TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ต้นฉบับ

สัญญาจ้างบริษัทเพื่อดำเนินการบริหารกิจกรรม ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดของโครงการศึกษาและรวบรวมข้อมูลเพื่อจัดทำรายงาน

สัญญาเลขที่ 64-034

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้น ณ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ สสปน. เลขที่ 989 อาคารสยามพิวรรธน์ทาวเวอร์ ชั้น 25 และ ชั้น 26 ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2564 ระหว่าง สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) โดยนายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ผู้ว่าจ้าง" ฝ่ายหนึ่ง กับ

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด ซึ่งจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ณ สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทกลาง กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ มีสำนักงานอยู่เลขที่ 2332 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร โดย นางสาวอชิรญา ธรรมปริพัตรา และ นางอรุณี ธรรมปริพัตรา ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันนิติบุคคลปรากฏตามหนังสือรับรองของสำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทฉบับลงวันที่ 15 มีนาคม 2564 แนบท้ายสัญญานี้ ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ผู้รับจ้าง" อีกฝ่ายหนึ่ง

คู่สัญญาได้ตกลงกันมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1 ข้อตกลงว่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างดำเนินกิจกรรมจัดจ้างบริษัทเพื่อดำเนินการบริหารจัดการกิจกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดของโครงการศึกษาและรวบรวมข้อมูลเพื่อจัดทำรายงาน รายละเอียดตามเงื่อนไขในสัญญานี้และข้อกำหนดงาน (Term of Reference) ข้อเสนอทางด้านเทคนิค ใบเสนอราคา ตามเอกสารแนบท้ายผนวก 1 ผนวก 2 และผนวก 3

ผู้รับจ้างตกลงที่จะจัดหาแรงงานและวัสดุ เครื่องมือเครื่องใช้ ตลอดจนอุปกรณ์ต่างๆ ชนิดดีเพื่อใช้ในงานจ้างตามสัญญานี้

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด
HIVESTERS CO.,LTD.

Legal

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ข้อ 2 เอกสารอันเป็นส่วนหนึ่งของสัญญา

เอกสารแนบท้ายสัญญาดังต่อไปนี้ให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้

2.1 ผนวก 1 ข้อกำหนดงาน (Term of Reference) กิจกรรมจัดจ้างบริษัทเพื่อดำเนินการบริหารจัดการกิจกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดของโครงการศึกษาและรวบรวมข้อมูลเพื่อจัดทำรายงาน จำนวน 8 หน้า

2.2 ผนวก 2 ข้อเสนอทางด้านเทคนิค “MICE CITY PROJECT การสนับสนุนไมซ์ซิตี้ในการทำการตลาดเมือง (DESTINATION MARKETING) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก CITY DNA” จำนวน 52 หน้า

2.3 ผนวก 3 ใบเสนอราคา ลงวันที่ 9 มีนาคม 2564 จำนวน 1 หน้า

2.4 ผนวก 4 หนังสือรับรองการจดทะเบียนบริษัทของผู้รับจ้างออกให้โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ใบทะเบียนมูลค่าเพิ่ม และหลักฐานการจดทะเบียนอื่นๆ สำเนาบัตรประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัท จำนวน 9 หน้า

ความใดในเอกสารแนบท้ายสัญญาที่ขัดหรือแย้งกับข้อความในสัญญานี้ ให้ใช้ข้อความในสัญญานี้บังคับ และในกรณีที่เอกสารแนบท้ายสัญญาขัดแย้งกันเอง ผู้รับจ้างจะต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้าง คำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้างให้ถือเป็นที่สุด และผู้รับจ้างไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าจ้าง หรือค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มเติมจากผู้ว่าจ้างทั้งสิ้น

ข้อ 3 หลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา

ในขณะทำสัญญานี้ผู้รับจ้างได้นำหลักประกันเป็นเงิน จำนวน 69,500.00 บาท (หกหมื่นเก้าพันห้าร้อยบาทถ้วน) ซึ่งเท่ากับร้อยละ 5% ของราคาค่าจ้างตามสัญญา มามอบให้แก่ผู้ว่าจ้างเพื่อเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญานี้

กรณีผู้รับจ้างใช้หนังสือค้ำประกันมาเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาหนังสือค้ำประกันดังกล่าวจะต้องออกโดยธนาคารที่ประกอบกิจการในประเทศไทย หรือโดยบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบตามแบบที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนด หรืออาจเป็นหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ตามวิธีการที่กรมบัญชีกลางกำหนดก็ได้ และจะต้องมีอายุการค้ำประกันตลอดไปจนกว่าผู้รับจ้างพ้นข้อผูกพันตามสัญญานี้

Legal

หลักประกันที่ผู้รับจ้างนำมามอบให้ตามวรรคหนึ่ง จะต้องมีอายุครอบคลุมความรับผิดทั้งปวงของผู้รับจ้างตลอดอายุสัญญา ถ้าหลักประกันที่ผู้รับจ้างนำมามอบให้ดังกล่าวลดลงหรือเสื่อมค่าลง หรือมีอายุไม่ครอบคลุมถึงความรับผิดของผู้รับจ้างตลอดอายุสัญญา ไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ก็ตาม รวมถึงกรณีผู้รับจ้างส่งมอบงานล่าช้าเป็นเหตุให้ระยะเวลาแล้วเสร็จหรือวันครบกำหนดความรับผิดในความชำรุดบกพร่องตามสัญญาเปลี่ยนแปลงไป ไม่ว่าจะเกิดขึ้นคราวใด ผู้รับจ้างต้องหาหลักประกันใหม่หรือหลักประกันเพิ่มเติมให้มีจำนวนครบถ้วนตามวรรคหนึ่งมามอบให้แก่ผู้ว่าจ้างภายในสิบห้า (15) วันนับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง

หลักประกันที่ผู้รับจ้างนำมามอบไว้ตามข้อนี้ ผู้ว่าจ้างจะคืนให้แก่ผู้รับจ้างโดยไม่มีดอกเบี้ยเมื่อผู้รับจ้างพ้นจากข้อผูกพันและความรับผิดทั้งปวงตามสัญญานี้แล้ว

ข้อ 4 ค่าจ้างและการจ่ายเงิน

ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายและผู้รับจ้างตกลงรับเงินค่าจ้างจำนวน 1,390,000.00 บาท (หนึ่งล้านสามแสนเก้าหมื่นบาทถ้วน) ซึ่งได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ตลอดจนภาษีอากรอื่นๆ และค่าใช้จ่ายทั้งปวงด้วยแล้ว โดยผู้ว่าจ้างจะแบ่งจ่ายให้แก่ผู้รับจ้างเป็นงวดๆ ดังนี้

4.1 งวดที่ 1 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 30 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด คิดเป็นเงินจำนวน 417,000.00 บาท (สี่แสนหนึ่งหมื่นเจ็ดพันบาทถ้วน) เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 1 เสร็จสิ้นรายละเอียดตามผนวก 1

4.2 งวดที่ 2 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 30 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด คิดเป็นเงินจำนวน 417,000.00 บาท (สี่แสนหนึ่งหมื่นเจ็ดพันบาทถ้วน) เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 2 เสร็จสิ้นรายละเอียดตามผนวก 1

4.3 งวดที่ 3 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 40 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด คิดเป็นเงินจำนวน 556,000.00 บาท (ห้าแสนห้าหมื่นหกพันบาทถ้วน) เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 3 เสร็จสิ้นรายละเอียดตามผนวก 1

ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้นและเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานทั้งหมดให้แล้วเสร็จเรียบร้อยตามสัญญาและผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานจ้างตามข้อ 10 ไว้โดยครบถ้วนแล้ว

Legal

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ข้อ 5 กำหนดเวลาแล้วเสร็จและสิทธิของผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

ผู้รับจ้างต้องเริ่มทำงานที่รับจ้างภายในวันที่ 30 มีนาคม 2564 และจะต้องทำงานให้แล้วเสร็จบริบูรณ์ภายใน 240 วันนับถัดจากวันที่ทำสัญญา ถ้าผู้รับจ้างมิได้ลงมือทำงานภายในกำหนดเวลา หรือไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา หรือมีเหตุให้เชื่อได้ว่าผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา หรือจะแล้วเสร็จล่าช้าเกินกว่ากำหนดเวลา หรือผู้รับจ้างทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือตกเป็นผู้ถูกพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดหรือตกเป็นผู้ล้มละลาย หรือเพิกเฉยไม่ปฏิบัติตามคำสั่งของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญานี้ได้ และมีสิทธิจ้างผู้รับจ้างรายใหม่เข้าทำงานของผู้รับจ้างให้ลุล่วงไปได้ด้วย การใช้สิทธิบอกเลิกสัญญานั้นไม่กระทบสิทธิของ ผู้ว่าจ้างที่จะเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้รับจ้าง

การที่ผู้ว่าจ้างไม่ใช้สิทธิเลิกสัญญาดังกล่าวข้างต้นนั้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างพ้นจากความรับผิดตามสัญญา

ข้อ 6 ความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของงานจ้าง

เมื่องานแล้วเสร็จบริบูรณ์ และผู้ว่าจ้างได้รับมอบงานจากผู้รับจ้างหรือจากผู้รับจ้างรายใหม่ ในกรณีที่มีการบอกเลิกสัญญาตามข้อ 5 หากมีเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายเกิดขึ้นจากการจ้างนี้ภายในกำหนด 1 ปี นับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว ซึ่งความชำรุดบกพร่องหรือเสียหายนั้นเกิดจากความบกพร่องของผู้รับจ้างอันเกิดจากการใช้วัสดุที่ไม่ถูกต้องหรือทำไว้ไม่เรียบร้อย หรือทำไม่ถูกต้องตามมาตรฐานแห่งหลักวิชา ผู้รับจ้างจะต้องรีบทำการแก้ไขให้เป็นที่เรียบร้อยโดยไม่ชักช้า โดยผู้ว่าจ้างไม่ต้องออกเงินใดๆ ในการนี้ทั้งสิ้น หากผู้รับจ้างไม่กระทำการดังกล่าวภายในกำหนด 15 วันนับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างหรือไม่ทำการแก้ไขให้ถูกต้องเรียบร้อยภายในเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดให้ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะทำการนั้นเองหรือจ้างผู้อื่นให้ทำงานนั้น โดยผู้รับจ้างต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองทั้งสิ้น

ในกรณีเร่งด่วนจำเป็นต้องรีบแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายโดยเร็ว และไม่อาจรอให้ผู้รับจ้างแก้ไขในระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามวรรคหนึ่งได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเข้าจัดการแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายนั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ซ่อมแซมความชำรุดบกพร่องหรือเสียหาย โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมด

การที่ผู้ว่าจ้างทำการนั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ทำงานนั้นแทนผู้รับจ้าง ไม่ทำให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดตามสัญญา หากผู้รับจ้างไม่ชดใช้ค่าใช้จ่ายหรือค่าเสียหายตามที่ผู้ว่าจ้างเรียกร้อง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบังคับจากหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาได้

Legal

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ข้อ 7 การจ้างช่วง

ผู้รับจ้างจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญานี้ไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้างช่วงงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างแล้ว การที่ผู้ว่าจ้างได้อนุญาตให้จ้างช่วงงานแต่บางส่วนดังกล่าวนั้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดหรือพันธะหน้าที่ตามสัญญานี้ และผู้รับจ้างจะยังคงต้องรับผิดในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับจ้างช่วง หรือของตัวแทนหรือลูกจ้างของผู้รับจ้างช่วงนั้นทุกประการ

กรณีผู้รับจ้างไปจ้างช่วงงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ 10 ของวงเงินของงานที่จ้างช่วงตามสัญญา ทั้งนี้ไม่ตัดสิทธิผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

ข้อ 8 ความรับผิดของผู้รับจ้าง

ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดต่ออุบัติเหตุ ความเสียหาย หรือภยันตรายใดๆ อันเกิดจากการปฏิบัติงานของผู้รับจ้าง และจะต้องรับผิดต่อความเสียหายจากการกระทำของลูกจ้างหรือตัวแทนของผู้รับจ้าง และจากการปฏิบัติงานของผู้รับจ้างช่วงด้วย (ถ้ามี)

ความเสียหายใดๆ อันเกิดแก่งานที่ผู้รับจ้างได้ทำขึ้น แม้จะเกิดขึ้นเพราะเหตุสุดวิสัยก็ตาม ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบโดยซ่อมแซมให้คืนดีหรือเปลี่ยนให้ใหม่โดยค่าใช้จ่ายของผู้รับจ้างเอง เว้นแต่ความเสียหายนั้นเกิดจากความผิดของผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้ ความรับผิดของผู้รับจ้างดังกล่าวในข้อนี้จะสิ้นสุดลงเมื่อผู้ว่าจ้างได้รับมอบงานครั้งสุดท้าย ซึ่งหลังจากนั้นผู้รับจ้างคงต้องรับผิดเพียงในกรณีชำรุดบกพร่องหรือความเสียหายดังกล่าวในข้อ 6 เท่านั้น

ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดต่อบุคคลภายนอกในความเสียหายใดๆ อันเกิดจากการปฏิบัติงานของผู้รับจ้าง หรือลูกจ้างหรือตัวแทนของผู้รับจ้าง รวมถึงผู้รับจ้างช่วง (ถ้ามี) ตามสัญญานี้ หากผู้ว่าจ้างถูกเรียกร้องหรือฟ้องร้องหรือต้องชดใช้ค่าเสียหายให้แก่บุคคลภายนอกไปแล้ว ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการใดๆ เพื่อให้มีการว่าต่างแก้ต่างให้แก่ผู้ว่าจ้างโดยค่าใช้จ่ายของผู้รับจ้างเอง รวมทั้งผู้รับจ้างจะต้องชดใช้ค่าเสียหายนั้นๆ ตลอดจนค่าใช้จ่ายใดๆ อันเกิดจากการถูกเรียกร้องหรือถูกฟ้องร้องให้แก่ผู้ว่าจ้างทันที

Legal

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ข้อ 9 การจ่ายเงินแก่ลูกจ้าง

ผู้รับจ้างจะต้องจ่ายเงินแก่ลูกจ้างที่ผู้รับจ้างได้จ้างมาในอัตราและตามกำหนดเวลาที่ผู้รับจ้างได้ตกลงหรือทำสัญญาไว้ต่อลูกจ้างดังกล่าว

ถ้าผู้รับจ้างไม่จ่ายเงินค่าจ้างหรือค่าทดแทนอื่นใดแก่ลูกจ้างดังกล่าวในวรรคหนึ่ง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะเอาเงินค่าจ้างที่จะต้องจ่ายแก่ผู้รับจ้างมาจ่ายให้แก่ลูกจ้างของผู้รับจ้างดังกล่าว และให้ถือว่าผู้ว่าจ้างได้จ่ายเงินจำนวนนั้นเป็นค่าจ้างให้แก่ผู้รับจ้างตามสัญญาแล้ว

ผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีประกันภัยสำหรับลูกจ้างทุกคนที่จ้างมาทำงาน โดยให้ครอบคลุมถึงความรับผิดทั้งปวงของผู้รับจ้าง รวมทั้งผู้รับจ้างช่วง (ถ้ามี) ในกรณีความเสียหายที่คิดค่าสินไหมทดแทนได้ตามกฎหมาย ซึ่งเกิดจากอุบัติเหตุหรือภยันตรายใดๆ ต่อลูกจ้างหรือบุคคลอื่นที่ผู้รับจ้างหรือผู้รับจ้างช่วงจ้างมาทำงาน ผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบกรมธรรม์ประกันภัยดังกล่าวพร้อมทั้งหลักฐานการชำระเบี้ยประกันให้แก่ผู้ว่าจ้างเมื่อผู้ว่าจ้างเรียกร้อง

ข้อ 10 การตรวจรับงานจ้าง

เมื่อผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานจ้างที่ส่งมอบและเห็นว่าถูกต้องครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ผู้ว่าจ้างจะออกหลักฐานการรับมอบเป็นหนังสือไว้ให้ เพื่อผู้รับจ้างนำมาเป็นหลักฐานประกอบการขอรับเงินค่างานจ้างนั้น

ถ้าผลของการตรวจรับงานจ้างปรากฏว่างานจ้างที่ผู้รับจ้างส่งมอบไม่ตรงตามสัญญา ผู้ว่าจ้างทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับงานจ้างนั้น ในกรณีเช่นว่านี้ ผู้รับจ้างต้องทำการแก้ไขให้ถูกต้องตามสัญญาด้วยค่าใช้จ่ายของผู้รับจ้างเอง และระยะเวลาที่เสียไปเพราะเหตุดังกล่าวผู้รับจ้างจะนำมาอ้างเป็นเหตุขอขยายเวลาส่งมอบงานจ้างตามสัญญาหรือของดหรือลดค่าปรับไม่ได้

ข้อ 11 รายละเอียดของงานจ้างคลาดเคลื่อน

ผู้รับจ้างรับรองว่าได้ตรวจสอบและทำความเข้าใจในรายละเอียดของงานจ้างโดยถี่ถ้วนแล้ว หากปรากฏว่ารายละเอียดของงานจ้างนั้นผิดพลาดหรือคลาดเคลื่อนไปจากหลักการทางวิศวกรรมหรือทางเทคนิค ผู้รับจ้างตกลงที่จะปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้าง คณะกรรมการตรวจรับพัสดุ เพื่อให้งานแล้วเสร็จบริบูรณ์ คำวินิจฉัยดังกล่าวให้ถือเป็นที่สุด โดยผู้รับจ้างจะคิดค่าจ้าง ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มขึ้นจากผู้ว่าจ้าง หรือขอขยายอายุสัญญาไม่ได้

Legal

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ข้อ 12 ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จภายในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา และผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นรายวันในอัตราร้อยละ 0.1 ของราคาพัสดุที่ยังไม่ได้ส่งมอบ แต่จะต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100 บาท นับถัดจากวันที่ครบกำหนดเวลาแล้วเสร็จของงานตามสัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายเวลาทำงานให้ จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกจากนี้ ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดขึ้นจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวนค่าปรับดังกล่าวได้อีกด้วย

ในระหว่างที่ผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญานั้น หากผู้ว่าจ้างเห็นว่าผู้รับจ้างจะไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาต่อไปได้ ผู้ว่าจ้างจะใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาและใช้สิทธิตามข้อ 13 ก็ได้ และถ้าผู้ว่าจ้างได้แจ้งข้อเรียกร้องไปยังผู้รับจ้างเมื่อครบกำหนดเวลาแล้วเสร็จของงานขอให้ชำระค่าปรับแล้ว ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะปรับผู้รับจ้างจนถึงวันบอกเลิกสัญญาได้อีกด้วย

ข้อ 13 สิทธิของผู้ว่าจ้างภายหลังบอกเลิกสัญญา

ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างบอกเลิกสัญญา ผู้ว่าจ้างอาจทำงานนั้นเองหรือว่าจ้างผู้อื่นให้ทำงานนั้นต่อจนแล้วเสร็จก็ได้ และในกรณีดังกล่าว ผู้ว่าจ้างมีสิทธิริบหรือบังคับจากหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาทั้งหมดหรือบางส่วนตามแต่จะเห็นสมควร นอกจากนั้น ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบในค่าเสียหายซึ่งเป็นจำนวนเกินกว่าหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในการทำงานนั้นต่อให้แล้วเสร็จตามสัญญา ซึ่งผู้ว่าจ้างจะหักเอาจากจำนวนเงินใดๆ ที่จะจ่ายให้แก่ผู้รับจ้างก็ได้

ข้อ 14 การบังคับค่าปรับ ค่าเสียหาย และค่าใช้จ่าย

ในกรณีที่ผู้รับจ้างไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่งด้วยเหตุใดๆ ก็ตาม จนเป็นเหตุให้เกิดค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายแก่ผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้างต้องชดใช้ค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่ผู้ว่าจ้างโดยสิ้นเชิงภายในกำหนด 30 วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง หากผู้รับจ้างไม่ชดใช้ให้ถูกต้องครบถ้วนภายในระยะเวลาดังกล่าวให้ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะหักเอาจากจำนวนเงินค่าจ้างที่ต้องชำระ หรือบังคับจากหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาได้ทันที

หากค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายที่บังคับจากเงินค่าจ้างที่ต้องชำระหรือหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาแล้วยังไม่เพียงพอ ผู้รับจ้างยินยอมชำระส่วนที่เหลือที่ยังขาดอยู่จนครบถ้วนตามจำนวนค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายนั้น ภายในกำหนด 30 วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง

อย่าง ธนเปรมศักดิ์

Legal

หากมีเงินค่าจ้างตามสัญญาที่หักไว้จ่ายเป็นค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายแล้วยังเหลืออยู่อีกเท่าใด ผู้ว่าจ้างจะคืนให้แก่ผู้รับจ้างทั้งหมด

ข้อ 15 ข้อตกลงเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

ผู้รับจ้างสัญญาว่าจะปฏิบัติงานตามสัญญาโดยถูกต้องตามกฎหมายว่าด้วยทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศ และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทุกประการ อีกทั้งผู้รับจ้างตกลงว่าการปฏิบัติงานของ ผู้รับจ้างตามสัญญาจะไม่มีส่วนหนึ่งส่วนใดไปละเมิดลิขสิทธิ์ของผู้อื่น รวมทั้งบรรดาข้อความ รูปภาพ เสียง หรือบทสัมภาษณ์ต่างๆ ตลอดจนเนื้อหาสาระต่างๆ ที่นำเสนอ หรือที่ผู้รับจ้างจัดทำขึ้นอันเกี่ยวกับงานตามสัญญา จะไม่เป็นการละเมิด ดูหมิ่น หรือหมิ่นประมาท หรือก่อให้เกิดความเสียหายอย่างหนึ่งอย่างใดแก่บุคคลอื่นใดทั้งสิ้น ทั้งนี้ผู้ว่าจ้างอนุญาตให้ผู้รับจ้างใช้งานฟอนต์รุ่น DB Ontima X (Unicode Fonts) เฉพาะการดำเนินงานตามสัญญานี้เท่านั้น ผู้รับจ้างจะนำไฟล์ฟอนต์ไปจำหน่าย เผยแพร่ ดัดแปลง คัดลอก หรือนำไปใช้ในงานอื่นนอกเหนือจากการดำเนินงานตามสัญญานี้มิได้

ผลงานสร้างสรรค์ทุกประเภทอันเกิดจากการที่ผู้รับจ้าง ลูกจ้างของผู้รับจ้าง ทีมงานของผู้รับจ้าง คณะทำงานของผู้รับจ้าง ตัวแทนของผู้รับจ้าง หรือบริวารของผู้รับจ้างปฏิบัติงาตามสัญญาผู้รับจ้างตกลงให้เป็นลิขสิทธิ์ของผู้ว่าจ้างแต่เพียงผู้เดียว ทั้งนี้ผู้ว่าจ้างมีสิทธิ์ที่จะนำบางส่วนหรือทั้งหมดของชิ้นงานไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ด้วยตนเองหรือมอบให้ผู้อื่นไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้

ผลงานทั้งหมดที่ผู้รับจ้างได้ปฏิบัติตามสัญญา ทั้งในส่วนของรูปแบบ ขั้นตอน ข้อมูล บทวิเคราะห์ และ/หรือการดำเนินการทั้งหมดของผู้รับจ้างอันเกี่ยวข้องกับการว่าจ้างตามสัญญา ให้ตกเป็นทรัพย์สินของ ผู้ว่าจ้างแต่เพียงผู้เดียว

บรรดาสรรพเอกสาร ข้อมูล ฐานข้อมูล ซอฟแวร์และสิ่งอื่นใด ที่เป็นผลของการดำเนินงานตามสัญญานี้ งานที่ดำเนินการแล้วทุกชิ้นงานทั้งที่ส่งมอบและยังไม่ได้ส่งมอบให้แก่ผู้ว่าจ้าง ให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้างที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบให้แก่ผู้ว่าจ้างทันทีเมื่อได้รับแจ้งจากผู้ว่าจ้าง หรือต้องส่งมอบโดยทันทีเมื่อสัญญานี้สิ้นสุดลง

ผู้รับจ้างตกลงให้ผู้ว่าจ้างมีสิทธิ์ที่จะนำบางส่วนหรือทั้งหมดของชิ้นงานไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้ด้วยตนเองหรือมอบให้ผู้อื่นไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้

ข้อ 16 การงดหรือลดค่าปรับ หรือการขยายเวลาปฏิบัติงานตามสัญญา

ในกรณีที่มีเหตุเกิดจากความผิดหรือความบกพร่องของฝ่ายผู้ว่าจ้าง หรือเหตุสุดวิสัย หรือเกิดจากพฤติการณ์อันหนึ่งอันใดที่ผู้รับจ้างไม่ต้องรับผิดตามกฎหมาย หรือเหตุอื่นตามที่กำหนดในกฎกระทรวง ซึ่งออกตามความในกฎหมายว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ทำให้ผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามเงื่อนไขและกำหนดเวลาแห่งสัญญานี้ได้ ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งเหตุหรือ

อำนวย ธรรมปรีพาท

Legal

พฤติการณ์ดังกล่าวพร้อมหลักฐานเป็นหนังสือให้ผู้ว่าจ้างทราบ เพื่อของดหรือลดค่าปรับ หรือขยายเวลาทำงานออกไปภายใน 15 วันนับถัดจากวันที่เหตุนั้นสิ้นสุดลง หรือตามที่กำหนดในกฎกระทรวงดังกล่าว แล้วแต่กรณี

ถ้าผู้รับจ้างไม่ปฏิบัติให้เป็นไปตามความในวรรคหนึ่ง ให้ถือว่าผู้รับจ้างได้สละสิทธิเรียกร้องในการที่จะของดหรือลดค่าปรับ หรือขยายเวลาทำงานออกไปโดยไม่มีเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น เว้นแต่กรณีเหตุเกิดจากความผิดหรือความบกพร่องของฝ่ายผู้ว่าจ้าง ซึ่งมีหลักฐานชัดแจ้ง หรือผู้ว่าจ้างทราบดีอยู่แล้วตั้งแต่ต้น

การงดหรือลดค่าปรับ หรือขยายกำหนดเวลาทำงานตามวรรคหนึ่ง อยู่ในดุลพินิจของผู้ว่าจ้างที่จะพิจารณาตามที่เห็นสมควร

สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความโดยละเอียดตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อ พร้อมทั้งประทับตรา (ถ้ามี) ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และคู่สัญญาต่างยึดถือไว้ฝ่ายละหนึ่งฉบับ

ลงชื่อ .....ผู้ว่าจ้าง

(นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา)

ผู้อำนวยการ

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ลงชื่อ .....ผู้รับจ้าง

(นางสาวอชิรญา ธรรมปริพัตรา และ นางอรุณี ธรรมปริพัตรา)

กรรมการผู้มีอำนาจ

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด

ลงชื่อ .....พยาน

(นางอุไรลักษณ์ ยะรังษี)

ผู้จัดการอาวุโส

สำนักงานกฎหมายและธรรมาภิบาล

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ

(องค์การมหาชน)

ลงชื่อ .....พยาน

(ณธีรา ชาญจิตรวิทยา)

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด

Legal

อ.ส.5 ใบสลักหลังตราสาร

เลขที่ 04526
วันที่ 31 มีนาคม 2564

เลขประจำตัว 0105528008475 เลขที่สาขา
ชื่อผู้เสียภาษีอากร บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด

ในฐานะ ผู้มีหน้าที่เสียอากร

ที่อยู่ : เลขรหัสประจำบ้าน
ห้องเลขที่ -
หมู่บ้าน -
เลขที่ 2332
ตรอก/ซอย -
ถนน เพชรบุรีตัดใหม่
เขต/อำเภอ ห้วยขวาง
รหัสไปรษณีย์ 10310

ชื่ออาคาร -
ชั้นที่ -
หมู่ที่ -
แยก -
แขวง/ตำบล บางกะปิ
จังหวัด กรุงเทพมหานคร

คู่สัญญา
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0994000112165 เลขที่สาขา
ชื่อ สำนักงาน ส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ(องค์การมหาชน)

ได้เสียอากรแสตมป์เป็นตัวเงินสำหรับตราสารตามบัญชีอัตราอากรแสตมป์ ข้อ 4 ลักษณะตราสาร สัญญาจ้าง ดังนี้ :

	บาท	สต.
มูลค่าตราสาร	1,299,065	42
ค่าอากรแสตมป์	1,300	00
เงินเพิ่ม	0	00
รวมเงิน	1,300	00

จำนวนเงินเป็นตัวอักษร(หนึ่งพันสามร้อยบาทถ้วน)
ตามใบเสร็จ เลขที่ 012037 ลงวันที่ 31 มีนาคม 2564
เลขระบุเอกสาร อ.ส.4 คือ 02010171-25640331-1-02-000029

ลงชื่อ .....
(นางสาวนุชรี กัณหกุล)
ตำแหน่ง นักวิชาการสรรพากรปฏิบัติการ

ใบสลักหลังตราสารนี้จะสมบูรณ์ก็ต่อเมื่อพนักงานเจ้าหน้าที่อากรแสตมป์ของหน่วยเก็บภาษีอากรได้ลงชื่อและออกใบเสร็จรับเงินเรียบร้อยแล้ว

ผนวก 1

ข้อกำหนดงาน (TERMS OF REFERENCE)
สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างโดย วิธีประกาศเชิญชวนทั่วไป (e-Bidding)
หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา

1. **ชื่อโครงการ** สนับสนุนไมซ์ซิตี้และเมืองที่มีศักยภาพในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA

2. **กิจกรรม** : จัดจ้างบริษัทเพื่อดำเนินการบริหารจัดการกิจกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดของโครงการศึกษาและรวบรวมข้อมูลเพื่อจัดทำรายงาน

3. **งบประมาณ**

วงเงิน 1,400,000 บาท (หนึ่งล้านสี่แสนบาทถ้วน) ซึ่งเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกประเภทไว้ด้วยแล้ว

4. **หลักการและเหตุผล**

สสปน. ได้ดำเนินงานส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ร่วมกับเมืองหลักในภูมิภาค 5 แห่ง คือ กรุงเทพฯ พัทยา เชียงใหม่ ภูเก็ต และขอนแก่น เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้เมืองเหล่านี้เป็นจุดหมายปลายทางหลักสำหรับการจัดประชุมสัมมนา การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และงานแสดงสินค้าทั้งในระดับประเทศและนานาชาติ ซึ่งจากการดำเนินงานร่วมกันที่ผ่านมามีความพยายามในการกำหนดจุดขายของเมืองต่างๆ ไม่ให้ทับซ้อนกัน เพื่อสร้างความหลากหลายของทางเลือกด้านจุดหมายปลายทางของการจัดประชุม อย่างไรก็ตาม สสปน. ในฐานะคู่คิด ผู้พัฒนาและส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ จึงมีความจำต้องสนับสนุนเมืองในการสร้างจุดขายที่ชัดเจน ทำให้ทุกภาคส่วนเห็นร่วม โดยจัดโครงการนำร่องเพื่อหาอัตลักษณ์ และพัฒนาจุดขายเมืองจากอัตลักษณ์นั้นของเมือง เพื่อให้การทำการตลาดเมืองมีความชัดเจน และสามารถพัฒนางานไมซ์ที่สอดคล้องกับจุดขาย ทำให้ไมซ์ช่วยเป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมของจังหวัด สร้างการพัฒนาที่ยั่งยืนของพื้นที่อย่างแท้จริง โดยในปี 2563 ที่ผ่านมา มีจังหวัด/เมือง ขอเข้ารับการประเมินเมืองเพื่อเป็นไมซ์ซิตี้ และได้รับการรับรองผลให้เป็นไมซ์ซิตี้เพิ่มขึ้นอีก 5 จังหวัด ประกอบด้วย สงขลา นครราชสีมา พิษณุโลก สุราษฎร์ธานี และอุดรธานี จาก 3 ภูมิภาคได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ ภาคใต้ ด้วยเหตุนี้ สำนักฯ ภาค จึงเห็นความจำเป็นในการดำเนินการโครงการนำร่องฯ จากจังหวัดที่ได้รับการรับรอง หรือจังหวัดที่มีศักยภาพ อย่างน้อย 3 พื้นที่ โดยกระจายทั่วทุกภูมิภาค อย่างน้อยภาคละ 1 พื้นที่ เพื่อหาอัตลักษณ์ และพัฒนาจุดขายเมืองจากอัตลักษณ์

โครงการสนับสนุนไมซ์ซิตี้และเมืองที่มีศักยภาพในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA จึงมีความจำเป็นในการดำเนินการเพื่อที่จะนำผลการดำเนินการที่ผ่านมาก่อให้เกิดผลลัพท์ที่เป็นรูปธรรม ทั้งในแง่ธุรกิจและผลกระทบที่ดีต่อเมืองชุมชนต่อไป

อย่าง... ...ปรึกษา
...

Legal

5. วัตถุประสงค์

5.1 เพื่อจัดทำโครงการนำร่อง สร้างตัวอย่างการมองเมืองของตัวเองใหม่ ใช้จุดเด่น อันเป็นเป็นเอกลักษณ์มาพัฒนาจุดขายของจังหวัด และสร้างต้นแบบการพัฒนาเมือง MICE City ที่มีพื้นฐานจากอัตลักษณ์ของเมือง

5.2 เพื่อพัฒนาแนวทางการทำตลาดเมือง Destination Marketing ที่เหมาะสมกับพื้นที่ เร่งลดอุปสรรคและมองหาโอกาสใหม่ด้านการทำตลาดเมืองให้แก่ไมซ์ซิตี้

5.3 เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมในการกำหนดอนาคตนโยบายไมซ์ของเมือง

5.4 เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีศักยภาพและมีความสนใจในการจัดประชุมและนิทรรศการได้มีโอกาสได้พบปะและแลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์ความคิดเห็นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์

6. ขอบเขตการดำเนินงาน

ลักษณะงานภายใต้โครงการต้องครอบคลุมขอบเขตงาน ดังนี้

6.1 ผู้รับจ้างต้องจัดทำแผนดำเนินงานโครงการ โดยมีรายละเอียดการทำงานอย่างครบถ้วน อาทิเช่น

6.1.1 แผนการดำเนินงานที่สอดคล้องกับศักยภาพของพื้นที่ และแผนการดำเนินงานสำรองในกรณีที่มีการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรน่า 2019 (COVID-19) หรือโรคอุบัติใหม่ที่ไม่คาดคิด โดยประสานงานระหว่าง สสปน. และผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยแผนสำรองดังกล่าวต้องใช้ได้จริงตรงตามวัตถุประสงค์การจัดกิจกรรมของโครงการ

6.1.2 แผนการส่งมอบงานตามกำหนดเวลาของโครงการ (Project Timeline) บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับโครงการ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

6.2 ดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อทำการวิเคราะห์อัตลักษณ์ของเมือง (City DNA) และจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) กับผู้เกี่ยวข้องในพื้นที่ดำเนินการ พร้อมรายงานผลการดำเนินงานทั้ง 3 พื้นที่ โดยพื้นที่ดำเนินการ ได้แก่ สงขลา พิษณุโลก ขอนแก่น หรือจังหวัดที่มีศักยภาพ อย่างน้อย 2 ครั้งต่อพื้นที่ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า 6 ครั้ง ทั้งนี้ในกรณีที่ไม่สามารถเดินทางข้ามพื้นที่ได้ ให้จัดประชุมฯ ผ่านโปรแกรมการประชุมออนไลน์ที่มีความเสถียรสูงแทน

6.3 นำเสนอแผนงานการตลาดเมืองจากอัตลักษณ์ (City DNA) ของทั้ง 3 จังหวัด โดยได้มีการสอบทานข้อมูล จากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมไมซ์ เจ้าหน้าที่ภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นต้น

6.4 นำเสนอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยที่สามารถส่งเสริมให้อัตลักษณ์ของจังหวัดมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น

6.5 นำผลการวิเคราะห์ข้อมูลมาใช้ร่วมกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อพัฒนาจุดขาย (Unique Selling Point, USP) ในการทำการตลาดและการขายเมืองอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม เช่น กิจกรรมประชาสัมพันธ์เมือง Destination Marketing Campaign เป็นต้น

6.6 นำแผนการตลาดมาดำเนินการจัดทำเครื่องมือทางการตลาด เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในการตลาดและการประชาสัมพันธ์จังหวัดต่อไป

Legal

6.7 ผลิตชิ้นงานสื่อประชาสัมพันธ์ 2 ภาษา (ไทย – อังกฤษ) ประกอบการจัดกิจกรรม ตามแผนส่งเสริมการตลาด อาทิเช่น Roll up, สื่อสิ่งพิมพ์ทั้งในแบบรูปเล่มและดิจิตัล (E-book หรือ E-Brochure), วิดีทัศน์สำหรับเผยแพร่ทั้งแบบ Online – Offline และ Artwork Key Visual สำหรับ 3 เมือง สำหรับการเผยแพร่บนเว็บไซต์และสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมตามแผนการตลาดของแต่ละพื้นที่ ทั้ง 3 พื้นที่ จำนวนรวมไม่น้อยกว่า พื้นที่ละ 3 ชิ้นงาน

6.8 รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดประชุม อาทิเช่น ค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการฯ ค่าเช่าห้องประชุม ค่าโปรแกรมการประชุมออนไลน์ ค่าวัสดุอุปกรณ์ประกอบการประชุม ค่าอาหารและเครื่องดื่ม ค่าเอกสารประกอบการประชุม และอื่นๆ เป็นต้น

6.9 สรุปผลการดำเนินงานโครงการฯ เพื่อจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ พร้อมนำเสนอผลการดำเนินงานและข้อเสนอแนะกับสสปน. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

7. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

มาตรา 64 ภายใต้บังคับมาตรา 51 และมาตรา 52 ผู้ที่จะเข้ายื่นข้อเสนอในการจัดซื้อ จัดจ้างของหน่วยงานของรัฐ อย่างน้อยต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้าม ดังต่อไปนี้

(1) มีความสามารถตามกฎหมาย

(2) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

(3) ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

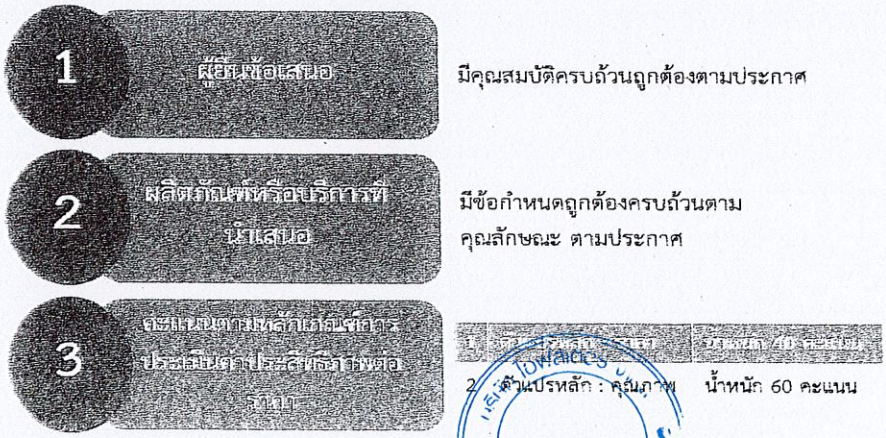
(4) ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐ ตามมาตรา 106 วรรคสาม

(5) ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกแจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทิ้งงานของหน่วยงานของรัฐตามมาตรา 109

(6) คุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามอื่นตามที่คณะกรรมการนโยบายประกาศกำหนด ในราชกิจจานุเบกษาให้เป็นไปตามที่กรมบัญชีกลางกำหนด

8. หลักเกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ

สสปน. ใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอการประเมินประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้



หลักเกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพต่อราคา พิจารณาจากตัวแปรหลัก 2 ตัว ได้แก่ ตัวแปรหลักด้านราคา น้ำหนักร้อยละ 40 และตัวแปรหลักด้านคุณภาพ น้ำหนักร้อยละ 60 โดยมีรายละเอียดดังนี้

หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ เลือกตัวแปร 2 แปร		น้ำหนักคะแนน
ตัวแปรที่ 1	การพิจารณาด้านราคา	40
ตัวแปรที่ 2	การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค	60
	รวม	100

ตัวแปรที่ 1 การพิจารณาด้านราคา : คะแนนเต็ม 40 คะแนน

ให้ผู้เสนอราคา นำเสนอราคาโดยแสดงรายละเอียดราคาแยกค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในแต่ละรายการตามขอบเขตงาน ตามข้อ 6 อย่างชัดเจน

ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค คะแนนเต็ม 100 คะแนน

ตัวแปรรอง	การพิจารณา	น้ำหนักคะแนน
ตัวแปรรองที่ 1	**การบริหารจัดการและวางแผนโครงการ** พิจารณาตามความเพียงพอของบุคลากร ความรู้ความสามารถของบุคลากร แผนการดำเนินงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่เป็นระบบ รวมถึงความสามารถในการนำเสนอผลงานได้ตรงตามเวลาที่กำหนด	20
ตัวแปรรองที่ 2	**วิธีการที่ใช้ในการศึกษา การวิเคราะห์และการนำเสนอ** พิจารณาตามความเหมาะสมของแผนงาน แนวทางและวิธีการที่ใช้ในการศึกษา วิเคราะห์ รวมไปถึงนำเสนอเครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูล	40
ตัวแปรรองที่ 3	**ความพร้อมและประสบการณ์** พิจารณาจากความพร้อมของบริษัท อันได้แก่ ข้อมูลบริษัทการดำเนินธุรกิจ (Company Profile) ประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของบริษัท ข้อมูลอ้างอิงที่เป็นประโยชน์ต่อการพิจารณา	25
ตัวแปรรองที่ 4	**ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์** พิจารณาจากความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์	15
รวม		100

Legal

ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการฯ มีดังต่อไปนี้

8.1 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิค ตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยต้องนำเสนอข้อมูลการดำเนินโครงการอย่างละเอียด พร้อมแสดงตัวอย่างประกอบ (ถ้ามี) เพื่อให้คณะกรรมการ มีความเข้าใจและเห็นภาพรวมตามแผนการดำเนินงานมากที่สุด

8.2 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนรวม ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ: ข้อเสนอด้านเทคนิค ตั้งแต่ 70 คะแนนขึ้นไป จึงถือว่าผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

8.3 สสปน. พิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่มีคุณภาพและคุณสมบัติถูกต้อง ครบถ้วน ซึ่งได้คะแนนรวมสูงสุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือก (ระเบียบกระทรวงการคลัง ข้อ 83 (2))

8.4 กรณีมีผู้ยื่นข้อเสนอได้คะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย ให้พิจารณาผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้คะแนนสูงสุดจากเกณฑ์ที่มีน้ำหนักมากที่สุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก หากดำเนินการแล้วไม่อาจชี้ขาดตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวได้ ให้พิจารณาคัดเลือกผู้ที่เสนอราคาต่ำสุดในลำดับแรกเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก

9. ระยะเวลาดำเนินงานโครงการตามสัญญา

240 วันนับถัดจากวันที่ทำสัญญา

10. การส่งมอบงาน

ผู้รับจ้างต้องส่งมอบงานให้ สสปน. ผ่านคณะกรรมการตรวจรับภายในระยะเวลาที่กำหนด ดังต่อไปนี้

ครั้งที่	รายละเอียดของการส่งมอบงาน	กำหนดวันส่งมอบ	สิ่งที่ใช้ในการส่งมอบ
1	รายงานเบื้องต้น (Inception Report ประกอบด้วย 1 แผนการดำเนินการและขั้นตอนอย่างเป็นระบบ 2 แผนการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา (Project Timeline) 3 แนวคิด เทคนิค วิธี ที่ได้รับการยอมรับในการทำแผนการตลาดเมืองจากอัตลักษณ์ (City DNA) 4 บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	ภายใน 45 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา	1. รายงาน 3 เล่ม 2. ไฟล์รายงานบันทึกใน Thumb drive จำนวน 3 ชิ้น
2	รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) ประกอบด้วย 1. รายงานการดำเนินการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) ทั้ง 3 จังหวัด 2. ร่างแผนการตลาดเมืองจากอัตลักษณ์ 3. ภาพถ่ายกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง	ภายใน 150 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา	1. รายงาน 10 เล่ม ประกอบด้วย รายงานรวม 1 เล่ม และ รายงานผลรายจังหวัด จังหวัดละ 3 เล่ม 2. ไฟล์รายงานบันทึกใน Thumb drive จำนวน 3 ชิ้น

ครั้งที่	รายละเอียดของการส่งมอบงาน	กำหนดวันส่งมอบ	สิ่งที่ใช้ในการส่งมอบ
3	รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ประกอบด้วย 1. รายงานสรุปสำหรับผู้บริหาร ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ 2. รายงานฉบับสมบูรณ์เกี่ยวกับผลการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA ทั้ง 3 จังหวัด พร้อมข้อเสนอแนะ 3. ชิ้นงานสื่อประชาสัมพันธ์ 2 ภาษา (ไทย - อังกฤษ) ตามแผนการตลาดทั้ง 3 พื้นที่ จำนวนพื้นที่ละ 3 ชิ้นงาน	ภายใน 240 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา	1. รายงาน 10 เล่ม ประกอบด้วย รายงานรวม 1 เล่ม และ รายงานผลรายจังหวัด จังหวัดละ 3 เล่ม 2. ไฟล์รายงาน และไฟล์งานทั้งหมดบันทึกใน Thumb drive จำนวน 3 ชิ้น

11. เงื่อนไขการชำระเงิน

การจ่ายเงินค่าจ้างจัดทำโครงการฯ แบ่งออกเป็น 3 งวดดังนี้

งวดที่ 1 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 30 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 1 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ 2 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 30 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 2 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ 3 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 40 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 3 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

12. หลักประกันสัญญา

ผู้รับจ้างต้องวางเงินหลักประกันสัญญาไว้กับทางผู้ว่าจ้าง จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของราคาซื้อหรือจ้าง

13. อากรแสตมป์

ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการติดอากรแสตมป์ตามบทบัญญัติแห่งประมวลรัษฎากร สำหรับการจ้างทุกจำนวนเงิน 1,000 บาท หรือเศษของ 1,000 บาท ต่อ ค่าอากรแสตมป์ 1 บาท

Legal

14. อัตราค่าปรับ

สสปน. กำหนดเงื่อนไขในกรณีที่ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนดไว้ในขอบเขตงาน โดยจะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ 0.1 ของมูลค่าพัสดุที่ยังไม่ส่งมอบ แต่ต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100 บาท

15. การยกเลิก

สสปน. สงวนสิทธิยกเลิกการจัดซื้อจัดหา การจ้าง หรือสัญญาได้ในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่าผู้รับจ้างทำงานตามขอบเขตงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดล่าช้าจนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย หรือการรับงานดังกล่าวไร้ประโยชน์ ไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการตามขอบเขตงานหรือสัญญาให้มีคุณภาพและแล้วเสร็จตามกำหนด สสปน.จะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นกับผู้รับจ้าง และหากกรณีดังกล่าวทำให้ สสปน.เกิดความเสียหาย ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบ และชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับ สสปน.ด้วย โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆทั้งสิ้น

16. กรรมสิทธิ์ของข้อมูลและเอกสาร

เอกสาร/ข้อมูล/ชิ้นงาน/ฐานข้อมูลและ/หรือซอฟแวร์และสิ่งอื่นใด ที่เป็นผลของการดำเนินงานจากโครงการนี้ งานที่ดำเนินการแล้วทุกชิ้นงานรวมทั้งที่ส่งมอบและที่ยังไม่ส่งมอบให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของ สสปน. ที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบให้ สสปน.และ สสปน. มีสิทธิ์ที่จะนำบางส่วนหรือทั้งหมดของชิ้นงานไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้ด้วยตนเองหรือมอบให้ผู้อื่นไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้

17. ข้อสงวนสิทธิ์

สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่จ้างผู้รับจ้างครั้งนี้ หากปรากฏว่าการยื่นข้อเสนอไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขที่กำหนด หรือเมื่อ สสปน. พิจารณาแล้วเห็นว่า การจ้างผู้ที่ได้รับคัดเลือกดังกล่าวจะไม่เป็นประโยชน์ต่อทางสำนักงานเท่าที่ควร ซึ่งค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้เสนอเข้ารับการคัดเลือกสอบราคาที่เกิดขึ้นจากการนี้ เป็นค่าจ่ายของผู้เสนอเข้ารับการคัดเลือกโดยผู้เสนอไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จาก สสปน. ทั้งสิ้น

18. การจ้างช่วง

ผู้รับจ้างจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญานี้ไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้างช่วงงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างแล้ว การที่ผู้ว่าจ้างได้อนุญาตให้จ้างช่วงงานแต่บางส่วนดังกล่าวนั้นไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดหรือพันธะหน้าที่ตามสัญญานี้ และผู้รับจ้างจะยังคงต้องรับผิดในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับจ้างช่วงหรือของตัวแทนหรือลูกจ้างของ ผู้รับจ้างช่วงนั้นทุกประการ

กรณีผู้รับจ้างไปจ้างช่วงงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ 10 ของวงเงินของงานที่จ้างช่วงตามสัญญา ทั้งนี้ไม่ตัดสิทธิผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

Legal

หมายเหตุ :

1. ผลการตัดสินของ สสปน. ถือเป็นอันสิ้นสุด ผู้ที่ไม่ได้รับคัดเลือกจะต้องยอมรับและจะไม่โต้แย้งคัดค้านการตัดสินของ สสปน. ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น

2. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ที่อาจจะไม่เลือกผู้เสนอราคาที่ต่ำสุด แต่จะพิจารณาตามหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกโดยรวมเป็นสำคัญ

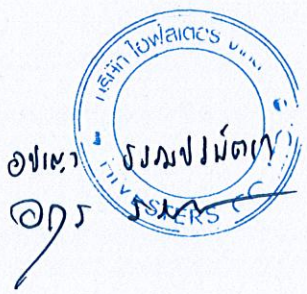
3. หน่วยงานที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องทำงานร่วมกับ สสปน. โดยก่อนตัดสินใจดำเนินการใดๆ จะต้องได้รับความยินยอมจาก สสปน. ก่อน

4. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการต่อรองราคากับผู้ที่เสนอราคาทั้งก่อนหน้าและ/หรือภายหลังการตัดสินของ สสปน.

5. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมเนื้อหาตามความเหมาะสม โดยได้รับความยินยอมจากหน่วยงานที่ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการ

<u>ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :</u>

ชื่อผู้ติดต่อ : นางสาวณัฏฐณิชชา สิงห์บุระอุดม
ผู้จัดการอาวุโส สำนักส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ ภาคใต้
Email: natthanitcha_s@tceb.or.th โทรศัพท์ 02 694 6000 ต่อ 2037



Legal


HIVE STERS
MICE CITY PROJECT
การสนับสนุนไมซ์ซิตี้ในการทำการตลาดเมือง (DESTINATION MARKETING)
โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก CITY DNA
สงขลา พิษณุโลก ขอนแก่น

Legal

AGENDA

1. ข้อมูลบริษัท
2. ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมา
3. WHY HIVESTERS?
4. แผนการดำเนินงานโปรเจค
5. ระยะเวลา
6. งบประมาณ
7. ทีมงานไฮฟ์สเตอร์

HIVE STERS

legal



Legal



เกี่ยวกับไฮฟ์สเตอร์

ภารกิจหลัก รักษาและส่งเสริมวัฒนธรรมท้องถิ่น
ส่งเสริม ปราชญ์และศิลปินชุมชนให้เผยแพร่วัฒนธรรมไทยไปทั่วโลก ผ่านการท่องเที่ยวยั่งยืน

HIVESTERS

- ต้องการประสบการณ์การท่องเที่ยวที่ดีและแตกต่าง
- ต้องการเรียนรู้วิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น

Bee Culture Hero

ฮีโร่ทางวัฒนธรรม

- เป็นเจ้าของชุมชนและวัฒนธรรมท้องถิ่น
- ต้องการสืบทอดวัฒนธรรมท้องถิ่น



นักท่องเที่ยว

ได้รับประสบการณ์อันแสนพิเศษในการเรียนรู้ความหลากหลายทางวัฒนธรรม

ปราชญ์และศิลปินชุมชน

ได้เข้าถึงตลาดการท่องเที่ยว มีรายได้เสริม เกิดความภูมิใจในภูมิปัญญาของตน และได้พัฒนาทักษะใหม่


REAL THAI EXPERIENCES

LOCAL COMMUNITIES

BANGKOK
- Nang Loeng
- Talat Noi
- Bang Lamphu
- Banbu
- Koh Sarn Chao
- Bang Kradi
- Hua Takhe
- Kudeejeen

PATTAYA
- Takian Tia
- Chak Ngaeo
- Na Glua

AYUTHAYA
- Sai noi
- Koh Koed

RAYONG
- Ban Talay Noi
- Ban Wang Wa
- Kra Sae Bon

PHETCHABURI
- Phetburi Old Town
- Ban Tam Rong

KANCHANABURI
- Ponga
- Chong Sadao
- Ban Samukkee Tham
- Nong Rong
- Nong Khao

CHIANG RAI
- Pha Mee
- Pang Ha

CHIANG MAI
- Ban Rai Kong Khing
- Ban Ton Pao
- Ban Pa Tarn
- Ban On Tai

SUKHOTHAI
- Ban Na Ton Chan
- Sukhothai Old Town

PHRAE

NAN

PHITSANULOK
- Ban Pha Rang Mee

PHETCHABUN
- Nong Mae Na

TRAT
- Ban Nam Chiao
- Ta Ra Nae

PHUKET
- Phuket Old Town
- Koh Lon – Rawai

SAMUI
- Ban Hin Lard
- Lipa Noi

KRABI
- Laemsak

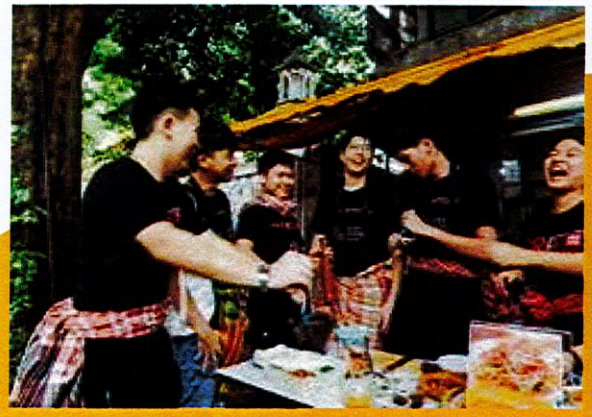
SUPHAN BURI
-Ban Laem

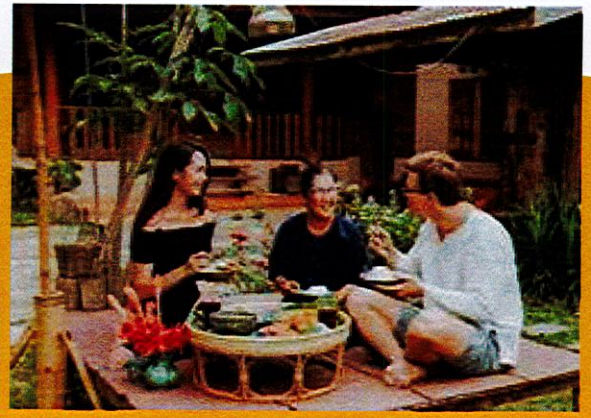
NAKHON RATCHA SRIMA
-Ban Tha Ma Prang
-Ban Kloeng Plean

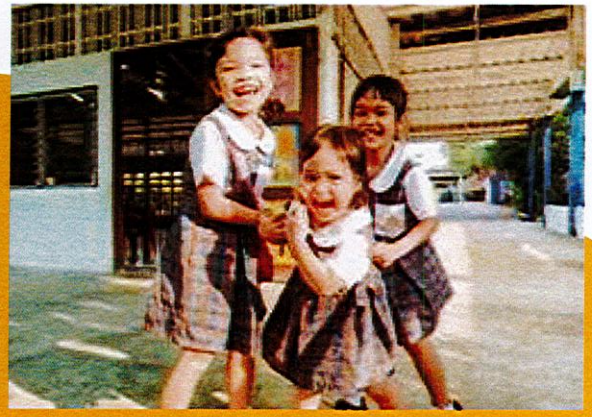


Legal

PRODUCTS AND SERVICES







ทริป

- การท่องเที่ยวแบบกลุ่ม (Group) และการท่องเที่ยวธุรกิจไมซ์ (MICE)
- การท่องเที่ยวส่วนบุคคล FIT (Free Independent Traveler)

ที่ปรึกษาโปรเจค

- โปรเจคพัฒนาชุมชน และวัฒนธรรม
- การฝึกอบรมชุมชน

IMPACT PROGRAM

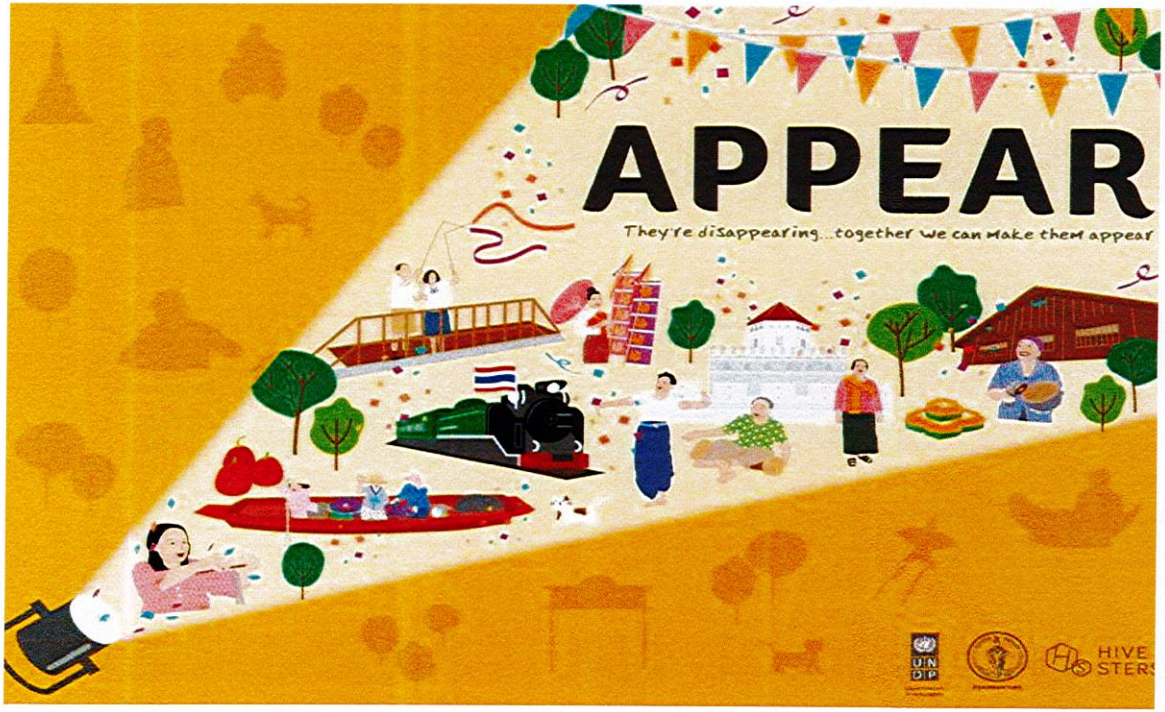
- Sharity
- Job shadow

HIVE STERS

Legal


HIVE
STERS
ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมา

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวชุมชน
โครงการแอพเพียร์ (APPEAR)



โครงการแอพเพียร์ (APPEAR)
Client: United Nations Development Programme (UNDP)
Project Objective: ลืบสานวัฒนธรรมในชุมชนเก่าแก่ 6 ชุมชนในกรุงเทพฯ ไม่ให้เลือนหายไป ผ่านนวัตกรรมการท่องเที่ยวยั่งยืน

Project Scope:

- วางแผน คิดกลยุทธ์ ศึกษาตลาดและคู่แข่ง ตลอดจนวาง positioning ให้แต่ละชุมชน
- Co-Create พัฒนาโปรแกรมท่องเที่ยวชุมชน 6 ชุมชน ในกรุงเทพ และจัด design thinking เพื่อหาจุดเด่นของชุมชน
- จัดทำ marketing materials ของโปรเจค ได้แก่ วีดีโอ แผ่นพับ บล็อก เพื่อโปรโมทชุมชนและดึงดูดนักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพ
- เชื่อมโยงองค์กรเอกชน และองค์กรรัฐบาล เข้ากับ 6 ชุมชน อาทิ เช่น โรงแรม5ดาว 6 โรงแรม, การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, แอร์เอเชียและ กรุงเทพมหานคร BMA Tourism Division
- จัดงานแถลงข่าวเปิดตัวโครงการ
- PR
- จัด FAM Trip ให้สื่อมวลชนทั้งไทยและต่างประเทศ ให้เข้าไปมีประสบการณ์ท่องเที่ยวในชุมชน

HIVESTERS

Legal

APPEAR

United Nations Development Programme (UNDP)

HiveSters Social Enterprise

Bangkok Metropolitan Tourism Division

Leading hotels with policy to support communities and sustainability

Sponsors

Legal

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวชุมชน
โครงการแอพเพียร์ (APPEAR)

MARKETING MATERIALS





แผ่นพับโปรโมทโปรเจค





แผ่นพับโปรโมทชุมชน



HIVESTERS

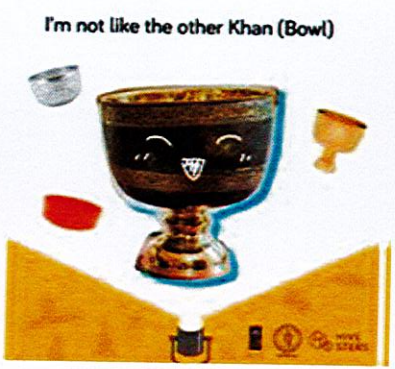
Legal

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวชุมชน
โครงการแอพเพียร์ (APPEAR)

MARKETING MATERIALS



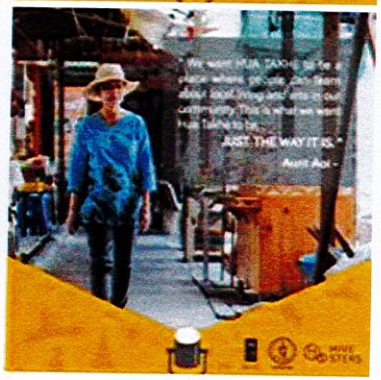












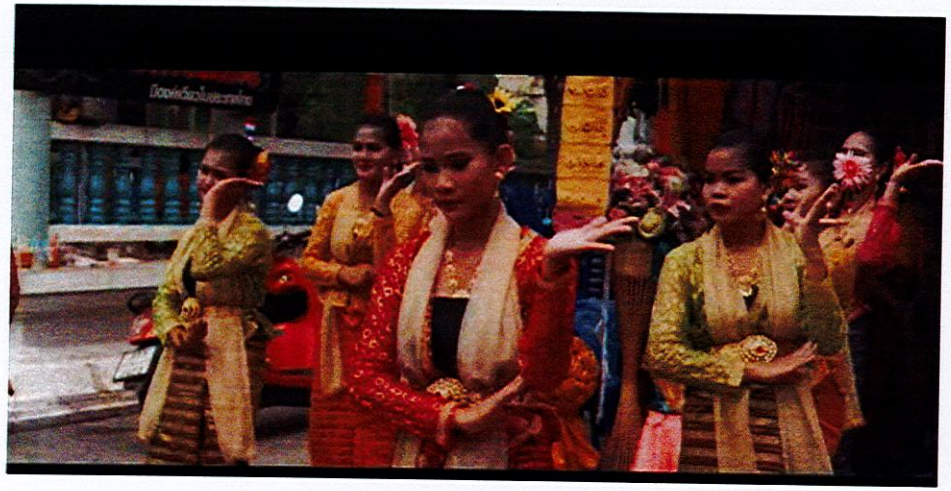
Infographic และสื่อออนไลน์

HIVESTERS

Legal

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวชุมชน โครงการแอพเพียร์ (APPEAR)

MARKETING MATERIALS



วีดีโอโปรโมทโปรเจค



วีดีโอโปรโมทชุมชน

HIVESTERS

Legal

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวชุมชน โครงการแอพเพียร์ (APPEAR)

แถลงข่าวเปิดตัวโครงการ



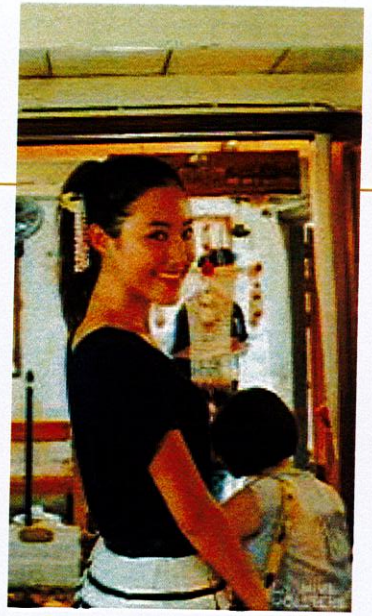




TERS

Legal









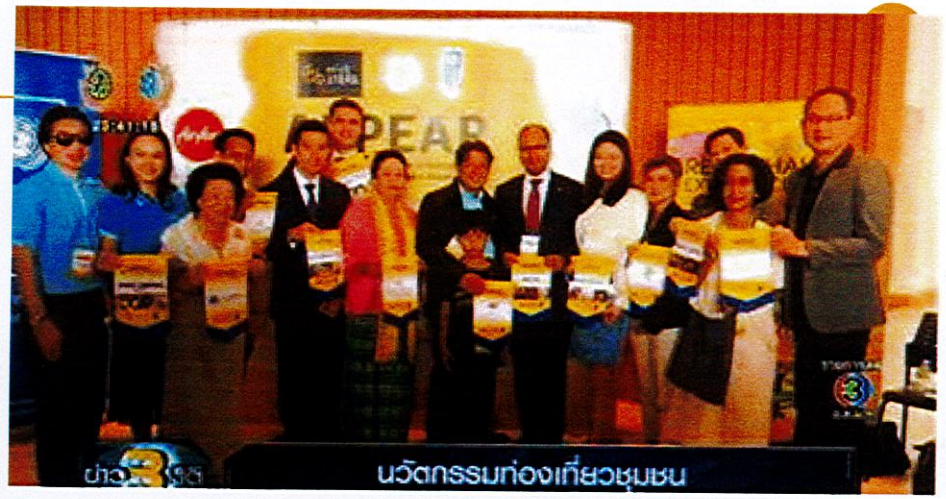




Legal

Channel 3

นวัตกรรมท่องเที่ยวชุมชน







HIVESTERS

Legal

BAREFOOT magazine added 11 new photos — with Chatmonkon Moonninta and Brandon Goh at ชุมชนมอญบางกระดี่.

30 August · Bangkok ·

"ลองเป็นมอญที่บางกระดี่!!!"

WHAT: กิจกรรมท่องเที่ยววิถีชุมชนชาวมอญ เริ่มต้นด้วยมื้อกลางวันริมน้ำกับเมนูสุดพิเศษ 'แกงไบกระเจี๊ยบ' อิ่มแล้วไปเปลี่ยนชุด ปรับลุคให้เหมือนชาวมอญด้วยเสื้อผ้าหลากสี หนุมนุ่งโสร่ง หญิงสาวนุ่งผ้าถุง ถ่ายรูปยับชื่น #G พอเป็นพิธี แล้วก็ถึงเวลาเข้าห้องเรียน ใครชอบ กพอ. ไปทำ 'ขนมจาก' ส่วน ใครฝีก ใฝ่งานศิลปะก็ให้นั่งทำ 'พวงมะโหด' หลังจากนั้นไปเยี่ยมชมวงดนตรี 'ทะแยมอญ' และวิธีการทำแส้จากต้นจาก แล้วปิดท้ายด้วยการล่องเรือ รับลม ชมธรรมชาติ และวิถีชีวิตของผู้คนชาวมอญใน บรรยากาศสุดชิลล์

WHERE: ชุมชนบางกระดี่ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ

WHEN: ทุกวัน

WHY: เป็นชุมชนเล็ก ๆ ที่เดินถึงกัน แต่มีอะไรที่ทำให้เราที่งอยู่เต็มไปหมด ซึ่งการเดินทางไปเยี่ยม [illegible] แต่ยังเป็น 'แ' ที่จะ 'อนุรักษ์

HOW: ชุมช HiveSters ร กรุงเทพมหา ไป...ใครอย เติมได้ที่ ww

#barefootm



Like · Comment · Share

Legal

LIFE

p6 p10

TRAVEL TOPSIDE

Island community



TRAVEL TITBITS ● KARNJANA KARNJANATAWEE

oot for sustainable tourism

communities in Bangkok have been on to join a pilot project to promote l ways of living to tourists.

he project is called "Appear." It has ordinated by HiveSters, an online l agency for sustainable tourism and pported by the Culture, Sports and own Department of the Bangkok ropolitan Administration, the United ons Development Programme, Tourism Authority of Thailand and AirAsia.

he six communities are Nang Loeng, ch is well known for a local folk dance ed fishbon chaitri and khon costume nufacture; Bang Langka where visitors observe gold and silver craft works; Ba Ud is well known for making ; Wat Kanlayanamit for almost two cen old temples; Bang Nam Chuet and Bangkhung district where visitors can learn to make kites; Klong Bang Luang community in Khlong Khuan district and green living g canals in Koh Kret; Ban Tha Ruea in Taling Chan district where visitors can learn how



Kanpo Thipyasot performs fishbon chaitri, a performance art originating from the Southern region, in Nang Loeng commun

the communities to find their strengths and weaknesses, to create travel programmes and to match leading hotels Bangkok as a partner of each community.

During this phase, six participating hotels worked with HiveSters to prese the travel programme of local experiences to their guests. The hotels are D Sukosol, The Rawaan Group, Sheraton Grand Sukhumvit, Banyan Tree Bangk Anantara Riverside Bangkok and The Sukhothai Bangkok.

HIVESTERS

อย่างเช่น ชุมชนบางกระดี่

travel 4-6

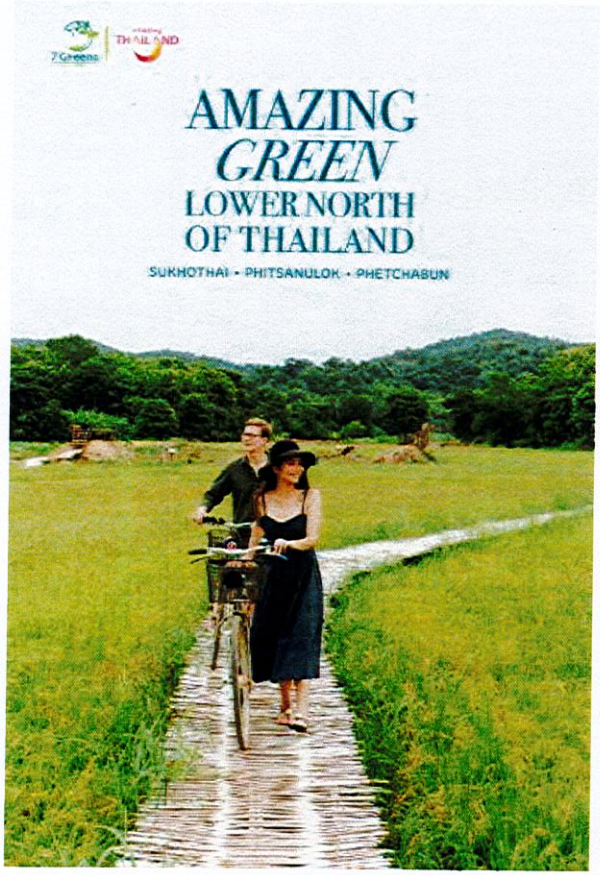
TRAVEL TOPSIDE

Island community



Bangkok Post

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม



โครงการพัฒนาท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
Client: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
Project Objective: พัฒนาโปรแกรมการท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ใน 3 จังหวัด ได้แก่ สุโขทัย พิษณุโลก และเพชรบูรณ์

Project Scope:

- จัดทำ market research พื้นที่และนักท่องเที่ยว ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ
- วางแผนและคิดกลยุทธ์ ศึกษาตลาดและคู่แข่งและวางpositioning ให้แต่ละจังหวัด
- พัฒนาโปรแกรมท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชน ใน 3จังหวัด
- จัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของชุมชน
- จัดทำ marketing materials ของโปรเจคเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ อาทิเช่น วีดีโอ, คู่มือท่องเที่ยว, บล็อก เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพ
- จัด FAM Trip ให้กับ DMC และtravel agent ให้เข้าไปมีประสบการณ์ท่องเที่ยว เพื่อนำไปขายเป็นสินค้าใหม่ในอนาคต

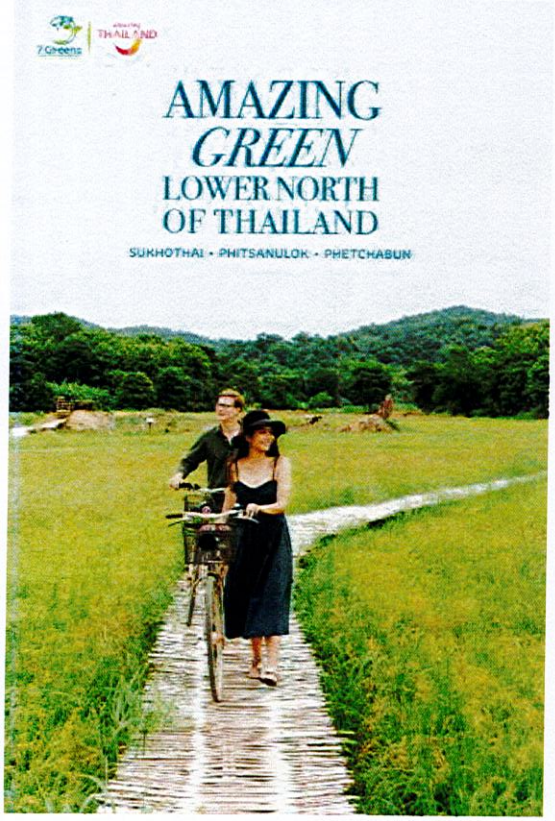
HIVESTERS

Legal

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

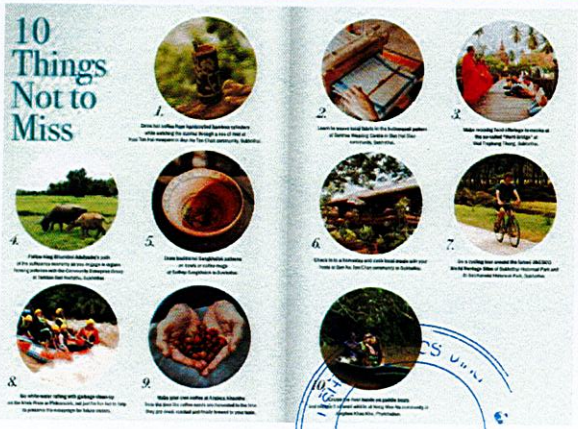
MARKETING MATERIALS

TRAVEL GUIDE BOOK ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ











HIVESTERS

legal

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

MARKETING MATERIALS

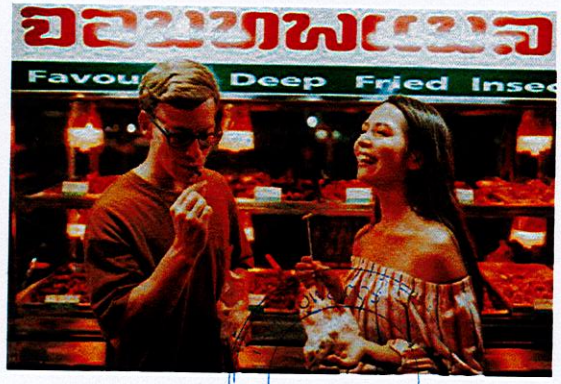
ภาพและวิดีโอ โปรโมทโปรเจค













STERS

Legal

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

จัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของชุมชน











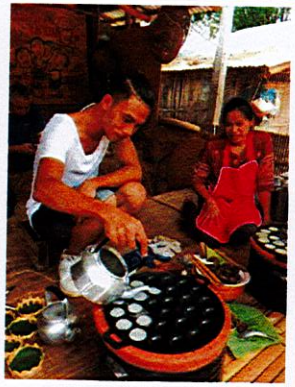


HIVESTERS

Legal

CONSULTING PROJECT – โครงการพัฒนาท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

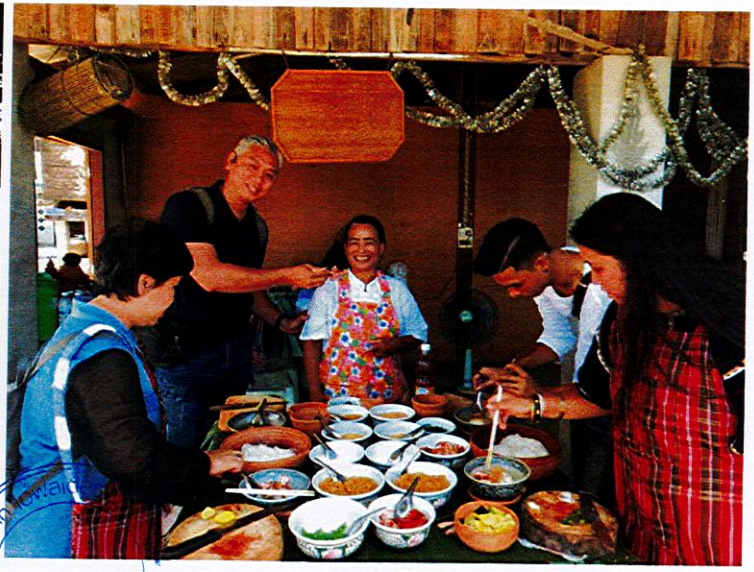






จัด FAM Trip ให้กับ DMC และ Travel Agents ให้เข้าไปมีประสบการณ์ท่องเที่ยวเพื่อนำไปสู่การขายให้กับนักท่องเที่ยวในอนาคต





HIVESTERS

Legal


HIVE
STERS
ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมา
การจัดทริปไมซ์ให้กับองค์กร สื่อมวลชน
และนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศ

Legal

UNWTO



Legal

UOB Travel













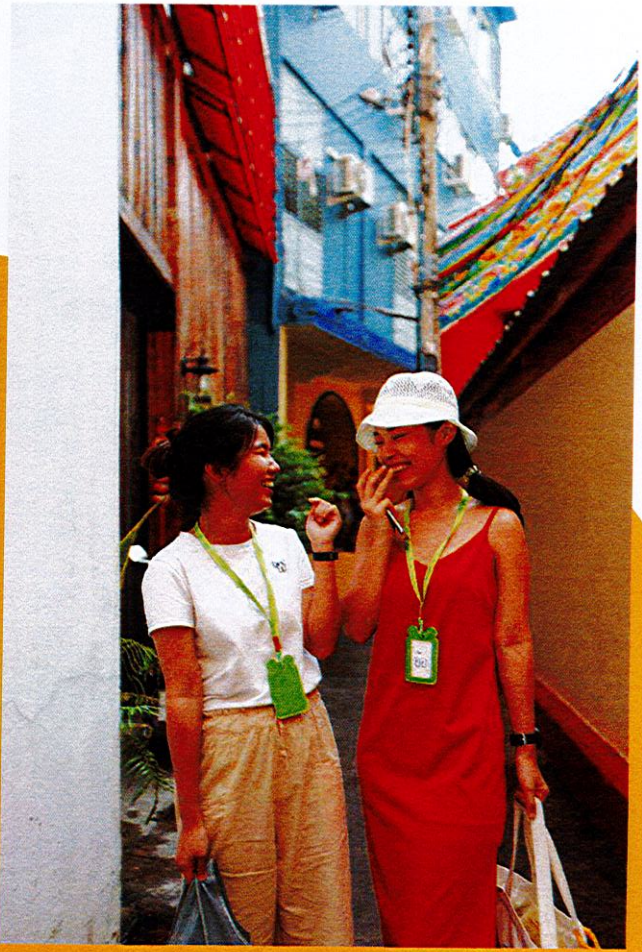
Legal

HIVESTERS

SC ASSET











Legal

Customer Feedback

2019 CERTIFICATE of EXCELLENCE
tripadvisor

5.0



Reviewed October 6, 2017

Amazing & yummy tour to discover local Bangkok

I did the Nang Leong tour in Bangkok. Nang Leong is an old Bangkok community and the HiveSters tour show you a true hidden treasure by taking you through the neighborhood - usually few tourists come here.
The heart of the community is their local market - come hungry, the food is incredible! I also got to see the local temple and was introduced to an authentic Thai dance form which is almost extinct.
Best of all however was my lovely tour guide Yin and all the wonderful people from the community who welcomed me into their homes and shared their meals and stories with me.
A truly wonderful and very special tour of Bangkok!

Reviewed January 3, 2018

Outstanding!

We are a family of four and had a remarkable two day Bangkok experience with our guide Nemo and HiveSters. The tours were very authentic and I constantly felt like we were looking at the city through the eyes of a local. We love the way that HiveSters has found to support the local communities and the numerous small business owners we met in each neighborhood.

And the best for last-Nemo was funny, warm, engaging and knowledgeable. I highly recommend HiveSters and their superstar Nemo!

Reviewed October 12, 2017

hidden cool places in Talad noi area

I joined Hivesters trip to Talad noi in China town. it was a day perfectly spent to see local communities and a hundred year old house, had delish chinese yuzu cake from grandma shop, then closing the day with refreshments at hidden roof top deck overlooking the river. highly recommended!

Show less

Traveler Overview

5.0 — 40 reviews

Excellent	98%
Very good	2%
Average	0%
Poor	0%
Terrible	0%

TRAVELERS TALK ABOUT

"sustainable tourism" (3 reviews)
"local communities" (3 reviews)
"foodie tour" (3 reviews)

Reviewed September 9, 2017

Local Thai Experience

We were on holiday with a baby and wanted to go away from the crowded Bangkok. So we made a day trip with Hivesters and visited a small community near Bangkok. We made perfume by ourselves and baked a special banana cake. Everyone was so friendly to us - and especially to our daughter. Was the best choice to do this trip and we learned so much about traditional Thailand. This is something a lot of tourists should do when they visit this wonderful country.

Show less



Reviewed March 26, 2018

As it as it gets... Hivesters was amazing.

They built a fully customized trip based on all of our requests and time restraints. It was built around local communities and experiences that were atypical of what is commonly offered in Bangkok. Everything they did was purposeful which makes you feel like you are ... More

Review collected in partnership with this

Ask Chris J about HiveSters

Thank Chris J

Wonderful, personal tour

VESTERS

Legal

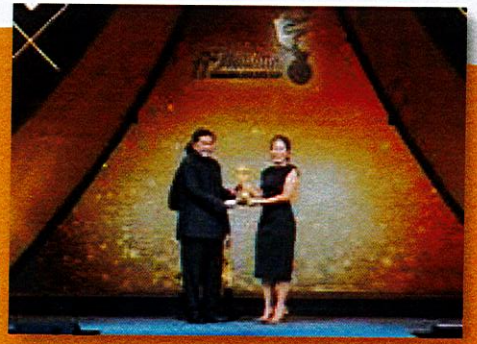
AWARDS



ITB BERLIN



BOOKING.COM



KINNARI

Asia-Pacific Leader
The Obama Foundation

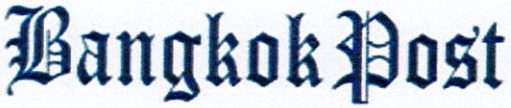
Legal


NHK WORLD
JAPAN


TRAVEL+
LEISURE


theguardian
Traveller


bangkokbiznews.com
กรุงเทพธุรกิจ


Bangkok Post


bangkok
101


3


cleo
THAILAND.COM


BK

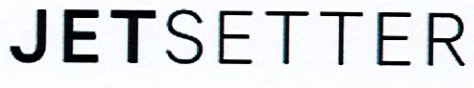

where
MAGAZINE


THE
NATION


marie claire


travel


ไทยรัฐ


JETSETTER


SOiMILK


BAREFOOT


พลอยทูเดย์


trip101
EXPAT LIFE
IN THAILAND


ฐาน


picnicly


สยามรัฐ


edt
guide


มติชน

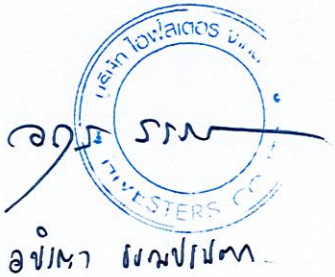

AROUND
THE GUIDE FOR CITY LIVING


อายุน้อย100ล้าน


ข่าวสด


travel2next

Legal




HIVESTERS



























มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
THAMMASAT UNIVERSITY













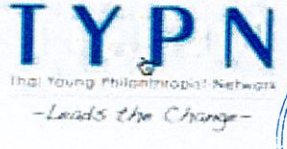


















Legal

WHY HIVESTERS ?



MARKETING IN TOURISM

ความเชี่ยวชาญทางการตลาด
และจัดทำเครื่องมือการตลาด
ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

MICE & SUSTAINABILITY

ความเข้าใจการท่องเที่ยว
ตลาดไมซ์และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง
อย่างยั่งยืน





CREATIVITY

คนรุ่นใหม่ที่มีความคิดสร้างสรรค์
ในการต่อยอดผลิตภัณฑ์
และการบริการ

QUALITY

ความใส่ใจและคุณภาพ
ของงานและทีมงาน



HIVESTERS
One Life. Live It.

Legal

HIVE STERS

MICE CITY PROJECT

การสนับสนุนไมซ์ซิตี้ในการทำการตลาดเมือง (DESTINATION MARKETING) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก CITY DNA

สงขลา พิษณุโลก ขอนแก่น

ขั้นตอนและแผนการดำเนินงาน

1) ศึกษาและวิเคราะห์ตลาด

1. ศึกษาภาพรวมตลาดไมซ์ของ 3 จังหวัดและรวบรวมข้อมูล
2. วิเคราะห์และประเมินศักยภาพของจังหวัด





2) วิเคราะห์วางแผนกลยุทธ์แบรนด์

3. วิเคราะห์วางแผนกลยุทธ์ไมซ์จังหวัด
4. กลุ่มเป้าหมายไมซ์และconsumer Insight
5. จัดทำ Brand Key (City DNA)



3) วางแผนการตลาด

6. จัดทำ Campaign Idea การตลาด
7. วิเคราะห์และจัดทำส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)
8. นำเสนอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยที่สามารถส่งเสริมอัตลักษณ์จังหวัดให้ชัดเจนยิ่งขึ้น





4) จัดทำเครื่องมือการตลาดและสรุปผลงาน

9. จัดทำเครื่องมือทางการตลาดเพื่อนำไปใช้ในการประชาสัมพันธ์จังหวัด
10. สรุปผลดำเนินงานโครงการ





HIVESTERS

Legal

ศึกษาภาพรวมตลาดไมซ์จังหวัด และรวบรวมข้อมูล

แหล่งข้อมูล

1. **ข้อมูลที่มีอยู่ในตลาด desk research** เช่น TCEB, ออนไลน์
2. **การประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop)** กับผู้เกี่ยวข้องในพื้นที่ ได้แก่ ผู้ประกอบการไมซ์ในพื้นที่ เจ้าหน้าที่ภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นต้น จำนวน 2 ครั้งต่อจังหวัด

<u>หมายเหตุ</u> หากติดปัญหาการจัดประชุมจากสถานการณ์ COVID-19 การประชุมจะปรับเปลี่ยนเป็นการประชุมออนไลน์

Creative
Collaborative
Connect



Legal

วิเคราะห์และประเมินศักยภาพของจังหวัด

วิเคราะห์ข้อมูลไมซ์จังหวัดในแต่ละด้าน

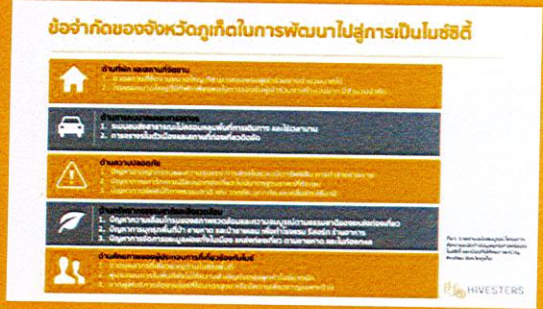


จุดเด่น

จุดเด่นของจังหวัดในมุมมองของตลาดและนักท่องเที่ยวไมซ์

ข้อจำกัด

ข้อจำกัดของจังหวัดสำหรับการพัฒนาจังหวัดเป็นไมซ์ซิตี้





SWOT

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความท้าทายของจังหวัดในการเป็นไมซ์ซิตี้

การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ศักยภาพของจังหวัดเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่ใกล้เคียง



*หมายเหตุ ตัวอย่างผลงานจังหวัดภูเก็ตเพื่อใช้สำหรับอ้างอิงเท่านั้น

HIVESTERS

วิเคราะห์วางแผนกลยุทธ์ไมซ์จังหวัด

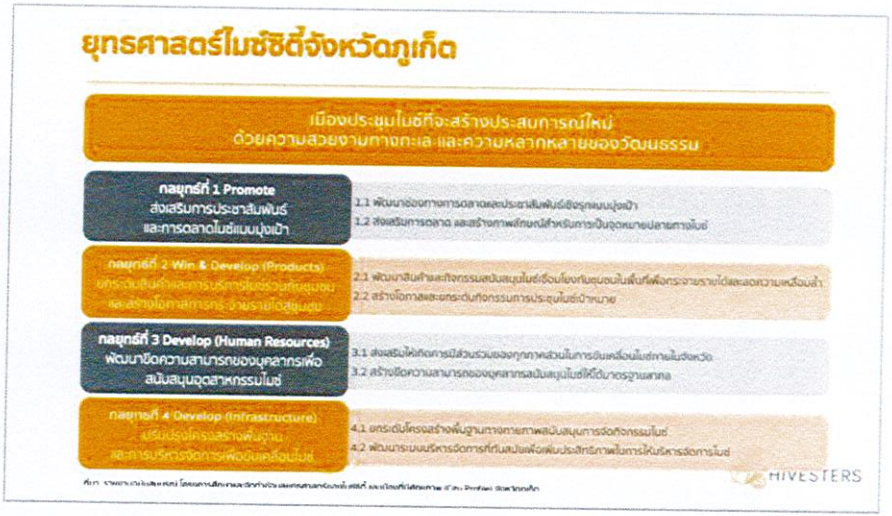
นำข้อมูลที่จัดเก็บมาวิเคราะห์และวางแผนกลยุทธ์ไมซ์จังหวัด

VISION

MISSION

กลยุทธ์

กิจกรรมดำเนินงาน



*หมายเหตุ ตัวอย่างผลงานจังหวัดภูเก็ตเพื่อใช้สำหรับอ้างอิงเท่านั้น

HIVESTERS

Legal

วิเคราะห์และจัดทำไมซ์ Consumer Insight ของจังหวัด

วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายในแต่ละกลุ่มของนักท่องเที่ยวไมซ์

- **กลุ่มเป้าหมายไมซ์**
- **ความต้องการของแต่ละกลุ่ม**
- **Positioning ที่ตรงกับความต้องการกลุ่มเป้าหมาย**
- **รูปแบบการท่องเที่ยวและกิจกรรมที่ตอบโจทย์กลุ่มไมซ์ต่างๆ**



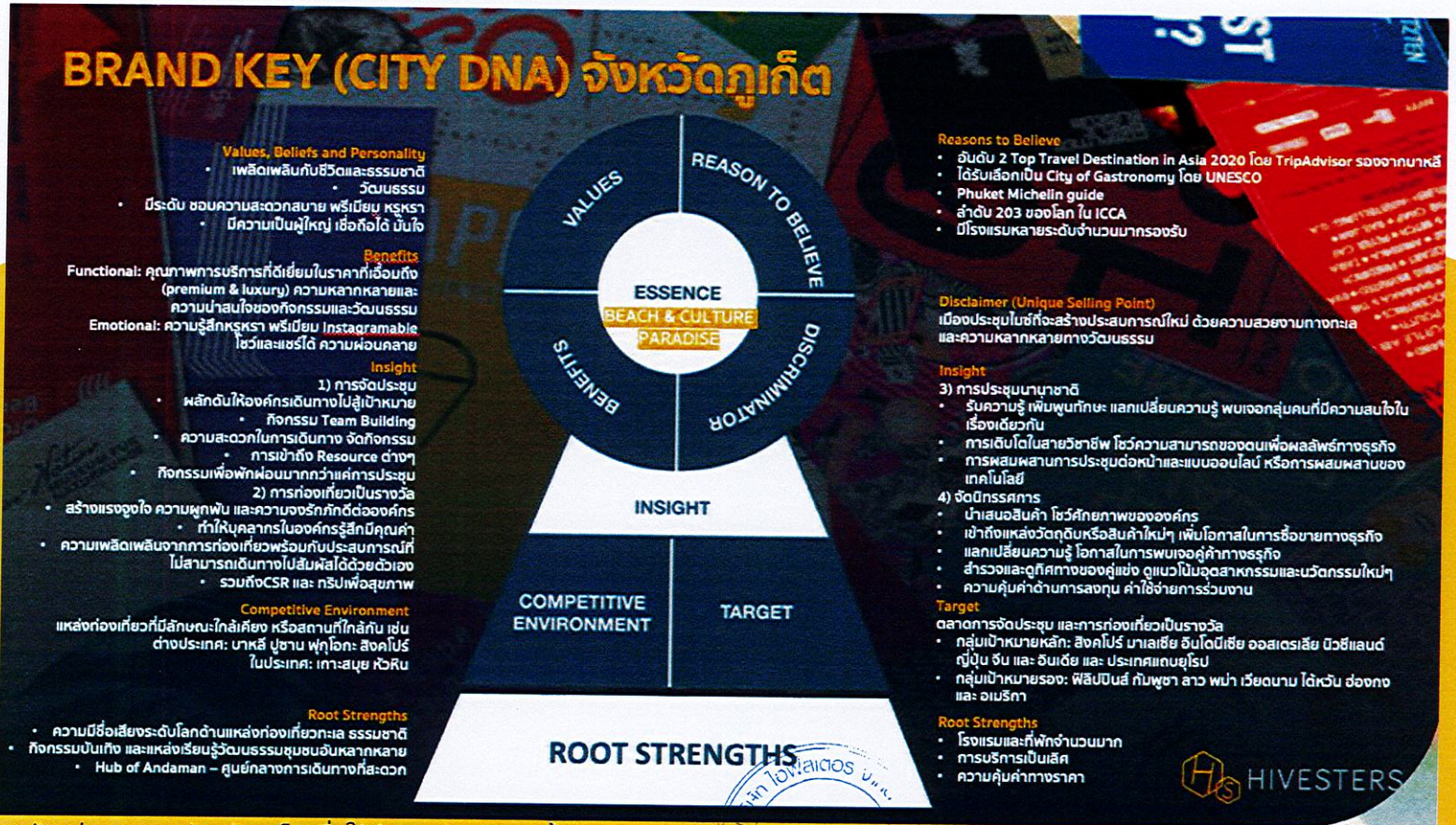
*หมายเหตุ ตัวอย่างผลงานจังหวัดภูเก็ตเพื่อใช้สำหรับอ้างอิงเท่านั้น

HIVESTERS

Legal

จัดทำ Brand Key (City DNA) ของจังหวัด

การวางกลยุทธ์แบรนด์และจุดเด่นให้กับจังหวัด เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับจังหวัดเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่มีอยู่ในตลาด



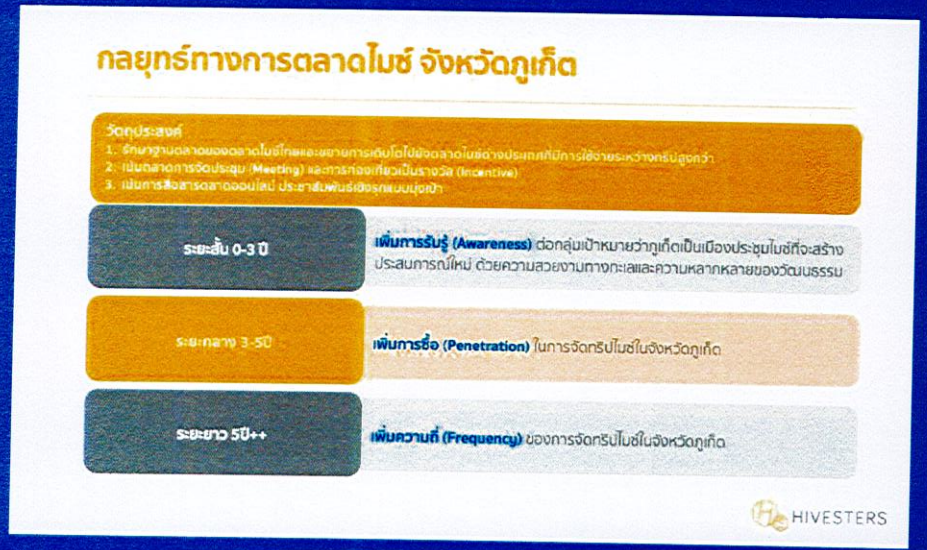
*หมายเหตุ ตัวอย่างผลงานจังหวัดภูเก็ตเพื่อใช้สำหรับอ้างอิงเท่านั้น

Legal

แผนการตลาดเมือง จากอัตลักษณ์ City DNA

การเสนอแผนการตลาดให้กับจังหวัด ทั้งแผน

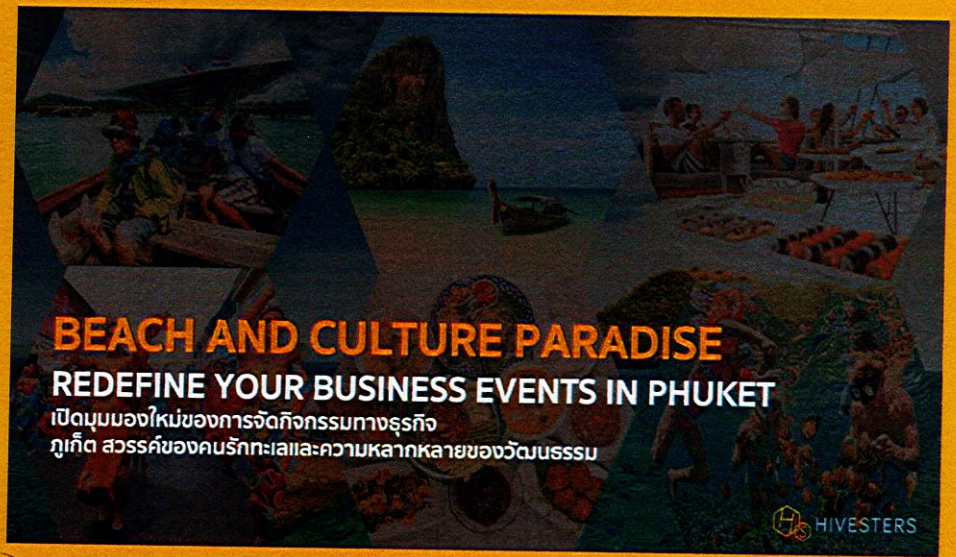
- ระยะสั้น (0-3 ปี)
- ระยะกลาง (3-5 ปี)
- ระยะยาว(5 ปี++)



*หมายเหตุ ตัวอย่างผลงานจังหวัดภูเก็ตเพื่อใช้สำหรับอ้างอิงเท่านั้น

Marketing Campaign Idea

Communication concept ของจังหวัดไมซ์ที่ตอบโจทย์กลยุทธ์แบรนด์



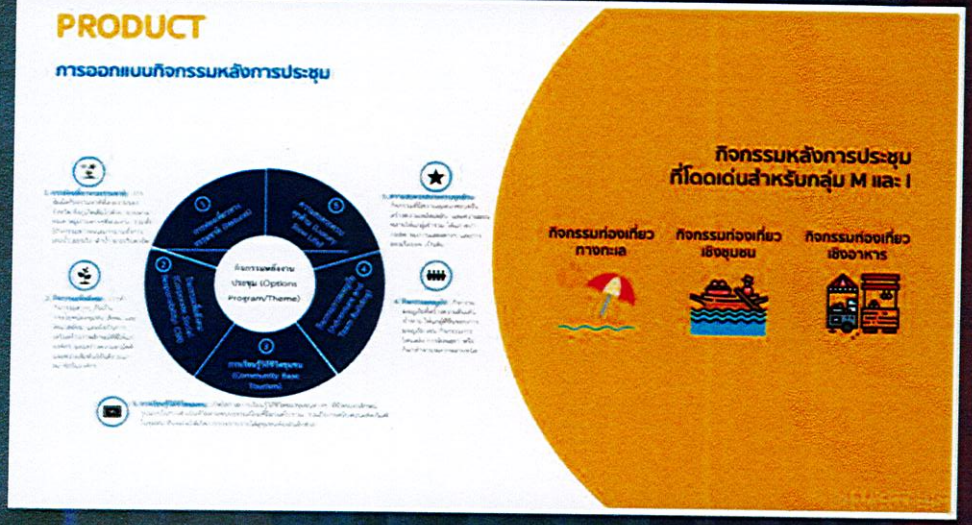
HIVE STERS

Legal

วิเคราะห์และจัดทำส่วนผสมทางการตลาดของจังหวัด (Marketing Mix)

Product

- ออกแบบดีไซน์ธีมการท่องเที่ยวไมซ์ที่ดึงความโดดเด่นของจังหวัดและเหมาะกับนักท่องเที่ยวไมซ์กลุ่มเป้าหมาย
- ดีไซน์ตัวอย่างโปรแกรมท่องเที่ยวไมซ์ เช่น โปรแกรมท่องเที่ยวกลุ่มเดินทางเพื่อเป็นรางวัล (Incentive Travel)





*หมายเหตุ ตัวอย่างผลงานจังหวัดภูเก็ตเพื่อใช้สำหรับอ้างอิงเท่านั้น

HIVE STERS

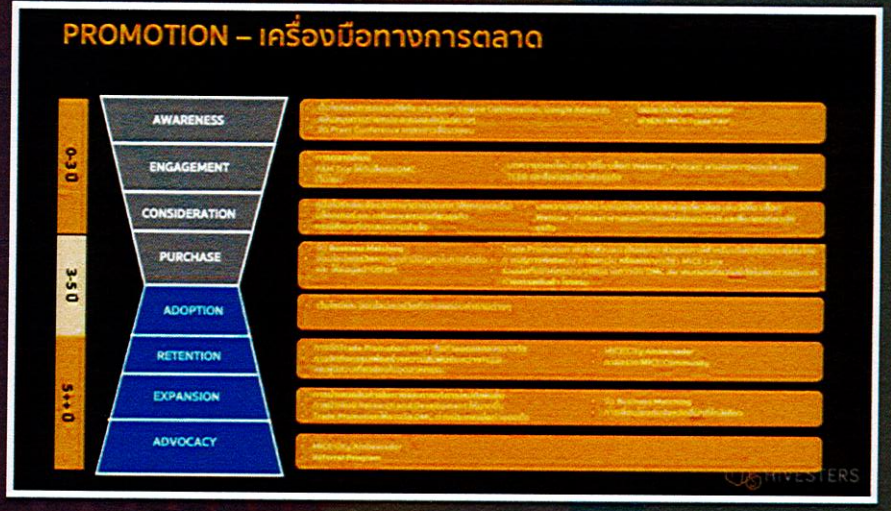
Legal

วิเคราะห์และจัดทำส่วนผสมทางการตลาดของจังหวัด (Marketing Mix)

Price, Place, Promotion
วางกลยุทธ์และกิจกรรมของ **Price, Place, Promotion** ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและสร้างความโดดเด่นให้กับจังหวัด

Promotion
แผนกิจกรรมทางการตลาด 360 ° ทั้งระยะสั้น กลางและยาว





*หมายเหตุ ตัวอย่างผลงานจังหวัดภูเก็ตเพื่อใช้สำหรับอ้างอิงเท่านั้น

HIVE STERS

Legal

วิเคราะห์และจัดทำส่วนผสมทางการตลาดของจังหวัด (Marketing Mix)

แนะนำรูปแบบ ไอเดีย แนวทางการทำการตลาดในรูปแบบต่างๆ เช่น

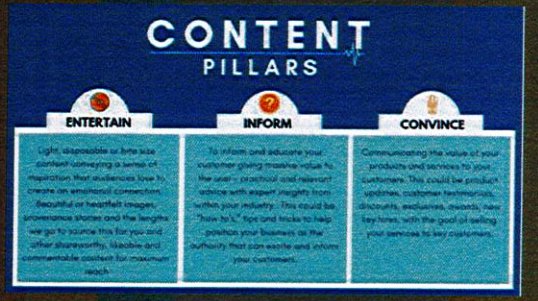
Print



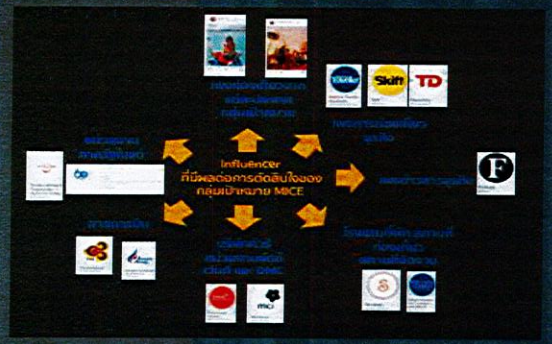
Video



Content



Influencers



FAM Trip



Partnership



*หมายเหตุ ตัวอย่างผลงานจังหวัดภูเก็ตเพื่อใช้สำหรับอ้างอิงเท่านั้น

HIVE STERS

Legal

จัดทำเครื่องมือทางการตลาด เพื่อไปใช้ในการประชาสัมพันธ์จังหวัด

การจัดทำเครื่องมือทางการตลาด 3 ชนิด อย่างละ 1 ชิ้น/ชนิด/จังหวัด
ที่นำเสนอความโดดเด่นและ City DNA ของแต่ละจังหวัด

1. Key Visual Artwork
2. E-Brochure
3. วิดีโอโปรโมทจากภาพนิ่ง/ footageจากสสปน.



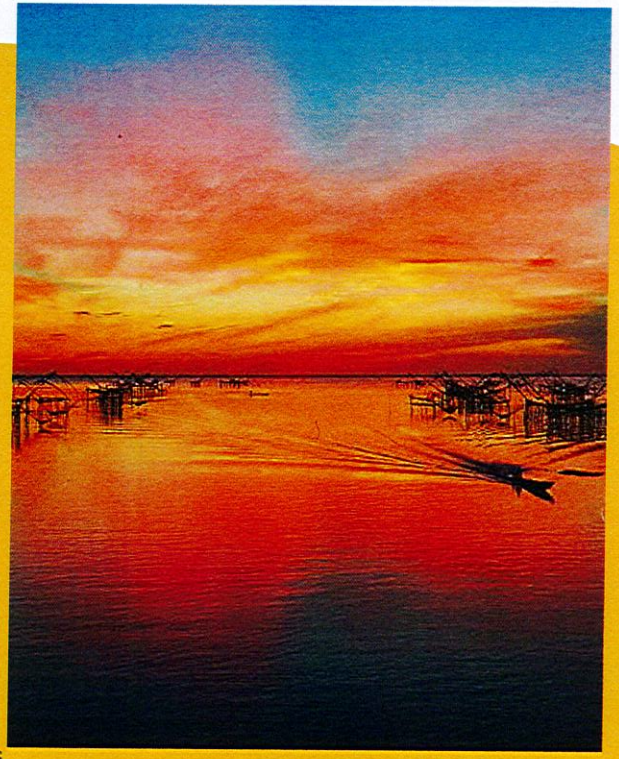
HIVE STERS

Legal

Key Visual Artwork

- เน้นความสวยงามของไมซ์ชิตี้ Instagramable picture
- ใส่ความเป็นท้องถิ่น เอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม
- สื่อสารความเป็นไมซ์
- สื่อสารที่เด่นชัดและตรงประเด็น





HIVE STERS

Legal

E-Brochure ไมซ์
ภาษาอังกฤษและภาษาไทย

- E-brochureไมซ์ภาษาไทยและภาษาอังกฤษที่มีเนื้อหาตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
- ดีไซน์ทันสมัย น่าสนใจ แตกต่าง และสื่อสารคอนเซ็ปต์ และ Brand DNA ของจังหวัด
- เนื้อหากระชับ สั้น อ่านง่าย เอาไปใช้งานได้จริง
- สามารถดาวน์โหลดออนไลน์ได้
- E-brochure 4 สี ไม่เกิน 16 หน้า
- Complimentaryจัดพิมพ์E-brochure ในรูปแบบแผ่นพับ ขนาดA3 พับครึ่ง3ตอน จำนวน 20 ชุด/จังหวัด/ภาษา



Mood & Tone ดีไซน์ที่ทันสมัย

ตัวอย่างข้อมูลที่สำคัญในคู่มือไมซ์

- แนะนำจังหวัดและจุดเด่นของจังหวัดไมซ์นั้นๆ
- สิ่งอำนวยความสะดวกในการจัดไมซ์ เช่น สถานที่จัดงาน โรงแรม การเดินทาง
- แหล่งและกิจกรรมท่องเที่ยวที่น่าสนใจ
- ข้อมูลติดต่อหน่วยงานTCEB

*ภาพสำหรับ mood & tone เพื่อการอ้างอิงเท่านั้น



ตัวอย่างการจัดพิมพ์E-brochure
ในรูปแบบแผ่นพับ complimentary

HIVESTERS

Legal

วิดีโอประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวไมซ์ – MOOD & TONE

- ถ่ายทอดเอกลักษณ์ที่โดดเด่น DNA ของจังหวัด
- เน้นความสัมพันธ์ระหว่างสถานที่และผู้คน
- ร้อยเรียงจากfootageวีดีโอที่ทางสสปน.มีอยู่แล้ว หรือ ภาพถ่าย นำเสนอเป็นเรื่องราวในรูปแบบวีดีโอ ความยาวไม่เกิน 3 นาที, 1 จังหวัด/ 1 วีดีโอ 1 ภาษา







HIVE STERS

Legal

ระยะเวลาการดำเนินงาน

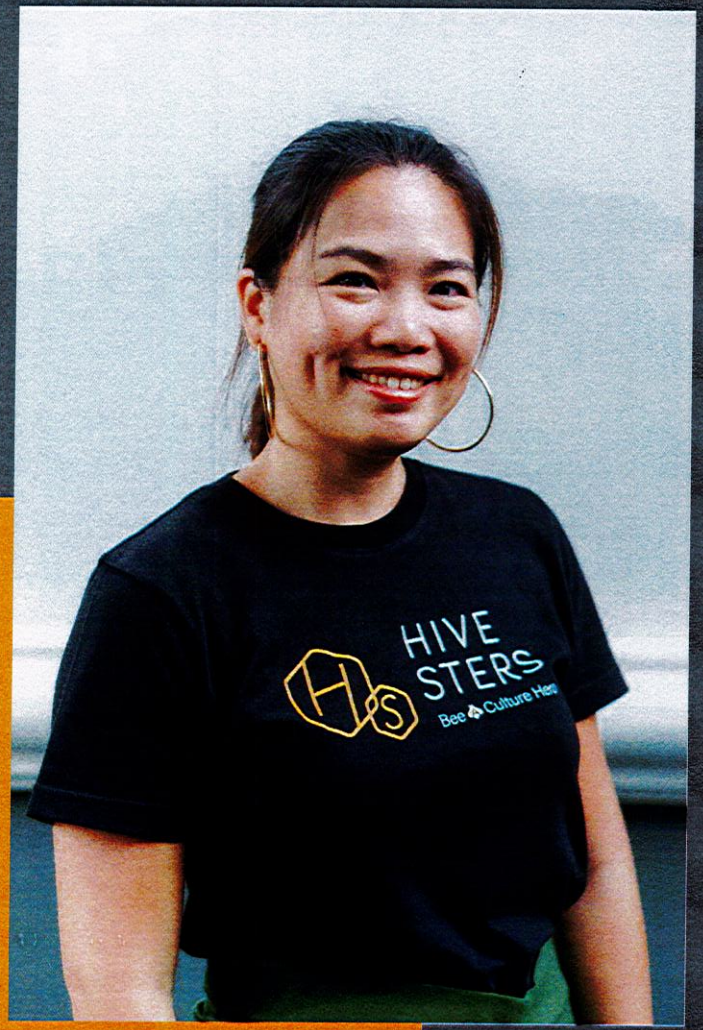
รายการ	ระยะเวลาการจัดทำโครงการ / ขอบเขตของงาน	เดือนที่ 1				เดือนที่ 2				เดือนที่ 3				เดือนที่ 4				เดือนที่ 5				เดือนที่ 6				เดือนที่ 7				เดือนที่ 8			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
6.1	จัดทำแผนดำเนินโครงการ																																
6.1.1	แผนการดำเนินงานที่สอดคล้องกับศักยภาพของพื้นที่และแผนการดำเนินงานสำรองในกรณีที่มีการแพร่ระบาดของ COVID-19																																
6.1.2	แผนการส่งมอบงานตามกำหนดเวลาของโครงการ (project timeline)																																
6.2	ดำเนินการรวมรวมข้อมูลเพื่อทำการวิเคราะห์อัตลักษณ์ของเมือง (City DNA) และการจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) กับผู้เกี่ยวข้องในพื้นที่ดำเนินการ พร้อมรายละเอียดการดำเนินงานทั้ง3พื้นที่ โดยพื้นที่ดำเนินการ ได้แก่ สงขลา พิษณุโลก ขอนแก่น หรือจังหวัดที่มีศักยภาพ อย่างน้อย2ครั้งต่อพื้นที่ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า6ครั้ง ทั้งนี้ในกรณี ที่ไม่สามารถข้ามพื้นที่ได้ ให้จัดประชุมผ่านโปรแกรมการประชุมออนไลน์ที่มีความเสถียรสูงแทน																																
6.3	นำเสนอแผนการตลาดเมืองจากอัตลักษณ์ (City DNA) ของทั้ง3จังหวัด โดยได้มีการสอบทานข้อมูล จากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมไมซ์ เจ้าหน้าที่ภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นต้น																																
6.4	นำเสนอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยที่สามารถส่งเสริมให้อัตลักษณ์ของจังหวัดมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น																																
6.5	นำผลการวิเคราะห์ข้อมูลมาใช้ร่วมกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อพัฒนาจุดขาย (Unique Selling Point) ในการทำการตลาดและการขายเมืองอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม เช่นกิจกรรมประชาสัมพันธ์เมือง Destination Marketing Campaign เป็นต้น																																
6.6	นำแผนการตลาดมาดำเนินการจัดทำเครื่องมือทางการตลาด เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในการตลาดและการประชาสัมพันธ์จังหวัดต่อไป																																
6.7	ผลิตชิ้นงานสื่อประชาสัมพันธ์ 2 ภาษา (ไทย-อังกฤษ) ประกอบการจัดกิจกรรม ตามแผนส่งเสริมการตลาด อาทิเช่น Roll up, สื่อสิ่งพิมพ์ในแบบรูปเล่มและดิจิตัล (E-book หรือ E-Brochure) วิดีทัศน์สำหรับเผยแพร่ ทั้งแบบOnline - Offline และ artwork key visual สำหรับ 3 เมือง สำหรับเผยแพร่บนเว็บไซต์และสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมตามแผนการตลาดของแต่ละพื้นที่ ทั้ง 3 พื้นที่																																
6.8	รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดประชุม อาทิเช่น ค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการ ค่าเช่าห้องประชุม ค่าโปรแกรมการประชุมออนไลน์ ค่าวัสดุอุปกรณ์ค่าประกอบการประชุม ค่าอาหารเครื่องดื่ม ค่าเอกสารประกอบการประชุม และอื่นๆ เป็นต้น																																
6.9	สรุปผลการดำเนินงานโครงการ เพื่อจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ พร้อมนำเสนอแผนการ ดำเนินงานและข้อเสนอแนะกับสสปน.และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง																																

Legal

HIVEST



Legal



อชิรญา ธรรมปริพัตรา

ผู้ร่วมก่อตั้งและกรรมการผู้จัดการบริษัทไฮฟ์สเตอร์

ประวัติการศึกษา

- Master of Business Administration in International Luxury Brand Management, ESSEC Business School
- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด (หลักสูตรนานาชาติ) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (เกียรตินิยมอันดับ 2)

ประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมา

- สิงหาคม 2555 – ปัจจุบัน, ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด, บริษัทรุ่งทองทัวร์
- มีนาคม 2551 – ธันวาคม 2553, ผู้ช่วยผู้จัดการผลิตภัณฑ์, บริษัทยูนิลีเวอร์ จำกัด ดูแลแบรนด์อาหารชั้นนำต่างๆ เช่น คนอร์, Best Foods และ Skippy เป็นต้น
- ตุลาคม 2549 – กุมภาพันธ์ 2551, Management Trainee, บริษัทยูนิลีเวอร์ จำกัด

ผลงานและความสำเร็จ

- ได้รับเลือกให้เข้าร่วมโครงการ Asia-Pacific Leader of Obama Foundation
- ได้รับเลือกเป็น Tourism Leader of Asia เข้าร่วมโครงการ Asian New Zealand Foundation ณ ประเทศนิวซีแลนด์
- ผู้จัดทำโครงการ Green Destination ร่วมกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
- ผู้จัดทำโครงการ Appear ร่วมกับหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และองค์ระหว่างประเทศ

Legal



ณธีรา ชาญจิตรวิทยา

ผู้จัดการฝ่ายธุรกิจท่องเที่ยวบริษัทไฮฟ์สเตอร์

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท คณะนิเทศศาสตร์ สาขาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
- Master of Science, Major International Management, Exeter University
- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมา

- มีนาคม 2559 – พฤษภาคม 2562, ผู้จัดการฝ่ายบริหารงานลูกค้า, บริษัทโอกิลวี่ (ประเทศไทย) จำกัด
- พฤศจิกายน 2557 – เมษายน 2559, เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารงานลูกค้า, บริษัท ไดอิจิ คิคากุ (ประเทศไทย) จำกัด

ผลงานและความสำเร็จ

- เข้าร่วมโครงการเครือข่ายสกิลอาสาพัฒนาสังคม แลกเปลี่ยนและแบ่งปันความรู้แก่ธุรกิจเพื่อสังคม
- ได้รับเลือกให้เข้าร่วมโครงการ TAG CLOUND Seminar Respecting and Valuing Gender and Generational Differences ณ ประเทศอิตาลี
- ได้รับเลือกให้เข้าร่วมโครงการแลกเปลี่ยน World4U Russian Volunteer Association ณ ประเทศรัสเซีย

Legal

อคริมา ทองแก้ว

ผู้จัดการฝ่าย Impact บริษัทไฮฟ์สเตอร์

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาตรี คณะจิตวิทยา สาขาจิตวิทยาองค์กร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (เกียรตินิยมอันดับ 1)

ประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมา

- มิถุนายน 2559 – ตุลาคม 2060, ผู้จัดการแผนกปฏิบัติการและผู้ช่วยกระบวนกร, บริษัททรานส์ฟอร์เมเจนท์
- กันยายน 2558 – เมษายน 2559, เจ้าหน้าที่ฝึกอบรม, โรงแรมเจดับบลิวแมริออท ภูเก็ต รีสอร์ทแอนด์สปา

ผลงานและความสำเร็จ

- ที่ปรึกษาโครงการแลกเปลี่ยน “The Southeast Asia Youth Leadership Program 2018” ณ ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ผู้นำเยาวชนไทยโครงการเรือเยาวชนเอเชียอาคเนย์ ประจำปี 2560
- ผู้เข้าร่วมโครงการ Disney International College Program 2014 ณ ประเทศสหรัฐอเมริกา



Legal

ผนวก 3

HIVE STERS

ใบเสนอราคา
โครงการการสนับสนุนไมซ์ซิตี้ในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing)
โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA
โดย บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด

วันที่นำเสนอ 9 มี.ค. 2564
ระยะเวลาโปรเจค 240 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา

หัวข้อ	ขอบเขตการดำเนินงาน	ราคา (บาท)
6.1	จัดทำแผนดำเนินโครงการ	25,000
6.2	ดำเนินการรวมรวมข้อมูลเพื่อทำการวิเคราะห์อัตลักษณ์ของเมือง (City DNA) และการจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) กับผู้เกี่ยวข้องในพื้นที่ดำเนินการ พร้อมรายละเอียดการดำเนินงานทั้ง3พื้นที่ โดยพื้นที่ดำเนินการ ได้แก่ สงขลา พิษณุโลก ขอนแก่น หรือจังหวัดที่มีศักยภาพ อย่างน้อย2ครั้งต่อพื้นที่ รวมจำนวนไม่น้อยกว่า6ครั้ง ทั้งนี้ในกรณีที่ไม่สามารถข้ามพื้นที่ได้ ให้จัดประชุมผ่านโปรแกรมการประชุมออนไลน์ที่มีความเสถียรสูงแทน	595,327
6.3	นำเสนอแผนการตลาดเมืองจากอัตลักษณ์ (City DNA) ของทั้ง3จังหวัด โดยได้มีการสอบทานข้อมูลจากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมไมซ์ เจ้าหน้าที่ภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นต้น	25,000
6.4	นำเสนอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยที่สามารถส่งเสริมให้อัตลักษณ์ของจังหวัดมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น	25,000
6.5	นำผลการวิเคราะห์ข้อมูลมาใช้ร่วมกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อพัฒนาจุดขาย (Unique Selling Point) ในการทำการตลาดและการขายเมืองอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม เช่นกิจกรรมประชาสัมพันธ์เมือง Destination Marketing Campaign เป็นต้น	25,000
6.6	นำแผนการตลาดมาดำเนินการจัดทำเครื่องมือทางการตลาด เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในการตลาดและการประชาสัมพันธ์จังหวัดต่อไป	25,000
6.7	ผลิตชิ้นงานสื่อประชาสัมพันธ์ 2 ภาษา (ไทย-อังกฤษ) ประกอบการจัดกิจกรรม ตามแผนส่งเสริมการตลาด อาทิเช่น Roll up, สื่อสิ่งพิมพ์ในแบบรูปเล่มและดิจิตัล (E-book หรือ E-Brochure) วิดีทัศน์สำหรับเผยแพร่ ทั้งแบบOnline - Offline และ artwork key visual สำหรับ 3 เมือง สำหรับเผยแพร่บนเว็บไซต์และสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมตามแผนการตลาดของแต่ละพื้นที่ ทั้ง 3 พื้นที่	408,738
6.8	รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดประชุม อาทิเช่น ค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการ ค่าเช่าห้องประชุม ค่าโปรแกรมการประชุมออนไลน์ ค่าวัสดุอุปกรณ์ค่าประกอบการประชุม ค่าอาหารเครื่องดื่ม ค่าเอกสารประกอบการประชุม และอื่นๆ เป็นต้น	165,000
6.9	สรุปผลการดำเนินงานโครงการ เพื่อจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ พร้อมนำเสนอแผนการดำเนินงานและข้อเสนอแนะกับสสปน.และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	5,000
	ราคา	**1,299,065**
	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	90,935
	ราคาทั้งหมด รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	**1,390,000**

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด HIVESTERS CO.,LTD.

อนุมัติ

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด HIVESTERS CO.,LTD.

อนุมัติ

Legal

ผนวก 4



ที่ สจ.3 008913

สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทกลาง
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

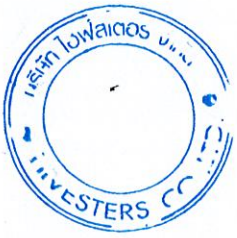
หนังสือรับรอง

ขอรับรองว่าบริษัทนี้ ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2528 ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0105528008475 ปรากฏข้อความในรายการตามเอกสารทะเบียนนิติบุคคล ณ วันออกหนังสือนี้ ดังนี้

1. ชื่อบริษัท บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด
2. กรรมการของบริษัทมี 4 คน ตามรายชื่อดังต่อไปนี้
   1. นางสาวอชิรญา ธรรมปริพัตรา
   2. นางสาวชญานิศ ธรรมปริพัตรา
   3. นายกิติศักดิ์ ธรรมปริพัตรา
   4. นางอรุณี ธรรมปริพัตรา/
3. จำนวนหรือชื่อกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท/
4. ทุนจดทะเบียน 1,000,000.00 บาท / หนึ่งล้านบาทถ้วน/
5. สำนักงานแห่งใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 2332 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร/
6. วัตถุที่ประสงค์ของบริษัทมี 32 ข้อ ดังปรากฏในสำเนาเอกสารแนบท้ายหนังสือรับรองนี้ จำนวน 2 แผ่น โดยมีลายมือชื่อนายทะเบียนซึ่งรับรองเอกสารเป็นสำคัญ

ออกให้ ณ วันที่ 15 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2564

(นางสุจิตรา ศิริบุญญา)
นายทะเบียน



สำเนาถูกต้อง

คำเตือน : ผู้ใช้ควรตรวจสอบข้อควรทราบท้ายหนังสือรับรองฉบับนี้ทุกครั้ง

Legal

ที่ สจ.3 008913

สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทกลาง

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

หนังสือรับรอง

ข้อควรทราบ ประกอบหนังสือรับรอง ฉบับที่ สจ.3 008913

1. บริษัทนี้จดทะเบียนครั้งแรกชื่อ บริษัท เอ แอนด์ เค สำนักงานกฎหมายและธุรกิจ จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยน
ชื่อดังนี้ ครั้งที่ 2 เปลี่ยนเป็น บริษัท กู๊ดบุ๊คกิ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2555
ครั้งสุดท้ายเปลี่ยนเป็น บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2558/
2. นิติบุคคลนี้ได้ส่งงบการเงินปี 2562
3. หนังสือนี้รับรองเฉพาะข้อความที่ห้าง/บริษัทได้นำมาจดทะเบียนไว้เพื่อผลทางกฎหมายเท่านั้น ข้อเท็จจริงเป็นสิ่งที่ควรหาไว้
พิจารณาฐานะ
4. นายทะเบียนอาจเพิกถอนการจดทะเบียน ถ้าปรากฏว่าข้อความอันเป็นสาระสำคัญที่จดทะเบียน
ไม่ถูกต้อง หรือเป็นเท็จ

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด INVESTERS CC

สำเนาถูกต้อง

อรัญญา รมณปริพกา

Legal

ว.2

รายละเอียดวัตถุที่ประสงค์

วัตถุที่ประสงค์ทั่วไป

(1) ซื้อ จัดหา รับ เช่า เช่าซื้อ ถือกรรมสิทธิ์ ครอบครอง ปรับปรุง ใช้ และการจัดการโดยประการอื่น ซึ่งทรัพย์สินใดๆ ตลอดจนดอกผลของทรัพย์สินนั้น

(2) ขาย โอน จำนอง จำนำ แลกเปลี่ยน และจำหน่ายทรัพย์สินโดยประการอื่น

(3) เป็นนายหน้า ตัวแทน ตัวแทนค้าต่างในกิจการและธุรกิจทุกประเภท เว้นแต่ในธุรกิจประกันภัย การหาสมาชิกให้สมาคม และการค้าหลักทรัพย์

(4) กู้ยืมเงิน เบิกเงินเกินบัญชีจากธนาคาร นิติบุคคล หรือสถาบันการเงินอื่น และให้กู้ยืมเงินหรือให้เครดิตด้วยวิธีการอื่น โดยจะมีหลักประกันหรือไม่ก็ตาม รวมทั้งการรับ ออก โอน และสลักหลังตั๋วเงิน หรือตราสารที่เปลี่ยนมือได้อย่างอื่น เว้นแต่ในธุรกิจธนาคาร ธุรกิจเงินทุน และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์

(5) ทำการจัดตั้งสำนักงานสาขาหรือแต่งตั้งตัวแทน ทั้งภายในและภายนอกประเทศ

(6) เข้าเป็นหุ้นส่วนจำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทจำกัด และบริษัทมหาชนจำกัด

วัตถุที่ประสงค์ประกอบธุรกิจบริการ

(7) ประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคาร อาคารพาณิชย์ อาคารที่พักอาศัย สถานที่ทำการ ถนน สะพาน เขื่อน อุโมงค์ และงานก่อสร้างอย่างอื่นทุกชนิด รวมทั้งรับทำงานโยธาทุกประเภท

(8) ประกอบกิจการโรงแรม ภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ

(9) ประกอบกิจการขนส่งและขนถ่ายสินค้า และคนโดยสารทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศ และระหว่างประเทศ รวมทั้งรับบริการนำของออกจากท่าเรือตามพิธีศุลกากรและการจัดระวางการขนส่งทุกชนิด

(10) ประกอบกิจการบริการจัดเก็บ รวบรวม จัดทำ จัดพิมพ์และเผยแพร่สถิติ ข้อมูลในทางเกษตรกรรม อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม การเงิน การตลาด รวมทั้งวิเคราะห์และประเมินผลในการดำเนินธุรกิจ

(11) ประกอบกิจการบริการทางด้านกฎหมาย ทางบัญชี ทางวิศวกรรม ทางสถาปัตยกรรม รวมทั้งกิจการโฆษณา

(12) ประกอบธุรกิจบริการรับค้ำประกันหนี้สิน ความรับผิด และการปฏิบัติตามสัญญาของบุคคลอื่น รวมทั้งรับบริการค้ำประกันบุคคล ซึ่งเดินทางเข้ามาในประเทศหรือเดินทางออกไปต่างประเทศตามกฎหมายว่าด้วยคนเข้าเมือง กฎหมายว่าด้วยภาษีอากร และกฎหมายอื่น

(13) ประกอบธุรกิจบริการรับเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำปัญหาเกี่ยวกับด้านบริหารงานพาณิชยกรรม อุตสาหกรรม รวมทั้งปัญหาการผลิตการตลาดและจัดจำหน่าย

(14) ประกอบธุรกิจบริการรับเป็นผู้จัดการและดูแลผลประโยชน์ เก็บผลประโยชน์และจัดการทรัพย์สินให้บุคคลอื่น

(15) ประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาล รับรักษาคนไข้และผู้ป่วยเจ็บ รับทำการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาการเกี่ยวกับการแพทย์ การอนามัย

(16) ประกอบกิจการจัดสร้างและจัดจำหน่ายภาพยนตร์ โรงภาพยนตร์ และโรงมหรสพอื่น สถานพักตากอากาศ สนามกีฬา สระว่ายน้ำ โบว์ลิ่ง

(17) ประกอบกิจการให้บริการซ่อมแซม บำรุงรักษา ตรวจสอบ อัดฉีด พ่นน้ำยากันสนิมสำหรับยานพาหนะทุกประเภท รวมทั้งบริการติดตั้ง ตรวจสอบ และแก้ไขอุปกรณ์ ป้องกันวินาศภัยทุกประเภท

(18) ประกอบกิจการซักรีดเสื้อผ้า ตัดผม แต่งผม เสริมสวย

(19) ประกอบกิจการรับจ้างถ่ายรูป ล้าง อัด ขยายรูป รวมทั้งเอกสาร

(20) ประกอบกิจการสถานบริการอาบอบนวด

(21) ประกอบกิจการประมูลเพื่อรับจ้างทำของ ตามวัตถุที่ประสงค์ทั้งหมด ให้แก่บุคคล คณะบุคคล นิติบุคคล ส่วนราชการ และองค์การของรัฐ

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ อินเวสเตอร์ส จำกัด

สำเนาถูกต้อง

อำนาจ กรรมปรีพัฒก

Legal

วัตถุที่ประสงค์ของ ห้างหุ้นส่วน/บริษัท นี้ มี 32 ข้อ ดังนี้

(22) ประกอบกิจการนำเที่ยว รวมทั้งธุรกิจที่เกี่ยวกับการนำเที่ยวทุกชนิด

(23) จำหน่ายตั๋วเครื่องบิน รับจองโรงแรม รับจองทัวร์ ให้เช่ารถ ทั้งการให้บริการโดยตรงและโดยผ่านระบบเครือข่ายอินเตอร์เน็ต

(24) ประกอบกิจการรับจ้างทำ ออกแบบหนังสือ นิตยสาร สิ่งพิมพ์ทุกชนิด

(25) ประกอบกิจการรับจ้างเขียนบทความทุกชนิด

(26)ประกอบกิจการรับจ้างทำสื่อต่างๆเช่น โฆษณา สารคดี ข่าว รายการโทรทัศน์ วีดีทัศน์ ภาพนิ่งตามความประสงค์ของผู้ว่าจ้าง

(27) ประกอบกิจการรับจ้างออกแบบโปรแกรมท่องเที่ยว และเป็นที่ปรึกษาและจัดอบรมด้านการท่องเที่ยวต่างๆ

(28) ประกอบกิจการรับจ้างทำการวิจัยข้อมูลตามความประสงค์ของผู้ว่าจ้าง

(29) ประกอบกิจการรับเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำทางการท่องเที่ยว การเงิน การตลาด การโฆษณา การบริหารจัดหาแบรนด์ การประชาสัมพันธ์ธุรกิจใดๆ การบริหารจัดการ รวมทั้งวิเคราะห์และประเมินผลในการดำเนินธุรกิจและการตลาด

(30) ประกอบกิจการพาณิชย์อีเลคทรอนิค (Electronic Business) สำหรับธุรกิจทุกชนิด ทุกประเภท ให้บริการค้นคว้าข้อมูลทางอินเตอร์เน็ต ให้บริการเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการธุรกิจทั่วไปในการวางระบบพาณิชย์อีเลคทรอนิค ให้บริการพัฒนาระบบพาณิชย์อีเลคทรอนิค วางระบบและจัดทำการบริหาร การจัดจำหน่าย การตลาด ระบบการชำระเงิน การขนส่งสินค้าและการซื้อขายให้กับผู้ประกอบธุรกิจ

(31) ดำเนินการติดต่อกับกระทรวง ทบวงกรม หน่วยราชการ เทศบาลหรือ ราชการส่วนท้องถิ่น รัฐวิสาหกิจเจ้าพนักงาน หรือเจ้าหน้าที่ใดๆ ทั้งภายในและภายนอกประเทศ เพื่อที่จะได้มาซึ่งการจดทะเบียนสิทธิกรรมสิทธิ์ ใบอนุญาต สิทธิในเครื่องหมายการค้า อุตสาหกรรม สมบัติ ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร สัมปทาน หรือผลประโยชน์ใดๆซึ่งจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือซึ่งบริษัทเห็นว่าเหมาะสมหรือพึงปรารถนาที่จะได้มา และเพื่อที่จะดำเนินการบริหาร หรือปฏิบัติตามซึ่งสิทธิสัมปทาน หรือผลประโยชน์ดังกล่าวนั้น

(32) ประกอบธุรกิจ กิจการร่วมค้า (Joint Venture) และกิจการค้าร่วม (Consortium) ตามวัตถุประสงค์ของบริษัท

สำเนาถูกต้อง

กรรมการ

อำนาจ กรรมการบริษัท

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

0 - 1053 - 28008 - 47 - 5

ภ.พ.20

ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

กรมสรรพากร

ชื่อผู้ประกอบการ บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด

ชื่อสถานประกอบการ บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด

เป็น [X] สำนักงานใหญ่ [ ] สาขาที่

ตั้งอยู่ : อาคาร - ห้องเลขที่ - ชั้นที่

หมู่บ้าน เลขที่ 2332

หมู่ที่ ตรอก/ซอย - ถนน เพชรบุรีตัดใหม่

ตำบล/แขวง บางกะปิ อำเภอ/เขต ห้วยขวาง

จังหวัด กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10310 โทรศัพท์

วันที่ให้เป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน 1 พฤศจิกายน 2559

ออกให้เมื่อวันที่ ๑๘ ต.ค. ๒๕๕๙

ผู้ออกทะเบียน

(นายวิทูรย์ เหลืองวิลัย)

ตำแหน่ง นักวิชาการสรรพากรชำนาญการพิเศษ ปฏิบัติราชการแทน สรรพากรพื้นที่กรุงเทพมหานคร ๑๘

บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด (มหาชน) INVESTORS CC

สำเนาถูกต้อง

คำเตือน

ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มนี้ใช้ได้เฉพาะผู้ประกอบการ และเฉพาะสถานประกอบการตามที่ระบุไว้เท่านั้น และต้องแสดงไว้ ณ ที่เปิดเผยซึ่งเห็นได้ง่ายในสถานประกอบการ เป็นรายสถานประกอบการ ถ้าสูญหาย ถูกทำลาย หรือชำรุดในสาระสำคัญ ต้องยื่นคำขอรับใบแทนภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ทราบถึงการสูญหาย ถูกทำลายหรือชำรุด หากฝ่าฝืนอาจต้องรับผิดทั้งทางแพ่งและหรืออาญา

Legal

0000700-2559100S-3-03-000027 ภพ01-0000700-0201017-3-02-2559100S-0-0-0001-00 02010000



รับเฉพาะที่ Thomas City DNA TCGB เท่านั้น
อชิรญา ธรรมปริพัตรา

สำเนาถูกต้อง

รายการเกี่ยวกับบ้าน

เล่มที่ 1

เลขรหัสประจำบ้าน 1017-109023-3 สำนักทะเบียน ท้องถิ่นเขตห้วยขวาง

รายการที่อยู่ 2790/392 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่

แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร

ชื่อหมู่บ้าน ชื่อบ้าน กรู ทองหล่อ คอนโด

ประเภทบ้าน อาคารชุด ลักษณะบ้าน อาคารชุด 35 ชั้น 1 ห้อง

วันเดือนปีที่กำหนดบ้านเลขที่ 27 มิถุนายน 2555

ลงชื่อ นายทะเบียน

(นางรัตติญา สมคุณ)

วันเดือนปีที่พิมพ์ทะเบียนบ้าน 1 กรกฎาคม 2555

1

สำเนาถูกต้อง

อปท.ของผู้ขอ

2

เล่มที่ 1 รายการบุคคลในบ้านของเลขรหัสประจำบ้าน 1017-109023-3 ลำดับที่ 1

ชื่อ น.ส.อชิรญา ธรรมปริพัตรา สัญชาติ ไทย เพศ หญิง

เลขประจำตัวประชาชน 3-1202-00488-71-0 สถานภาพ เจ้าบ้าน เกิดเมื่อ 24 มี.ค. 2526

มารดาผู้ให้กำเนิด ชื่อ อรุณี 3-1202-00488-69-8 สัญชาติ ไทย

บิดาผู้ให้กำเนิด ชื่อ กิติศักดิ์ 3-1017-01681-68-8 สัญชาติ ไทย

* มาจาก นายทะเบียน

2332 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ

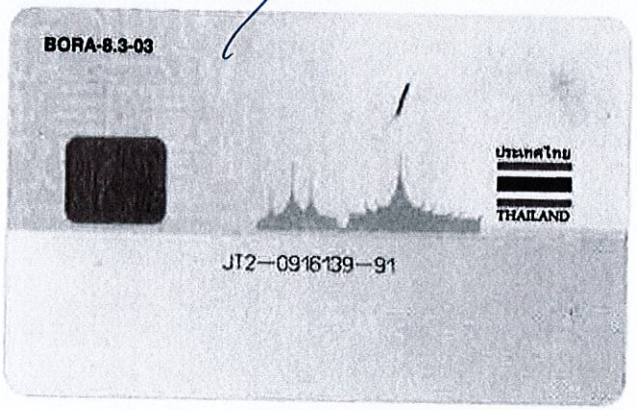
เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เมื่อ 6 ธ.ค. 2562 (นายสุรชัย เลื่อมเกศ)

** ไปที่ นายทะเบียน



ขยายเพื่อยืน ใช้ทำ TCEB City DNA เท่านั้น

สำเนาถูกต้อง



รายการเกี่ยวกับบ้าน

เลขรหัสประจำบ้าน 1017-075094-9 สำนักทะเบียน ห้องถิ่น เขตห้วยขวาง เล่มที่ 1

รายการที่อยู่ 2332 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่
แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร

ชื่อหมู่บ้าน ชื่อบ้าน

ประเภทบ้าน บ้าน ลักษณะบ้าน

วันเดือนปีที่กำหนดบ้านเลขที่ 15 ก.พ. 2537

ลงชื่อ นายทะเบียน
นางชิตชไม จิตรธรรม

วันเดือนปีที่พิมพ์ทะเบียนบ้าน 6 เม.ย. 25[illegible]

1

สำเนาถูกต้อง

รายการบุคคลในบ้านของเลขรหัสประจำบ้าน 1017-075094-9

เล่มที่ 1 ลำดับที่ 3

ชื่อ นางอรุณี ธรรมปริพัตรา สัญชาติ ไทย เพศ หญิง

เลขประจำตัวประชาชน 3-1202-00488-69-8 สถานภาพ เจ้าบ้าน เกิดเมื่อ 20 ก.ค. 2495

มารดาผู้ให้กำเนิด ชื่อ สมบุญ 3-1002-01276-07-4 สัญชาติ ไทย

บิดาผู้ให้กำเนิด ชื่อ เฮง สัญชาติ จีน

* มาจาก ฐานข้อมูลการทะเบียนราษฎร นายทะเบียน
เข้ามาอยู่ในบ้านนี้เมื่อ 15 ก.พ. 2537 นางชิตชไม จิตรธรรม

** ไปที่ นายทะเบียน

3

ธนาคารกสิกรไทย
开泰银行 KASIKORNBANK

ถึง ผู้รักษาเงิน 致出纳员 To The Cashier วันที่ 日期 Date 15 03 2021
วัน 日 Date เดือน 月 Month ปี 年 Year

0028-สาขาถนนเพชรบุรีตัดใหม่ 2416 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.

หรือตามคำสั่ง
或指定人 or order

จ่าย 付给 Pay -สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) -

บาท 泰铢 Baht -หกหมื่นเก้าพันห้าร้อยบาทถ้วน-

ชำระอากรแล้ว

฿ *********69,500.00

9955027-12-20 TBSP.

สำหรับเจ้าหน้าที่ธนาคาร
Account : 4001002802 Chq. No. : 18066671 ลายมือชื่อผู้รับมอบอำนาจ 授权签名 Authorized Signature (2265)

เช็คเลขที่ 本票号码 Cheque No. หมายเลขประจำสำนักงาน 分行代码 Branch No. สำหรับเจ้าหน้าที่ 银行专用 For Official Only

⑆052⑈18066671⑈004⑈0028⑆ 0000000000⑈02

บริษัท ซิลเวสเตอร์ จำกัด
SILVESTERS CO.,LTD.

Legal

ภ.พ.20
ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

กรมสรรพากร

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-9940-00112-16-5

ชื่อผู้ประกอบการ สำนักงาน ส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ชื่อสถานประกอบการ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

เป็น ☒ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขาที่

ตั้งอยู่ : อาคาร สยามพิรารธน์ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ ชั้นที่ 25, 26

หมู่บ้าน เลขที่ 989

หมู่ที่ ตรอก/ซอย ถนน พระราม 1

ตำบล/แขวง ปทุมวัน อำเภอ/เขต ปทุมวัน

จังหวัด กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10330 โทรศัพท์

วันที่ให้เป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน 21 กุมภาพันธ์ 2556

ออกให้เมื่อวันที่ ๑๖ มค ๒๕๖๐

ผู้ออกทะเบียน

(นางสาวดวงทิพย์ จันทรศักดิ์)

ตำแหน่ง สรรพากรพื้นที่กรุงเทพมหานคร 3

อธิบดี ไพลเดอร์ ชมปัทม์

คำเตือน

ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มนี้ใช้ได้เฉพาะผู้ประกอบการ และเฉพาะสถานประกอบการตามที่ระบุไว้เท่านั้น และต้องแสดงไว้ ณ ที่เปิดเผยซึ่งเห็นได้ง่ายในสถานประกอบการ

เป็นรายการประกอบการ ทำสูญหาย ถูกทำลาย หรือชำรุดในสาระสำคัญ ต้องยื่นคำขอรับใบแทนภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ทราบถึงการสูญหาย ถูกทำลายหรือชำรุด หากฝ่าฝืนอาจต้องรับผิดทั้งทางแพ่งและทางอาญา

01003000-2559026-1-04-00000 ภพ09-01003000-01003071-1-04-2559026-0-0-0242-02 01003000

Legal