

เกณฑ์อ้างอิง (Term of Reference)

การจ้างเหมาเพื่อบริหารจัดการการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 4

1. หลักการและเหตุผล

รัฐบาลมีนโยบายปรับโครงสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยมุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ซึ่งเป็นธุรกิจหรือโครงการในลักษณะที่เพิ่งเริ่มดำเนินกิจการ และมีศักยภาพในการเติบโตแบบก้าวกระโดด มักมีรายได้และทุนจดทะเบียนต่ำ แต่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่สามารถพัฒนาแข่งขันกับธุรกิจรายใหญ่ได้ ลักษณะเด่นดังกล่าวนี้ทำให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีบทบาทเปรียบเสมือน “นักรบเศรษฐกิจยุคใหม่” หรือ “New Economic Warrior : NEW” ของประเทศ รัฐบาลจึงมอบหมายให้กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) รวมถึงสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) [สนช.] เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลักในการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) เพื่อพัฒนาความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษาในการสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) สู่กระบวนการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการ (Incubation) ตลอดจนการเร่งรัดธุรกิจสู่ตลาดสากล (Acceleration) ก่อให้เกิดการลงทุน (Investment) ทั้งจากการลงทุนร่วมทุนหรือบริษัทขนาดใหญ่ นักลงทุนบุคคล (Angel) และนักลงทุนบริษัทขนาดใหญ่ (Corporate Venture) ในธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่เพื่อให้เป็นนักรบใหม่ทางเศรษฐกิจ (New economic warrior) สนับสนุนการเร่งพัฒนาประเทศไปสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรม และสังคมฐานความรู้ เพื่อให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ที่สำคัญในภูมิภาค

ประเทศไทยถูกขนานนามว่าเป็น “ครัวโลก” มาอย่างยาวนาน เนื่องจากความหลากหลายทางทรัพยากรทางธรรมชาติ แรงงานชั้นสูงที่มีคุณภาพ และความแข็งแกร่งในด้านการวิจัย อุตสาหกรรมอาหารมีมูลค่าสูงถึง 23% ของผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ของประเทศ โดยในปี 2560 มีการประมาณการว่าอุตสาหกรรมอาหารโดยรวมทั้งที่บริโภคภายในประเทศและที่ส่งออก มีมูลค่าสูงถึง 3 ล้านล้านบาท นอกจากนี้ ประเทศไทยยังเป็นหนึ่งในประเทศที่ส่งออกอาหารมากที่สุดของโลก และเป็นลำดับที่ 2 ของทวีปเอเชีย โดยในปี 2559 มีมูลค่าการส่งออกมากถึง 500 ล้านบาท ในอีกทางหนึ่ง กรุงเทพมหานครก็ถูกจัดเป็นหนึ่งในเมืองที่เหมาะสมสำหรับการก่อตั้งวิสาหกิจเริ่มต้นมากที่สุดในโลก ด้วยเหตุจากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุน ค่าครองชีพที่ต่ำ จำนวนโคเวิร์คกิ้งสเปซ (Co-working space) คุณภาพชีวิต และนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ จากปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ จะเห็นได้ว่ากรุงเทพมหานครฯ มีศักยภาพในการเป็นศูนย์กลางสำหรับการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech Startup) ตลอดจนการเร่งรัดธุรกิจสู่ตลาดสากลเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันยังมีวิสาหกิจเริ่มต้นด้านนี้อยู่น้อยมากเมื่อเทียบกับจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) ด้านอาหารที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในประเทศ ทั้งนี้ การสร้าง บ่มเพาะ ตลอดจนการเร่งการเติบโตของธุรกิจเหล่านี้ไม่ใช่เรื่องง่าย จำเป็นต้องมีกลไกการสนับสนุนที่จำเพาะ เป็นรูปธรรมและมีการเชื่อมโยงความร่วมมือกับผู้เล่นที่สำคัญ (Key player) ในระบบนิเวศ (Ecosystem) เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นเข้าถึงปัจจัยที่จำเป็น ได้แก่ แหล่ง



เงินทุน (Funding) ตลาด (Market) ผู้เชี่ยวชาญทางเทคนิค (Technology expertise) ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ (Business expertise) สถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities) และบุคลากรที่มีศักยภาพ (Talents)

ในการนี้ สนช. โดยฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ และฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการนวัตกรรม จึงได้ร่วมมือกับ บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มหาวิทยาลัยมหิดล และหน่วยงานพันธมิตร ในการพัฒนา “SPACE-F: การบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร” (“SPACE-F: FoodTech Incubator and Accelerator Program”) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบ่มเพาะและพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech Startup) ตลอดจนเร่งการเติบโตทางธุรกิจสู่ตลาดเอเชีย รวมทั้งยังเป็นแพลตฟอร์มกลาง (Platform) ที่ช่วยเชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมอาหารเข้ากับผู้เล่นที่สำคัญในระบบนิเวศ เช่น องค์กรภาครัฐ (Government agency) บริษัทขนาดใหญ่ (Big corporate) นักลงทุน (Investor) และ สถาบันการศึกษา (Academic institute) อันจะนำไปสู่การเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงปัจจัยที่สำคัญต่อการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น โดย สนช. หวังว่าโครงการ SPACE-F นี้จะมีส่วนช่วยในการเพิ่มจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย รวมทั้งก่อให้เกิดการพัฒนากระบวนนิเวศที่เกี่ยวข้อง ทั้งในแง่ของ ปริมาณ (Quantity) ความหลากหลาย (Variety) และคุณภาพ (Quality) อีกทั้ง ยังช่วยสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) โดยการสร้างตัวอย่างความสำเร็จ (Success case) ให้เป็นที่ประจักษ์ต่อสาธารณะ

ตั้งแต่ปี 2562 จนถึงปัจจุบัน สนช. ได้ดำเนินโครงการ SPACE-F แล้วเป็นจำนวน 3 รุ่น ก่อให้เกิดการพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารจากทั้งในและต่างประเทศเป็นจำนวนอย่างน้อย 48 ราย ก่อให้เกิดการระดมทุนรวมเป็นมูลค่าอย่างน้อย 250 ล้านบาท

เพื่อให้การดำเนินงานโครงการ SPACE-F เป็นไปด้วยความต่อเนื่องและขยายผลได้ในวงกว้าง ในการนี้ สนช. และหน่วยงานพันธมิตร จึงกำหนดให้มีการดำเนินงานโครงการ SPACE-F ต่อเป็นรุ่นที่ 4 โดยปรับปรุงแนวทางการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นใน 3 ประเด็นดังนี้ (1) การปรับผลลัพธ์ที่คาดหวังให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น โดยผลลัพธ์ที่คาดหวังของการบ่มเพาะ (Incubator Program) คือ ได้ผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดเล็ก (product-market fit) ส่วนผลลัพธ์ที่คาดหวังของการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program) คือ ได้กลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (growth) (2) การกระตุ้นให้เกิดการจับคู่การทำงานและความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับหน่วยงานพันธมิตรอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการค้นหาโจทย์ประเด็นความต้องการของหน่วยงานพันธมิตร และการสร้างการมีส่วนร่วมของส่วนงานที่เกี่ยวข้องตลอดระยะเวลาการดำเนินโครงการ และ (3) การปรับปรุงเกณฑ์และกระบวนการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการให้มีความชัดเจนและสื่อถึงปัจจัยเชิงคุณภาพมากขึ้น เพื่อให้ได้วิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพและมีความเหมาะสมกับโจทย์ประเด็นดังกล่าวยิ่งขึ้น (รายละเอียดปรากฏดังขอบเขตการดำเนินงาน)

## 2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดเล็ก (product-market fit) และพัฒนากลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (growth)

2.2 เพื่อสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) และเป็นตัวกลางในการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ (business partnership)

2.3 เพื่อบริหารจัดการความสัมพันธ์ของหน่วยงานพันธมิตรและวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (relationship management)

2.4 เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding)

## 3. ขอบเขตการดำเนินงาน

ผู้รับจ้างจะต้องบริหารจัดการโครงการ SPACE-F รุ่นที่ 4 ให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยมีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง โดยมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
ระยะเวลาดำเนินโครงการ (ไม่รวมช่วงสรรหาและคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ)	ไม่เกิน 8 เดือน	ไม่เกิน 5 เดือน
จำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ	อย่างน้อย 10 ราย	อย่างน้อย 10 ราย
จำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จการศึกษาตาม หลักสูตร	อย่างน้อย 8 ราย*	อย่างน้อย 8 ราย*
	*สามารถถ่วงเฉลี่ยได้ โดยรวมแล้วไม่น้อยกว่า 16 ราย	
ภาษาหลักที่ใช้ในการสื่อสารและดำเนินกิจกรรม	ภาษาอังกฤษ	ภาษาอังกฤษ

สาขาที่รับสมัคร (หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด)

1. อาหารเพื่อสุขภาพ (Health and Wellness)
2. โปรตีนทางเลือก (Alternative Proteins)
3. กระบวนการผลิตอาหารอัจฉริยะ (Smart Manufacturing)
4. บรรจุภัณฑ์แห่งอนาคต (Packaging Solution)
5. ส่วนผสมและอาหารใหม่ (Novel Food and Ingredients)
6. วัสดุชีวภาพและสารเคมี (Biomaterial and Chemical)
7. เทคโนโลยีการบริหารจัดการร้านอาหาร (Restaurant Tech)
8. การตรวจสอบควบคุมคุณภาพและความปลอดภัยอาหาร (Food Safety and Quality)
9. บริการอัจฉริยะด้านอาหาร (Smart Food Services)

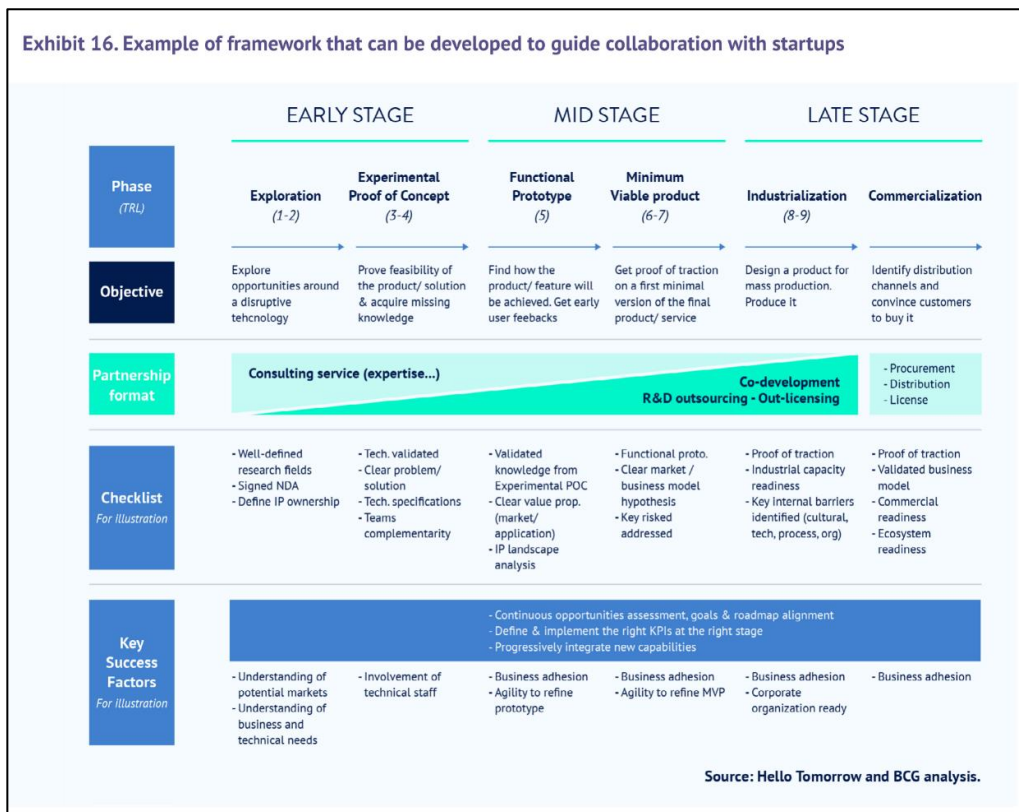
วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการต้องมีคุณสมบัติเบื้องต้น ดังต่อไปนี้ หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ(Accelerator Program)
ระยะ (stage) ของวิสาหกิจเริ่มต้น	Pre-seed ~ Seed-stage	Pre-series A ~ Series A
จำนวนผู้ร่วมก่อตั้ง (Co-Founders)	อย่างน้อย 2 คน	อย่างน้อย 2 คน
ระดับความพร้อมของเทคโนโลยี (Technology Readiness Level : TRL)	TRL 3-7	TRL 8-9
คุณสมบัติอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์หรือบริการมีความแตกต่างจากสิ่งที่มีอยู่ในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ และมีศักยภาพในการพลิกโฉมอุตสาหกรรมที่มีอยู่เดิม และ/หรือ มีศักยภาพในการสร้างตลาดใหม่ (product uniqueness and potential to transform the industry or create new market)</li> <li>- วิสาหกิจเริ่มต้นมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างชัดเจน (clear competitive advantage) เช่น มีพื้นฐานมาจากงานวิจัยที่เข้มข้นและลอกเลียนแบบได้ยาก (DeepTech)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์หรือบริการมีความแตกต่างจากสิ่งที่มีอยู่ในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ และมีศักยภาพในการพลิกโฉมอุตสาหกรรมที่มีอยู่เดิม และ/หรือ มีศักยภาพในการสร้างตลาดใหม่ (product uniqueness and potential to transform the industry or create new market)</li> <li>- วิสาหกิจเริ่มต้นมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างชัดเจน (clear competitive advantage) เช่น มีพื้นฐานมาจากงานวิจัยที่เข้มข้นและลอกเลียนแบบได้ยาก (DeepTech)</li> </ul>

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ(Accelerator Program)
	<p>มีการปกป้องทางทรัพย์สินทางปัญญา คุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการมีความเหนือชั้นกว่าสิ่งที่มีในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ราคาของผลิตภัณฑ์หรือบริการถูกกว่าคู่แข่ง ในท้องตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ผู้ก่อตั้งมีความเชี่ยวชาญขั้นสูงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีต้นแบบระดับห้องปฏิบัติการที่ใช้งานได้ แต่ยังไม่ได้ขายเชิงพาณิชย์ (pre-commercial, proved lab-scale prototype)</li> <li>- ต้องการทดสอบความเป็นไปได้ของผลิตภัณฑ์ระดับนำร่อง ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดเล็ก (pilot testing on a small group of target customers)</li> <li>- ต้องการพัฒนาแผนธุรกิจที่ขยายผลได้จริง (develop a business plan to scale)</li> <li>- ต้องการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจอย่างจริงจัง (business take-off)</li> <li>- ต้องการระดมทุนระดับ Pre-seed ~ Seed-stage</li> </ul>	<p>มีการปกป้องทางทรัพย์สินทางปัญญา คุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการมีความเหนือชั้นกว่าสิ่งที่มีในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ราคาของผลิตภัณฑ์หรือบริการถูกกว่าคู่แข่ง ในท้องตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ผู้ก่อตั้งมีความเชี่ยวชาญขั้นสูงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์หรือบริการผ่านการพิสูจน์แล้วว่า เป็นที่ต้องการของลูกค้ากลุ่มเล็ก (Product-Market Fit) โดยวัดจากตัวชี้วัด เช่น รายได้ จำนวนลูกค้า/ผู้ใช้งาน การซื้อซ้ำ/ใช้ซ้ำ ความพึงพอใจของลูกค้า/ผู้ใช้งาน เป็นต้น</li> <li>- บริษัทมีหลักฐานรายได้ที่ตรวจสอบได้ (tractable income)</li> <li>- ต้องการหากลยุทธ์ที่เหมาะสมในการนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อให้เกิดการเติบโตทางธุรกิจ (growth)</li> <li>- ต้องการระดมทุนระดับ Pre-series A ~ Series A</li> </ul>
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้ผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดเล็ก (product-market fit)</li> <li>- ได้แผนธุรกิจที่สามารถขยายผลได้จริง</li> <li>- ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล และเริ่มดำเนินธุรกิจอย่างจริงจัง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้กลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อให้เกิดการเติบโตทางธุรกิจ (growth) โดยวัดจากตัวชี้วัดที่เหมาะสม เช่น รายได้ กำไร จำนวนลูกค้า เป็นต้น</li> </ul>

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ(Accelerator Program)
	- สามารถระดมทุนระดับ Pre-seed ~ Seed-stage ระหว่างหรือหลังจบโครงการ	- สามารถระดมทุนระดับ Pre-series A ~ Series A ระหว่างหรือหลังจบโครงการ

หมายเหตุ สามารถปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมได้ในภายหลัง โดยเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อโครงการ และต้องได้รับการเห็นชอบจากผู้ว่าจ้างก่อน



### 3.1 เตรียมความพร้อมในการเข้าร่วมโครงการให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น

- 3.1.1 จัดทำแบบฟอร์มข้อตกลงและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ ชี้แจงรายละเอียดและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการต่อวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งกระตุ้นให้วิสาหกิจเริ่มต้นลงนามในแบบฟอร์มดังกล่าวให้แล้วเสร็จโดยเร็ว อนึ่ง เป็นการลงนามระหว่างผู้รับจ้างกับวิสาหกิจเริ่มต้น
- 3.1.2 สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นด้านการเดินทางเข้าประเทศและการหาที่พักในประเทศไทย เพื่อประโยชน์ในการเข้าร่วมโครงการ ผ่านการให้ข้อมูลและข้อเสนอแนะ การเชื่อมโยงเครือข่าย และการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 3.1.3 จัดเตรียมแบบฟอร์มมาตรฐานที่เป็นประโยชน์สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นในการพัฒนาธุรกิจ เช่น สัญญาการไม่เปิดเผยข้อมูล (Non-disclosure agreement) บันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding) หนังสือแสดงเจตจำนง (Letter of Intent) เป็นต้น



- 3.1.4 ติดต่อประสานงานหน่วยงานพันธมิตรของโครงการตั้งแต่ก่อนเริ่มโครงการ เพื่อเตรียมความพร้อมในการพัฒนาความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้นให้เป็นไปได้ด้วยความราบรื่นและมีประสิทธิภาพ เช่น การวางแผนการดำเนินงาน การจัดสรรกำลังคน การเตรียมความพร้อมสถานที่ การจัดการความคาดหวัง เป็นต้น พร้อมจัดหาบุคลากรในจำนวนที่เหมาะสมสำหรับการติดต่อประสานงานที่เกี่ยวข้อง
- 3.1.5 จัดกิจกรรมปฐมนิเทศให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อชี้แจงรายละเอียดและเงื่อนไขในการเข้าร่วมโครงการ และจัดการความคาดหวัง

**3.2 สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดเล็ก (product-market fit) และพัฒนากลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (growth)**

- 3.2.1 กำหนดเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ที่ต้องการบรรลุในการเข้าร่วมโครงการ ร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้น พร้อมกำหนดกระบวนการติดตามและประเมินผลความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายให้มีความเหมาะสม
- 3.2.2 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดโครงสร้างหลักสูตร (course structure) และกิจกรรมที่จะจัดในโครงการให้มีความเหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ
- 3.2.3 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ (learning) การพัฒนาศักยภาพ (capability building) และการให้คำปรึกษา (consultation) แก่วิสาหกิจเริ่มต้น โดยเน้นการลงมือทำ (hands-on) และการเรียนรู้ผ่านตัวอย่าง (case study) มากกว่าทฤษฎี (theory) โดยจัดหาผู้เชี่ยวชาญ และ/หรือ วิทยากร จากทั้งในและต่างประเทศ ที่มีความเชี่ยวชาญสอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้น โดยจัดกิจกรรมในรูปแบบกลุ่ม และ/หรือ แบบเดี่ยว ผ่านช่องทางออนไลน์ และ/หรือ ออฟไลน์ ตามความเหมาะสม และเข้ากับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 โดยคำนึงถึงประโยชน์ต่อวิสาหกิจเริ่มต้นและโครงการเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ตัวอย่างประเด็นที่สำคัญ เช่น การพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์และบริการ การทดสอบตลาด การปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การพัฒนาแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และตลาด การขยายกำลังการผลิต การตั้งราคา การขาย การตลาด การสร้างแบรนด์ การเจรจาทางธุรกิจและการค้า การเงินและการบัญชีสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น การแบ่งหุ้นระหว่างผู้ร่วมก่อตั้ง การมอบหุ้นให้แก่พนักงานและที่ปรึกษาในระยะเริ่มต้น การประเมินมูลค่าบริษัท การระดมทุน การเจรจาข้อตกลงกับนักลงทุน การขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การจดทะเบียนบริษัท การจัดการด้านทรัพย์สินทางปัญญา การจ้างบุคลากร ภาวะความเป็นผู้นำและการนำทีม กลยุทธ์ในการสร้างบริษัทให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด เป็นต้น

- 3.2.4 ติดตามผลการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (check-in) รวมทั้ง ผลความก้าวหน้าในความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับหน่วยงานพันธมิตรของโครงการ ไม่น้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง และรายงานต่อผู้ว่าจ้างทราบไม่น้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง นับตั้งแต่เริ่มดำเนินการบ่มเพาะ (incubator program) และการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program) โดยจัดหาบุคลากรในจำนวนที่เหมาะสมสำหรับการติดต่อประสานงานที่เกี่ยวข้อง
- 3.2.5 จัดหาผู้ให้คำปรึกษาหลัก (main mentor) ที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างสม่ำเสมอตลอดโครงการ โดยครอบคลุมอย่างน้อย 5 ด้าน ได้แก่ ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) ด้านการพัฒนาธุรกิจ (business development) ด้านการตลาดและการขาย (marketing and sales) ด้านกฎหมายและทรัพย์สินทางปัญญา (intellectual property and legal) และด้านการเงินและการระดมทุน (finance and fund raising)
- 3.2.6 ติดต่อประสานงาน แนะนำ และนัดหมายผู้เชี่ยวชาญ (expert) หรือผู้ให้คำปรึกษา (mentor) ที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นในด้านที่เกี่ยวข้อง
- 3.2.7 กำหนดเวลาทำการ (office hour) ในแต่ละสัปดาห์ พร้อมทั้งจัดหาบุคลากร จำนวนอย่างน้อย 1 คน มาประจำการระหว่างวันและเวลาดังกล่าว เพื่อให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นอย่างเหมาะสม เช่น ผู้ประสานงานโครงการ (coordinator) ผู้ให้คำปรึกษา (mentor) ผู้เชี่ยวชาญ (expert) เป็นต้น
- 3.2.8 แนะนำหน่วยงาน และ/หรือ บริการของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมาย การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การระดมทุน และประเด็นอื่นๆ ที่สำคัญต่อวิสาหกิจเริ่มต้น

**3.3 สร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับภูมิภาคและระดับโลก (regional and global network connection) และเป็นตัวกลางในการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ (business partnership)**

- 3.3.1 ออกแบบ วางแผน และจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เช่น ผู้ประกอบการ นักลงทุน บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมอาหาร ผู้ให้บริการด้านการพัฒนาธุรกิจ ศูนย์บ่มเพาะและเร่งการเติบโต หน่วยงานส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น หน่วยงานด้านการวิจัยและเทคโนโลยี สื่อมวลชน เป็นต้น โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด
- 3.3.2 นำเสนอ แนะนำ ตลอดจนเป็นตัวกลางในการจับคู่บุคคลหรือองค์กร ที่มีโอกาสสร้างความร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่างๆ เช่น พันธมิตรด้านการวิจัยพัฒนา (R&D partnership) พันธมิตรด้านการทดสอบตลาด (market testing



partnership) พันธมิตรด้านนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดและการจัดส่งสินค้า (go-to-market & distribution partnership) พันธมิตรด้านการค้า (commercial partnership) เป็นต้น รวมทั้งเป็นผู้ติดต่อประสานงานและอำนวยความสะดวกให้การหารือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้น และบุคคลหรือองค์กรดังกล่าวเป็นไปด้วยความราบรื่นและมีประสิทธิภาพ โดยให้ความสำคัญกับการจับคู่ความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรในโครงการก่อน

3.3.3 จัดงานนำเสนอแผนธุรกิจ (demo day) สำหรับการบ่มเพาะ (incubator program) และการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program) จำนวนอย่างน้อย 1 ครั้ง โดยจัดให้มีบูธแสดงผลงานหรือผลิตภัณฑ์ตามความเหมาะสม และเชิญนักลงทุน สถาบันการเงิน บริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมอาหาร หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานด้านการวิจัยและเทคโนโลยี สื่อมวลชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เข้าร่วมงาน โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด ทั้งนี้ สามารถพิจารณาปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19

3.4 บริหารจัดการความสัมพันธ์ของหน่วยงานพันธมิตรและวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (relationship management) ออกแบบ วางแผน และจัดกิจกรรมการสร้างเครือข่ายและกระชับความสัมพันธ์ระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ศิษย์เก่าที่จบหลักสูตรไปแล้วในรุ่นก่อนหน้า และหน่วยงานพันธมิตรในโครงการ

3.5 สร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding)

3.5.1 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดแผนการประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ผ่านช่องทางการสื่อสารของโครงการและสื่อมวลชนต่างๆ

3.5.2 คิด ออกแบบ และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟิก ภาพเคลื่อนไหว เป็นต้น โดยมีเนื้อหา เช่น ข้อมูลโครงการ กิจกรรมและความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ข่าวสารที่น่าสนใจในแวดวงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร เป็นต้น รวมทั้งประชาสัมพันธ์สื่อดังกล่าวผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ของโครงการ เช่น Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น

- 3.5.3 กำกับดูแลช่องทางการสื่อสารของโครงการ ได้แก่ email, Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ให้เป็นไปด้วยเรียบร้อยและเหมาะสม พร้อมทั้งตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยใดๆ ที่เข้ามาทางช่องทางดังกล่าว โดยจัดหาคูคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเป็นผู้ดูแล
- 3.5.4 จัดเก็บภาพบรรยากาศกิจกรรม และบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโครงการในรูปแบบภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ภาพกราฟิก เสียง ลายลักษณ์อักษร หรืออื่นๆ ตามความเหมาะสมเพื่อใช้เป็นแหล่งข้อมูลในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ต่อไป
- 3.5.5 จัดทำ VDO presentation เพื่อสรุปและประมวลภาพรวมโครงการเป็นภาษาอังกฤษ ความยาวไม่เกิน 5 นาที พร้อมคำบรรยาย (subtitle) เป็นภาษาอังกฤษ เพื่อใช้สำหรับเป็นสื่อประชาสัมพันธ์ในอนาคต โดยสื่อให้เห็นถึงที่มาและความสำคัญ คุณค่า ความสำเร็จ และผลกระทบของโครงการ หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

**3.6 กำกับดูแลการดำเนินงานโครงการให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย รวมทั้งรายงานผลการดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียรับทราบอย่างสม่ำเสมอ**

- 3.6.1 เป็นตัวกลางในการประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องในโครงการ เช่น วิชาทกิจเริ่มต้น ผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ แกร่วมงาน ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้เกี่ยวข้องในโครงการ เป็นต้น ให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ลดความซ้ำซ้อน เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดต่อโครงการ
- 3.6.2 จัดหาคูบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในจำนวนที่เพียงพอสำหรับการบริหารจัดการโครงการ และการติดต่อประสานงานกับผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิชาทกิจเริ่มต้น วิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญ แกร่วมงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในโครงการ เช่น ผู้จัดการโครงการ (project manager) ผู้ประสานงานวิทยากรและผู้เชี่ยวชาญ (speaker and mentor coordinator) ผู้ประสานงานกับหน่วยงานพันธมิตร (partner coordinator) ผู้ดูแลช่องทางการสื่อสารและการตลาด (marketing and communication manager) ผู้ดูแลชุมชนและเครือข่าย (network and community manager) เป็นต้น
- 3.6.3 กำกับดูแลการจัดกิจกรรมให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยตลอดระยะเวลาดำเนินโครงการ โดยเตรียมความพร้อมสถานที่ จัดหาอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น ตลอดจนติดต่อประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง
- 3.6.4 รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่พบให้ผู้ว่าจ้างรับทราบอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง
- 3.6.5 ออกแบบวิธีการและเงื่อนไข รวมทั้งบริหารจัดการเงินทุนให้เปล่า (grant) ที่โครงการจัดสรรให้แก่วิชาทกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (ถ้ามี) ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด
- 3.6.6 จัดทำใบประกาศนียบัตร (certificate) ให้แก่วิชาทกิจเริ่มต้นที่สำเร็จหลักสูตรโครงการ อย่างน้อยทีมละ 1 ใบ

3.6.7 สำนวความคืดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ จัดทำบทววิเคราะห์ผลสัมฤทธิ์ของโครงการ (เปรียบเทียบก่อนและหลังโครงการ) และเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงพัฒนาโครงการร่นถัดไปให้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้อาจรวมไปถึงการติดตามผลความก้าวหน้าทางธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จโครงการไปก่อนหน้าแล้ว หรือตามทีผู้ว่าจ้างกำหนด

3.6.8 ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินงานโครงการให้เกิดผลลัพธ์ที่สำคัญดังต่อไปนี้

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
จำนวนน้กลงทุนทีวิสาหกิจเริ่มต้นได้พบระหว่างโครงการ (รวมวัน Demo Day)	ไม่น้อยกว่า 30 ราย (หน่วยนับ: คน กรณีน้กลงทุนประเภทบุคคลราย กรณีน้กลงทุนประเภทสถาบัน)	ไม่น้อยกว่า 30 ราย (หน่วยนับ: คน กรณีน้กลงทุนประเภทบุคคลราย กรณีน้กลงทุนประเภทสถาบัน)
การพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์	- ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จหลักสูตรสามารถพัฒนาแผนธุรกิจทีสามารถขยายผลได้จริง  - ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จหลักสูตรสามารถพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ได้สำเร็จ และ/หรือ ได้ทดสอบความเป็นไปได้ทางการตลาด	- ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จหลักสูตรสามารถพัฒนากลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) ได้สำเร็จ  - ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จหลักสูตร มีการเติบโตทางธุรกิจ (growth) โดยวัดจากตัวชี้วัดทีเหมาะสม เช่น รายได้ กำไร จำนวนลูกค้า เป็นต้น
จำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นทีสามารถพัฒนาความร่วมมือทางธุรกิจได้สำเร็จผ่านการสนับสนุนของโครงการ SPACE-F เช่น การวิจัยพัฒนาร่วม (co-R&D) การทดสอบระดับนำร่อง (pilot test) การทดสอบตลาด (market validation) การทดสอบช่องทางจัดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ (distribution channel testing) การทำการตลาดและการขายร่วม	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของผู้สำเร็จหลักสูตรในโครงการ (สามารถถัวเฉลี่ยได้)	

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
(co-marketing and sales) เป็นต้น		
จำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นที่สามารถระดมทุนได้สำเร็จ โดยอาจอยู่ในรูปแบบของเงินทุนให้เปล่า (grant) การลงทุน (investment) หรือการกู้ยืม (loan) โดยแหล่งเงินทุนมาจากภาครัฐ ภาคเอกชน หรือหน่วยงานไม่แสวงหาผลกำไร	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของผู้สำเร็จหลักสูตรในโครงการ (สามารถถัวเฉลี่ยได้)	

#### 4. ผลงานที่จะต้องส่งมอบ

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งผลงานดังต่อไปนี้เป็นจำนวน 3 ชุด พร้อมบันทึกไฟล์ดิจิทัลลงในแฟลชไดรฟ์ (flash drive) จำนวน 3 อัน โดยจัดทำเป็นสองภาษาทั้งภาษาอังกฤษและภาษาไทย

##### 4.1 รายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 1 ประกอบด้วย

- 4.1.1 แบบฟอร์มข้อตกลงและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.1
- 4.1.2 แนวทางการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นในการเดินทางเข้าประเทศและการหาที่พักในประเทศไทย ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.2
- 4.1.3 แบบฟอร์มมาตรฐานที่เป็นประโยชน์สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นในการพัฒนาธุรกิจ เช่น สัญญาการไม่เปิดเผยข้อมูล (Non-disclosure agreement) บันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding) หนังสือแสดงเจตจำนง (Letter of Intent) เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.3
- 4.1.4 แนวทางการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้นให้กับหน่วยงานพันธมิตร ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.4
- 4.1.5 แผนการประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ผ่านช่องทางการสื่อสารของโครงการและสื่อมวลชนต่างๆ ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.1
- 4.1.6 ผลการคิด ออกแบบ และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟิก ภาพเคลื่อนไหว เป็นต้น โดยมีเนื้อหา เช่น ข้อมูลโครงการ กิจกรรมและความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ข่าวสารที่น่าสนใจในแวดวงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร เป็นต้น รวมทั้งประชาสัมพันธ์

สื่อดังกล่าวผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ของโครงการ เช่น Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.2

4.1.7 ผลการกำกับดูแลช่องทางการสื่อสารของโครงการ ได้แก่ email, Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ให้เป็นไปด้วยเรียบร้อยและเหมาะสม พร้อมทั้งตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยใดๆ ที่เข้ามาทางช่องทางดังกล่าว โดยจัดหาคูคลองการที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเป็นผู้ดูแล ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.3

4.1.8 แนวทางการเป็นตัวกลางในการประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องในโครงการ เช่น วิชาหลักเริ่มต้น ผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ แยกร่วมงาน ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้เกี่ยวข้องในโครงการ เป็นต้น ให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ลดความซ้ำซ้อน เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดต่อโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.1

4.1.9 จำนวนและรายชื่อบุคลากรหลักสำหรับการบริหารจัดการโครงการและการติดต่อประสานงานกับผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิชาหลักเริ่มต้น วิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญ แยกร่วมงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.2

4.1.10 แนวทางการกำกับดูแลการจัดกิจกรรมให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยตลอดระยะเวลาดำเนินโครงการ โดยเตรียมความพร้อมสถานที่ จัดหาอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น ตลอดจนติดต่อประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.3

4.1.11 รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่พบที่ได้รับรายงานให้ผู้ว่าจ้างรับทราบเดือนละอย่างน้อย 1 ครั้ง ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.4

## 4.2 รายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 2 ประกอบด้วย

4.2.1 สำเนาเอกสารข้อตกลงและเงื่อนไขในการเข้าร่วมโครงการที่ได้รับการลงนามโดยวิชาหลักเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการทุกราย ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.1

4.2.2 ผลการกำหนดเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ที่ต้องการบรรลุในการเข้าร่วมโครงการ ของวิชาหลักเริ่มต้นแต่ละราย พร้อมทั้งกระบวนการติดตามและประเมินผลความก้าวหน้าของวิชาหลักเริ่มต้นแต่ละราย ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.1

4.2.3 โครงสร้างหลักสูตร (course structure) ปฏิทินกิจกรรมที่จะจัดในโครงการ และรายชื่อวิทยากร พร้อมคำอธิบายคุณสมบัติความเชี่ยวชาญโดยสังเขปของวิทยากร ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.2 และ 3.2.3

4.2.4 รายชื่อ ประวัติ และความเชี่ยวชาญของผู้ให้คำปรึกษาหลักที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิชาหลักเริ่มต้นได้อย่างสม่ำเสมอตลอดโครงการ โดยครอบคลุมอย่างน้อย 5 ด้าน ได้แก่ ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) ด้านการพัฒนาธุรกิจ (business development) ด้านการตลาดและการขาย (marketing and sales) ด้านกฎหมายและทรัพย์สินทางปัญญา

(intellectual property and legal) และด้านการเงินและการระดมทุน (finance and fund raising) ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.5

- 4.2.5 ตารางเวลาทำการ (office hour) ในแต่ละสัปดาห์ พร้อมทั้งจำนวนและรายชื่อบุคลากร จำนวนอย่างน้อย 1 คน มาประจำการระหว่างวันและเวลาดังกล่าว ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.7
- 4.2.6 แผนการจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับระดับภูมิภาคและระดับโลก (regional and global network connection) และเป็นตัวกลางในการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ (business partnership) เช่น รายชื่อนักลงทุนเป้าหมายที่จะเชิญมาร่วมกิจกรรมในโครงการ รายชื่อพันธมิตรทางธุรกิจที่มีโอกาสสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้นในโครงการ เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.3
- 4.2.7 แผนการบริหารจัดการความสัมพันธ์ของหน่วยงานพันธมิตรและวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (relationship management) ตามขอบเขตงานข้อ 3.4
- 4.2.8 ผลการคิด ออกแบบ และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟิก ภาพเคลื่อนไหว เป็นต้น โดยมีเนื้อหา เช่น ข้อมูลโครงการ กิจกรรมและความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ข่าวสารที่น่าสนใจในแวดวงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร เป็นต้น รวมทั้งประชาสัมพันธ์สื่อดังกล่าวผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ของโครงการ เช่น Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.2
- 4.2.9 ผลการกำกับดูแลช่องทางการสื่อสารของโครงการ ได้แก่ email, Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ให้เป็นไปด้วยเรียบร้อยและเหมาะสม พร้อมทั้งตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยใดๆ ที่เข้ามาทางช่องทางดังกล่าว โดยจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเป็นผู้ดูแล ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.3
- 4.2.10 รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่พบที่ได้รายงานให้ผู้ว่าจ้างรับทราบเดือนละอย่างน้อย 1 ครั้ง ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.4
- 4.2.11 ผลการออกแบบวิธีการและเงื่อนไข รวมทั้งบริหารจัดการเงินทุนให้เปล่า (grant) ที่โครงการจัดสรรให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (ถ้ามี) ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.5

#### 4.3 รายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 3 ประกอบด้วย

- 4.3.1 ผลการจัดกิจกรรมปฐมนิเทศให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.5
- 4.3.2 ผลการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการแต่ละรายในช่วงที่ผ่านมา ตามเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.1 และ 3.2.4

Type text here



- 4.3.3 ผลการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ (learning) การพัฒนาศักยภาพ (capability building) และการให้คำปรึกษา (consultation) แก่วิสาหกิจเริ่มต้น ตามที่เกิดขึ้นจริง เช่น วัน เวลา สถานที่ หัวข้อ เนื้อหาโดยสังเขป รายชื่อวิทยากร รายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.3, 3.2.5 และ 3.2.6
- 4.3.4 ผลการแนะนำหน่วยงาน และ/หรือ บริการของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมาย การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การระดมทุน และประเด็นอื่นๆ ที่สำคัญต่อวิสาหกิจเริ่มต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.8
- 4.3.5 ผลการจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) ตามที่เกิดขึ้นจริง เช่น วัน เวลา สถานที่ จำนวนและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม รายละเอียดกิจกรรมโดยสังเขป เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.3
- 4.3.6 ผลการบริหารจัดการความสัมพันธ์ของหน่วยงานพันธมิตรและวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (relationship management) ตามขอบเขตงานข้อ 3.4
- 4.3.7 ผลการคิด ออกแบบ และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟิก ภาพเคลื่อนไหว เป็นต้น โดยมีเนื้อหา เช่น ข้อมูลโครงการ กิจกรรมและความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ข่าวสารที่น่าสนใจในแวดวงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร เป็นต้น รวมทั้งประชาสัมพันธ์สื่อดังกล่าวผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ของโครงการ เช่น Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.2
- 4.3.8 ผลการกำกับดูแลช่องทางการสื่อสารของโครงการ ได้แก่ email, Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ให้เป็นไปด้วยเรียบร้อยและเหมาะสม พร้อมทั้งตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยใดๆ ที่เข้ามาทางช่องทางดังกล่าว โดยจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเป็นผู้ดูแล ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.3
- 4.3.9 ไฟล์ภาพบรรยากาศกิจกรรม และบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.4
- 4.3.10 รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่พบที่ได้รายงานให้ผู้ว่าจ้างรับทราบเดือนละอย่างน้อย 1 ครั้ง ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.4
- 4.3.11 ผลการบริหารจัดการเงินทุนให้เปล่า (grant) ที่โครงการจัดสรรให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (ถ้ามี) ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.5

#### 4.4 รายงานฉบับสมบูรณ์ ประกอบด้วย

- 4.4.1 ผลการจัดกิจกรรมปฐมนิเทศให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.5
- 4.4.2 ผลการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการแต่ละรายในช่วงที่ผ่านมา ตามเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.1 และ 3.2.4
- 4.4.3 ผลการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ (learning) การพัฒนาศักยภาพ (capability building) และการให้คำปรึกษา (consultation) แก่วิสาหกิจเริ่มต้น ตามที่เกิดขึ้นจริง เช่น วัน เวลา สถานที่ หัวข้อ เนื้อหาโดยสังเขป รายชื่อวิทยากร รายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.3, 3.2.5 และ 3.2.6
- 4.4.4 ผลการแนะนำหน่วยงาน และ/หรือ บริการของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมาย การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การระดมทุน และประเด็นอื่นๆ ที่สำคัญต่อวิสาหกิจเริ่มต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.8
- 4.4.5 ผลการจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) ตามที่เกิดขึ้นจริง เช่น วัน เวลา สถานที่ จำนวนและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม รายละเอียดกิจกรรมโดยสังเขป เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.3
- 4.4.6 ผลการบริหารจัดการความสัมพันธ์ของหน่วยงานพันธมิตรและวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (relationship management) ตามขอบเขตงานข้อ 3.4
- 4.4.7 ผลการคิด ออกแบบ และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟิก ภาพเคลื่อนไหว เป็นต้น โดยมีเนื้อหา เช่น ข้อมูลโครงการ กิจกรรมและความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ข่าวสารที่น่าสนใจในแวดวงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร เป็นต้น รวมทั้งประชาสัมพันธ์สื่อดังกล่าวผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ของโครงการ เช่น Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.2
- 4.4.8 ผลการกำกับดูแลช่องทางการสื่อสารของโครงการ ได้แก่ email, Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ให้เป็นไปด้วยเรียบร้อยและเหมาะสม พร้อมทั้งตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยใดๆ ที่เข้ามาทางช่องทางดังกล่าว โดยจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเป็นผู้ดูแล ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.3
- 4.4.9 ไฟล์ภาพบรรยากาศกิจกรรม และบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.4
- 4.4.10 ไฟล์ VDO presentation ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.5

- 4.4.11 รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่พบ  
ที่ได้รายงานให้ผู้ว่าจ้างรับทราบเดือนละอย่างน้อย 1 ครั้ง ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.4
- 4.4.12 ผลการบริหารจัดการเงินทุนให้เปล่า (grant) ที่โครงการจัดสรรให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้า  
ร่วมโครงการ (ถ้ามี) ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.5
- 4.4.13 สำเนาใบประกาศนียบัตร (certificate) ที่มอบให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จหลักสูตรโครงการ  
เร่งการบ่มเพาะ (incubator program) และการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program)  
อย่างน้อยทีละ 1 ใบ ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.6
- 4.4.14 ผลสำรวจความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ และบทวิเคราะห์ผลสัมฤทธิ์ของ  
โครงการ รวมทั้งข้อเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงพัฒนาโครงการรุ่นถัดไปให้ดียิ่งขึ้น ตาม  
ขอบเขตงานข้อ 3.6.7
- 4.4.15 รายงานผลลัพธ์การดำเนินงานของโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.8

## 5. ระยะเวลาในการดำเนินงาน

ระยะเวลาดำเนินงาน 14 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

รายละเอียดการดำเนินงาน	เดือนที่													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. วางแผนการดำเนินงานร่วมกับ ผู้ว่าจ้าง														
2. กำหนดโครงสร้างหลักสูตร ปฏิทิน กิจกรรม และประสานงานกับวิทยากร														
3. ติดต่อประสานงานและเตรียมความ พร้อมให้กับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วม โครงการ														
4. ดำเนินการบ่มเพาะ (incubator program) และการเร่งการเติบโตทาง ธุรกิจ (accelerator program) พร้อม จัดให้มีกิจกรรมการนำเสนอแผนธุรกิจ (demo day)														
5. จัดกิจกรรมสร้างเครือข่าย														
6. ประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้และ ภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และ วิสาหกิจเริ่มต้น														

รายละเอียดการดำเนินงาน	เดือนที่													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
7. ติดตามพัฒนาการและความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อจัดทำบทวิเคราะห์ความสำเร็จของโครงการ														
8. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์														

## 6. งบประมาณ

วงเงินไม่เกิน 7,500,000.- บาท (เจ็ดล้านห้าแสนบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน

## 7. ราคากลางและแหล่งที่มา

7.1 ราคากลาง : 7,497,000.- บาท (เจ็ดล้านสี่แสนเก้าหมื่นเจ็ดพันบาทถ้วน)

7.2 แหล่งที่มาของราคากลาง

- บริษัท เนสท์ กรุป (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท เทคซอส มีเดีย จำกัด
- บริษัท เอ็มสไปร์ จำกัด

## 8. การเบิกจ่ายค่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง โดยผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานและคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้เห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

โดยผู้ว่าจ้างจะกำหนดการจ่ายค่าจ้าง จำนวน 4 (สี่) งวด ดังนี้

**งวดที่ 1** กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 1 ภายใน 2 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

**งวดที่ 2** กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 2 ภายใน 5 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

**งวดที่ 3** กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 3 ภายใน 11 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

**งวดที่ 4 (งวดสุดท้าย)** กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ ภายใน 14 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

## 9. เงื่อนไขการว่าจ้าง

9.1 ผู้รับจ้างต้องจัดทำข้อเสนอการดำเนินการการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร (SPACE-F) โดยจัดทำข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา ซึ่งข้อเสนอประกอบด้วย

- 1) หลักการและเหตุผล
- 2) วัตถุประสงค์
- 3) ขอบเขตการปฏิบัติงาน
- 4) ขั้นตอนและรายละเอียดในการดำเนินงาน
- 5) แผนการดำเนินงาน
- 6) งานที่จะต้องส่งมอบและระยะเวลาการส่งมอบ
- 7) งบประมาณ
- 8) งดการชำระเงิน
- 9) รายละเอียดประวัติ คุณวุฒิและประสบการณ์การทำงาน รวมทั้งผลงานที่ผ่านมาของบุคลากรหลักที่ผู้รับจ้างได้เสนอมาทำงานนี้
- 10) เอกสารประกอบ ได้แก่ เอกสารการจดทะเบียนนิติบุคคล

9.2 เอกสาร รายงาน ข้อมูล ผลงานต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการจ้าง ทั้งในรูปเอกสารและข้อมูลดิจิทัลที่บันทึกลงในแฟลชไดรฟ์ (Flash Drive) หรือฮาร์ดดิสก์ (Hard Disk) เป็นลิขสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง และขอสงวนสิทธิ์มิให้ผู้รับจ้างนำไปใช้ในกิจกรรมอื่น โดยไม่ได้รับการยินยอมจากผู้ว่าจ้าง

## 10. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

- 10.1 มีความสามารถตามกฎหมาย
- 10.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- 10.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- 10.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- 10.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วน ผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- 10.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- 10.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว
- 10.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นเสนอให้แก่กรม ณ วันประกาศประกวดอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

10.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

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

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

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

10.13 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีกลาง เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเงินสดก็ได้ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

10.14 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องเป็นนิติบุคคลที่มีประสบการณ์ที่สัมพันธ์กับงานที่ประกาศจ้างดังกล่าวในวงเงินไม่น้อยกว่า 3,750,000.-บาท (สามล้านเจ็ดแสนห้าหมื่นบาทถ้วน) และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาเดี่ยว และทำสัญญาโดยตรงกับส่วนราชการหรือหน่วยงานเอกชนที่เชื่อถือได้ โดยผู้เสนอราคาจะต้องส่งเอกสารหนังสือรับรองผลงานหรือสำเนาสัญญาหรือสำเนาใบสั่งซื้อ/สั่งจ้าง มาประกอบการพิจารณา

## 11. หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

ผู้เสนอราคาต้องจัดทำข้อเสนอทางเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา เพื่อนำเสนอ “แนวทางการดำเนินงานการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร (SPACE-F) รุ่นที่ 4” ให้มีความชัดเจนในการดำเนินงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ผู้ว่าจ้างโดยคณะกรรมการพิจารณาและคัดเลือกผู้เสนอราคาที่เสนอแนวคิดและการดำเนินงานได้ตรงตามวัตถุประสงค์ และคาดว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจไม่ใช่ผู้เสนอราคาต่ำสุด โดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

กำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 100

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



ทั้งนี้ สำนักงานฯ กำหนดหัวข้อการพิจารณาข้อเสนอทางด้านเทคนิค ดังนี้

ที่	หัวข้อให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1.	<p>ผู้เสนอราคามีความรู้ความเข้าใจในขอบเขตงานและการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นผ่านการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (understanding of scope of work startup development via incubator and accelerator program)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ผู้เสนอราคามีความรู้ความเข้าใจในขอบเขตงาน (10 คะแนน)</li> <li>● ผู้เสนอราคามีความรู้ความเข้าใจในการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นผ่านการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (10 คะแนน)</li> </ul>	20
2.	<p>บุคลากรหลักในโครงการมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในด้านที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อโครงการ และส่งผลให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยมีผลลัพธ์เชิงประจักษ์ (key persons have expertise and experience in related fields that can contribute to achieving program's objectives)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ทีมงานหลักมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการดำเนินการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจมาก่อน โดยมีจำนวนบุคลากรที่เพียงพอต่อการบริหารจัดการโครงการให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ (15 คะแนน)</li> <li>● ผู้ให้คำปรึกษาหลัก (main mentor) ที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างสม่ำเสมอตลอดโครงการ มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (15 คะแนน)</li> </ul>	30
3.	<p>ผู้เสนอราคามีเครือข่ายและทรัพยากรที่หลากหลาย มีปริมาณและคุณภาพที่เหมาะสม และสามารถตอบโจทย์ความต้องการในการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร อันจะช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ (network and resource to address FoodTech startup's needs for business and product development)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● รายชื่อผู้ให้คำปรึกษา (mentor) ผู้เชี่ยวชาญ (expert) และวิทยากร (speaker) มีความหลากหลายทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ สามารถตอบโจทย์ความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการได้เป็นอย่างดี (10 คะแนน)</li> </ul>	20

ที่	หัวข้อให้คะแนน	คะแนนเต็ม
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้เสนอราคามีเครือข่ายหน่วยงานพันธมิตรที่มีศักยภาพในการส่งเสริม สนับสนุน และสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการได้ (10 คะแนน)</li> </ul>	
4.	<p>ข้อเสนอทางด้านเทคนิคมีความเป็นไปได้ในเชิงปฏิบัติ และสามารถช่วยให้บรรลุ วัตถุประสงค์และเป้าหมายตามของโครงการ (proposal is practical and likely to help realize program's objectives and goals)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>กลยุทธ์การดำเนินงาน โครงสร้างหลักสูตร และกิจกรรมที่เสนอสามารถช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ (10 คะแนน)</li> <li>แผนการบริหารจัดการความเสี่ยง (10 คะแนน)</li> </ul>	20
5.	ผู้รับจ้างสามารถนำเสนอประโยชน์ด้านอื่นๆ ต่อโครงการได้ (additional benefit)	10
<b>คะแนนรวม</b>		<b>100</b>

## 12. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสาร และรายงาน

ข้อมูล เอกสาร ผลการศึกษาวิเคราะห์ และรายงาน ตลอดจนระบบทั้งหมดที่ผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานให้กับ สนช. ตามสัญญาจะตกเป็นกรรมสิทธิ์และลิขสิทธิ์ของ สนช. โดยผู้รับจ้างจะต้องไม่ส่งมอบข้อมูล เอกสาร ผล การศึกษาวิเคราะห์ และรายงาน ตลอดจนระบบทั้งหมดที่ได้จากการปฏิบัติงานนี้ให้แก่ผู้ใดหรือนำไปใช้ประโยชน์ โดยไม่ได้รับความยินยอมจาก สนช.

## 13. หน่วยงานผู้รับผิดชอบ

ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ

นายจิตรภณ จีรกุลสมโชค นักพัฒนานวัตกรรม

โทร 02-017 5555 ต่อ 525

มือถือ 098-372 2883 หรือ 099-256 1455

โทรสาร 02 -017 5566

อีเมล [jitrapon.j@nia.or.th](mailto:jitrapon.j@nia.or.th)

รายละเอียดการจ้างเหมาเพื่อบริหารจัดการการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 4

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
1	เตรียมความพร้อมในการเข้าร่วมโครงการให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น	1	งาน	400,000	
	1.1 จัดทำแบบฟอร์มข้อตกลงและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ ชี้แจงรายละเอียดและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการต่อวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งกระตุ้นให้วิสาหกิจเริ่มต้นลงนามในแบบฟอร์มดังกล่าวให้แล้วเสร็จโดยเร็ว อนึ่งเป็นการลงนามระหว่างผู้รับจ้างกับวิสาหกิจเริ่มต้น				
	1.2 สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นด้านการเดินทางเข้าประเทศและการหาที่พักในประเทศไทย เพื่อประโยชน์ในการเข้าร่วมโครงการผ่านการให้ข้อมูลและข้อเสนอแนะ การเชื่อมโยงเครือข่าย และการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง				
	1.3 จัดเตรียมแบบฟอร์มมาตรฐานที่เป็นประโยชน์สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นในการพัฒนาธุรกิจ เช่น สัญญาการไม่เปิดเผยข้อมูล (Non-Disclosure Agreement) บันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding) หนังสือแสดงเจตจำนง (Letter of Intent) เป็นต้น				
	1.4 ติดต่อประสานงานหน่วยงานพันธมิตรของโครงการตั้งแต่ก่อนเริ่มโครงการ เพื่อเตรียมความพร้อมในการพัฒนาความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้นให้เป็นไปได้ด้วยความราบรื่นและมีประสิทธิภาพ เช่น การวางแผนการดำเนินงาน การจัดสรรกำลังคน การเตรียมความพร้อมสถานที่ การจัดการความคาดหวัง				

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	เป็นต้น พร้อมจัดหาบุคลากรในจำนวนที่เหมาะสมสำหรับการติดต่อประสานงานที่เกี่ยวข้อง				
	1.5 จัดกิจกรรมปฐมนิเทศให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อชี้แจงรายละเอียดและเงื่อนไขในการเข้าร่วมโครงการ และจัดการความคาดหวัง				<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าอาหารเช้าและเครื่องดื่ม หรือ ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 600 บาท</li> <li>- ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 1 มื้อ คนละไม่เกิน 1,000 บาท</li> <li>- ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 2 มื้อ คนละไม่เกิน 1,200 บาท</li> </ul>
2	สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดเล็ก (product-market fit) และพัฒนากลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (growth)	1	งาน	2,500,000	
	2.1 กำหนดเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ที่ต้องการบรรลุในการเข้าร่วมโครงการ ร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้น พร้อมกำหนดกระบวนการติดตามและประเมินผลความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายให้มีความเหมาะสม				
	2.2 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดโครงสร้างหลักสูตร (course structure) และกิจกรรมที่จะจัดในโครงการให้มีความเหมาะสม และ				

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	สอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจ เริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ				
	2.3 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ (learning) การ พัฒนาศักยภาพ (capability building) และ การให้คำปรึกษา (consultation) แก่ วิสาหกิจเริ่มต้น โดยเน้นการลงมือทำ (hands-on) และการเรียนผ่านตัวอย่าง (case study) มากกว่าทฤษฎี (theory) โดย จัดหาผู้เชี่ยวชาญ และ/หรือ วิทยากร จากทั้ง ในและต่างประเทศ ที่มีความเชี่ยวชาญ สอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจ เริ่มต้น โดยจัดกิจกรรมในรูปแบบกลุ่ม และ/ หรือ แบบเดี่ยว ผ่านช่องทางออนไลน์ และ/ หรือ ออฟไลน์ ตามความเหมาะสม และเข้า กับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด- 19 โดยคำนึงถึงประโยชน์ต่อวิสาหกิจเริ่มต้น และโครงการเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ตัวอย่าง ประเด็นที่สำคัญ เช่น การพัฒนาต้นแบบ ผลิตภัณฑ์และบริการ การทดสอบตลาด การ ปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์กลุ่ม ลูกค้าเป้าหมาย การพัฒนาแผนธุรกิจให้ เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และตลาด การขยาย กำลังการผลิต การตั้งราคา การขาย การตลาด การสร้างแบรนด์ การเจรจาทาง ธุรกิจและการค้า การเงินและการบัญชี สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น การแบ่งหุ้นระหว่างผู้ ร่วมก่อตั้ง การมอบหุ้นให้แก่พนักงานและที่ ปรึกษาในระยะเริ่มต้น การประเมินมูลค่า บริษัท การระดมทุน การเจรจาข้อตกลงกับ นักลงทุน การขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การ จดทะเบียนบริษัท การจัดการด้านทรัพย์สิน ทางปัญญา การจ้างบุคลากร ภาวะความเป็น				<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าตอบแทนวิทยากร ไม่เกินชั่วโมงละ 2,000 บาทต่อคน</li> <li>- ค่าอาหารเช้าและ เครื่องดื่ม หรือ ค่าอาหารว่างและ เครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 600 บาท</li> <li>- ค่าอาหารกลางวันและ เครื่องดื่ม + อาหารว่าง 1 มื้อ คนละไม่เกิน 1,000 บาท</li> <li>- ค่าอาหารกลางวันและ เครื่องดื่ม + อาหารว่าง 2 มื้อ คนละไม่เกิน 1,200 บาท</li> <li>- ค่าอาหารเย็นและ เครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 1,200 บาท</li> </ul>

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	ผู้นำและการนำทีม กลยุทธ์ในการสร้างบริษัท ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด เป็นต้น				
	2.4 ติดตามผลการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (check-in) รวมทั้ง ผลความก้าวหน้าในความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับหน่วยงานพันธมิตรของโครงการ ไม่น้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง และรายงานต่อผู้ว่าจ้างทราบไม่น้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง นับตั้งแต่เริ่มดำเนินการบ่มเพาะ (incubator program) และการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program) โดยจัดหาบุคลากรในจำนวนที่เหมาะสมสำหรับการติดต่อประสานงานที่เกี่ยวข้อง				
	2.5 จัดหาผู้ให้คำปรึกษาหลัก (main mentor) ที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างสม่ำเสมอตลอดโครงการ โดยครอบคลุมอย่างน้อย 5 ด้าน ได้แก่ ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) ด้านการพัฒนาธุรกิจ (business development) ด้านการตลาดและการขาย (marketing and sales) ด้านกฎหมายและทรัพย์สินทางปัญญา (intellectual property and legal) และด้านการเงินและการระดมทุน (finance and fund raising)				- ค่าตอบแทนวิทยากร ไม่เกินชั่วโมงละ 2,000 บาทต่อคน
	2.6 ติดต่อประสานงาน แนะนำ และนัดหมายผู้เชี่ยวชาญ (expert) หรือผู้ให้คำปรึกษา (mentor) ที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นในด้านที่เกี่ยวข้อง				
	2.7 กำหนดเวลาทำการ (office hour) ในแต่ละสัปดาห์ พร้อมทั้งจัดหาบุคลากร จำนวนอย่างน้อย 1 คน มาประจำการระหว่างวัน				



ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	และเวลาดังกล่าว เพื่อให้คำปรึกษาแก่ วิสาหกิจเริ่มต้นอย่างเหมาะสม เช่น ผู้ ประสานงานโครงการ (coordinator) ผู้ให้ คำปรึกษา (mentor) ผู้เชี่ยวชาญ (expert) เป็นต้น				
	2.8 แนะนำหน่วยงาน และ/หรือ บริการของ หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เป็น ประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจ การพัฒนา ผลิตภัณฑ์ การนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาด เป้าหมาย การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การ ระดมทุน และประเด็นอื่นๆ ที่สำคัญต่อ วิสาหกิจเริ่มต้น				
3	สร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้า ร่วมโครงการกับระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับภูมิภาคและ ระดับโลก (regional and global network connection) และเป็นตัวกลาง ในการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ (business partnership)	1	งาน	2,200,000	
	3.1 ออกแบบ วางแผน และจัดกิจกรรมสร้าง เครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วม โครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศ วิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร ในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เช่น ผู้ประกอบการ นักลงทุน บริษัทขนาดกลาง และขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมอาหาร ผู้ให้บริการด้านการพัฒนาธุรกิจ ศูนย์บ่ม เพาะและเร่งการเติบโต หน่วยงานส่งเสริม วิสาหกิจเริ่มต้น หน่วยงานด้านการวิจัยและ เทคโนโลยี สื่อมวลชน				<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าตอบแทนวิทยากร ไม่เกินชั่วโมงละ 2,000 บาทต่อคน</li> <li>- ค่าอาหารเช้าและ เครื่องดื่ม หรือ ค่าอาหารว่างและ เครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 600 บาท</li> <li>- ค่าอาหารกลางวันและ เครื่องดื่ม + อาหารว่าง 1 มื้อ คนละไม่เกิน 1,000 บาท</li> </ul>

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	เป็นต้น โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด				- ค่าอาหารกลางวันและ เครื่องดื่ม + อาหารว่าง 2 มื้อ คนละไม่เกิน 1,200 บาท - ค่าอาหารเย็นและ เครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 1,200 บาท
	3.2 นำเสนอ แนะนำ ตลอดจนเป็นตัวกลาง ในการจับคู่บุคคลหรือองค์กร ที่มีโอกาสสร้าง ความร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับวิสาหกิจ เริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่างๆ เช่น พันธมิตรด้านการวิจัยพัฒนา (R&D partnership) พันธมิตรด้านการทดสอบ ตลาด (market testing partnership) พันธมิตรด้านนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดและ การจัดส่งสินค้า (go-to-market & distribution partnership) พันธมิตรด้าน การค้า (commercial partnership) เป็นต้น รวมทั้งเป็นผู้ติดต่อประสานงานและอำนวยความสะดวก ให้การหารือระหว่างวิสาหกิจ เริ่มต้นและบุคคลหรือองค์กรดังกล่าวเป็นไป ด้วยความราบรื่นและมีประสิทธิภาพ โดยให้ ความสำคัญกับการจับคู่ความร่วมมือกับ หน่วยงานพันธมิตรในโครงการก่อน				
	3.3 จัดงานนำเสนอแผนธุรกิจ (demo day) สำหรับการบ่มเพาะ (incubator program) และการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program) จำนวนอย่างน้อย 1 ครั้ง โดยจัดให้มีบูธแสดงผลงานหรือ ผลิตภัณฑ์ตามความเหมาะสม และเชิญ นักลงทุน สถาบันการเงิน บริษัทชั้นนำใน อุตสาหกรรมอาหาร หน่วยงานภาครัฐ				- ค่าอาหารเช้าและ เครื่องดื่ม หรือ ค่าอาหารว่างและ เครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 600 บาท - ค่าอาหารกลางวันและ เครื่องดื่ม + อาหารว่าง

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	หน่วยงานด้านการวิจัยและเทคโนโลยี สื่อมวลชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยี อาหาร หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เข้าร่วมงาน โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด ทั้งนี้ สามารถพิจารณาปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19				1 มื้อ คนละไม่เกิน 1,000 บาท - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 2 มื้อ คนละไม่เกิน 1,200 บาท ค่าอาหารเย็นและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 1,200 บาท
4	<b>บริหารจัดการความสัมพันธ์ของหน่วยงาน พันธมิตรและวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (relationship management)</b>	1	งาน	400,000	
	4.1 ออกแบบ วางแผน และจัดกิจกรรมการ สร้างเครือข่ายและกระชับความสัมพันธ์ ระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ศิษย์เก่าที่จบหลักสูตรไปแล้วในรุ่นก่อนหน้า และหน่วยงานพันธมิตรในโครงการ				
5	<b>สร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศ และระดับภูมิภาค (PR and branding)</b>	1	งาน	1,000,000	-
	5.1 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดแผนการ ประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้และ ภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และ วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ผ่านช่องทางการสื่อสาร ของโครงการและสื่อมวลชนต่างๆ				-
	5.2 คิด ออกแบบ และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟิก ภาพเคลื่อนไหว เป็นต้น โดยมี เนื้อหา เช่น ข้อมูลโครงการ กิจกรรมและ				-

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	ความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ข่าวสารที่น่าสนใจในแวดวงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร เป็นต้น รวมทั้งประชาสัมพันธ์สื่อดังกล่าวผ่านช่องทางสื่อสารออนไลน์ของโครงการ เช่น Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น				
	5.3 กำกับดูแลช่องทางสื่อสารของโครงการ ได้แก่ email, Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, Newsletter เป็นต้น ให้เป็นไปด้วยเรียบร้อยและเหมาะสม พร้อมทั้งตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยใดๆ ที่เข้ามาทางช่องทางดังกล่าว โดยจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเป็นผู้ดูแล				
	5.4 จัดเก็บภาพบรรยากาศกิจกรรม และบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโครงการในรูปแบบภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ภาพกราฟิก เสียง ลายลักษณ์อักษร หรืออื่นๆ ตามความเหมาะสม เพื่อใช้เป็นแหล่งข้อมูลในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ต่อไป				
	5.5 จัดทำ VDO presentation เพื่อสรุปและประมวลภาพรวมโครงการเป็นภาษาอังกฤษ ความยาวไม่เกิน 5 นาที พร้อมคำบรรยาย (subtitle) เป็นภาษาอังกฤษ เพื่อใช้สำหรับเป็นสื่อประชาสัมพันธ์ในอนาคต โดยสื่อให้เห็นถึงที่มาและความสำคัญ คุณค่าความสำเร็จ และผลกระทบของโครงการหรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด				

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
6	กำกับดูแลการดำเนินงานโครงการให้เป็นไป ด้วยความเรียบร้อย รวมทั้งรายงานผลการ ดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างและผู้มีส่วนได้ส่วน เสียรับทราบอย่างสม่ำเสมอ	1	งาน	1,000,000	
	6.1 เป็นตัวกลางในการประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องในโครงการ เช่น วิชาธุรกิจเริ่มต้น ผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ แยกร่วมงาน ผู้มีส่วนได้ ส่วนเสียและผู้เกี่ยวข้องในโครงการ เป็นต้น ให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน เป็นไปในทิศทาง เดียวกัน ลดความซ้ำซ้อน เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผลสูงสุดต่อโครงการ				
	6.2 จัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมใน จำนวนที่เพียงพอสำหรับการบริหารจัดการ โครงการ และการติดต่อประสานงานกับผู้ว่า จ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิชาธุรกิจ เริ่มต้น วิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญ แยก ร่วมงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ที่ เกี่ยวข้องในโครงการ เช่น ผู้จัดการโครงการ (project manager) ผู้ประสานงานวิทยากร และผู้เชี่ยวชาญ (speaker and mentor coordinator) ผู้ประสานงานกับหน่วยงาน พันธมิตร (partner coordinator) ผู้ดูแล ช่องทางการสื่อสารและการตลาด (marketing and communication manager) ผู้ดูแลชุมชนและเครือข่าย (network and community manager) เป็นต้น				
	6.3 กำกับดูแลการจัดกิจกรรมให้ดำเนินไป ด้วยความเรียบร้อยตลอดระยะเวลาดำเนิน โครงการ โดยเตรียมความพร้อมสถานที่ จัดหาอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่				

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	จำเป็น ตลอดจนติดต่อประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง				
	6.4 รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่พบให้ผู้ว่าจ้างรับทราบอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง				
	6.5 ออกแบบวิธีการและเงื่อนไข รวมทั้งบริหารจัดการเงินทุนให้เปล่า (grant) ที่โครงการจัดสรรให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (ถ้ามี) ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด				
	6.6 จัดทำใบประกาศนียบัตร (certificate) ให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จหลักสูตรโครงการ อย่างน้อยทีมละ 1 ใบ				
	6.7 สํารวจความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ จัดทำบทวิเคราะห์ผลสัมฤทธิ์ของโครงการ (เปรียบเทียบก่อนและหลังโครงการ) และเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงพัฒนาโครงการรุ่นถัดไปให้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้อาจรวมไปถึงการติดตามผลความก้าวหน้าทางธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จโครงการไปก่อนหน้าแล้ว หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด				

**หมายเหตุ** ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว และสามารถถัวเฉลี่ยได้

สุกริณ 