TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ต้นฉบับ

สัญญาจ้างที่ปรึกษาดำเนินโครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริม การจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๕

สัญญาเลขที่ ๖๔-๑๓๙

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้น ณ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) เลขที่ ๙๘๙ อาคารสยามพิวรรธน์ทาวเวอร์ ชั้น ๒๕ ชั้น ๒๖ ถนนพระราม ๑ ตำบล/แขวง ปทุมวัน อำเภอ/เขต ปทุมวัน จังหวัด กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ ๖ มกราคม ๒๕๖๕ ระหว่าง สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ(องค์การมหาชน) โดย นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ผู้ว่าจ้าง" ฝ่ายหนึ่ง กับ บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ณ สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทกลาง กรุงเทพมหานคร กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ มีสำนักงานใหญ่อยู่ ชั้นที่ ๑๕ เลขที่ ๙๕๒ ถนนพระรามสี่ ตำบล/แขวง สุริยวงศ์ อำเภอ/เขต บางรัก จังหวัด กรุงเทพมหานคร โดย นางสาวดั่งใจถวิล อนันตชัย และ นายพลาศัย สุขทิศ ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันนิติบุคคลปรากฏตามหนังสือรับรองเลขที่ ๑๐๐๔๑๒๒๐๐๒๔๔๓๐ ลงวันที่ ๒๖ ตุลาคม ๒๕๖๔ แนบท้ายสัญญานี้ ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ที่ปรึกษา" อีกฝ่ายหนึ่ง

ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงทำสัญญากันมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ ๑. ข้อตกลงว่าจ้าง

๑.๑ ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและที่ปรึกษาตกลงรับจ้างปฏิบัติงานตาม โครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริม การจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๕ ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขแห่งสัญญานี้รวมทั้งเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑ ทั้งนี้ ที่ปรึกษาจะต้องปฏิบัติงานให้เป็นไปตามหลักวิชาการและมาตรฐานวิชาชีพทางด้าน สาขา การวิจัยและการประเมินผล และบทบัญญัติแห่งกฎหมาย ที่เกี่ยวข้อง

๑.๒ ที่ปรึกษาจะต้องเริ่มลงมือทำงานภายในวันที่ ๗ มกราคม ๒๕๖๕ และจะต้องดำเนินการตามสัญญานี้ให้แล้วเสร็จภายในวันที่ ๓๑ สิงหาคม ๒๕๖๕

ข้อ ๒. เอกสารอันเป็นส่วนหนึ่งของสัญญา

เอกสารแนบท้ายสัญญาดังต่อไปนี้ ให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้

๒.๑ ผนวก ๑ ข้อกำหนดงาน โครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริม การจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๕ จำนวน ๘ (แปด) หน้า

๒.๒ ผนวก ๒ ข้อเสนอทางเทคนิค “โครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริม การจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๕” จำนวน ๔๗ (สี่สิบเจ็ด) หน้า

๒.๓ ผนวก ๓ ใบเสนอราคา จำนวน ๒ (สอง) หน้า

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

๒.๔ ผนวก ๔ หนังสือรับรองการจดทะเบียนบริษัทของผู้รับจ้างออกให้โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม หนังสือขึ้นทะเบียนที่ปรึกษา หลักฐาน การจดทะเบียนอื่นๆ สำเนาบัตรประชาชน และสำเนาทะเบียนบ้านของผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัท จำนวน ๑๗ (สิบเจ็ด) หน้า

ความใดในเอกสารแนบท้ายสัญญาที่ขัดหรือแย้งกับข้อความในสัญญานี้ ให้ใช้ข้อความในสัญญานี้บังคับ และในกรณีที่เอกสารแนบท้ายสัญญาขัดแย้งกันเอง ที่ปรึกษาจะต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้าง คำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้างให้ถือเป็นที่สุด และที่ปรึกษาไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าจ้าง ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มเติมจากผู้ว่าจ้างทั้งสิ้น

ถ้าสิ่งใดหรือการอันหนึ่งอันใดที่มิได้ระบุไว้ในรายการละเอียดแนบท้ายสัญญานี้ แต่เป็นการอันจำเป็นต้องทำเพื่อให้งานแล้วเสร็จบริบูรณ์ถูกต้องหรือบรรลุผลตามวัตถุประสงค์แห่งสัญญานี้ ที่ปรึกษาต้องจัดทำการนั้นๆ ให้โดยไม่คิดเอาค่าเสียหาย ค่าใช้จ่ายหรือค่าตอบแทนเพิ่มเติมใดๆ ทั้งสิ้น

ข้อ ๓. ค่าจ้างและการจ่ายเงิน

ผู้ว่าจ้างและที่ปรึกษา ได้ตกลงราคาค่าจ้างตามสัญญานี้ เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น ๑,๒๙๐,๐๐๐.๐๐ บาท (หนึ่งล้านสองแสนเก้าหมื่นบาทถ้วน) ซึ่งได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นเงินจำนวน ๘๔,๓๙๒.๕๒ บาท (แปดหมื่นสี่พันสามร้อยเก้าสิบสองบาทห้าสิบสองสตางค์) ตลอดจนภาษีอากรอื่นๆ และค่าใช้จ่ายทั้งปวงด้วยแล้ว

ค่าจ้างจะแบ่งออกเป็น ๓ (สาม) งวด ซึ่งแต่ละงวดจะจ่ายให้เมื่อที่ปรึกษาได้ปฏิบัติงานตามที่กำหนดในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑ และผนวก ๓ และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้พิจารณาแล้วเห็นว่าครบถ้วนถูกต้องและตรวจรับเรียบร้อยแล้ว

ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดหน่วงเงินค่าจ้างงวดใดๆ ไว้ก็ได้ หากที่ปรึกษาปฏิบัติงานไม่เป็นไปตามสัญญา และจะจ่ายให้ต่อเมื่อที่ปรึกษาได้ทำการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

ค่าใช้จ่ายส่วนที่เบิกคืนได้ (ถ้ามี) ผู้ว่าจ้างจะจ่ายคืนให้แก่ที่ปรึกษาสำหรับค่าใช้จ่ายซึ่งที่ปรึกษาได้ใช้จ่ายไปตามความเป็นจริงตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๓

ข้อ ๔. เงินค่าจ้างล่วงหน้า

ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้าให้แก่ที่ปรึกษา เป็นจำนวนเงิน - บาท ซึ่งเท่ากับร้อยละ - ของค่าจ้างตามสัญญา

เงินค่าจ้างล่วงหน้าดังกล่าวจะจ่ายให้ภายหลังจากที่ที่ปรึกษาได้วางหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าเป็น หนังสือค้ำประกันหรือหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศหรือพันธบัตรรัฐบาลไทย เต็มตามจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นให้แก่ผู้ว่าจ้าง ที่ปรึกษาจะต้องออกใบเสร็จรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าตามแบบที่ผู้ว่าจ้างกำหนดให้และที่ปรึกษาตกลงที่จะกระทำตามเงื่อนไขอันเกี่ยวกับการใช้จ่าย และการใช้คืนเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้น ดังต่อไปนี้

๔.๑ ที่ปรึกษาจะใช้เงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานตามสัญญาเท่านั้น หากที่ปรึกษาใช้จ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้าหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นในทางอื่น ผู้ว่าจ้างอาจจะเรียกเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นคืนจากที่ปรึกษาหรือบังคับเอาจากหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าได้ทันที

๔.๒ เมื่อผู้ว่าจ้างเรียกร้อง ที่ปรึกษาต้องแสดงหลักฐานการใช้จ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้าเพื่อพิสูจน์ว่าได้เป็นไปตามข้อ ๔.๑ ภายในกำหนด ๑๕ (สิบห้า) วัน นับถัดจากวันได้รับแจ้งจากผู้ว่าจ้าง หากที่ปรึกษาไม่อาจแสดงหลักฐานดังกล่าว ภายในกำหนด ๑๕ (สิบห้า) วัน ผู้ว่าจ้างอาจเรียกเงินค่าจ้างล่วงหน้า คืนจากที่ปรึกษาหรือบังคับเอาจากหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าได้ทันที

๔.๓ ในการจ่ายเงินค่าจ้างให้แก่ที่ปรึกษาตามข้อ ๓ ผู้ว่าจ้างจะหักเงินค่าจ้างในแต่ละงวดเพื่อชดใช้คืนเงินค่าจ้างล่วงหน้าในแต่ละงวดไว้จำนวนร้อยละ - ของจำนวนเงินค่าจ้างในแต่ละงวดจนกว่าจำนวนเงินที่หักไว้จะครบตามจำนวนเงินที่หักค่าจ้างล่วงหน้าที่ที่ปรึกษาได้รับไปแล้ว ยกเว้นค่าจ้างงวดสุดท้ายจะหักไว้เป็นจำนวนเท่ากับจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่เหลือทั้งหมด

๔.๔ เงินจำนวนใดๆ ก็ตามที่ ที่ปรึกษาจะต้องจ่ายให้แก่ผู้ว่าจ้างเพื่อชำระหนี้หรือ เพื่อชดใช้ความรับผิดต่างๆ ตามสัญญา ผู้ว่าจ้างจะหักเอาจากเงินค่าจ้างงวดที่จะจ่ายให้แก่ที่ปรึกษา ก่อนที่จะหักชดใช้คืนเงินค่าจ้างล่วงหน้า

๔.๕ ในกรณีที่มีการบอกเลิกสัญญา หากเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่เหลือเกินกว่าจำนวนเงิน ที่ที่ปรึกษาจะได้รับหลังจากหักชดใช้ในกรณีอื่นแล้ว ที่ปรึกษาจะต้องจ่ายคืนเงินจำนวนที่เหลือนั้นให้แก่ ผู้ว่าจ้างภายใน ๗ (เจ็ด) วัน นับถัดจากวันได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง

๔.๖ ผู้ว่าจ้างจะคืนหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าให้แก่ที่ปรึกษาต่อเมื่อผู้ว่าจ้างได้หักเงินค่าจ้างไว้จนครบจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้าตามข้อ ๔.๓ แล้ว เว้นแต่ในกรณีดังต่อไปนี้ ที่ปรึกษามีสิทธิขอคืนหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าบางส่วนก่อนได้

(๑) กรณีที่ปรึกษาได้วางหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าไว้ฉบับเดียว หากผู้ว่าจ้างได้หักเงินค่าจ้างล่วงหน้าไปแล้ว ที่ปรึกษามีสิทธิขอคืนหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าในส่วนที่ผู้ว่าจ้างได้หักเงินค่าจ้างล่วงหน้าไปแล้วนั้น โดยที่ปรึกษาจะต้องนำหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าฉบับใหม่ที่มีมูลค่าเท่ากับเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่เหลืออยู่มาวางให้แก่ผู้ว่าจ้าง

(๒) กรณีที่ปรึกษาได้วางหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าไว้หลายฉบับ ซึ่งแต่ละฉบับมีมูลค่าเท่ากับจำนวนเงินค่าจ้างเงินล่วงหน้าที่ผู้ว่าจ้างจะต้องหักไว้ในแต่ละงวด หากผู้ว่าจ้างได้หักเงินค่าจ้างล่วงหน้าในงวดใดแล้ว ที่ปรึกษามีสิทธิขอคืนหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าในงวดนั้นได้

ข้อ ๕. ความรับผิดชอบของที่ปรึกษา

๕.๑ ที่ปรึกษาจะต้องส่งมอบผลงานตามรูปแบบและวิธีการ ส่งมอบรายงาน จำนวน ๕ (ห้า) ชุด ให้แก่ผู้ว่าจ้างตามที่กำหนดไว้ในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑

๕.๒ ในกรณีที่ผลงานของที่ปรึกษาบกพร่องหรือไม่เป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขตามสัญญา หรือมิได้ดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักวิชาการ หรือวิชาชีพ สาขาการวิจัยและการประเมินผล และ/หรือบทบัญญัติแห่งกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ที่ปรึกษาต้องรีบทำการแก้ไขให้เป็นที่เรียบร้อย โดยไม่คิดค่าจ้างค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใดๆ จากผู้ว่าจ้างอีก ถ้าที่ปรึกษาหลีกเลี่ยงหรือไม่รีบจัดการแก้ไขให้เป็นที่เรียบร้อยในกำหนดเวลาที่ผู้ว่าจ้างแจ้งเป็นหนังสือ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิจ้างที่ปรึกษารายอื่นทำการแทน โดยที่ปรึกษาจะต้องรับผิดชอบจ่ายเงินค่าจ้างในการนี้แทนผู้ว่าจ้างโดยสิ้นเชิง

ถ้ามีความเสียหายเกิดขึ้นจากงานตามสัญญานี้ไม่ว่าจะเนื่องมาจากการที่ที่ปรึกษาได้ปฏิบัติงานไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการ หรือวิชาชีพ สาขาการวิจัยและการประเมินผล และ/หรือบทบัญญัติแห่งกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หรือเหตุใด ที่ปรึกษาจะต้องทำการแก้ไขความเสียหายดังกล่าว ภายในเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดให้ ถ้าที่ปรึกษาไม่สามารถแก้ไขได้ ที่ปรึกษาจะต้องชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ผู้ว่าจ้างโดยสิ้นเชิง ซึ่งรวมทั้งความเสียหายที่เกิดขึ้นโดยตรง และโดยส่วนที่เกี่ยวเนื่องกับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานตามสัญญานี้ด้วย

การที่ผู้ว่าจ้างได้ให้การรับรองหรือความเห็นชอบหรือความยินยอมใดๆ ในการปฏิบัติงานหรือผลงานของที่ปรึกษาหรือการชำระเงินค่าจ้างตามสัญญาแก่ที่ปรึกษา ไม่เป็นการปลดเปลื้องพันธะและความรับผิดชอบใดๆ ของที่ปรึกษาตามสัญญานี้

๕.๓ บุคลากรหลักของที่ปรึกษา ต้องมีระยะเวลาปฏิบัติงานตามสัญญานี้ไม่ซ้ำซ้อนกับงานในโครงการอื่นๆ ของที่ปรึกษาที่ดำเนินการในช่วงเวลาเดียวกัน หากผู้ว่าจ้างพบว่าบุคลากรหลักไม่ว่าคนหนึ่งคนใดหรือหลายคนปฏิบัติงานซ้ำซ้อนกับงานในโครงการอื่นๆ ไม่ว่าจะพบในระหว่างปฏิบัติงานตามสัญญาหรือในภายหลัง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญา และ/หรือเรียกค่าเสียหายจากที่ปรึกษาหรือปรับลดค่าจ้างได้

ข้อ ๖. การระงับการทำงานชั่วคราวและการบอกเลิกสัญญา

๖.๑ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาในกรณีดังต่อไปนี้

(ก) หากผู้ว่าจ้างเห็นว่าที่ปรึกษามิได้ปฏิบัติงานด้วยความชำนาญหรือด้วยความเอาใจใส่ในวิชาชีพของที่ปรึกษาเท่าที่พึงคาดหมายได้จากที่ปรึกษาในระดับเดียวกัน หรือมิได้ปฏิบัติตามสัญญาข้อใด ข้อหนึ่ง ในกรณีเช่นนี้ผู้ว่าจ้างจะบอกกล่าวให้ที่ปรึกษาทราบถึงเหตุผลที่จะบอกเลิกสัญญา ถ้าที่ปรึกษามิได้ดำเนินการแก้ไขให้ผู้ว่าจ้างพอใจภายในระยะเวลา ๑๕ (สิบห้า) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับคำบอกกล่าว ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาโดยการส่งคำบอกกล่าวแก่ที่ปรึกษา เมื่อที่ปรึกษาได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้นแล้ว ที่ปรึกษาต้องหยุดปฏิบัติงานทันที และดำเนินการทุกวิถีทางเพื่อลดค่าใช้จ่ายใดๆ ที่อาจมีในระหว่างการหยุดปฏิบัติงานนั้นให้น้อยที่สุด

(ข) หากที่ปรึกษามิได้ลงมือทำงานภายในกำหนดเวลา หรือไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา หรือมีเหตุให้ผู้ว่าจ้างเชื่อได้ว่าที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา หรือล่วงเลยกำหนดเวลาแล้วเสร็จไปแล้ว หรือตกเป็นผู้ล้มละลาย ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

การบอกเลิกสัญญาตามข้อ ๖.๑ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิริบหรือบังคับจากหลักประกันเงินค่าจ้างล่วงหน้า หลักประกันการปฏิบัติ ตามสัญญาและเงินประกันผลงานทั้งหมดหรือแต่บางส่วน และมีสิทธิเรียกค่าเสียหายอื่น (ถ้ามี) จากที่ปรึกษาด้วย

๖.๒ ผู้ว่าจ้างอาจมีหนังสือบอกกล่าวให้ที่ปรึกษาทราบล่วงหน้าเมื่อใดก็ได้ว่าผู้ว่าจ้างมีเจตนาที่จะระงับการทำงานของที่ปรึกษาไว้ชั่วคราวไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน หรือจะบอกเลิกสัญญาในกรณีที่ผู้ว่าจ้าง จะบอกเลิกสัญญา การบอกเลิกสัญญาดังกล่าวจะมีผลในเวลาไม่น้อยกว่า ๓๐ (สามสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ที่ปรึกษาได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้น หรืออาจเร็วกว่าหรือช้ากว่ากำหนดเวลานั้นก็ได้แล้วแต่คู่สัญญาจะ ทำความตกลงกัน เมื่อที่ปรึกษาได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้นแล้ว ที่ปรึกษาต้องหยุดปฏิบัติงานทันที

ทั้งนี้ ที่ปรึกษา ไม่มีสิทธิได้รับค่าจ้างในระหว่างระงับการทำงานไว้ชั่วคราว และที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการทุกวิถีทาง เพื่อลดค่าใช้จ่ายใดๆ ที่อาจมีในระหว่างการหยุดปฏิบัติงานนั้นให้น้อยที่สุด

กรณีที่มีการระงับการทำงานชั่วคราวตามข้อ ๖.๒ ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินเป็นค่าใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นให้แก่ที่ปรึกษาตามที่ผู้ว่าจ้างเห็นสมควร

กรณีที่มีการเลิกสัญญาตามข้อ ๖.๒ ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าจ้างตามส่วนที่ เป็นธรรมและเหมาะสมที่กำหนดในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๓ ให้แก่ที่ปรึกษา โดยคำนวณตั้งแต่ วันเริ่มปฏิบัติงานจนถึงวันบอกเลิกสัญญา นอกจากนี้ผู้ว่าจ้างจะคืนหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาหรือเงินประกันผลงาน รวมทั้งเงินชดเชยค่าเดินทางและเงินค่าใช้จ่ายที่ได้ทดรองจ่าย ไปตามสมควรและตามความเป็นจริง ซึ่งผู้ว่าจ้างยังมิได้ชำระให้แก่ที่ปรึกษาด้วย อย่างไรก็ตามเงินชดเชยและเงินที่ได้ชำระไปแล้วทั้งหมดจะต้องไม่เกินราคาค่าจ้างตามข้อ ๓

ข้อ ๗. สิทธิและหน้าที่ของที่ปรึกษา

๗.๑ ที่ปรึกษาจะต้องใช้ความชำนาญ ความระมัดระวัง และความขยันหมั่นเพียร ในการปฏิบัติงานตามสัญญาอย่างมีประสิทธิภาพ และจะต้องปฏิบัติหน้าที่ตามความรับผิดชอบให้สำเร็จลุล่วง เป็นไปตามมาตรฐานของวิชาชีพที่ยอมรับนับถือกันโดยทั่วไป

๗.๒ ค่าจ้างซึ่งผู้ว่าจ้างจะชำระแก่ที่ปรึกษาตามข้อ ๓ นั้น เป็นค่าตอบแทนเพียงอย่างเดียวเท่านั้นซึ่งที่ปรึกษาจะได้รับเกี่ยวกับการปฏิบัติงานตามสัญญานี้ ที่ปรึกษาจะต้อง ไม่รับค่านายหน้าทางการค้า ส่วนลด เบี้ยเลี้ยง เงินช่วยเหลือหรือผลประโยชน์ใดๆ ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมหรือสิ่งตอบแทนใดๆ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสัญญานี้ หรือที่เกี่ยวกับการปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญานี้

๗.๓ ที่ปรึกษาจะต้องไม่มีผลประโยชน์ใดๆ ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในเงินค่าสิทธิ เงินบำเหน็จ หรือค่านายหน้าใดๆ ที่เกี่ยวกับการนำวัสดุสิ่งของหรือกรรมวิธีใดๆ ที่มีทะเบียนสิทธิบัตรหรือได้รับการคุ้มครองทางทรัพย์สินทางปัญญาหรือตามกฎหมายอื่นใดมาใช้เพื่อวัตถุประสงค์ของสัญญานี้ เว้นแต่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะได้ตกลงกันเป็นหนังสือว่าที่ปรึกษาอาจจะได้ผลประโยชน์หรือเงินเช่นว่านั้นได้

๗.๔ บรรดางานและเอกสารที่ที่ปรึกษาได้จัดทำขึ้นเกี่ยวกับสัญญานี้ให้ถือเป็นความลับและ ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง ที่ปรึกษาจะต้องส่งมอบบรรดางานและเอกสารดังกล่าวให้แก่ผู้ว่าจ้างเมื่อสิ้นสุดสัญญานี้ ที่ปรึกษาอาจเก็บสำเนาเอกสารไว้กับตนได้แต่ต้องไม่นำข้อความในเอกสารนั้นไปใช้ในกิจการอื่นที่ไม่เกี่ยวกับงานโดยไม่ได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างก่อน

๗.๕ ผู้ว่าจ้างเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์หรือสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงสิทธิใดๆ ในผลงานที่ที่ปรึกษาได้ปฏิบัติงานตามสัญญานี้แต่เพียงฝ่ายเดียว และที่ปรึกษาจะนำผลงาน และ/หรือรายละเอียดของงานตามสัญญานี้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปใช้ หรือเผยแพร่ในกิจการอื่น นอกเหนือจากที่ได้ระบุไว้ในสัญญานี้ไม่ได้ เว้นแต่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างก่อน

๗.๖ บรรดาเครื่องมือ เครื่องใช้ และวัสดุอุปกรณ์ทั้งหลาย ซึ่งผู้ว่าจ้างได้จัดให้ที่ปรึกษาใช้หรือซึ่งที่ปรึกษาซื้อมาด้วยทุนทรัพย์ของผู้ว่าจ้าง หรือซึ่งผู้ว่าจ้างเป็นผู้จ่ายชดใช้คืนให้ ถือว่าเป็นกรรมสิทธิ์ของ ผู้ว่าจ้างและต้องทำข้อความและเครื่องหมายที่แสดงว่าเป็นของผู้ว่าจ้างไว้ที่ทรัพย์สินดังกล่าวด้วย ทั้งนี้ ที่ปรึกษาต้องใช้เครื่องมือเครื่องใช้และวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวอย่างเหมาะสมตามระเบียบของผู้ว่าจ้างหรือของทางราชการ ที่เกี่ยวข้องเพื่อกิจการที่เกี่ยวกับการจ้างที่ปรึกษาเท่านั้น

เมื่อที่ปรึกษาทำงานเสร็จหรือมีการเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องทำบัญชีแสดงรายการเครื่องมือเครื่องใช้และวัสดุอุปกรณ์ทั้งหลายข้างต้นที่ยังคงเหลืออยู่ และจัดการโยกย้ายไปเก็บรักษาตามคำสั่งผู้ว่าจ้างโดยพลัน ที่ปรึกษาต้องดูแลเครื่องมือเครื่องใช้และวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวอย่างเหมาะสมตลอดเวลาที่ครอบครอง และต้องคืนเครื่องมือเครื่องใช้และวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวให้ครบถ้วนในสภาพดีตามความเหมาะสม แต่ไม่ต้องรับผิดชอบสำหรับความเสื่อมสภาพจากการใช้งานตามปกติ

๗.๗ ที่ปรึกษาจะจัดให้มีบุคลากรที่มีความรู้และความชำนาญงานมาปฏิบัติงานให้เหมาะสม กับสภาพการปฏิบัติงานตามสัญญานี้และให้สอดคล้องกับขอบเขตของงานของที่ปรึกษาตามที่ปรากฏ ในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑ การเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าวจะต้องได้รับ ความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างก่อน

๗.๘ ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างพิจารณาเห็นว่า การดำเนินงานของบุคลากรที่ที่ปรึกษาจัดหามาจะก่อให้เกิดความเสียหายแก่งานตามสัญญานี้ ไม่ว่าในกรณีใดก็ตามผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะให้ที่ปรึกษาเปลี่ยนบุคลากรบางคนหรือทั้งหมดนั้นได้ และที่ปรึกษาต้องดำเนินการตามความประสงค์ของผู้ว่าจ้างโดยเร็ว

การเปลี่ยนบุคลากรตามความในวรรคก่อน ที่ปรึกษาจะต้องเสนอรายชื่อบุคลากรที่จะปฏิบัติงานแทนนั้น ต่อผู้ว่าจ้างเพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบก่อน

ข้อ ๘. ความรับผิดชอบของที่ปรึกษาต่อบุคคลภายนอก

๘.๑ ที่ปรึกษาจะต้องชดใช้ค่าเสียหายให้แก่ผู้ว่าจ้าง และป้องกันมิให้ผู้ว่าจ้างต้องรับผิดชอบในบรรดาสิทธิเรียกร้องค่าเสียหาย ค่าใช้จ่าย หรือราคา รวมตลอดถึงการเรียกร้องโดยบุคคลภายนอก อันเกิดจากความผิดพลาดหรือการละเว้นไม่กระทำการของที่ปรึกษา หรือของลูกจ้างของที่ปรึกษา

๘.๒ ที่ปรึกษาจะต้องรับผิดชอบต่อการละเมิดบทบัญญัติแห่งกฎหมาย หรือการละเมิดลิขสิทธิ์ หรือสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาอื่น รวมถึงสิทธิใดๆ ต่อบุคคลภายนอกเนื่องจากการปฏิบัติงานตามสัญญานี้โดยสิ้นเชิง

๘.๓ ที่ปรึกษาจะต้องจัดการประกันภัยกับบริษัทประกันภัยที่ผู้ว่าจ้างเห็นชอบ เพื่อความรับผิดต่อบุคคลภายนอก และเพื่อความสูญหายหรือเสียหายในทรัพย์สินซึ่งผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดหาให้ หรือสั่งซื้อโดยทุนทรัพย์ของผู้ว่าจ้าง เพื่อให้ที่ปรึกษาไว้ใช้ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้ โดยที่ปรึกษาเป็น ผู้ออกค่าใช้จ่ายในการประกันภัยเอง ทั้งนี้ เว้นแต่จะมีการตกลงกันไว้เป็นอย่างอื่นในสัญญานี้

ข้อ ๙. พันธะหน้าที่ของผู้ว่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะมอบข้อมูลและสถิติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งผู้ว่าจ้างมีอยู่ให้แก่ที่ปรึกษาโดยไม่คิดมูลค่าและภายในเวลาอันควร

ในกรณีที่ที่ปรึกษาร้องขอความช่วยเหลือ ผู้ว่าจ้างจะพิจารณาให้ความช่วยเหลืออำนวยความสะดวกตามสมควร ทั้งนี้ เพื่อให้การปฏิบัติงานของที่ปรึกษาตามสัญญานี้ลุล่วงไปได้ด้วยดี

ข้อ ๑๐. ค่าปรับ

กรณีที่ที่ปรึกษาทำงานไม่แล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนดในข้อ ๑ ที่ปรึกษาจะต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ (ศูนย์จุดหนึ่งศูนย์) ของวงเงินค่าจ้างตามข้อ ๓ นับถัดจากวันครบกำหนดในข้อ ๑ จนถึงวันที่ที่ปรึกษาปฏิบัติตามสัญญาถูกต้องครบถ้วน แต่ต้องไม่ต่ำกว่าวันละ ๑๐๐ บาท (หนึ่งร้อย) และผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานแล้ว

ข้อ ๑๑. การบังคับค่าปรับ ค่าเสียหาย และค่าใช้จ่าย

ในกรณีที่ที่ปรึกษาไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่งด้วยเหตุใดๆ ก็ตาม จนเป็นเหตุให้เกิดค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายแก่ผู้ว่าจ้าง ที่ปรึกษาต้องชดใช้ค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่ ผู้ว่าจ้างโดยสิ้นเชิงภายในกำหนด ๓๐ (สามสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจาก ผู้ว่าจ้าง หากที่ปรึกษาไม่ชดใช้ให้ถูกต้องครบถ้วนภายในระยะเวลาดังกล่าว ให้ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะหักเอาจากจำนวนเงินค่าจ้างของที่ปรึกษาที่ต้องชำระ หรือบังคับจากหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา หรือเงินประกันผลงานได้ทันที

หากค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายที่บังคับจากเงินค่าจ้างที่ต้องชำระ หลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา และเงินประกันผลงานแล้วยังไม่เพียงพอ ที่ปรึกษายินยอมชำระส่วนที่เหลือที่ยังขาดอยู่จนครบถ้วนตามจำนวนค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายนั้น ภายในกำหนด ๓๐ (สามสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง

หากมีเงินค่าจ้างตามสัญญาที่หักไว้จ่ายเป็นค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายแล้วยังเหลืออยู่อีกเท่าใด ผู้ว่าจ้างจะคืนให้แก่ที่ปรึกษาทั้งหมด

ข้อ ๑๒ (ก) เงินประกันผลงาน

ในการจ่ายเงินให้แก่ที่ปรึกษาแต่ละงวด ผู้ว่าจ้างจะหักเงินจำนวนร้อยละ - ของเงินที่ต้องจ่ายในงวดนั้นเพื่อเป็นประกันผลงาน หรือที่ปรึกษาอาจนำหนังสือค้ำประกันของธนาคารหรือหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศซึ่งมีอายุการค้ำประกันตลอดอายุสัญญามามอบให้ผู้ว่าจ้างทั้งนี้เพื่อเป็นหลักประกันแทนก็ได้

ผู้ว่าจ้างจะคืนเงินประกันผลงาน และ/หรือหนังสือค้ำประกันของธนาคารดังกล่าวตามวรรคหนึ่งโดยไม่มีดอกเบี้ยให้แก่ที่ปรึกษาพร้อมกับการจ่ายเงินค่าจ้างงวดสุดท้าย

ข้อ ๑๒ (ข). หลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา

ในขณะทำสัญญานี้ที่ปรึกษาได้นำหลักประกันเป็น เช็ค เป็นจำนวนเงิน ๖๔,๕๐๐.๐๐ บาท(หกหมื่นสี่พันห้าร้อยบาทถ้วน) ซึ่งเท่ากับร้อยละ ๕ (ห้า) ของราคาค่าจ้างตามสัญญา มามอบไว้แก่ผู้ว่าจ้างเพื่อเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญานี้

กรณีที่ปรึกษาใช้หนังสือค้ำประกันมาเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา หนังสือค้ำประกันดังกล่าวจะต้องออกโดยธนาคารที่ประกอบกิจการในประเทศไทย หรือโดยบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบตามแบบที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนด หรืออาจเป็นหนังสือค้ำ

ประกันอิเล็กทรอนิกส์ตามวิธีการที่กรมบัญชีกลางกำหนดก็ได้ และจะต้องมีอายุการค้ำประกันตลอดไปจนกว่าที่ปรึกษาพ้นข้อผูกพันตามสัญญานี้

หลักประกันจะต้องมีอายุครอบคลุมความรับผิดทั้งปวงของที่ปรึกษาตลอดอายุสัญญา ถ้าหลักประกันที่ที่ปรึกษานำมามอบให้ดังกล่าวลดลงหรือเสื่อมค่าลง หรือมีอายุไม่ครอบคลุมถึงความรับผิดของที่ปรึกษาตลอดอายุสัญญา ไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ก็ตาม รวมถึงกรณีที่ปรึกษาส่งมอบงานล่าช้าเป็นเหตุให้ระยะเวลาแล้วเสร็จตามสัญญาเปลี่ยนแปลงไป ที่ปรึกษาต้องหาหลักประกันใหม่หรือหลักประกันเพิ่มเติมให้มีจำนวนครบถ้วน ตามวรรคหนึ่งมามอบให้แก่ผู้ว่าจ้างภายใน ๑๕ (สิบห้า) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง

หลักประกันที่ผู้รับจ้างนำมามอบไว้ตามข้อนี้ ผู้ว่าจ้างจะคืนให้แก่ที่ปรึกษา โดยไม่มีดอกเบี้ยเมื่อที่ปรึกษาพ้นจากข้อผูกพันและความรับผิดทั้งปวงตามสัญญานี้แล้ว

ข้อ ๑๓. การจ้างช่วง

ที่ปรึกษาจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญานี้ไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้างช่วงงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างก่อน การที่ผู้ว่าจ้างได้อนุญาตให้จ้างช่วงงานแต่บางส่วนดังกล่าวนั้น ไม่เป็นเหตุให้ที่ปรึกษาหลุดพ้นจากความรับผิดหรือพันธะหน้าที่ตามสัญญานี้ และที่ปรึกษาจะยังคงต้องรับผิดในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับช่วงงาน หรือของตัวแทนหรือลูกจ้างของผู้รับช่วงงานนั้นทุกประการ

กรณีที่ปรึกษาไปจ้างช่วงงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ที่ปรึกษาต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๑๐ (สิบ) ของวงเงินของงานที่จ้างช่วงตามสัญญา ทั้งนี้ ไม่ตัดสิทธิที่ผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

ข้อ ๑๔. การโอนสิทธิตามสัญญา

ที่ปรึกษาจะต้องไม่โอนสิทธิประโยชน์ใดๆ ตามสัญญานี้ให้แก่ผู้อื่นโดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างก่อน เว้นแต่การโอนสิทธิที่จะรับเงินค่าจ้างตามสัญญานี้

ข้อ ๑๕. การงดหรือลดค่าปรับหรือขยายเวลาปฏิบัติงานตามสัญญา

ในกรณีที่มีเหตุเกิดจากความผิดหรือความบกพร่องของผู้ว่าจ้าง หรือเหตุสุดวิสัย หรือเกิดจากพฤติการณ์อันหนึ่งอันใดที่ที่ปรึกษาไม่ต้องรับผิดตามกฎหมาย หรือเหตุอื่นตามที่กำหนด ในกฎกระทรวง ซึ่งออกตามความในกฎหมายว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ทำให้ที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามเงื่อนไขและกำหนดเวลาแห่งสัญญานี้ได้ ที่ปรึกษาจะต้องแจ้งเหตุหรือพฤติการณ์ดังกล่าวพร้อมหลักฐานเป็นหนังสือให้ผู้ว่าจ้างทราบ เพื่อของดหรือลดค่าปรับ หรือขยายเวลาทำงานออกไปภายใน ๑๕ (สิบห้า) วันนับถัดจากวันที่เหตุนั้นสิ้นสุดลง หรือตามที่กำหนดในกฎกระทรวงดังกล่าวแล้วแต่กรณี

ถ้าที่ปรึกษาไม่ปฏิบัติให้เป็นไปตามความในวรรคหนึ่ง ให้ถือว่าที่ปรึกษาได้สละสิทธิเรียกร้องในการที่จะของดหรือลดค่าปรับ หรือขยายเวลาทำงานออกไปโดยไม่มีเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น เว้นแต่ กรณีเหตุเกิดจากความผิดหรือความบกพร่องของฝ่ายผู้ว่าจ้างซึ่งมีหลักฐานชัดแจ้งหรือผู้ว่าจ้างทราบดี อยู่แล้วตั้งแต่ต้น

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

การงดหรือลดค่าปรับ หรือขยายกำหนดเวลาทำงานตามวรรคหนึ่ง อยู่ในดุลพินิจ ของผู้ว่าจ้างที่จะพิจารณาตามที่เห็นสมควร

สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความ โดยละเอียดตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อ พร้อมทั้งประทับตรา (ถ้ามี) ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และคู่สัญญาต่างยึดถือไว้ฝ่ายละหนึ่งฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้ว่าจ้าง

(นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา)
ผู้อำนวยการ
สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ
(องค์การมหาชน)

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ลงชื่อ.....ที่ปรึกษา

(นางสาวดั่งใจถวิล อนันตชัย และ นายพลาศัย สุขทิศ)
กรรมการผู้มีอำนาจ
บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

ลงชื่อ.....พยาน

(นางอุไรลักษณ์ ยะรังษี)
ผู้จัดการอาวุโสส่วนงานกฎหมายและธรรมาภิบาล
สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ
(องค์การมหาชน)

ลงชื่อ.....พยาน

(นางสาวสายวรุณ สินธุวานนท์)
บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

อ.ส.5 ใบสลักหลังตราสาร

เลขที่ 02121
วันที่ 21 มกราคม 2565

เลขประจำตัว 0105551065641 เลขที่สาขา
ชื่อผู้เสียอากร บริษัท อินเทอ (ประเทศไทย) จำกัด

ในฐานะ ผู้มีหน้าที่เสียอากร

ที่อยู่ : เลขที่ตั้งประจำบ้าน
ห้องเลขที่ -
หมู่บ้าน -
เลขที่ 952
ตรอก/ซอย -
ถนน พระราม 4
แขวง/ตำบล ยานนาวา
จังหวัด กรุงเทพมหานคร
รหัสไปรษณีย์ 10500

ชื่ออาคาร ราชาแลนด์
ชั้นที่ 15
หมู่ที่ -
แยก -
แขวง/ตำบล สุริยวงศ์
อำเภอ/เขต บางรัก

คู่สัญญา
เลขประจำตัวผู้เสียอากร 0994000112165 เลขที่สาขา
ชื่อ สำนักงาน ส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ(องค์การมหาชน)

ได้เสียอากรแสตมป์เป็นตัวเงินสำหรับตราสารตามบัญชีอัตราอากรแสตมป์ ชื่อ 4
ลักษณะตราสาร สัญญาจ้าง ดังนี้ :

	บาท	สต.
มูลค่าตราสาร	1,205,607	48
ค่าอากรแสตมป์	1,206	00
เงินเพิ่ม	0	00
รวมเงิน	1,206	00

จำนวนเงินเป็นตัวอักษร (หนึ่งพันสองร้อยหกบาทถ้วน)
ตามใบเสร็จ เลขที่ 006795 ลงวันที่ 21 มกราคม 2565
เลขประจำเอกสาร อ.ส.4 คือ 01003070-25650121-1-03-000111

ลงชื่อ .....
(นางสาวนัชรีย์ ตนชาบุตร)
ตำแหน่ง เจ้าพนักงานสรรพากรปฏิบัติงาน

ใบสลักหลังตราสารนี้จะสมบูรณ์ก็ต่อเมื่อพนักงานเจ้าหน้าที่อากรแสตมป์ของหน่วยเก็บอากรได้ลงชื่อและออกใบเสร็จรับเงินเรียบร้อยแล้ว

ข้อกำหนดงาน (TERM OF REFERENCE : TOR)
สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างที่ปรึกษา โดยวิธีการคัดเลือก

1. **ชื่อโครงการ**....โครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ 2565.....

2. **งบประมาณ**

วงเงิน.....1,300,000.....บาท ซึ่งเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกประเภทไว้ด้วยแล้ว

รหัสงบประมาณ .....2-65SP05001.....

3. **หลักการและเหตุผล**

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์กรมหาชน) หรือ สสปน. มีพันธกิจหลักในการส่งเสริมสนับสนุนและประสานงานกับภาคเอกชนในการจัดประชุม การเดินทางเพื่อเป็นรางวัล และการจัดการแสดงสินค้านานาชาติ หรือไมซ์ (MICE: Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions) ในประเทศไทย ด้วยตระหนักถึงบทบาทสำคัญขององค์กรในการสนับสนุน ส่งเสริม ประสานงาน พัฒนา และให้คำปรึกษา สสปน. จึงจัดทำโครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้การบริการของ สสปน. ในทุกด้าน เพื่อนำผลการการประเมินนี้ไปปรับปรุงแผนงานการให้บริการ และการพัฒนาบุคลากรของ สสปน. ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์แก่อุตสาหกรรมไมซ์ต่อไป

4. **วัตถุประสงค์**

4.1 เพื่อประเมินความพึงพอใจต่อการให้บริการของกลุ่มผู้รับบริการจาก สสปน.

4.2 เพื่อศึกษาความต้องการของผู้รับบริการ เช่น ความสำคัญในแต่ละมิติที่ สสปน. ให้บริการและความต้องการอื่นๆ ที่ผู้รับบริการยังไม่ได้รับการตอบสนอง

4.3 เพื่อวิเคราะห์ Gap Analysis ระหว่างความคาดหวังกับสิ่งที่ผู้รับบริการได้รับจาก สสปน.

4.4 เพื่อประเมินภาพรวมการให้บริการของ สสปน. โดยเปรียบเทียบกับผลงานในปีที่ผ่านมา

4.5 เพื่อสำรวจความต้องการจำเป็น (Needs Assessment) ของประเด็นที่สอดรับกับพันธกิจและบริการ หรือทิศทางการดำเนินงานที่ สสปน. มุ่งเน้น พร้อมวิเคราะห์ และจัดทำแผนปรับปรุงการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ

5. **ขอบเขตการดำเนินงาน**

ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินงานตามขอบเขตงานของการศึกษา "โครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ 2565" ดังนี้

5.1 ที่ปรึกษาต้องจัดเตรียมบุคลากรและทีมงานที่มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง และมีความเชี่ยวชาญในการสำรวจและวิเคราะห์ความพึงพอใจของผู้รับบริการจาก สสปน. โดยทีมที่ปรึกษาจะต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน และมีคุณสมบัติเบื้องต้น ดังนี้

5.1.1 นักวิจัย ระดับปริญญาโท มีประสบการณ์การทำงาน 11-15 ปี จำนวน 1 คน

5.2 นำเสนอแนวคิด (Concept Framework) ที่ได้รับการยอมรับและมีความน่าเชื่อถือ ในการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของ สสปน. จากกลุ่มผู้รับบริการ และกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องกับ สสปน. ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

กลุ่ม 1: MICE Supporters ประกอบด้วย บุคคลหรือหน่วยงานที่ทำงานร่วมกับ สสปน. และให้บริการอุตสาหกรรมไมซ์ เช่น สมาคม หน่วยงานภาครัฐ อาทิ กรมศุลกากร กรมการกงสุล เป็นต้น

กลุ่ม 2: MICE Beneficiaries ประกอบด้วย บุคคลหรือหน่วยงานที่ได้รับบริการจาก สสปน. โดยตรง หรือได้รับบริการ/ทำงานร่วมกับ MICE Supporters ที่ทำงานร่วมกับ สสปน. เช่น เจ้าของงาน (Event Owner) ผู้จัดงาน (Organizer) ผู้ให้บริการ (Service Provider) ภาคการศึกษา เป็นต้น

5.3 จัดทำแผนการดำเนินงาน (Project Planning) ของการสำรวจความพึงพอใจของกลุ่มผู้รับบริการต่อการให้บริการของ สสปน. ที่ระบุกิจกรรม เวลา สิ่งส่งมอบอย่างชัดเจน

5.4 ดำเนินการประเมินผลความพึงพอใจต่อการให้บริการของ สสปน. ในมิติต่างๆ ที่สอดรับกับพันธกิจและการให้บริการของ สสปน.

5.5 ดำเนินการสำรวจกิจกรรม โครงการ หรือการให้บริการของ สสปน. เพื่อประเมินผลความพึงพอใจต่อกิจกรรม โครงการ หรือการให้บริการของ สสปน. ในปีงบประมาณ 2565

5.6 ประมวลผล วิเคราะห์ และคำนวณคะแนนความพึงพอใจของกลุ่มผู้รับบริการต่อการให้บริการของ สสปน. พร้อมวิเคราะห์ประเด็นที่ควรปรับปรุงการให้บริการของผู้รับบริการแต่ละกลุ่ม เพื่อเป็นแนวทางปรับปรุงการให้บริการในปีต่อไป

5.7 จัดทำรายงานผลการสำรวจความพึงพอใจ และจัดทำแผนปรับปรุงการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ

5.8 รายงานผลการสำรวจต่อคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องตามที่ สสปน. กำหนด

6. **คุณสมบัติของที่ปรึกษา**

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

(7) ที่ปรึกษาต้องเป็นผู้ขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษากับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ กระทรวงการคลัง สาขาการวิจัยและการประเมินผล หรือ สาขาที่เกี่ยวข้อง

7. **หลักเกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ (Price Performance)**

สสปน. ใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอการประเมินประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้

1	ผู้ยื่นข้อเสนอ	มีคุณสมบัติครบถ้วนถูกต้องตามประกาศ
2	ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่นำเสนอ	มีข้อกำหนดถูกต้องครบถ้วนตามคุณลักษณะ ตามประกาศ
3	คะแนนตามหลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา	1 ตัวแปรหลัก : ราคา — น้ำหนัก 40 คะแนน 2 ตัวแปรหลัก : คุณภาพ — น้ำหนัก 60 คะแนน

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

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด INTAGE (Thailand) Co., Ltd.

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

ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค คะแนนเต็ม 100 คะแนน

ตัวแปรรอง	การพิจารณา	น้ำหนักคะแนน
ตัวแปรรองที่ 1	**การวางแผนการดำเนินงาน** พิจารณาตามความเพียงพอของบุคลากร แผนการดำเนินงาน รวมถึงความสามารถในการนำเสนอผลงานได้ตรงตามเวลาที่กำหนด	10
ตัวแปรรองที่ 2	**วิธีการและแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา** พิจารณาจากการนำเสนอหลักแนวคิด ทฤษฎี และการนำเสนอแบบจำลองสำหรับการศึกษาที่ได้มาตรฐานสากล	40
ตัวแปรรองที่ 3	**การสำรวจข้อมูล** พิจารณาจากการนำเสนอแนวทางการสำรวจข้อมูล จำนวนกลุ่มตัวอย่าง รวมถึงกระบวนการตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้อง (QC) ของข้อมูล	30
ตัวแปรรองที่ 4	**ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรม** พิจารณาจากการแสดงถึงความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ MICE ของคณะผู้วิจัย	10
ตัวแปรรองที่ 5	ความพร้อมและประสบการณ์ พิจารณาจากการคุณสมบัติ ความพร้อมของบริษัท รวมถึงประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของบริษัท หากเคยทำการศึกษาในโครงการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ	10
รวม		100

ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการฯ มีดังต่อไปนี้

7.1 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิค ตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยต้องนำเสนอข้อมูลการดำเนินโครงการอย่างละเอียด พร้อมแสดงตัวอย่างประกอบ (ถ้ามี) เพื่อให้คณะกรรมการ มีความเข้าใจและเห็นภาพรวมตามแผนการดำเนินงานมากที่สุด

7.2 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนรวม ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค ตั้งแต่ 70 คะแนนขึ้นไป จึงถือว่าผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

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

7.4 กรณีมีผู้ยื่นข้อเสนอได้คะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย ให้พิจารณาผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้คะแนนสูงสุดจากเกณฑ์ที่มีน้ำหนักมากที่สุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก หากดำเนินการแล้วไม่อาจชี้ขาดตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวได้ ให้พิจารณาคัดเลือกผู้ที่เสนอราคาต่ำสุดในลำดับแรกเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก

8. ระยะเวลาดำเนินงานโครงการตามสัญญา

นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2565

9. การส่งมอบงาน

ครั้งที่ 1 : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบรายงานแผนดำเนินการ จำนวน 5 ฉบับ ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

ครั้งที่ 2 : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบรายงานฉบับร่างภายในวันที่ 31 กรกฎาคม 2565 โดยรายงานฉบับร่าง ต้องประกอบด้วยรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1) สรุปผลคะแนนการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการ
2) ข้อเสนอแนะเบื้องต้นต่อการพัฒนาการให้บริการ

ครั้งที่ 3 : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์ภายในวันที่ 31 สิงหาคม 2565 โดยรายงานฉบับสมบูรณ์ ต้องประกอบด้วยรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1) สรุปผลการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการ
2) สรุปผลความต้องการจำเป็น (Needs Assessment) ของผู้รับบริการ
3) แผนปรับปรุงการให้บริการ
4) ฐานข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม

10. และเงื่อนไขการชำระเงิน

สสปน. กำหนดจ่ายเงินแบ่งออกเป็น 3 งวด

งวดที่ 1 : สสปน. กำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 15 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบครั้งที่ 1 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ 2 : สสปน. กำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 40 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบครั้งที่ 2 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ 3 : สสปน. กำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 45 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบครั้งที่ 3 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

11. อัตราค่าปรับ

สสปน. กำหนดเงื่อนไขในกรณีที่ที่ปรึกษาไม่สามารถส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนดไว้ในขอบเขตงาน โดยจะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ 0.1 ของวงเงินค่าจ้าง นับถัดจากวันครบกำหนดจนกว่าผู้รับจ้างจะส่งมอบงานแก่ สสปน. แต่ต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100 บาท

12. หลักประกันสัญญา

ที่ปรึกษาต้องวางเงินหลักประกันสัญญาไว้กับทาง สสปน. จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของราคาซื้อหรือจ้าง

13. อากรแสตมป์

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

14. การยกเลิก

สสปน. ขอสงวนสิทธิยกเลิกการจัดซื้อจัดหา การจ้าง หรือสัญญาได้ในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่าที่ปรึกษาทำงานตามขอบเขตงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดล่าช้าจนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหายหรือการรับงานดังกล่าวไร้ประโยชน์ ไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการตามขอบเขตงานหรือสัญญาให้มีคุณภาพและแล้วเสร็จตามกำหนด สสปน.จะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นกับ ที่ปรึกษา และหากกรณีดังกล่าวทำให้ สสปน.เกิดความเสียหาย ที่ปรึกษาต้องรับผิดชอบ และชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับ สสปน.ด้วย โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆทั้งสิ้น

15. กรรมสิทธิ์ของข้อมูลและเอกสาร

ผลงานที่เกิดขึ้นจากการออกแบบสร้างสรรค์ตามขอบเขตงาน ที่กำหนดเป็นการเฉพาะให้กับ สสปน. ไม่ว่าจะเป็นเอกสาร รูปภาพ สัญลักษณ์ หรือเป็นสื่อในรูปแบบต่างๆ ถือว่าเป็นกรรมสิทธิ์ของสสปน. ห้ามที่ปรึกษานำไปใช้ประโยชน์ ทำซ้ำ ลอกเลียนแบบ ดัดแปลง เผยแพร่ในรูปแบบใดทั้งสิ้น หากไม่ได้รับ อนุญาตจากสสปน.

16. **ข้อสงวนสิทธิ์**

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

17. **การจ้างช่วง**

ที่ปรึกษาจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญานี้ไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้างช่วงงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากสสปน. แล้ว การที่สสปน. ได้อนุญาตให้จ้างช่วงงานแต่บางส่วนดังกล่าวนั้น ไม่เป็นเหตุให้ที่ปรึกษาหลุดพ้นจากความรับผิดหรือพันธะหน้าที่ตามสัญญานี้ และที่ปรึกษาจะยังคงต้องรับผิดในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับช่วงงานหรือของตัวแทนหรือลูกจ้างของผู้รับช่วงงานนั้นทุกประการ

กรณีที่ปรึกษาไปจ้างช่วงงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ที่ปรึกษาต้องชำระค่าปรับให้แก่สสปน. เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ 10 ของวงเงินของงานที่จ้างช่วงตามสัญญา ทั้งนี้ไม่ตัดสิทธิสสปน. ในการบอกเลิกสัญญา

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

ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :

ชื่อผู้ติดต่อ : 1. นาย เถกิงศักดิ์ ไชยกาญจน์.....

ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนากลยุทธ์องค์กร.....

Email: takerngsak_c@tceb.or.th โทรศัพท์ 02 694 6000 ต่อ 6157

2. นาย เอกรินทร์ วาณิชย์เจริญ.....

ผู้ปฏิบัติการอาวุโสฝ่ายพัฒนากลยุทธ์องค์กร.....

Email: eakarin_v@tceb.or.th โทรศัพท์ 02 694 6000 ต่อ 6117

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

โครงร่างงานวิจัย
(Customer Satisfaction Study Proposal)

ข้อเสนอทางด้านเทคนิค (Technical Proposal)

โครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของ
สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)
ประจำปีงบประมาณ 2565

18 พฤศจิกายน 2564





บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

สารบัญ

	หน้า
○ ความเป็นมา	4
○ วัตถุประสงค์งานวิจัย	5
○ ผลสรุปผลวิเคราะห์เพื่อผู้บริหาร (Output for Management)	6
○ กรอบแนวคิดและโมเดลในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงกลยุทธ์	7
○ หัวข้อวิจัยและตัวอย่างการวิเคราะห์ข้อมูล	12
○ วิธีดำเนินการวิจัยและลักษณะกลุ่มเป้าหมาย	29
○ ระยะเวลาในการศึกษาวิจัยงบประมาณโครงการงานวิจัย	33
○ ทีมงานผู้เชี่ยวชาญจากอินเทจ ประเทศไทย	37

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

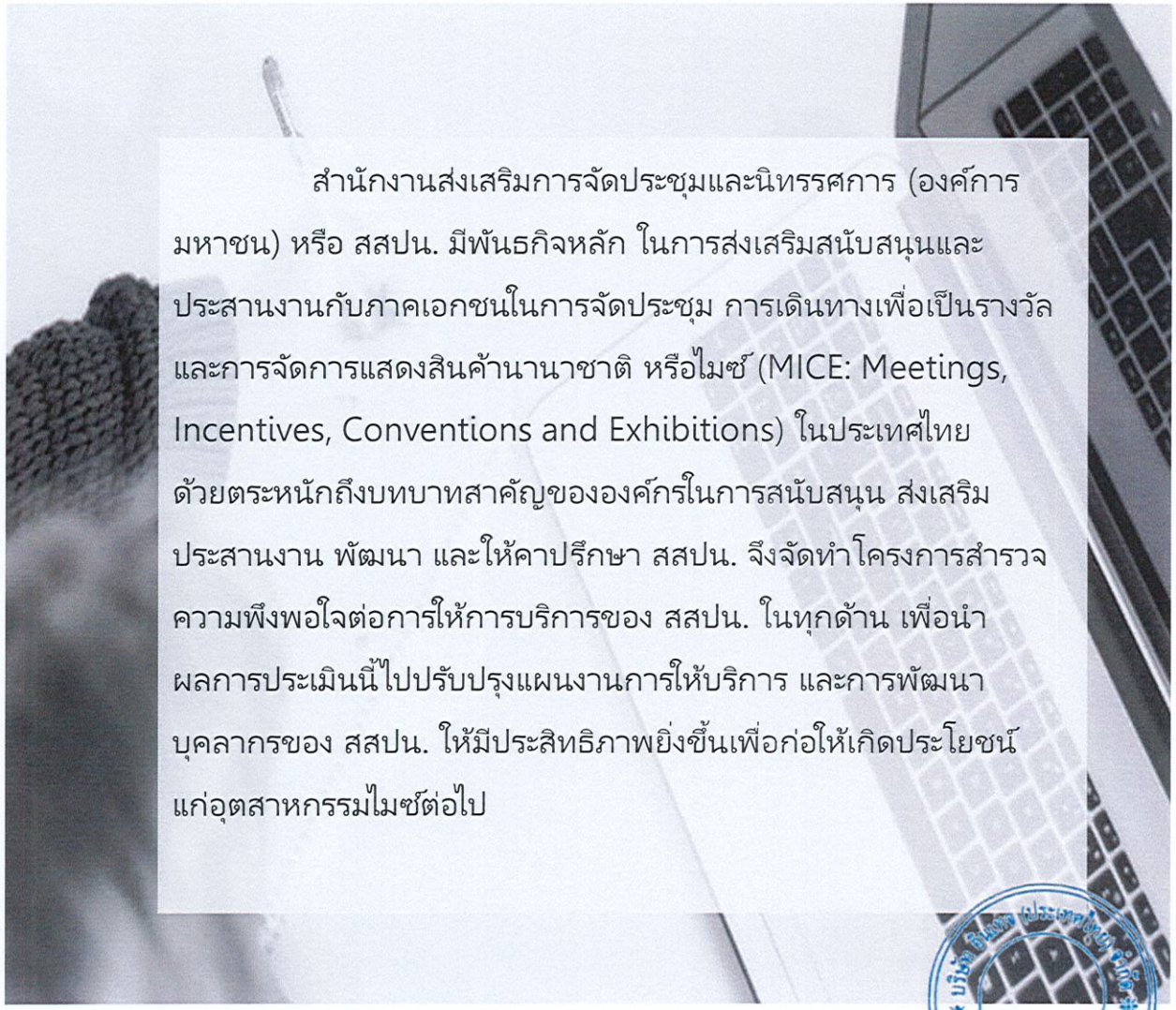


01.INTRODUCTION

หลักการและเหตุผล

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ความเป็นมา



สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ สสปน. มีพันธกิจหลัก ในการส่งเสริมสนับสนุนและประสานงานกับภาคเอกชนในการจัดประชุม การเดินทางเพื่อเป็นรางวัลและการจัดการแสดงสินค้านานาชาติ หรือไมซ์ (MICE: Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions) ในประเทศไทย ด้วยตระหนักถึงบทบาทสาคัญขององค์กรในการสนับสนุน ส่งเสริม ประสานงาน พัฒนา และให้คาปรึกษา สสปน. จึงจัดทำโครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้การบริการของ สสปน. ในทุกด้าน เพื่อนำผลการประเมินนี้ไปปรับปรุงแผนงานการให้บริการ และการพัฒนาบุคลากรของ สสปน. ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์แก่อุตสาหกรรมไมซ์ต่อไป

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

วัตถุประสงค์งานวิจัย

1. เพื่อประเมินความพึงพอใจต่อการให้บริการของกลุ่มผู้รับบริการจาก สสปน.
2. เพื่อศึกษาความต้องการของผู้รับบริการ เช่น ความสำคัญในแต่ละมิติที่ สสปน. ให้บริการ และความต้องการอื่นๆ ที่ผู้รับบริการยังไม่ได้รับการตอบสนอง
3. เพื่อวิเคราะห์ Gap Analysis ระหว่างความคาดหวังกับสิ่งที่ผู้รับบริการได้รับจาก สสปน.
4. เพื่อประเมินภาพรวมการให้บริการของ สสปน. โดยเปรียบเทียบกับผลงานในปีที่ผ่านมา
5. เพื่อสำรวจความต้องการจำเป็น (Needs Assessment) ของประเด็นที่สอดรับกับพันธกิจและบริการ หรือทิศทางการดำเนินงานที่ สสปน. มุ่งเน้น พร้อมวิเคราะห์ และจัดทาแผนปรับปรุง การให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ
6. เพื่อวิเคราะห์แนวโน้ม (Foresight analysis) ปัจจัยที่ทำให้เกิดความพึงพอใจใน 4 ปี ที่ผ่านมา และสามารถกำหนดกลยุทธ์เชิงนโยบายในปีต่อไป ได้อย่างตอบโจทก์องค์กรและผู้รับบริการ (Progressive Strategies)

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

ผลสรุปผลวิเคราะห์เพื่อผู้บริหาร
(Output for Management)



- ผลประเมินและวิเคราะห์ความพึงพอใจในเชิงสถิติจากผู้รับบริการโดยเปรียบเทียบกับผลงานในปีที่ผ่านมา (2021 vs 2022)
- จุดแข็ง และจุดอ่อนของ สสปน. ในมุมมองของผู้รับบริการ (สสปน. SWOT analysis)
- สรุปความคาดหวังจากผู้รับบริการกลุ่ม MICE Supporters และ MICE Beneficiaries ทั้งที่ได้รับการตอบสนอง และยังไม่ได้รับการตอบสนองผ่านโมเดล Needs Assessment & Need Gap Analysis ในประเด็นที่สอดรับกับพันธกิจและบริการ หรือทิศทางที่สสปน. มุ่งเน้น เป็นกลยุทธ์ขององค์กร

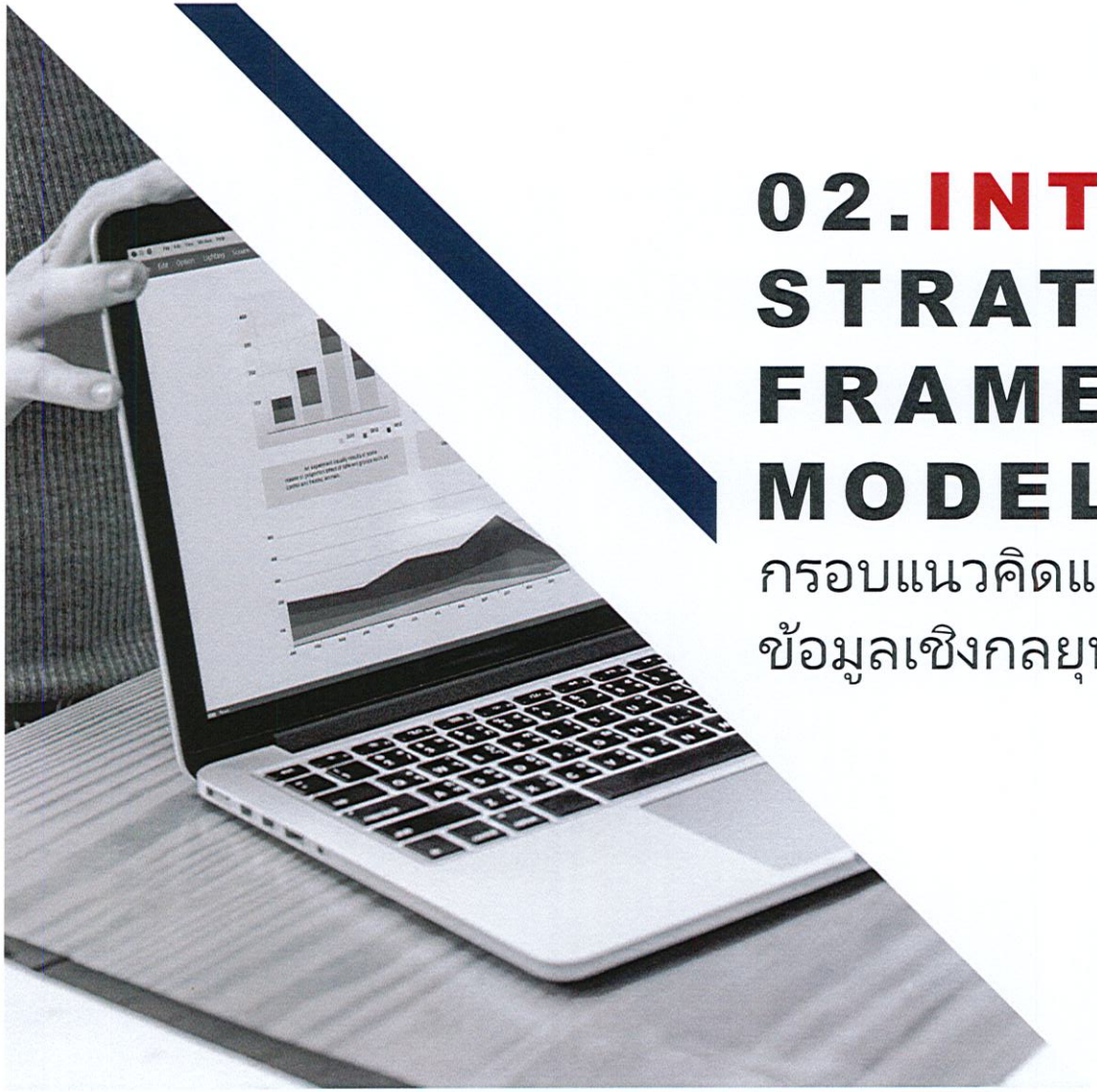
✓ ผลสรุปภาพรวม Pain & Gain Insights ของผู้รับบริการทั้ง 2 ประเภท รวมทั้งชุดเครื่องมือ และ บริการที่ผู้รับบริการคาดหวังและยังไม่ได้รับการตอบสนอง และ วิธีการนำเสนอและสื่อสารที่เหมาะสมที่สุดที่จะส่งมอบประสบการณ์ และข้อมูลให้กับผู้รับบริการทั้ง 2 ประเภท (Unique Value Proposition)

✓ ผลวิเคราะห์และข้อแนะนำเชิงกลยุทธ์ผ่านโมเดลเฉพาะของทางอินเทจ ประเทศไทย Brand Engagement Model™ และการทำ Solution Workshop ร่วมกับกลุ่มคนทำงานแผนกต่างๆ ในสสปน.

ข้อแนะนำเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มความพึงพอใจในปีถัดๆ ไป และเพิ่มความผูกพันของผู้รับบริการกับ สสปน.ผ่าน INTAGE Brand Engagement Model™ และการทำ Solution Workshop

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd. *

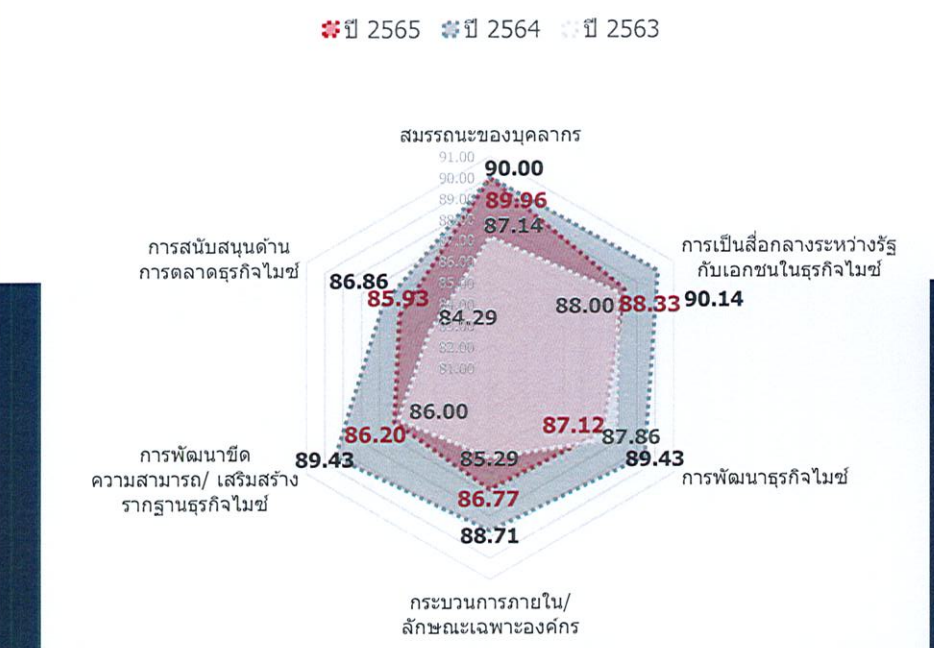


02.INTAGE STRATEGIC FRAMEWORK AND MODEL

กรอบแนวคิดและโมเดลในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงกลยุทธ์

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

วิเคราะห์แนวโน้ม (Foresight Analysis) ปัจจัยที่ทำให้เกิดความพึงพอใจใน 3 ปีที่ผ่านมา และสามารถกำหนดกลยุทธ์นโยบายในปีต่อไป (Progressive Strategies)



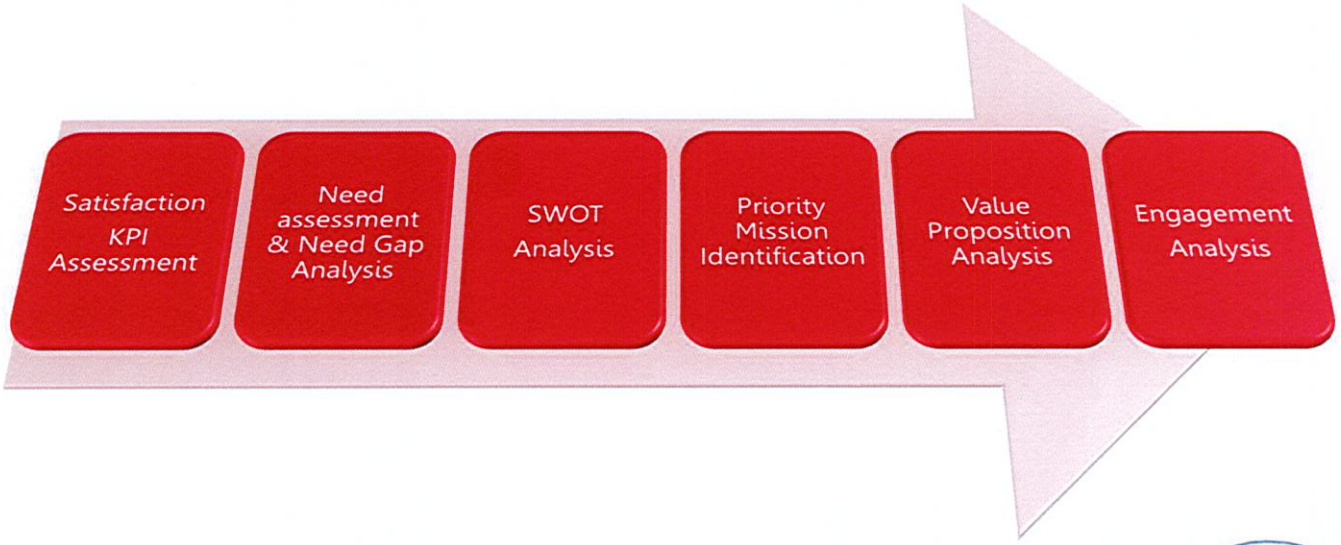
วิเคราะห์ปัจจัยเปรียบเทียบปีต่อปี (ข้อมูลในตารางแสดงเป็นร้อยละค่าเฉลี่ย)	ปี 2565	ปี 2564	ปี 2563
การเป็นสื่อกลางระหว่างรัฐกับเอกชนในธุรกิจไมซ์ (สุทธิ)	88.33	90.14	88.00
• การเป็นสื่อกลางในการประสานงาน ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ในอุตสาหกรรมไมซ์ ได้เป็นอย่างดี	89.14	90.29	87.29
• การอำนวยความสะดวกในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการประชุมนานาชาติ การเดินทางเพื่อเป็นรางวัล และการจัดนิทรรศการในประเทศไทยอย่างเต็มที่ อาทิ บริการ E-MICE marketplace แพลตฟอร์มตลาดผู้ซื้อผู้ขายพบกันแบบอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ชื่อ Thai MICE Connect	87.57	90.00	88.57

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

ความพึงพอใจ ต่อสสปน. → ความคิดเห็น ต่อสสปน. → จุดแข็ง จุดอ่อน ของสสปน. → ความ คาดหวัง ต่อสสปน. → Pain/ Gain Insights ที่มีต่อสสปน. → ความผูกพัน เชิงความรู้สึก ต่อ สสปน.

INTAGE Strategic Analysis Framework & Models

เพื่อให้ได้มิติที่ลึกและชัดเจนในการวิเคราะห์และนำเสนอ Actionable Way Forward & Improvement Plan เพื่อเพิ่มความพึงพอใจและสร้างความผูกพันของผู้รับบริการกับสสปน. ทางอินเทจจะนำเครื่องมือทั้ง 6 โมเดล มาใช้ในงานนี้



Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd. *

ความพึงพอใจ ต่อสสปน. → ความคิดเห็น ต่อสสปน. → จุดแข็ง จุดอ่อน ของสสปน. → ความ คาดหวัง ต่อสสปน. → Pain/ Gain Insights ที่มีต่อสสปน. → ความผูกพัน เชิงความรู้สึก ต่อ สสปน.

INTAGE Strategic Analysis Framework & Models

1. ระดับความพึงพอใจใน สสปน. ในรูปแบบ 7-score scaling ในทุกข้อการวัดผล

2. นอกจากคะแนนความพึงพอใจแล้ว จะมีการผนวกคำถามแบบปลายเปิด เพื่อรับทราบความคิดเห็น (Need Assessment & Need Gap Analysis) เพื่อให้ได้มิติที่ชัดลึกกว่าในการวัดระดับความพึงพอใจ และ วิเคราะห์ข้อดีและข้อด้อยอย่างแตกต่างชัดเจน และสรุปเป็นประเด็นในการพัฒนาปรับปรุงขั้นต่อไป

3. วิเคราะห์ SWOT Analysis เพื่อร่างแนวทางการสร้างความพึงพอใจเพื่อผลลัพธ์สูงสุดในปีถัดไป โดยพลิกจุดอ่อนมาเป็นโอกาสในการสร้างความพึงพอใจให้มากยิ่งขึ้น อาทิ จุดอ่อนคือ โครงสร้างและกระบวนการภายในองค์กรที่ยืดยาด ทับซ้อน ทาง สสปน. ก็สามารถพลิกจุดอ่อนนี้ด้วยการสื่อสารจุดยืนขององค์กรว่า ไม่ใช่ยืดยาดทับซ้อน แต่เป็นการกลั่นกรองอย่างละเอียดเพื่อผู้รับบริการสามารถนำไปใช้งานได้ทันทีเลย (One-stop Service of Business Solution) หรือ สื่อสารเรื่องการใช้ SLA อย่างมีประสิทธิภาพทำให้ลดขั้นตอนเวลาไปได้เป็นรูปธรรมอย่างไร

4. ในการทำวิจัยครั้งนี้ ทางอินเทจจะนำเสนอบทสรุปความคาดหวังของคู่ค้าต่อ สสปน. ในรูปแบบ Priority Mission Identification เพื่อที่ทาง สสปน. จะได้วางกลยุทธ์ในการตอบโจทย์ความคาดหวังของคู่ค้าได้ตามความต้องการจากสูงสุดไปต่ำสุดเป็นลำดับไป

5. ผลสรุปภาพรวม Pain & Gain Insights ของผู้รับบริการทั้ง 2 ประเภท รวมทั้งชุดเครื่องมือ และ บริการที่ผู้รับบริการคาดหวังและยังไม่ได้รับการตอบสนอง และ วิธีการนำเสนอ-สื่อสารที่เหมาะสมที่สุดที่จะส่งมอบประสบการณ์ และข้อมูลให้กับผู้รับบริการทั้ง 2 ประเภท (Unique Value Proposition)

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ความพึงพอใจ ต่อสสปน. → ความคิดเห็น ต่อสสปน. → จุดแข็ง จุดอ่อน ของสสปน. → ความ คาดหวัง ต่อสสปน. → Pain/ Gain Insights ที่มีต่อสสปน. → ความผูกพัน เชิงความรู้สึก ต่อ สสปน.

INTAGE Strategic Analysis Framework & Models

6. การนำ Brand Engagement Model™ อันเป็นโมเดลเฉพาะของทางอินเทจ ประเทศไทย มาใช้วิเคราะห์อีกหนึ่งขั้นตอนเพิ่มจากการวัดความพึงพอใจ ความคาดหวัง เพื่อนำไปสู่ความผูกพันเชิงความรู้สึกกับแบรนด์ สสปน. จากการวิเคราะห์ด้วยโมเดลนี้ จะทำให้ สสปน. ทราบว่าคู่ค้า หรือ กลุ่มผู้ได้รับบริการ**กลุ่มใด**ที่มีความผูกพันกับ สสปน.และ**ปัจจัยใด**ที่มีผลต่อความผูกพันนั้น และ ทางเราจะทำการวิเคราะห์ข้อมูล Customer Insights จากโมเดลนี้ และนำเสนอในรูปแบบ Business Implication เพื่อเพิ่มความผูกพันอย่างยั่งยืนกับแบรนด์ สสปน. ในกลุ่มคู่ค้าเพื่อผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้นในปีต่อๆ ไป *(Beyond Satisfaction to Engagement)*

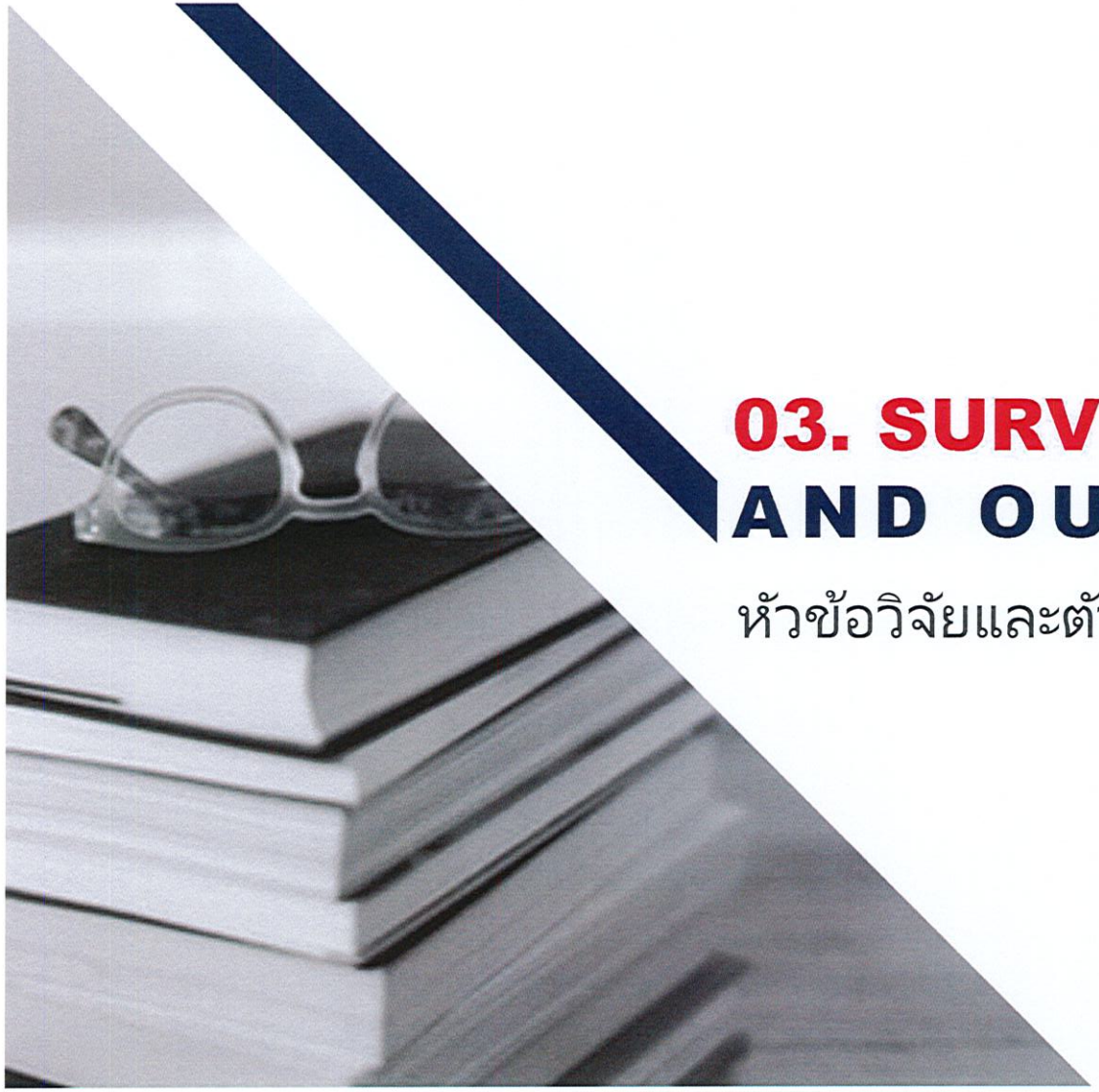
7. นำผลคะแนนทั้ง 6 มิติ ทั้ง 3 ปี มาประมวลผลรวม เพื่อวิเคราะห์แนวโน้ม (Foresight Analysis) ปัจจัยที่ทำให้เกิดความพึงพอใจใน 3 ปี ที่ผ่านมา และสามารถกำหนดกลยุทธ์เชิงนโยบายในปีต่อไป (Progressive Strategies)

8. และสุดท้ายคือการทำ **SOLUTION WORKSHOP (1/2 DAY)** ร่วมกับคณะผู้ทำงานในแต่ละภาคส่วน เพื่อนำผล Customer Insights และ Business Implication ที่ได้จากผลการวิจัยมาประมวลผลและจัดทำแผนการดำเนินการที่เป็นรูปธรรมและนำไปปฏิบัติได้ผลจริง *(from Business Implication to Actionable Way Forward & Solutions)*



Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd. *



03. SURVEY TOPIC AND OUTPUT IMAGE

หัวข้อวิจัยและตัวอย่างการวิเคราะห์ข้อมูล

หัวข้อหลักในการสอบถามในงานวิจัย

ผู้ทำการศึกษาจะต้องดำเนินการสำรวจและประเมินความพึงพอใจในการให้บริการของ สสปน. ใน 6 มิติต่างๆ ดังนี้

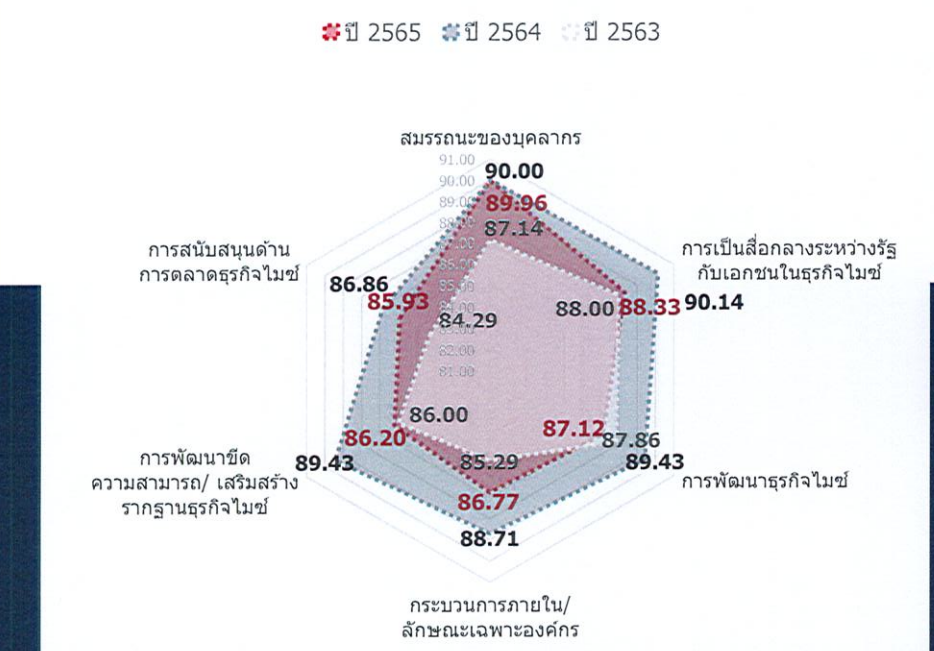
***หากแผนกไม่มีพันธกิจเกี่ยวข้องกับการให้บริการในมิติใดมิติหนึ่ง ผู้รับบริการของแผนกนั้นจะไม่ต้องทำการประเมินการให้บริการในมิตินั้นๆ

1. การพัฒนาธุรกิจไมซ์
2. การเป็นสื่อกลางระหว่างรัฐกับเอกชน
3. การสร้างขีดความสามารถ/เสริมสร้างรากฐาน
4. สมรรถภาพของบุคลากร
5. กระบวนการภายใน/ลักษณะเฉพาะองค์กร
6. การสนับสนุนด้านการตลาด

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

วิเคราะห์แนวโน้ม (Foresight Analysis) ปัจจัยที่ทำให้เกิดความพึงพอใจใน 3 ปีที่ผ่านมา และสามารถกำหนดกลยุทธ์นโยบายในปีต่อไป (Progressive Strategies)



วิเคราะห์ปัจจัยเปรียบเทียบปีต่อปี (ข้อมูลในตารางแสดงเป็นร้อยละค่าเฉลี่ย)	ปี 2565	ปี 2564	ปี 2563
การเป็นสื่อกลางระหว่างรัฐกับเอกชนในธุรกิจไมซ์ (สุทธิ)	88.33	90.14	88.00
• การเป็นสื่อกลางในการประสานงาน ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ในอุตสาหกรรมไมซ์ ได้เป็นอย่างดี	89.14	90.29	87.29
• การอำนวยความสะดวกในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการประชุมนานาชาติ การเดินทางเพื่อเป็นรางวัล และการจัดนิทรรศการในประเทศไทยอย่างเต็มที่ อาทิ บริการ E-MICE marketplace แพลตฟอร์มตลาดผู้ซื้อผู้ขายพบกันแบบอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ชื่อ Thai MICE Connect	87.57	90.00	88.57

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

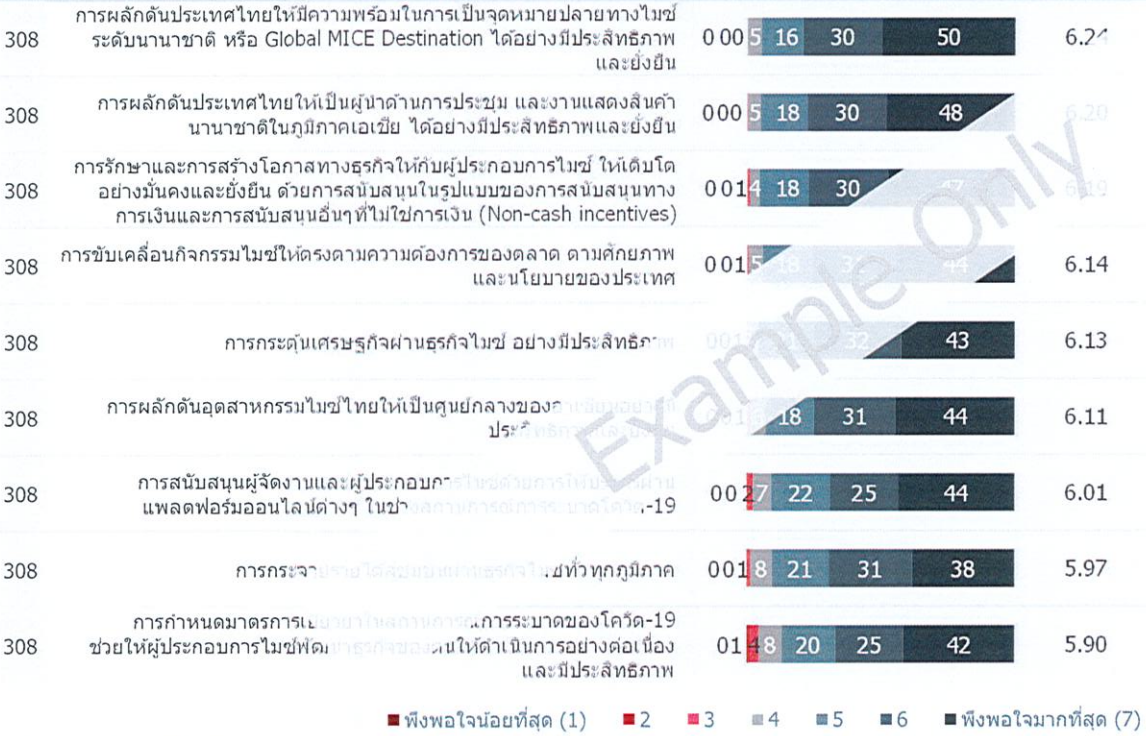
บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ตัวอย่างผลการศึกษาจากการสำรวจและประเมินความพึงพอใจในการให้บริการของ สสปน. ใน 6 มิติ

ฐาน:

ข้อมูลในกราฟแสดงเป็น %

		ปี 2565		ปี 2564	
		ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ 3 ระดับบน	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ 3 ระดับบน
	การพัฒนาธุรกิจไมซ์	**6.10**	**91%**	**6.26**	**94%**
308	การผลักดันประเทศไทยให้มีความพร้อมในการเป็นจุดหมายปลายทางไมซ์ระดับนานาชาติ หรือ Global MICE Destination ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน	6.24	95%	6.38	97%
308	การผลักดันประเทศไทยให้เป็นผู้นำด้านการประชุม และงานแสดงสินค้านานาชาติในภูมิภาคเอเชีย ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน	6.20	95%	6.39	97%
308	การรักษาและการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการไมซ์ ให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยการสนับสนุนในรูปแบบของการสนับสนุนทางการเงินและการสนับสนุนอื่นๆที่ไม่ใช่การเงิน (Non-cash incentives)	6.19	95%	6.26	97%
308	การขับเคลื่อนกิจกรรมไมซ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด ตามศักยภาพและนโยบายของประเทศ	6.14	94%	6.27	95%
308	การกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านธุรกิจไมซ์ อย่างมีประสิทธิภา	6.13	96%	6.25	96%
308	การผลักดันอุตสาหกรรมไมซ์ไทยให้เป็นศูนย์กลางของภู	6.11	93%	6.36	96%
308	การสนับสนุนผู้จัดงานและผู้ประกอบกา แพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ ในช่ -19	6.01	91%	6.23	92%
308	การกระจา ยไปทั่วทุกภูมิภาค	5.97	91%	6.12	93%
308	การกำหนดมาตรการเ การระบาดของโควิด-19 ช่วยให้ผู้ประกอบการไมซ์พัฒ ให้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ	5.90	87%	6.12	88%



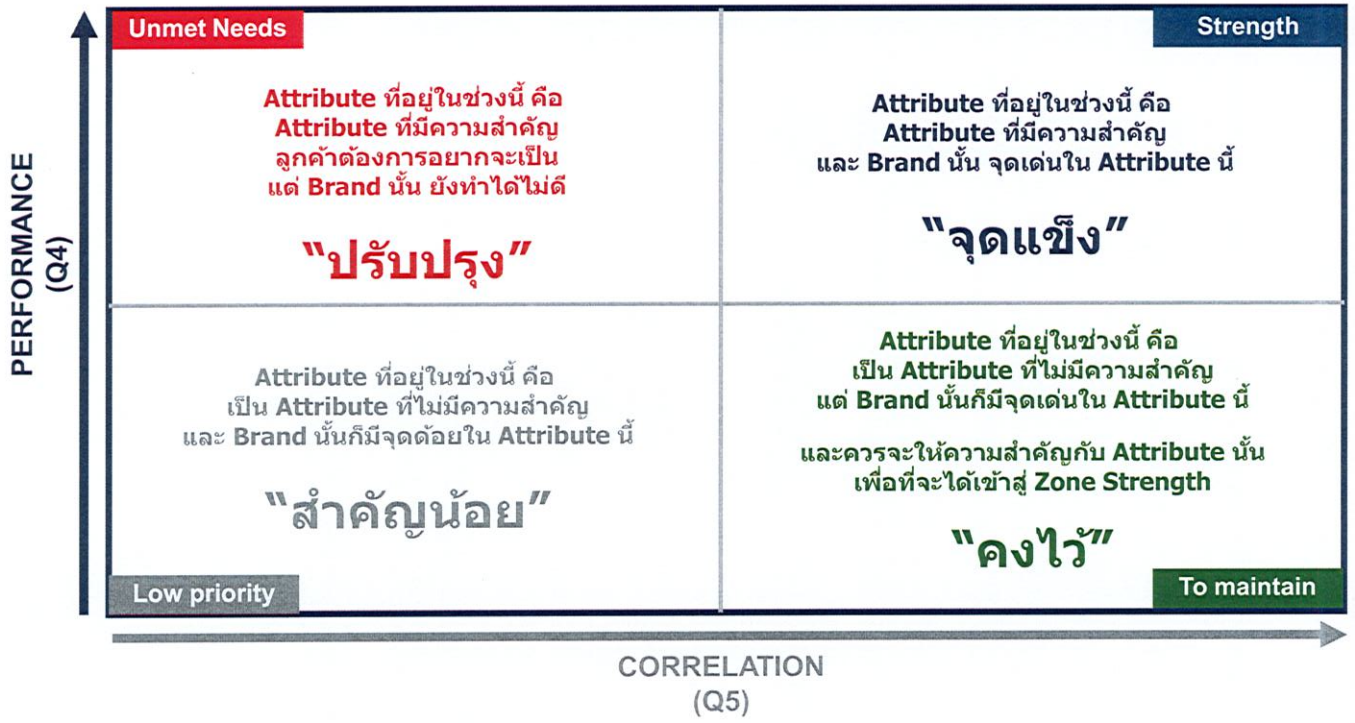
Example Only

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

Need Gap Analysis - คำอธิบาย

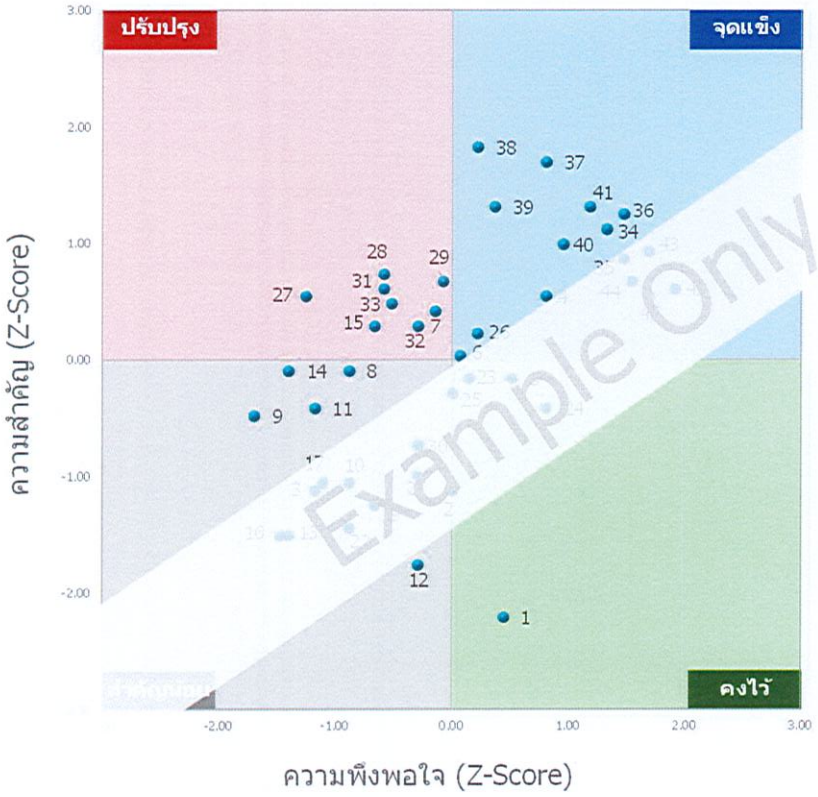
ขบวนการต่างๆและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ ถือเป็นสิ่งพื้นฐานที่ผู้ได้รับบริการคาดหวังจาก สสปน. แต่สิ่งที่ สสปน. ยังไม่สามารถตอบโจทย์ได้คือการเป็นที่ปรึกษาต่อยอดทางธุรกิจให้



Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ตัวอย่าง Need Gap Analysis (โดยรวม)



การวิเคราะห์เชิงสถิติ Need Gap

ในภาพรวมองค์กรควรปรับปรุง

ในเรื่อง

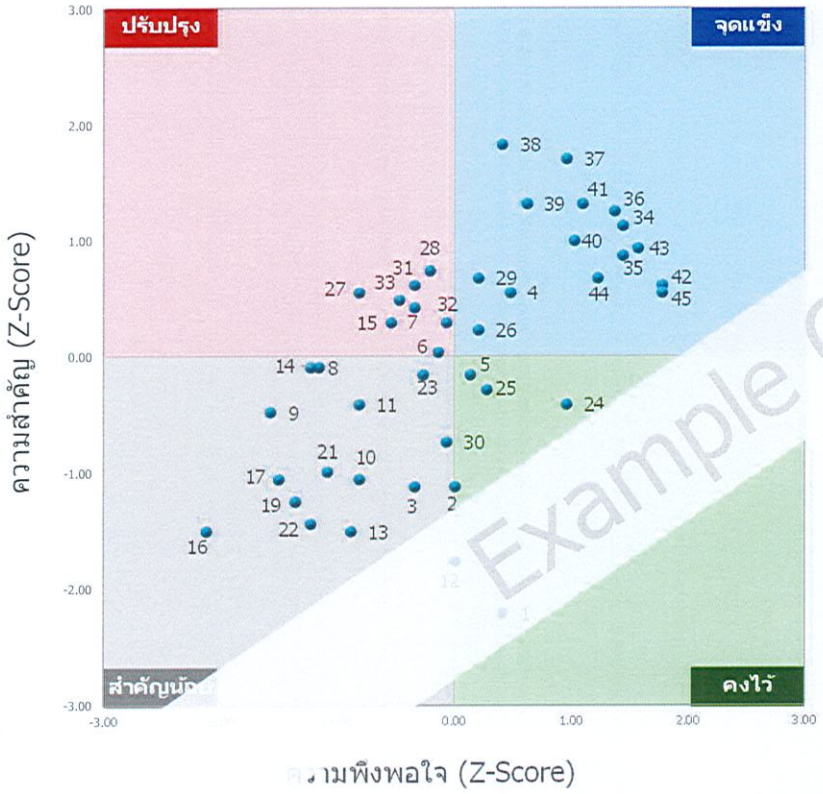
1. การจัดให้มีการสนับสนุน (Attribute 27,28,29)
2. การเปิดโอกาสให้ผู้ที่เกี่ยวข้องร่วมมือในการ ส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์และรับฟังความคิดเห็นเพื่อนำมาปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (Attribute 31,32,33)
3. มีการให้บริการด้านข้อมูลและองค์ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์ (7,15)

ฐาน: จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 308 = 100%

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด INTAGE (Thailand) Co., Ltd.

ตัวอย่าง Need Gap Analysis (กลุ่ม MICE SUPPORTERS)



ฐาน: จำนวน[illegible]ภาษณ์ทั้งหมด 308 = 100%

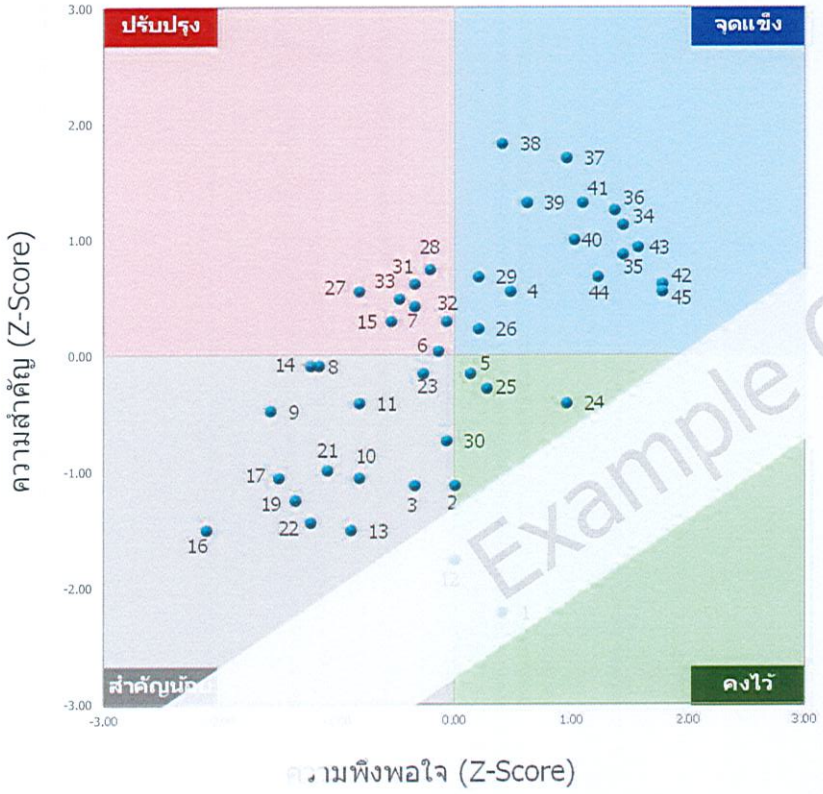
1. การรักษาและการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการไมซ์ ให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยการสนับสนุนในรูปแบบของการสนับสนุนทางการเงินและการสนับสนุนอื่นๆที่ไม่[illegible]การเงิน (Non-cash incentives)
2. การกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านธุรกิจไมซ์ อย่างมีประ[illegible]าพ
3. การกระจายรายได้สู่ชุมชนผ่านธุรกิจไมซ์
4. การผลักดันประเทศไทยให้มีความพร[illegible]ายปลายทางไมซ์ระดับนานาชาติ หรือ Global MICE Destination ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
5. การผลักดันประเทศไทยให้เป็น[illegible]แสดงสินค้านานาชาติในภูมิภาคเอเชีย ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
6. การขับเคลื่อนกิจกรรมไมซ์[illegible]ตามศักยภาพ และนโยบายของประเทศ
7. การผลักดันอุตสาหกรรม[illegible]อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
8. การสนับสนุนผู้จัดง[illegible]การผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ ในช่วงสถานการณ์การระบาดโควิด-19
9. การกำหนดมาต[illegible]องโควิด-19 ช่วยให้ผู้ประกอบการไมซ์พัฒนาธุรกิจของตนให้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และ[illegible]
10. การมีโคร[illegible]มีการปรับเกณฑ์ และ ปรับมาตรการที่ยืดหยุ่นมากขึ้น (Flexible) เอื้อให้ภาคธุรกิจไมซ์ปรับตั[illegible]
11. การ[illegible]ไมซ์ที่ปรับไปธุรกิจไมซ์ในภาพรวมมีการปรับเปลี่ยนอย่างมีศักยภาพ เป็นไปตามการปรับเปลี่ยน[illegible]ฟื้นตัวเร็วขึ้นอย่างมีกลยุทธ์ที่เหมาะสม (Resilient)
17. การให้ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์ แก่ผู้ให้บริการ ผู้ที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจอย่างสม่ำเสมอ เป็นประจำทุกเดือน อาทิ การอัปเดตความเคลื่อนไหวต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมไมซ์ผ่าน แพลตฟอร์มข่าวสารรัง MICE Outlook และ MICE Intelligence Center
19. การให้ความรู้เรื่องการพัฒนาอุตสาหกรรมไมซ์อย่างยั่งยืน (MICE Sustainability) แก่ผู้ประกอบการ ผู้จัดงานไมซ์ ผู้ใช้บริการ ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้ที่สนใจ โดยอย่างมีประสิทธิภาพ โดยอย่างถูก ครบถ้วน และ เข้าใจง่าย
21. การสนับสนุนให้มีการพัฒนามาตรฐานของอุตสาหกรรมไมซ์ ให้เทียบเท่าระดับสากลมาตรฐาน (ระดับสากล คือ เครื่องมือที่นานาชาติใช้ยืนยันคุณภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ บริการและระบบนั้นๆ)
22. การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลากรในด้านวิชาต่างๆ (Upskill, Reskill and New Skill) ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อพร้อมรับมือกับสถานการณ์ที่ทุกรูปแบบที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน
23. การสร้างผลิตภัณฑ์หรือเครื่องมือในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการไมซ์ในการดำเนินธุรกิจในอีกช่องทางหนึ่ง อาทิ การจัดงานประชุมและ/หรือการแสดงสินค้าผ่านระบบออนไลน์ หรือ การออกมาตรฐานต่างๆ ที่มาช่วยผู้ประกอบการไมซ์ อาทิ MICE Hygiene Guidelines ในช่วงสถานการณ์การระบาดโควิด-19
24. การเป็นตัวกลางในการประสานงาน ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ในอุตสาหกรรมไมซ์ ได้เป็นอย่างดี
25. การอำนวยความสะดวกในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการประชุมนานาชาติ การเดินทางเพื่อเป็นรางวัล และการจัดนิทรรศการในประเทศไทยอย่างเต็มที่ อาทิ บริการ E-MICE marketplace แพลตฟอร์มตลาดผู้ซื้อผู้ขายพบกันแบบอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ชื่อ Thai MICE Connect
26. การให้ความชัดเจนในนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของ สสปน. เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ให้ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง
27. การให้บริการผ่านระบบงานของ สสปน. ที่สะท้อนมาตรฐานการดำเนินงานระดับสากล (International level) ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ อาทิ การจัดตามคำร้องระบบ RFS : Request For Support
28. การปฏิบัติงานที่มีความคล่องตัว (Flexibility) เมื่อทำงานร่วมกับภาครัฐ และภาคเอกชน
29. การปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency) เกิดผลงานเป็นรูปธรรม เมื่อทำงานร่วมกับภาครัฐและภาคเอกชน
30. การเปิดโอกาสให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไมซ์ ได้ร่วมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำงานของ สสปน. (Public Hearing)
31. การนำความคิดเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไมซ์ มาปรับปรุงการทำงานของ สสปน. (Reflection) อย่างต่อเนื่อง
32. การสร้างปฏิสัมพันธ์และความเชื่อใจ (Interaction and Trust Building) อย่างต่อเนื่องให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในสถานการณ์ฉุกเฉินในช่วงสถานการณ์การระบาดโควิด-19
33. การปฏิบัติงานที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเชื่อมั่น (Confidence Building) ในกระบวนการและมาตรการรับมือของ สสปน. ต่อสถานการณ์การระบาดโควิด-19
34. บุคลากรของ สสปน. สามารถให้คำแนะนำหรือรายละเอียดของระเบียบขั้นตอนและกระบวนการทำงานภายในผ่านทางโทรศัพท์ อีเมล และออนไลน์ในการประชุม (Advisory Service) ได้เป็นอย่างดี
35. บุคลากรของ สสปน. เข้าใจวิธีการจัดงานอีเว้นท์ (Event Expert) ในรูปแบบ New Normal ของอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นอย่างดี
36. บุคลากรของ สสปน. มีความเป็นมืออาชีพ (Professionalism) ในการบริการและประสานงาน ให้กับลูกค้า/ผู้รับบริการ ทั้งผ่านทางโทรศัพท์ อีเมล และออนไลน์ (Online data access) ได้อย่างรวดเร็ว
37. บุคลากรของ สสปน. มีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าหรือสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ ได้อย่างทันท่วงที

Example Only

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd. *

ตัวอย่าง Need Gap Analysis (กลุ่ม MICE BENEFICIARIES)



ฐาน: จำนวน...ภาษณ์ทั้งหมด 308 = 100%

1. การรักษาและการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการไมซ์ ให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยการสนับสนุนในรูปแบบของการสนับสนุนทางการเงินและการสนับสนุนอื่นๆที่ไม่ใช่การเงิน (Non-cash incentives)
2. การกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านธุรกิจไมซ์ อย่างมีประ...ภาพ
3. การกระจายรายได้สู่ชุมชนผ่านธุรกิจไมซ์
4. การผลักดันประเทศไทยให้มีความพร้อ...ายปลายทางไมซ์ระดับนานาชาติ หรือ Global MICE Destination ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
5. การผลักดันประเทศไทยให้เป็น...แสดงสินค้านานาชาติในภูมิภาคเอเชีย ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
6. การขับเคลื่อนกิจกรรมไมซ์...ตามศักยภาพ และนโยบายของประเทศ
7. การผลักดันอุตสาหกรรม...อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
8. การสนับสนุนผู้จัดง...การผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ ในช่วงสถานการณ์การระบาดโควิด-19
9. การกำหนดมาต...องโควิด-19 ช่วยให้ผู้ประกอบการไมซ์พัฒนาธุรกิจของตนให้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และ...
10. การมีโครง...มีการปรับเกณฑ์ และ ปรับมาตรการที่ยืดหยุ่นมากขึ้น (Flexible) เอื้อให้ภาคธุรกิจไมซ์ปรับตั...
11. การ...ไมซ์ที่ช่วยให้ธุรกิจไมซ์ในภาพรวมมีการปรับเปลี่ยนอย่างมีศักยภาพ เป็นไปตามการปรับเปลี่ยนฟื้นตัวเร็วขึ้นอย่างมีกลยุทธ์ที่เหมาะสม (Resilient)
12. ...ธุรกิจไมซ์ที่ตรงกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาสำหรับตลาดในประเทศ อาทิ โครงการ สนับสนุนการจัดงานประชุมนิทรรศการภายในประเทศ (Domestic Convention) "Domestic Exhibition (DEX) ...nd Exhibitions (EMTEX)" และสำหรับตลาดต่างประเทศ อาทิ โครงการ "Ease up" "Convene Plus" ...d Power up"
13. ...กรรมในระบบเว็บไซต์ Business Events Thailand และแอพพลิเคชั่น Biz Connect อาทิ โครงการ "ประชุม ...สนับสนุนการจัดงานประชุมนิทรรศการภายในประเทศ (Domestic Convention)" "Domestic Exhibition (DEX) ...hailand Exhibitions (EMTEX)" และสำหรับตลาดต่างประเทศ อาทิ โครงการ "Ease up" "Convene Plus" ...Thailand Power up" เพื่อช่วยให้ภาคธุรกิจไมซ์สามารถเข้าถึงรายละเอียดกิจกรรม ได้อย่าง อย่างสะดวก รวดเร็ว ทุก
14. ...ข่าวสารที่เกี่ยวกับข่อมูลอุตสาหกรรมไมซ์ และสถานการณ์ประเทศ ด้วยการนำเสนอที่ทันสมัยและทันเหตุการณ์ ...ผ่าน "Thailand MICE Situation Update" ในช่องทางต่าง ๆ อาทิ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์สื่อโทรทัศน์ ได้อย่างครอบคลุม
15. ...กิจกรรมไมซ์เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ทางการตลาดของอุตสาหกรรมไมซ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
16. การเพิ่มทักษะความรู้ให้กับผู้ประกอบการผ่านรูปแบบการอบรมแบบ e-learning ได้อย่างรวดเร็ว และ ครอบคลุม
17. การให้ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์ แก่ผู้ใช้บริการ ผู้ที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจอย่างสม่ำเสมอ เป็นประจำทุกเดือน อาทิ การอัปเดตความเคลื่อนไหวต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมไมซ์ผ่าน แพลตฟอร์มข่าวสารทั้ง MICE Outlook และ MICE Intelligence Center
19. การให้ความรู้เรื่องการพัฒนาอุตสาหกรรมไมซ์อย่างยั่งยืน (MICE Sustainability) แก่ผู้ประกอบการ ผู้จัดงานไมซ์ ผู้ใช้บริการ ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้ที่สนใจ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้อย่างถูก ครบถ้วน และ เข้าใจง่าย
21. การสนับสนุนให้มีการพัฒนามาตรฐานของอุตสาหกรรมไมซ์ ให้เทียบเท่าระดับสากลมาตรฐาน (ระดับสากล คือ เครื่องมือที่นานาชาติใช้ยึดยึดคุณภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ บริการและระบบนั้นๆ)
22. การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลากรในด้านวิชาชีพต่างๆ (Upskill, Reskill and New Skill) ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อพร้อมรับมือกับสถานการณ์ที่ทรุปแบบที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน
23. การสร้างผลิตภัณฑ์หรือเครื่องมือในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการไมซ์ในการดำเนินธุรกิจในอีกช่องทางหนึ่ง อาทิ การจัดงานประชุมและ/หรือการแสดงสินค้าผ่านระบบออนไลน์ หรือ การออกมาตรฐานต่างๆ ที่มาช่วยผู้ประกอบการไมซ์ อาทิ MICE Hygiene Guidelines ในช่วงสถานการณ์การระบาดโควิด-19
24. การเป็นสื่อกลางในการประสานงาน ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ในอุตสาหกรรมไมซ์ ได้เป็นอย่างดี
25. การอำนวยความสะดวกในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการประชุมนานาชาติ กระเดินทางเพื่อเป็นรางวัล และการจัดนิทรรศการในประเทศไทยอย่างเต็มที่ อาทิ บริการ E-MICE marketplace แพลตฟอร์มตลาดผู้ซื้อผู้ขายพบกันแบบอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ชื่อ Thai MICE Connect
26. การให้ความชัดเจนในนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของ สสปน. เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ให้ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง
27. การให้บริการผ่านระบบงานของ สสปน. ที่สะท้อนมาตรฐานการดำเนินงานระดับสากล (International level) ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ อาทิ การจัดทำมาตรระบบ RFS : Request For Support
28. การปฏิบัติงานที่มีความคล่องตัว (Flexibility) เมื่อทำงานร่วมกับภาครัฐ และภาคเอกชน
29. การปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency) เกิดผลงานเป็นรูปธรรม เมื่อทำงานร่วมกับภาครัฐและภาคเอกชน
30. การเปิดโอกาสให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไมซ์ ได้ร่วมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำงานของ สสปน. (Public Hearing)
31. การนำความคิดเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไมซ์ มาปรับปรุงการทำงานของ สสปน. (Reflection) อย่างต่อเนื่อง
32. การสร้างปฏิสัมพันธ์และความเชื่อใจ (Interaction and Trust Building) อย่างต่อเนื่องให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในสถานการณ์ฉุกเฉินในช่วงสถานการณ์การระบาดโควิด-19
33. การปฏิบัติงานที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเชื่อมั่น (Confidence Building) ในกระบวนการและมาตรการรับมือของสสปน. ต่อสถานการณ์การระบาดโควิด-19
34. บุคลากรของ สสปน. สามารถให้คำแนะนำเชิงรายละเอียดของระเบียบขั้นตอนและกระบวนการทำงานภายในผ่านทางโทรศัพท์ อีเมล และออนไลน์ในการประชุม (Advisory Service) ได้เป็นอย่างดี
35. บุคลากรของ สสปน. เข้าใจวิธีการจัดงานอีเว้นท์ (Event Expert) ในรูปแบบ New Normal ของอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นอย่างดี
36. บุคลากรของ สสปน. มีความเป็นมืออาชีพ (Professionalism) ในการบริการและประสานงาน ให้กับลูกค้า/ผู้รับบริการ ทั้งผ่านทางโทรศัพท์ อีเมล และออนไลน์ (Online data access) ได้อย่างรวดเร็ว
37. บุคลากรของ สสปน. มีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าหรือสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ ได้อย่างทันท่วงที

Example Only

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd. *

ตัวอย่าง SWOT Analysis



Strengths

- มาตรฐานการทำงานของบุคลากรของ สสปน.
- มาตรฐานการประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับเอกชนในส่วนของการประสานงานที่ทำได้คล่องตัว อย่างรวดเร็ว และ การอำนวยความสะดวกต่างๆช่วยให้งาน red tape ผ่านไปอย่างรวดเร็ว และไร้ปัญหา

Weaknesses

- การมีกระบวนการทำงานที่มากเกินไป
- ขาดการประสานงานระหว่างแผนก ในการเข้าถึงผู้ประกอบการ ผู้รับบริการ ไม่รวมมาเป็นหนึ่ง team

Opportunities

- การพัฒนาผู้ประกอบการในธุรกิจไมซ์ทั้งในทางทฤษฎีและปฏิบัติที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการและผู้รับบริการ
- การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างผลิตภัณฑ์หรือเครื่องมือในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการไมซ์ในการดำเนินธุรกิจในช่องทางที่หลากหลาย
- ความต้องการในการเข้าร่วมกิจกรรมทางออนไลน์ของลูกค้าทั่วทุกภูมิภาค ในช่วงสถานการณ์โควิดที่เกิดขึ้น

Threats

- การทวีความรุนแรงของสถานการณ์โควิดที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลกระทบอย่างหนักกับทุกอุตสาหกรรม อาทิ เศรษฐกิจของประเทศ พฤติกรรมและการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภค เป็นต้น

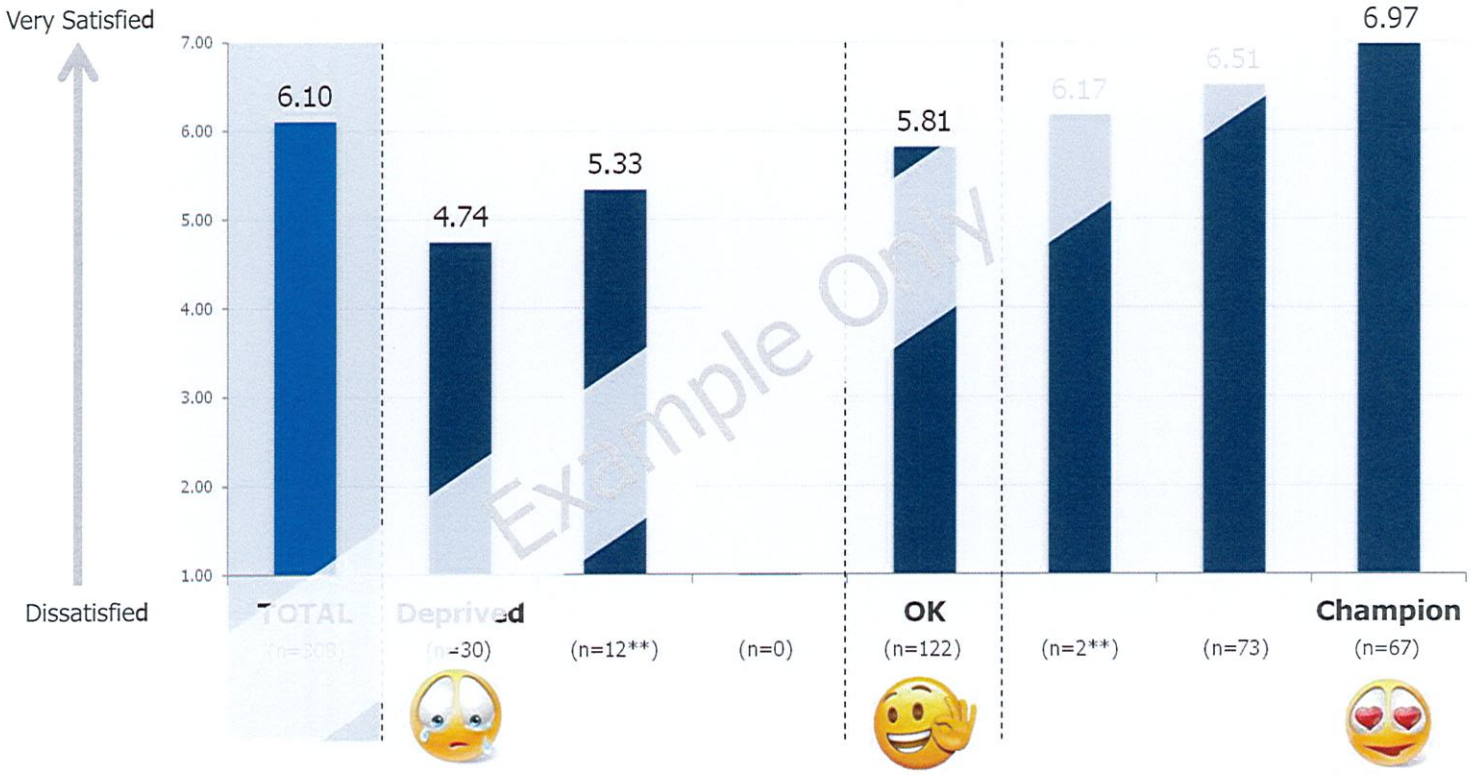
Example Only

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ตัวอย่าง Priority Mission Identification

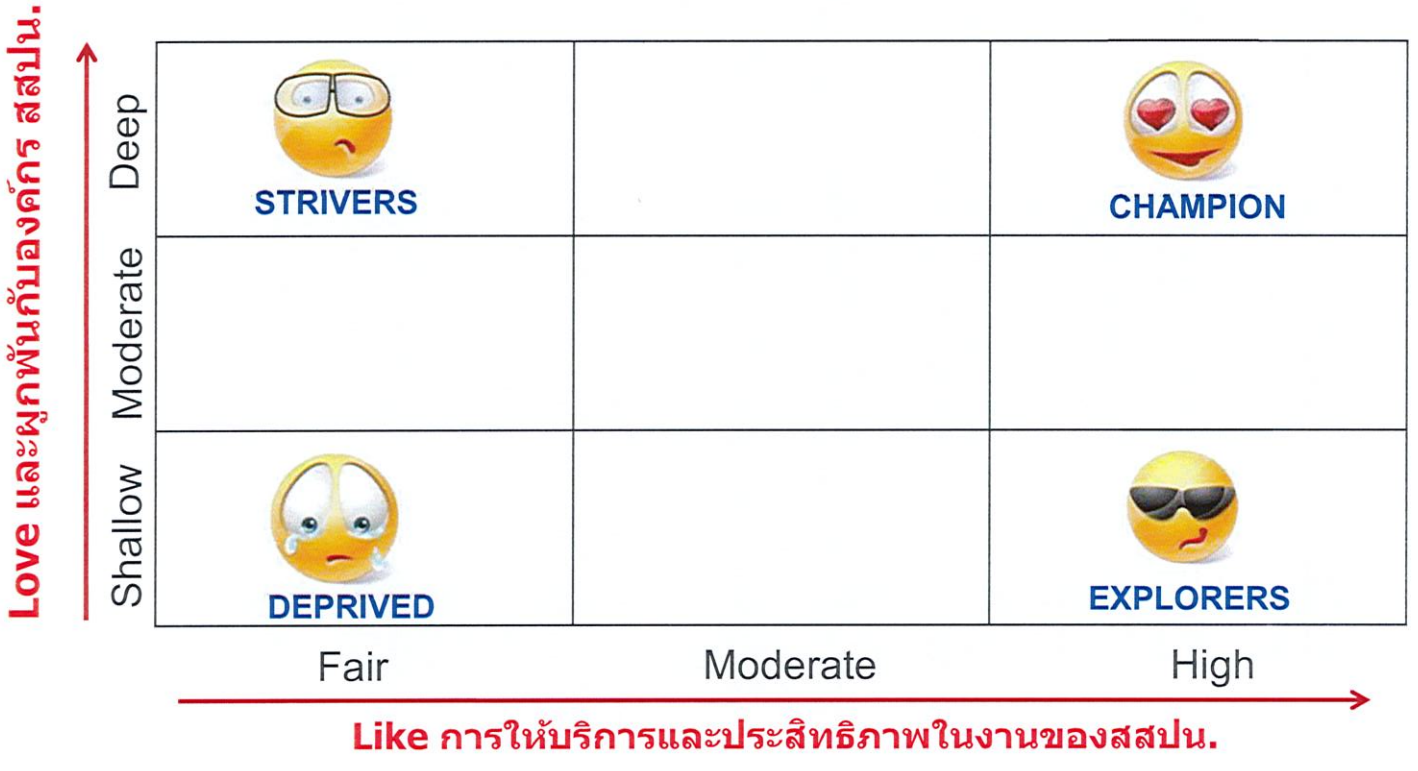
เราจะสามารถแบ่งกลุ่มคู่ค้าเป็น 3 กลุ่ม 3 ระดับความพึงพอใจในแต่ละ Mission/Pillar/Activitiesเพื่อให้การปรับปรุงและพัฒนาขั้นต่อไปของ สสปน. สามารถลุล่วงได้ตาม Top-priority-driven Points



Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ด้วยโมเดล Brand Engagement เฉพาะของ INTAGE เราจะเห็นว่ากลุ่มผู้ได้รับบริการ**<u>กลุ่มใด</u>**ที่มีความผูกพันกับ สสปน. และ**<u>ปัจจัยใด</u>**ที่มีผลต่อความผูกพันนั้น



Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ตัวอย่างหัวข้อในการวิเคราะห์ภายใต้โมเดล Brand Engagement Model



Satisfaction





Affinity to Engagement

1. ความพึงพอใจในการให้บริการโดยรวม

2. ความพึงพอใจในมิติทั้ง 6

3. ความพึงพอใจที่นำไปสู่ความความผูกพันที่ยั่งยืน

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.



ตัวอย่างหัวข้อในการวิเคราะห์ภายใต้โมเดล Brand Engagement Model



Like Service

+



Love Brand

1. ความเกี่ยวข้องทั่วไปกับแบรนด์/ องค์กร

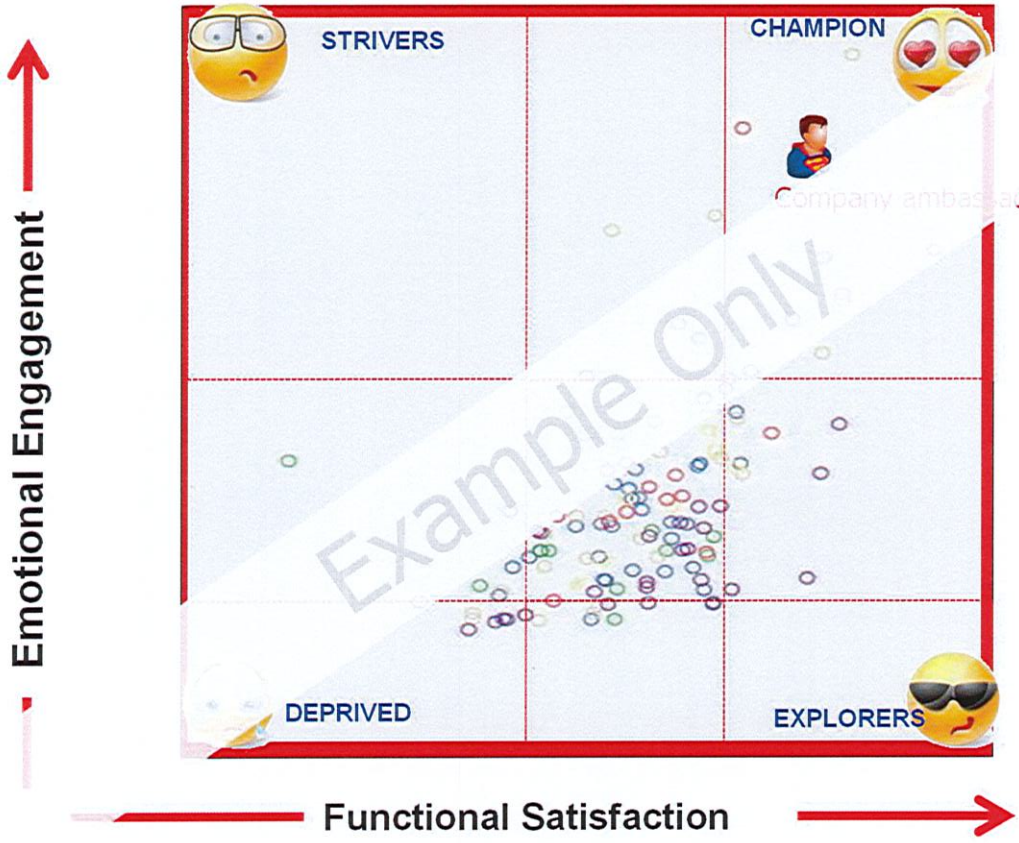
2. ความสัมพันธ์กับแบรนด์/ องค์กร

ความผูกพันทางความรู้สึกที่แน่นแฟ้นกับแบรนด์/ องค์กร

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ด้วยโมเดล Brand Engagement เฉพาะของ INTAGE เราจะเห็นว่ากลุ่มผู้ได้รับบริการกลุ่มใดที่มีความผูกพันกับ สสปน.



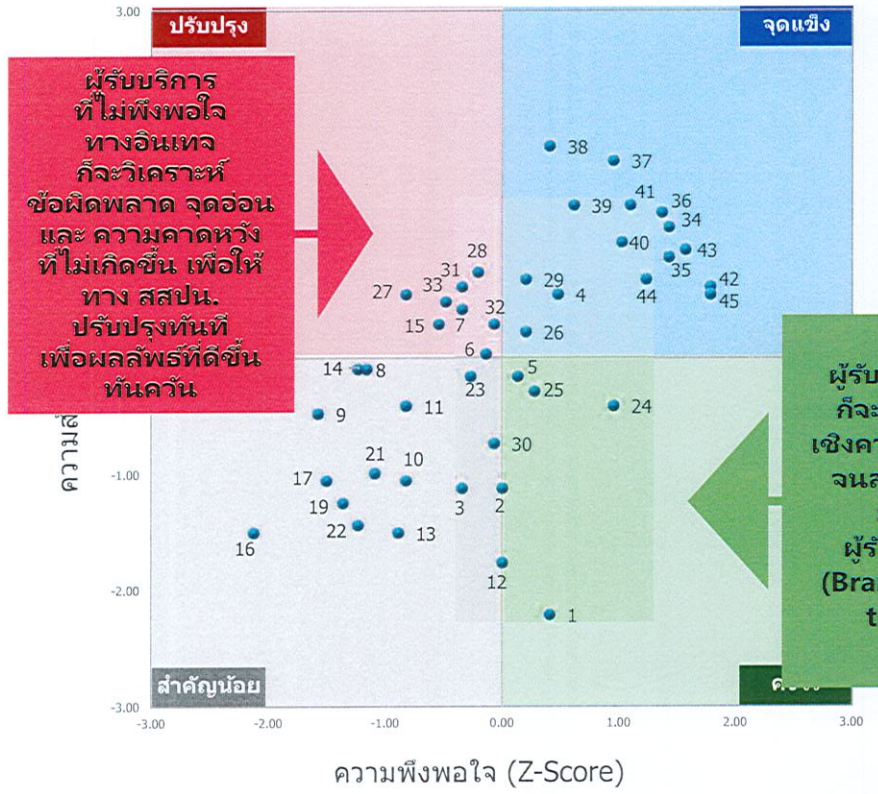
Company ambassador – GCA Clients

Example Only

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd. *

ตัวอย่างตารางการวิเคราะห์ Brand Engagement สำหรับ สสปน.



ผู้รับบริการที่ไม่พึงพอใจ ทางอินเทจ ก็จะวิเคราะห์ ข้อผิดพลาด จุดอ่อน และ ความคาดหวัง ที่ไม่เกิดขึ้น เพื่อให้ ทาง สสปน. ปรับปรุงทันที เพื่อผลลัพธ์ที่ดีขึ้น ทันควัน

ผู้รับบริการที่พึงพอใจ ก็จะเกิดความผูกพันเชิงความรู้สึกกับ สสปน. จนสามารถแก้ต่างให้ สสปน. ได้กับผู้รับบริการคนอื่นๆ (Brand Engagement to Advocacy)

1. การรักษาและการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการไมซ์ ให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยการสนับสนุนในรูปแบบของการสนับสนุนทางการเงินและการสนับสนุนอื่นๆที่ไม่ใช่การเงิน (Non-cash incentives)
2. การกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านธุรกิจไมซ์ อย่างมีประสิทธิภาพ
3. การกระจายรายได้สู่ชุมชนผ่านธุรกิจไมซ์ทั่วทุกภูมิภาค
4. การผลักดันประเทศไทยให้มีความพร้อมในการเป็นจุดหมายปลายทางไมซ์ระดับนานาชาติ หรือ Global MICE Destination ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
5. การผลักดันประเทศไทยให้เป็นผู้นำด้านการประชุม และงานแสดงสินค้านานาชาติในภูมิภาคเอเชีย ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
6. การขับเคลื่อนกิจกรรมไมซ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด ตามศักยภาพ และนโยบายของประเทศ
7. การผลักดันอุตสาหกรรมไมซ์ไทยให้เป็นศูนย์กลางของอาเซียนอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
8. การสนับสนุนผู้จัดงานและผู้ประกอบการไมซ์ด้วยการให้บริการผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ ในช่วงสถานการณ์การระบาดโควิด-19
9. การกำหนดมาตรการเยียวยาในสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ช่วยให้ผู้ประกอบการไมซ์พัฒนาธุรกิจของตนให้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และมีประสิทธิภาพ
10. การมีโครงการสนับสนุนด้านการตลาดธุรกิจไมซ์ที่มีการปรับเกณฑ์ และ ปรับมาตรการที่ยืดหยุ่นมากขึ้น (Flexible) เอื้อให้ภาคธุรกิจไมซ์ปรับตัวและฟื้นตัวได้เร็วขึ้น
11. การมีโครงการสนับสนุนด้านการตลาดธุรกิจไมซ์ที่ช่วยให้ธุรกิจไมซ์ในภาพรวมมีการปรับเปลี่ยนอย่างมีศักยภาพ เป็นไปตามการปรับเปลี่ยนของโลก ทำให้ธุรกิจไมซ์ในประเทศไทยฟื้นตัวได้เร็วขึ้นอย่างมีกลยุทธ์ที่เหมาะสม (Resilient)
12. การมีโครงการสนับสนุนด้านการตลาดธุรกิจไมซ์ที่ตรงกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาสำหรับตลาดในประเทศ อาทิ โครงการประชุมเมืองไทย ปลอดภัยกว่า "สนับสนุนการจัดงานประชุมวิชาการภายในประเทศ (Domestic Convention) "Domestic Exhibition (DEX) และ Empower Thailand Exhibitions (EMTEX)" และสำหรับตลาดต่างประเทศ อาทิ โครงการ "Ease up" "Convene Plus "Re-Energizing" "Thailand Power up"
13. การจัดทำและเผยแพร่กิจกรรมในช่องเว็บไซต์ Business Events Thailand และแอพพลิเคชั่น Biz Connect อาทิ โครงการ "ประชุมเมืองไทย ปลอดภัยกว่า" "สนับสนุนการจัดงานประชุมวิชาการภายในประเทศ (Domestic Convention) "Domestic Exhibition (DEX) และ Empower Thailand Exhibitions (EMTEX)" และสำหรับตลาดต่างประเทศ อาทิ โครงการ "Ease up" "Convene Plus "Re-Energizing" "Thailand Power up" เพื่อช่วยให้ภาคธุรกิจไมซ์สามารถเข้าถึงรายละเอียดกิจกรรม ได้อย่าง อย่างสะดวก รวดเร็ว ทุกที่ ทุกเวลา
14. การประชาสัมพันธ์ข่าวสารที่เกี่ยวกับข้อมูลอุตสาหกรรมไมซ์ และสถานการณ์ประเทศ ด้วยการนำเสนอที่ทันสมัยและทันเหตุการณ์ ailand MICE Situation Update" ในช่องทางต่าง ๆ อาทิ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์สื่อโทรทัศน์ได้อย่างครอบคลุม
เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ทางการตลาดของอุตสาหกรรมไมซ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
ให้กับผู้ประกอบการผ่านรูปแบบการอบรมแบบ e-learning ได้อย่างรวดเร็ว และ ครอบคลุม
อุตสาหกรรมไมซ์ แก่ผู้ใช้บริการ ผู้ที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจอย่างสม่ำเสมอ เป็นประจำทุกเดือน อาทิ การอัปเดต ๆ ในอุตสาหกรรม ไมซ์ผ่าน แพลท์ฟอร์มข่าวสารทั้ง MICE Outlook และ MICE Intelligence Center
การพัฒนาอุตสาหกรรมไมซ์อย่างยั่งยืน (MICE Sustainability) แก่ผู้ประกอบการ ผู้จัดงานไมซ์ ผู้ใช้บริการ ผู้ที่
จ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้อย่างถูก ครบถ้วน และ เข้าใจง่าย
พัฒนามาตรฐานของอุตสาหกรรมไมซ์ ให้เทียบเท่าระดับสากลมาตรฐาน (ระดับสากล คือ เครื่องมือที่นานาชาติใช้
ปลอดภัย และประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ บริการและระบบนั้นๆ)
นบุคลากรในด้านวิชาชีพต่างๆ (Upskill, Reskill and New Skill) ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อ
การทุกรูปแบบที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน
รือเครื่องมือในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการไมซ์ในการดำเนินธุรกิจในอีกช่องทางหนึ่ง อาทิ การจัดงาน
สดงสินค้าผ่านระบบออนไลน์ หรือ การออกมาตรฐานต่างๆ ที่มาช่วยผู้ประกอบการไมซ์ อาทิ MICE Hygiene
านการณ์การระบาดโควิด-19
ารประสานงาน ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ในอุตสาหกรรมไมซ์ ได้เป็นอย่างดี
กในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการประชุมนานาชาติ กระเดินทางเพื่อเป็นรางวัล และการจัดนิทรรศการใน
ท์ อาทิ บริการ E-MICE marketplace แพลตฟอร์มตลาดผู้ซื้อผู้ขายพบกันแบบอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ชื่อ Thai
นโยบายและทิศทางการดำเนินงานของสสปน. เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ให้ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง
มงานของสสปน. ที่สะท้อนมาตรฐานการดำเนินงานระดับสากล (International level) ในการส่งเสริมอุตสาหกรรม
ด้วยระบบ RFS : Request For Support
มคล่องตัว (Flexibility) เมื่อทำงานร่วมกับภาครัฐ และภาคเอกชน
สิทธิภาพ (Efficiency) เกิดผลงานเป็นรูปธรรม เมื่อทำงานร่วมกับภาครัฐและภาคเอกชน
เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไมซ์ ได้รวมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำงานของ สสปน. (Public Hearing)
กผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไมซ์ มาปรับปรุงการทำงานของ สสปน. (Reflection) อย่างต่อเนื่อง
32. การสร้างปฏิสัมพันธ์และความเชื่อใจ (Interaction and Trust Building) อย่างต่อเนื่องให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในสถานการณ์ฉุกเฉินในช่วงสถานการณ์การระบาดโควิด-19
33. การปฏิบัติงานที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเชื่อมั่น (Confidence Building) ในกระบวนการและมาตรการรับมือของสสปน. ต่อสถานการณ์การระบาดโควิด-19
34. บุคลากรของ สสปน. สามารถให้คำแนะนำหรือรายละเอียดของระเบียบขั้นตอนและกระบวนการทำงานภายในผ่านทางโทรศัพท์ อีเมล และออนไลน์ในการประชุม (Advisory Service) ได้เป็นอย่างดี
35. บุคลากรของ สสปน. เข้าใจวิธีการจัดงานอีเว้นท์ (Event Expert) ในรูปแบบ New Normal ของอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นอย่างดี
36. บุคลากรของ สสปน. มีความเป็นมืออาชีพ (Professionalism) ในการบริการและประสานงาน ให้กับลูกค้า/ผู้รับบริการ ทั้งผ่านทางโทรศัพท์ อีเมล และออนไลน์ (Online data access) ได้อย่างรวดเร็ว
37. บุคลากรของ สสปน. มีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าหรือสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ ได้อย่างทันท่วงที

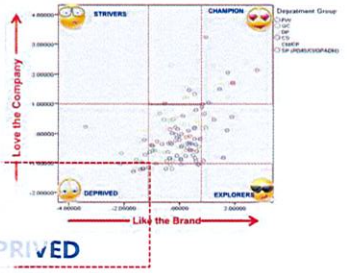
ฐาน: จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 308 = 100%

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

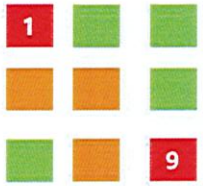
บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ตัวอย่างตารางการวิเคราะห์สำหรับ สสปน.

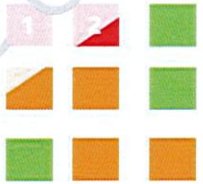
เราสามารถเจาะวิเคราะห์ถึง root cause analysis ได้ว่าปัจจัยใดมีผลต่อความไม่พึงพอใจของแต่ละกลุ่ม



ภายใต้มิติที่ 1:การพัฒนาธุรกิจไมซ์ ปัจจัยที่ 1 และ 9 ส่งผลสำคัญต่อความพึงพอใจในกลุ่ม MICE Supporters ที่สุด ดังนั้นเราต้องให้ความสำคัญแก้ไขเรื่องนี้ก่อนเรื่องอื่นๆ



ภายใต้มิติที่ 1:การพัฒนาธุรกิจไมซ์ ปัจจัยที่ 1 และ 2 ส่งผลสำคัญต่อความพึงพอใจในกลุ่ม MICE Supporters ที่สุด ดังนั้นเราต้องให้ความสำคัญแก้ไขเรื่องนี้ก่อนเรื่องอื่นๆ



Example Only

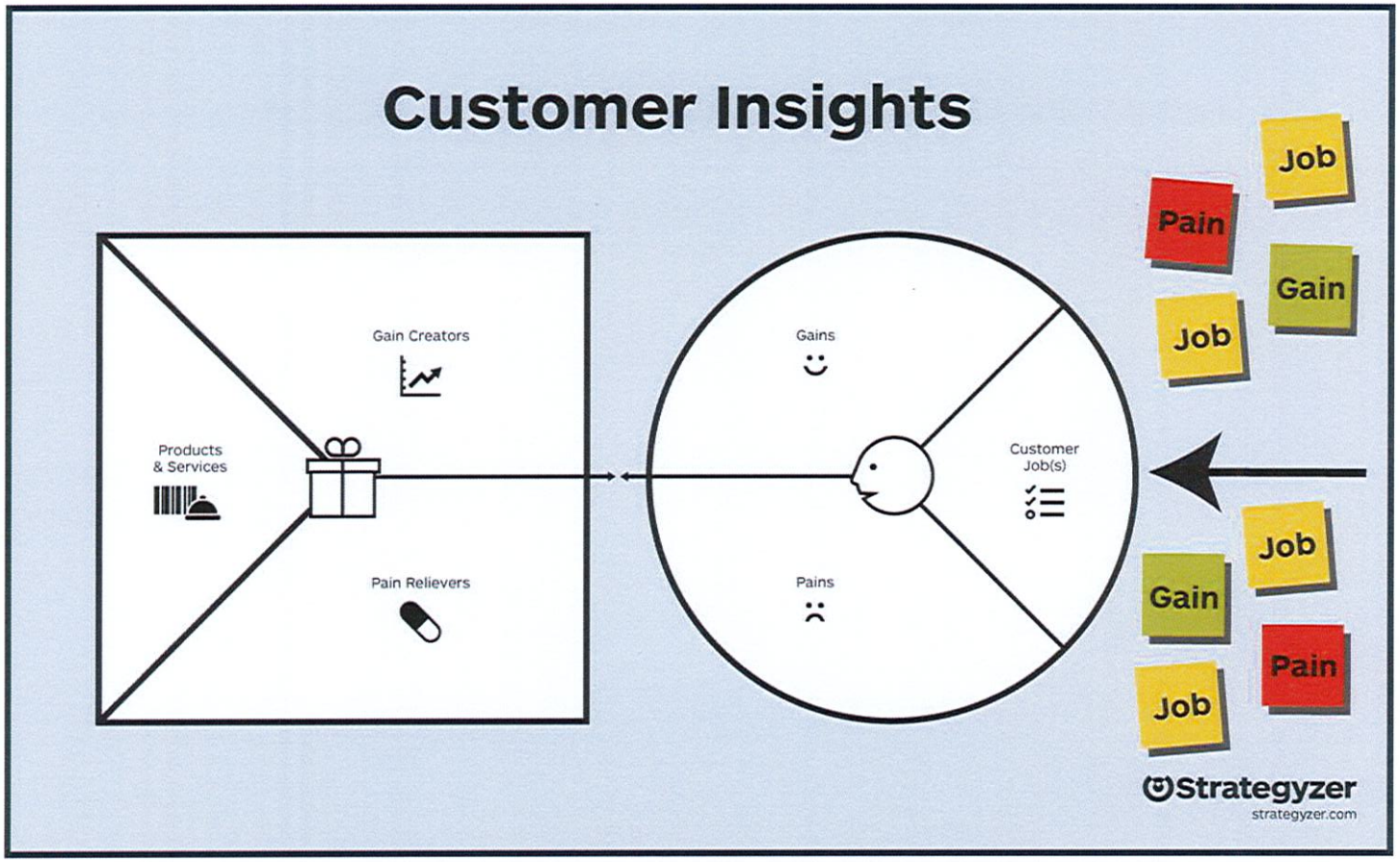


จะเห็นได้ว่าปัจจัยที่ 1 เป็นปัจจัยร่วมของทั้ง 2 กลุ่ม stakeholders ที่ต้องได้รับการแก้ไขอย่างเร่งด่วน
โดยเมื่อดูในรายละเอียดแล้ว จะเห็นว่าการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการทำงานในบางขั้นตอน จะเพิ่มความสะดวกสบาย และลดความไม่พอใจในการรอเจ้าหน้าที่ที่ไม่สามารถตอบคำถามได้ทันท่วงที

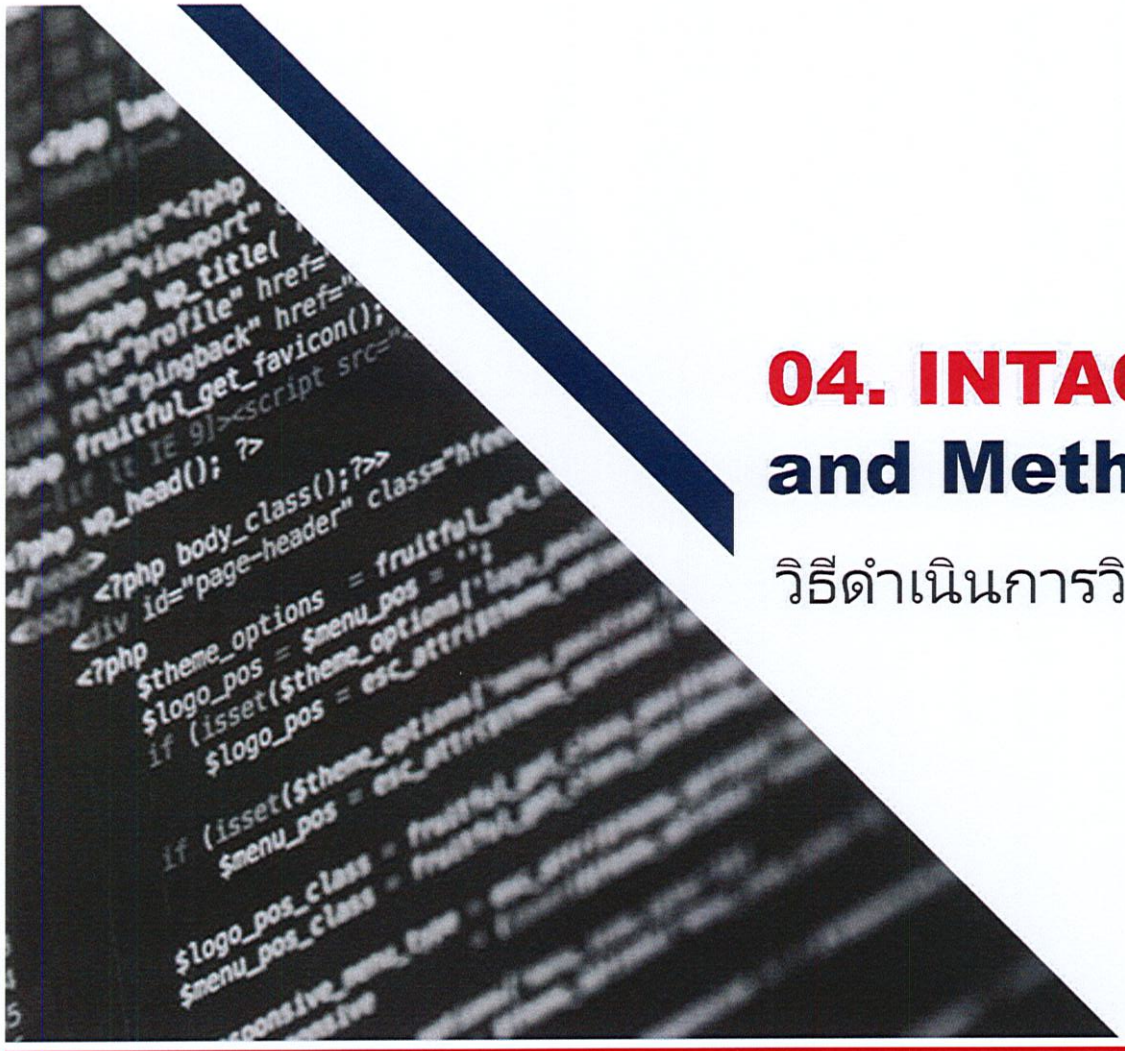
Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

แนวทางและโมเดลในการทำ Solution Workshop ให้สสปน.



Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.



04. INTAGE Study Design and Methodology

วิธีดำเนินการวิจัยและลักษณะกลุ่มเป้าหมาย

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

วิธีดำเนินการวิจัยและลักษณะกลุ่มเป้าหมาย

การศึกษาครั้งนี้จะรวบรวมข้อมูลเชิงประมาณ (Quantitative) โดยนำเสนอเป็นการสำรวจเป็น 2 รูปแบบ ด้วยหลักการและเหตุผล ดังนี้:

1. สำรวจข้อมูลแบบออนไลน์ (Online Survey) เป็นหลัก เพื่อทำการศึกษาสำรวจความพึงพอใจในการให้บริการของ สสปน. ใน 6 มิติเชิงสถิติและเชิงปริมาณ ตามที่เคยจัดทำมาโดยตลอดเพื่อรับทราบผลประจำปี 2565 และเปรียบเทียบกับผลการสำรวจในปีที่ผ่านๆ มา

2. สำรวจข้อมูลแบบสัมภาษณ์ (One-on-One Interview) กับผู้บริหารเพื่อทำการศึกษาสำรวจเชิงเจาะลึก ในกลุ่มผู้ที่เป็นระดับบริหารเพื่อให้ได้มุมมองที่นอกเหนือจากสำรวจความพึงพอใจในการให้บริการของ สสปน. ใน 6 มิติเชิงสถิติและเชิงปริมาณ ตามที่เคยจัดทำมา โดยการสอบถาม จะทำการสอบถามถึงความต้องการในการให้บริการของสสปน. จากที่ลิสต์ไว้ในแบบสอบถามปกติ เพื่อนำมาใช้กับ Need Assessment & Need Gap Analysis Model เพื่อให้ได้มาซึ่งความต้องการที่นอกเหนือและคาดไม่ถึง (Unmet Needs) ซึ่งจะทำให้การให้บริการของสสปน. ยกระดับจาก Satisfaction to Engagement จาก Loyalty to Advocacy ในที่สุด ***ถ้าสถานการณ์โควิด19 ผ่อนคลายลง**

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

วิธีดำเนินการวิจัยและลักษณะกลุ่มเป้าหมาย

การศึกษาครั้งนี้จะรวบรวมข้อมูลเชิงประมาณ (Quantitative)
สำรวจข้อมูลแบบออนไลน์ (Online Survey) เป็นหลัก
อาจมี In-depth Interview บ้างตามความเหมาะสม
โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างจากอีเมลแอดเดรส จากรายชื่อที่ได้รับจากสสปน.
เพื่อเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมกับรูปแบบออนไลน์
กลุ่มตัวอย่างจำนวน n=200 คนเป็นอย่างต่ำ

ทางสสปน.จะเป็นผู้ให้รายชื่อลูกค้าของแต่ละแผนกโดยทางอินเทจขอเสนอให้
แต่ละแผนกเสนอให้รายชื่ออย่างน้อย 80-100 รายชื่อต่อแผนก เพื่อให้
เก็บข้อมูลได้อย่างน้อย **30 ตัวอย่าง/ แผนก** เพื่อสามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์
ทางสถิติได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ



กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย 2 กลุ่ม รวมทั้งสิ้น 200 คน	
กลุ่ม 1	MICE Supporters ประกอบด้วย บุคคลหรือหน่วยงานที่ทำงานร่วมกับ สสปน. และให้บริการอุตสาหกรรมไมซ์ เช่น สมาคม หน่วยงานภาครัฐ อาทิ กรมศุลกากร กรมการกงสุล เป็นต้น
กลุ่ม 2	MICE Beneficiaries ประกอบด้วย บุคคลหรือหน่วยงานที่ได้รับบริการจาก สสปน.โดยตรงหรือได้รับบริการ/ ทำงานร่วมกับ MICE Supporters ที่ทำงานร่วมกับสสปน. เช่น เจ้าของงาน (Event Owner) ผู้จัดงาน (Organizer) ผู้ให้บริการ (Service Provider) ภาคศึกษา เป็นต้น

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

ขอบเขตการดำเนินงาน

- นำเสนอแนวคิด (Concept Framework) ที่ได้รับการยอมรับและมีความน่าเชื่อถือ ในการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของ สสปน. จากกลุ่มผู้รับบริการ และกลุ่มที่มี ความเกี่ยวข้องกับ สสปน. ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

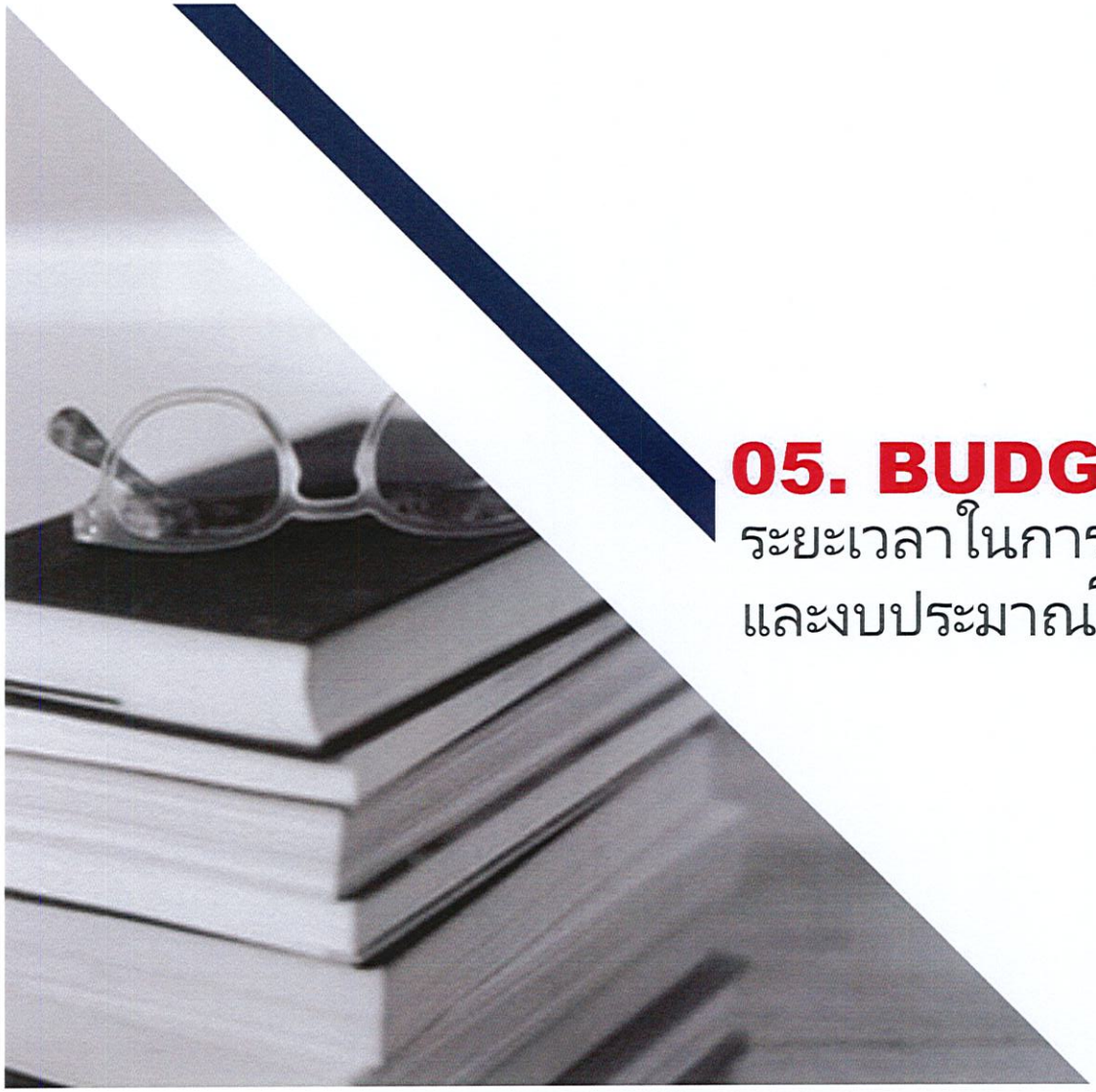
  กลุ่ม 1: MICE Supporters ประกอบด้วย บุคคลหรือหน่วยงานที่ทำงานร่วมกับ สสปน. และให้บริการอุตสาหกรรมไมซ์ เช่น สมาคม หน่วยงานภาครัฐ อาทิ กรมศุลกากร กรมการกงสุล เป็นต้น

  กลุ่ม 2: MICE Beneficiaries ประกอบด้วย บุคคลหรือหน่วยงานที่ได้รับบริการจาก สสปน. โดยตรง หรือได้รับบริการ/ ทำงานร่วม MICE Supporters ที่ ทำงานร่วมกับ สสปน. เช่น เจ้าของงาน (Event Owner) ผู้จัดงาน (Organizer) ผู้ให้บริการ (Service Provider) ภาคการศึกษา เป็นต้น
- จัดทำแผนการดำเนินงาน (Project Planning) ของการสำรวจความพึงพอใจของกลุ่ม ผู้รับบริการต่อการให้บริการของ สสปน. ที่ระบุกิจกรรม เวลา สิ่งส่งมอบอย่างชัดเจน
- ดำเนินการประเมินผลความพึงพอใจต่อการให้บริการของ สสปน. ในมิติต่างๆ ที่สอดรับกับ พันธกิจและการให้บริการของ สสปน.
- ดำเนินการสำรวจกิจกรรม โครงการ หรือการให้บริการของ สสปน. เพื่อประเมินผลความพึงพอใจต่อกิจกรรม โครงการ หรือการให้บริการของ สสปน. ในปีงบประมาณ 2565
- ประมวลผล วิเคราะห์ และคำนวณคะแนนความพึงพอใจของกลุ่มผู้รับบริการต่อการ ให้บริการของ สสปน. พร้อมวิเคราะห์ประเด็นที่ควรปรับปรุงการให้บริการของผู้รับบริการ แต่ละกลุ่ม เพื่อเป็นแนวทางปรับปรุงการให้บริการในปีต่อไป
- จัดทำรายงานผลการสำรวจความพึงพอใจ และจัดทำแผนปรับปรุงการให้บริการเพื่อ ตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ
- รายงานผลการสำรวจต่อคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องตามที่ สสปน. กำหนด

ความรับผิดชอบของอินเทจ ประเทศไทย

- กระบวนการดูแลงานวิจัยเชิงปริมาณกับกลุ่มเป้าหมายที่ทาง สสปน.กำหนด ประมาณ 200 กลุ่มตัวอย่าง
- แบบสอบถาม
- การสอบถามจากช่องทาง online
- รายงานผลการวิจัยทั้งฉบับการศึกษาเบื้องต้นและฉบับสมบูรณ์
- การนำเสนอผลการวิจัยทั้งฉบับการศึกษาเบื้องต้นและฉบับสมบูรณ์

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.



05. BUDGET AND TIMELINE

ระยะเวลาในการศึกษาวิจัย
และงบประมาณโครงการงานวิจัย

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

การส่งมอบงาน

ครั้งที่ 1 : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบรายงานแผนดำเนินการ จำนวน 5 ฉบับ ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

ครั้งที่ 2 : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบรายงานฉบับร่างภายในวันที่ 31 กรกฎาคม 2565
โดยรายงานฉบับร่าง ต้องประกอบด้วยรายละเอียด ดังต่อไปนี้
1) สรุปผลคะแนนการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการ
2) ข้อเสนอแนะเบื้องต้นต่อการพัฒนาการให้บริการ

ครั้งที่ 3 : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์ภายในวันที่ 31 สิงหาคม 2565
โดยรายงานฉบับสมบูรณ์ ต้องประกอบด้วยรายละเอียด ดังต่อไปนี้
1) สรุปผลการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการ
2) สรุปผลความต้องการจำเป็น (Needs Assessment) ของผู้รับบริการ
3) แผนปรับปรุงการให้บริการ
4) ฐานข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

งบประมาณโครงการ (ค่าบริการงานวิจัย)

ค่าบริการงานวิจัย

- **หมวดค่าตอบแทนนักวิจัย**
  - ค่าจัดการประสานงานโครงการ 240,000.00
  - ค่าจัดทำรายงานผลการวิจัย 200,000.00
- **หมวดค่าวัสดุ/ ครุภัณฑ์**
  - ค่าเตรียมแบบสอบถาม/ ใบสั่งงาน 70,000.00
- **หมวดค่าจ้าง/ ค่าใช้สอย**
  - ค่าพนักงานสัมภาษณ์/ ค่าเดินทาง 540,000.00
  - ค่าประมวลผลข้อมูล และ Solution Workshop 185,000.00
- **หมวดค่าใช้จ่ายอื่นๆ**
  - ค่าใช้จ่ายด้านธุรการ 60,000.00

รวมค่าใช้จ่าย (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%) 1,295,000.00

(การเปลี่ยนแปลงใดๆ จากที่กล่าวข้างต้น อาจมีผลกระทบต่อค่าบริการงานวิจัยและระยะเวลาในการทำวิจัย)

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

เงื่อนไขการชำระเงิน

เงื่อนไขการชำระเงิน

- กำหนดรับเงินแบ่งออกเป็น 3 งวด
  - งวดที่ 1: ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 15 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบ ครั้งที่ 1 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น
  - งวดที่ 2: ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 40 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบ ครั้งที่ 2 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น
  - งวดที่ 3: ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 45 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบ ครั้งที่ 3 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.



ทีมงานผู้เชี่ยวชาญ
จากอินเทจ ประเทศไทย

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.



Pattaraporn Suvannamai (Noom)

Client Service & Insight Director

Pattaraporn (Noom) has over 20 Years of Experience in Marketing both FMCG, Retail, Food & Beverage.

She has strong experience to handle important responsibilities. She has to look after different marketing team, product innovation, Research, Media and Advertising agency both offline – online, E commerce, Delivery Business and Franchisee management

Pattaraporn has excellent management skill and provide a holistic view of the things and turn consumer insight to strategic marketing development which drives business success.

Key industries:

FMCG, Retail, Food & Beverage, E commerce, Delivery, Advertising, Media Planner.

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.



Sirinate Pornpongchotivit (Prang)

Business Director

Sirinate (Prang) has over 10 Years of Experience in Marketing Research industry.

She graduated from Graduate School of Asia-Pacific Studies, Waseda University majoring in International Relations between Japan and Thailand.

She has experience in both quantitative and qualitative studies especially for major Japanese FMCG companies and service industries. Her profound understanding cross-cultural business communications, analytical mind, friendliness and positive energy serve her well in the role of moderator where minimizing communication gaps between local and international clients in order to gain the most easy-to-understand yet insightful data is a key success.

Key industries:

FMCG, Food & Beverage, Service Industries, Automobiles

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.



Chanida Jitjumnong (Da)

Client Service & Insight Executive

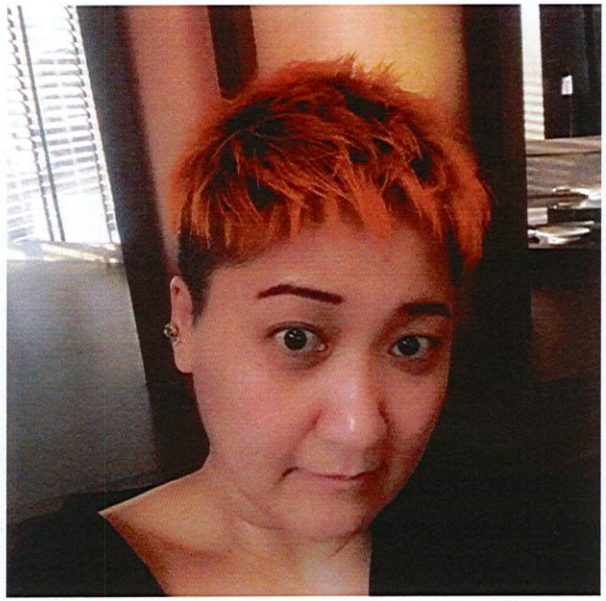
Chanida (Da) graduated from Srinakharinwirot University in the faculty of Social Sciences, majoring in Marketing.

With having a great passion for marketing research, she started applying for an internship at the marketing research agency, Intage (Thailand) Co., Ltd. After the internship program had finished, she worked as an outsource at Intage Thailand, experiencing both quantitative and qualitative projects. She has valuable and comprehensive insights in FMCG (i.e. Food & Beverage, Household Product, Cosmetic). Now, she is working as a client service and insight associate at Intage Thailand, handling projects from both local and international clients.

Key industries:

FMCG and TCEB

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.



Kanita Tungwarapojwitan (Nucci)

Project Advisor

Kanita (Nucci) is a highly experienced consumer insight analyst, strategic planner and skillful moderator. She spent almost 20 years in advertising, media planning and more than 10 years in consumer insight, market research and strategic planning areas which have helped sharpening and complimenting her in-depth-mining, human analytical skill as well as founding her experiences in various types of research techniques. She has been moderator in all kinds of business fields for more than 15 years, FMCG, Consumer Healthcare, Government, Banking, Property, Retails, Food, Automotive, etc.

Her profound analytical skill, robust energy and positive thinking style has shaped her to be a great-skilled and energetic moderator in both gaining great responses and collaboration as well as deeply mining & questioning into more of insightful data and conversation along the research process.

Key industries:

Finance, Automotive, Government Sectors, Tourism, Retail, Cosmetic, Automobile, Properties, Consumer & Professional Healthcare, Entertainment and Digital Marketing & Analytics

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทค (ประเทศไทย) จำกัด INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

การควบคุมคุณภาพงานวิจัยเชิงปริมาณ

1. ในช่วง 1-2 สัปดาห์แรกของงานภาคสนาม ซุปเปอร์ไวเซอร์ภาคสนามจะต้องออกงานภาคสนามกับพนักงานสัมภาษณ์เพื่อให้มั่นใจว่า การทำงานตรงตามคุณภาพที่กำหนด
2. พนักงานสัมภาษณ์ 1 คนจะได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานสัมภาษณ์ไม่เกิน 10% ของจำนวนงานทั้งหมด
3. มีการตรวจสอบแบบสอบถามชุดสำเร็จทุกชุด 100%
4. หน่วยควบคุมคุณภาพงานจะทำการตรวจสอบย้อนหลังของแบบสอบถามชุดสำเร็จอย่างน้อย 50%
5. ในกรณีที่พบว่า งานของพนักงานสัมภาษณ์คนใดมีปัญหา ชุดแบบสอบถามของพนักงานท่านนั้นจะถูกตรวจสอบทั้งหมด
6. พนักงานสัมภาษณ์ที่ทำงานให้กับบริษัทฯ จะไม่อนุญาตให้ทำงานวิจัยตลาดให้กับบริษัทวิจัยตลาดอื่นๆ โดยเด็ดขาด

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

การรับรองมาตรฐานระหว่างประเทศ

Compliance with international code of conduct

กระบวนการวิจัยทั้งหมดของบริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นไปตามมาตรฐานของระเบียบวิธีการวิจัยสากล/ ระหว่างประเทศ (International Code of Conduct -- ICC) ของสมาคมนักวิจัยการตลาดโลก (ESOMAR, the World Association of Opinion and Marketing Research Professionals)

Compliance with ISO20252

ระบบการบริหารงานของบริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัดได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการคุณภาพ ภายใต้มาตรฐานการทำงานตามหลักเกณฑ์สากล ISO20252 โดย บริษัท บูโรเวอริทัส (ประเทศไทย) จำกัด (Bureau Veritas – a certified company, certificate number TH 002942) เมื่อต้นปี พ.ศ. 2554

Copyright© INTAGE Thailand All Rights Reserved.

intage
Know today, Power tomorrow

INTAGE THAILAND – IN BRIEF

No.1 in
Japan
Asia



Know Today, Power Tomorrow

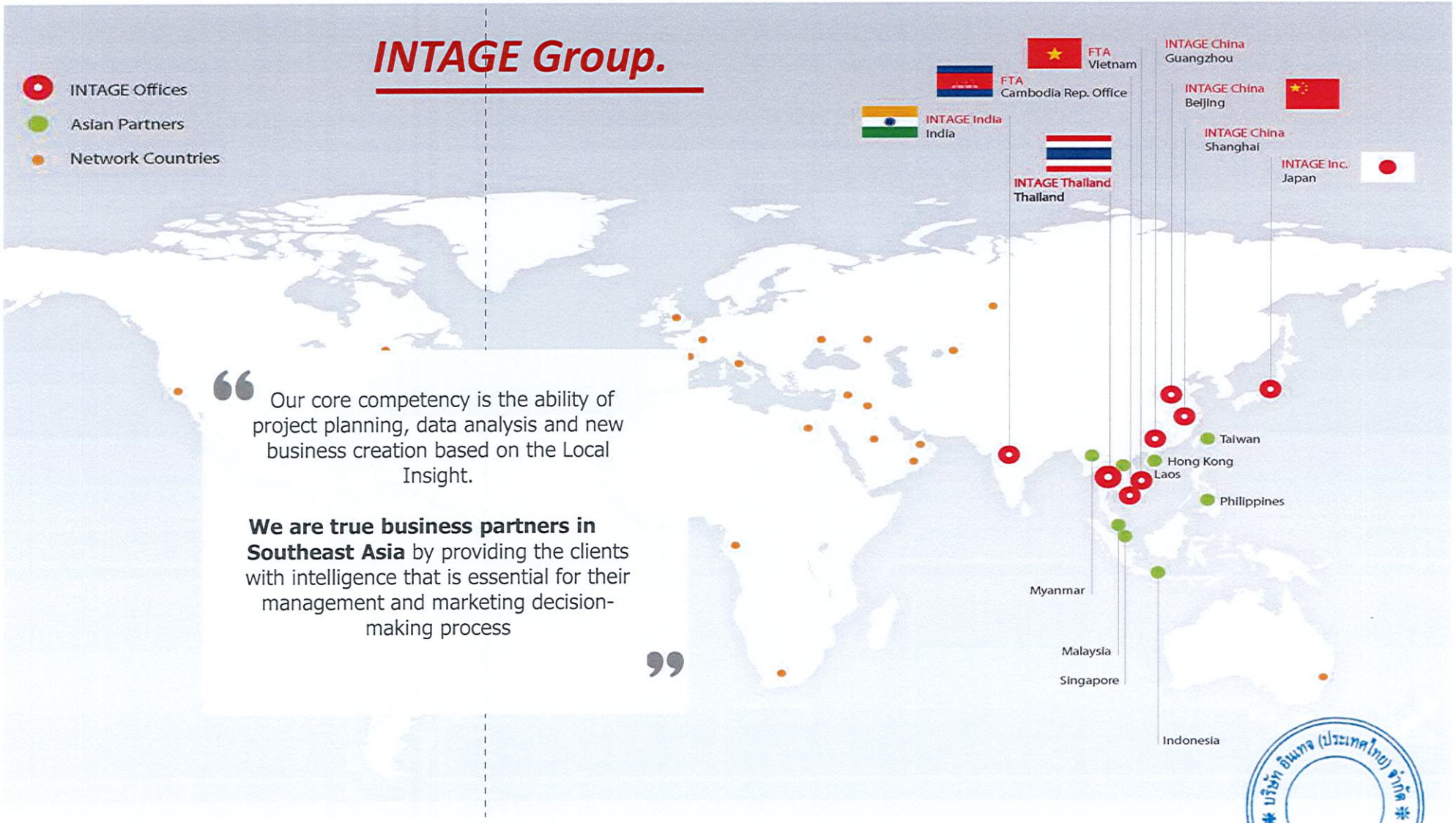
2,000+ Professionals

50+
years of experience

10
country local offices

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

INTAGE Group.



"Our core competency is the ability of project planning, data analysis and new business creation based on the Local Insight.

We are true business partners in Southeast Asia by providing the clients with intelligence that is essential for their management and marketing decision-making process"

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co., Ltd.



Contact us

952 15th Floor Ramaland Building,

Suriyawong, Bangrak, Bangkok 10500

(+66) 2-632-8630

contact@th.intage.com

https://www.intage-thailand.com/

https://www.facebook.com/INTAGE.Thailand/

intage

Know today, Power tomorrow

INTAGE (Thailand) Co., Ltd.

FM-CS-02

www.intage-thailand.com/

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd.

INTAGE (Thailand) Co., Ltd.
15th floor, Ramaland Building Zone F, 952 Rama IV Road, Bangrak, Bangkok 10500. Thailand.
Tel.: +662 632-8630-6, 632-9945 Fax: +662 632-8643
e-mail: contact@th.intage.com Website: www.th.intage.com

ใบเสนอราคา

เรื่อง โครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ 2565

เขียนที่ บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
วันที่ 29 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2564

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด โดย นางสาวดั่งใจถวิล อนันตชัย และ นายพลาศัย สุขทิศ เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0105551065641 สำนักงานเลขที่ 952 อาคารรามาแลนด์ ชั้น 15 ถนนพระราม 4 แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์หมายเลข 02-632-8630 ได้รับทราบข้อความและเงื่อนไขในการเสนอราคาของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ โดยตลอดแล้ว ขอยืนยันจะปฏิบัติตามรูปแบบ/เงื่อนไขรายละเอียดทุกประการ

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด ได้เสนอราคาโครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ 2565 เป็นเงินทั้งสิ้น 1,295,000 บาท (หนึ่งล้านสองแสนเก้าหมื่นห้าพันบาทถ้วน) ซึ่งทางบริษัทมีความยินดีที่จะลดราคาให้เพิ่มเติมอีก 5,000 บาท (ห้าพันบาทถ้วน) เหลือทั้งสิ้น 1,290,000 บาท (หนึ่งล้านสองแสนเก้าหมื่นบาทถ้วน)

หมายเหตุ ราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd. *

ลงชื่อ _____ ผู้เสนอราคา
(นางสาวดั่งใจถวิล อนันตชัย และ นายพลาศัย สุขทิศ)

INTAGE (Thailand) Co., Ltd.
15th floor, Ramaland Building Zone F, 952 Rama IV Road, Bangrak, Bangkok 10500. Thailand.
Tel.: +662 632-8630-6, 632-9945 Fax: +662 632-8643
e-mail: contact@th.intage.com Website: www.th.intage.com

รายละเอียดใบเสนอราคาเพิ่มเติม

เรื่อง โครงการสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ประจำปีงบประมาณ 2565

หัวข้อ	ค่าใช้จ่ายทั้งหมด
หมวดค่าตอบแทนนักวิจัย	
ค่าจัดการประสานงานโครงการ	240,000.00
ค่าจัดทำรายงานผลการวิจัย	200,000.00
หมวดค่าวัสดุ/ ครุภัณฑ์	
ค่าเตรียมแบบสอบถาม/ ใบสั่งงาน	70,000.00
หมวดค่าจ้าง/ ค่าใช้สอย	
ค่าพนักงานสัมภาษณ์/ ค่าเดินทาง	540,000.00
ค่าประมวลผลข้อมูล และ Solution Workshop	185,000.00
หมวดค่าใช้จ่ายอื่นๆ	
ค่าใช้จ่ายด้านธุรการ	55,000.00
รวมค่าใช้จ่าย (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)	**1,290,000.00**

ที่ 10041220024430

สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทกลาง
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

หนังสือรับรอง

ขอรับรองว่าบริษัทนี้ ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2551 ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0105551065641 ปรากฏข้อความในรายการตามเอกสารทะเบียนนิติบุคคล ณ วันออกหนังสือนี้ ดังนี้

1. ชื่อบริษัท บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
2. กรรมการของบริษัทมี 4 คน ตามรายชื่อดังต่อไปนี้
   1. นายคิโยมิ มิยาอุจิ
   2. นางสาวดั่งใจถวิล อนันตชัย
   3. นายพลาศัย สุขทิศ
   4. นายทาเคโนริ อิวาซากิ/
3. จำนวนหรือชื่อกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท/
4. ทุนจดทะเบียน 105,000,000.00 บาท / หนึ่งร้อยห้าล้านบาทถ้วน/
5. สำนักงานแห่งใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 952 อาคารรามาแลนด์ ชั้นที่ 15 ถนนพระราม 4 แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร/

สำนักงานสาขา ตั้งอยู่ (1) เลขที่ 626 อาคารบี.บี.ดี ชั้นที่ 10 ซอยจินดาถวิล ถนนพระรามที่ 4 แขวงมหาพฤฒาราม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร/

6. วัตถุที่ประสงค์ของบริษัทมี 39 ข้อ ดังปรากฏในสำเนาเอกสารแนบท้ายหนังสือรับรองนี้ จำนวน 4 แผ่น โดยมีลายมือชื่อนายทะเบียนซึ่งรับรองเอกสารเป็นสำคัญ
7. รายการอื่นซึ่งเห็นสมควรจะให้ประชาชนทราบ ดังนี้

ไม่มี//

ออกให้ ณ วันที่ 26 เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2564

(นายประพจน์ คณาวิทยา)
นายทะเบียน

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด (VINTAGE (Thailand) Co., Ltd.)

คำเตือน : ผู้ใช้ควรตรวจสอบข้อความทราบท้ายหนังสือรับรองฉบับนี้ทุกครั้ง

ที่ 10041220024430

สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทกลาง
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

หนังสือรับรอง

ข้อควรทราบ ประกอบหนังสือรับรอง ฉบับที่ 10041220024430

1. นิติบุคคลนี้ได้ส่งงบการเงินปี 2564
2. หนังสือนี้รับรองเฉพาะข้อความที่ห้าง/บริษัทได้นำมาจดทะเบียนไว้เพื่อผลทางกฎหมายเท่านั้น ข้อเท็จจริงเป็นสิ่งที่ควรหาไว้พิจารณาฐานะ
3. นายทะเบียนอาจเพิกถอนการจดทะเบียน ถ้าปรากฏว่าข้อความอันเป็นสาระสำคัญที่จดทะเบียนไม่ถูกต้อง หรือเป็นเท็จ

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

(22) ประกอบธุรกิจบริการให้กับลูกค้า และบริษัทในเครือตามที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนดังต่อไปนี้

22.1 การทำวิจัยทางด้านการตลาด

22.2 การให้คำปรึกษา และแนะนำในการประกอบธุรกิจในด้านการตลาด ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงเรื่องดังนี้ การพัฒนาสินค้า การส่งเสริมการขาย การสื่อสาร และแผนการโฆษณา วิธีการจำหน่ายสินค้า วิธีการตั้งราคาสินค้า การวิเคราะห์สภาพตลาด ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริโภค พฤติกรรมการเลือกใช้ และความต้องการของลูกค้าการเงิน

22.3 ให้บริการข้อมูลข่าวสารด้านการจัดซื้อ จัดหาสินค้า

(23) ทำการเช่าอสังหาริมทรัพย์ใดๆ เครื่องมือสำนักงาน เครื่องจักร เครื่องทุนแรง พาหนะ และสินทรัพย์ใดๆ ซึ่งเป็นประโยชน์แก่บริษัทในการดำเนินงานตามวัตถุที่ประสงค์นี้ โดยมิได้ทำเป็นการค้า

(24) ทำการซื้อ จัดหา รับเช่า ให้เช่า แลกเปลี่ยน จำนอง ประกัน ถือกรรมสิทธิ์ ครอบครอง ปรับปรุง ใช้ หรือได้มาโดยประการอื่นซึ่งเครื่องจักร ที่ดิน อสังหาริมทรัพย์และสินทรัพย์อื่นใด ตลอดจนดอกผลของสินทรัพย์นั้น สำหรับกระบวนการผลิตของบริษัท

(25) ทำการติดต่อกับกระทรวง ทบวง กรม หน่วยงานราชการ เทศบาล หรือราชการส่วนท้องถิ่น เจ้าพนักงาน หรือเจ้าหน้าที่ใดๆ เพื่อที่จะได้มา หรือยกเลิกซึ่งเอกสิทธิ์ สัญญา สิทธิ กรรมสิทธิ์ สิทธิการครอบครอง ใบอนุญาต เครื่องหมายการค้า อุตสาหกรรมสมบัติ ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร สัมปทาน หรือสิทธเฉพาะอื่นๆ ที่จำเป็นในการบริหารงานของบริษัท

(26) ยื่นคำขอและถือใบอนุญาตต่างๆ รวมทั้งดำเนินการจดทะเบียนใดๆ ซึ่งจำเป็นหรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจหรือการดำเนินการของบริษัท

(27) ทำการค้ำประกันบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล รวมทั้งการค้ำประกันบุคคลใดๆ ที่เกี่ยวกับธุรกิจหรือการปฏิบัติงานของบริษัทตามกฎหมายว่าด้วยคนเข้าเมือง กฎหมายภาษีอากร กฎหมายศุลกากร กฎหมายแรงงาน และกฎหมายอื่นๆ ทั้งปวง โดยมิได้ทำเป็นการค้า

(28) บริษัทมีสิทธิที่จะออกหุ้นในราคาสูงกว่ามูลค่าของหุ้นที่กำหนดไว้

(29) ทำการรับจำนองเพื่อเป็นประกันการขายสินค้า โดยมิได้รับฝากเงินหรือรับเงินจากประชาชนและใช้ประโยชน์จากเงินนั้น

(30) ประกอบกิจการผลิต จำหน่ายซอฟแวร์ ฮาร์ดแวร์ พร้อมอุปกรณ์ของสินค้าทุกชนิดตามที่กล่าวมาแล้ว รวมถึงพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูป นำเข้า ส่งออกซึ่งสินค้าตามที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ของบริษัท

(31) ประกอบธุรกิจบริการรับเป็นที่ปรึกษา และให้คำแนะนำ วางแผนกลยุทธ์ ออกแบบพัฒนาประยุกต์ใช้ และฝึกอบรม รวมถึงกระบวนการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร ด้านธุรกรรมโทรคมนาคม ด้านบริหารงานพาณิชย์กรรม ด้านอุตสาหกรรม ด้านการผลิตและจำหน่ายแบบครบวงจรให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากลและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ให้แก่บุคคลทั่วไป คณะบุคคล นิติบุคคล ส่วนราชการ และองค์การของรัฐ ทั้งภายใน และภายนอกประเทศ

(32) ประกอบกิจการออกแบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ เว็บไซต์ และโปรแกรมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์สื่อสารพกพาทุกชนิด ตลอดจนให้คำปรึกษา บำรุงรักษา จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และให้บริการเกี่ยวกับธุรกิจคอมพิวเตอร์ เว็บไซต์ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์สื่อสารพกพาทุกชนิดแบบครบวงจร

(33) ประกอบกิจการให้บริการพื้นที่โฆษณาและเป็นสื่อกลางซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการผ่านเว็บไซต์และโปรแกรมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสารพกพาผ่านระบบอินเตอร์เน็ตตลอดจนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายผ่านสื่อดังกล่าว เช่น การแลก/แจกของสมนาคุณ หรือตัวอย่างสินค้า หรือบริการ รวมถึงให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องผ่านระบบอินเตอร์เน็ตแก่สมาชิกและบุคคลทั่วไป

(34) ประกอบกิจการบริการจัดเก็บ รวบรวม สำรวจความเห็นสาธารณะและการวิจัยค้นคว้า จัดทำ จัดพิมพ์และเผยแพร่สถิติข้อมูลในทางไปรษณีย์ โลจิติกส์ ในทางเกษตรกรรม อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม การเงิน การตลาด การขาย การโฆษณา และอื่นๆ รวมทั้งวิเคราะห์ และประเมินผลในการดำเนินธุรกิจ

(35) ประกอบกิจการประมูลงานรับจ้างทำของตามวัตถุที่ประสงค์ทั้งหมดให้แก่บุคคล คณะบุคคล นิติบุคคล ส่วนราชการ และองค์การของรัฐ ทั้งภายใน และภายนอกประเทศ

(36) ประกอบธุรกิจให้บริการรับเป็นที่ปรึกษา และให้คำแนะนำ ให้กับผู้ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือผู้ประกอบธุรกิจทั่วไป

(37) ประกอบธุรกิจให้บริการพัฒนา วางระบบ ปรับปรุง ซ่อม ซ่อมบำรุง ดูแล ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ให้กับผู้ประกอบการธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือผู้ประกอบธุรกิจทั่วไป

(38) ประกอบธุรกิจให้บริการ รวบรวม ปรับปรุง พัฒนา ประมวลผล จัดเก็บ จัดทำระบบฐานข้อมูล บันทึกข้อมูลทุกชนิดในระบบคอมพิวเตอร์ รวมถึงการให้บริการสืบค้น หรือให้บริการเพื่อเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ด้วยระบบออนไลน์ผ่านระบบเครือข่ายโทรคมนาคม ระบบเครือข่ายอินเตอร์เน็ต หรือผ่านเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผ่านอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ

(39) ประกอบธุรกิจให้บริการจัดทำ และรับเป็นที่ปรึกษา การบริหารจัดการ วางแผน ให้คำแนะนำ วิเคราะห์ ในการจัดเก็บฐานข้อมูลต่างๆ การจัดการโครงการ การผลิตชิ้นงาน การวางแผนกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสร้าง การตลาด งานดิจิตัล ของระบบสารสนเทศทั้งหมด

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co., Ltd.


บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card
เลขประจำตัวประชาชน 3 1002 02238 91 5
Identification Number
ชื่อตัวและชื่อสกุล นาย พลาศัย สุขทิศ
Name Mr. Palasai
Last name Sookthis
เกิดวันที่ 31 ม.ค. 2512
Date of Birth 31 Jan. 1969
ศาสนา พุทธ
ที่อยู่ 137 ซ.ศรีบุญยืน แขวงบางมือ เขตบางมือ
กรุงเทพมหานคร
14 พ.ค. 2559
วันออกบัตร
14 May 2016
Date of Issue
(ลาศัย สุขทิศ)
30 ม.ค. 2566
วันบัตรหมดอายุ
30 Jan. 2023
Date of Expiry
7699-04-05141126

for INTAGE (Thailand) only

รายการเกี่ยวกับบ้าน เล่มที่ 1

เลขรหัสประจำบ้าน 1002-040409-3 สำนักทะเบียน ท้องถิ่นเขตบางซื่อ

รายการที่อยู่ 137 ซอยศรีบุญยืน
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร

ชื่อหมู่บ้าน ชื่อบ้าน

ประเภทบ้าน บ้าน ลักษณะบ้าน

วันเดือนปีที่กำหนดบ้านเลขที่

ลงชื่อ นายทะเบียน
นายบรรเจิด แหลมศร
วันเดือนปีที่พิมพ์ทะเบียนบ้าน 1 มี.ค. 2539

1

for INTAGE (Thailand) only

C61511 4

เล่มที่ 1 รายการบุคคลในบ้านของเลขรหัสประจำบ้าน 1002-040409-3 ลำดับที่ 3

ชื่อ นายพลาศัย สุขทิศ สัญชาติ ไทย เพศชาย

เลขประจำตัวประชาชน 3-1002-02238-91-5 สถานภาพ ผู้อาศัย เกิดเมื่อ 31 ม.ค. 2512

มารดาผู้ให้กำเนิด ชื่อ ลัดดา 3-1002-02238-90-7 สัญชาติ ไทย

บิดาผู้ให้กำเนิด ชื่อ อุรพล 3-1002-02238-89-3 สัญชาติ ไทย

• มาจาก ฐานข้อมูลการทะเบียนราษฎร
เข้ามาอยู่ในบ้านนี้เมื่อ 12 ก.ค. 2515

(นายบรรเจิด แหลมศร) นายทะเบียน
นายทะเบียน

•• ไปที่


บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card
เลขประจำตัวประชาชน 3 2001 00676 15 7
Identification Number
ชื่อตัวและชื่อสกุล น.ส. ดังใจถวิล อนันตชัย
Name Miss Dangjaithawin
Last name Anantachai
เกิดวันที่ 30 ส.ค. 2511
Date of Birth 30 Aug. 1968
ที่อยู่ 104 ซ.บางบอน 4 ซอย 7 แขวงบางบอนเหนือ
เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร
7 ก.ย. 2562
วันออกบัตร
7 Sep. 2019
Date of Issue
29 ส.ค. 2571
วันบัตรหมดอายุ
29 Aug. 2028
Date of Expiry
1007-02-09071546

for INTAGE (Thailand) Only

รายการเกี่ยวกับบ้าน เล่มที่ 1

เลขรหัสประจำบ้าน 1050-004010-9 สำนักทะเบียน ท้องถิ่นเขตบางบอน

รายการที่อยู่ 29/47 หมู่ที่ 11 E 86

แขวงบางบอน เขตบางบอน จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ชื่อหมู่บ้าน ชื่อบ้าน

ประเภทบ้าน บ้าน ลักษณะบ้าน

วันเดือนปีที่กำหนดบ้านเลขที่ 28 พฤศจิกายน 2544

ลงชื่อ นายทะเบียน

นายจตุรวิทย์ หอมเอื้อม

วันเดือนปีที่พิมพ์ทะเบียนบ้าน 28 พ.ย. 2544

FOR USAGE (Thailand) only

2

เล่มที่ 1 รายการบุคคลในบ้านของเลขรหัสประจำบ้าน 1050-004010-9 ลำดับที่ 1

ชื่อ น.ส. ดิงไฉถวิล อนันตชัย สัญชาติ ไทย เพศ หญิง

เข้าบ้าน

เลขประจำตัวประชาชน 3-2001-00676-15-7 สถานภาพ ~~ผู้อาศัย~~ เกิดเมื่อ 30 ส.ค. 2511

มารดาผู้ให้กำเนิด ชื่อ วรรณี 3-2001-00676-11-4 สัญชาติ ไทย

บิดาผู้ให้กำเนิด ชื่อ อำนาจ 3-2001-00676-10-6 สัญชาติ ไทย

* มาจาก 125724 หมู่ที่ 6 แขวงบางบอน นายทะเบียน

เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร เมื่อ 28 ต.ค. 2546 (นายจตุรวิทย์ หอมเอื้อม)

** ไปที่ นายทะเบียน



เลขที่ 271/2563

ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา
สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ กระทรวงการคลัง

หนังสือรับรองฉบับนี้ให้ไว้เพื่อแสดงว่า

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

ได้ขึ้นทะเบียนที่ปรึกษา ประเภทนิติบุคคล หมายเลข 5284 ระดับ 2

สาขาการวิจัยและการประเมินผล

ออกให้ ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2563

(นายเอด วิบูลย์เจริญ)
ที่ปรึกษาด้านหนี้สาธารณะ ปฏิบัติราชการแทน
ผู้อำนวยการสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด
INTAGE (Thailand) Co., Ltd.

Digitally signed by PDMO

แบบ บอจ. 2

หนังสือบริคณห์สนธิ

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

ทะเบียนเลขที่ บก. 0104551050171

หนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท มีรายการดังต่อไปนี้

ข้อ 1 ชื่อบริษัท "บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด"

เขียนเป็นอักษรโรมัน ดังนี้ INTAGE (Thailand) Co., Ltd.

ข้อ 2 สำนักงานของบริษัทจะตั้งอยู่ ณ จังหวัด กรุงเทพมหานคร

ข้อ 3 วัตถุที่ประสงค์ทั้งหลายของบริษัท มี 30 ข้อ ดังปรากฏใน แบบ ว.ที่แนบ

ข้อ 4 ผู้ถือหุ้นของบริษัทนี้ต่างรับผิดจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังใช้ไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือ

"-----"

(ถ้าจะให้กรรมการรับผิดโดยไม่จำกัดก็ได้ โดยให้แถลงความรับผิดเช่นนั้นไว้ด้วย ถ้าไม่มีให้ "-----")

ข้อ 5 ทุนของบริษัท กำหนดไว้เป็นจำนวน ห้าล้าน (ตัวอักษร) บาท (5,000,000.00 (ตัวเลข))

แบ่งออกเป็น ห้าพัน หุ้น (5,000) มูลค่าหุ้นละ หนึ่งพัน บาท (1,000.00)

ข้อ 6 ชื่อ สำนัก อาชีวะ ลายมือชื่อ และ จำนวนหุ้นที่แต่ละคนได้เข้าชื่อซื้อไว้ของผู้เริ่มก่อการ รวม 7 คน มีดังนี้

(1) นายฮิโรยูกิ อิจิโนเซะ(Mr. Hiroyuki Ichinose) อาชีวะ นักธุรกิจ อายุ 49 ปี
อยู่บ้านเลขที่ 2-33-2 หมู่ที่ - ถนน อูเอฮาร่า ตำบล/แขวง ชิบูย่า-คุ อำเภอ/เขต โตเกียว
จังหวัด ประเทศญี่ปุ่น ได้เข้าชื่อซื้อหุ้นไว้แล้ว 1 หุ้น (ลงลายมือชื่อ) 一ノ瀬 裕幸

(2) นายคิโยมิ มิยาอุจิ (Mr. Kiyomi Miyauchi) อาชีวะ นักธุรกิจ อายุ 49 ปี
อยู่บ้านเลขที่ 308 หมู่ที่ - ถนน เซส แกรนด์ ฮานาโคงานอิ ตำบล/แขวง ฮานาโคงานอิ อำเภอ/เขต โคกาเงะ ชิ
จังหวัด ประเทศญี่ปุ่น ได้เข้าชื่อซื้อหุ้นไว้แล้ว 1 หุ้น (ลงลายมือชื่อ) K. Miyauchi

(3) นางวัลดา จุฬาวัฒนกล อาชีวะ รับจ้าง อายุ 65 ปี
อยู่บ้านเลขที่ 31 หมู่ที่ - ถนน ประดิพัทธ์ ตำบล/แขวง สามเสนใน อำเภอ/เขต พญาไท
จังหวัด กรุงเทพมหานคร ได้เข้าชื่อซื้อหุ้นไว้แล้ว 1 หุ้น (ลงลายมือชื่อ) วลดา จุฬา

(4) นางสาวดั่งใจถวิล อนันตชัย อาชีวะ รับจ้าง อายุ 40 ปี
อยู่บ้านเลขที่ 29/47 หมู่ที่ 11 ถนน - ตำบล/แขวง บางมดน อำเภอ/เขต บางมดน
จังหวัด กรุงเทพมหานคร ได้เข้าชื่อซื้อหุ้นไว้แล้ว 1 หุ้น (ลงลายมือชื่อ) D. Anan

(5) นายพลาศัย สุขทิศ อาชีวะ รับจ้าง อายุ 40 ปี
อยู่บ้านเลขที่ 137 หมู่ที่ - ถนน ซอยศรีบุญยืน ตำบล/แขวง บางซื่อ อำเภอ/เขต บางซื่อ
จังหวัด กรุงเทพมหานคร ได้เข้าชื่อซื้อหุ้นไว้แล้ว 1 หุ้น (ลงลายมือชื่อ) พลาศัย สุขทิ

(6) นางวนิดา ฉัตรตระกูลพงษ์ อาชีวะ รับจ้าง อายุ 54 ปี
อยู่บ้านเลขที่ 825/8 หมู่ที่ 1 ถนน - ตำบล/แขวง ทุ่งครุ อำเภอ/เขต ทุ่งครุ
จังหวัด กรุงเทพมหานคร ได้เข้าชื่อซื้อหุ้นไว้แล้ว 1 หุ้น (ลงลายมือชื่อ)

(7) นางอรอุมา ประยูรรัตน อาชีวะ รับจ้าง อายุ 47 ปี
อยู่บ้านเลขที่ 65 หมู่ที่ - ถนน พระราม 6 ตำบล/แขวง สามเสนใน อำเภอ/เขต พญาไท
จังหวัด กรุงเทพมหานคร ได้เข้าชื่อซื้อหุ้นไว้แล้ว 1 หุ้น (ลงลายมือชื่อ)

(ลงลายมือชื่อ) K. Miyauchi ผู้เริ่มก่อการผู้ขอจดทะเบียน
นายคิโยมิ มิยาอุจิ
(-----)

หน้า 1 ของจำนวน 2 หน้า (ลงลายมือชื่อ) นางวราพร พรรณสังข์ นายทะเบียน
เอกสารประกอบคำขอที่ 75510430 -518 (-----)

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด INTAGE (Thailand) Co., Ltd.

แบบ บอจ.2

คำรับรองลายมือชื่อของพยาน

ข้าพเจ้า นางอัญชลี จิตร์บำรุง อายุ 40 ปี

☑ ถือบัตรประจำตัวประชาชนเลขที่ 3 1 0 5 5 0 2 2 1 1 2 7 7 9

☐ ถือบัตรอื่นๆ (ระบุ) ..... เลขที่.....

อยู่บ้านเลขที่ 24/1 หมู่ที่ - ถนน วิภาวดีรังสิต ตำบล/แขวง จตุจักร

อำเภอ/เขต จตุจักร จังหวัด กรุงเทพมหานคร

ข้าพเจ้า นางสาวกรพินธุ์ ไวเกษตรกรณ์ อายุ 25 ปี

☑ ถือบัตรประจำตัวประชาชนเลขที่ 3 1 0 2 1 0 1 3 5 9 9 9

☐ ถือบัตรอื่นๆ (ระบุ) ..... เลขที่.....

อยู่บ้านเลขที่ 114/14 หมู่ที่ 11 ถนน เอกชัย ตำบล/แขวง บางขุนเทียน

อำเภอ/เขต จอมทอง จังหวัด กรุงเทพมหานคร

ขอรับรองว่าผู้เริ่มก่อการตั้งบริษัทนี้ทุกคน ได้ลงลายมือชื่อต่อหน้าข้าพเจ้า

(ลงลายมือชื่อ) ..... พยาน

(นางอัญชลี จิตร์บำรุง)

(ลงลายมือชื่อ) ..... พยาน

(นางสาวกรพินธุ์ ไวเกษตรกรณ์)

หนังสือบริคณห์สนธิฉบับนี้ ทำขึ้นเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2551

และผู้เริ่มก่อการทุกคนตกลงให้หนังสือบริคณห์สนธิฉบับนี้สิ้นผลไป หากไม่ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทภายใน 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ



(ลงลายมือชื่อ) ..... ผู้เริ่มก่อการผู้ขอจดทะเบียน

(นายคิโยมิ มายาอุจิ)

หน้า 2 ของจำนวน 2 หน้า

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

เอกสารประกอบคำขอที่ 7551043O 518

(ลงลายมือชื่อ) ..... นายทะเบียน

(นางวราพร พรรณถังข์)



สำเนาถูกต้อง

หนังสือบริคณห์สนธิ
ของ
บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

(ฉบับแก้ไขเพิ่มเติม)

โดยมติพิเศษของที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 4 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2554 ให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 5. เป็นดังนี้

ข้อ 5. ทุนของบริษัทกำหนดไว้เป็นจำนวน หนึ่งร้อยห้าล้านบาท (105,000,000) แบ่งออกเป็น หนึ่งแสนห้าพันหุ้น (105,000) มูลค่าหุ้นละ หนึ่งพันบาท (1,000)

ขอรับรองว่าเป็นข้อความถูกต้องตรงกับมติที่ประชุมดังกล่าวข้างต้น

(นายดิโยมิ มิยาซุจิ)
กรรมการ

(นางสาวดั่งใจถวิล อนันตชัย)
กรรมการ

เลขที่ออกเอกสาร 1-1008-63-4-004983 วันที่ออกเอกสาร 9 มิถุนายน 2563

สำเนาถูกต้อง

(นางสาวสุวิชญา บำรุงนางาม)
นายทะเบียน
สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท กรุงเทพมหานคร

หนังสือบริคณห์สนธิ

ของ

บริษัท อินเทจ (ไทยแลนด์) จำกัด

(ฉบับแก้ไขเพิ่มเติม)

โดยมติพิเศษของที่ประชุม วิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2563 เมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2563

ให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 3 เป็นดังนี้

ข้อ 3. วัตถุที่ประสงค์ทั้งหลายของบริษัทมี 39 ข้อ ดังปรากฏในแบบ ว. ที่แนบ

ขอรับรองว่าเป็นข้อความถูกต้องตรงกับมติที่ประชุมดังกล่าวข้างต้น

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด * INTAGE (Thailand) Co.,Ltd. *

(นางสาวดั่งใจฉวิล อนันตชัย) (นายพลาศัย สุขทิศ)

กรรมการ

"ได้ชำระค่าอากรแสตมป์เป็นตัวเงิน 50 บาทแล้ว
ตามใบเสร็จรับเงินเล่มที่ (ถ้ามี) 326778
เลขที่ 32677754 ลงวันที่ ๙ มิ.ย. ๒๕๖๓"

(นายชาตรี สุรวิริยาการ)

นายทะเบียน
๙ มิ.ย. ๒๕๖๓

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-1055-51065-64-1

ภ.พ.20

ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

กรมสรรพากร

ชื่อผู้ประกอบการ บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

ชื่อสถานประกอบการ บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

เป็น [x] สำนักงานใหญ่ [ ] สาขาที่

ตั้งอยู่ : อาคาร รามาแลนด์ ห้องเลขที่ - ชั้นที่ 15

หมู่บ้าน เลขที่ 952

หมู่ที่ ตรอก/ซอย ถนน พระราม 4

ตำบล/แขวง สุริยวงศ์ อำเภอ/เขต บางรัก

จังหวัด กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10500 โทรศัพท์

วันที่ให้เป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน 24 มิถุนายน 2551

ออกให้เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2556

ผู้ออกทะเบียน

(นายปรีดา ตรรกวาทกร)

ตำแหน่ง นักวิชาการสรรพากรชำนาญการพิเศษ ปฏิบัติราชการแทน

สรรพากรพื้นที่กรุงเทพมหานคร 22

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด

คำเตือน

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

03022041-25560615-1-99-002202 ภพ09-03022041-03022041-1-99-25560615-0-0-0023-01 03022000

แคชเชียร์เช็ค
Cashier's Cheque

A/C PAYEE ONLY

วันที่ Date 0 9 1 2 2 0 2 1
วว ดด ปปปป / DD MM YYYY

00099680

จ่าย Pay สำนักงานส่งเสริม การจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ขีดฆ่าถ้าไม่ใช้

จำนวนเงิน Amount *หกหมื่นสี่พันห้าร้อยบาทถ้วน*****

฿ **********64,500.00*

4824 0099680

Bangkok Bank 盤谷銀行
ธนาคารกรุงเทพ

สาขาสะพานเหลือง (0108)
590 ถ.พระราม 4 แขวงมหาพฤฒาราม เขตบางรัก กรุงเทพฯ

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

สุวิมล ภู่ซ้อน
033445

เช็คเลขที่ Chq. No. | สาขาเลขที่ Branch No. | บัญชีเลขที่ Account No. | จำนวนเงิน Amount

⑆69 ⑈00099680⑈ 00 2⑈0 1081⑆ 0000000 208⑈02

บริษัท อินเทจ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) INTAGE (Thailand)

ภ.พ.20

ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

กรมสรรพากร

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-9940-00112-16-5

ชื่อผู้ประกอบการ สำนักงาน ส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ชื่อสถานประกอบการ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

เป็น ☒ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขาที่

ตั้งอยู่ : อาคาร สยามพิวรรธน์ทาวเวอร์ 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

คำเตือน

ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มนี้ใช้ได้เฉพาะผู้ประกอบการ และเฉพาะสถานประกอบการตามที่ระบุไว้เท่านั้น และต้องแสดงไว้ ณ ที่เปิดเผยซึ่งเห็นได้ง่ายในสถานประกอบการ

เป็นรายสถานประกอบการ ถ้าสูญหาย ถูกทำลาย หรือชำรุดในสาระสำคัญ ต้องยื่นคำขอรับใบแทนภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ทราบถึงการสูญหาย ถูกทำลายหรือชำรุด หากฝ่าฝืนอาจต้องรับผิดทั้งทางแพ่งและหรืออาญา

01003000-2590926-1-04-000000 ภพ09-01003000-01003071-1-04-2590926-0-0-0242-02 01003000