



ประกาศสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

เรื่อง ประกวดราคาจ้างกิจกรรมพัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ - การจัดทำ routing เชื่อมโยงการท่องเที่ยวและชุมชนที่สามารถรองรับการจัดกิจกรรมก่อนและหลังการประชุมได้และการสนับสนุนทางการตลาด กลุ่มนักธุรกิจเข้าสู่พื้นที่เป้าหมาย ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) มีความประสงค์จะ ประกวดราคาจ้างกิจกรรมพัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ - การจัดทำ routing เชื่อมโยงการท่องเที่ยวและชุมชนที่สามารถรองรับการจัดกิจกรรมก่อนและหลังการประชุมได้และการสนับสนุนทางการตลาด กลุ่มนักธุรกิจเข้าสู่พื้นที่เป้าหมาย ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ราคากลางของงานจ้างในการประกวดราคาครั้งนี้เป็นเงินทั้งสิ้น ๓,๒๖๓,๕๐๐.๐๐ บาท (สามล้านสองแสนหกหมื่นสามพันห้าร้อยบาทถ้วน)

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

๑. มีความสามารถตามกฎหมาย
๒. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
๓. ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
๔. ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
๕. ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
๖. มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
๗. เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว
๘. ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้
๙. ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่ รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น
๑๐. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e - GP) ของกรมบัญชีกลาง

ผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ในวันที่

๑๗ มีนาคม ๒๕๖๕ ระหว่างเวลา ๐๘.๓๐ น. ถึง ๑๖.๓๐ น.

ผู้สนใจสามารถขอรับเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ โดยดาวน์โหลดเอกสารผ่านทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงก่อนวันเสนอราคา

ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ www.buinesseventsthailand.com หรือ www.gprocurement.go.th หรือสอบถามทางโทรศัพท์หมายเลข ๐๘๕-๑๑๖-๓๖๓๕ ในวันและเวลาราชการ

การพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิค ทาง สสปน. จะพิจารณาจากข้อเสนอทางเทคนิคที่ทางบริษัทได้ยื่นเข้ามา และ/หรือ นัดหมายนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิคผ่านทางโปรแกรม Zoom Meeting ในวันพุธที่ ๒๓ มีนาคม ๒๕๖๕ โดยเวลาจะแจ้งให้ทราบอีกครั้งในภายหลังทางอีเมลผู้ประสานงาน

ผู้สนใจต้องการทราบรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดและขอบเขตของงาน โปรดสอบถามมายังสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ผ่านทางอีเมล pattanachai_s@tceb.or.th หรือช่องทางตามที่กรมบัญชีกลางกำหนดภายในวันที่ ๑๑ มีนาคม ๒๕๖๕ โดยสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) จะชี้แจงรายละเอียดดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ www.buinesseventsthailand.com และ www.gprocurement.go.th ในวันที่ ๑๑ มีนาคม ๒๕๖๕

ประกาศ ณ วันที่ ๙ มีนาคม พ.ศ. ๒๕๖๕



(นางศุภวรรณ ธีระรัตน์)

รองผอ. สสปน. สายงานพัฒนาและนวัตกรรม

รักษาการแทน ผอ.สสปน.

หมายเหตุ ผู้ประกอบการสามารถจัดเตรียมเอกสารประกอบการเสนอราคา (เอกสารส่วนที่ ๑ และเอกสารส่วนที่ ๒) ในระบบ e-GP ได้ตั้งแต่วันที่ขอรับเอกสารจนถึงวันเสนอราคา

ข้อกำหนดงาน (TERMS OF REFERENCE)
สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างโดย วิธีประกาศเชิญชวนทั่วไป (e-Bidding)
หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา
(วงเงินเกิน 500,000 บาท ขึ้นไป)

1. **ชื่อโครงการ :** พัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้
2. **ชื่อกิจกรรม :** พัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้
– การจัดทำ routing เชื่อมโยงการ ท่องเที่ยวและชุมชนที่สามารถรองรับการจัด กิจกรรมก่อนและหลังการ ประชุมได้และการสนับสนุนทางการตลาด กลุ่มนักธุรกิจเข้าสู่พื้นที่เป้าหมาย
3. **งบประมาณ :** วงเงิน 3,200,000 (สามล้านสองแสนบาทถ้วน) ซึ่งเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกประเภทไว้ด้วยแล้ว
4. **หลักการและเหตุผล :**

อุตสาหกรรมการจัดประชุมการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และการแสดงสินค้านานาชาติ หรือ อุตสาหกรรมไมซ์สามารถใช้เป็นหนึ่งในกลไกการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ของประเทศได้ โดยอุตสาหกรรม ไมซ์ มีส่วนสำคัญในการช่วยขับเคลื่อนอุตสาหกรรมเป้าหมายของประเทศไทยผ่านการจัดงานและกิจกรรม ต่าง ๆ ของไมซ์ เช่น การจัดประชุมสัมมนา การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล การจัดประชุมองค์กรนานาชาติ และงานแสดงสินค้านานาชาติ เนื่องจากอุตสาหกรรมไมซ์จะก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนจำนวนมากในการช่วย กระจายรายได้และขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศจากการใช้จ่ายของผู้จัดงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง และ ก่อให้เกิดการซื้อขาย การแลกเปลี่ยนสินค้า การนำเข้า ส่งออก และการลงทุนต่าง ๆ นอกจากนี้ในการจัด งานไมซ์ยังมีประโยชน์ที่ไม่ได้เป็นตัวเงิน เช่น การแลกเปลี่ยนความรู้และเทคโนโลยี การแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวด้านต่าง ๆ ตลอดจนการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ รวมไปถึงการขยายตลาดสินค้าของแต่ละ อุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม ต่าง ๆ ในประเทศไทยด้วย หนึ่งในกลยุทธ์การพัฒนาส่งเสริมต่อยอดศักยภาพลักษณะของภูมิภาคใต้ให้เป็น ศูนย์กลางเศรษฐกิจแห่งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและรวมถึงโครงการความร่วมมือเขตเศรษฐกิจสาม ฝ่าย อินโดนีเซียมาเลเซีย-ไทย (Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle: IMT GT) โดยเฉพาะ การพัฒนาเชื่อมโยง แนวพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจ (แนวพื้นที่เศรษฐกิจคาบสมุทรมะละกา แนวพื้นที่ เศรษฐกิจจตุโม-มะละกา และ แนวพื้นที่เศรษฐกิจบันดาอาจะห์-เมดาน-ดูไบ-ปาเล็มบัง และแนวพื้นที่ เศรษฐกิจระนอง-ภูเก็ต-อาจะห์) จะทำให้ มีการเชื่อมโยงทางการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว และ ส่งผลกระทบต่อเนื่องต่อการขยายตลาดและ การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในภาคใต้รวดเร็วขึ้น คือการ พัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ ตั้งแต่ระยะ ต้นน้ำคือดำเนินโครงการยกระดับชุมชน (Destination Development) ที่มีศักยภาพพร้อมรับการจัด กิจกรรมก่อน-หลังการประชุม (Pre-Post Tour) กลางน้ำคือการส่งเสริมศักยภาพอบรบชุมชนในพื้นที่

เป้าหมายให้พร้อมเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติ และปลายน้ำคือการนำกลุ่มผู้ที่เป็นผู้ซื้อ (Key Buyers) ระดับนานาชาติเข้าร่วมลงพื้นที่เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของชุมชน งานแสดงสินค้าระดับ Trade Show ที่เกี่ยวข้อง และสร้างงานไมซ์หรือใช้ไมซ์เป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ องค์กรวมเชื่อมโยงงานและแหล่งท่องเที่ยวเข้าด้วยกัน โดยใช้งานไมซ์ที่สะท้อนอัตลักษณ์ วัฒนธรรมท้องถิ่นของภาคใต้ การดึงดูดขายที่ไม่เหมือนใครของภาคออกมาทำให้เกิดความโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ เสริมสร้างชื่อเสียง และภาพลักษณ์ของภูมิภาคเป้าหมายจะทำให้ภูมิภาคได้รับการจัดจำในฐานะจุดหมายการจัดประชุมสัมมนาและการแสดงสินค้านิทรรศการ และงานมหกรรมระดับนานาชาติ งานไมซ์และกิจกรรมไมซ์จะสามารถเป็นแม่เหล็กดึงดูดนักท่องเที่ยวไมซ์จากในประเทศและต่างประเทศให้เข้ามายังภูมิภาคมากขึ้น

อุตสาหกรรมเรือสำราญและการยกระดับอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ ยังไม่มีการดำเนินการที่เป็นรูปธรรมและมีมาตรฐานอีกทั้งยังขาดการบูรณาการเชื่อมโยงกับกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งชุมชนยังสามารถพัฒนาสร้างโอกาสต่อยอดเป็นแหล่งเรียนรู้ จัดกิจกรรมก่อน-หลังการประชุม เป็นแหล่งจัดการประชุมนอกสถานที่ และกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องที่ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ได้ หากต้องมีการให้ความรู้ นำมาตรฐาน และการพัฒนาการตลาดเฉพาะกลุ่ม เพื่อต่อยอดไปยังการค้าขาย เพื่อกระจายรายได้แบบเต็มทีและครบวงจร เพื่อให้ภาคใต้เป็นศูนย์กลางของอุตสาหกรรมเรือสำราญและการทำให้อาหารพื้นถิ่นที่มีอัตลักษณ์เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ รวมถึงการเพิ่มมูลค่าและเพิ่มการจัดจำในฐานะศูนย์กลางระดับนานาชาติ ซึ่งทั้งหมดนี้จำเป็นที่จะต้องพัฒนาความรู้ มาตรฐาน ทักษะ นำกิจกรรมและนวัตกรรมเข้ามาเพิ่มเติม รวมทั้งเชื่อมโยง routing การท่องเที่ยวเพื่อส่งเสริมการทำการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยใช้อุตสาหกรรมไมซ์เข้ามาส่งเสริมเป็นฐานเพื่อให้ยั่งยืนต่อไปในอนาคต

5. วัตถุประสงค์ :

5.1 เพื่อความยั่งยืนและเพื่อสร้างเนื้อหาให้ตรงต่อกลุ่มเป้าหมายในอนาคต (Future Targets) ของโครงการพัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ จึงจำเป็นต้องมีการสื่อสาร ให้ตรงต่อกลุ่ม New World Travelers หรือนักเดินทางรุ่นใหม่มีอิทธิพลต่อการเลือกจุดหมายปลายทาง ดังนั้นการทำความเข้าใจพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายนี้และนำเสนอคอนเทนต์ที่เข้ากับไลฟ์สไตล์จะทำให้การตัดสินใจมาภูมิภาคใต้ของประเทศไทย เป็นไปได้ง่ายขึ้น โดยอาจศึกษาพฤติกรรมเป็นกลุ่มย่อยลงไปในระดับ segments

5.2 เพื่อให้มีตัวอย่างของสินค้าและบริการใหม่ๆของโครงการพัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ ที่สามารถผลักดันให้เกิดผลสำเร็จได้อย่างเป็นรูปธรรม อันจะสร้างความมั่นใจทางการตลาดและทางธุรกิจให้กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในพื้นที่ภาคใต้

5.3 เพื่อยกระดับมาตรฐานชุมชนที่เกี่ยวข้องและเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมเรือสำราญและการยกระดับอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคการผลิตตั้งแต่ต้นทาง กลางทาง ปลายทาง ให้เป็นสถานที่ที่รองรับกิจกรรมก่อนหรือหลังการจัดประชุม และสินค้าหรือผลิตภัณฑ์สามารถต่อยอดเป็นสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรมไมซ์ได้

5.4 เพื่อสร้างการยอมรับให้ภาคใต้เป็นศูนย์กลางของอุตสาหกรรมเรือสำราญและการทำให้อาหารพื้นถิ่นที่มีอัตลักษณ์เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ รวมถึงการเพิ่มมูลค่าและเพิ่มการจดจำในฐานะศูนย์กลางระดับนานาชาติ

6. ขอบเขตการดำเนินงาน :

6.1 ด้านข้อมูลความพร้อมของพื้นที่และผลิตภัณฑ์

6.1.1 คัดเลือกและประเมินสถานที่ต่างๆ จาก 6 เมืองของภาคใต้ เพื่อจัดทำเส้นทางอย่างน้อย 10 เส้นทาง โดยนำเสนอจุดขายของสถานที่ในเชิงกิจกรรมต่างๆที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เดินทางจากเรือสำราญและผู้เดินทางที่มีความต้องการได้ประสบการณ์จากอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้

6.1.2 นำเสนอข้อมูลสำคัญ เช่น หน่วยงานที่รับผิดชอบ เบอร์ติดต่อ เว็บไซต์ ของสถานที่ที่ได้รับการคัดเลือกให้บรรจุอยู่ในเส้นทางต่างๆ

6.1.3 จัดทำคู่มือวางแผนการจัดกิจกรรม และเผยแพร่กิจกรรมในกลุ่มเป้าหมาย

6.1.3.1 คู่มือวางแผนการจัดกิจกรรมไมซ์ 2 ภาษา (ไทย-อังกฤษ) ในรูปแบบรูปเล่ม จำนวน 2,000 ชุด (ไทย 1,000 ชุด อังกฤษ 1,000 ชุด) และโบว์ชัวร์ ประชาสัมพันธ์ 2,000 ชุด (ภาษาไทย 1,000 ชุด ภาษาอังกฤษ 1,000 ชุด) โดยเน้นกลุ่มผู้ใช้หลักคือ ผู้จัดการประชุม (Meeting Planner) และผู้จัดงาน (Organizer) และรูปแบบ Digital file (E-Book หรือ E-Brochure)

6.1.3.2 ถ่ายรูปสถานที่จริงหรือใช้ภาพที่มีลิขสิทธิ์ที่ถูกต้อง โดยต้องเป็นภาพที่ได้รับอนุญาตเจ้าของลิขสิทธิ์เพื่อใช้ประกอบสื่อประชาสัมพันธ์ รูปภาพที่ผ่านการคัดเลือกและถูกบรรจุอยู่ในสื่อให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของ สสปน. โดยนำเสนอข้อมูลสำคัญ เช่น แผนที่ รูปภาพสถานที่และกิจกรรม หน่วยงานที่รับผิดชอบ เบอร์ติดต่อ เว็บไซต์ เป็นต้น ของสถานที่ที่ได้รับการคัดเลือก

6.1.3.3 จัดทำวีดิทัศน์สำหรับเผยแพร่ 2 ภาษา ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยแบ่งเป็น 2 ชุด โดยชุดแรกเป็นวีดิโอของโครงการในภาพรวมไม่เกิน 2 นาที และชุดที่ 2 แบ่งเป็นวีดิโอแนะนำเส้นทางของสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ (ความยาวไม่น้อยกว่า 3 นาที)

6.1.3.4 จัดส่งคู่มือวางแผนกิจกรรมเส้นทางของสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ ทั้งในรูปแบบรูปเล่ม และ Digital file ตามข้อ 6.1.3.1 และ VDO ตามข้อ 6.1.3.3 ให้แก่กลุ่มเป้าหมายอย่างน้อย 3 สมาคมฯ เช่น ผู้จัดการประชุม (Meeting Planner) ผู้จัดงาน (Organizer) บริษัท (Corporate) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และสมาคมฯ

6.2 ด้านการจัดกิจกรรม

6.2.1 จัด FAM Trip จำนวน 1 ครั้ง (3 วัน 2 คืน) เพื่อเข้าร่วมประเมินศักยภาพของสถานที่และกิจกรรมต่างๆ โดยเชิญผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลัก เช่น บริษัท จัดการเส้นทาง (Destination Management Company, DMC) สมาคมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ หรือกลุ่มเป้าหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง จำนวนอย่างน้อย 20 คน เพื่อเปิดสถานที่และกิจกรรมไมซ์ใหม่ตามเส้นทางของสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ โดยต้องนำเสนอผลิตภัณฑ์และอัตลักษณ์ของภาคใต้ตลอดการจัดกิจกรรม FAM Trip และจัดให้มีการประเมินผลความพึงพอใจโดยจัดทำเป็นรายงานของผู้เข้าร่วมงาน

6.2.2 จัดกิจกรรมประชุมเชิงปฏิบัติการ (workshop) กับผู้ประกอบการในพื้นที่ เพื่อหาจุดเด่นความเหมาะสม และความพร้อมของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อย่างน้อยจำนวน 2 ครั้ง ในพื้นที่ภาคใต้ และจัดให้มีการประเมินผลความพึงพอใจโดยจัดทำเป็นรายงานของผู้เข้าร่วมงานทั้ง 2 ครั้ง

6.2.3 จัดกิจกรรมสร้างการรับรู้เมื่อสิ้นสุดโครงการ/กิจกรรม โดยมีผู้เข้าร่วมงานอย่างน้อย 50 คน รูปแบบ Hybrid Event ในพื้นที่ภาคใต้ ที่ได้รับความเห็นชอบจาก สสพ. โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นอยู่ในวงเงินงบประมาณที่จัดจ้าง

6.3 ด้านการสร้างการรับรู้

6.3.1 จัดทำแผนประชาสัมพันธ์ เพื่อส่งเสริมโครงการพัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ ให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1 แผนงาน

6.3.2 จัดทำเนื้อหาสื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อใช้จัดทำสื่อ Online เพื่อส่งเสริมโครงการพัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่นผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ จำนวน 110 ชิ้นงาน โดยต้องครอบคลุมตลอดระยะเวลาดำเนินงานโครงการ

6.3.3 จัดกิจกรรม Online เพื่อกระตุ้นการมีส่วนร่วมของโครงการ จำนวนอย่างน้อย 5 กิจกรรม เช่น การตอบคำถามเพื่อชิงรางวัล หรือกิจกรรมที่เหมาะสมและได้รับความเห็นชอบจากผู้ว่าจ้าง

6.3.4 จัดทำรายงานประเมินผลการกระตุ้นการจัดทำแคมเปญส่งเสริมตลาดเพื่อนำกลุ่มเป้าหมายเข้าสู่พื้นที่ จำนวน 1 เล่ม

6.3.5 จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ประสานงาน จำนวน 1 คน และดูแลอำนวยความสะดวกตลอดการจัดกิจกรรมต่างๆ ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย และครบถ้วนโดยไม่มีอุปสรรคใด ๆ

6.3.6 จัดทำสรุปผลรายงานในรูปแบบรายงาน power point พร้อมไฟล์รูปภาพหลังเสร็จสิ้นการประชาสัมพันธ์

6.4 ให้มีการดำเนินการจัดกิจกรรมแบบ New Normal ในทุกขั้นตอนของโครงการ

6.5 จัดเตรียมแผนสำรองการจัดกิจกรรมเพื่อรองรับสถานการณ์ COVID-19

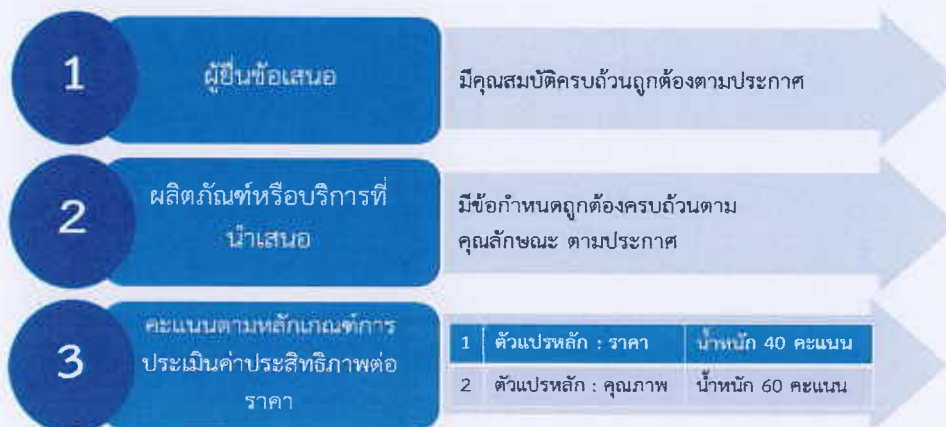
7. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

มาตรา 64 ภายใต้บังคับมาตรา 51 และมาตรา 52 ผู้ที่จะเข้ายื่นข้อเสนอในการจัดซื้อ จัดจ้างของหน่วยงานของรัฐ อย่างน้อยต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้าม ดังต่อไปนี้

- (1) มีความสามารถตามกฎหมาย
- (2) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- (3) ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- (4) ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐ ตามมาตรา 106 วรรคสาม
- (5) ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกแจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐตามมาตรา 109
- (6) คุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามอื่นตามที่คณะกรรมการนโยบายประกาศกำหนด ในราชกิจจานุเบกษา ให้เป็นไปตามที่กรมบัญชีกลางกำหนด

8. หลักเกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ

สสพ. ใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอการประเมินประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้



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

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

ตัวแปรที่ 1 การพิจารณาด้านราคา : คะแนนเต็ม 40 คะแนน

ให้ผู้เสนอราคา นำเสนอราคาโดยแสดงรายละเอียดราคาแยกค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในแต่ละรายการตามขอบเขตงาน ตามข้อ 6 อย่างชัดเจน

ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค คะแนนเต็ม 100 คะแนน

ตัวแปรรอง	การพิจารณา	น้ำหนักคะแนน
ตัวแปรรองที่ 1	การบริหารจัดการและวางแผนโครงการ พิจารณาตามความเพียงพอของบุคลากร ความรู้ความสามารถของบุคลากร แผนการดำเนินงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่เป็นระบบ รวมถึงความสามารถในการนำเสนอผลงานได้ตรงตามเวลาที่กำหนด	20
ตัวแปรรองที่ 2	วิธีการที่ใช้ในการดำเนินงาน และการนำเสนอ พิจารณาตามความเหมาะสมของแผนงาน แนวทางและวิธีการที่ใช้ในการดำเนินกิจกรรม รวมไปถึงนำเสนอที่ดูน่าสนใจ	40
ตัวแปรรองที่ 3	ความพร้อมและประสบการณ์ พิจารณาจากความพร้อมของบริษัท อันได้แก่ ข้อมูลบริษัทการดำเนินธุรกิจ (Company Profile) ประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของบริษัท ข้อมูลอ้างอิงที่เป็นประโยชน์ต่อการพิจารณา	25
ตัวแปรรองที่ 4	ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์ พิจารณาจากความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์	15
รวม		100

ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการฯ มีดังต่อไปนี้

8.1 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิค ตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยต้องนำเสนอข้อมูลการดำเนินโครงการอย่างละเอียด พร้อมแสดงตัวอย่างประกอบ (ถ้ามี) เพื่อให้คณะกรรมการ มีความเข้าใจและเห็นภาพรวมตามแผนการดำเนินงานมากที่สุด

8.2 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนรวม ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ: ข้อเสนอด้านเทคนิค ตั้งแต่ 70 คะแนนขึ้นไป จึงถือว่าผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

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

8.4 กรณีมีผู้ยื่นข้อเสนอได้คะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย ให้พิจารณาผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้คะแนนสูงสุดจากเกณฑ์ที่มีน้ำหนักมากที่สุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก หากดำเนินการแล้วไม่อาจชี้ขาดตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวได้ ให้พิจารณาคัดเลือกผู้เสนอราคาต่ำสุดในลำดับแรกเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก

9. ระยะเวลาดำเนินงานโครงการตามสัญญา

ภายในระยะเวลา 270 วันนับถัดจากวันที่ทำสัญญา

10. การส่งมอบงาน

ผู้รับจ้างต้องส่งมอบงานให้ สสพ. ผ่านคณะกรรมการตรวจรับภายในระยะเวลาที่กำหนด ดังต่อไปนี้

ครั้งที่	รายละเอียดของการส่งมอบงาน	กำหนดวันส่งมอบ
1	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบรายงานแผนดำเนินโครงการตามข้อ 6 ในแบบรูปเล่ม จำนวน 1 เล่ม และรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ บันทึกลงใน Thumb Drive จำนวน 2 ชุด	ภายใน 45 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา
2	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบ รายงานสรุปผลการดำเนินงานตามข้อ 6.1.1 และ 6.1.2 ในแบบรูปเล่ม จำนวน 1 เล่ม และรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ บันทึกลงใน Thumb Drive จำนวน 2 ชุด	ภายใน 90 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา
3	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบงานตามข้อ 6.1.3 เรื่องการจัดทำคู่มือวางแผนการจัดกิจกรรม และเผยแพร่กิจกรรมในกลุ่มเป้าหมาย	ภายใน 210 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา
4	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบรายงานตามข้อ 6.2 ด้านการจัดกิจกรรม และตามข้อ 6.3 ด้านการสร้างรับรู้ ในแบบรูปเล่ม จำนวน 1 เล่ม และรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ บันทึกลงใน External Hard disk จำนวน 1 ชุด	ภายใน 270 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา

11.เงื่อนไขการชำระเงิน

การจ่ายเงินค่าจ้างจัดทำโครงการฯ แบ่งออกเป็น 4 งวดดังนี้

10.1 งวดที่ 1 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 15 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 1 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

10.2 งวดที่ 2 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 20 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 2 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

10.3 งวดที่ 3 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 20 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 3 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

10.4 งวดที่ 4 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 45 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 4 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

12. หลักประกันสัญญา

ผู้รับจ้างต้องวางเงินหลักประกันสัญญาไว้กับทางผู้ว่าจ้าง จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของราคาซื้อหรือจ้าง

13. อากรแสดมภ์

ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการติดอกรแสดมภ์ตามบทบัญญัติแห่งประมวลรัษฎากร สำหรับการจ้างทุกจำนวนเงิน 1,000 บาท หรือเศษของ 1,000 บาท ต่อ ค่าอกรแสดมภ์ 1 บาท

14. อัตราค่าปรับ

ผู้ว่าจ้างกำหนดเงื่อนไขในกรณีที่ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนดไว้ในขอบเขตงาน โดยจะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ 0.1 ของมูลค่าพัสดุที่ยังไม่ส่งมอบ แต่ต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100 บาท จนกว่าผู้รับจ้างจะส่งมอบงานแก่ผู้ว่าจ้างเสร็จสิ้น

15. การยกเลิก

ผู้ว่าจ้างสงวนสิทธิยกเลิกการจัดซื้อจัดหา การจ้าง หรือสัญญาได้ในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่าผู้รับจ้างทำงานตามขอบเขตงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดล่าช้าจนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย หรือการรับงานดังกล่าวไร้ประโยชน์ ไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการตามขอบเขตงานหรือสัญญาให้มีคุณภาพและแล้วเสร็จตามกำหนด สสพ. จะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นกับผู้รับจ้าง และหากกรณีดังกล่าวทำให้ สสพ. เกิดความเสียหาย ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบ และชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับ สสพ. ด้วย โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆทั้งสิ้น

16. กรรมสิทธิ์ของข้อมูลและเอกสาร

เอกสาร/ข้อมูล/ชิ้นงาน/ฐานข้อมูลและ/หรือซอฟต์แวร์และสิ่งอื่นใด ที่เป็นผลของการดำเนินงานจากโครงการนี้ งานที่ดำเนินการแล้วทุกชิ้นงานรวมทั้งที่ส่งมอบและที่ยังไม่ส่งมอบให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของ สสพ. ที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบให้ สสพ. และ สสพ. มีสิทธิ์ที่จะนำบางส่วนหรือทั้งหมดของชิ้นงานไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้ด้วยตนเองหรือมอบให้ผู้อื่นไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้

17. ข้อสงวนสิทธิ์

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

18. การจ้างช่วง

ผู้รับจ้างจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญาไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้างช่วงงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างแล้ว การที่ผู้ว่าจ้างได้อนุญาตให้จ้างช่วงงานแต่บางส่วนดังกล่าวนั้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดชอบหรือพันธะหน้าที่ตามสัญญา และผู้รับจ้างจะยังคงต้องรับผิดชอบในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับจ้างช่วงหรือของตัวแทนหรือลูกจ้างของผู้รับจ้างช่วงนั้นทุกประการ

กรณีผู้รับจ้างไปจ้างช่วงงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ 10 ของวงเงินของงานที่จ้างช่วงตามสัญญา ทั้งนี้ไม่ตัดสิทธิผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

หมายเหตุ :

1. ผลการตัดสินใจของ สสปน. ถือเป็นอันสิ้นสุด ผู้ที่ไม่ได้รับคัดเลือกจะต้องยอมรับและจะไม่ได้แย้งคัดค้านการตัดสินใจของ สสปน. ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น
2. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ที่อาจจะไม่เลือกผู้เสนอราคาต่ำสุด แต่จะพิจารณาตามหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกโดยรวมเป็นสำคัญ
3. หน่วยงานที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องทำงานร่วมกับ สสปน. โดยก่อนตัดสินใจดำเนินการใดๆ จะต้องได้รับความยินยอมจาก สสปน. ก่อน
4. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการต่อรองราคากับผู้ที่เสนอราคาทั้งก่อนหน้าและ/หรือภายหลังการตัดสินใจของ สสปน.
5. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมเนื้อหาตามความเหมาะสม โดยได้รับความยินยอมจากหน่วยงานที่ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการ

ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :

ชื่อผู้ติดต่อ : นายพัฒนชัย สิงหะวาระ

ตำแหน่ง ผู้อำนวยการ สำนักส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ ภาคใต้

Email: pattanachai_s@tceb.or.th โทรศัพท์ 02 694 6000 ต่อ 2037

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

1.	ชื่อโครงการ	พัฒนาสินค้าและบริการของอุตสาหกรรมเรือสำราญและอาหารพื้นถิ่น ผ่านงานไมซ์ภูมิภาคใต้ – การจัดทำ routing เชื่อมโยงการ ท่องเที่ยว และชุมชนที่สามารถรองรับการจัด กิจกรรมก่อนและหลังการประชุม ได้และการสนับสนุนทางการตลาด กลุ่มนักธุรกิจเข้าสู่พื้นที่เป้าหมาย		
	หน่วยงานเจ้าของโครงการ	สำนักส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ ภาคใต้		
2.	วงเงินงบประมาณที่ได้รับ จัดสรร		3,200,000.00	บาท
3.	วันที่กำหนดราคากลาง	15 ก.พ. 2565	เป็นเงิน	3,263,500.00 บาท
	ราคาต่อหน่วย (ถ้ามี) ให้แสดงรายละเอียดแต่ละรายการ		(ราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)	
3.1	ด้านข้อมูลความพร้อมของพื้นที่และผลิตภัณฑ์		1,569,333.33	บาท
3.2	ด้านการจัดกิจกรรม		1,034,333.33	บาท
3.3	ด้านการสร้างการรับรู้		659,833.33	บาท
4.	แหล่งที่มาของราคากลาง			
4.1	บริษัท นะโม คิดดี จำกัด			
4.2	บริษัท ครีเอทีฟ พอยท์ แอด จำกัด			
4.3	FourRooms Co., Ltd (Head Office)			
5.	รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง			
	นายพัฒนชัย สิงหะวาระ			