

ขอบเขตการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายแห่งใหม่
ปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๓

๑. หลักการและเหตุผล :

๑.๑ รัฐบาลมีนโยบายในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งจากเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยดำเนินนโยบายเศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) ซึ่งมีความสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง รวมทั้งมุ่งเน้นการยกระดับรายได้ให้กับผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึง เพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศมีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

๑.๒ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ ๑๒ ได้กำหนดยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการปรับโครงสร้างทั้งห่วงโซ่คุณค่าในภาคเกษตร อุตสาหกรรม บริการ การลงทุน การสร้างความเชื่อมโยงการผลิตและบริการ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนา SMEs การสร้างผู้ประกอบการและเกษตรกรรุ่นใหม่ รวมทั้งการยกระดับรายได้และขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก เพื่อนำไปสู่การลดความยากจนและความเหลื่อมล้ำในสังคม

๑.๓ แนวทางการปฏิรูปประเทศไทยด้านเศรษฐกิจได้กำหนดให้มีวาระการปฏิรูปเกี่ยวกับ “การสร้างสังคมผู้ประกอบการ” ที่มุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการของไทยมีความเข้มแข็ง แข่งขันได้ในสากล และเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจทุกระดับ เพื่อยกระดับรายได้ของประเทศไทยจากประเทศที่มีรายได้ปานกลางไปสู่ประเทศที่มีรายได้สูง

๑.๔ กระทรวงพาณิชย์ มีนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy Development) เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชน โดยให้ความสำคัญกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังนั้น เพื่อให้วิสาหกิจชุมชน ซึ่งมีสมาชิกเป็นเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร สถาบันเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน ฯลฯ มีการยกระดับการประกอบธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ สามารถดำรงธุรกิจของชุมชนอยู่ได้อย่างมั่นคง มีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็ง และมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้า/บริการเพิ่มขึ้นจากการขยายช่องทางการตลาด โดยส่งเสริมและพัฒนาให้วิสาหกิจชุมชนสามารถทำการค้าขายได้ด้วยตนเองและเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจฐานรากมีความมั่นคง และยั่งยืนต่อไป

๑.๕ กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมการค้าภายใน ได้รับอนุมัติจัดสรรงบประมาณรายจ่ายเพิ่มเติม ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๕๙ งบกลาง รายการค่าใช้จ่ายส่งเสริมสร้างความเข้มแข็งและก้าวหน้าของประเทศตามแนวทางการปฏิรูป (มติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ ๒๑ มิถุนายน ๒๕๕๙) เพื่อดำเนิน “โครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย” ซึ่งมีเป้าหมายในการส่งเสริมการจัดตั้ง “หมู่บ้านทำมาค้าขายต้นแบบ” จำนวน ๑๐ แห่ง ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินโครงการหมู่บ้านทำมาค้าขายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถบรรลุผลสัมฤทธิ์และเกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจท้องถิ่นอย่างแท้จริง จึงเห็นควรมีการดำเนิน “โครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย” อย่างต่อเนื่อง

๒. วัตถุประสงค์ :

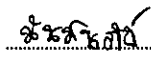
๒.๑ เพื่อกระตุ้นระบบเศรษฐกิจการค้าในประเทศ โดยการสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) และชุมชนมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

๒.๒ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาให้วิสาหกิจชุมชนมีช่องทางการจำหน่ายผลผลิต/ผลิตภัณฑ์และมีรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้น

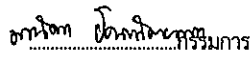
๒.๓ เพื่อพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจให้แก่วิสาหกิจชุมชนรู้จักทำมาค้าขาย สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง ยั่งยืน และแข่งขันทางการค้าได้ รวมทั้งยกระดับไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur)



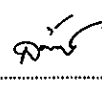
ประธานกรรมการ



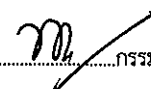
กรรมการ



กรรมการ



กรรมการ



กรรมการและเลขานุการ

๓. เป้าหมาย :

๓.๑ ส่งเสริมและพัฒนายกระดับวิสาหกิจชุมชน กลุ่มหรือชุมชนให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” จำนวน ๕ แห่ง ดังนี้

๓.๑.๑ วิสาหกิจชุมชนสวนสารพัดดีเพื่อสุขภาพ ตำบลหันคา อำเภอกันค้ำจัญญะ จังหวัดชัยนาท

๓.๑.๒ วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม ๑๐๐ พันมะพร้าวไทย ตำบลปากแพรก อำเภอบางสะพานน้อย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

๓.๑.๓ กลุ่มทอผ้าไหม/ผ้าฝ้ายบ้านห้วยทราย ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม

๓.๑.๔ กลุ่มแปรรูปผ้าฝ้ายมัดย้อมบ้านสงเปลือย ตำบลไฮหย่อง อำเภอฟังโคน จังหวัดสกลนคร

๓.๑.๕ ชุมชนหลัง ว.ค. จันทร์เกษม กรุงเทพมหานคร

๓.๒ มีรูปแบบ (Model) และแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขาย ๕ รูปแบบ

๔. วิธีดำเนินการ/ขอบเขตการดำเนินการ :

จัดจ้างที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก เพื่อดำเนินการส่งเสริมและพัฒนา วิสาหกิจชุมชน กลุ่มหรือชุมชนเป้าหมายที่กรมการค้าภายในกำหนด ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคกลาง จำนวน ๕ แห่ง โดยมีขอบเขตการดำเนินการ ดังนี้

๔.๑ จัดทำแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย นำเสนอกรมการค้าภายในพิจารณา ภายใน ๒๐ วัน

๔.๒ ส่งมอบรายงานผลการลงพื้นที่สอบถามความต้องการจากผู้นำ/สมาชิก วิสาหกิจชุมชน กลุ่มหรือชุมชนที่เข้าร่วมเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย ภายใน ๓๐ วัน

๔.๓ ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ และจุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT) ของ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มหรือชุมชนเป้าหมายที่กรมการค้าภายในคัดเลือกแล้ว จำนวน ๕ แห่ง

๔.๔ ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนา วิสาหกิจชุมชน กลุ่มหรือชุมชนเป้าหมายของกรมการค้าภายใน ๕ แห่ง ให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” โดย

๔.๔.๑ ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/บริการที่มีการทำการค้าขายอยู่ ช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมพัฒนาการประกอบธุรกิจ/การสร้างอาชีพของหมู่บ้านทำมาค้าขายในอนาคต โดยจัดทำเป็นแผนดำเนินการระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว เพื่อหมู่บ้านฯ สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาต่อไป

๔.๔.๒ จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ และสมาชิกของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มหรือชุมชน รวมถึงผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย จำนวนหมู่บ้านฯ ละไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทั้งหมด

๔.๔.๓ ลงพื้นที่ให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำด้านการประกอบธุรกิจ/การวางแผนบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำและสมาชิก ที่อยู่ในวิสาหกิจชุมชน กลุ่ม หรือชุมชนเป้าหมายทั้ง ๕ แห่ง ในประเด็นต่างๆ ดังนี้

(๑) การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skill) เช่น การกำหนดราคาขาย การส่งเสริมการขาย การสื่อสารกับตลาด/ลูกค้า การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า การทำตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Marketing) การออกแบบและตกแต่งร้านค้าเพื่อสร้างความประทับใจและกระตุ้นความสนใจของลูกค้า ฯลฯ

ประธานกรรมการ

กรรมการ

กรรมการ

กรรมการ

กรรมการและเลขานุการ

(๒) การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills) เช่น การทำความเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า การวางแผนการผลิต/การตลาด การพยากรณ์ขนาดความต้องการของตลาดและระดับราคาสินค้า/บริการในแต่ละฤดูกาล การประเมินโอกาสหรือความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ การบริหารจัดการต้นทุน การลดต้นทุนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ การบริหารงานภายในกิจการ ฯลฯ

(๓) การจัดหาเงินทุน การเลือกใช้ระบบการชำระเงิน การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการบริหารจัดการเรื่องเงิน (โดยเฉพาะเรื่องสภาพคล่อง)

๔.๔.๔ จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้ผู้นำและสมาชิกของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มหรือชุมชนในหมู่บ้านทำมาค้าขายได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้ โดยกำหนดจำนวนไม่น้อยกว่าหมู่บ้านฯ ละ ๑ ครั้ง และแต่ละครั้งจะมีจำนวนผู้ร่วมเดินทางไม่เกินหมู่บ้านฯ ละ ๖ คน โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทั้งหมดที่เกิดขึ้นตลอดการเดินทางของคณะเดินทาง เช่น ค่าพาหนะ ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าที่พัก ฯลฯ ตามอัตราค่าใช้จ่ายของทางราชการหรือตามที่จ่ายจริง

๔.๔.๕ พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย เช่น การออกแบบและพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร การออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ หรือ tag การพัฒนาและควบคุมคุณภาพในการผลิตสินค้า/บริการ การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า/บริการ ฯลฯ

๔.๔.๖ ออกแบบและจัดทำจุดถ่ายภาพที่สื่อถึงเอกลักษณ์ ชนบธรรมเนียม วัฒนธรรม อัตลักษณ์ รวมถึงวิถีชีวิตของชุมชนเฉพาะหมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ โดยจุดถ่ายภาพมีขนาดความสูงไม่น้อยกว่า ๒ เมตร กว้างไม่ต่ำกว่า ๒ เมตร จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ จุด เพื่อเป็นจุดดึงดูดและถ่ายภาพ โดยก่อสร้างด้วยวัสดุที่ดี (ไม่ใช่โฟม) และรื้อถอนได้ วางไว้ในจุดที่เหมาะสม โดยจัดทำให้แล้วเสร็จก่อนพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย

๔.๔.๗ จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย หรือทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้า/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายได้ และเปลี่ยนสถานะจากผู้อ่านมาเป็นลูกค้า ดังนี้

(๑) จัดทำคลิปวิดีโอ (VDO) เกี่ยวกับหมู่บ้านทำมาค้าขายโดยจะต้องแสดงเนื้อหาเชื่อมโยงแหล่งที่มาของหมู่บ้านทำมาค้าขาย สินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการที่เกี่ยวข้อง วิถีของคนในชุมชน และการสร้างนวัตกรรมจากภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น แนะนำหมู่บ้านทำมาค้าขาย เชิญชวนไปเยี่ยมชมวิถีการดำรงชีวิตของชุมชนเข้มแข็งตามแนวคิดการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นควบคู่ไปกับการพัฒนาที่ยั่งยืน ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และใช้เทคนิคการถ่ายทำ กราฟฟิก และการตัดต่อที่ทันสมัย สามารถสื่อสารไปยังประชาชนและกลุ่มเป้าหมายได้โดยง่าย ไม่น้อยกว่า ๑ คลิป/แห่ง ความยาวไม่น้อยกว่า ๒ นาที/แห่ง และนำไปเผยแพร่ในพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย และเผยแพร่ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ เช่น DIT Channel, You-tube (ช่องที่เกี่ยวกับการแนะนำสถานที่กินและสถานที่ท่องเที่ยว), Facebook หมู่บ้านทำมาค้าขายพลัสและ Facebook ที่เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยว ฯลฯ

(๒) การจัดทำป้ายชื่อหมู่บ้านทำมาค้าขายถาวร พร้อมเครื่องหมายที่กรมการค้าภายในกำหนด โดยมีขนาดความยาวไม่น้อยกว่า ๑ เมตร ความกว้างไม่น้อยกว่า ๐.๕๐ เมตร

ทั้งนี้ ข้อ ๔.๔.๓ - ๔.๔.๗ ให้เป็นไปตามความต้องการและความสนใจของชุมชน โดยผ่านความเห็นชอบจากกรมการค้าภายใน เพื่อดำเนินการตามความเหมาะสมต่อไป

๔.๕ เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่น ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าส่งค้าปลีกขนาดใหญ่ ตลาดกลาง/ตลาดชุมชน โรงงานแปรรูป ฯลฯ จำนวนอย่างน้อยหมู่บ้านฯ ละ ๒ ครั้ง

๔.๖ ขยายช่องทางการค้าออนไลน์โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยจัดให้มีช่องทางการจำหน่ายในตลาดสินค้าเกษตรออนไลน์ของกรมฯ และการลงขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ การให้บริการผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook, Line, ตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace), หรือ Line@ ฯลฯ

๔.๗ จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขายที่ดำเนินการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง/แห่ง รวมไม่น้อยกว่า ๕ ครั้ง ทั้งนี้ รูปแบบการจัดงาน กิจกรรม อาหารว่างเครื่องดื่ม ของที่ระลึก ฯลฯ ให้กรรมการค้าภายในพิจารณาให้ความเห็นชอบก่อนดำเนินการ โดยการดำเนินงานเบื้องต้นในแต่ละครั้งประกอบด้วย

๔.๗.๑ ออกแบบและวางแผนผังการจัดงาน (Master Site Plan / Floor Plan) พื้นที่ใช้สอยและส่วนให้บริการต่างๆ ของการจัดงาน อาทิ เวที จุดลงทะเบียน จุดประชาสัมพันธ์ โดยให้มีการวางผังที่สวยงาม เป็น Landscape ที่ดี สอดคล้องกับสถานที่

๔.๗.๒ การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขายโดยเชิญนักข่าวท้องถิ่นอย่างน้อย ๒ สื่อเข้าร่วมและทำข่าวพิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย

๔.๗.๓ จัดหาชุดรับแขก จำนวน ๑ ชุด สำหรับประธานในพิธีและผู้ที่เกี่ยวข้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ที่นั่ง

๔.๗.๔ จัดหาที่นั่งสำหรับผู้ร่วมพิธีเปิด โดยให้ผู้เข้าร่วมนั่งได้ไม่น้อยกว่า ๕๐ ที่นั่ง ตามความเหมาะสมและขนาดของพื้นที่หมู่บ้านท่ามาค้าขายแต่ละแห่ง

๔.๗.๕ จัดหาเครื่องเสียงที่ได้มาตรฐาน พร้อมไมโครโฟน จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ตัว สำหรับใช้ในพิธีเปิดงาน

๔.๗.๖ จัดอาหารว่างและเครื่องดื่มไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ชุด

๔.๗.๗ จัดให้มีการแสดงสำหรับพิธีเปิดไม่น้อยกว่า ๑ ชุด

๔.๗.๘ จัดทำของที่ระลึกวันเปิดงานสำหรับแขกผู้มีเกียรติ นักท่องเที่ยวและประชาชน เจ้าหน้าที่ที่มาร่วมพิธีเปิดงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ชิ้น/แห่ง ทั้งนี้ ให้พิจารณาเลือกของที่ระลึกที่เป็นสินค้าจากชุมชนท้องถิ่นหรือของจังหวัดที่หมู่บ้านท่ามาค้าขายตั้งอยู่เป็นลำดับแรก เพื่อสร้างรายได้และสร้างการมีส่วนร่วมให้แก่พื้นที่นั้นๆ

๔.๗.๙ จัดเจ้าหน้าที่ประจำจุดต่างๆ ตลอดระยะเวลาการจัดงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน/จุด

๔.๗.๑๐ จัดเจ้าหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยและประสานงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน/ครั้ง

๔.๗.๑๑ ต้องดูแล ทำความสะอาด และเก็บขยะบริเวณพื้นที่จัดงาน ให้มีความสวยงาม เรียบร้อย ตลอดช่วงระยะเวลาการจัดงานและหลังเสร็จสิ้นการจัดงานทุกหมู่บ้านฯ โดยมีหลักฐานที่ตรวจสอบได้ชัดเจน

๔.๗.๑๒ ปรับปรุงพื้นที่จัดงานที่ได้รับความเสียหายให้กลับคืนสู่สภาพเดิม และส่งมอบพื้นที่ให้แก่ชุมชน ภายใน ๑ สัปดาห์หลังจากจัดงาน/กิจกรรม แล้วเสร็จ

๔.๗.๑๓ อื่นๆ ตามความเหมาะสม

๔.๘ จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานตามแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาเป็นหมู่บ้านท่ามาค้าขาย ปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน รายได้จากการดำเนินงานโดยเปรียบเทียบรายได้ในปีที่ผ่านมา (ตุลาคม ๒๕๖๑ - กันยายน ๒๕๖๒) กับรายได้ในปีที่เข้าร่วมเป็นหมู่บ้านท่ามาค้าขาย (ตุลาคม ๒๕๖๒ - กันยายน ๒๕๖๓) โดยรายได้ของเดือนกันยายน ๒๕๖๓ ให้เป็นรายได้จากการประมาณการ รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะและแนวทางการดำเนินการพัฒนาเสริมสร้างศักยภาพให้แก่หมู่บ้านท่ามาค้าขาย ส่งมอบให้กรรมการค้าภายใน เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินโครงการในปีต่อไป

๖.๒.๑ นำเสนอประวัติการทำงานและผลงานที่ผ่านมาในงานที่มีลักษณะเดียวกันท้ายเล่ม

๖.๒.๒ ข้อเสนอด้านแนวคิด รูปแบบการจัดกิจกรรม รายละเอียดของกิจกรรม และแผนการดำเนินงาน โดยต้องมีเนื้อหาถูกต้องครบถ้วนทุกข้อตามขอบเขตการดำเนินงาน (TOR) รวมทั้งมีข้อเสนอพิเศษเพิ่มเติมที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน

๖.๓ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิคของผู้เสนอราคาตามข้อ ๖.๒ โดยจะพิจารณาจากหลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price performance) และพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด เท่ากับร้อยละ ๑๐๐ ดังนี้

๖.๓.๑ ราคาที่เสนอ กำหนดน้ำหนัก เท่ากับ ร้อยละ ๓๐

๖.๓.๒ คุณภาพและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน กำหนดน้ำหนักเท่ากับ ร้อยละ ๗๐ โดยมีหลักเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

หลักเกณฑ์การให้คะแนน	คะแนนเต็ม
๑. ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๑๕
๒. คุณวุฒิและประสบการณ์ของคณะที่ปรึกษาและทีมงาน	๑๕
๓. การเสนอรายละเอียดแต่ละกิจกรรม	๔๐
- ความน่าสนใจของการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรม (๒๐ คะแนน)	
- ความเหมาะสมของแผนการปฏิบัติงาน/ตารางเวลา (๒๐คะแนน)	
๔. วิธีการบริหาร/แผนงานและวิธีการปฏิบัติงานขั้นตอนการทำงานตลอดระยะเวลาในโครงการฯ ที่ครอบคลุมกิจกรรมต่างๆ ตามขอบเขตการจ้าง (TOR) ที่กำหนด	๑๐
๕. ความพร้อม ประสบการณ์ และทรัพยากรของผู้เสนอราคามีความพร้อมในการดำเนินงาน และมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์	๑๐
๖. ข้อเสนอพิเศษที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน	๑๐
รวมคะแนนคุณภาพที่เป็นประโยชน์ต่อราชการ	๑๐๐

หมายเหตุ : (๑) ผู้ยื่นเสนอราคาจะต้องได้คะแนนคุณภาพและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน/ราชการตามข้อ ๖.๓.๒ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๗๐ จึงจะได้รับการพิจารณาประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคาตามปัจจัยหลัก และน้ำหนักที่กำหนด ตามข้อ ๖.๓

(๒) การพิจารณาคัดเลือกและตัดสินของคณะกรรมการฯ ถือเป็นที่สุด

๖.๔ เอกสารใบเสนอราคา โดยผู้เสนอราคาต้องนำเสนอรายละเอียดของราคาแต่ละรายการตามเอกสารในวันยื่นข้อเสนอ

๗. ระยะเวลาดำเนินงาน :

๑๘๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา


๘. พื้นที่ดำเนินการ :

ดำเนินการในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคกลาง ซึ่งกรมการค้าภายในคัดเลือกไว้จำนวน ๕ แห่ง ดังนี้

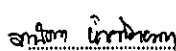
กลุ่ม/หมู่บ้าน	ประเภทสินค้า/บริการ
(๑) วิสาหกิจชุมชนสวนสารพัดดีเพื่อสุขภาพ จังหวัดชัยนาท	แปรรูปถั่วดาวอินคา
(๒) วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม ๑๐๐ พันมะพร้าวไทย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น/ร้อน , สบู่้ำมันมะพร้าว



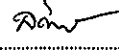
ประธานกรรมการ



กรรมการ



กรรมการ



กรรมการ



กรรมการและเลขานุการ

(๓) กลุ่มทอผ้าไหม/ผ้าฝ้ายบ้านห้วยทราย จังหวัดมหาสารคาม	ผ้าไหม/ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ
(๔) กลุ่มแปรรูปผ้าฝ้ายมัดย้อมบ้านสงเปลือย จังหวัดสกลนคร	ผ้าฝ้ายย้อมคราม
(๕) ชุมชนหลัง ว.ค. จันทน์เกษม กรุงเทพมหานคร	ถนนคนเดิน/ค้าขาย

๙. งบประมาณ :

วงเงินงบประมาณรวมทั้งสิ้น ๕,๒๖๔,๕๐๐ บาท (ห้าล้านสองแสนหกหมื่นสี่พันห้าร้อยบาทถ้วน)
(รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

๑๐. เงื่อนไขการเสนอราคา :

ผู้ยื่นข้อเสนอต้องทำเอกสารข้อเสนอ แบ่งเป็น ๒ ชุด คือ (๑) ข้อเสนอด้านเทคนิคพร้อมเอกสารประกอบ (๒) ข้อเสนอด้านราคา และยื่นเสนอพร้อมกัน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑๐.๑ ชุดที่ ๑ ข้อเสนอด้านเทคนิคพร้อมเอกสารประกอบ โดยข้อเสนอด้านเทคนิคจะต้องครอบคลุมงานที่กำหนดไว้ในขอบเขตของงาน โดยมีรายละเอียดอย่างน้อย ดังนี้

๑๐.๑.๑ ข้อเสนอด้านโครงการศึกษา/วิจัย วัตถุประสงค์ เป้าหมาย ขอบเขตการดำเนินงาน กรอบแนวคิดและแนวทางการดำเนินงาน วิธีการวิเคราะห์ศึกษาวิจัย ประโยชน์ที่ได้รับ

๑๐.๑.๒ ตารางแผนการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนโดยละเอียด (Work Schedule)

๑๐.๑.๓ รายละเอียดของบุคลากรที่ร่วมปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอนที่นำเสนอ อย่างน้อยต้องมีรายละเอียด ดังนี้

(๑) ชื่อ - นามสกุล

(๒) ประวัติการศึกษา การฝึกอบรม

(๓) ประวัติการทำงาน

(๔) ผลงานและประสบการณ์

(๕) แผนภูมิแสดงระยะเวลาปฏิบัติงานและบุคลากรแต่ละตำแหน่ง

ทั้งนี้ บุคลากรที่นำเสนอเพื่อปฏิบัติงานในโครงการจะต้องไม่มีการเปลี่ยนแปลงและจะต้องร่วมทำงานจริง เว้นแต่มีเหตุอันสมควร โดยผู้ที่ได้รับมอบให้มาปฏิบัติงานแทนจะต้องมีประสบการณ์และมีคุณสมบัติอย่างน้อยเท่ากับผู้ที่ระบุชื่อไว้ และต้องเป็นผู้ที่ได้รับความเห็นชอบจากกรรมการค้าภายในเป็นลายลักษณ์อักษร

กรรมการค้าภายใน ขอสงวนสิทธิ์ที่จะเปลี่ยนแปลงบุคลากรของทีมที่ปรึกษาได้ตามที่เห็นสมควร โดยที่ปรึกษาจะนำมาเป็นเหตุในความล่าช้าและคิดค่าใช้จ่ายหรือค่าเสียหายเพิ่มเติมจากกรรมการค้าภายในมิได้


๑๐.๒ ชุดที่ ๒ ข้อเสนอด้านราคา ประกอบด้วย

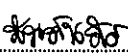
๑๐.๒.๑ ค่าจ้างเหมาจ่ายเป็นเงินรวมในการดำเนินงานของผู้ยื่นข้อเสนอ โดยราคาที่เสนอจะต้องรวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ไว้แล้ว เช่น ค่าภาษีอากร ค่าตอบแทนวิทยากร ค่าสืบค้นข้อมูล เป็นต้น และราคาที่เสนอให้แสดงเป็นตัวเลขและตัวอักษร ถ้าราคาตามตัวเลขและตัวอักษรไม่ตรงกันจะถือจำนวนที่ลงไว้เป็นตัวอักษรเป็นจำนวนเงินที่ถูกต้อง แบ่งเป็น

(๑) ค่าบริการที่ปรึกษา (ค่าตอบแทนบุคลากร/คน = อัตราเงินเดือนพื้นฐาน x อัตราค่าตอบแทน x ระยะเวลาในการทำงาน)

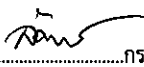
(๒) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยแจ้งรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการดำเนินงานแต่ละรายการโดยละเอียด

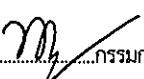
๑๐.๒.๒ รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการเสนอราคาแนบมาพร้อมกับใบเสนอราคา

 ประธานกรรมการ

 กรรมการ

 กรรมการ

 กรรมการ

 กรรมการและเลขานุการ

๑๐.๓ ผู้ที่ลงชื่อในใบเสนอราคาต้องเป็นผู้ที่มีอำนาจกระทำนิติกรรมผูกพันนิติบุคคลที่เสนอราคาที่ได้จดทะเบียนไว้กับกระทรวงพาณิชย์ และต้องประทับตราของนิติบุคคล (ถ้ามี) ให้เรียบร้อย

๑๐.๔ เอกสารทุกหน้าให้ผู้มีอำนาจกระทำนิติกรรมผูกพันนิติบุคคลหรือผู้รับมอบอำนาจลงนามกำกับทุกหน้า

๑๐.๕ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องทำความเข้าใจในเอกสารทุกฉบับให้เป็นที่เข้าใจโดยชัดแจ้ง และไม่ว่ากรณีใด ๆ ผู้ยื่นข้อเสนอจะยกขึ้นเป็นข้ออ้าง โดยอาศัยเหตุจากการที่ละเลยไม่ทำความเข้าใจในข้อความดังกล่าวหรือละเลยไม่ปฏิบัติตามข้อความนั้น หรือโดยอ้างความสำคัญผิดในความหมายของข้อความในใบเสนอราคานั้น เพื่อปฏิเสธความรับผิดชอบได้

๑๐.๖ หากกรรมการค้าภายในพบหรือทราบเมื่อใดก็ตามว่า ผู้ยื่นข้อเสนอมีเจตนาที่จะปิดบัง บิดเบือนหรือพยายามกระทำการให้กรรมการค้าภายในเข้าใจผิดไปจากความเป็นจริง กรรมการค้าภายในจะพิจารณาตัดสินสิทธิ์ในการเสนอราคา หรือยกเลิกสัญญาที่ได้ทำไว้กับผู้ยื่นข้อเสนอ และเรียกค่าเสียหายที่พึงเกิดขึ้นจากการกระทำดังกล่าว

๑๐.๗ รายละเอียดต่าง ๆ ที่ผู้ยื่นข้อเสนอ เสนอมานั้น หากมีปัญหาในการตีความของข้อความใดให้ถือคำวินิจฉัยของกรรมการค้าภายในเป็นที่ยุติ

๑๑. การส่งมอบงาน :

๑๑.๑ การส่งมอบเอกสารหลักฐานการส่งมอบงานผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการ ดังนี้

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งเอกสารหลักฐานการส่งมอบงาน โดยแสดงรูปภาพและเอกสารหลักฐานประกอบตามขอบเขตการดำเนินงาน (TOR) เอกสารประกอบการจัดกิจกรรม บรรยายภาคการดำเนินงาน และการประเมินผลการจัดงาน พร้อมสรุปผลการวิเคราะห์ ในรูปแบบแฟ้มงานเอกสารและ/หรือ รูปถ่าย ตามขอบเขตการดำเนินงาน (TOR) โดยแบ่งเป็น ๔ งวด ดังนี้

๑๑.๑.๑ งวดที่ ๑ ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยผู้รับจ้างต้องส่งมอบงาน ดังนี้ (๑) แผนงานการส่งเสริมและพัฒนาเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย ภายใน ๒๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา (๒) รายงานผลการลงพื้นที่สอบถามความต้องการจากผู้นำ/สมาชิกวิสาหกิจชุมชน กลุ่ม หรือชุมชนที่เข้าร่วมเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย โดยจัดทำเป็นรูปเล่ม ส่งมอบงาน และแผ่นซีดี (CD) หรือดีวีดี (DVD) จำนวน ๕ ฉบับ/แผ่น

๑๑.๑.๒ งวดที่ ๒ ภายใน ๙๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยผู้รับจ้างต้องส่งรายงานผลการศึกษาเบื้องต้นของหมู่บ้านทำมาค้าขายเป้าหมาย จำนวน ๕ แห่ง ตามที่กรรมการค้าภายในกำหนดประกอบด้วย ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจ/สินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ และจุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT Analysis) การจัดทำรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Model) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขายแต่ละแห่ง โดยจัดทำเป็นแผนดำเนินการระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว และการจัดประชุมชี้แจงแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย โดยจัดทำเป็นรูปเล่มส่งมอบงาน และแผ่นซีดี (CD) หรือดีวีดี (DVD) จำนวน ๕ ฉบับ/แผ่น

๑๑.๑.๓ งวดที่ ๓ ภายใน ๑๕๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยผู้รับจ้างต้องส่งรายงานผลดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง ๕ แห่ง ตามที่กรรมการค้าภายในเห็นชอบตามความต้องการและความสนใจของชุมชน เช่น การลงพื้นที่ให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานหมู่บ้านทำมาค้าขาย การพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย การออกแบบและจัดทำจุดถ่ายภาพที่สื่อถึงเอกลักษณ์ ชนบธรรมเนียม วัฒนธรรม อัตลักษณ์ รวมถึงวิถีชีวิตของชุมชนในหมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ และการจัดทำโครงการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายใน

ลักษณะของการทำ Content Marketing การเชื่อมโยงและขยายช่องทางจำหน่ายสินค้า/บริการของหมู่บ้านท่ามา
ค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ การขยายช่องทางการค้าออนไลน์โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งการจัด
กิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย จำนวน ๕ แห่ง ตามที่กรมการค้าภายในกำหนด โดยจัดทำเป็นรูปเล่ม ส่งมอบ
งาน และแผ่นซีดี (CD) หรือดีวีดี (DVD) จำนวน ๕ ฉบับ/แผ่น

๑๑.๑.๔ งวดที่ ๔ ภายใน ๑๘๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยผู้รับ
จ้างส่งมอบรายงานสรุปผลการดำเนินงานตามแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาเป็นหมู่บ้านท่ามาค้าขาย ปัญหา
อุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน รายได้จากการดำเนินงานโดยเปรียบเทียบรายได้ในปีงบประมาณที่ผ่านมา
(ตุลาคม ๒๕๖๑ – กันยายน ๒๕๖๒) กับรายได้ในปีงบประมาณที่เข้าร่วมเป็นหมู่บ้านท่ามาค้าขาย (ตุลาคม
๒๕๖๒ – กันยายน ๒๕๖๓) โดยรายได้ของเดือนกันยายน ๒๕๖๓ ให้เป็นรายได้จากการประมาณการ รวมทั้งให้
ข้อเสนอแนะและแนวทางในการพัฒนาเพิ่มศักยภาพหมู่บ้านท่ามาค้าขาย ส่งมอบให้กรมการค้าภายใน เพื่อเป็น
แนวทางในการพัฒนาเพิ่มศักยภาพหมู่บ้านท่ามาค้าขายต่อไป โดยจัดทำเป็นรูปเล่ม และแผ่นซีดี (CD) หรือดีวี
ดี (DVD) จำนวน ๕ ฉบับ/แผ่น และรายงานผลการศึกษาระดับสมบูรณ์ทั้งโครงการฯ ซึ่งประกอบด้วย บทสรุป
ผู้บริหาร และตามเนื้อหาที่ส่งมอบงานทั้ง ๔ งวด โดยจัดทำเป็นรูปเล่มส่งมอบงาน พร้อมไฟล์ในรูปแบบ
word และ pdf บรรจุใน Flashdrive จำนวน ๑๐ ชุด

๑๑.๒ ในกรณีที่มีการปรับปรุงแก้ไขหรือเพิ่มเติมเอกสารหลักฐานการส่งมอบงานตามข้อ ๑๑.๑
คณะกรรมการตรวจรับพัสดุจะแจ้งให้ผู้รับจ้างทราบ โดยผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการปรับปรุงแก้ไขหรือเพิ่มเติมให้
แล้วเสร็จ และจัดส่งให้คณะกรรมการฯ ภายในเวลาที่คณะกรรมการกำหนด ทั้งนี้ หากผู้รับจ้างดำเนินการจัดส่ง
เอกสารหลักฐานการส่งมอบงานเกินระยะเวลาที่กำหนด กรมฯ จะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราวันละ ๐.๑๐%
ของวงเงินค่าจ้างตามสัญญา

๑๒. การจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษา :

๑๒.๑ งวดที่ ๑ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๑๕ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครบถ้วน
ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานตามข้อ ๑๑.๑.๑ โดยคณะกรรมการฯ ดำเนินการตรวจรับเสร็จเรียบร้อย และได้รับความ
เห็นชอบจากกรมการค้าภายในแล้ว

๑๒.๒ งวดที่ ๒ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๕ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครบถ้วน
ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานตามข้อ ๑๑.๑.๒ โดยคณะกรรมการฯ ดำเนินการตรวจรับเสร็จเรียบร้อย และได้รับความ
เห็นชอบจากกรมการค้าภายในแล้ว

๑๒.๓ งวดที่ ๓ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๕ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครบถ้วน
ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานตามข้อ ๑๑.๑.๓ โดยคณะกรรมการฯ ดำเนินการตรวจรับเสร็จเรียบร้อย และได้รับความ
เห็นชอบจากกรมการค้าภายในแล้ว

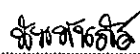
๑๒.๔ งวดที่ ๔ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๑๕ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครบถ้วนตาม
เงื่อนไขการส่งมอบงานตามข้อ ๑๑.๑.๔ โดยคณะกรรมการฯ ดำเนินการตรวจรับเสร็จเรียบร้อย และได้รับความ
เห็นชอบจากกรมการค้าภายในแล้ว

๑๓. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ :

๑๓.๑ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหรือชุมชนที่เข้าร่วมโครงการฯ มีการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์เพื่อสร้าง
มูลค่าเพิ่ม (Value Creation) และมีความรู้ด้านการค้าขาย รวมทั้งระบบการบริหารจัดการด้านการตลาด
สามารถพัฒนาตนเองจากผู้ผลิตรายย่อยไปสู่การเป็นผู้ประกอบการค้ามืออาชีพ

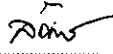


ประธานกรรมการ



กรรมการ

อธิบดีกรมการค้าภายใน



กรรมการ



กรรมการและเลขานุการ

๑๓.๒ กรมการค้าภายในมีรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขาย จำนวน ๕ แห่ง ที่มีสินค้า/บริการ/ผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน และสามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางการขยายการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายในพื้นที่อื่นๆ

๑๓.๓ หมู่บ้านทำมาค้าขายที่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนา มีความเข้มแข็ง และมีรายได้เพิ่มขึ้น

๑๔. ผู้รับผิดชอบโครงการ :

กองส่งเสริมและบริหารระบบตลาด กรมการค้าภายใน

กองส่งเสริมและบริหารระบบตลาด
กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาตลาดท้องถิ่น
มกราคม ๒๕๖๓