

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีไข่งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการจ้างเหมาเพื่อดำเนินโครงการยกระดับวิสาหกิจนวัตกรรมให้สามารถแข่งขันเชิงพาณิชย์ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อยอดการลงทุน (Growth) ประจำปี 2566 (Growth Program for Startup 2023)
2. หน่วยงานเจ้าของโครงการ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
3. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร 3,000,000.-บาท (สามล้านบาทถ้วน)
4. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) 5 เมษายน 2566
เป็นเงิน 3,000,000.-บาท (สามล้านบาทถ้วน)
ราคา/หน่วย
 - 4.1 ออกแบบและจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อ ประกาศรับสมัคร ประชาสัมพันธ์การรับสมัครผ่านสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ จำนวน 100,000 บาท
 - 4.2 แสวงหาและติดต่อประสานงานผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นเพื่อเข้าร่วมโครงการ จำนวน 83,000 บาท
 - 4.3 คัดเลือกผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการ จำนวน 83,000 บาท
 - 4.4 การจัดกิจกรรมหรือหลักสูตรการอบรมแบบเข้มข้น
 - 4.4.1 พิธีเปิดงานและ Ice Breaking จำนวน 83,000 บาท
 - 4.4.2 ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (7 ครั้ง) จำนวน 126,000 บาท
 - 4.4.3 ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 28,000 บาท
 - 4.4.4 ค่าสถานที่ในการจัดอบรม จำนวน 140,000 บาท
 - 4.4.5 ค่าจัดเตรียมเอกสารประกอบการอบรม จำนวน 14,500 บาท
 - 4.4.6 ค่าประสานงานจัดกิจกรรม จำนวน 80,500
 - 4.5 ค่าจัดกิจกรรมการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshops)
 - 4.5.1 ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (4 ครั้ง) จำนวน 72,000 บาท
 - 4.5.2 ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 16,000 บาท
 - 4.5.3 ค่าสถานที่ในการจัดอบรม จำนวน 80,000 บาท
 - 4.5.4 ค่าจัดเตรียมเอกสารประกอบการอบรม จำนวน 11,000 บาท
 - 4.5.5 ค่าประสานงานจัดกิจกรรม จำนวน 40,000 บาท
 - 4.6 ค่าจัดกิจกรรมให้คำปรึกษาผู้ประกอบการรายบริษัท (mentoring sessions)
 - 4.6.1 ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (3 ครั้ง) จำนวน 81,000 บาท
 - 4.6.2 ค่าตอบแทนผู้ให้คำปรึกษา จำนวน 180,000 บาท
 - 4.6.3 ค่าสถานที่ในการจัดกิจกรรม จำนวน 60,000 บาท
 - 4.6.4 ค่าประสานงานจัดกิจกรรม จำนวน 30,000 บาท

- 4.7 ค่าการจัดกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์และเครือข่ายธุรกิจ (community building) ในกลุ่มผู้ประกอบการ หรือภาครัฐ ภาคเอกชน เครือข่ายพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง
- 4.7.1 ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (2 ครั้ง) จำนวน 192,000 บาท
- 4.7.2 ค่าสถานที่ในการจัดกิจกรรม จำนวน 60,000 บาท
- 4.7.3 ค่าประสานงานจัดกิจกรรม จำนวน 60,000 บาท
- 4.8 ค่าประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการก่อนเข้าโครงการ และพัฒนาการหลังเข้าโครงการ จำนวน 10,000 บาท
- 4.9 ค่าจัดกิจกรรมให้ผู้ประกอบการได้พบกับนักลงทุนหรือแหล่งทุน (investor meeting) ระหว่างหลักสูตร จำนวน 162,000 บาท
- 4.10 ค่าจัดกิจกรรมการนำเสนอธุรกิจกับนักลงทุนหรือแหล่งทุนในตอนท้ายโครงการ (Demo Day)
- 4.10.1 ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (1 ครั้ง) จำนวน 220,000 บาท
- 4.10.2 ค่าสถานที่ในการจัดกิจกรรม จำนวน 233,400 บาท
- 4.10.3 ค่าประสานงานจัดกิจกรรม จำนวน 136,600 บาท
- 4.11 ค่าจัดทำการบันทึกภาพกิจกรรมต่างๆ ทั้งภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวและจัดทำเป็นไฮไลต์กิจกรรมในตอนท้ายโครงการ จำนวน 491,000 บาท
- 4.12 ค่าจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานของโครงการ จำนวน 10,000 บาท
- 4.13 ค่าอุปกรณ์ตลอดโครงการ จำนวน 117,000 บาท
5. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
- บริษัท ซีคฟอर्स จำกัด
 - บริษัท ฟร็อกดิจิตอล จำกัด
 - บริษัท ซิสเต็มเมทริก อินโนเวชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด
6. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน
- | | |
|-------------------------|--|
| นายสุรอรธ ศุภจัตุรัส | ผู้อำนวยการฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ |
| นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรงค์ | นักพัฒนานวัตกรรม ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ |
| นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค | นักพัฒนานวัตกรรม ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ |

เกณฑ์อ้างอิง (Terms of Reference)

การจ้างเหมาเพื่อดำเนินโครงการยกระดับวิสาหกิจนวัตกรรมให้สามารถแข่งขันเชิงพาณิชย์ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อยอดการลงทุน (Growth) ประจำปี 2566 (Growth Program for Startup 2023)

1. หลักการและเหตุผล

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) โดยฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ (Innovation for Economy Department) มุ่งเน้นการยกระดับวิสาหกิจนวัตกรรมให้สามารถแข่งขันเชิงพาณิชย์ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อยอดการลงทุน เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) เข้าถึงและใช้ประโยชน์โครงสร้างพื้นฐานทางนวัตกรรม รวมถึงยกระดับทักษะและความสามารถทางนวัตกรรมให้แก่กลุ่มเป้าหมาย ผ่านกลไกการให้ทุนและกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ ครอบคลุมการพัฒนาศักยภาพ (Groom) การให้ทุนสนับสนุน (Grant) และการส่งเสริมต่อยอดการเติบโตของธุรกิจนวัตกรรม (Growth) ซึ่งมุ่งเน้นการสร้างโอกาสในการพัฒนาต่อยอดศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมไทยที่เป็นวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ทั้งด้านการจัดการธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) และการขยายธุรกิจสู่เชิงพาณิชย์ เพื่อต่อยอดสู่แหล่งทุนอื่นและกลไกสนับสนุนด้านการเงินที่เกี่ยวข้อง รวมถึงเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมไทยได้นำเสนอธุรกิจต่อนักลงทุนและพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือและความสัมพันธ์ระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) และภาคส่วนต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในระบบนิเวศของธุรกิจ

โดยที่ผ่านมาการเชื่อมเครือข่ายผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมสู่การลงทุน ของวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ในประเทศไทย กับนักลงทุนภายในประเทศ ได้พบเจอปัญหา ซึ่งปัญหาเกิดจากการที่นักลงทุน ซึ่งมีตั้งแต่ Seed, Early VC และ Later VC พบว่านักลงทุนเหล่านี้เลือกลงทุนกับ วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ขนาดใหญ่ และลดการลงทุนในระดับ Seeding ลง ซึ่งสาเหตุสำคัญที่นักลงทุนเลือกลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ในระดับ Series-A ขึ้นไป เนื่องจากวิสาหกิจเริ่มต้นในระดับนี้ มักจะมีความมั่นคงในธุรกิจ และความน่าจะเป็นที่จะปิดกิจการนั้น น้อยกว่าในระดับต่ำกว่า Series-A มาก นอกจากนี้ยังมีปัจจัยต่างๆ ที่ทำให้นักลงทุนไม่มั่นใจที่จะลงทุนในระดับที่ต่ำกว่า Series-A เช่น ในเรื่องบุคลากร ซึ่งในหลายๆ กรณี การที่จะเติบโตสู่ระดับที่สูงขึ้นได้นั้น จำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความสามารถมากขึ้น เพื่อที่จะเพิ่มโอกาสในการขยายตลาดของกิจการ ในเรื่องยอดขายและกำไร ซึ่งหลายครั้ง วิสาหกิจเริ่มต้นหลายๆบริษัทนั้น มีไอเดียที่ดี มีแผนธุรกิจที่ดี แต่ยังขาดในเรื่องการทำยอดขาย และการตลาดโดยมีแผนในการเติบโต (Growth Strategy) ที่เหมาะกับตนเอง ซึ่งเมื่อมียอดขายที่ต่ำ นักลงทุนจึงไม่กล้าที่เสี่ยงเข้ามาลงทุน เนื่องจากไม่มั่นใจในเรื่องการเงินของบริษัท และในเรื่องขนาดของตลาด ซึ่งหลายๆบริษัท อาจจะคิดว่า ตลาดที่กำลังแข่งขันอยู่นั้นน่าจะเพียงพอในการเติบโตแล้ว แต่ในขณะเดียวกัน นักลงทุนอาจจะคิดอีกแบบหนึ่ง เนื่องจาก หลายๆครั้งนักลงทุน ไม่ได้มองแค่ตลาดภายในประเทศ แต่นักลงทุนอาจจะมองถึงโอกาสที่บริษัทจะเข้าไปเติบโตในต่างประเทศ ซึ่งเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่กว่าในประเทศไทย

ทางสนช.ได้เล็งเห็นในจุดนี้ จึงได้ริเริ่มโครงการยกระดับวิสาหกิจนวัตกรรมให้สามารถแข่งขันเชิงพาณิชย์ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อยอดการลงทุน (Growth) มาตั้งแต่ปี พ.ศ.2562 โดยที่จะเข้ามาช่วยในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับ วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ทั้งในด้านเงินทุน ด้านคำแนะนำ และในด้านเครือข่าย เพื่อส่งเสริมให้วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) เหล่านี้ ได้เติบโตขึ้น เช่นการเพิ่มโอกาสในการเจอแหล่งทุนอื่นๆ เช่น VC CVC หรือ

Angel และได้พัฒนาองค์ความรู้และคำแนะนำผ่านจากผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ทรงคุณวุฒิ และได้สร้างความสัมพันธ์และเครือข่ายในระบบนิเวศของธุรกิจนวัตกรรม โดยในปีที่เรา เราได้เพิ่มในส่วนที่จะช่วยแก้ไขปัญหาเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มโอกาสที่นักลงทุนจะลงทุนระดับที่ต่ำกว่า Series-A มากขึ้น เช่น การจัดกิจกรรมเพื่อเฟ้นหาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ ที่สามารถร่วมงานกับวิสาหกิจเริ่มต้นภายใต้โครงการเพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนบุคลากรในการขยายกิจการ นอกจากนี้ยังเพิ่มในส่วนในการให้คำแนะนำในการทำตลาดและแผนการขยายกิจการเพื่อพัฒนาในส่วนของการทำยอดขาย และการหาตลาดที่เหมาะสมกับแต่ละวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมภายใต้โครงการ

ในการนี้ เพื่อให้โครงการบรรลุผลสำเร็จตามที่ตั้งไว้ ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจจึงมีความประสงค์ที่จะจ้างเหมาผู้ดำเนินการใน “โครงการยกระดับวิสาหกิจนวัตกรรมให้สามารถแข่งขันเชิงพาณิชย์ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อยอดการลงทุน (Growth) ประจำปี 2566 (Growth Program for Startup 2023)” เพื่อบริหารจัดการในกิจกรรมต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับโครงการ

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อพัฒนาและต่อยอดศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมไทยที่เป็นวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ในด้านการจัดการธุรกิจStartup การขยายธุรกิจ การนำเสนอธุรกิจหรือการระดมทุน การต่อยอดสู่แหล่งทุนอื่น และกลไกสนับสนุนด้านการเงินที่เกี่ยวข้อง ผ่านการถ่ายทอดองค์ความรู้และแลกเปลี่ยนแนวคิดและประสบการณ์จากผู้ทรงคุณวุฒิ

2.2 เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมไทยได้หาหรือหรือนำเสนอธุรกิจต่อนักลงทุน แหล่งทุน ซึ่งจะเพิ่มโอกาสการเติบโตให้ธุรกิจ

2.3 เพื่อพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือและความสัมพันธ์ระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) และภาคส่วนต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในระบบนิเวศของธุรกิจ

3. กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในประเทศไทย มีผลิตภัณฑ์หรือบริการฐานเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Innovation-based) ออกสู่ตลาดแล้ว มีผลประกอบการแล้ว สนใจการพัฒนาต่อยอดศักยภาพและขยายธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า 10 กิจการ

4. ขอบเขตการดำเนินงาน

4.1 วางแผนการดำเนินงานร่วมกับฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ สนช.

4.1.1 ประสานงานกับสำนักงานฯ ในการจัดการกิจกรรมให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยตลอดโครงการตามที่สำนักงานฯ กำหนด และรายงานความก้าวหน้าในการจัดกิจกรรมกับเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลโครงการอย่างสม่ำเสมอ

4.1.2 หาหรือและวางแผนการทำงานร่วมกับสำนักงานฯ ในทุกขั้นตอน เพื่อจัดกิจกรรมถ่ายทอดองค์ความรู้และอบรมเชิงปฏิบัติการใน “โครงการยกระดับวิสาหกิจนวัตกรรมให้สามารถแข่งขันเชิงพาณิชย์ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อยอดการลงทุน (Growth) ประจำปี 2566 (Growth Program for Startup 2023)” เพื่อพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup)

จำนวนอย่างน้อย 10 กิจกรรม หรือตามความเหมาะสมกับกิจกรรมที่ได้รับการเห็นชอบจาก
สำนักงานฯ

4.2 นำเสนอหลักสูตร (curriculum) และรูปแบบกิจกรรม (activities) ที่แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจใน
ธุรกิจสตาร์ทอัพและนักลงทุน โดยมีเนื้อหาครอบคลุมอย่างน้อยดังต่อไปนี้

4.2.1 การนำกรณีศึกษา (case study) ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจนวัตกรรม

4.2.2 การขยายธุรกิจในแง่มุมต่างๆ

4.2.3 การระดมทุนของสตาร์ทอัพในระยะต่างๆ การเตรียมความพร้อมเพื่อการระดมทุน ทั้งการ
นำเสนอธุรกิจ (pitching) การจัดการข้อมูลที่เกี่ยวข้อง (data room) และการจัดทำเอกสาร
นำเสนอธุรกิจ (pitch deck)

4.2.4 การจัดการข้อมูลด้านการเงิน การทำ Financial Forecast การประเมินมูลค่าบริษัท (company
valuation)

4.2.5 การเจรจาต่อรอง (negotiation) กับนักลงทุนซึ่งรวมถึงการทำ Due Diligence และ Term Sheet

4.3 นำเสนอวิธีการรับสมัคร คุณสมบัติของผู้สมัคร เกณฑ์การประเมินศักยภาพและการคัดเลือกผู้สมัคร

4.4 ดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับโครงการร่วมกับฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ สนช.

4.4.1 ดูแลการประชาสัมพันธ์ ภาพลักษณ์โครงการ และสื่อที่เกี่ยวข้อง โดยหารือร่วมกับสำนักงาน
เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารในช่องทางที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

4.4.2 ประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมในช่วงเปิดกิจกรรมเพื่อคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรม
ไม่น้อยกว่า 10 กิจกรรม ระหว่างการดำเนินการจัดกิจกรรม และช่วงปิดกิจกรรม ผ่านสื่อต่างๆ
ที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย

4.4.3 จัดเตรียมข้อมูล รูปภาพ ออกแบบสื่อสำหรับการจัดงานตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

4.4.4 ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน อาทิ หน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา
สถาบันทางการเงิน เพื่อการประชาสัมพันธ์โครงการ แสวงหาผู้ประกอบการ การรับสมัคร และ
คัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ

4.5 จัดให้มีบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับการดำเนินงานและกิจกรรมในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดย
นำเสนอข้อมูลบุคลากรให้สำนักงานฯ ทราบ ดังนี้

4.5.1 จัดให้มีที่ปรึกษาโครงการ (Program Advisor) หรือผู้อำนวยการโครงการ (Program Director)
ที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจStartup และการลงทุน ทำหน้าที่ดูแลกำกับทิศทางหลักสูตรและ
กิจกรรมในโครงการ และหารือกับเจ้าหน้าที่สำนักงานฯ สม่าเสมอ อย่างน้อย 1 คน

4.5.2 จัดหาและประสานเชิญผู้เชี่ยวชาญที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์เหมาะสมในการให้
คำปรึกษาธุรกิจรายบริษัท (mentors) เพื่อให้คำแนะนำแก่ Startup ที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย
เช่น ด้านการทำตลาดร่วมกับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพเพื่อการต่อยอดธุรกิจ

4.5.3 จัดหาและประสานเชิญวิทยากร (speakers) ที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์เหมาะสมตาม
หัวข้อการอบรมเชิงเนื้อหา (lecture) หรือการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) ที่เกี่ยวข้อง
กับการพัฒนาธุรกิจ Startup

- 4.5.4 จัดหาและประสานเครือข่ายนักลงทุนหรือแหล่งทุน (investment link) ที่เหมาะสมกับลักษณะธุรกิจของ Startup ที่เข้าร่วมโครงการ ให้ร่วมในกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง
 - 4.5.5 จัดให้มีพี่เลี้ยง (facilitator) ที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ Startup อย่างน้อย 1 คน ทำหน้าที่สนับสนุนการดำเนินงานของที่ปรึกษาโครงการหรือผู้อำนวยการโครงการ ให้คำปรึกษาและช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการในการพัฒนาศักยภาพธุรกิจ
 - 4.5.6 จัดให้มีผู้ประสานงาน (coordinator) อย่างน้อย 1 คน เพื่อประสานงานกับเจ้าหน้าที่สำนักงานฯ ในการจัดกิจกรรมอย่างสม่ำเสมอ ติดต่อประสานงานอำนวยความสะดวกแก่ที่ปรึกษาโครงการ (Program Advisor) หรือผู้อำนวยการโครงการ (Program Director) ผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษารายบริษัท (mentors) และวิทยากร (speakers) ในส่วนที่เกี่ยวข้อง ประสานงานและติดตามความก้าวหน้าของ Startup ที่ร่วมโครงการ รวมถึงดูแลค่าตอบแทน ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าอาหารและเครื่องดื่มที่เกิดขึ้นในโครงการ
 - 4.5.7 จัดหาบุคลากรที่มีความสามารถเหมาะสมในการทำสรุปเนื้อหากิจกรรม (notetaker) อย่างน้อย 1 คน เพื่อสรุปเนื้อหาเป็นภาษาไทย และนำเสนอให้สำนักงานฯ หลังการจัดกิจกรรมในแต่ละครั้ง โดยรูปแบบการสรุปเนื้อหาเป็นการจดบรรยาย หรือนำเสนอเป็นแผนภูมิภาพ เช่น อินโฟกราฟฟิกหรืออื่นๆ ให้สอดคล้องกับเนื้อหาในแต่ละครั้ง เพื่อให้ผู้ร่วมโครงการเข้าใจเนื้อหาได้มากที่สุดตลอดหลักสูตร รวมถึงอำนวยความสะดวกในการเดินทาง ที่พัก ค่าตอบแทนของบุคลากร
- 4.6 การจัดกิจกรรม
- 4.6.1 มีการจัดกิจกรรมหรือหลักสูตรการอบรมแบบเข้มข้น รวมระยะเวลาในหลักสูตรไม่น้อยกว่า 20 ชั่วโมง
 - 4.6.2 มีการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshops) หรือกิจกรรมที่ผู้ประกอบการมีส่วนร่วมในหลักสูตรไม่น้อยกว่า 6 ชั่วโมง
 - 4.6.3 มีช่วงให้คำปรึกษาผู้ประกอบการรายบริษัท (mentoring sessions) รวมระยะเวลาในหลักสูตรไม่น้อยกว่า 40 ชั่วโมง ตลอดโครงการ
 - 4.6.4 มีกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์และเครือข่ายธุรกิจ (community building) ในกลุ่มผู้ประกอบการหรือภาครัฐ ภาคเอกชน เครือข่ายพันธมิตรที่เกี่ยวข้องหรือผู้ประกอบการที่เคยผ่านการอบรมหลักสูตร Growth Program มาแล้ว เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนประสบการณ์และต่อยอดธุรกิจ อย่างน้อย 2 ครั้ง
 - 4.6.5 มีการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการก่อนเข้าโครงการและพัฒนาการหลังเข้าโครงการจากผู้เชี่ยวชาญ
 - 4.6.6 มีกิจกรรมให้ผู้ประกอบการได้พบกับนักลงทุนหรือแหล่งทุน (investor meeting) ระหว่างหลักสูตร อย่างน้อย 2 ครั้ง

4.6.7 มีการนำเสนอธุรกิจกับนักลงทุนหรือแหล่งทุนในตอนท้ายโครงการ (Demo Day) ในรูปแบบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ของไทยในปัจจุบัน หรือตามประกาศจากทางภาครัฐ โดยประสานงานกับสำนักงานฯ และเครือข่ายที่เกี่ยวข้อง

4.7 จัดหาสถานที่ จัดเตรียมอาหาร อาหารว่างและเครื่องดื่มให้แก่ผู้เข้าร่วมโครงการ ที่ปรึกษาโครงการ วิทยากรและเจ้าหน้าที่ที่ร่วมกิจกรรม ตามกำหนดการที่ตกลงกับสำนักงานฯ โดยจัดให้มีมาตรการด้านสาธารณสุขให้เหมาะสมกับสถานการณ์

4.8 การจัดกิจกรรมเป็นรูปแบบกิจกรรมออฟไลน์ ซึ่งประกอบไปด้วยองค์ความรู้ทั้งในภาคทฤษฎี ภาคปฏิบัติและการให้คำปรึกษารายโครงการสำหรับผู้ประกอบการจากผู้เชี่ยวชาญ อย่างไรก็ตาม หากมีเหตุจำเป็นจะต้องเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินงาน หรือเหตุการณ์อื่นใดที่ทำให้ผู้รับจ้างไม่สามารถจัดกิจกรรมได้ ผู้รับจ้างจะทำหนังสือขอปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดกิจกรรมเป็นออนไลน์และต้องได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ก่อนการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานดังกล่าว

4.9 มีการจัดทำเอกสารสรุปข้อมูลธุรกิจของผู้ประกอบการ ที่ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อได้ ดังนี้

- 1) เอกสารสรุปข้อมูลธุรกิจใน 1 หน้า (one-page summary) โดยมีข้อมูลมูลค่าบริษัท, ข้อมูลทางการเงินบริษัท, ข้อมูลทีมผู้บริหารและที่ปรึกษา, ข้อมูลกลุ่มลูกค้า, ข้อมูลแผนการทำตลาดและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 2) เอกสารนำเสนอข้อมูลสำหรับระดมทุน (pitch deck for fundraising)
- 3) เอกสารข้อตกลงเบื้องต้นระหว่างนักลงทุนกับสตาร์ทอัพเพื่อกำหนดเงื่อนไขการลงทุน (Term sheet) (ถ้ามี)

4.10 จัดให้มีการบันทึกภาพกิจกรรมต่างๆ ทั้งภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว และจัดทำเป็นไฮไลต์กิจกรรมในตอนท้ายโครงการ ระยะเวลาไม่น้อยกว่า 1 นาที ในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์จำนวน 1 ชุด

4.11 จัดทำรายงานเพื่อประเมินศักยภาพที่แสดงให้เห็นถึงความก้าวหน้าของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

4.12 จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานของโครงการ พร้อมข้อเสนอแนะให้แก่ สนช. ในการดำเนินกิจกรรมในอนาคต

5. ระยะเวลาดำเนินงาน

ระยะเวลาในการดำเนินงาน 5 (ห้า) เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีแผนการดำเนินงานเบื้องต้นดังนี้

กิจกรรม	เดือนที่				
	1	2	3	4	5
1. วางแผนการดำเนินงานร่วมกับฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ สนช.					
2. นำเสนอหลักสูตร (curriculum) และรูปแบบกิจกรรม (activities) ที่แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจในธุรกิจสตาร์ทอัพและนักลงทุน					
3. นำเสนอวิธีการรับสมัคร คุณสมบัติของผู้สมัคร เกณฑ์การประเมินศักยภาพและการคัดเลือกผู้สมัคร					
4. ดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับโครงการร่วมกับฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ สนช.					
4.1 ดูแลการประชาสัมพันธ์ ภาพลักษณ์โครงการและสื่อที่เกี่ยวข้อง โดยหารือร่วมกับสำนักงานฯ เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารในช่องทางที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย					
4.2 ประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมในช่วงเปิดกิจกรรมเพื่อคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมไม่น้อยกว่า 10 กิจกรรม ระหว่างการดำเนินการจัดกิจกรรมและช่วงปิดกิจกรรม ผ่านสื่อต่างๆ ที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย					
4.3 จัดเตรียมข้อมูล รูปภาพ ออกแบบสื่อสำหรับการประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด					
4.4 ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน อาทิ หน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา สถาบันทางการเงิน เพื่อการประชาสัมพันธ์โครงการ แสวงหาผู้ประกอบการ การรับสมัครและคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ					
5. จัดให้มีบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับการดำเนินงานและกิจกรรมในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยนำเสนอข้อมูลบุคลากรให้สำนักงานฯ ทราบ					
6. การจัดกิจกรรม					
6.1 มีการจัดกิจกรรมหรือหลักสูตรการอบรมแบบเข้มข้น					
6.2 มีการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshops) หรือกิจกรรมที่ผู้ประกอบการมีส่วนร่วมในหลักสูตร					
6.3 มีช่วงให้คำปรึกษาผู้ประกอบการรายบริษัท (mentoring sessions)					
6.4 มีกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์และเครือข่ายธุรกิจ (community building) ในกลุ่มผู้ประกอบการหรือภาครัฐ ภาคเอกชน เครือข่ายพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในหลักสูตร					
6.5 มีการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการก่อนเข้าโครงการและพัฒนาการหลังเข้าโครงการ					

กิจกรรม	เดือนที่				
	1	2	3	4	5
6.6 มีกิจกรรมให้ผู้ประกอบการได้พบกับนักลงทุนหรือแหล่งทุน (investor meeting) ระหว่างหลักสูตร					
6.7 มีการนำเสนอธุรกิจกับนักลงทุนหรือแหล่งทุนในตอนท้ายโครงการ (Demo Day) ในรูปแบบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ของไทยในปัจจุบัน หรือตามประกาศจากทางภาครัฐ โดยประสานงานกับสำนักงานฯ และเครือข่ายที่เกี่ยวข้อง					
7. มีการจัดทำเอกสารสรุปข้อมูลธุรกิจของผู้ประกอบการ					
8. จัดให้มีการบันทึกภาพกิจกรรมต่างๆ ทั้งภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวและจัดทำเป็นไฮไลต์กิจกรรมในตอนท้ายโครงการ ระยะเวลาไม่น้อยกว่า 1 นาที					
9. จัดทำรายงานเพื่อประเมินศักยภาพที่แสดงให้เห็นถึงความก้าวหน้าของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ					
10 จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานของโครงการ พร้อมข้อเสนอแนะให้แก่ สนช. ในการดำเนินกิจกรรมในอนาคต					

6. งบประมาณ

งบประมาณในการดำเนินงานจำนวน 3,000,000.-บาท (สามล้านบาทถ้วน) ซึ่งรวมภาษีหัก ณ ที่จ่าย

7. ราคาากลางและแหล่งที่มา

7.1 ราคากลาง: 3,000,000 - บาท (สามล้านบาทถ้วน)

7.2 แหล่งที่มาของราคากลาง:

7.2.1 เอกสารใบเสนอราคาของบริษัท ซีคฟอรัช จำกัด

7.2.2 เอกสารใบเสนอราคาของบริษัท ฟร็อกติจิตอล จำกัด

7.3.3 เอกสารใบเสนอราคาของบริษัท ซิสเต็มเมทริก อินโนเวชันส์ (ประเทศไทย) จำกัด

8. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

8.1 มีความสามารถตามกฎหมาย

8.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

8.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

8.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

8.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วน ผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

8.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

8.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

8.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นเสนอให้แก่กรม ฌ วันประกาศประกวดอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

8.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

8.10 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e – GP) ของกรมบัญชีกลาง

8.11 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

8.12 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

8.13 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีกลาง เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเงินสดก็ได้ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

8.14 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีประสบการณ์การทำงานที่สัมพันธ์กับงานที่ประกาศจ้างดังกล่าวในวงเงินไม่น้อยกว่า 1,5000,000.-บาท (หนึ่งล้านห้าแสนบาทถ้วน) เป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาเดียว และทำสัญญาโดยตรงกับส่วนราชการหรือหน่วยงานเอกชนที่เชื่อถือได้ โดยผู้เสนอราคาจะต้องส่งเอกสารหนังสือรับรองผลงานหรือสำเนาสัญญาหรือสำเนาใบสั่งซื้อ/ส่งจ้าง มาประกอบการพิจารณา

9. การส่งมอบงาน

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งผลงานดังต่อไปนี้เป็นจำนวน 1 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ใน flash drive (แฟลชไดรฟ์)

9.1 รายงานผลการดำเนินงาน ฉบับที่ 1 ประกอบด้วยข้อมูล เช่น

- 1) ภาพรวมแผนการดำเนินงาน
- 2) โครงสร้างหลักสูตร การเตรียมจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง
- 3) ข้อมูลผู้อำนวยการหรือที่ปรึกษาโครงการ ข้อมูลวิทยากร ข้อมูลผู้เชี่ยวชาญในโครงการ

9.2 รายงานผลการดำเนินงาน ฉบับที่ 2 ประกอบด้วยข้อมูล เช่น

- 1) การประชาสัมพันธ์โครงการ
- 2) ข้อมูลผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ รายงานการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการก่อนเข้าร่วมโครงการ
- 3) สรุปเนื้อหากิจกรรมในแต่ละครั้ง

9.3 รายงานฉบับสมบูรณ์ สรุปผลการดำเนินงานโครงการ ประกอบด้วย

- 1) ภาพรวมการดำเนินโครงการ
- 2) โครงสร้างหลักสูตร ความเห็นหรือบทวิเคราะห์โครงสร้างหลักสูตร
- 3) ข้อมูลผู้อำนวยการหรือที่ปรึกษาโครงการ ข้อมูลวิทยากร หรือผู้เชี่ยวชาญในโครงการ
- 4) ข้อมูลผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ รายงานการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการก่อนเข้าร่วมโครงการและหลังจบโครงการ
- 5) รายงานเพื่อประเมินศักยภาพที่แสดงให้เห็นถึงความก้าวหน้าของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- 6) สรุปเนื้อหากิจกรรมในแต่ละครั้ง
- 7) ข้อมูลเอกสารสรุปข้อมูลธุรกิจของผู้ประกอบการ
- 8) สรุปกิจกรรมการนำเสนอผลงาน และนำเสนอสื่อที่เกี่ยวข้อง
- 9) การประเมินหรือวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

10. ค่าจ้างและวิธีการจ่ายค่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานและคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับผลงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

โดยกำหนดจ่ายค่าจ้าง จำนวน 3 (สาม) งวด ดังนี้

งวดที่ 1 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงาน ฉบับที่ 1 ภายใน 1 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ เห็นชอบรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

งวดที่ 2 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงาน ฉบับที่ 2 ภายใน 3 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ เห็นชอบรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

งวดที่ 3 (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ ภายใน 5 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ เห็นชอบรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

11. เกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ

ผู้ว่าจ้างโดยคณะกรรมการพิจารณาจะคัดเลือกผู้เสนอราคาที่เสนอแนวคิดและการดำเนินงานได้ตรงตามวัตถุประสงค์ และคาดว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจไม่ใช่ผู้เสนอราคาต่ำสุด ทั้งนี้คณะกรรมการสามารถต่อรองราคาเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้ ผลการตัดสินของคณะกรรมการถือเป็นที่สุด

ทั้งนี้ การพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ ครั้งนี้ คณะกรรมการจะพิจารณารายละเอียดข้อเสนอที่สอดคล้องและครอบคลุมข้อกำหนดงาน และมีประสิทธิภาพสูงสุด ตัดสินโดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance)

โดยพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยและกำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 100 ดังนี้

- 1) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price) กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 20
- 2) ข้อเสนอทางด้านเทคนิค กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 80

ลำดับที่	รายการให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1	ความรู้ความเข้าใจในการจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	30
2	การวางแผนการดำเนินงาน การออกแบบกิจกรรม การบริหารโครงการ	30
3	ข้อมูลของบริษัท ผลงานของบริษัท	20
4	ประสบการณ์ของบุคลากรที่ดำเนินงานในโครงการ	20
รวม		100

12. เงื่อนไขอื่นๆ

12.1 เอกสารรายงานสรุปผลการดำเนินงานฉบับสมบูรณ์ จำนวน 2 เล่ม ประกอบด้วยภาพรวมการดำเนินงาน พร้อมผลการดำเนินงาน โดยให้จัดพิมพ์เป็นรูปเล่มมาตรฐานการจัดทำรายงานทั่วไป ขนาด A4

12.2 ลิขสิทธิ์ หรือสิทธิบัตร ผลงานทั้งหมดที่ได้จัดทำเป็นเอกสารรายงาน หรือการบันทึกบนแผ่น DVD หรือแฟ้มข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหลายตามสัญญาจ้าง หรือที่เกี่ยวข้องกับงานตามสัญญาจ้างนี้ ถือเป็นลิขสิทธิ์ของ สนช.

12.3 ผู้รับจ้างจะต้องเก็บรักษาเอกสาร หรือข้อมูลใดๆ ที่ได้รับจาก สนช. ไว้เป็นความลับและต้องไม่นำเอกสารหรือข้อมูลใดๆ ไปเปิดเผยแก่บุคคลภายนอก เว้นแต่จะได้รับคำยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก สนช.

13. หน่วยงานผู้รับผิดชอบ

ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ

นางสาวพัชมน พลายมี

นักพัฒนานวัตกรรม

โทรศัพท์: 02-017 5555 ต่อ 410

อีเมล: patchamon@nia.or.th

**ตารางราคากลางงานจ้างเหมาเพื่อดำเนินโครงการยกระดับวิสาหกิจนวัตกรรมให้สามารถแข่งขันเชิงพาณิชย์
ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อยอดการลงทุน (Growth) ประจำปี 2566
(Growth Program for Startup 2023)**

ข้อ	รายละเอียด	ราคาต่อหน่วย	จำนวน	หน่วย	รวม
1	ออกแบบและจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อ ประกาศรับสมัคร ประชาสัมพันธ์การรับสมัครผ่านสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ	100,000	1	งาน	100,000
2	แสวงหาและติดต่อประสานงานผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นเพื่อ เข้าร่วมโครงการ	83,000	1	งาน	83,000
3	คัดเลือกผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการ	83,000	1	งาน	83,000
4	การจัดกิจกรรมหรือหลักสูตรการอบรมแบบเข้มข้น				
	- พิธีเปิดงานและ Ice Breaking	83,000	1	งาน	83,000
	- ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (7 ครั้ง)	600	30	คน	126,000
	- ค่าตอบแทนวิทยากร (จำนวนวิทยากร x จำนวนชั่วโมง x อัตราค่าตอบแทน)	2,000	14	ชั่วโมง	28,000
	- ค่าสถานที่ในการจัดอบรม	20,000	7	ครั้ง	140,000
	- ค่าจัดเตรียมเอกสารประกอบการการอบรม	14,500	1	งาน	14,500
	- ค่าประสานงานจัดกิจกรรม	11,500	7	ครั้ง	80,500
5	ค่าจัดกิจกรรมการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshops)				
	- ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (4 ครั้ง)	600	30	คน	72,000
	- ค่าตอบแทนวิทยากร (จำนวนวิทยากร x จำนวนชั่วโมง x อัตราค่าตอบแทน)	2,000	8	ชั่วโมง	16,000
	- ค่าสถานที่ในการจัดอบรม	20,000	4	ครั้ง	80,000
	- ค่าจัดเตรียมเอกสารประกอบการการอบรม	11,000	1	งาน	11,000
	- ค่าประสานงานจัดกิจกรรม	10,000	4	ครั้ง	40,000
6	ค่าจัดกิจกรรมให้คำปรึกษาผู้ประกอบการรายบริษัท (mentoring sessions)				
	- ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (3 ครั้ง)	600	45	คน	81,000
	- ค่าตอบแทนผู้ให้คำปรึกษา (จำนวนผู้ให้คำปรึกษา x จำนวนชั่วโมง x อัตราค่าตอบแทน)	2,000	90	ชั่วโมง	180,000
	- ค่าสถานที่ในการจัดกิจกรรม	20,000	3	ครั้ง	60,000
	- ค่าประสานงานจัดกิจกรรม	10,000	3	ครั้ง	30,000
7	ค่าการจัดกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์และเครือข่ายธุรกิจ (community building) ในกลุ่มผู้ประกอบการ หรือภาครัฐ ภาคเอกชน เครือข่ายพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง				

ข้อ	รายละเอียด	ราคาต่อหน่วย	จำนวน	หน่วย	รวม
	- ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (2 ครั้ง)	1,200	80	คน	192,000
	- ค่าสถานที่ในการจัดกิจกรรม	30,000	2	ครั้ง	60,000
	- ค่าประสานงานจัดกิจกรรม	30,000	2	ครั้ง	60,000
8	ค่าประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการก่อนเข้าโครงการ และ พัฒนาการหลังเข้าโครงการ	10,000	1	งาน	10,000
9	ค่าจัดกิจกรรมให้ผู้ประกอบการได้พบกับนักลงทุนหรือแหล่งทุน (investor meeting) ระหว่างหลักสูตร	162,000	1	งาน	162,000
10	ค่าจัดกิจกรรมการนำเสนอธุรกิจกับนักลงทุนหรือแหล่งทุนใน ตอนท้ายโครงการ (Demo Day)				
	- ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (1 ครั้ง)	1,100	200	คน	220,000
	- ค่าสถานที่ในการจัดกิจกรรม	233,400	1	ครั้ง	233,400
	- ค่าประสานงานจัดกิจกรรม	136,600	1	งาน	136,600
11	ค่าจัดทำารบันทึกภาพกิจกรรมต่างๆ ทั้งภาพนิ่งและ ภาพเคลื่อนไหวและจัดทำเป็นไฮไลท์กิจกรรมในตอนท้ายโครงการ	491,000	1	งาน	491,000
12	ค่าจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานของโครงการ	10,000	1	งาน	10,000
13	ค่าอุปกรณ์ตลอดโครงการ	117,000	1	งาน	117,000
	รวม				3,000,000

หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว และสามารถถัวเฉลี่ยได้

* ทั้งนี้ต้องไม่เกินอัตราค่าใช้จ่ายตามข้อบังคับคณะกรรมการนวัตกรรมแห่งชาติว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2564