสอง) ทีม ที่เดินทางมาจากต่างจังหวัดก่อนล่วงหน้า ๑ (หนึ่ง) วัน เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมก่อนการแข่งขัน

(๑๖) การประชาสัมพันธ์กิจกรรม Final Business Pitching

(๑) ติดต่อประสานงานเชิญสื่อมวลชนทุกแขนง ทั้งสื่อออนไลน์ สื่อโทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ สำนักข่าวต่าง ๆ เข้าร่วมงาน โดยในวันจัดงานจะต้องมีสื่อเข้าร่วมงานทั้งหมดไม่น้อยกว่า ๒๐ (ยี่สิบ) สื่อ เป็นสื่อโทรทัศน์อย่างน้อย ๓ (สาม) ช่อง และมีข่าวหรือบทความเกี่ยวกับการจัดงานแถลงข่าวนำเสนอผ่านสื่อต่าง ๆ ไม่น้อยกว่า ๒๐ (ยี่สิบ) ข่าว ภายใน ๑๕ (สิบห้า) วัน หลังจากวันจัดกิจกรรม Final Business Pitching แล้วเสร็จ

(๒) ยืนยันรายชื่อสื่อที่จะเข้าร่วมงาน ให้ สฟธอ. ทราบ ก่อนวันจัดงาน

(๓) จัดเตรียม Press Release สำหรับสื่อมวลชนที่มาร่วมงานทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษ โดยส่งให้ สฟธอ. พิจารณาก่อนวันจัดงาน

(๔) จัดหาของที่ระลึกให้เหมาะสมและเพียงพอสำหรับสื่อมวลชน โดยนำเสนอ สฟธอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

**๔.๕ จัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมและพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์แก่ชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรม** โดยผู้รับจ้างต้องดำเนินการคัดเลือกชุมชนเข้าร่วมกิจกรรมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ (ห้าสิบ) ชุมชน เพื่อผลักดันให้เป็นร้านค้าชุมชนต้นแบบ พร้อมคัดเลือกสินค้าของแต่ละชุมชนอย่างน้อยชุมชนละ ๒ (สอง) รายการ รวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า ๑๐๐ (หนึ่งร้อย) รายการ เพื่อพัฒนาเนื้อหาสำหรับการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด รวมถึงให้คำปรึกษาแก่ร้านค้าชุมชนในการนำเสนอและประชาสัมพันธ์สินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เช่น Social Commerce, e-Marketplace หรือช่องทางออนไลน์อื่นที่เหมาะสม โดยต้องได้รับความเห็นชอบจาก สฟธอ. ก่อนดำเนินการ

**๔.๖ จัดเก็บและติดตามผลการดำเนินงานของชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรม** ตั้งแต่เริ่มเข้าร่วมกิจกรรม โดยครอบคลุมข้อมูลผลการดำเนินงาน ยอดขาย การพัฒนาสินค้าและบริการ ช่องทางการตลาด และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นข้อมูลเปรียบเทียบและประเมินผลการเปลี่ยนแปลงของชุมชนตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน ทั้งนี้ ชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรมต้องมียอดขายรวมไม่น้อยกว่า ๒๐,๐๐๐,๐๐๐ (ยี่สิบล้าน) บาท โดยเป็นยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์ไม่น้อยกว่า ๘,๐๐๐,๐๐๐ (แปดล้าน) บาท

**๔.๗ จัดทำข้อมูล วิเคราะห์ และยกระดับศักยภาพชุมชน (Community Profile & Transformation)** โดยดำเนินการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของชุมชน ประเมินศักยภาพและความพร้อมด้านดิจิทัล วิเคราะห์ช่องว่างและประเด็นที่ควรได้รับการพัฒนา (Gap Analysis) และนำผลการวิเคราะห์มาประยุกต์ใช้ในการกำหนดแนวทางและนำเทคโนโลยี เครื่องมือ หรือแพลตฟอร์มดิจิทัลที่เหมาะสมมาใช้เพื่อยกระดับศักยภาพและผลการดำเนินงานของชุมชน โดยมีรายละเอียดดังนี้

**๔.๗.๑ วิเคราะห์ศักยภาพชุมชน** อย่างน้อย ๒๐ ชุมชน เพื่อเป็นต้นแบบ โดยรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของชุมชน และนำผลการวิเคราะห์มาเปรียบเทียบกับดัชนี เครื่องมือ หรือเกณฑ์การประเมินด้านศักยภาพและความพร้อมทางดิจิทัลที่เกี่ยวข้อง เช่น ดัชนีความพร้อมด้านดิจิทัล (Digital Maturity Index: DMI) ของ สฟธอ. หรือจากหน่วยงานและแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เพื่อประเมินระดับศักยภาพและกำหนดแนวทางการพัฒนาชุมชนที่เหมาะสม โดยข้อมูลชุมชนอย่างน้อยประกอบด้วย

(๑.) วิเคราะห์บริบทและศักยภาพชุมชน

- ประเภทสินค้า/หรือบริการของชุมชน
- จุดเด่น อัตลักษณ์ และความพร้อมของชุมชนในการพัฒนาสู่ตลาดออนไลน์

(๒.) วิเคราะห์ความพร้อมด้านดิจิทัลและเทคโนโลยี

- การใช้เครื่อง เทคโนโลยี และแพลตฟอร์มดิจิทัลที่เหมาะสมกับชุมชน
- ระดับทักษะดิจิทัลของผู้ประกอบการชุมชน

(๓.) กำหนดรูปแบบการขายออนไลน์ที่เหมาะสม

- ช่องทางการตลาดออนไลน์ที่ควรใช้ เช่น Social Commerce, e-Marketplace, Website
- รูปแบบเนื้อหาและการสื่อสารทางการตลาดออนไลน์

(๔.) จัดทำ Community Profile พร้อมเสนอแนะและลำดับขั้นการพัฒนาธุรกิจของชุมชน เพื่อการสร้างได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

๔.๗.๒ ผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและยกระดับศักยภาพของชุมชน (Transformation) อย่างน้อย ๕ (ห้า) ชุมชน โดยนำผลการศึกษาและวิเคราะห์ศักยภาพชุมชนตามข้อ ๔.๗.๑ มาวิเคราะห์ช่องว่างและประเด็นที่ควรได้รับการพัฒนา (Gap Analysis) เพื่อกำหนดแนวทางการนำเทคโนโลยีและเครื่องมือดิจิทัลที่เหมาะสมมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาธุรกิจของชุมชน โดยอย่างน้อยต้องดำเนินการ ดังนี้

(๑) วิเคราะห์และระบุช่องว่าง (Gap) และประเด็นที่ควรได้รับการพัฒนาของแต่ละชุมชนจากผลการวิเคราะห์ศักยภาพ

(๒) กำหนดแนวทางและนำเทคโนโลยี เครื่องมือ หรือแพลตฟอร์มดิจิทัลที่เหมาะสมมาประยุกต์ใช้ เพื่อยกระดับและแก้ไขปัญหาตามบริบทของชุมชน

(๓) สนับสนุนให้ชุมชนนำแนวทางดังกล่าวไปใช้จริง พร้อมติดตามและประเมินผลการเปลี่ยนแปลง โดยเปรียบเทียบผลก่อนและหลังการพัฒนา เพื่อแสดงผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม

๔.๘ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ตลอดระยะเวลาดำเนินกิจกรรม เพื่อนำไปเผยแพร่ผ่านช่องทางของ สพอ. หรือช่องทางที่ สพอ. กำหนด ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องมีการนำเสนอรูปแบบให้ สพอ. พิจารณาความเหมาะสมก่อนดำเนินการ

๔.๙ รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการลงพื้นที่ติดตามงานของ สพอ. ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการลงพื้นที่ติดตามงานให้กับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของ สพอ. จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ (สอง) คนต่อครั้ง รวมจำนวนไม่เกิน ๑๕ (สิบห้า) ครั้ง

#### ๔.๑๐ ดำเนินการบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(๑) ดำเนินการบันทึกภาพนิ่งในการจัดกิจกรรมทุกกิจกรรมตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน

(๒) จัดทำ VDO สรุปผลการจัดกิจกรรมตลอดระยะเวลาดำเนินงาน จำนวน ๑ (หนึ่ง) คลิป ความยาวไม่น้อยกว่า ๒ (สอง) นาที คุณภาพความคมชัดไม่น้อยกว่าระดับ Full HD โดยจะต้องนำเสนอ การเล่าเรื่อง Storyboard รวมถึงรายละเอียดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการจัดทำ VDO ให้ สพอ. พิจารณาก่อน ดำเนินการจัดทำ

๔.๑๑ จัดกิจกรรมเผยแพร่โครงการจำนวน ๒ (สอง) ครั้ง โดยเป็นการนำเสนอการดำเนินงานของโครงการในรูปแบบออกบูทนิทรรศการนำเสนอผลงาน รวมไปถึงการนำเสนอสินค้าชุมชน เช่น การออกบูทนิทรรศการในงานแสดงสินค้า OTOP ภายใต้ความร่วมมือกับมูลนิธิอาสาเพื่อนพึ่ง (ภาฯ) ยามยาม สภาภาษาไทย หรือตามที่ สพอ. กำหนด

๔.๑๒ ประชุมรายงานความก้าวหน้าโครงการ อย่างน้อยเดือนละ ๑ (หนึ่ง) ครั้ง โดยนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจรับ พร้อมทั้งสรุปรายงานการประชุมในประเด็นสำคัญ และส่งมอบให้แก่ สพอ. ภายใน ๗ (เจ็ด) วันทำการ นับจากวันที่ประชุม

๔.๑๓ รายงานสรุปผลการดำเนินงาน (รายงานฉบับสมบูรณ์) ผู้รับจ้างจะต้องจัดทำ รายงานสรุปผลการดำเนินงานฉบับสมบูรณ์ที่นำเสนอรายละเอียดงานทั้งหมด อย่างน้อยประกอบด้วย

- บทสรุปกิจกรรมฯ สำหรับผู้บริหาร (Executive Summary)
- ผลการดำเนินงานในการจัดกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล กิจกรรม Business Pitching กิจกรรมส่งเสริมช่องทางการตลาดออนไลน์ การจัดทำข้อมูลศักยภาพชุมชน (Community Profile) รวมถึงผลประโยชน์การเข้าร่วมกิจกรรม
- สรุปรายชื่อและข้อมูลชุมชนที่ตอบรับเข้าร่วมกิจกรรม สรุปรายการสินค้า/บริการที่เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมไฟล์ข้อมูลที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์
- เก็บข้อมูลที่จำเป็น อาทิ ยอดขาย ก่อนและหลังการเข้าร่วมโครงการ
- วิเคราะห์ผลการดำเนินการ ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน พร้อมเสนอแนวทางการปรับปรุงแก้ไขที่เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จในการจัดกิจกรรม และข้อเสนอแนะอื่น ๆ เพื่อเป็นแนวทางการปรับปรุงการจัดกิจกรรม พร้อมมีรูปภาพประกอบประกอบการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ และเอกสารประกอบการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องตั้งแต่เริ่มกิจกรรมจนสิ้นสุดกิจกรรม

- จัดทำชุดข้อมูล รายชื่อผู้เข้าร่วมงาน รายชื่อทีมผู้เข้าแข่งขัน รายชื่อวิทยากร รายชื่อคณะกรรมการตัดสิน พร้อมแผนการดำเนินงานของกิจกรรมทั้งหมด และข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ให้ปรากฏอยู่ในเอกสารแนบท้ายหรือภาคผนวก

โดยจัดทำทั้งในรูปแบบเล่ม ซึ่งไฟล์เอกสารให้บันทึกเป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถแก้ไขได้ พร้อมทั้งแนบไฟล์ภาพนิ่งและภาพ VDO ทั้งหมดตลอดการจัดกิจกรรม รวมถึงไฟล์สื่อต่าง ๆ ที่ผลิต เช่น Infographic VDO (ถ้ามี)

#### ๕. สถานที่ส่งมอบงาน

ส่งมอบ ณ สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือสถานที่ หรือช่องทางที่ สพรอ. กำหนด

#### ๖. วงเงินในการจัดหา

วงเงินงบประมาณ เป็นจำนวนเงิน ๑๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท (สิบล้านบาทถ้วน) และราคากลาง เป็นจำนวน ๙,๙๙๙,๙๒๓ บาท (เก้าล้านเก้าแสนเก้าหมื่นเก้าพันเก้าร้อยยี่สิบสามบาทถ้วน)

#### ๗. ระยะเวลาดำเนินการ

กำหนดระยะเวลาดำเนินการให้แล้วเสร็จ ภายในวันที่ ๑๕ กันยายน ๒๕๗๐

#### ๘. สิ่งส่งมอบและกำหนดเวลาการส่งมอบ

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงานข้อ ๔ โดยแบ่งกำหนดระยะเวลาการดำเนินการและส่งมอบงานจ้างเป็นจำนวน ๔ (สี่) งวด ดังนี้

๘.๑ งวดที่ ๑ ดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๔.๑, ๔.๓.๑, ๔.๓.๒, ๔.๓.๓, ๔.๓.๔ (๑) และรายงานความก้าวหน้าของผลการดำเนินการ ข้อ ๔.๒, ๔.๗, ๔.๑๒ ภายใน ๔๕ วันนับถัดจากวันที่ลงนามสัญญา

๘.๒ งวดที่ ๒ ดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๔.๒, ๔.๓.๔ (๒) – (๓), และรายงานความก้าวหน้าของผลการดำเนินการ ข้อ ๔.๓.๕, ๔.๗, ๔.๘, ๔.๑๒ ภายในวันที่ ๑๕ มีนาคม ๒๕๗๐

๘.๓ งวดที่ ๓ ดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๔.๓.๕, ๔.๔.๑ – ๔.๔.๓ และรายงานความก้าวหน้าของผลการดำเนินการ ข้อ ๔.๔.๔, ๔.๗, ๔.๘, ๔.๑๒ ภายในวันที่ ๑๕ มิถุนายน ๒๕๗๐

๘.๔ งวดที่ ๔ ดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๔.๔.๔ – ๔.๔.๕ และ ๔.๕ – ๔.๑๓ ภายในวันที่ ๑๕ กันยายน ๒๕๗๐

ทั้งนี้ สิ่งส่งมอบตามที่กล่าวมาข้างต้น ให้ส่งมอบในรูปแบบเอกสารรายงาน จำนวน ๒ (สอง) ชุด และไฟล์ข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ของเอกสารดังกล่าว พร้อมเอกสารหรือไฟล์ที่เกี่ยวข้อง ในรูปแบบของ Microsoft Word/ Microsoft Excel/ Power Point หรือเอกสารที่แก้ไขได้ และไฟล์รูปแบบ PDF (ยกเว้นไฟล์ที่จัดทำเป็นภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ให้ส่งตามรูปแบบไฟล์ที่ สพอ. สามารถเปิดใช้งานได้) โดยในงวดที่ ๑ - ๓ บรรจุใน CD หรือ Thumb Drive จำนวน ๒ (สอง) ชุด ส่วนในงวดที่ ๔ บรรจุใน External Hard Disk

#### ๙. เงื่อนไขการจ่ายเงิน

สพอ. จะจ่ายเงินค่าจ้างให้แก่ผู้รับจ้าง โดยแบ่งเป็น ๔ (สี่) งวด ดังนี้

งวดที่ ๑ อัตราร้อยละ ๒๕ (ยี่สิบห้า) ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการและส่งมอบงานตามสิ่งส่งมอบข้อ ๘.๑ และคณะกรรมการตรวจรับได้ตรวจรับงานจ้างครบถ้วนถูกต้องแล้ว

งวดที่ ๒ อัตราร้อยละ ๓๐ (สามสิบ) ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการและส่งมอบงานตามสิ่งส่งมอบข้อ ๘.๒ และคณะกรรมการตรวจรับได้ตรวจรับงานจ้างครบถ้วนถูกต้องแล้ว

งวดที่ ๓ อัตราร้อยละ ๓๐ (สามสิบ) ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการและส่งมอบงานตามสิ่งส่งมอบข้อ ๘.๓ และคณะกรรมการตรวจรับได้ตรวจรับงานจ้างครบถ้วนถูกต้องแล้ว

งวดที่ ๔ อัตราร้อยละ ๑๕ (สิบห้า) ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการและส่งมอบงานตามสิ่งส่งมอบข้อ ๘.๔ และคณะกรรมการตรวจรับได้ตรวจรับงานจ้างครบถ้วนถูกต้องแล้ว

ทั้งนี้ ค่าจ้างที่ สพอ. จะจ่ายตามข้อนี้ ได้รวมค่าใช้จ่ายและค่าภาษีอากร รวมทั้งภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี) ไว้ด้วยแล้ว

#### ๑๐. อัตราค่าปรับ

เมื่อครบกำหนดส่งมอบงานตามที่กำหนด ถ้าผู้รับจ้างไม่ส่งมอบงานจ้าง หรือส่งมอบล่าช้าหรือส่งมอบไม่ถูกต้องหรือไม่ครบจำนวน หรือไม่เป็นไปตามที่ตกลงกันไว้แก่ สพอ. ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับให้ สพอ. เป็นรายวันเป็นจำนวนเงินตายตัวในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ (ศูนย์จุดหนึ่งศูนย์) ของราคางานจ้าง แต่จะต้องไม่ต่ำกว่า วันละ ๑๐๐ บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) นับถัดจากวันครบกำหนดส่งมอบตามสัญญาจนถึงวันที่ผู้รับจ้างได้ส่งมอบงานจ้างให้แก่ สพอ. จนถูกต้องครบถ้วน

#### ๑๑. การรักษาความลับ

๑๑.๑ ผู้รับจ้างจะต้องจัดเก็บรักษาข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินงานที่ผู้รับจ้างได้รับจาก สพอ. และข้อมูลต่าง ๆ ที่ผู้รับจ้างได้จัดทำขึ้นเนื่องจากการดำเนินงานตามสัญญานี้้อย่างเป็นความลับของ สพอ. ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “ข้อมูลที่เป็นความลับ” โดยผู้รับจ้างต้องหามาตรการในการจัดเก็บข้อมูล

ที่เป็นความลับให้มิดชิด รวมทั้งไม่เปิดเผย หรือเผยแพร่ หรือกระทำด้วยวิธีการใดให้บุคคลอื่นใดที่มีใช้คู่สัญญา ภายใต้สัญญานี้ หรือมีใช้บุคคลที่ สพอ. ได้อนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรให้มีส่วนเกี่ยวข้องที่จะรับทราบข้อมูล ที่เป็นความลับภายใต้สัญญานี้ ได้ทราบถึงข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าว เว้นแต่จะเป็นการเปิดเผยข้อมูล ดังกล่าวให้แก่เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานของผู้รับจ้างที่ต้องเกี่ยวข้องโดยตรงกับข้อมูลดังกล่าวเท่านั้น และผู้รับจ้าง จะต้องจัดให้เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานดังกล่าวได้ผูกพันและปฏิบัติตามเงื่อนไขในการรักษาข้อมูลที่เป็นความลับ เช่นว่านั้นด้วย

๑๑.๒ หากผู้รับจ้างมิได้ปฏิบัติตามข้อ ๑๑.๑ ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบต่อ สพอ. หรือบุคคลอื่น ที่เป็นเจ้าของข้อมูลที่เป็นความลับนั้นในความเสียหายใด ๆ ที่เกิดขึ้นเนื่องจากการที่ข้อมูลที่เป็นความลับ ดังกล่าว ได้ถูกเปิดเผยไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน และ สพอ. มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

๑๑.๓ ผู้รับจ้างจะยังคงต้องผูกพันตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการรักษาข้อมูลที่เป็นความลับตาม ข้อ ๑๑.๑ ต่อไป ตราบที่ข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวยังคงเป็นความลับอยู่ แม้ว่าการจ้างตามสัญญานี้ได้สิ้นสุด ลงแล้วไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม

## ๑๒. หลักเกณฑ์การพิจารณา

ใช้เกณฑ์คุณภาพและเกณฑ์ราคาประกอบกัน โดย สพอ. ขอสงวนสิทธิ์ในการพิจารณาคัดเลือก โดยเรียงลำดับจากผู้ที่ได้รับคะแนนรวมสูงสุด ดังนี้

๑๒.๑ ด้านคุณภาพ ให้น้ำหนักร้อยละ ๘๐ (แปดสิบ)

๑๒.๒ ด้านราคา ให้น้ำหนักร้อยละ ๒๐ (ยี่สิบ)

ทั้งนี้ การพิจารณาข้อเสนอตามขอบเขตของงาน ผู้ที่ผ่านการพิจารณาตามเกณฑ์คุณภาพ จะต้อง ได้รับคะแนนรวม ไม่น้อยกว่า ๘๐ (แปดสิบ) คะแนน จากคะแนนรวม ๑๐๐ (หนึ่งร้อย) คะแนน และหากไม่ ผ่านคะแนนขั้นต่ำด้านคุณภาพ จะไม่พิจารณาข้อเสนอด้านราคา

| ลำดับ | รายละเอียด                                          | น้ำหนัก (ร้อยละ) | วิธีการประเมิน                  | วิธีการให้คะแนน                                       |
|-------|-----------------------------------------------------|------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------|
| ๑     | เกณฑ์คุณภาพ พิจารณาจากข้อเสนอด้านเทคนิค             | ๘๐               |                                 |                                                       |
|       | ๑.๑ ผลงานและประสบการณ์ ๑๐ คะแนน<br>เกณฑ์การให้คะแนน | ๑๐               | เอกสารหลักฐานที่แสดงประวัติ และ | คณะกรรมการจะพิจารณาโดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ ผู้ยื่น |

| ลำดับ | รายละเอียด                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | น้ำหนัก<br>(ร้อยละ) | วิธีการประเมิน                                                                                                                                                                                         | วิธีการให้คะแนน                                                                                                                   |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประสิทธิภาพจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานจ้าง ๓ ครั้ง ขึ้นไป เท่ากับ ๑๐ คะแนน</li> <li>- ประสิทธิภาพจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานจ้าง ๑-๒ ครั้ง เท่ากับ ๕ คะแนน</li> <li>- ไม่มีประสิทธิภาพจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานจ้าง เท่ากับ ๐ คะแนน</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                     | ประสิทธิภาพการทำงานที่น่าเชื่อถือ                                                                                                                                                                      | ข้อเสนอได้เสนอมา และการให้คะแนนคิดจากผู้ที่นำเสนองานได้ดีที่สุดเรียงลำดับลงมา                                                     |
|       | <b>๑.๒ แผนกลยุทธ์ และการดำเนินงาน ๗๐ คะแนน</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                     |                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                   |
|       | <p>๑) แผนการดำเนินงานและกลยุทธ์รูปแบบวิธีการนำเสนอการจัดกิจกรรม</p> <p><u>เกณฑ์การให้คะแนน</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน โดยกำหนดรายละเอียดของกิจกรรม ระยะเวลา ดำเนินการ สิ่งส่งมอบงานของกิจกรรม พร้อมทั้งมีการนำเสนอรูปแบบแนวคิดในการจัดกิจกรรมสอดคล้องตามวัตถุประสงค์ของโครงการ และมีแนวทางการพัฒนาต่อยอดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ <u>เท่ากับ ๓๐ คะแนน</u></li> <li>- มีแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน โดยกำหนดรายละเอียดของกิจกรรม ระยะเวลา ดำเนินการ สิ่งส่งมอบงานของกิจกรรม พร้อมทั้งมีการนำเสนอรูปแบบแนวคิดในการจัดกิจกรรมสอดคล้องตามวัตถุประสงค์ของโครงการ <u>เท่ากับ ๒๐ คะแนน</u></li> <li>- มีแผนการดำเนินงานที่ไม่ชัดเจน และไม่ครบถ้วน <u>เท่ากับ ๑๐ คะแนน</u></li> </ul> | ๓๐                  | เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นมาได้จัดทำแผนงาน และวิธีการดำเนินงานตามขอบเขตของงานที่ชัดเจน ระบุสิ่งส่งมอบ มีระยะเวลาการดำเนินงานที่ครอบคลุมทุกกิจกรรมของโครงการ และคำอธิบายรายละเอียดในรูปแบบ Gantt Chart | คณะกรรมการจะพิจารณาโดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้เสนอมา และการให้คะแนนคิดจากผู้ที่นำเสนองานได้ดีที่สุดเรียงลำดับลงมา |

| ลำดับ | รายละเอียด                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | น้ำหนัก<br>(ร้อยละ) | วิธีการประเมิน                                                                                                                                  | วิธีการให้คะแนน                                                                                                                       |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | <p>๒) กลยุทธ์การจัดกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล การจัดกิจกรรม Business Pitching และการส่งเสริมทางการตลาดให้แก่ชุมชน รวมถึงการจัดทำข้อมูลศักยภาพชุมชน (Community Profile)</p> <p><u>เกณฑ์การให้คะแนน</u></p> <p>- มีการนำเสนอกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินงานที่ ครบถ้วน ชัดเจน เป็นรูปธรรม และมีความเชื่อมโยงกันตลอดกระบวนการ ตั้งแต่การพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล การจัดกิจกรรม Business Pitching การส่งเสริมและพัฒนาช่องทางการตลาด ตลอดจนการจัดทำข้อมูลศักยภาพชุมชน (Community Profile) โดยแสดงให้เห็นถึงรูปแบบกิจกรรม กระบวนการดำเนินงาน วิธีการเข้าถึงและพัฒนาศักยภาพชุมชน การนำเทคโนโลยีดิจิทัลและ AI มาประยุกต์ใช้ ตลอดจนแนวทางการนำผลการดำเนินงานและข้อมูล Community Profile ไปใช้ในการต่อยอดและพัฒนาชุมชนอย่างเป็นรูปธรรม <u>เท่ากับ ๓๕ คะแนน</u></p> <p>- มีการนำเสนอกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินงานที่ ค่อนข้างครบถ้วนและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ของโครงการ ครอบคลุมการพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล การจัดกิจกรรม Business Pitching การส่งเสริมทางการตลาด และการจัดทำข้อมูล Community Profile แต่ยังขาดรายละเอียดหรือความเชื่อมโยงของ</p> | ๓๕                  | เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอขึ้นมาได้ แสดงแนวคิดและรูปแบบการดำเนินงานภาพรวมตามขอบเขตของงานอย่างสร้างสรรค์ และทันสมัย มีความเชื่อมโยงภาพรวมของโครงการ | คณะกรรมการจะพิจารณาโดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้เสนอมานำมา และการให้คะแนนคิดจากผู้ที่นำเสนองานได้ดีที่สุดเรียงลำดับลงมา |

| ลำดับ | รายละเอียด                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | น้ำหนัก<br>(ร้อยละ) | วิธีการประเมิน | วิธีการให้คะแนน |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------|-----------------|
|       | <p>กระบวนการดำเนินงาน หรือแนวทางการนำผลไปใช้ต่อยอดในบางส่วน <u>เท่ากับ ๒๕ คะแนน</u></p> <p>- มีการนำเสนอกลยุทธ์หรือแนวทางการดำเนินงานที่ สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการในบางประเด็น เช่น การพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล การจัดกิจกรรม Business Pitching การส่งเสริมทางการตลาด หรือการจัดทำ Community Profile แต่ มีรายละเอียดไม่ครบถ้วน ขาดความชัดเจนในการดำเนินงาน หรือยังไม่แสดงให้เห็นถึงการเชื่อมโยงไปสู่ผลลัพธ์ที่ต้องการอย่างเป็นรูปธรรม <u>เท่ากับ ๑๐ คะแนน</u></p> <p>- ไม่มีการนำเสนอกลยุทธ์หรือแนวทางการดำเนินงานที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ หรือข้อเสนอไม่แสดงให้เห็นถึงแนวทางการดำเนินงานที่สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างชัดเจน <u>เท่ากับ ๐ คะแนน</u></p> |                     |                |                 |
|       | ๓) ข้อเสนอเพิ่มเติมนอกเหนือรายละเอียดขอบเขตของการดำเนินงานที่กำหนดและเป็นประโยชน์ต่อ สพธอ.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | ๕                   |                |                 |
| ๒     | เกณฑ์ราคา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | ๒๐                  |                |                 |
|       | คะแนนรวมทั้งหมด                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | ๑๐๐                 |                |                 |

หมายเหตุ

$$๑. \text{ คะแนนที่ผู้เสนอราคาได้รับ} = (\text{คะแนน} \times \text{น้ำหนัก}) / ๑๐๐$$

๒. ประเมินคะแนนจากราคาที่เสนอ =  $100 - ((\text{ผลต่างราคาของผู้เสนอ} \text{ กับ } \text{ราคาผู้เสนอราคาต่ำสุด} / \text{ราคาผู้เสนอราคาต่ำสุด}) \times 100)$

๓. ผู้เสนอราคาจะต้องส่งข้อเสนอด้านเทคนิคและด้านผลงานเพื่อประกอบการพิจารณาให้กับ สพรอ. และนำเสนอ Presentation ไม่เกิน ๓๐ (สามสิบ) นาที ทางระบบ Microsoft Teams หรือช่องทางในรูปแบบอื่นที่ สพรอ. กำหนด เพื่อประกอบการพิจารณา

#### ๑๓. ข้อกำหนดอื่น ๆ

การจัดซื้อจัดจ้างครั้งนี้ จะมีการลงนามในสัญญาหรือข้อตกลงเป็นหนังสือได้ต่อเมื่อ พระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๗๐ มีผลบังคับใช้และได้รับการจัดสรร งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๗๐ จากสำนักงบประมาณแล้ว และกรณีที่หน่วยงานของรัฐ ไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างในครั้งดังกล่าว หน่วยงานของรัฐสามารถยกเลิกการจัดซื้อ จัดจ้างได้