TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ต้นฉบับ

สัญญาจ้างที่ปรึกษาดำเนินกิจกรรมการจัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Thailand MICE Index) ปี ๒๕๖๘

สัญญาเลขที่ ๖๗-๑๕๓

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้น ณ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ สสปน. เลขที่ ๙๘๙ อาคารสยามพิวรรธน์ทาวเวอร์ ชั้น ๒๕ และ ชั้น ๒๖ ถนนพระราม ๑ แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ ๑๔ มกราคม ๒๕๖๘ ระหว่าง **สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)** โดย นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ผู้ว่าจ้าง" ฝ่ายหนึ่ง กับ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย) มีสำนักงานใหญ่อยู่ อาคารศศปาฐศาลา ซอยจุฬา ๑๒ แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โดย ศาสตราจารย์ ดร. เอียน เฟนวิค ผู้อำนวยการสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปรากฏตามคำสั่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ ๒๙๑๔/๒๕๖๖ เรื่อง แต่งตั้งผู้อำนวยการสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และคำสั่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ ๗๔๐๖/๒๕๖๗ เรื่อง มอบหมายและมอบอำนาจให้หัวหน้าส่วนงานปฏิบัติการแทนอธิการบดี แนบท้ายสัญญานี้ ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ที่ปรึกษา" อีกฝ่ายหนึ่ง

ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงทำสัญญากันมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ ๑. ข้อตกลงว่าจ้าง

๑.๑ ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและที่ปรึกษาตกลงรับจ้างเป็นที่ปรึกษาดำเนินกิจกรรมการจัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Thailand MICE Index) ปี ๒๕๖๘ ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขแห่งสัญญานี้ รวมทั้งเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑ และ ๒ ทั้งนี้ ที่ปรึกษาจะต้องปฏิบัติงานให้เป็นไปตามหลักวิชาการและมาตรฐานวิชาชีพทางด้าน สาขาการเกษตรและการพัฒนาชนบท สาขาการศึกษา สาขาอุตสาหกรรม สาขาการวิจัยและประเมินผล สาขาเบ็ดเตล็ด และบทบัญญัติแห่งกฎหมาย ที่เกี่ยวข้อง

๑.๒ ที่ปรึกษาจะต้องเริ่มลงมือทำงานภายในวันที่ ๑๕ มกราคม ๒๕๖๘ และจะต้องดำเนินการตามสัญญานี้ให้แล้วเสร็จภายในวันที่ ๓๐ กันยายน ๒๕๖๘

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Legal

ข้อ ๒. เอกสารอันเป็นส่วนหนึ่งของสัญญา

เอกสารแนบท้ายสัญญาดังต่อไปนี้ ให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้

๒.๑ ผนวก ๑ ข้อกำหนดงาน จำนวน ๑๔ (สิบสี่) หน้า

๒.๒ ผนวก ๒ ข้อเสนอทางเทคนิค จำนวน ๗๐ (เจ็ดสิบ) หน้า

๒.๓ ผนวก ๓ ข้อเสนอทางด้านราคา จำนวน ๔ (สี่) หน้า

๒.๔ ผนวก ๔ คำสั่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ ๒๙๑๔/๒๕๖๖ เรื่อง แต่งตั้งผู้อำนวยการสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คำสั่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ ๗๔๐๖/๒๕๖๗ เรื่อง มอบหมายและมอบอำนาจให้หัวหน้าส่วนงานปฏิบัติการแทนอธิการบดี และพระราชบัญญัติจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พ.ศ. ๒๕๕๑ ประกาศ ข้อบังคับ เอกสารแสดงคุณสมบัติที่ปรึกษา หนังสือขึ้นทะเบียนที่ปรึกษา และเอกสารอื่นๆ จำนวน ๔๑ (สี่สิบเอ็ด) หน้า

ความใดในเอกสารแนบท้ายสัญญาที่ขัดหรือแย้งกับข้อความในสัญญานี้ ให้ใช้ข้อความในสัญญานี้บังคับ และในกรณีที่เอกสารแนบท้ายสัญญาขัดแย้งกันเอง ที่ปรึกษาจะต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้าง คำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้างให้ถือเป็นที่สุด และที่ปรึกษาไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าจ้าง ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มเติมจากผู้ว่าจ้างทั้งสิ้น

ถ้าสิ่งใดหรือการอันหนึ่งอันใดที่มิได้ระบุไว้ในรายการละเอียดแนบท้ายสัญญานี้ แต่เป็นการอันจำเป็นต้องทำเพื่อให้งานแล้วเสร็จบริบูรณ์ถูกต้องหรือบรรลุผลตามวัตถุประสงค์แห่งสัญญานี้ ที่ปรึกษาต้องจัดทำการนั้นๆ ให้โดยไม่คิดเอาค่าเสียหาย ค่าใช้จ่ายหรือค่าตอบแทนเพิ่มเติมใดๆ ทั้งสิ้น

ข้อ ๓. ค่าจ้างและการจ่ายเงิน

ผู้ว่าจ้างและที่ปรึกษา ได้ตกลงราคาค่าจ้างตามสัญญานี้ เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น ๑,๙๒๐,๐๐๐.๐๐ บาท (หนึ่งล้านเก้าแสนสองหมื่นบาทถ้วน) ซึ่งได้รวม ค่าใช้จ่ายทั้งปวงด้วยแล้ว

ค่าจ้างจะแบ่งออกเป็น ๓ (สาม) งวด ซึ่งแต่ละงวดจะจ่ายให้เมื่อที่ปรึกษาได้ปฏิบัติงานตามที่กำหนดในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑ และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้พิจารณาแล้วเห็นว่าครบถ้วนถูกต้องและตรวจรับเรียบร้อยแล้ว

ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดหน่วงเงินค่าจ้างงวดใดๆ ไว้ก็ได้ หากที่ปรึกษาปฏิบัติงานไม่เป็นไป ตามสัญญา และจะจ่ายให้ต่อเมื่อที่ปรึกษาได้ทำการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

ค่าใช้จ่ายส่วนที่เบิกคืนได้ (ถ้ามี) ผู้ว่าจ้างจะจ่ายคืนให้แก่ที่ปรึกษาสำหรับค่าใช้จ่าย ซึ่งที่ปรึกษาได้ใช้จ่ายไปตามความเป็นจริงตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑

ข้อ ๔. เงินค่าจ้างล่วงหน้า

ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้าให้แก่ที่ปรึกษา เป็นจำนวนเงิน ...-... บาท ซึ่งเท่ากับร้อยละ ...-... ของค่าจ้างตามสัญญา

เงินค่าจ้างล่วงหน้าดังกล่าวจะจ่ายให้ภายหลังจากที่ที่ปรึกษาได้วางหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าเป็น หนังสือค้ำประกันหรือหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศ หรือพันธบัตรรัฐบาลไทย เต็มตามจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นให้แก่ผู้ว่าจ้าง ที่ปรึกษาจะต้องออกใบเสร็จรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าตามแบบที่ผู้ว่าจ้างกำหนดให้และที่ปรึกษาตกลงที่จะกระทำตามเงื่อนไขอันเกี่ยวกับการใช้จ่าย และการใช้คืนเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้น ดังต่อไปนี้

๔.๑ ที่ปรึกษาจะใช้เงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานตามสัญญาเท่านั้น หากที่ปรึกษาใช้จ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้าหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นในทางอื่น ผู้ว่าจ้างอาจจะเรียกเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นคืนจากที่ปรึกษาหรือบังคับเอาจากหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าได้ทันที

๔.๒ เมื่อผู้ว่าจ้างเรียกร้อง ที่ปรึกษาต้องแสดงหลักฐานการใช้จ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้า เพื่อพิสูจน์ว่าได้เป็นไปตามข้อ ๔.๑ ภายในกำหนด ...-... (...-...) วัน นับถัดจากวันได้รับแจ้งจากผู้ว่าจ้าง หากที่ปรึกษาไม่อาจแสดงหลักฐานดังกล่าว ภายในกำหนด ...-... (...-...) วัน ผู้ว่าจ้างอาจเรียกเงินค่าจ้างล่วงหน้า คืนจากที่ปรึกษาหรือบังคับเอาจากหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าได้ทันที

๔.๓ ในการจ่ายเงินค่าจ้างให้แก่ที่ปรึกษาตามข้อ ๓ ผู้ว่าจ้างจะหักเงินค่าจ้างในแต่ละงวดเพื่อชดใช้คืนเงินค่าจ้างล่วงหน้าในแต่ละงวดไว้จำนวนร้อยละ - ของจำนวนเงินค่าจ้างในแต่ละงวดจนกว่าจำนวนเงินที่หักไว้จะครบตามจำนวนเงินที่หักค่าจ้างล่วงหน้าที่ที่ปรึกษาได้รับไปแล้ว ยกเว้นค่าจ้างงวดสุดท้ายจะหักไว้เป็นจำนวนเท่ากับจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่เหลือทั้งหมด

๔.๔ เงินจำนวนใดๆ ก็ตามที่ ที่ปรึกษาจะต้องจ่ายให้แก่ผู้ว่าจ้างเพื่อชำระหนี้หรือ เพื่อชดใช้ความรับผิดต่างๆ ตามสัญญา ผู้ว่าจ้างจะหักเอาจากเงินค่าจ้างงวดที่จะจ่ายให้แก่ที่ปรึกษา ก่อนที่จะหักชดใช้คืนเงินค่าจ้างล่วงหน้า

๔.๕ ในกรณีที่มีการบอกเลิกสัญญา หากเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่เหลือเกินกว่าจำนวนเงินที่ที่ปรึกษาจะได้รับหลังจากหักชดใช้ในกรณีอื่นแล้ว ที่ปรึกษาจะต้องจ่ายคืนเงินจำนวนที่เหลือนั้นให้แก่ ผู้ว่าจ้าง ภายใน ...-... (...-...) 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 ส่งมอบงานตามผนวก ๑ ให้แก่ผู้ว่าจ้างตามที่กำหนดไว้ในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑

๕.๒ ในกรณีที่ผลงานของที่ปรึกษาบกพร่องหรือไม่เป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไข ตามสัญญา หรือมิได้ดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักวิชาการ หรือวิชาชีพ สาขาการเกษตรและการพัฒนาชนบท สาขาการศึกษา สาขาอุตสาหกรรม สาขาการวิจัยและประเมินผล สาขาเบ็ดเตล็ด และ/หรือบทบัญญัติแห่งกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ที่ปรึกษาต้องรีบทำการแก้ไขให้เป็นที่เรียบร้อย โดยไม่คิดค่าจ้าง ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใดๆ จากผู้ว่าจ้างอีก ถ้าที่ปรึกษาหลีกเลี่ยงหรือไม่รีบจัดการแก้ไขให้เป็นที่เรียบร้อยในกำหนดเวลาที่ผู้ว่าจ้างแจ้งเป็นหนังสือ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิจ้างที่ปรึกษารายอื่นทำการแทน โดยที่ปรึกษาจะต้องรับผิดชอบจ่ายเงินค่าจ้างในการนี้แทนผู้ว่าจ้างโดยสิ้นเชิง

ถ้ามีความเสียหายเกิดขึ้นจากงานตามสัญญานี้ไม่ว่าจะเนื่องมาจากการที่ที่ปรึกษา ได้ปฏิบัติงานไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการ หรือวิชาชีพ สาขาการเกษตรและการพัฒนาชนบท สาขาการศึกษา สาขาอุตสาหกรรม สาขาการวิจัยและประเมินผล สาขาเบ็ดเตล็ด และ/หรือบทบัญญัติแห่งกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หรือเหตุใด ที่ปรึกษาจะต้องทำการแก้ไขความเสียหายดังกล่าว ภายในเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดให้ ถ้าที่ปรึกษาไม่สามารถแก้ไขได้ ที่ปรึกษาจะต้องชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ผู้ว่าจ้างโดยสิ้นเชิง ซึ่งรวมทั้งความเสียหายที่เกิดขึ้นโดยตรงและโดยส่วนที่เกี่ยวเนื่องกับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานตามสัญญานี้ด้วย

การที่ผู้ว่าจ้างได้ให้การรับรองหรือความเห็นชอบหรือความยินยอมใดๆ ในการปฏิบัติงานหรือผลงานของที่ปรึกษาหรือการชำระเงินค่าจ้างตามสัญญาแก่ที่ปรึกษา ไม่เป็นการปลดเปลื้องพันธะและความรับผิดชอบใดๆ ของที่ปรึกษาตามสัญญานี้

๕.๓ บุคลากรหลักของที่ปรึกษา ต้องมีระยะเวลาปฏิบัติงานตามสัญญานี้ไม่ซ้ำซ้อนกับงานในโครงการอื่นๆ ของที่ปรึกษาที่ดำเนินการในช่วงเวลาเดียวกัน หากผู้ว่าจ้างพบว่าบุคลากรหลักไม่ว่าคนหนึ่ง

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Legal

คนใดหรือหลายคนปฏิบัติงานซ้ำซ้อนกับงานในโครงการอื่นๆ ไม่ว่าจะพบในระหว่างปฏิบัติงานตามสัญญาหรือในภายหลัง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญา และ/หรือเรียกค่าเสียหายจากที่ปรึกษาหรือปรับลดค่าจ้างได้

ข้อ ๖. การระงับการทำงานชั่วคราวและการบอกเลิกสัญญา

๖.๑ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาในกรณีดังต่อไปนี้

(ก) หากผู้ว่าจ้างเห็นว่าที่ปรึกษามิได้ปฏิบัติงานด้วยความชำนาญหรือด้วยความเอาใจใส่ในวิชาชีพของที่ปรึกษาเท่าที่พึงคาดหมายได้จากที่ปรึกษาในระดับเดียวกัน หรือมิได้ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง 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 หรือจะบอกเลิกสัญญา ในกรณีที่ผู้ว่าจ้าง จะบอกเลิกสัญญา การบอกเลิกสัญญาดังกล่าวจะมีผลในเวลาไม่น้อยกว่า ๓๐ (สามสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ที่ปรึกษาได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้น หรืออาจเร็วกว่าหรือช้ากว่ากำหนดเวลานั้นก็ได้แล้วแต่คู่สัญญาจะทำความตกลงกัน เมื่อที่ปรึกษาได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้นแล้ว ที่ปรึกษาต้องหยุดปฏิบัติงานทันที ทั้งนี้ ที่ปรึกษาไม่มีสิทธิได้รับค่าจ้างในระหว่างระงับการทำงานไว้ชั่วคราว และที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการทุกวิถีทาง เพื่อลดค่าใช้จ่ายใดๆ ที่อาจมีในระหว่างการหยุดปฏิบัติงานนั้นให้น้อยที่สุด

กรณีที่มีการระงับการทำงานชั่วคราวตามข้อ ๖.๒ ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินเป็นค่าใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นให้แก่ที่ปรึกษาตามที่ผู้ว่าจ้างเห็นสมควร

กรณีที่มีการเลิกสัญญาตามข้อ ๖.๒ ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าจ้างตามส่วนที่ เป็นธรรมและเหมาะสมที่กำหนดในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑ และผนวก ๓ ให้แก่ที่ปรึกษา โดยคำนวณตั้งแต่ วันเริ่มปฏิบัติงานจนถึงวันบอกเลิกสัญญา นอกจากนี้ผู้ว่าจ้างจะคืนหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาหรือเงินประกัน

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Legal

ผลงาน 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 บรรดางานและเอกสารที่ที่ปรึกษาได้จัดทำขึ้นเกี่ยวกับสัญญานี้ให้ถือเป็นความลับและให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง ที่ปรึกษาจะต้องส่งมอบบรรดางานและเอกสารดังกล่าวให้แก่ผู้ว่าจ้างเมื่อสิ้นสุดสัญญานี้ ที่ปรึกษาอาจเก็บสำเนาเอกสารไว้กับตนได้แต่ต้องไม่นำข้อความในเอกสารนั้นไปใช้ในกิจการอื่นที่ไม่เกี่ยวกับงานโดยไม่ได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างก่อน

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

๗.๖ บรรดาเครื่องมือ เครื่องใช้ และวัสดุอุปกรณ์ทั้งหลาย ซึ่งผู้ว่าจ้างได้จัดให้ที่ปรึกษาใช้หรือซึ่งที่ปรึกษาซื้อมาด้วยทุนทรัพย์ของผู้ว่าจ้าง หรือซึ่งผู้ว่าจ้างเป็นผู้จ่ายชดใช้คืนให้ ถือว่าเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้างและต้องทำข้อความและเครื่องหมายที่แสดงว่าเป็นของผู้ว่าจ้างไว้ที่ทรัพย์สินดังกล่าวด้วย ทั้งนี้ ที่ปรึกษาต้องใช้เครื่องมือเครื่องใช้และวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวอย่างเหมาะสมตามระเบียบของผู้ว่าจ้างหรือของทางราชการที่เกี่ยวข้องเพื่อกิจการที่เกี่ยวกับการจ้างที่ปรึกษาเท่านั้น

Legal

เมื่อที่ปรึกษาทำงานเสร็จหรือมีการเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องทำบัญชีแสดงรายการเครื่องมือเครื่องใช้และวัสดุอุปกรณ์ทั้งหลายข้างต้นที่ยังคงเหลืออยู่ และจัดการโยกย้ายไปเก็บรักษาตามคำสั่งผู้ว่าจ้างโดยพลัน ที่ปรึกษาต้องดูแลเครื่องมือเครื่องใช้และวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวอย่างเหมาะสมตลอดเวลาที่ครอบครอง และต้องคืนเครื่องมือเครื่องใช้และวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวให้ครบถ้วนในสภาพดีตามความเหมาะสม แต่ไม่ต้องรับผิดชอบสำหรับความเสื่อมสภาพจากการใช้งานตามปกติ

๗.๗ ที่ปรึกษาจะจัดให้มีบุคลากรที่มีความรู้และความชำนาญงานมาปฏิบัติงานให้เหมาะสมกับสภาพการปฏิบัติงานตามสัญญานี้ และให้สอดคล้องกับขอบเขตของงานของที่ปรึกษาตามที่ปรากฏในเอกสารแนบท้ายสัญญาผนวก ๑ และผนวก ๒ 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

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Legal

ในกรณีที่ที่ปรึกษาร้องขอความช่วยเหลือ ผู้ว่าจ้างจะพิจารณาให้ความช่วยเหลืออำนวยความสะดวกตามสมควร ทั้งนี้ เพื่อให้การปฏิบัติงานของที่ปรึกษาตามสัญญานี้ลุล่วงไปได้ด้วยดี

ข้อ ๑๐. ค่าปรับ

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

ข้อ ๑๑. การบังคับค่าปรับ ค่าเสียหาย และค่าใช้จ่าย

ในกรณีที่ที่ปรึกษาไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่งด้วยเหตุใดๆ ก็ตาม จนเป็นเหตุให้เกิดค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายแก่ผู้ว่าจ้าง ที่ปรึกษาต้องชดใช้ค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่ผู้ว่าจ้างโดยสิ้นเชิงภายในกำหนด 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 เงินประกันผลงาน

ในการจ่ายเงินให้แก่ที่ปรึกษาแต่ละงวด ผู้ว่าจ้างจะหักเงินจำนวนร้อยละ ๕ ของเงินที่ต้องจ่ายในงวดนั้นเพื่อเป็นประกันผลงาน หรือที่ปรึกษาอาจนำหนังสือค้ำประกันของธนาคารหรือหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศซึ่งมีอายุการค้ำประกันตลอดอายุสัญญามามอบให้ผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้เพื่อเป็นหลักประกันแทนก็ได้

ผู้ว่าจ้างจะคืนเงินประกันผลงาน และ/หรือหนังสือค้ำประกันของธนาคารดังกล่าว ตามวรรคหนึ่งโดยไม่มีดอกเบี้ยให้แก่ที่ปรึกษาพร้อมกับการจ่ายเงินค่าจ้างงวดสุดท้าย

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Legal

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

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 ในกฎกระทรวงซึ่งออกตามความในกฎหมายว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ทำให้ที่ปรึกษา ไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามเงื่อนไขและกำหนดเวลาแห่งสัญญานี้ได้ ที่ปรึกษาจะต้องแจ้งเหตุหรือพฤติการณ์ดังกล่าวพร้อมหลักฐานเป็นหนังสือให้ผู้ว่าจ้างทราบ เพื่อของดหรือลดค่าปรับ หรือขยายเวลาทำงานออกไปภายใน ๑๕ (สิบห้า) วันนับถัดจากวันที่เหตุนั้นสิ้นสุดลง หรือตามที่กำหนดในกฎกระทรวงดังกล่าว แล้วแต่กรณี

ถ้าที่ปรึกษาไม่ปฏิบัติให้เป็นไปตามความในวรรคหนึ่ง ให้ถือว่าที่ปรึกษาได้สละสิทธิเรียกร้องในการที่จะของดหรือลดค่าปรับ หรือขยายเวลาทำงานออกไปโดยไม่มีเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น เว้นแต่ กรณีเหตุเกิดจากความผิดหรือความบกพร่องของฝ่ายผู้ว่าจ้างซึ่งมีหลักฐานชัดแจ้งหรือผู้ว่าจ้างทราบดี อยู่แล้วตั้งแต่ต้น

การงดหรือลดค่าปรับ หรือขยายกำหนดเวลาทำงานตามวรรคหนึ่ง อยู่ในดุลพินิจ ของผู้ว่าจ้างที่จะพิจารณาตามที่เห็นสมควร

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

legal

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ข้อ ๑๖ ข้อมูลส่วนบุคคล

ที่ปรึกษาเป็นผู้ประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลตามสัญญานี้ โดยมีหน้าที่ดำเนินกระบวนการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลแทนหรือในนามของผู้ว่าจ้าง ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒ และกฎหมายอื่น ๆ ที่ออกตามความในพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒ ซึ่งต่อไปในสัญญาฉบับนี้รวมเรียกว่า "กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล" ทั้งที่มีผลใช้บังคับอยู่ ณ วันทำสัญญาฉบับนี้และที่จะมีการเพิ่มเติมหรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงในภายหลัง โดยคู่สัญญายอมรับและตกลงร่วมกัน ดังนี้

๑) ผู้ว่าจ้าง ในฐานะผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล ตกลงมอบหมายให้ที่ปรึกษาในฐานะผู้ประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลดำเนินการเก็บ รวบรวม ใช้ ข้อมูลส่วนบุคคลของ ผู้เชี่ยวชาญ ผู้เข้าร่วมงาน ผู้แทนสมาคม องค์กร และผู้ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ในระดับนานาชาติ ซึ่งประกอบด้วย ชื่อ-นามสกุล อายุ เบอร์มือถือ อีเมล เพศ รูปภาพและภาพเคลื่อนไหว (ถ้ามี) เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ผลการศึกษาในภาพรวมของประเทศ สำหรับการวิเคราะห์ และ ประเมิน ตามขอบเขตงานของสัญญานี้ทั้งนี้ ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล ให้แล้วเสร็จภายในกำหนดระยะเวลาตามสัญญานี้ เว้นแต่กรณีที่คู่สัญญาตกลงแก้ไขสัญญาหรือขยายเวลาปฏิบัติงานตามสัญญา

๒) ที่ปรึกษาจะต้องชี้แจงนโยบายความเป็นส่วนตัวของผู้ว่าจ้าง แก่เจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลตาม (๑) ทราบ โดยสามารถดูรายละเอียดได้ที่ https://www.businesseventsthailand.com/th/policy หรือตามเอกสารแนบท้ายสัญญานี้ และขอความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลก่อนประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล

๓) ที่ปรึกษาจะกำหนดให้การเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลภายใต้สัญญาฉบับนี้ถูกจำกัดเฉพาะเจ้าหน้าที่ และ/หรือลูกจ้าง ตัวแทนหรือบุคคลใด ๆ ที่ได้รับมอบหมายและมีหน้าที่เกี่ยวข้องหรือมีความจำเป็นในการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลภายใต้สัญญาฉบับนี้เท่านั้น

๔) ที่ปรึกษาจะควบคุมดูแลให้เจ้าหน้าที่ และ/หรือลูกจ้าง ตัวแทนหรือบุคคลใด ๆ ที่ปฏิบัติหน้าที่ในการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล ต้องรักษาความลับของข้อมูลส่วนบุคคลด้วยมาตรฐานเดียวกันและปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลอย่างเคร่งครัด โดยที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินการตามที่กำหนดในสัญญาฉบับนี้เท่านั้น และจะไม่ทำซ้ำ คัดลอก ทำสำเนา บันทึกภาพข้อมูลส่วนบุคคลไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วนเป็นอันขาด เว้นแต่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญา

๕) ในกรณีที่เจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลยื่นคำร้องขอใช้สิทธิของเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลต่อที่ปรึกษาโดยตรง ที่ปรึกษาจะต้องแจ้งและส่งคำร้องดังกล่าวให้แก่ผู้ว่าจ้าง ทันที และดำเนินการเพื่อช่วยเหลือหรือสนับสนุนผู้ว่าจ้างในการตอบสนองต่อคำร้องของเจ้าของข้อมูล

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Legal

ส่วนบุคคล โดยที่ปรึกษาจะไม่เป็นผู้ตอบสนองต่อคำร้องดังกล่าวเอง เว้นแต่ ผู้ว่าจ้างจะได้มอบหมายให้ ที่ปรึกษาดำเนินการเฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับคำร้องดังกล่าว

๖) ที่ปรึกษาจะจัดทำและเก็บรักษาบันทึกรายการของกิจกรรมการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล (Record of Processing) ทั้งหมดที่ที่ปรึกษา ประมวลผลในขอบเขตของสัญญาฉบับนี้ และข้อมูลที่ระบุด้านล่าง และจะดำเนินการส่งมอบบันทึกรายการดังกล่าวให้แก่ผู้ว่าจ้างเมื่อสิ้นสุดสัญญา และ/หรือทันที ที่ผู้ว่าจ้างร้องขอ

(ก) ประเภทของการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล

(ข) ชื่อและรายละเอียดการติดต่อของที่ปรึกษาช่วง (ถ้ามี ในกรณีที่ได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร)

(ค) ชื่อและรายละเอียดการติดต่อของเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของที่ปรึกษาช่วง (ถ้ามี ในกรณีที่ได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร)

(ง) การโอนข้อมูลไปยังต่างประเทศหรือองค์กรระหว่างประเทศ และเอกสารที่ระบุมาตรการป้องกันที่เหมาะสม

(จ) คำอธิบายทั่วไปของมาตรการเชิงเทคนิคและมาตรการเชิงบริหารจัดการเพื่อการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคล

๗) ที่ปรึกษาจะจัดให้มีและคงไว้ซึ่งมาตรการรักษาความปลอดภัยสำหรับการประมวลผลข้อมูลที่มีความเหมาะสมตามที่คณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลได้ประกาศกำหนดและ/หรือตามมาตรฐานสากล โดยคำนึงถึงลักษณะ ขอบเขต และวัตถุประสงค์ของการประมวลผลข้อมูลตามที่กำหนดในสัญญาฉบับนี้เป็นสำคัญ เพื่อคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลจากความเสี่ยงอันเกี่ยวเนื่องกับการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล เช่น ความเสียหายอันเกิดจากการละเมิด อุบัติเหตุ การลบ ทำลาย สูญหาย เปลี่ยนแปลง แก้ไข เข้าถึง ใช้ เปิดเผยหรือโอนข้อมูลส่วนบุคคลโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย เป็นต้น

๘) เว้นแต่กฎหมายที่เกี่ยวข้องจะบัญญัติไว้เป็นประการอื่น ที่ปรึกษาจะทำการลบหรือทำลายหรือส่งคืน (ตามที่ สสปน. จะแจ้ง) ข้อมูลส่วนบุคคลที่ทำการประมวลผลภายใต้สัญญาฉบับนี้ภายใน ๑๕ วัน นับแต่วันที่ดำเนินการประมวลผลเสร็จสิ้น หรือวันที่ สสปน. และที่ปรึกษาได้ตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรให้ยกเลิกสัญญาหรือให้ยกเลิกการประมวลผลตามสัญญาฉบับนี้ แล้วแต่กรณี ที่ปรึกษาต้องยืนยันการลบหรือทำลายหรือส่งคืนข้อมูลส่วนบุคคลนั้นเป็นลายลักษณ์อักษรให้กับผู้ว่าจ้าง

๙) กรณีที่ที่ปรึกษาพบพฤติการณ์ใด ๆ ที่มีลักษณะที่กระทบต่อการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคล ที่ที่ปรึกษาประมวลผลภายใต้สัญญาฉบับนี้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายจากการละเมิด อุบัติเหตุ การลบ ทำลาย สูญหาย เปลี่ยนแปลง แก้ไข เข้าถึง ใช้ เปิดเผยหรือโอนข้อมูลส่วนบุคคลโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย ที่ปรึกษาจะต้องแจ้งให้ผู้ว่าจ้างทราบโดยทันที ทั้งนี้ต้องไม่เกิน ๑๒ ชั่วโมงนับจากทราบเหตุ

๑๐) การแจ้งถึงเหตุการละเมิดข้อมูลส่วนบุคคลที่เกิดขึ้นภายใต้สัญญานี้ ที่ปรึกษาจะต้องระบุถึงสาเหตุของการละเมิด และมาตรการการป้องกันปัญหาดังกล่าวมิให้เกิดซ้ำ และจะให้ข้อมูลแก่ผู้ว่าจ้างภายใต้ขอบเขตที่กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลได้กำหนด ดังต่อไปนี้

(ก) รายละเอียด ลักษณะและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นของการละเมิด

(ข) มาตรการที่ถูกใช้เพื่อป้องกัน หรือลดผลกระทบของการละเมิด

(ค) ประเภทของข้อมูลส่วนบุคคลและเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลที่ถูกละเมิด (หากมีปรากฏ)

(ง) ข้อมูลอื่น ๆ เกี่ยวข้องกับการละเมิด

๑๑) ที่ปรึกษามีหน้าที่รักษาความลับของข้อมูลส่วนบุคคลที่ได้รับทราบมานี้อย่างเคร่งครัด

๑๒) ที่ปรึกษาไม่สามารถจ้างช่วงบุคคลอื่นใดเพื่อการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ว่าจ้างโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่มีการอนุญาตจะเป็นการอนุญาตสำหรับที่ปรึกษาช่วงเฉพาะรายเท่านั้น และที่ปรึกษาจะต้องลงนามในสัญญากับที่ปรึกษาช่วงภายนอกซึ่งมีข้อกำหนดในการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลไม่น้อยไปกว่าข้อกำหนดที่กำหนดต่อที่ปรึกษาตามสัญญานี้ และที่ปรึกษาผลยังคงต้องรับผิดต่อผู้ว่าจ้าง สำหรับการปฏิบัติหน้าที่ของที่ปรึกษาช่วง

๑๓) หน้าที่และความรับผิดของที่ปรึกษาในการปฏิบัติตามสัญญา จะสิ้นสุดลงนับแต่วันที่ปฏิบัติงานที่ตกลงเสร็จสิ้น หรือวันที่ที่ปรึกษา และผู้ว่าจ้างได้ตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรให้ยกเลิกสัญญาแล้วแต่กรณี อย่างไรก็ดี การสิ้นผลลงของสัญญาฉบับนี้ ไม่กระทบต่อหน้าที่ของที่ปรึกษาในการลบหรือทำลายข้อมูลส่วนบุคคลตามที่ได้กำหนดในข้อ ๑๖ (๘) และหน้าที่รักษาความลับตามที่กำหนดในข้อ ๑๖ (๔) และข้อ ๑๖ (๑๑) ของสัญญาฉบับนี้

๑๔) นอกเหนือจากหน้าที่ความรับผิดที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาแล้ว กรณีที่เกิดความเสียหายขึ้นจากการที่ ที่ปรึกษาไม่ปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ว่าจ้าง อันเกี่ยวกับการเก็บรวบรวม ใช้ หรือ เปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล หรือการปฏิบัติผิดข้อสัญญาในส่วนข้อมูลส่วนบุคคล ที่ปรึกษาจะต้องรับผิดค่าเสียหายที่เกิดขึ้นต่อผู้ว่าจ้าง และจะถือว่าที่ปรึกษาเป็นผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลตามความในพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒ แทนผู้ว่าจ้าง และที่ปรึกษาจะต้องรับผิดชอบเสมือนดังที่ปรึกษาเป็นผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลเองหากที่ปรึกษาไม่ปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ว่าจ้างตามข้อสัญญาในส่วนข้อมูลส่วนบุคคลนี้อย่างเคร่งครัด ผู้ว่าจ้างสามารถบอกเลิกสัญญาได้ทันที

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Legal

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความ โดยละเอียดตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อ พร้อมทั้งประทับตรา (ถ้ามี) ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และคู่สัญญาต่างยึดถือไว้ฝ่ายละหนึ่งฉบับ

(ลงชื่อ).....ผู้ว่าจ้าง
(นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา)
ผู้อำนวยการ
สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ
(องค์การมหาชน)

(ลงชื่อ).....ที่ปรึกษา
(ศาสตราจารย์ ดร. เอียน เฟนวิค)
ผู้อำนวยการ
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

(ลงชื่อ).....พยาน
(นางหริสุดา บุญยวัฒน์)
ผู้อำนวยการฝ่ายไมซ์อินเทลลิเจนซ์และนวัตกรรม
สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ
(องค์การมหาชน)

(ลงชื่อ).....พยาน
(นายมยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง)
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เลขที่โครงการ ๖๗๑๑๙๒๙๗๒๑๐
เลขคุมสัญญา ๖๘๐๑๐๗๐๐๐๐๕๖

Legal

อ.ส.5 ใบสลักหลังตราสาร

เลขที่ 02068
วันที่ 16 มกราคม 2568

เลขประจำตัว 0994000158556 เลขที่สาขา
ชื่อผู้เสียอากร สถาบัน บัณฑิตพัฒนศิลป์ในพระบรมราชูปถัมภ์ สถาบันการอุดมศึกษาของรัฐในกำกับของรัฐ แห่งชุมชนการเรียนรู้มหาวิทยาลัย

ในฐานะ ผู้มีหน้าที่เสียอากร

ที่อยู่ : เลขที่ตั้งประจำบ้าน
หรือเลขที่ -
หมู่บ้าน -
เลขที่ -
ตรอก/ซอย ซุปตา 12
ถนน พญาไท
แขวง/ตำบล วังใหม่
เขต/อำเภอ ปทุมวัน
รหัสไปรษณีย์ 10330

ที่ตั้งสถานที่ สถานที่ชุมนุมสาธารณะ
ชั้นที่ -
หมู่ที่ -
เลขที่ -
ถนน/ตำบล วังใหม่
อำเภอ/เขต ปทุมวัน

ผู้เสียอากร
เลขประจำตัวผู้เสียอากร 0994000112165 เลขที่สาขา
ชื่อ สำนักงาน ส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ(องค์การมหาชน)

ได้เสียอากรแสตมป์เป็นตัวเงินตามบัญชีอัตราอากรแสตมป์ ข้อ 4
ตามพระราชกฤษฎีกาฯ ฉบับที่ :

	บาท	สตางค์
ยอดค่าธรรมเนียม	1,920,000	00
ค่าอากรแสตมป์	1,920	00
เงินเพิ่ม	0	00
รวมเงิน	1,920	00

จำนวนเงินเป็นตัวอักษร (**หนึ่งพันเก้าร้อยยี่สิบบาทถ้วน**)
ตามใบเสร็จ เลขที่ 004728 ลงวันที่ 16 มกราคม 2568
เลขประจำตราสาร อ.ส.4 คือ 01003070-25680116-1-02-00003

ลงชื่อ .....
ตำแหน่ง .....

ใบสลักหลังตราสารนี้ผลประโยชน์ที่ต่อเนื่องที่ได้รับจากการใช้ตราสารนี้ ผู้ถือหรือผู้ครอบครองตราสารนี้ต้องชำระอากรตามใบเสร็จรับเงินเรียบร้อยแล้ว

ข้อกำหนดงาน (TERM OF REFERENCE : TOR)
สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างที่ปรึกษา โดยวิธีการคัดเลือก

1. **ชื่อโครงการ**.....จัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Thailand MICE Index).....

2. **ชื่อกิจกรรม**....การจัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Thailand MICE Index) ปี 2568.....

3. **งบประมาณ**

   วงเงิน..... 1,928,000.....บาท ซึ่งเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกประเภทไว้ด้วยแล้ว

   รหัสงบประมาณ ..... 2-68IN10001.....

4. **หลักการและเหตุผล**

   อุตสาหกรรมการจัดการประชุมนานาชาติ การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และการจัดงานแสดงสินค้านานาชาติ (Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions - MICE) หรืออุตสาหกรรมไมซ์ เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมภาคการบริการที่นำนักเดินทางไมซ์คุณภาพเข้าสู่ประเทศไทยและสร้างรายได้ให้แก่ประเทศไทยเป็นจำนวนมาก โดยในปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 มีนักเดินทางไมซ์นานาชาติเข้าสู่ประเทศไทยทั้งสิ้น 1,145,099 คน (ค่าประมาณการ) และสร้างรายได้จำนวน 68,576 ล้านบาท (ค่าประมาณการ)

   สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ สสปน. มีพันธกิจหลักด้านการส่งเสริมภาพลักษณ์ของประเทศไทย เพื่อให้ผู้จัดงาน ผู้เข้าร่วมงาน และนักเดินทางธุรกิจชาวต่างชาติได้รู้จักประเทศไทยในแง่ศูนย์กลางของการจัดการประชุมนานาชาติ การเดินทางเพื่อเป็นรางวัล การประชุมวิชาชีพ และการจัดงานแสดงสินค้านานาชาติอย่างแท้จริง อีกทั้งได้ตระหนักถึงความจำเป็นในการศึกษาแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของนักเดินทางไมซ์ ความคาดหวังของนักเดินทางที่มีต่อการเดินทางเข้าร่วมงานไมซ์ในประเทศไทย และมุมมองที่มีต่อประเทศไทยในฐานะจุดหมายปลายทางสำคัญของการจัดงานไมซ์ (MICE Destination)

   สสปน. จึงเล็งเห็นความสำคัญในการพัฒนาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) เพื่อดึงศักยภาพของประเทศไทยในฐานะจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ในเอเชีย ตลอดจนการวิเคราะห์โอกาสในการขยายตลาดของอุตสาหกรรมไมซ์ไทยสู่กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีแนวโน้มเติบโตและมีมูลค่าสูงในอนาคต

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

5. วัตถุประสงค์

5.1 เพื่อพัฒนาดัชนีชี้วัดอันดับของประเทศไทยในฐานะเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งในเอเชีย จากมุมมองของกลุ่มนักเดินทางไมซ์นานาชาติ

5.2 เพื่อศึกษาปัจจัยต่างๆ ที่จะนำมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาให้ประเทศไทยก้าวขึ้นเป็นผู้นำหรือศูนย์กลางของเอเชีย สำหรับการจัดงานไมซ์และดำเนินธุรกิจต่างๆในอุตสาหกรรมไมซ์

6. ขอบเขตการดำเนินงาน

ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินงานตามขอบเขตงานของการศึกษา "การศึกษาเพื่อจัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2568" ดังนี้

6.1 ที่ปรึกษาต้องจัดทำแผนดำเนินการพร้อมจัดเตรียมบุคลากรและทีมงานที่มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง และมีความเชี่ยวชาญในการสำรวจ วิเคราะห์และการจัดทำดัชนี โดยทีมที่ปรึกษาจะต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 4 คน และมีคุณสมบัติเบื้องต้น ดังนี้

6.1.1 หัวหน้านักวิจัย ระดับปริญญาโท สาขาการตลาด/บริหารธุรกิจ/เศรษฐศาสตร์/วิจัย/สถิติ หรือสาขาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง และมีประสบการณ์ในการทำวิจัย 11-15 ปี จำนวน 1 คน

6.1.2 นักวิจัยระดับปริญญาโท สาขาการตลาด/บริหารธุรกิจ/เศรษฐศาสตร์/วิจัย/สถิติ หรือสาขาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง และมีประสบการณ์ในการทำวิจัย 5-10 ปี จำนวน 3 คน

6.2 ดำเนินการออกแบบและพัฒนาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2568 โดยมีการตรวจสอบคุณภาพความถูกต้องเชิงเนื้อหาจากผู้เชี่ยวชาญ สมาคม องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ในระดับนานาชาติ และทดลองดัชนีด้วยการสำรวจข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายนักเดินทางไมซ์นานาชาติ จำนวนไม่น้อยกว่า 500 ตัวอย่าง จากผู้เข้าร่วมงานในรูปแบบต่างๆ ทั้ง Meeting / Incentive / Convention / Exhibition

6.3 การวิเคราะห์และการจัดทำรายงานการศึกษาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2568

6.3.1 ศึกษาปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกจุดหมายปลายทางเพื่อทำกิจกรรมไมซ์ (Decision Making Criteria)

6.3.2 วิเคราะห์ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) โดยเปรียบเทียบอันดับของประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งในเอเชียในฐานะการเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ พร้อมทั้งอธิบายความท้าทาย โอกาส ปัญหา และอุปสรรค ที่จะส่งผลต่ออันดับของประเทศไทย

6.3.3 จัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย เพื่อขับเคลื่อนภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

6.3.4 จัดทำบทสรุปผู้บริหารทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

6.3.5 ออกแบบเอกสารเผยแพร่ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2568 ฉบับย่อในรูปแบบ infographic ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ บนเว็บไซต์ที่ สสปน. กำหนด

6.4 ที่ปรึกษาต้องแจ้งนโยบายความเป็นส่วนตัวของผู้ว่าจ้าง ให้เจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลทราบ และขอความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลเพื่อดำเนินการเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล

6.5 ที่ปรึกษาต้องจัดให้มีและคงไว้ซึ่งมาตรการรักษาความปลอดภัยสำหรับการประมวลผลข้อมูลที่มีความเหมาะสม โดยคำนึงถึงลักษณะ ขอบเขต และวัตถุประสงค์ของการประมวลผลข้อมูลตามขอบเขตงานเป็นสำคัญ เพื่อคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลจากความเสี่ยงอันเกี่ยวเนื่องกับการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล

7. 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

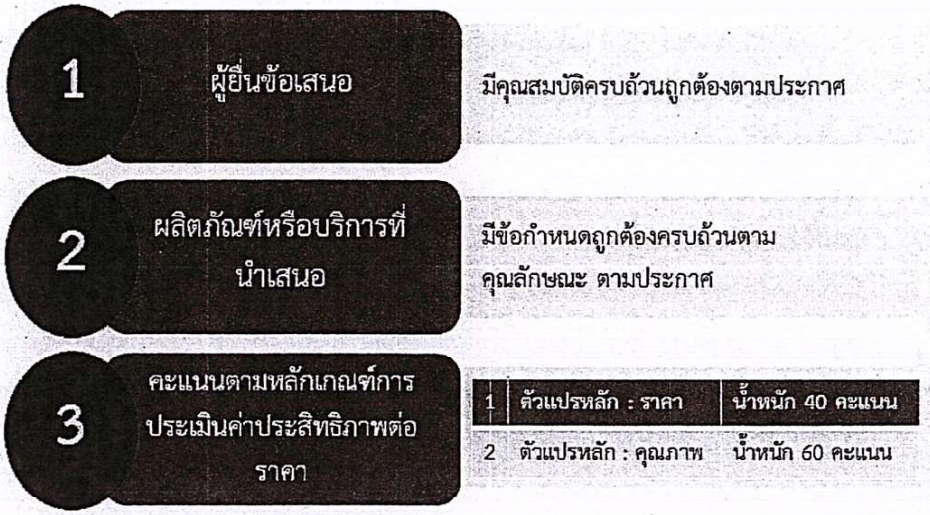
(6) คุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามอื่นตามที่คณะกรรมการนโยบายประกาศกำหนด ในราชกิจจานุเบกษาให้เป็นไปตามที่กรมบัญชีกลางกำหนด

(7) ที่ปรึกษาต้องเป็นผู้ขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษาสาขาการวิจัยและการประเมินผลกับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ กระทรวงการคลัง สาขาการวิจัยและการประเมินผล

8. หลักเกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ (Price Performance)

สสปน. ใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอการประเมินประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



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 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค คะแนนเต็ม 100 คะแนน

<table>
<tr><th>ตัวแปรรอง</th><th>การพิจารณา</th></tr>
<tr><td>ตัวแปรรองที่ 1</td><td>
การวางแผนการดำเนินงาน (10 คะแนน)
พิจารณาตามความเพียงพอของบุคลากร แผนการดำเนินงาน รวมถึงความสามารถในการนำเสนอผลงานได้ตรงตามเวลาที่กำหนด
1.1 พิจารณาตามความเพียงพอของบุคลากร (5 คะแนน)
พิจารณาจากการนำเสนอจำนวนที่ปรึกษา (เชิงปริมาณ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>ไม่มีที่ปรึกษา</td><td>0</td></tr>
<tr><td>ที่ปรึกษามีจำนวน 1 ท่าน</td><td>1</td></tr>
<tr><td>ที่ปรึกษามีจำนวน 2 ท่าน</td><td>2</td></tr>
<tr><td>ที่ปรึกษามีจำนวน 3 ท่าน</td><td>3</td></tr>
<tr><td>ที่ปรึกษามีจำนวน 4 ท่าน</td><td>4</td></tr>
<tr><td>ที่ปรึกษามีจำนวน 5 ท่าน</td><td>5</td></tr>
</table>
1.2 แผนการดำเนินงาน รวมถึงความสามารถในการนำเสนอผลงานได้ตรงตามเวลาที่กำหนด (5 คะแนน)
พิจารณาจากการวางแผนการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและมีความเป็นไปได้จริง นอกจากนี้ ความสามารถในการบริหารจัดการงานให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ และมีความยืดหยุ่นในการรับมือกับกรณีฉุกเฉินหรือการร้องขอให้เข้าสำรวจหรือดำเนินการศึกษาอื่นๆเพิ่มเติม (เชิงคุณภาพ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>ไม่มีการวางแผนการดำเนินงาน</td><td>0</td></tr>
<tr><td>มีการวางแผนการดำเนินงาน แต่ไม่มีความเป็นไปได้จริง</td><td>1</td></tr>
<tr><td>มีการวางแผนการดำเนินงานที่เป็นไปได้จริง</td><td>2</td></tr>
<tr><td>มีการวางแผนการดำเนินงานที่เป็นไปได้จริง และมีการบริหารงานที่เป็นไปตามแผน</td><td>3</td></tr>
<tr><td>มีการวางแผนการดำเนินงานที่เป็นไปได้จริง มีการบริหารงานที่เป็นไปตามแผน และมีการรับมือกรณีฉุกเฉิน</td><td>4</td></tr>
<tr><td>มีการวางแผนการดำเนินงานที่เป็นไปได้จริง มีการบริหารงานที่เป็นไปตามแผน และมีการรับมือกรณีฉุกเฉิน หรือการร้องขอให้เข้าสำรวจหรือดำเนินการศึกษาอื่นๆเพิ่มเติม</td><td>5</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<table>
<tr><th>ตัวแปรรอง</th><th>การพิจารณา</th></tr>
<tr><td>ตัวแปรรองที่ 2</td><td>
วิธีการและแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา (30 คะแนน)
พิจารณาจากการนำเสนอหลักแนวคิด ทฤษฎี และการนำเสนอแบบจำลองสำหรับการศึกษาที่ได้มาตรฐานสากล
2.1 การทบทวนรายงานหรือบทวิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกจุดหมายปลายทางสำหรับกิจกรรมไมซ์ หรือทฤษฎีอื่นๆที่เกี่ยวข้อง จากองค์กรระดับโลกหรือสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ (15 คะแนน)
2.1.1 พิจารณาจากความครบถ้วนของการนำเสนอการทบทวนวรรณกรรม และความน่าเชื่อถือของหน่วยงาน/องค์กรที่ใช้ในการอ้างอิง (10 คะแนน) (เชิงปริมาณ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>ไม่มีการนำเสนอการทบทวนวรรณกรรม</td><td>0</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอการทบทวนวรรณกรรม จาก 1 แหล่งอ้างอิง</td><td>2</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอการทบทวนวรรณกรรม จาก 2 แหล่งอ้างอิง</td><td>4</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอการทบทวนวรรณกรรม จาก 3 แหล่งอ้างอิง</td><td>6</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอการทบทวนวรรณกรรม จาก 4 แหล่งอ้างอิง</td><td>8</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอการทบทวนวรรณกรรม จาก 5 แหล่งอ้างอิง</td><td>10</td></tr>
</table>
2.1.2 พิจารณาจากความน่าเชื่อถือของหน่วยงาน/องค์กรที่ใช้ในการอ้างอิง (5 คะแนน) (เชิงปริมาณ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>ไม่มีความน่าเชื่อถือ</td><td>0</td></tr>
<tr><td>ใช้แหล่งอ้างอิงจากองค์กรนานาชาติหรือประเทศคู่แข่ง จำนวน 1 แหล่ง</td><td>1</td></tr>
<tr><td>ใช้แหล่งอ้างอิงจากองค์กรนานาชาติหรือประเทศคู่แข่ง จำนวน 2 แหล่ง</td><td>2</td></tr>
<tr><td>ใช้แหล่งอ้างอิงจากองค์กรนานาชาติหรือประเทศคู่แข่ง จำนวน 3 แหล่ง</td><td>3</td></tr>
<tr><td>ใช้แหล่งอ้างอิงจากองค์กรนานาชาติหรือประเทศคู่แข่ง จำนวน 4 แหล่ง</td><td>4</td></tr>
<tr><td>ใช้แหล่งอ้างอิงจากองค์กรนานาชาติหรือประเทศคู่แข่ง จำนวน 5 แหล่ง</td><td>5</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<table>
<tr><th>ตัวแปรรอง</th><th>การพิจารณา</th></tr>
<tr><td></td><td>
2.2 การศึกษาตัวแปรและปัจจัยที่ใช้ในการพัฒนาดัชนีวัด Top of Mindที่สะท้อนการเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ในเอเชีย (15 คะแนน)
2.2.1 พิจารณาจากความน่าเชื่อถือของแบบจำลองที่นำเสนอในแต่ละด้าน เช่น ความคุ้มค่าของการใช้จ่าย ความมีเอกลักษณ์ ความพร้อมในการรองรับนักเดินทาง ภาพลักษณ์ที่เป็นที่ยอมรับในเรื่องไมซ์ และความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (5 คะแนน) (เชิงปริมาณ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>ไม่มีความน่าเชื่อถือ</td><td>0</td></tr>
<tr><td>แบบจำลองมีการสะท้อนการเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ในเอเชียที่มีความน่าเชื่อถือจำนวน 1 ด้าน</td><td>1</td></tr>
<tr><td>แบบจำลองมีการสะท้อนการเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ในเอเชียที่มีความน่าเชื่อถือจำนวน 2 ด้าน</td><td>2</td></tr>
<tr><td>แบบจำลองมีการสะท้อนการเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ในเอเชียที่มีความน่าเชื่อถือจำนวน 3 ด้าน</td><td>3</td></tr>
<tr><td>แบบจำลองมีการสะท้อนการเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ในเอเชียที่มีความน่าเชื่อถือจำนวน 4 ด้าน</td><td>4</td></tr>
<tr><td>แบบจำลองมีการสะท้อนการเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ในเอเชียที่มีความน่าเชื่อถือจำนวน 5 ด้าน</td><td>5</td></tr>
</table>
2.2.2 พิจารณาจากตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา (10 คะแนน) (เชิงปริมาณ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>มีตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา จำนวน 1 ตัวแปร</td><td>2</td></tr>
<tr><td>มีตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา จำนวน 2 ตัวแปร</td><td>4</td></tr>
<tr><td>มีตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา จำนวน 3 ตัวแปร</td><td>6</td></tr>
<tr><td>มีตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา จำนวน 4 ตัวแปร</td><td>8</td></tr>
<tr><td>มีตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา จำนวน 5 ตัวแปร</td><td>10</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<table>
<tr><th>ตัวแปรรอง</th><th>การพิจารณา</th></tr>
<tr><td>ตัวแปรรองที่ 3</td><td>
การสำรวจข้อมูล (30 คะแนน)
พิจารณาจากการนำเสนอแนวทางการสำรวจข้อมูล จำนวนกลุ่มตัวอย่าง รวมถึงกระบวนการตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้อง (QC) ของข้อมูล
3.1 การนำเสนอแนวทางการสำรวจข้อมูล และกระบวนการตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้อง (QC) ของข้อมูล
พิจารณาจากการนำเสนอระเบียบวิธีวิจัยที่เหมาะสม เครื่องมือที่ใช้ในการสำรวจ วิธีการสุ่มตัวอย่าง และการมีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้อง (QC) ของข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือ (20 คะแนน) (เชิงคุณภาพ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>ไม่มีการเสนอระเบียบวิธีวิจัย</td><td>0</td></tr>
<tr><td>มีการเสนอระเบียบวิธีวิจัย แต่ยังไม่มีความเหมาะสม</td><td>4</td></tr>
<tr><td>มีระเบียบวิธีวิจัยที่เหมาะสม</td><td>8</td></tr>
<tr><td>มีระเบียบวิธีวิจัยที่เหมาะสม และมีเครื่องมือใช้ในการสำรวจ</td><td>12</td></tr>
<tr><td>มีระเบียบวิธีวิจัยและเครื่องมือที่ใช้เหมาะสม และมีวิธีการสุ่มตัวอย่าง</td><td>16</td></tr>
<tr><td>มีระเบียบวิธีวิจัยและเครื่องมือที่ใช้เหมาะสม มีวิธีการสุ่มตัวอย่าง และมีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้อง (QC) ของข้อมูล</td><td>20</td></tr>
</table>
3.2 การนำเสนอจำนวนกลุ่มตัวอย่าง
พิจารณาจากการนำเสนอกลุ่มตัวอย่างที่เป็นไปตามหลักสถิติ และครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างในทุกอุตสาหกรรมและผู้เกี่ยวข้องทั้งหมด (10 คะแนน) (เชิงคุณภาพ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>ไม่มีการนำเสนอกลุ่มตัวอย่าง</td><td>0</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอกลุ่มตัวอย่าง แต่ยังไม่เป็นไปตามหลักสถิติ</td><td>4</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอกลุ่มตัวอย่างที่เป็นไปตามหลักสถิติ</td><td>6</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอกลุ่มตัวอย่างที่เป็นไปตามหลักสถิติ และครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างในทุกอุตสาหกรรม</td><td>8</td></tr>
<tr><td>มีการนำเสนอกลุ่มตัวอย่างที่เป็นไปตามหลักสถิติ ครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างในทุกอุตสาหกรรม และผู้เกี่ยวข้องทั้งหมด</td><td>10</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<table>
<tr><th>ตัวแปรรอง</th><th>การพิจารณา</th></tr>
<tr><td>ตัวแปรรองที่ 4</td><td>ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรม (10 คะแนน)
พิจารณาจากการแสดงถึงความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ MICE ของคณะผู้วิจัย
4.1 พิจารณาจากแนวทางการนำเสนอแสดงถึงความเข้าใจในอุตสาหกรรมไมซ์ ทั้งในมิติด้านอุตสาหกรรม (M I C และ E) และมิติของเทรนด์ การเปลี่ยงแปลงพฤติกรรม และการตัดสินใจในการเลือกจุดหมายปลายทาง (10 คะแนน) (เชิงคุณภาพ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>ไม่มีความรู้ความเข้าใจ</td><td>0</td></tr>
<tr><td>มีความรู้ความเข้าใจในของมิติด้านอุตสาหกรรม MICE 1 ด้าน</td><td>2</td></tr>
<tr><td>มีความรู้ความเข้าใจในของมิติด้านอุตสาหกรรม MICE 2 ด้าน</td><td>4</td></tr>
<tr><td>มีความรู้ความเข้าใจในของมิติด้านอุตสาหกรรม MICE 3 ด้าน</td><td>6</td></tr>
<tr><td>มีความรู้ความเข้าใจในของมิติด้านอุตสาหกรรม MICE 4 ด้าน</td><td>8</td></tr>
<tr><td>มีความรู้ความเข้าใจในของมิติด้านอุตสาหกรรม MICE 4 ด้าน และมิติของเทรนด์ การเปลี่ยงแปลงพฤติกรรม และการตัดสินใจในการเลือกจุดหมายปลายทาง</td><td>10</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>ตัวแปรรองที่ 5</td><td>ความพร้อมและประสบการณ์ (20 คะแนน)
พิจารณาจากการคุณสมบัติ ความพร้อมของบริษัท รวมถึงประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของบริษัท หากเคยทำการศึกษาในโครงการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ
5.1 พิจารณาจากประสบการณ์ทำงานของคณะที่ปรึกษา (10 คะแนน) (เชิงปริมาณ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>มีประสบการณ์ทำงาน 1-3 ปี</td><td>1-2</td></tr>
<tr><td>มีประสบการณ์ทำงาน 4-6 ปี</td><td>3-4</td></tr>
<tr><td>มีประสบการณ์ทำงาน 7-9 ปี</td><td>5-6</td></tr>
<tr><td>มีประสบการณ์ทำงาน 10-12 ปี</td><td>7-8</td></tr>
<tr><td>มีประสบการณ์ทำงาน 13-15 ปีขึ้นไป</td><td>9-10</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<table>
<tr><th>ตัวแปรรอง</th><th>การพิจารณา</th></tr>
<tr><td></td><td>5.2 พิจารณาจากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาของบริษัท และการนำเสนอผลงานที่ผ่านมาที่มีการศึกษาเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ (10 คะแนน) (เชิงปริมาณ)
<table>
<tr><th>ความหมาย</th><th>ระดับคะแนน</th></tr>
<tr><td>มีผลงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมใกล้เคียง เช่น อุตสาหกรรมบริการหรือท่องเที่ยว จำนวน 1 งาน</td><td>1-2</td></tr>
<tr><td>มีผลงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมใกล้เคียง เช่น อุตสาหกรรมบริการหรือท่องเที่ยว จำนวน 2-3 งาน</td><td>3-4</td></tr>
<tr><td>มีผลงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมใกล้เคียง เช่น อุตสาหกรรมบริการหรือท่องเที่ยว จำนวน 4-5 งาน</td><td>5-6</td></tr>
<tr><td>มีผลงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ จำนวน 1-2 งาน</td><td>7-8</td></tr>
<tr><td>มีผลงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ จำนวน 3 งานขึ้นไป</td><td>9-10</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>รวม</td><td>100</td></tr>
</table>

ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการฯ มีดังต่อไปนี้

8.1 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิค ตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยต้องนำเสนอข้อมูลการดำเนินโครงการอย่างละเอียด พร้อมแสดงตัวอย่างประกอบ (ถ้ามี) เพื่อให้คณะกรรมการมีความเข้าใจและเห็นภาพรวมตามแผนการดำเนินงานมากที่สุด

8.2 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนรวม ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค ตั้งแต่ 70 คะแนนขึ้นไป จึงถือว่าผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

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

8.4 กรณีมีผู้ยื่นข้อเสนอได้คะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย ให้พิจารณาผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้คะแนนสูงสุดจากเกณฑ์ที่มีน้ำหนักมากที่สุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก หากดำเนินการแล้วไม่อาจชี้ขาดตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวได้ ให้พิจารณาคัดเลือกผู้ที่เสนอราคาต่ำสุดในลำดับแรกเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก

9. ระยะเวลาดำเนินงานโครงการตามสัญญา

นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาถึงวันที่ 30 กันยายน 2568

10. การส่งมอบงาน

<u>ครั้งที่ 1</u> : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบแผนดำเนินการภาษาไทย จำนวน 3 เล่ม พร้อมทั้งรูปแบบ Soft file บรรจุลงใน Flash Drive จำนวน 1 ชิ้น ภายในระยะเวลา 30 วัน <u>นับถัดจากวันที่ทำสัญญา</u>

<u>ครั้งที่ 2</u> : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบร่างรายงานการศึกษาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2568 ฉบับสมบูรณ์ โดยรายละเอียดร่างรายงานฉบับสมบูรณ์ต้องครอบคลุมเนื้อหาตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 6.2-6.3 ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ จำนวน 3 เล่ม พร้อมทั้งรูปแบบ Soft file บรรจุลงใน Flash Drive จำนวน 1 ชิ้น ภายในวันที่ 31 สิงหาคม 2568

<u>ครั้งที่ 3</u> : ที่ปรึกษาต้องส่งมอบรายละเอียด ดังนี้

(1) รายงานการศึกษาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2568 ฉบับสมบูรณ์ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ภาษาละ 3 เล่ม

(2) Flash Drive บรรจุ Soft file รายงานการศึกษาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2568 ฉบับสมบูรณ์ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ และ Soft file เอกสารเผยแพร่ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2568 ฉบับย่อในรูปแบบ infographic ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ จำนวน 1 ชุด

โดยครอบคลุมรายละเอียดตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 6.3 ภายในวันที่ 30 กันยายน 2568

11. เงื่อนไขการชำระเงิน

สสปน. กำหนดจ่ายเงินแบ่งออกเป็น 3 งวด

งวดที่ 1 : สสปน. กำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 10 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด <u>เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบครั้งที่ 1 เสร็จสิ้น</u> ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ 2 : สสปน. กำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 40 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด <u>เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบครั้งที่ 2 เสร็จสิ้น</u> ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ 3 : สสปน. กำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 50 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด <u>เมื่อที่ปรึกษาส่งมอบครั้งที่ 3 เสร็จสิ้น</u> ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

12. อัตราค่าปรับ

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

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

13. หลักประกันสัญญา

ที่ปรึกษาต้องวางเงินหลักประกันสัญญาไว้กับทางผู้ว่าจ้าง จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของราคาซื้อหรือจ้าง

14. หลักประกันผลงาน

ในการจ้างที่ปรึกษาจากหน่วยงานของรัฐที่แบ่งการชำระเงินออกเป็นงวด ให้ผู้ว่าจ้างหักเงินที่จะจ่ายแต่ละครั้งในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ ๕ แต่ไม่เกินร้อยละ ๑๐ ของเงินค่าจ้าง เพื่อเป็นการประกันผลงานหรือให้หน่วยงานของรัฐที่เป็นที่ปรึกษาใช้หนังสือค้ำประกันของธนาคารหรือหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศที่มีอายุค้ำประกันตามที่ผู้ว่าจ้างจะกำหนดมาวางค้ำประกันแทนเงินที่หักไว้ก็ได้ ทั้งนี้ ให้กำหนดเป็นเงื่อนไขไว้ในสัญญาด้วย

15. อากรแสตมป์

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

16. การยกเลิก

ผู้ว่าจ้าง สงวนสิทธิยกเลิกการจัดซื้อจัดหา การจ้าง หรือสัญญาได้ในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่าที่ปรึกษาทำงานตามขอบเขตงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดล่าช้าจนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย หรือการรับงานดังกล่าวไร้ประโยชน์ ไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการตามขอบเขตงานหรือสัญญาให้มีคุณภาพและแล้วเสร็จตามกำหนด ผู้ว่าจ้างจะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นกับที่ปรึกษา และหากกรณีดังกล่าวทำให้ ผู้ว่าจ้างเกิดความเสียหาย ที่ปรึกษาต้องรับผิดชอบ และชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับ ผู้ว่าจ้างด้วย โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆทั้งสิ้น

17. กรรมสิทธิ์ของข้อมูลและเอกสาร

ผลงานที่เกิดขึ้นจากการออกแบบสร้างสรรค์ตามขอบเขตงาน ที่กำหนดเป็นการเฉพาะให้กับผู้ว่าจ้าง ไม่ว่าจะเป็นเอกสาร รูปภาพ สัญลักษณ์ หรือเป็นสื่อในรูปแบบต่างๆ ถือว่าเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง ห้ามที่ปรึกษานำไปใช้ประโยชน์ ทำซ้ำ ลอกเลียนแบบ ดัดแปลง เผยแพร่ในรูปแบบใดทั้งสิ้น หากไม่ได้รับ อนุญาตจากผู้ว่าจ้าง

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

18. การประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล

ในกรณีที่ที่ปรึกษา เป็นผู้ประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลแทน หรือในนามของผู้ว่าจ้าง ที่ปรึกษาต้องรักษาข้อมูลส่วนบุคคลเป็นความลับอย่างเคร่งครัด และต้องมีมาตรการรักษาความปลอดภัยสำหรับการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลตามที่คณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลได้ประกาศกำหนด และ/หรือตามมาตรฐานสากลเพื่อคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

19. ข้อสงวนสิทธิ์

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

20. 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.

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

5. การจัดซื้อจัดจ้างครั้งนี้จะมีการลงนามในสัญญาหรือข้อตกลงเป็นหนังสือได้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติโครงการจากคณะกรรมการส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ และได้รับจัดสรรงบประมาณจากสำนักงบประมาณแล้ว และกรณีที่ สสปน. ไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างในครั้งดังกล่าว สสปน.สามารถยกเลิกการจัดซื้อจัดจ้างได้

6. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมเนื้อหาตามความเหมาะสม โดยได้รับความยินยอมจากหน่วยงานที่ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการ

ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :

ชื่อผู้ติดต่อ : 1. นาย เถกิงศักดิ์ ไชยกาญจน์.....
ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายไมซ์อินเทลลิเจนซ์และนวัตกรรม.....
Email: takerngsak_c@tceb.or.th โทรศัพท์ 02 694 6000 ต่อ 6157
2. นายอาทิตย์ เสรีไพบูลย์ทรัพย์.....
ผู้จัดการฝ่ายไมซ์อินเทลลิเจนซ์และนวัตกรรม.....
Email: atit_s@tceb.or.th โทรศัพท์ 02 694 6000 ต่อ 6191

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ข้อเสนอด้านเทคนิค

การจัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Thailand MICE Index) ปี 2568

นำเสนอต่อ

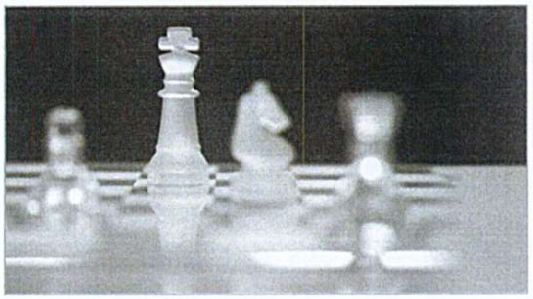
สำนักงานส่งเสริมการจัดการประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

29 พฤศจิกายน 2567

SMC
Sasin Management Consulting

เอกสารชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์สำหรับโครงการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าของสถาบันเท่านั้น
ห้ามมิให้บุคคลใดกระทำการลอกเลียนทำซ้ำ เปลี่ยนแปลงหรือเผยแพร่ส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งหมดแก่
บุคคลภายนอก โดยมิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรโดยเด็ดขาด

วาระการนำเสนอ







ส่วนที่ 1 เกี่ยวกับ Sasin Management Consulting

ส่วนที่ 2 การทบทวนกรอบแนวคิดของการประเมิน

ส่วนที่ 3 การออกแบบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 4 แนวทางการวิเคราะห์ผลและจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ส่วนที่ 5 แนวทางการสำรวจข้อมูล

ส่วนที่ 6 ระยะเวลาดำเนินโครงการและสิ่งที่จะส่งมอบ

ส่วนที่ 7 โครงสร้างคณะทำงาน

ส่วนที่ 8 ประวัติและประสบการณ์ของคณะทำงาน

ส่วนที่ 1

เกี่ยวกับ Sasin Management Consulting

เกี่ยวกับ Sasin Management Consulting

สถาบันบัณฑิตฯ ศศินทร์ มีเครือข่ายองค์ความรู้ทางธุรกิจ ทรัพยากร และความเชี่ยวชาญ ที่พร้อมให้คำปรึกษาแก่องค์กรต่างๆ ที่ต้องการพัฒนาประสิทธิภาพและสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจอย่างยั่งยืน



ประสบการณ์จากการให้คำปรึกษาในหลากหลายธุรกิจทั้งในและนอกประเทศ

ศาสตราจารย์และผู้เชี่ยวชาญในสาขาต่างๆ ในภาคธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ

SMC Sasin Management Consulting

SEP ASEP

Sasin Journal of Management

Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University

แบ่งปันความรู้และความเชี่ยวชาญจากสถาบันที่ให้การศึกษาสำหรับผู้นำในภาคธุรกิจของประเทศไทย

ความร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับเครือข่ายศิษย์เก่าที่เป็นนักธุรกิจมืออาชีพ

ความร่วมมือทางธุรกิจกับองค์กรชั้นนำในระดับนานาชาติ

ผลการวิจัย การวิเคราะห์กรณีศึกษา และประสบการณ์การนำไปปฏิบัติ



CU Reference
เครือข่ายของฐานข้อมูลทั้งในและต่างประเทศ

OCLC The world's libraries. Connected.

EBSCO

EUROMONITOR INTERNATIONAL

ProQuest ABI/INFORM

Kellogg School of Management

IfM MANAGEMENT TECHNOLOGY POLICY

Sasin สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย SMC Sasin Management Consulting

ผลงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ – ด้านอุตสาหกรรม MICE และการท่องเที่ยว

โครงการศึกษาผลกระทบทางสังคม (Social Impact) ของอุตสาหกรรมไมซ์ไทย ประจำปี 2564, 2565, 2566 และ 2567 ให้กับสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ศึกษากรอบแนวคิดในการประเมินคุณค่าทางสังคมในระดับสากลจากองค์กรระดับโลกและประเทศคู่แข่ง และพัฒนาวิธีการและกรอบแนวคิดสำหรับประเมินผลกระทบทางสังคมที่เป็นมาตรฐานสากลสำหรับอุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศไทย และดำเนินการเก็บข้อมูลนำร่อง เพื่อทดสอบโมเดลการวัดผลกระทบทางสังคมที่เกิดขึ้นจากอุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศไทยจากกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง และสรุปข้อมูลสถิติเพื่อใช้เป็นแนวทางในการคำนวณผลกระทบทางสังคมต่อไป

โครงการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอนวิชาการจัดประชุมและนิทรรศการนานาชาติ สำหรับสถาบันอุดมศึกษาในประเทศไทย ให้กับสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

วางโครงสร้างหลักสูตรให้ครอบคลุมถึงรายละเอียดและเนื้อหาทั้งในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อให้นักศึกษาในระดับมหาวิทยาลัยที่ลงเรียนวิชาดังกล่าวมีความเข้าใจในอุตสาหกรรมไมซ์และเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับบุคลากรในอุตสาหกรรมไมซ์ไทยให้พร้อมสำหรับการเข้าเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน อีกทั้งยังมีส่วนสำคัญในการรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นทั้งในเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติ รวมถึงประมวลและ เรียบเรียงเนื้อหาในแต่ละบทตามโครงสร้างที่ได้วางไว้

โครงการจัดทำแผนแม่บทอุตสาหกรรมการจัดประชุมและงานแสดงสินค้านานาชาติ พ.ศ. 2555 - 2559 ให้กับสำนักงานส่งเสริมการประชุมนานาชาติ (องค์การมหาชน)

วิเคราะห์ภาพรวมการเติบโตและแนวโน้มของอุตสาหกรรมการจัดประชุมและนิทรรศการของโลกและของประเทศไทย รวมทั้งการวิเคราะห์เปรียบเทียบประเทศไทยกับประเทศคู่แข่ง เพื่อนำไปกำหนดกรอบทิศทางนโยบายการดำเนินงานระยะ 5 ปีเพื่อเสนอทางคณะรัฐมนตรีรวมไปถึงการกำหนดกลยุทธ์ระดับองค์กร โครงการที่จะช่วยผลักดันอุตสาหรรมการจัดประชุมและงานแสดงสินค้านานาชาติของไทยให้สามารถแข่งขัน

โครงการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการด้านการท่องเที่ยวและมาตฐานการท่องเที่ยวอาเซียน กิจกรรมที่ 3 การส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวเพื่อคนทั้งมวล ให้กับ กรมการท่องเที่ยว

ดำเนินการศึกษาพฤติกรรมการท่องเที่ยวของกลุ่มคนพิการและผู้สูงอายุในปัจจุบัน ทั้งคนไทยและชาวต่างประเทศ ศึกษาและสำรวจเส้นทางท่องเที่ยวสำหรับคนพิการและผู้สูงอายุจำนวน 5 เส้นทาง จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการให้บริการแก่นักท่องเที่ยวกลุ่มคนพิการและผู้สูงอายุให้แก่บุคคลากรด้านการท่องเที่ยว และจัดทดลองเส้นทางทั้ง 5 เส้นทาง

ผลงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ – ด้านการประเมินผล

โครงการวิจัยและจัดทำเครื่องมือเพื่อประเมินความคุ้มค่าและผลกระทบทางเศรษฐศาสตร์และสังคมจากการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (USO) ให้กับ สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

ดำเนินการจัดทำเครื่องมือเพื่อประเมินความคุ้มค่าของการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม ตลอดจนศึกษาผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคมทั้งทางด้านเศรษฐกิจและด้านสังคม

โครงการจัดทำตัวชี้วัด (KPI) และติดตามประเมินผลสำเร็จโครงการตลาดประชารัฐ ให้กับ กรมการพัฒนาชุมชน

ติดตามประเมินผลสำเร็จโครงการตลาดประชารัฐ ทั้ง 10 ประเภท ผ่านการสำรวจเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เพื่อประเมินผลสำเร็จของผู้เข้าร่วมโครงการตลาดประชารัฐทั้งในระดับภาพรวมของตลาด และระดับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ รวมถึงความพึงพอใจของผู้ประกอบการและผู้ที่เข้ามาใช้บริการในตลาด และประเมินผลกระทบเชิงเศรษฐกิจ และผลกระทบเชิงสังคมของโครงการตลาดประชารัฐ เพื่อนำผลที่ได้มาจัดทำข้อเสนอแนะสำหรับการปรับปรุงโครงการตลาดประชารัฐต่อไป

โครงการวิจัยประเมินผล โครงการประกวด "ชุมชนประชารัฐสีชมพู" ประจำปี 2561 ให้กับ ธนาคารออมสิน

ทำการศึกษา รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับชุมชนต่างๆ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องกับโครงการประชารัฐสีชมพู เพื่อพัฒนากรอบแนวคิดในการประเมินผลสำเร็จของโครงการฯ ตามโมเดล CIPPI ซึ่งประกอบด้วยการประเมินผลผลิต ผลลัพธ์ และผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจและผลกระทบทางด้านสังคม โดยทำการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก

โครงการศึกษาวิเคราะห์ผลประโยชน์ ผลกระทบ เพื่อกำหนดท่าทีไทยในการเจรจาความตกลงการค้าเสรีไทย – สหภาพยุโรป ให้กับ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

ดำเนินการศึกษาวิเคราะห์ผลประโยชน์ ผลกระทบ เพื่อกำหนดท่าทีไทยในการเจรจาความตกลงการค้าเสรีไทย–สหภาพยุโรป รวมทั้งจัดทำข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเจรจาฯ และมาตรการการเยียวยาเพื่อการรองรับผลกระทบและการปรับตัวหากมีการเดินหน้าเจรจาความตกลงการค้าเสรีไทย–สหภาพยุโรป

หลักการและเหตุผล

หลักการและเหตุผล

อุตสาหกรรมการจัดการประชุมนานาชาติ การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และการจัดงานแสดงสินค้านานาชาติ (Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions - MICE) หรืออุตสาหกรรมไมซ์ เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมภาคการบริการที่นำนักเดินทางไมซ์คุณภาพเข้าสู่ประเทศไทย และสร้างรายได้ให้แก่ประเทศไทยเป็นจำนวนมาก โดยในปีงบประมาณ 2567 มีนักเดินทางไมซ์นานาชาติเข้าสู่ประเทศไทยทั้งสิ้น 1,145,099 คน (ประมาณการ) และสร้างรายได้จำนวน 68,576 ล้านบาท (ค่าประมาณการ)

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ สสปน. มีพันธกิจหลักด้านการส่งเสริมภาพลักษณ์ของประเทศไทย เพื่อให้ผู้จัดงาน ผู้เข้าร่วมงาน และนักเดินทางธุรกิจชาวต่างชาติได้รู้จักประเทศไทยในแง่ศูนย์กลางของการจัดการประชุมนานาชาติการเดินทางเพื่อเป็นรางวัล การประชุมวิชาชีพ และการจัดงานแสดงสินค้านานาชาติอย่างแท้จริง อีกทั้งได้ตระหนักถึงความจำเป็นในการศึกษาแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของนักเดินทางไมซ์ความคาดหวังของนักเดินทางที่มีต่อการเดินทางเข้าร่วมงานไมซ์ในประเทศไทย และมุมมองที่มีต่อประเทศไทยในฐานะจุดหมายปลายทางสำคัญของการจัดงานไมซ์ (MICE Destination)

สสปน. จึงเล็งเห็นความสำคัญในการพัฒนาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) เพื่อดึงศักยภาพของประเทศไทยในฐานะจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์ในเอเชีย ตลอดจนการวิเคราะห์โอกาสในการขยายตลาดของอุตสาหกรรมไมซ์ไทยสู่กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีแนวโน้มเติบโตและมีมูลค่าสูงในอนาคต

วัตถุประสงค์

1. เพื่อพัฒนาดัชนีชี้วัดอันดับของประเทศไทยในฐานะเป็นจุดหมายหลักของการจัดงานไมซ์เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งในเอเชีย จากมุมมองของกลุ่มนักเดินทางไมซ์นานาชาติ
2. เพื่อศึกษาปัจจัยต่างๆ ที่จะนำมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาให้ประเทศไทยก้าวขึ้นเป็นผู้นำหรือศูนย์กลางของเอเชีย สำหรับการจัดงานไมซ์และดำเนินธุรกิจต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมไมซ์

ส่วนที่ 2

การทบทวนกรอบแนวคิดของการประเมิน

การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียของอุตสาหกรรมไมซ์

คณะที่ปรึกษาได้ทำการศึกษากิจกรรมภายใน MICE Value Chain เพื่อระบุกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลักที่เกี่ยวข้องในการสำรวจและประเมินปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกจุดหมายปลายทางเพื่อทำกิจกรรมไมซ์ โดยจะมีภาคส่วนหลักที่เกี่ยวข้อง 3 กลุ่ม ได้แก่ EO Exhibitors และ Delegates/Visitor



การออกแบบและพัฒนาดัชนี

แนวทางในการพัฒนากรอบแนวคิดของดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ประกอบไปด้วยการใช้ข้อมูล 3 ส่วน ได้แก่ 1) การทบทวนกรอบแนวคิด 2) การสำรวจแนวโน้มของตลาด และ 3) การตรวจทานความสมบูรณ์กับผู้เชี่ยวชาญ

ขั้นตอนการพัฒนากรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind)

1



การทบทวนกรอบแนวคิด

โดยเปรียบเทียบในแต่ละประเด็นย่อยกับข้อมูลในอดีตของ TCEB และกรอบแนวคิดของประเทศอื่นๆ

- 1.ทบทวนกรอบแนวคิดเดิม
- 2. การเปรียบประเทศ

2



การสำรวจแนวโน้มของตลาด

การสำรวจแนวโน้มของตลาดในอุตสาหกรรมไมซ์ (Industry Trend)

3



การตรวจทานความสมบูรณ์

การตรวจทานความสมบูรณ์ของดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทยกับผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไมซ์ (Model Validation)

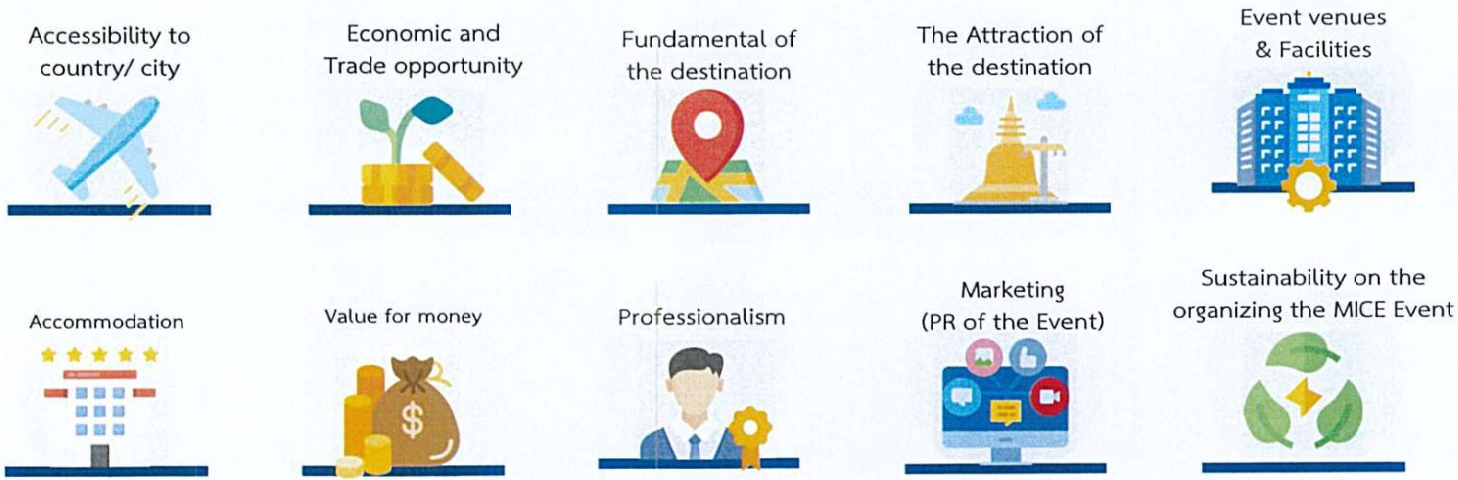
การทบทวนกรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

กรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปี 2567 ของ สสปน. แบ่งออกเป็น 10 หัวข้อหลัก ได้แก่ 1) Accessibility to country/ city 2) Economic and Trade opportunity 3) Fundamental of the destination 4) The Attraction of the destination 5) Event venues & Facilities 6) Accommodation 7) Value for money 8) Professionalism 9) Marketing (PR of the Event) และ 10) Sustainability on the organizing the MICE Event

1. การทบทวนกรอบแนวคิด | 2. การสำรวจแนวโน้มของตลาด | 3.การตรวจทานความสมบูรณ์

1.1 กรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2567 (As-is)

กรอบแนวคิดในการพัฒนาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ในประเทศไทย (Top of Mind) แบ่งออกเป็นประเด็นหลัก 10 ประเด็นดังนี้



การทบทวนกรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

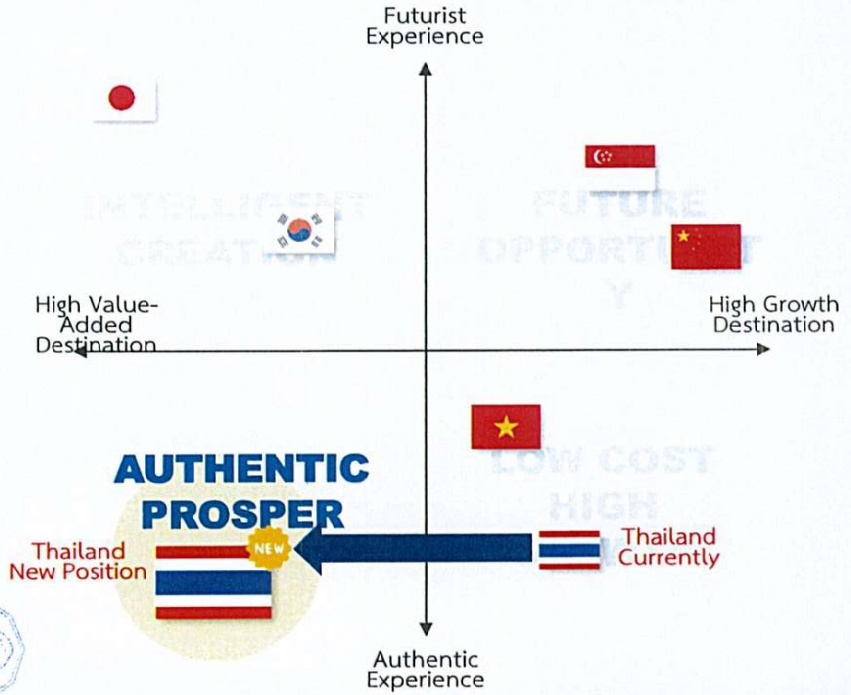
กรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปี 2567 มีการพิจารณา Brand Positioning Map "Authentic Prosper" ของประเทศไทย และ 4 อุตสาหกรรม Flagship เป้าหมาย เพื่อใช้ในการประเมินสถานะปัจจุบันของตำแหน่งอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

1. การทบทวนกรอบแนวคิด | 2. การสำรวจแนวโน้มของตลาด | 3.การตรวจทานความสมบูรณ์

1.1 กรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) ปีงบประมาณ 2567 (As-is)

ตำแหน่งของ Country Branding ในฐานะการเป็น MICE Destination

"ประเทศไทยและประเทศเวียดนามถือว่ามีเป็นผู้นำทางด้าน Low Cost, High Growth ซึ่งประเทศไทยมีภาพลักษณ์ด้าน Authentic ที่สูงเมื่อเทียบกับประเทศคู่เทียบอื่นๆ"



การสร้างแบรนด์ประเทศไทยให้มุ่งสู่ High Value-Added Destination ผ่านอุตสาหกรรมศักยภาพแห่งอนาคต หรือ 4 อุตสาหกรรม Flagship

Decarbonization of Energy	Urban QOL and Mobility
Advanced Manufacturing	Health-tech Innovation
Food Security	Creative Soft Power

การทบทวนกรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

จากการศึกษาทบทวนกรอบแนวคิดเทียบกับองค์กรนานาชาติและประเทศคู่แข่ง พบว่าปัจจัยหลักของดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย ปีงบประมาณ 2567 ค่อนข้างครบถ้วน แต่การดำเนินงานในปี 2568 ยังสามารถพิจารณาเพิ่มปัจจัยย่อยเพื่อให้ครอบคลุมถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ได้ดียิ่งขึ้น

1. การทบทวนกรอบแนวคิด | 2. การสำรวจแนวโน้มของตลาด | 3.การตรวจทานความสมบูรณ์

1.2 การทบทวนกรอบแนวคิดขององค์กรนานาชาติและประเทศคู่แข่ง

EXAMPLE

	ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน (Attribute)	TCEB	Japan	China	GainingEdge	site	WORLD ECONOMIC FORUM
Country	1. Accessibility	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	2. Economic	✓	✓	✓	✓	✗	✓
	3. Fundamental of the destination	✓	✓	✓	✓	✓	✗
	4. The attraction of destination	✓	✓	✗	✗	✓	✗
Event	5. Facilities	✓	✓	✓	✓	✗	✗
	6. Accommodation	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	7. Value of Money	✓	✓	✓	✓	✗	✓
	8. Professionalism	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	9. Marketing	✓	✓	✗	✓	✗	✗
	10. Sustainability	✓	✗	✗	✗	✓	✓

Sasin สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
SMC Sasin Management Consulting

การทบทวนกรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

จากการทบทวนกรอบแนวคิด ปี 2567 เทียบกับองค์กรนานาชาติและประเทศคู่แข่ง และประเด็นที่ค้นพบจากการศึกษาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย ปี 2567 พบว่า ปัจจัยด้านความยั่งยืน (Sustainability) เข้ามามีบทบาทในอุตสาหกรรมไมซ์อย่างมาก ดังนั้น คณะที่ปรึกษาฯ จึงขอเสนอปรับปรุงเนื้อหาด้านความยั่งยืนให้มีความครอบคลุมถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์มากยิ่งขึ้น

1. การทบทวนกรอบแนวคิด | 2. การสำรวจแนวโน้มของตลาด | 3.การตรวจทานความสมบูรณ์

1.2 การทบทวนกรอบแนวคิดขององค์กรนานาชาติและประเทศคู่แข่ง – หัวข้อด้านความยั่งยืน (Sustainability)

EXAMPLE

การทบทวนกรอบแนวคิดขององค์กรนานาชาติและประเทศคู่แข่ง

ถึงแม้ว่าดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทยครอบคลุมปัจจัยด้านความยั่งยืน (Sustainability) แล้ว แต่ยังมีปัจจัยย่อยที่สามารถพัฒนาเพิ่มเติมเพื่อให้ดัชนีฯ มีความครอบคลุมมากขึ้น

TCEB | Japan | China | GainingEdge | site Society for Incentive Travel Excellence | WORLD ECONOMIC FORUM

ประเด็นค้นพบจากการศึกษา ปี 2567

In-depth Interview

ผู้เชี่ยวชาญได้ให้ความสำคัญด้านความยั่งยืน (Sustainability) ในเรื่องการลดผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม และการสนับสนุนกิจกรรมความยั่งยืนในระยะยาวเป็นอย่างมาก

Questionnaire

จากการศึกษาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ ปีงบประมาณ 2567 พบว่าความยั่งยืนเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ทุกคนในอุตสาหกรรมไมซ์ให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก

องค์กรชั้นนำด้านความยั่งยืน

DESTINATION SUSTAINABILITY MOVEMENT | GSTC Global Sustainable Tourism Council | site Society for Incentive Travel Excellence | UNWTO | WORLD ECONOMIC FORUM | WORLD TRAVEL & TOURISM COUNCIL

ปัจจัยชี้วัดด้านความยั่งยืน (ใหม่)

- **Sustainable Country** การลงนามความร่วมมือหรือนโยบายด้านความยั่งยืนของประเทศ — NEW
- **Sustainable Event management** การจัดการขยะ การประหยัดน้ำ และพลังงานไฟฟ้า การใช้พลาสติกในงาน
- **Sustainable Activities/ Attractions** ความหลากหลายของการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน
- **Sustainable Accommodation** ประกาศนียบัตรด้านความยั่งยืน และการลดใช้ขวดพลาสติก
- **Sustainable Venue** นโยบายความยั่งยืน การใช้พลังงานทดแทนของสถานที่จัดงาน
- **Sustainable Transportation** การใช้ยานพาหนะจากพลังงานทดแทน เช่น รถไฟฟ้า รถบัสไฟฟ้าสาธารณะ — NEW

Sasin SMC Sasin Management Consulting
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การทบทวนกรอบแนวคิดดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

นอกจากนี้ คณะที่ปรึกษาจะมีการพิจารณาเพิ่มเติมข้อคำถามภายใต้ปัจจัยหลัก เช่น ปัจจัยด้าน Economic and trade opportunity และปัจจัยด้าน Marketing (PR of the event) เพื่อให้เนื้อหามีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้น รวมถึงการยกระดับปัจจัยด้านนวัตกรรม (Innovation) ให้กลายเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลัก พร้อมปรับปรุงเนื้อหาหัวข้อย่อยให้มีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

1. การทบทวนกรอบแนวคิด | 2. การสำรวจแนวโน้มของตลาด | 3.การตรวจทานความสมบูรณ์

1.2 การทบทวนกรอบแนวคิดขององค์กรนานาชาติและประเทศคู่แข่ง – หัวข้ออื่นๆ

EXAMPLE

1.2.1.การเพิ่มข้อคำถามย่อย

Attribute

Economic and trade opportunity

- GDP & trade volume of country
- Economic, social, and political stability
- Market Potential & business opportunities for MICE events

+ Networking and Business matchmaking

Attribute

Marketing (PR of the event)

- GDP & trade volume of country
- Economic, social, and political stability
- Market Potential & business opportunities for MICE events

+ MICE-Branding

1.2.2.ยกระดับด้าน Innovation เป็นหัวข้อหลัก

NEW

Innovation

- Technology Integration
  Eg. Smart Event Solutions, Hybrid and Virtual Event Capabilities
- Creative Offerings
  Eg. Gamification, Immersive storytelling, Customized Experiences
- Data and Insights
  Eg. Real-Time Data Analytics, Post-Event Reports

การวิเคราะห์แนวโน้มของอุตสาหกรรม MICE เพื่อพัฒนาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

นอกจากนี้ ทางคณะที่ปรึกษาฯ จะทำการสำรวจแนวโน้มของตลาดในอุตสาหกรรมไมซ์ โดยการศึกษาการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม มิติของเทรนด์ และการตัดสินใจในการเลือก จุดหมายปลายทาง เพื่อนำมาใช้ประกอบการออกแบบและพัฒนาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ให้มีความสมบูรณ์และครบถ้วนมากยิ่งขึ้น

1. การทบทวนกรอบแนวคิด → **2. การสำรวจแนวโน้มของตลาด** → 3.การตรวจทานความสมบูรณ์

2. แนวโน้มของตลาดในอุตสาหกรรมไมซ์ปี 2568

EXAMPLE



Sustainability

องค์กรต่างๆ กำลังปรับตัวโดยนำแนวทางที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาใช้เพื่อลดผลกระทบจากการจัดงาน

Innovation

ผู้จัดงานมีการผสมผสานเครื่องมือดิจิทัลและเทคโนโลยี AR เข้ากับการจัดงาน เพื่อยกระดับประสบการณ์การของผู้เข้าร่วมงาน

Personalization and Engagement

การนำเอา Big Data มาวิเคราะห์เนื้อหาให้ตรงกับความสนใจและความต้องการเฉพาะของผู้เข้าร่วม

Collaborative Spaces

การออกแบบพื้นที่ที่ส่งเสริมการสร้างเครือข่าย (Networking) การจัดสถานที่ในงานให้เอื้อต่อการพบปะพูดคุย เช่น เลานจ์เครือข่าย พื้นที่สำหรับการพูดคุยแบบไม่เป็นทางการ หรือโซนการทำงานร่วมกัน

ที่มา : MICE Intelligence & Innovation

การตรวจทานความสมบูรณ์กับผู้เชี่ยวชาญ

คณะที่ปรึกษาจะดำเนินการนำเอาร่างกรอบแนวคิดฉบับปรับปรุงไปตรวจทานความสมบูรณ์กับผู้เชี่ยวชาญ สมาคม องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ในระดับนานาชาติ เพื่อศึกษาและจัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ฉบับสมบูรณ์

1. การทบทวนกรอบแนวคิด > 2. การสำรวจแนวโน้มของตลาด > **3.การตรวจทานความสมบูรณ์**

ผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไมซ์นานาชาติ

- IAEE
- ICCA
- MPI
- PATA
- SITE
- UFI

EXAMPLE

การสัมภาษณ์กับตัวแทนหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์พบประเด็นที่น่าสนใจ ดังนี้

ความยั่งยืน (Sustainability)
ผู้เชี่ยวชาญให้ความสำคัญกับการลดผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม เช่น การลดคาร์บอนฟุตพริ้นท์และการใช้วัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่มีเป้าหมายด้านความยั่งยืนในระยะยาว

ความพร้อมของผู้จัดงานในพื้นที่ (Local Host Readiness)
ความพร้อมของสถานที่และการสนับสนุนจากผู้จัดงานในพื้นที่ สามารถเสริมสร้างความมั่นใจให้กับผู้จัดงานและผู้เข้าร่วมในการเลือกจุดหมายปลายทางในการทำกิจกรรมไมซ์ได้

จุดหมายปลายทางที่ครบวงจร (Comprehensive Destination)
สถานที่ที่มีความเหมาะสมในการจัดงานไมซ์ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น สภาพภูมิอากาศที่ดี ความเป็นมิตรของคนในพื้นที่ และระดับการให้บริการที่สะท้อนถึงภาพลักษณ์การบริการในประเทศ โดยจุดมุ่งหมายที่ครบวงจรสามารถช่วยเสริมสร้างความสะดวกสบายและการเดินทางที่มีประสิทธิภาพ

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงาน (Cost for Attendees)
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรมถือเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจของผู้เข้าร่วมงาน โดยเฉพาะในแง่ของค่าที่พัก การเดินทาง และค่าใช้จ่ายต่างๆ หากประเทศสามารถจัดการค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะช่วยให้เป็นจุดหมายปลายทางที่น่าสนใจและได้เปรียบในการดึงดูดผู้เข้าร่วม

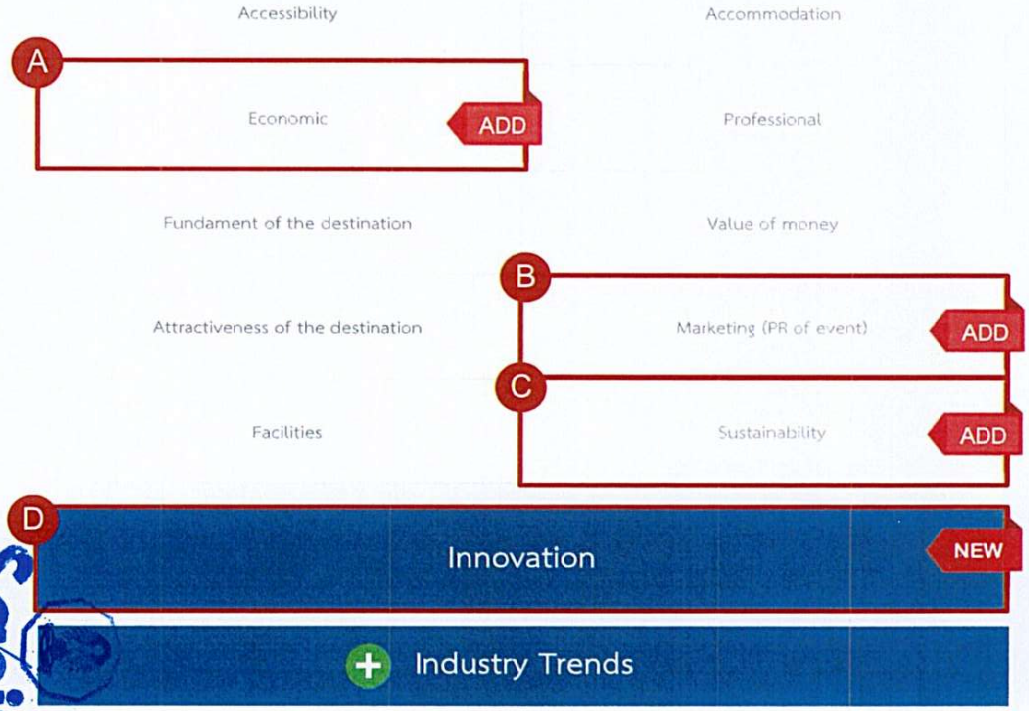
การออกแบบและพัฒนาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์

จากการศึกษาเบื้องต้นของการปรับปรุงเนื้อหาของดัชนีฯ และกรอบแนวคิดการประเมินดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย สามารถแบ่งออกเป็น 11 หัวข้อหลัก โดยมีการปรับปรุงและเพิ่มปัจจัยย่อยในด้าน Economic, Marketing (PR of event) และ Sustainability นอกจากนี้ คณะที่ปรึกษาฯ ขอเสนอให้พิจารณายกระดับปัจจัยด้านนวัตกรรม (Innovation) ให้กลายเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลัก พร้อมปรับปรุงเนื้อหาหัวข้อย่อยให้มีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

ปัจจัยที่เพิ่มขึ้นมา

กรอบแนวคิดที่มีการทบทวนและปรับปรุงใหม่

NEW



เกณฑ์การประเมินเพิ่มเติม

EXAMPLE

A Economic

Add details

- GDP & trade volume of country
- Economic, social, and political stability
- Market Potential & business opportunities for MICE events
- Networking and Business matchmaking

B Marketing (PR of the event)

Add details

- Sufficient and up-to-date information and details
- Effective and quick response communication channels
- Price promotion (e.g., Discount, special offer, coupon, package deal)
- Event Attractiveness (e.g. activities, guest speakers, list of exhibitors)
- Press release or advertising to promote an event
- MICE-Branding

C Sustainability

Add details

- Sustainable Country
- Sustainable Activities/ Attractions
- Sustainable Venue
- Sustainable Event management
- Sustainable Accommodation
- Sustainable Transportation

D Innovation NEW

- Technology Integration (e.g. Smart Event Solutions, Hybrid and Virtual Event Capabilities)
- Creative Offerings (e.g. Gamification, Immersive storytelling, Customized Experiences)
- Data and Insights (e.g. Real-Time Data Analytics, Post-Event Reports)

การทบทวนประเทศคู่เทียบ

คณะที่ปรึกษาจะทำการทบทวนประเทศคู่เทียบในเอเชีย โดยพิจารณาจากความโดดเด่นของประเทศที่มีอ้างอิงในรายงานขององค์กรระดับโลกหรือสถาบันที่น่าเชื่อถือในด้าน M/I/C/E รวมถึงพิจารณาประเทศที่มีความโดดเด่นในอุตสาหกรรมแห่งอนาคต เพื่อเปรียบเทียบความพร้อมในการเป็น High Value-Added Destination

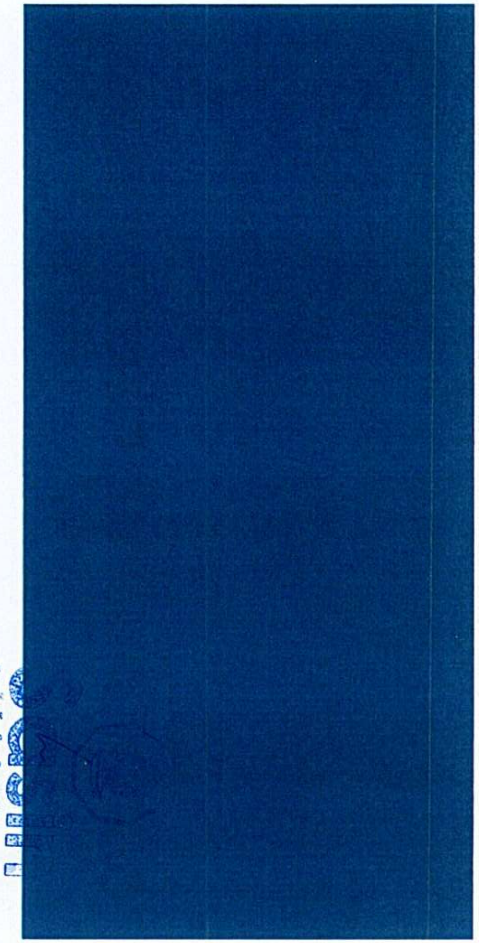
EXAMPLE

ประเทศที่มีความโดดเด่นในอุตสาหกรรม MICE

พื้นที่ภูมิศาสตร์	Asia								
	Top 10 Number of Meeting	Top9 International Convention Destination	ICCA Ranking	UFI Report	ผู้เล่นหลักใน 4 High Value-added Industries				11 Finalists
					Urban QOL and Mobility	Health-tech Innovation	Food Security	Creative Soft Power	
Singapore	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		Singapore
Malaysia	✓	✓	✓	✓		✓	✓		Malaysia
China	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	China
India	✓	✓	✓	✓		✓		✓	India
Korea	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	Korea
Japan	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	Japan
Hongkong		✓		✓			✓		Hongkong
Vietnam				✓		✓			Vietnam
Australia			✓				✓		Australia
Indonesia	✓	✓	✓			✓	✓		Indonesia
Taiwan	✓	✓	✓		✓				Taiwan
Philippines	✓			✓					Philippines

Sasin Management Consulting





ส่วนที่ 3

การออกแบบแบบสอบถาม

การออกแบบแบบสอบถาม

คณะที่ปรึกษาจะทำการทบทวนประเภทของคำถามที่ใช้ในแบบสอบถาม 2 รูปแบบ ได้แก่ 1) การจัดอันดับ (Ranking) ซึ่งสามารถนำมาวิเคราะห์ผลได้ในเรื่องประเทศที่มีความโดดเด่น (Who Best) และ 2) คำถามปลายเปิด (Open-end question) เพื่อศึกษาข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับสาเหตุที่ประเทศนั้นๆ มีความโดดเด่นกว่าประเทศอื่นๆ (Why Best)

การทบทวนการออกแบบแบบสอบถาม

การทบทวนข้อคำถามด้านการจัดอันดับและคำถามปลายเปิด

EXAMPLE

Questionnaire: Top of Mind 2025

I

1. ปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้มีผลต่ออุตสาหกรรมไมซ์มากน้อยเพียงใด? **Importance**

Facility	(4/5)
Accessibility	(3/5)
Economic	(5/5)

2. ประเทศใดเป็นประเทศแรกที่นึกถึง (Top of Mind) เมื่อพูดถึงอุตสาหกรรมไมซ์? **Ranking**

Accessibility	TH	JP	CH
Travel/ formalities	1	2	3
Government support	3	1	2
Distance/ duration of Travel	3	2	1

II

3. เพราะเหตุใดจึงให้ประเทศ [ประเทศที่ได้อันดับ 1] เป็นอันดับแรกในด้าน Accessibility

_____

I



เพื่อระบุประเทศที่โดดเด่น (Who Best) ในปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมไมซ์

Importance **Ranking**

II



เพื่อศึกษาข้อมูลเชิงลึกและสาเหตุสำคัญที่ส่งผลให้ประเทศนั้นๆ มีความโดดเด่น (Why Best)

การออกแบบแบบสอบถาม

คณะที่ปรึกษาจะทำการปรับข้อคำถามให้เหมาะสมกับบริบทของผู้ตอบทั้งในกลุ่ม Exhibitor และ Visitor เพื่อให้ผู้ตอบแบบสำรวจสามารถตอบคำถามได้ตรงประเด็นมากขึ้น

การทบทวนการออกแบบแบบสอบถาม

การปรับแบบสอบถามเฉพาะกลุ่ม (Customization)



Exhibitor



Visitor

MICE Index (for Exhibitor) EXAMPLE

1. Accessibility
2. Economic
3. Fundamental of the destination
4. The attraction of the destination
5. Facilities
6. Accommodations
7. Value for money
8. Professionalism
9. Marketing (PR of the event)
10. Sustainability
11. Innovation

MICE Index (for Visitor)

1. Accessibility
2. Fundamental of the destination
3. The attraction of the destination
4. Facilities
5. Accommodations
6. Value for money
7. Marketing (PR of the event)
8. Sustainability
9. Innovation



การปรับคำถามให้เหมาะสมกับบริบทของผู้ตอบช่วยให้ผู้ตอบเข้าใจและตอบคำถามได้ตรงประเด็นมากขึ้น

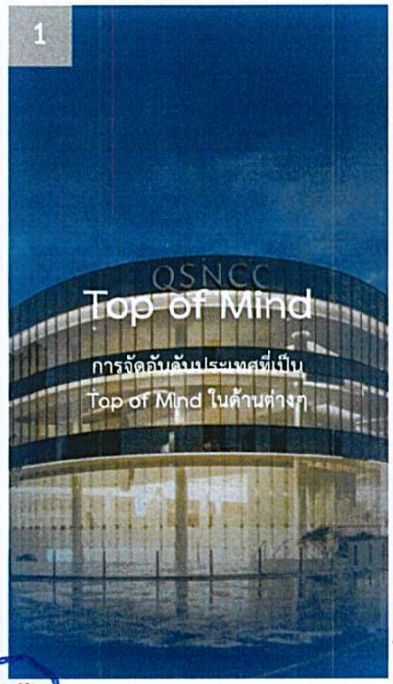
นำไปสู่การวิเคราะห์ข้อมูลและการสร้างข้อเสนอแนะได้ตรงจุด

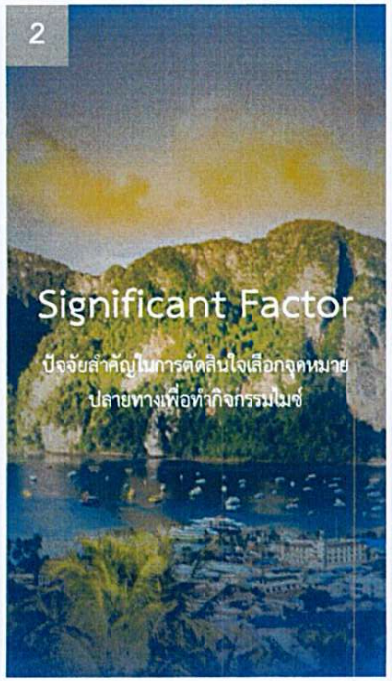
ส่วนที่ 4
แนวทางการวิเคราะห์ผล
และจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

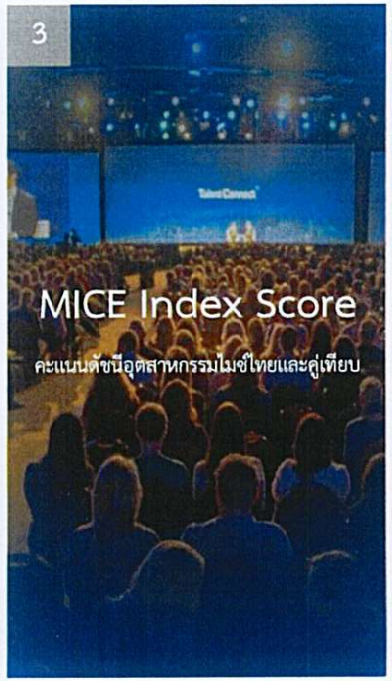
รูปแบบการนำเสนอผลการสำรวจ

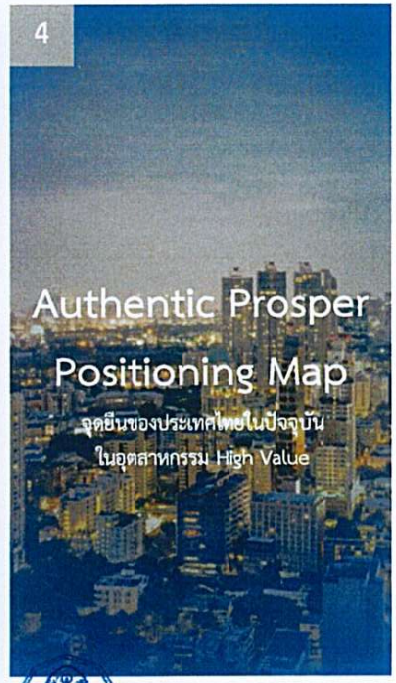
รูปแบบการวิเคราะห์ผลจะประกอบไปด้วย 4 ประเด็นหลัก คือ 1) การจัดอันดับประเทศที่เป็น Top of Mind ในด้านต่างๆ 2) ปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกจุดหมายปลายทางเพื่อทำกิจกรรมไมซ์ 3) คะแนนดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย โดยจะมีผลวิเคราะห์ทั้งในภาพรวมประเทศ และแยกตามรายอุตสาหกรรม M/I/C/E และ 4) Authentic Prosper Positioning Map เพื่อประเมินตำแหน่งของประเทศไทยกับประเทศคู่เทียบ

รูปแบบการนำเสนอผลการสำรวจ









การวิเคราะห์ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

คณะที่ปรึกษาฯ จะทำการจัดอันดับประเทศที่เป็น Top of Mind ในหัวข้อต่างๆ ที่โดดเด่นในเรื่องการทำให้ประเทศไทยมุ่งสู่การเป็น High Value-Added Destination โดยจะมีผลวิเคราะห์ทั้งในภาพรวมประเทศ และแยกตามรายอุตสาหกรรม M/I/C/E

OVERALL | M/I | C | E

EXAMPLE

การจัดอันดับประเทศที่เป็น Top of Mind ในด้านต่างๆ



A country suitable for hosting "an Event (all)"

1st THAILAND 53.44%



Authentic Local Experience

1st THAILAND 62.47%



Sustainability in an Event (all)

1st THAILAND 27.79%



Urban Quality of Life and Mobility

1st SINGAPORE 35.87%



Health-tech Innovation

1st THAILAND 42.99%



Food Security

1st THAILAND 48.93%



Creative Soft Power

1st THAILAND 29.22%



Advance Manufacturing

1st CHINA 27.79%



Decarbonization of Energy

1st SINGAPORE 33.25%

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
SMC
Sasin Management Consulting

การวิเคราะห์ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

คณะที่ปรึกษาฯ จะทำการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกจุดหมายปลายทางเพื่อทำกิจกรรมไมซ์ เพื่อระบุประเด็นที่สำคัญจากมากที่สุดไปน้อยที่สุดในมุมมองของนักเดินทางไมซ์ โดยจะมีผลวิเคราะห์ทั้งในภาพรวมประเทศ และแยกตามรายอุตสาหกรรม M/I/C/E

OVERALL | M/I | C | E

EXAMPLE

ปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกจุดหมายปลายทางเพื่อทำกิจกรรมไมซ์

Index	Significant Score	% Weighted
Accessibility of country/ city	4.58	13.0%
Fundamental of destination	4.29	12.1%
The attraction of destination	4.30	12.2%
Event venues & facilities	4.38	12.4%
Accommodation	4.44	12.6%
Value of money	4.42	12.5%
Marketing (PR of event)	4.39	12.4%
Sustainability on organizing an Event (all)	4.53	12.8%
Overall		100%

การวิเคราะห์ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

คณะที่ปรึกษาฯ จะจัดทำคะแนนดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย รวมถึงจัดอันดับเทียบกับประเทศคู่เทียบ โดยจะมีผลวิเคราะห์ทั้งในภาพรวมประเทศ และแยกตามรายอุตสาหกรรม M/I/C/E

OVERALL | M/I | C | E

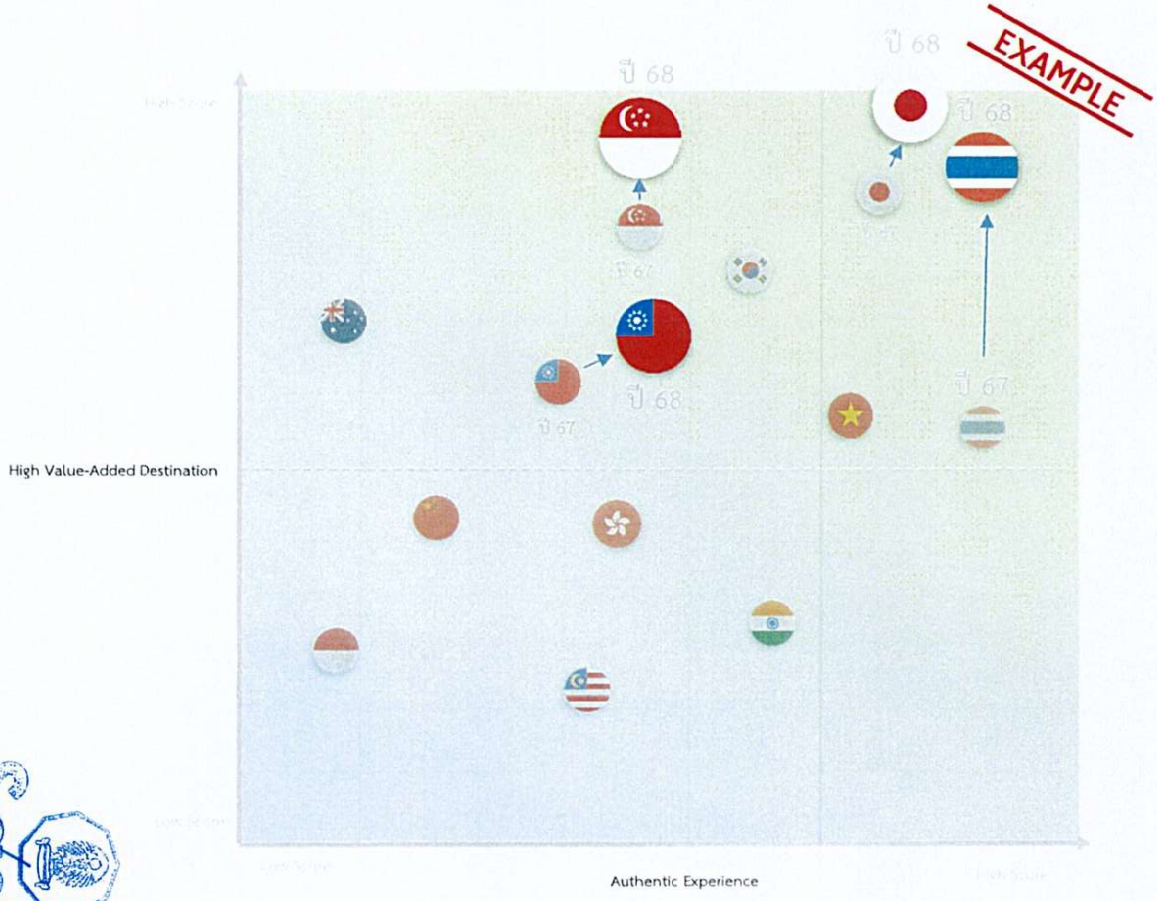
EXAMPLE

คะแนนดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทยและการจัดอันดับเมื่อเทียบกับประเทศคู่เทียบ

	Rank 1	Rank 2	Rank 3	Rank 4	Rank 5	Rank 6	Rank 7	Rank 8	Rank 9	Rank 10	Rank 11	Rank 12
Overall	0.80	0.65	0.63	0.57	0.56	0.56	0.55	0.52	0.52	0.52	0.51	0.36
Accessibility of country/ city	0.84	0.64	0.63	0.61	0.56	0.56	0.55	0.54	0.53	0.51	0.50	0.45
Fundamental of destination	0.79	0.76	0.75	0.62	0.59	0.58	0.57	0.55	0.55	0.55	0.42	0.41
...	0.91	0.63	0.57	0.55	0.54	0.54	0.53	0.52	0.50	0.49	0.49	0.40
Sustainability on organizing an 'Exhibition'	0.78	0.75	0.74	0.68	0.67	0.62	0.54	0.53	0.51	0.49	0.46	0.43

การวิเคราะห์ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

คณะที่ปรึกษาฯ จะจัดทำ Authentic Prosper Positioning Map เพื่อประเมินตำแหน่งของประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งในเอเชีย และนำไปใช้ประกอบการจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อให้ประเทศไทยมุ่งสู่การเป็น Authentic Prosper



ประเมินตำแหน่งของประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งในเอเชียภายใต้หัวข้อ Authentic Experience และ High Value-Added Destination

ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงและทิศทางที่ประเทศต่างๆ มุ่งไป (จากปี 2567 ไปปี 2568) โดยคำนึงถึงประเทศคู่แข่งหลักของไทยเป็นสำคัญ

แนวทางการพัฒนา :

ประเทศไทยควรพัฒนาในด้าน Economic โดยเฉพาะเรื่อง Trade Opportunities เพื่อขับเคลื่อนประเทศไทยไปสู่การเป็น High Value-Added Destination

การจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

คณะที่ปรึกษาฯ จะจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากประเด็นที่ค้นพบทั้งจากปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกจุดหมายปลายทางเพื่อทำกิจกรรมไมซ์ ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย และข้อมูลเชิงลึกที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญและแบบสอบถาม พร้อมทั้งระบุความท้าทาย โอกาส ปัญหา และอุปสรรค เพื่อขับเคลื่อนภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมไมซ์ไทย

แนวทางการจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ประเด็นค้นพบสำคัญ

EXAMPLE

โอกาส | ความท้าทาย | ปัญหา | อุปสรรค



จากการสำรวจผู้มีส่วนได้เสียของงาน MICE ในประเทศไทย พบว่า Visitor ให้ความสำคัญในเรื่องความยั่งยืนมากที่สุดเป็นอันดับแรก อีกทั้งจากการศึกษาแนวโน้มอุตสาหกรรมไมซ์ในปัจจุบัน พบว่า องค์กรต่างๆ กำลังปรับตัวโดยนำแนวทางที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาใช้เพื่อลดผลกระทบจากการจัดงาน เช่น การลดการใช้วัสดุที่ทำลายสิ่งแวดล้อม และการใช้พลังงานหมุนเวียนแทนการใช้พลังงานฟอสซิล

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

EXAMPLE



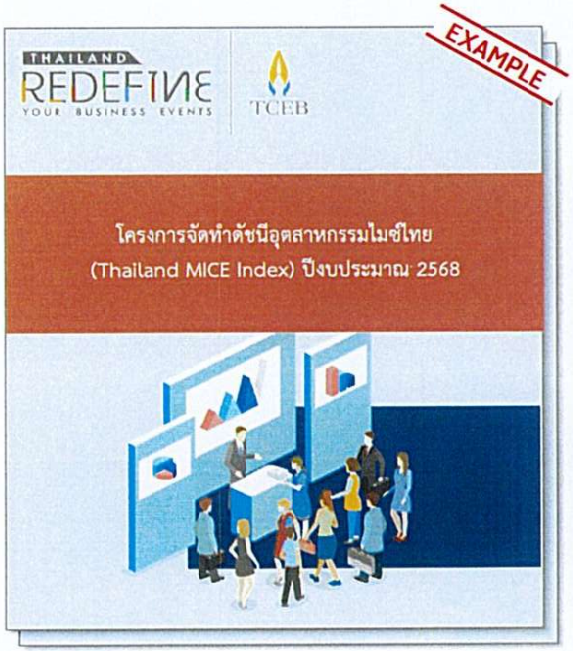
ยกระดับความยั่งยืนในอุตสาหกรรมไมซ์ไทย ผ่านการกระตุ้นและให้สิ่งจูงใจกับหน่วยงานที่อยู่ใน MICE Value Chain ให้เกิดการมีส่วนร่วม รวมถึงประชาสัมพันธ์ผลสำเร็จด้านความยั่งยืนสู่สาธารณะเพื่อให้เป็นที่ยอมรับในเวทีระดับโลก

การจัดทำบทสรุปผู้บริหารและเอกสารเผยแพร่ฉบับย่อ

คณะที่ปรึกษาจะจัดทำบทสรุปผู้บริหารทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ นอกจากนี้ จะออกแบบเอกสารเผยแพร่ฉบับย่อในรูปแบบ Infographic ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ สำหรับเผยแพร่ให้ผู้ที่เกี่ยวข้อง

บทสรุปผู้บริหาร

จัดทำแบบบทสรุปผู้บริหาร
ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ



เอกสารเผยแพร่ฉบับย่อ

ออกแบบเอกสารเผยแพร่ฉบับย่อในรูปแบบ Infographic
ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ



ส่วนที่ 5
แนวทางการสำรวจข้อมูล

แนวทางการสำรวจข้อมูล

คณะที่ปรึกษาฯ จะแบ่งการสำรวจและจัดเก็บข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1) Model Validation กับผู้เชี่ยวชาญ เพื่อตรวจทานความสมบูรณ์ของดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทยฉบับใหม่ และ 2) Survey กับกลุ่มตัวอย่างเป้าหมาย เพื่อทดลองวัดผลจริง และนำผลที่ได้ไปวิเคราะห์เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อไป

	PHASE 1: Model Validation	PHASE 2: Survey
จุดประสงค์	การทบทวนกรอบแนวคิด ตรวจทานความสมบูรณ์ของดัชนีฯ กับผู้เชี่ยวชาญสมาคมและองค์กรระหว่างประเทศในอุตสาหกรรม	ทดลองดัชนีฯ นำดัชนีฯ ไปสำรวจกับกลุ่มตัวอย่างเพื่อนำผลที่ได้มาวิเคราะห์
กลุ่มเป้าหมาย	Event Organizer + Exhibitor Organization	Exhibitor Visitor
วิธีการเก็บข้อมูล	การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Dept Interview)	แบบสอบถาม (Questionnaire)
จำนวนตัวอย่าง	4-6 หน่วยงาน	รวมขั้นต่ำ 500 ตัวอย่าง* (สำรวจเฉพาะชาวต่างชาติในส่วนของ Exhibitor และ Visitor)

EXAMPLE

* ตามหลักสถิติของ Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และระดับความคลาดเคลื่อน 5% สำหรับจำนวนประชากรที่มากกว่า 100,000 ราย ขนาดตัวอย่างที่เหมาะสมจะอยู่ที่ 400 ตัวอย่างขึ้นไป ดังนั้น การกำหนดจำนวนตัวอย่างขั้นต่ำที่ 500 ตัวอย่าง จึงมีความเพียงพอในการแปลผลและวิเคราะห์ข้อมูลตามหลักสถิติ

แนวทางการสำรวจข้อมูล

คณะที่ปรึกษาฯ จะดำเนินการเก็บข้อมูลโดยครอบคลุมกลุ่มผู้เกี่ยวข้องในทุกประเภทของงาน M/I/C/E ที่จัดขึ้นในประเทศไทย และกำหนด Soft Quota สัญชาติของผู้ตอบแบบสอบถามให้อยู่ในอัตราส่วนที่เท่าๆ กัน

เป้าหมาย

การเก็บข้อมูล
รวมขั้นต่ำ 500 ตัวอย่าง



สัญชาติ

กำหนด Soft Quota ของสัญชาติผู้ตอบแบบสอบถาม (เบื้องต้น)

Asia	Europe	Nort America	Others
40%	20%	20%	20%

ความครอบคลุม

ครอบคลุมในทุกประเภทงานไมซ์ทั้งหมดที่จัดขึ้นในประเทศไทย*

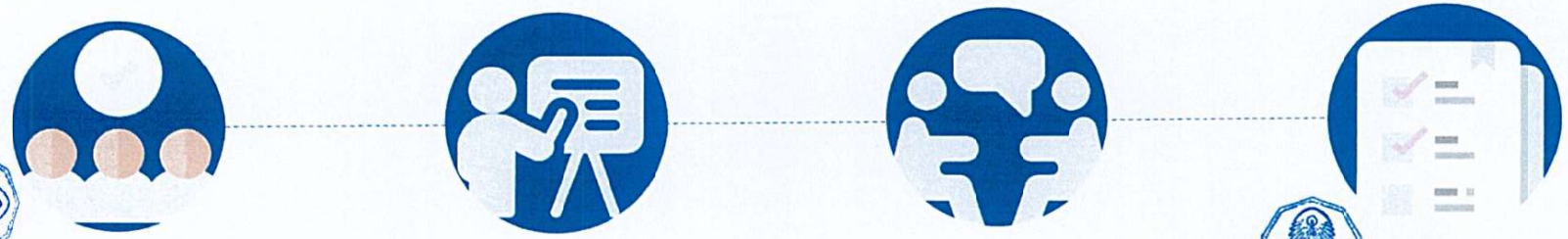
Meeting	Incentive	Convention	Exhibition

* มีการกระจายในทุกอุตสาหกรรม (M/I/C/E) รวมถึงกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ โดยอ้างอิงสัดส่วนจากการจัดงานจริงภายในรอบปี

กระบวนการจัดเก็บข้อมูล ตรวจสอบคุณภาพ และความถูกต้อง (QC)

คณะที่ปรึกษาฯ จะดำเนินการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณในรูปแบบ Face to Face โดยการกระจายเจ้าหน้าที่ภาคสนามลงพื้นที่แยกตามภูมิภาค และกลุ่มตัวอย่างเป้าหมาย

การคัดเลือกเจ้าหน้าที่สัมภาษณ์	การอบรมและปฐมนิเทศ	ดำเนินการเก็บข้อมูล	การสุ่มตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม
คัดเลือกบุคคลที่มีความรู้ด้านสถิติและประสบการณ์ด้านการสัมภาษณ์	ประสานงานและจัดหาหลักสูตรอบรมในเรื่องการสัมภาษณ์ โดยเน้นย้ำเรื่องความปลอดภัยของข้อมูลและความยินยอมของผู้ให้สัมภาษณ์ พร้อมฝึกฝนด้วยสถานการณ์จำลอง (Role Play)	ดำเนินการเก็บข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมาย	สุ่มตรวจแบบสอบถามร้อยละ 10 ของทั้งหมดในเรื่องความมีตัวตนของผู้ตอบแบบสำรวจและคุณภาพของข้อมูล
วัตถุประสงค์ เพื่อสรรหาบุคลากรที่เหมาะสมกับหัวข้อการวิจัย และการสัมภาษณ์	**วัตถุประสงค์** เพื่อเตรียมความพร้อมของเจ้าหน้าที่ในการสัมภาษณ์	**วัตถุประสงค์** เพื่อรวบรวมข้อมูลในการวิจัยเชิงปริมาณ	**วัตถุประสงค์** เพื่อควบคุมการทำงานของเจ้าหน้าที่ภาคสนามและตรวจสอบคุณภาพข้อมูล



TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ส่วนที่ 6
ระยะเวลาดำเนินโครงการ
และสิ่งที่จะส่งมอบ

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ระยะเวลาดำเนินโครงการ

ระยะดำเนินการ	วันที่																	
	0-30		31-60		61-90		91-120		121-150		151-180		181-210		211-240		241-270	
1. การพัฒนาแนวคิดการศึกษาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top Of Mind) (ข้อ 6.2)																		
1.1 ศึกษาทบทวนกรอบแนวคิดการประเมินดัชนีอุตสาหรรมไมซ์ของประเทศต่าง ๆ																		
1.2 ศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ (Top of Mind)																		
1.3 ดำเนินการออกแบบและพัฒนาดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind)																		
2. การจัดเก็บและประมวลผลข้อมูล (ข้อ 6.2)																		
2.1 ดำเนินการตรวจสอบคุณภาพความตรงเชิงเนื้อหากับผู้เชี่ยวชาญ สมาคม องค์กรระดับนานาชาติ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ รวมถึง ปรับปรุงดัชนีให้มีความเหมาะสม																		
2.2 จัดเก็บข้อมูลตามกลุ่มเป้าหมายในอุตสาหกรรมไมซ์																		
2.3 ดำเนินการตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้อง (QC) ของข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ																		
2.4 นำข้อมูลไปประมวลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind)																		
3. การวิเคราะห์และจัดทำร่างรายงาน (ข้อ 6.3)																		
3.1 วิเคราะห์ปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกจุดหมายปลายทางเพื่อทำกิจกรรมไมซ์ (6.3.1)																		
3.2 วิเคราะห์ผลดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Top of Mind) โดยเปรียบเทียบอันดับของประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งในเอเชียในฐานะการเป็นจุดมุ่งหมายหลักของการจัดงานไมซ์ พร้อมทั้ง อธิบายความท้าทาย โอกาส ปัญหา อุปสรรค ที่ส่งผลต่ออันดับของประเทศไทย (6.3.2)																		
3.3 จัดทำข้อเสนอแนะเชิงโยบาย เพื่อขับเคลื่อนภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (6.3.3)																		
3.4 จัดทำร่างรายงานและบทสรุปผู้บริหารทั้งภาษาไทยและอังกฤษ (6.3.4)																		
4. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ (ข้อ 6.3)																		
4.1 จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ (6.3)																		
4.2 จัดทำเอกสารเผยแพร่ฉบับย่อในรูปแบบ infographic ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ (6.3.5)																		

Sasin SMC Sasin Management Consulting

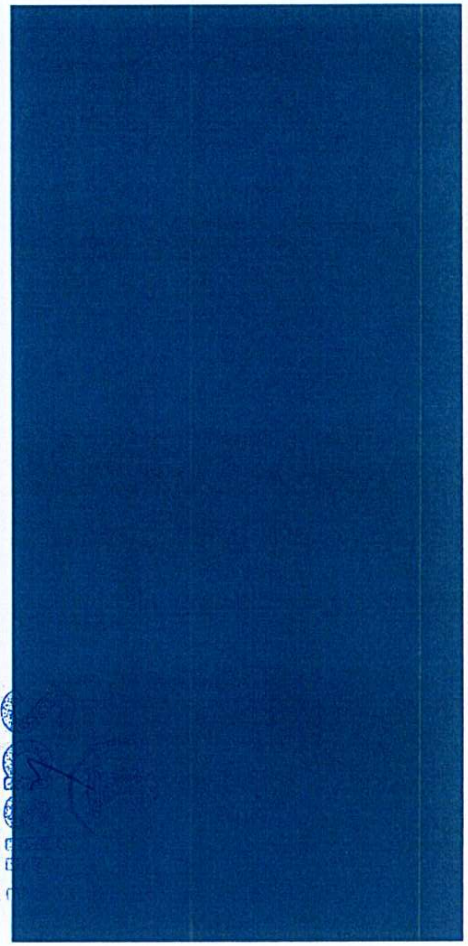
สิ่งที่จะส่งมอบ

คณะที่ปรึกษาฯ จะส่งมอบงานในแต่ละงวดงาน โดยจัดทำเอกสารรายงานในลักษณะสิ่งพิมพ์ (พิมพ์สี) และบรรจุ Soft file ลงใน Thumb Drive โดยมีรายละเอียดของแต่ละงวด ดังต่อไปนี้

งวดงานที่	ผลงานส่งมอบ	ขอบเขตการดำเนินงานตาม TOR	กำหนดส่ง
1	• รายงานแผนดำเนินการ ฉบับภาษาไทย จำนวน 3 เล่ม • Soft File บรรจุใน Flash Drive 1 ชุด	-	ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา
2	• ร่างรายงานการศึกษา ฉบับสมบูรณ์ ภาษาไทยและอังกฤษ จำนวน 3 เล่ม • Soft File บรรจุใน Flash Drive 1 ชุด	ข้อ 6.2 - 6.3	ภายในวันที่ 31 สิงหาคม 2568
3	• รายงานการศึกษาฉบับสมบูรณ์ ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ภาษาละ 3 เล่ม • Flash Drive บรรจุ Soft File รายงานการศึกษาฉบับสมบูรณ์ ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ และ Soft file รายงานการศึกษาฉบับย่อในรูปแบบ Infographic ภาษาไทยและอังกฤษ 1 ชุด	ข้อ 6.3	ภายในวันที่ 30 กันยายน 2568

Sasin SMC Sasin Management Consulting





ส่วนที่ 7
โครงสร้างคณะทำงาน

โครงสร้างคณะทำงาน

- กำหนดทิศทางการดำเนินงานและควบคุมคุณภาพงานของโครงการฯ
- ประสานงานกับลูกค้าระดับบริหาร
- จัดสรรทรัพยากรโครงการฯ
- บริหารโครงการและคณะทำงานเพื่อดำเนินโครงการให้ส่งมอบงาน ตามขอบเขตงานในระยะเวลาที่กำหนด
- ประมวลส่วนงานต่างๆของโครงการให้เป็นไปในทิศทางขอบเขตของโครงการ
- บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงโครงการเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น

หัวหน้านักวิจัย

- *ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM*

ที่ปรึกษาโครงการ

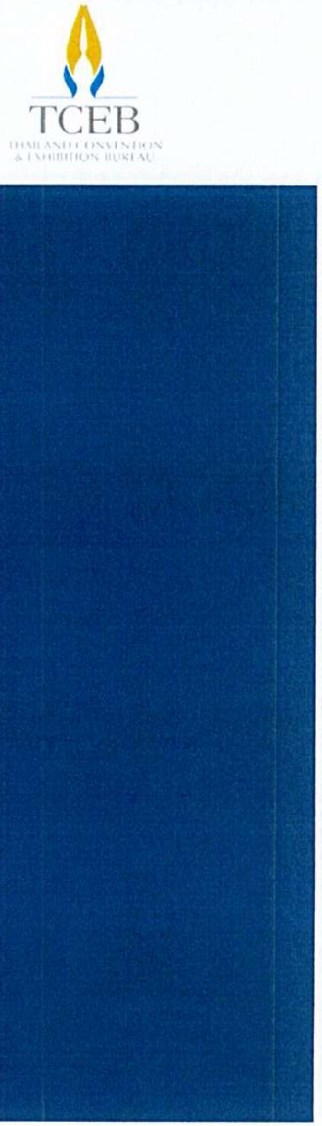
- *ธนา ศิริวัลลภ*

คณะนักวิจัย

- *ณรัล ลีลามานิตย์*
- *สพล ไหลเวชพิทยา, FRM*
- *ภรณ์กัลย์ภัส ธรรมสุจิต*

- ดำเนินการโครงการ
- ตัดสินใจในการดำเนินการโครงการ
- เก็บข้อมูล
- ดำเนินการวิเคราะห์
- สร้างข้อเสนอแนะ และบทสรุปต่างๆ
- ประสานงานข้ามส่วนของโครงการเพื่อให้สอดคล้องกัน





ส่วนที่ 8

ประวัติและประสบการณ์ของคณะทำงาน

ประวัติและประสบการณ์ของคณะทำงาน

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM : หัวหน้านักวิจัย (คุณวุฒิปริญญาเอก ประสบการณ์ทำงาน 20 ปี)

ดร.มยุขพันธุ์ ดำรงตำแหน่ง Project Director ประจำศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คุณมยุขพันธุ์มีความเชี่ยวชาญในด้านการวางกลยุทธ์ธุรกิจ การจัดทำ Strategic roadmap กลยุทธ์การตลาดและการพัฒนาตัวชี้วัดเพื่อนำมาประเมินผลการปฏิบัติงานขององค์กรชั้นนำต่างๆ ของประเทศไทย รวมทั้งมีความเชี่ยวชาญด้านการวิจัยตลาด การพัฒนาโมเดลการเงิน

ดร.มยุขพันธุ์ จบการศึกษาระดับปริญญาเอกบริหารธุรกิจ จาก Newcastle Business School, University of Newcastle ประเทศออสเตรเลีย ปริญญาโทสาขาการเงิน จาก Australian School of Business, University of New South Wales ประเทศออสเตรเลีย และปริญญาตรี วิศวกรรมกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และได้รับการรับรองเป็น Professional Certified Marketer (PCM) จาก American Marketing Association ประเทศสหรัฐอเมริกาและผ่านหลักสูตร Advanced School of Marketing Research จาก University of Georgia ได้รับ Certificate in Data driven Marketing จาก Cornell University และหลักสูตร Strategic Marketing จาก National University of Singapore

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการ กิจกรรมศึกษาผลกระทบทางสังคม (Social Impact) ของอุตสาหกรรมไมซ์ในประเทศไทยประจำปี 2564-2567 เพื่อพัฒนาโมเดลและวิธีการประเมินการวัดผลกระทบทางสังคม ให้มีความน่าเชื่อถือและเป็นมาตรฐานสากล และเพื่อใช้การศึกษาผลกระทบทางสังคม เป็นข้อมูลสนับสนุนความสำคัญขอ งอุตสาหกรรมไมซ์ที่นอกเหนือจากผลกระทางเศรษฐกิจ (พ.ศ. 2564-2567)
- ผู้อำนวยการโครงการ โครงการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อคัดเลือกผู้ขนะรางวัลของโครงการ SET Awards 2020-2023 ทบทวนเกณฑ์พิจารณารางวัล และประมวลผลรางวัลผ่านกระบวนการการสำรวจเชิงปริมาณและการเชิงคุณภาพใน 7 ประเภทรางวัล ได้แก่ Best Company Performance Awards, Best CEO Awards, Best Investor Relations Awards, Best Securities Company Awards, Best Asset Management Company Award, Best Deal of the Year Award และ Best Innovative Company Awards (พ.ศ. 2563-2566)
- ผู้อำนวยการโครงการ โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง ให้คำปรึกษา และข้อเสนอแนะในการวิเคราะห์และจัด ทำข้อเสนอเชิงนโยบายภายใต้แผนรองรับวิกฤตการณ์ด้านน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งหลักเกณฑ์วิธีการ เงื่อนไข และมาตรการ เพื่อการลดการจ่ายเงินชดเชยให้แก่น้ำมันเชื้ อเพลิงที่มีส่วนผสมของเชื้อเพลิงชีวภาพ และให้คำปรึกษาและข้อเสนอแนะในการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี แผนงาน โครงการ และงบประมาณประจำปีที่สอดคล้องตามแผนรองรับวิกฤตการณ์ด้ านน้ำมันเชื้อเพลิง และแผนยุทธศาสตร์กองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง (พ.ศ. 2563-2565)

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการ โครงการสำรวจความคิดเห็นของพนักงานและลูกจ้างต่อการเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนา กลุ่ม และการวิจัยสำรวจ เพื่อศึกษาระดับการเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ของธนาคาร วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อระดับการเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ ทั้งอิทธิ พลทางตรง (Direct Effect) และอิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect) และวิเคราะห์ความต้องการ ความคาดหวัง และข้อเสนอแนะของพนักงานและลูกจ้าง ที่ให้ธนาคารปรับปรุงแก้ไข เพื่อเพิ่มระดับการเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ในประเด็นต่าง ๆ (พ.ศ. 2562 - 2563)
- ผู้อำนวยการโครงการ โครงการสำรวจการรับรู้ภาพลักษณ์ที่ทันสมัยขึ้น ผลิตภัณฑ์และบริการของธนาคารในกลุ่มเป้าหมาย และการรับรู้ข่าวสา รของธนาคารในกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และจัดทำรายงานแสดงความคุ้มค่าการใช้งบประมาณโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของธนาคารออมสิน จัดทำการรวบรวมข้อมูลการทบทวนเอกสาร และรวบรวมจากผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ รวมถึงข้อแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการในวงการโฆษณาและสื่อ Social Media ต่างๆ เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะในการปรับปรุงประสิทธิภาพการสื่อสารทั้งภายในและภายนอก (พ.ศ. 2562)
- ผู้อำนวยการโครงการ โครงการจัดทำตัวชี้วัด (KPI) และติดตามประเมินผลสำเร็จโครงการตลาดประชารัฐ ทั้ง 10 ประเภท ผ่านการสำรวจเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เพื่อประเมินผลสำเร็จของผู้เข้าร่วมโครงการตลาดประชารัฐ ทั้งในระดับภาพรวมของตลาด และระดับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ รวมถึงความพึงพอใจของผู้ประกอบการและผู้ที่เข้ามาใช้บริการในตลาด และประเมินผลกระทบเชิงเศรษฐกิจ และผลกระทบเชิงสังคมของโครงการตลาดประชารัฐ เพื่อนำผลที่ได้มาจัดทำ ข้อเสนอแนะสำหรับการปรับปรุงโครงการตลาดประชารัฐต่อไป (พ.ศ. 2561)
- ผู้อำนวยการโครงการ โครงการสำรวจข้อมูลพฤติกรรมและความต้องการเชิงลึก (Insight) ของกลุ่ม Pre-retiree/กลุ่ม Retiree ปี 2560 ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่มย่อย การวิจัยสำรวจ รวมถึงศึกษา Best practices การตลาดกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวของธนาคารทั้งในและต่างประเทศ เพื่อจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการ (พ.ศ. 2560)

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการ โครงการสำรวจความพึงพอใจ ความไม่พึงพอใจ และความผูกพันของลูกค้าธนาคารออมสินเทียบกับคู่แข่ง ในด้านการให้บริกา รและด้านผลิตภัณฑ์ ปี 2560 ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่มย่อย และการวิจัยสำรวจ เพื่อศึกษาปัจจัยสร้างความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจต่อธนาคาร ความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์และบริการของธนาคาร ความต้องการและความคาดหวัง ความภักดีและความผูกพันของลูกค้า การรับรู้และความพึงพอใจของช่องทางและวิธีการรับฟังเสียงของลูกค้า เพื่อนำผลที่ได้มาจัดทำกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการรักษาลูกค้าและความภักดีของลูกค้า และการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของธนาคาร (พ.ศ. 2560)
- ผู้อำนวยการโครงการ โครงการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้า พนักงาน/ลูกจ้าง และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นเกี่ยวกับบทบาทการนำองค์กรของผู้บริหารระดับสูง และการนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีมาใช้ในการปฏิบัติงานของธนาคารออมสิน ปี 2560 (พ.ศ. 2560)
- ผู้อำนวยการโครงการและวิทยากร โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการ เพื่อจัดทำแผนกลยุทธ์การตลาดสำหรับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ที่ประกอบด้วย แผนการชักจูง การลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมเดิมและที่จัดตั้งใหม่ แผนการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และแผนการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) (พ.ศ. 2560)
- ผู้จัดการโครงการสำรวจพฤติกรรม วิถีการดำเนินชีวิต ความต้องการ และโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชาชนฐานราก ในเชิงลึก ปี 2560 ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่มย่อย การวิจัยสำรวจ การศึกษาองค์ประกอบของดัชนีที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพชีวิตของสถาบันต่างๆทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงศึกษา Best practices การตลาดกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวของธนาคารทั้งในและต่างประเทศ เพื่อจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการ (พ.ศ. 2560)
- ผู้จัดการโครงการการจัดทำ Strategic roadmap ให้กับสายการบิน Bangkok airway ในช่วงปี 2017-2019 โดยการทำการศึกษาเปรียบเทียบ Best practice และ next practices ในอุตสาหกรรม การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การวางตำแหน่งใน landscape การแข่งขัน และวิเคราะห์ Portfolio ของกลุ่มธุรกิจ เพื่อจัดทำ Workshop ร่วมกับผู้บริหารในการจัดทำ Strategic initiatives ในช่วงระยะเวลาของ Roadmap (พ.ศ. 2559)

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- คณะทำงานโครงการจัดทำแผนปฏิบัติการพัฒนาการท่องเที่ยว ภายในเขตพัฒนาการท่องเที่ยวหมู่เกาะทะเลใต้ (เกาะสมุย เกาะพะงัน เกาะเต่า และหมู่เกาะอ่างทอง) โดยกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ซึ่งเป็นโครงการต่อยอดจากโครงการความเหมาะสมฯ ที่ได้กำหนดหมู่เกาะทะเลใต้เป็นเขตพัฒนาการท่องเที่ยว ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องจัดทำแผนปฏิบัติการ ที่รวมถึงการจัดทำวิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ แผนงาน/โครงการ ระยะเวลาดำเนินการ หน่วยงานรับผิดชอบ ประมาณการงบประมาณ รูปแบบการลงทุน กลไกการขับเคลื่อนแผนสู่การปฏิบัติ และผลประโยชน์ที่จะได้รับทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม (พ.ศ. 2559)
- ผู้จัดการโครงการสำรวจข้อมูลเชิงลึกในกลุ่มลูกค้าธุรกิจ SMEs ปี 2559 เพื่อคัดเลือกอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพใน 6 สายงานกิจการสาขา 9 อุตสาหกรรมทั่วประเทศ ศึกษาวิเคราะห์อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ และความต้องการของลูกค้าธุรกิจ SMEs ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะสำหรับธนาคารออมสินในการเข้าสู่ตลาดผู้ประกอบการ SMEs รวมถึงการศึกษาความต้องการกลุ่มลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่และลูกค้าภาครัฐ เพื่อจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการ (พ.ศ. 2559)
- ผู้จัดการโครงการสำรวจข้อมูล พฤติกรรมและความต้องการเชิงลึก กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง (Middle income) และกลุ่มลูกค้าคนพิเศษ (Affluent) โดยทำการ จัดทำ quarterly report ติดตามความเคลื่อนไหวด้านต่างๆ กับกลุ่มลูกค้า รวมถึงการประมาณการขนาดของตลาดและโอกาสของธนาคารในการเพิ่มส่วนส่วนแบ่งตลาดและโอกาสในการขยายฐานผลิตภัณฑ์ในกลุ่มลูกค้าเดิม และกลยุทธ์การ acquire ลูกค้าใหม่ โดยระบุลักษณะของ sub-segment ที่มีศักยภาพสูงในการเจาะตลาด ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกและศึกษา Best practices การตลาดกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวของธนาคารทั้งในและต่างประเทศ และจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการสำหรับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว (พ.ศ. 2559)
- ผู้เชี่ยวชาญโครงการจัดตั้งหน่วยธุรกิจเพื่อลงทุนในต่างประเทศของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ให้คำปรึกษาในการจัดทำแผนธุรกิจ และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนนำร่อง (พ.ศ. 2558)
- ผู้จัดการโครงการสำรวจข้อมูล พฤติกรรมและความต้องการเชิงลึก กลุ่มผู้มีรายได้/สินทรัพย์สูง (High Net Worth) โดยทำการประมาณการขนาดของตลาดและโอกาสของธนาคารในการเพิ่มส่วนส่วนแบ่งตลาดและโอกาสในการขยายฐานผลิตภัณฑ์ในกลุ่มลูกค้าเดิม ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกและศึกษา Best practices การตลาดกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวของธนาคารทั้งในและต่างประเทศ และจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้/สินทรัพย์สูง (พ.ศ. 2558)

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้จัดการโครงการจ้างที่ปรึกษาสำรวจข้อมูล พฤติกรรมและความต้องการเชิงลึกลูกค้าฐานรากกลุ่มอาชีพอิสระรายย่อยและการจัดทำดัชนีเศรษฐ กิจของบุคคลฐานราก ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การสัมมนากลุ่มย่อย การวิจัยสำรวจ การศึกษาองค์ประกอบของดัชนีที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพชีวิตของสถาบันต่างๆทั้ งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงศึกษา Best practices การตลาดกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวของธนาคารทั้งในและต่างประเทศ เพื่อจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการ (พ.ศ. 2558)
- ผู้จัดการโครงการสำรวจความตระหนักและความพึงพอใจต่อระบบบริหารความเสี่ยงและระบบธรรมาภิบาลของธนาคารออมสินในทุกกลุ่มผู้มีส่วนได้เสี ย พ.ศ. 2558 โดยศึกษาถึงระบบการบริหารความเสี่ยง ระบบธรรมาภิบาล และจริยธรรมองค์กรของธนาคารออมสิน จัดทำแบบสอบถาม และการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อจัดทำแผนใ นการปรับปรุงระบบบริหารความเสี่ยงและระบบธรรมาภิบาลของธนาคารออมสิน (พ.ศ. 2558)
- ผู้จัดการโครงการปรับปรุงประสิทธิภาพการบริหารองค์กรและการดำเนินงานภายในให้กับ ธนาคารเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีขอบเขตดังนี้ ค้นหารูปแบบโครงสร้างและกลไกที่มีประสิทธิภาพจาก Best Practices ทั้งภายในและภายนอก เพื่อนำมาปรับประยุกต์ใช้อย่างเหมาะสม ทำการวิเคราะห์กระบวนการปล่อยสินเชื่อ ปฏิบัติการสินเชื่อ การติดตามหนี้ และการบริหารหนี้ และนำเสนอกลไกที่เหมาะสมกับธนาคาร จัดโครงสร้างองค์กรและระบุขอบเขตหน้าที่ในระ ดับกลุ่มงาน สายงาน ฝ่ายและส่วนงาน รวมถึงการจัดทำ JD และ JS ให้กับตำแหน่งงานต่างๆ และแนวทางการโยกย้ายตำแหน่งงาน (พ.ศ. 2558)
- คณะทำงานขับเคลื่อนการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษทวาย ในส่วนของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (พ.ศ. 2557)
- หัวหน้าคณะที่ปรึกษาโครงการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ด้วยวิธีศึกษาเปรียบเทียบ (Benchmarking) ให้กับการนิคมแห่งประเทศไทย (กนอ.) โดยมีกิจกรรมสำคัญประกอบไปด้วย การวิเคราะห์โครงสร้างการประกอบการนิคมอุตสาหกรรมในประเทศในกลุ่มอาเซียน การจัดทำดัชนีชี้วัดความสามารถในการแข่ งขันของผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Estate Competitiveness Index) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานของ กนอ. และแนวทางปฏิบัติที่ดี (Best Practice) การนำเสนอทิศทางเชิงยุทธศาสตร์และพัฒนาศักยภาพของ (Roadmap และ Capacity Building) กนอ. (พ.ศ. 2557)
- หัวหน้าคณะที่ปรึกษาจัดทำจุดยืนระบบการเงินของประเทศไทย รวบรวมข้อมูลจากผู้มีส่วนได้เสียและข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่อวิเคราะห์ ศักยภาพระบบการเงินไทย ได้แก่ ภาคธนาคาร ภาคตลาดทุนและภาคประกันภัย และศึกษาความสามารถการแข่งขันของประเทศคู่แข่งขันสำคัญทั้งในและนอกภูมิภาค เพื่อกำหนดจุดยืนและ Strategic road map ของระบบการเงินประเทศไทย (พ.ศ. 2557)

Sasin SMC Sasin Management Consulting

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้จัดการโครงการสำรวจพฤติกรรม ความต้องการ Lifestyle และข้อมูลเชิงลึกใน Segment เป้าหมาย SME ลูกค้าบุคคล และลูกค้าฐานราก ของธนาคารออมสินเพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดการบริหารจัดการ การพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างตรงตามเป้าหมาย โดยตอบสนองความต้ องการของลูกค้าเดิมของธนาคารให้ดีขึ้น และดึงดูดลูกค้าใหม่จากธนาคารคู่แข่ง รวมถึงการวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมในการบริหารจัดการลูกค้าใน Segment เป้าหมายได้ชัดเจนยิ่งขึ้น (พ.ศ. 2557)
- ผู้จัดการโครงการโครงการสำรวจการรับรู้วิสัยทัศน์ ค่านิยม และสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียของธนาคารออมสิน ปี 2557 ทำการรวบรวมข้อมูลการทบทวนเอกสาร และรวบรวมจากผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ รวมถึงข้อแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการในวงการโฆษณาและสื่อ เพื่อจัดทำข้อเสนอ แนะในการปรับปรุงประสิทธิภาพการสื่อสารทั้งภายในและภายนอก (พ.ศ. 2557)
- ที่ปรึกษาโครงการสำรวจความพึงพอใจขององค์การเภสัชกรรม ออกแบบระเบียบวิธีวิจัย ร่วมให้ข้อคิดเห็นในการพัฒนาแบบสอบถามและแนวทางในการ วิเคราะห์ข้อมูลและข้อเสนอแนะ (พ.ศ. 2556)
- ผู้จัดการโครงการจัดทำแผนปรับปรุงประสิทธิภาพองค์กรของสถาบันการบินพลเรือน พ.ศ.2557–2561 จัดทำข้อเสนอแนะในการปรับปรุงผลการดำเนินงานเพื่อให้เกิดความยั่งยืน โดยกาศึกษาครอบคลุมถึงหลักสูตร การวางแผนเครื่องบินและอุปกรณ์ การวางแผนด้านกำลังคนและกระบวนการภายใน และจัดทำ Financial model ภายใต้สถานการณ์ต่างๆ (พ.ศ. 2556)
- ผู้จัดการโครงการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า พนักงาน/ลูกจ้าง และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ต่อระบบสารสนเทศของธนาคารออมสินปี 2556 การศึกษาเปรียบเทียบความคาดหวังและความพึงพอใจของลูกค้าของธนาคารออมสินและธนาคารคู่เทียบจำนวน 6 แห่ง รวมถึงการสำรวจความพึงพอใจและปัญหาอุปสรรคในการใช้งานของพนักงานและลูกจ้างธนาคารบนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ 11 ระบบ โดยมีกิจกรรมสำคัญประกอบด้วย การศึกษาโครงสร้างและองค์ประกอบของระบบสารสนเทศต่างๆ ทั้งภายในองค์กร และระบบสารสนเทศเพื่อการติดต่อและบริการลูกค้า การสัมภาษณ์และจัดทำแบบสอบถาม การวิเคราะห์ผลสำรวจและนำเสนอแนวทางเพื่อการพัฒนาความพึง พอใจของลูกค้า พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ (พ.ศ. 2556)

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้จัดการโครงการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ด้านการตลาดของสถาบันการบินพลเรือน พ.ศ.2557–2561 โดยมีการวิเคราะห์อุตสาหกรรมการพัฒนาบุคลากรด้านการบินประกอบกับการสัมภาษณ์เชิงลึก การสัมมนากลุ่มย่อยและการสำรวจวิจัยเชิงปริมาณผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับ สบพ. รวบรวมประเด็นวิเคราะห์ศักยภาพ ปัญหาและความคาดหวังของ สบพ.. เพื่อนำไปใช้ประกอบการพยากรณ์ความต้องการบุคลากรด้านการบินทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพในระยะ 10 ปี อีกทั้งยังได้กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและแผนการตลาดของ สบพ. เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรวมถึงปรับปรุงภาพลักษณ์ของ สบพ. ให้เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง (พ.ศ. 2556)
- หัวหน้าคณะที่ปรึกษาโครงการศึกษาการเข้าสู่ธุรกิจใหม่ของหน่วยงานรัฐวิสาหกิจแห่งหนึ่ง ขอบเขตโครงการรวมถึงการจัดทำการวิเคราะห์ ศึกษาสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ การแข่งขัน แนวโน้มของธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ องค์กร ความต้องการลูกค้า และความคาดหวังของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะรูปแบบธุรกิจและผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม การพัฒนาแบบจำลองความเสี่ยงเพื่อวิเคราะห์โอกาสและศักยภาพในการทำกำไรของแต่ละผลิตภัณฑ์ การประเมินมูลค่าการลงทุนและค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจใหม่ เพื่อประเมินมูลค่าสินทรัพย์ (Goodwill) การจัดทำแนวทางการเจรจากับบริษัทพันธมิตร โดยคำนึงถึงผู้ที่มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงแผนพัฒนากลยุทธ์ธุรกิจ ในการผลักดันให้สามารถเข้าสู่ธุรกิจใหม่ถูกต้อง เหมาะสม และประสบความสำเร็จ (พ.ศ. 2555)
- หัวหน้าคณะที่ปรึกษาการจัดทำแผนกลยุทธ์ค้าปลีกของบริษัทไปรษณีย์ไทย จัดทำการวิเคราะห์องค์กรและความต้องการลูกค้าเพื่อจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจค้าปลีกของ ปณท ที่รวมถึงการเข้าสู่ธุรกิจ e-commerce และการสร้าง Brand และสื่อสารการตลาด (พ.ศ. 2554)
- ผู้จัดการโครงการโครงการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานของสำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ประจำปี พ.ศ. 2553 โดยออกแบบ และควบคุมการดำเนินการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานของสำนักงาน กทช. ประเมินผลการบริหารงานของเลขาธิการกทช. และสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มพนักงานและผู้ใช้บริการที่มีต่อการดำเนินการหรือการบริหารงานของ กทช. (พ.ศ. 2553)
- ผู้ตรวจประเมินหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าส่วนผู้มิภาค และบริษัทไปรษณีย์ไทย โดยศึกษาและเจรจากำหนดตัวชี้วัด การตรวจประเมินและให้ข้อเสนอแนะเพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพ (พ.ศ. 2550 - 2554)

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้จัดการโครงการจัดทำแผนกลยุทธ์ของบริษัท Nippon paint ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลแนวโน้มของอุตสาหกรรมและผู้บริโภค จัดทำ Workshop เพื่อรวบรวมข้อมูล จัดทำสำรวจความพึงพอใจลูกค้า วิเคราะห์ความเสี่ยง จัดทำแผนกลยุทธ์และตัวชี้วัดองค์กร ออกแบบการถ่ายทอดตัวชี้วัดลงระดับหัวหน้างาน (พ.ศ. 2550)
- ที่ปรึกษาโครงการศึกษาการปรับเปลี่ยนรูปแบบการขนส่ง (Modal Shift) ร่วมกำหนดยุทธศาสตร์และแผนกลยุทธ์ในการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการปรับเปลี่ยนรูปแบบการขนส่ง รวมถึงจัดทำแนวทางในการติดตามประเมินผลความสำเร็จของการปรับเปลี่ยนรูปแบบการขนส่ง (พ.ศ. 2549)
- ผู้จัดการโครงการรายงานผลการวิเคราะห์และข้อเสนอแนะที่แสดงถึงแผนที่ผลลัพธ์ในด้านที่สำคัญของประเทศ พร้อมแผนที่ผลลัพธ์ในแต่ละด้าน ของประเทศ ศึกษาวิจัยการประยุกต์ใช้แผนที่ผลลัพธ์ (Outcome Mapping) ในการวัดผลความสำเร็จของยุทธ์ศาสตร์ชาติ (ยุทธศาสตร์อยู่ดีมีสุข) (พ.ศ. 2549)
- ผู้จัดการโครงการสำรวจความพึงพอใจและความคาดหวังผู้มีส่วนได้เสีย เช่น พนักงาน ลูกค้า ออกแบบวิธีการและให้แนวทางในการวิเคราะห์ผล ของหน่วยงาน อาทิเช่น องค์การมหาชน 21 แห่ง, องค์การพัฒนาพื้นที่พิเศษเพื่อการท่องเที่ยวยั่งยืน, องค์การบริหารก๊าซเรือนกระจก, สถาบันเทคโนโลยีนิวเคลียร์,สำนักงานเทคโนโลยีอวกาศและภูมิสารสนเทศ สำนักงานอัยการสูงสุด, สถาบันส่งเสริมการสอนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล เป็นต้น (พ.ศ. 2549)
- ผู้จัดการโครงการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของสำนักงานพัฒนาเทคโนโลยีอวกาศและภูมิสารสนเทศ (องค์การมหาชน): GISTDA ในช่วงระยะเวลา 3 ปี (ตุลาคม 2549 - กันยายน 2552) ออกแบบวิธีการ เครื่องมือในการจัดเก็บข้อมูลและเกณฑ์การประเมินสำหรับใช้เป็นเครื่องมือวัดความสำเร็จในการดำเนินงานของสำนักงานตามภารกิจศึกษา วิเคราะห์ ประสิทธิภาพของระบบการบริหารงานขององค์กร การจัดความสัมพันธ์ระหว่างกลไกการบริหารต่างๆ และควบคุมทีมงานในการในการเก็บและประมวลข้อมูลเพื่อจัดทำข้อเสนอใช้ในการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ระยะถัดไป (พ.ศ. 2547)
- ผู้จัดการโครงการกำหนดอัตรากำลังของหน่วยงานสำนักควบคุมโรคที่ 10 ออกแบบวิธีการและเครื่องมือในการจัดเก็บข้อมูล และควบคุมทีมงานในการในการเก็บและประมวลข้อมูล (พ.ศ. 2545)
- ผู้จัดการโครงการการเสริมสร้างศักยภาพ (Capacity Building) ของข้าราชการ สำนักงาน ป.ป.ช. สัมมนา ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพข้าราชการ ป.ป.ช. (พ.ศ. 2544)

ดร. มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง, PCM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ที่ปรึกษาโครงการประเมินผลการดำเนินงานสถาบันส่งเสริมการสอนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (สสวท.) ออกแบบการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ตามกรอบการประเมินทั้งในเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ การสำรวจความพึงพอใจขอพนักงานและผู้ใช้ผลงาน/การบริการทางวิชาการ การวิเคราะห์กระบวนการบริหารจัดการในองค์กร เสนอแนะแนวทางการปรับปรุงการดำเนินงาน (พ.ศ. 2540)
- ผู้จัดการโครงการพัฒนาบทบาท ภารกิจ และโครงสร้างการจัดการด้านการเงินการคลังประกันสุขภาพ ควบคุมทีมงานในการ ทบทวนภารกิจ กำหนดโครง สร้างหน่วยงานใหม่ การจัดทำ JD & JS และวิเคราะห์ GAP ของเจ้าหน้าที่ (พ.ศ. 2540)

ธนา ศิริวัลลภ: ที่ปรึกษาโครงการ (คุณวุฒิปริญญาโท ประสบการณ์ทำงาน 33 ปี)

คุณธนา ดำรงตำแหน่งเป็นผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีประสบการณ์มากกว่า 33 ปี ในการบริหารการเปลี่ยนแปลงองค์กร การวางแผนเชิงกลยุทธ์ และการดำเนินงานทางด้าน Performance Management อีกทั้งคุณธนา ยังเป็นที่ปรึกษากลยุทธ์ทางด้านการตลาด และด้านธุรกิจ ให้แก่ภาครัฐ และภาคเอกชนในภูมิภาคเอเชียตะวันออก คุณธนาเคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการโครงการที่ปรึกษาต่าง ๆ ของบริษัท Pricewaterhouse Coopers Consulting จำกัดมากกว่า 10 ปี และดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการโครงการให้กับบริษัท Total Access Communication จำกัด คุณธนา จบการศึกษาปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ จาก Emporia State University, Kansas, USA ปริญญาตรี สาขารัฐศาสตร์ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการบริหารการเปลี่ยนแปลง ให้กับบริษัทชั้นนำทางด้านธุรกิจด้านพลังงานและปิโตรเคมีในประเทศไทย โดยดำเนินการวิเคราะห์ และจัดทำกลยุทธ์การเปลี่ยนแปลงองค์กรให้กับ บริษัทเพื่อเตรียมความพร้อมจากการปรับโครงสร้างและความเรียบร้อยของหน่วยงาน ลดแรงต่อต้านที่อาจ เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลง และเพิ่มการสนับสนุนจากบุคลากรเพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้ดำเนินงานในบทบาทความรับผิดชอบใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการวิเคราะห์จะ ครอบคลุมการประเมินพฤติกรรมและทัศนคติของบุคลากรในปัจจุบัน และนำมาจัดทำกลยุทธ์การเปลี่ยนแปลงองค์กร ประกอบด้วย กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยง (Risk Management Strategy) และกลยุทธ์การสื่อสารองค์กร (Communication Strategy)*
- ผู้อำนวยการโครงการ PEA Customer Channel Performance Management ให้กับทางการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยดำเนินการวิเคราะห์ การกำหนดมาตรฐานการให้บริการในแต่ละช่องทางโดยให้สอดคล้องกับการให้บริการลูกค้า การจัดทำแนวทางการพัฒนาเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการลูกค้าตลอดเส้นทางการเดินทางของลูกค้าในทุกช่องทางการให้บริการ และการพัฒนาเกณฑ์การประเมินประสิทธิผลและประสิทธิภาพการดำเนินงานของช่องทางการให้บริการต่างๆ ตลอดเส้นทางการให้บริการลูกค้า (พ.ศ. 2564)

Sasin สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
SMC Sasin Management Consulting

ธนา ศิริวัลลภ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนากลยุทธ์การให้บริการลูกค้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ให้ข้อจำกัดและความคาดหวังของลูกค้าในแต่ละช่วงวัฏจักร เพื่อพัฒนาตัวแบบทางด้านกระบวนการให้บริการลูกค้า พร้อมทั้งพัฒนากลยุทธ์การสร้างเสริมประสบการณ์ลูกค้าสำหรับแต่ละช่วงวัฏจักรของลูกค้า (พ.ศ. 2563)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนากลยุทธ์สำหรับธุรกิจเกี่ยวเนื่องให้กับการประปานครหลวง โดยดำเนินการพัฒนาตัวแบบทางธุรกิจและกำหนดปัจจัยแห่งความสำเร็จของรายธุรกิจย่อย พร้อมทั้งพัฒนากลยุทธ์เพื่อผลักดันธุรกิจให้เป็นไปตามเป้าหมายขององค์กร และพัฒนาตัวแบบทางด้านการเงินเพื่อคาดคะเนผลตอบแทนที่จะเกิดขึ้นของแต่ละธุรกิจ (พ.ศ. 2563)
- ผู้อำนวยการโครงการจ้างที่ปรึกษาเพื่อพัฒนากลยุทธ์และแผนการตลาดสำหรับการให้บริการธุรกิจเสริมของ PEA โดยดำเนินการพัฒนาตัวแบบทางธุรกิจและกำหนดปัจจัยแห่งความสำเร็จสำหรับธุรกิจรายย่อย พร้อมทั้งพัฒนากลยุทธ์เพื่อผลักดันธุรกิจให้เป็นไปตามเป้าหมายขององค์กร และพัฒนาตัวแบบทางด้านเทคนิคทางด้านการเงินเพื่อคาดคะเนผลตอบแทนที่จะเกิดขึ้นของแต่ละธุรกิจ (พ.ศ. 2563)
- ผู้อำนวยการโครงการประเมินศักยภาพของการดำเนินการส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยดำเนินการรวบรวมข้อมูลจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้เข้าร่วมงานของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เพื่อวิเคราะห์ผลที่ได้จากการจัดงานต่อการกระตุ้นภาคอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและประเมินผลกระทบที่มีต่อเศรษฐกิจโดยรวม (พ.ศ. 2563)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนากลยุทธ์การให้บริการลูกค้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ให้ข้อจำกัดและความคาดหวังของลูกค้าในแต่ละช่วงวัฏจักร เพื่อพัฒนาตัวแบบทางด้านกระบวนการให้บริการลูกค้า พร้อมทั้งพัฒนากลยุทธ์การสร้างเสริมประสบการณ์ลูกค้าสำหรับแต่ละช่วงวัฏจักรของลูกค้า (พ.ศ. 2563)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาและจัดตั้งองค์กรด้านนวัตกรรมให้กับกรมอู่ทหารเรือ และกองทัพเรือไทย พัฒนายุทธศาสตร์และรูปแบบการจัดตั้งองค์กรใหม่ เพื่อดำเนินถึงงานด้านการพัฒนานวัตกรรมเชิงพาณิชย์ (พ.ศ. 2562)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนากลยุทธ์ธุรกิจและอุตสาหกรรมในแต่ละภูมิภาค (Regional Cluster Strategy Development) ให้กับธนาคารออมสิน โดยดำเนินการวิเคราะห์ และระบุกลุ่มธุรกิจและอุตสาหกรรมเป้าหมาย สำหรับการปล่อยสินเชื่อของธนาคารทั้งหมด 12 ภูมิภาค (พ.ศ. 2561)
- ผู้อำนวยการโครงการ Business Model and Strategic Roadmap Development ให้กับองค์กรชั้นนำในธุรกิจด้านการผลิตและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการดูแลสุขภาพในประเทศไทย โดยดำเนินการวิเคราะห์ และเสนอแนะรูปแบบการดำเนินธุรกิจใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้กับองค์กร และพัฒนาแผนที่ยุทธศาสตร์เพื่อให้องค์กรสามารถไปถึงเป้าหมายทางยุทธศาสตร์ภายในระยะเวลา 3 ปี (พ.ศ. 2561)
- ผู้อำนวยการโครงการ Business Model and Strategic Roadmap Development ให้กับองค์กรชั้นนำในธุรกิจจัดหาและให้บริการวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยดำเนินการศึกษา และเสนอแนะรูปแบบการดำเนินธุรกิจใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้กับองค์กร และพัฒนาแผนที่ยุทธศาสตร์เพื่อให้องค์กรสามารถไปถึงเป้าหมายทางยุทธศาสตร์ภายในระยะเวลา 3 ปี (พ.ศ. 2561)

ธนา ศิริวัลลภ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการปรับปรุงโครงสร้างเงินเดือนของบุคลากรให้กับการประปานครหลวง (กปน.) โดยมีการดำเนินการวิเคราะห์ปัจจัยที่สำคัญต่างๆ ประกอบด้วย สภาพเศรษฐกิจ การแข่งขัน โครงสร้างเงินเดือนในตลาด วิสัยทัศน์ พันธกิจ โครงสร้างองค์กร และอัตรากำลัง เพื่อให้ได้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับโครงสร้างเงินเดือนที่เหมาะสมกับพนักงาน กปน. ในระดับต่างๆ (พ.ศ. 2561)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาโอกาสทางธุรกิจใหม่ และการบริหารการเปลี่ยนแปลงรูปแบบทางธุรกิจใหม่ให้กับบริษัทชั้นนำทางด้านธุรกิจด้านพลังงานและปิโตรเคมีในประเทศไทย โดยการศึกษาสภาพตลาดปัจจุบันสำหรับธุรกิจใหม่ของบริษัทผ่านการบริหารจัดการธุรกิจ การศึกษาเพื่อระบุโอกาสทางธุรกิจที่เป็นไปได้ และระบุคู่แข่งทางธุรกิจ เพื่อพัฒนารูปแบบธุรกิจ พัฒนาแผนการเข้าสู่ตลาด แผนการบริหารการจัดจำหน่าย แผนการดึงดูดลูกค้า แผนโลจิสติกส์ และศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจตามความสามารถขององค์และความต้องการของลูกค้า*
- ผู้อำนวยการโครงการ Competitive Positioning and Change Management ให้กับองค์กรชั้นนำในอุตสาหกรรมห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ ในการกำหนดตำแหน่งทางการแข่งขัน (Competitive Positioning) ผ่านการศึกษาและวิเคราะห์ที่มีความเกี่ยวข้อง อาทิ ลักษณะและแนวทางการดำเนินธุรกิจ (Operating and Business Model) แนวโน้มการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ลักษณะของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อจัดทำตำแหน่งทางการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต รวมถึงแนวทางและกิจกรรมสำคัญในการขับเคลื่อนตำแหน่งทางการแข่งขันไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ (พ.ศ. 2560)
- ผู้อำนวยการโครงการ Business Plan for Electric Motorcycle ให้กับองค์กรชั้นนำในอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยดำเนินการศึกษาตลาด ระบุกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ รวมถึงจัดทำ Business Model และกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายที่ได้ทำการระบุและวิเคราะห์ (พ.ศ. 2560)
- ผู้อำนวยการโครงการบริหารการปรับโครงสร้างและเปลี่ยนแปลงองค์กรเพื่อขับเคลื่อน Strategic Roadmap ให้กับสายการบิน Bangkok Airway ในช่วงปี 2017-2019 โดยทำการจัดทำ Strategic Roadmap เพื่อการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่การเป็นสายการบินชั้นนำในภูมิภาคเอเชีย รวมถึงการปรับโครงสร้างองค์กร และวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงที่ อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงองค์กร และดำเนินการพัฒนากลยุทธ์การบริหารจัดการความเสี่ยง (Risk Management Strategy) และกลยุทธ์การสื่อสาร (Communication Strategy) เพื่อเตรียมความพร้อมและการปรับเปลี่ยนองค์กรสู่บทบาทใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ (พ.ศ. 2560)
- ผู้อำนวยการโครงการ SMART Trader ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยดำเนินการพัฒนาหลักสูตรการอบรมและดำเนินการให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ไทยจำนวน 200 ราย ในการเพิ่มขีดความสามารถและศักยภาพในการแข่งขันเพื่อให้ก้าวไปสู่การเป็นนักการค้ามืออาชีพ (Smart Trader) ผ่านการส่งเสริมนวัตกรรมและการเพิ่มมูลค่าสินค้า/บริการ (Value Creation) (พ.ศ. 2559)

ธนา ศิริวัลลภ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการสำรวจการรับรู้ Brand PEA (Brand Awareness) ประจำปี 2558 และจัดทำแผน PEA Branding ระยะที่ 2 พ.ศ. 2559-2561 ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยการศึกษาสถานะปัจจุบันของผลสำเร็จในการสร้างแบรนด์ขององค์กร และกำหนดทิศทางกลยุทธ์ (Strategy) และองค์ประกอบของแบรนด์ต่างๆ (Brand Elements) รวมไปถึงการจัดทำแผนแนวทางในการปฏิบัติ (Implementation) ที่สอดคล้องกับพฤติกรรม และความคาดหวังของกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อเพิ่มระดับการมีส่วนร่วมกับแบรนด์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเกณฑ์การประเมิน SEPA หมวดที่ 3
- ผู้อำนวยการโครงการทบทวนและพัฒนาแผนแม่บทการประชาสัมพันธ์และการสื่อสารองค์กรของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (PEA) ปี 2559-2566 ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยดำเนินการวิเคราะห์ประสิทธิภาพในการสื่อสารขององค์กร และระบุช่องว่างในการพัฒนาระหว่างประสิทธิภาพการสื่อสารในปัจจุบันกับที่คาดหวัง รวมถึงทบทวนพัฒนาแผนแม่บทการประชาสัมพันธ์และการสื่อสารองค์กรของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (PEA) ปี 2559-2566 เพื่อเป็นกรอบแนวทางในดำเนินงานด้านการสื่อสารประชาสัมพันธ์ระยะยาวให้มีความสอดคล้องกับทิศทางยุทธศาสตร์และเป้าหมายขององค์กร รวมถึงการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารขององค์กรผ่านช่องทางการสื่อสารต่างๆ ถึงกลุ่มผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างมีประสิทธิภาพ และองค์กรสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเกณฑ์การประเมิน SEPA หมวดที่ 3 (พ.ศ. 2559)
- ผู้อำนวยการโครงการจัดทำแผนธุรกิจให้กับการรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.) โดยดำเนินการรวบรวม ศึกษา และวิเคราะห์ข้อมูลภายใน รฟท. เพื่อพัฒนาแผนธุรกิจสำหรับเป็นแนวทางในการดำเนินกิจการของ รฟท. (พ.ศ. 2559)
- ผู้อำนวยการโครงการบริหารการเปลี่ยนแปลงองค์กรเพื่อขับเคลื่อน Strategic Roadmap (ระยะที่ 2) ให้กับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย โดยดำเนินการศึกษาเปรียบเทียบ (Benchmarking) (พ.ศ. 2558)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนาภาพลักษณ์และแบรนด์ของเมืองอุตสาหกรรมเชิงนิเวศให้กับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) โดยครอบคลุมถึงการรวบรวมข้อมูลจากผู้มีส่วนได้เสียของโครงการเกี่ยวกับการรับรู้และความคาดหวัง พร้อมทั้งวิเคราะห์แนวทางการสื่อสาร และการกำหนดกลยุทธ์ทางด้านภาพลักษณ์และแบรนด์ รวมถึงออกแบบสื่อทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาแบรนด์ของแนวคิดเมืองอุตสาหกรรมเชิงนิเวศให้กับ กนอ. (พ.ศ. 2558)

Sasin SMC Sasin Management Consulting

ธนา ศิริวัลลภ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการกำหนดกลยุทธ์พัฒนาการบริหารนิคมอุตสาหกรรมเชิงรุก (I-EA-T Proactive Strategic Development) ให้กับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย โดยศึกษาสถานการณ์การดำเนินงานในปัจจุบันของ กนอ. และทิศทางการดำเนินงานในอนาคต การศึกษาทิศทางการเติบโตของอุตสาหกรรมภายในประเทศไทย ความเชื่อมโยงของการบริหารจัดการนิคมอุตสาหกรรมรวมถึงเขตเศรษฐกิจพิเศษของประเทศต่างๆ ภายในภูมิภาค ASEAN กับการดำเนินงานของ กนอ. การศึกษาความต้องการเชิงลึกของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ประกอบการฯ นักลงทุนที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศ ภาครัฐ ผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม และชุมชน โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก การสัมมนากลุ่ม และ/หรือวิธีอื่น ๆ ตามความเหมาะสมโดยเปรียบเทียบกับแนวทางการประเมินเพื่อจัดลำดับผู้พัฒนาและการบริหารจัดการนิคมอุตสาหกรรม และทิศทางการลงทุนและความต้องการของผู้ประกอบการฯ นักลงทุน หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย รวมถึงทิศทางการเติบโตของอุตสาหกรรมทั้งในและต่างประเทศในอนาคตเพื่อกำหนดกลยุทธ์เร่งด่วน (Quick-Win Strategy) เพื่อให้ กนอ. สามารถเป็น 1 ใน 3 ของผู้นำด้านการพัฒนาและการบริหารจัดการนิคมอุตสาหกรรมในภูมิภาค ASEAN ภายในเดือนมีนาคม 2559 การกำหนดกลยุทธ์ระยะยาว (Long-term Strategy) เพื่อรองรับความต้องการของผู้ประกอบการ นักลงทุน หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในอนาคต และรักษาลำดับการเป็นผู้นำด้านการพัฒนาและบริหารจัดการนิคมอุตสาหกรรมในภูมิภาค ASEAN ของ กนอ. ไว้อย่างยั่งยืน (พ.ศ. 2558)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาโอกาสทางธุรกิจใหม่ และการบริหารการเปลี่ยนแปลงรูปแบบทางธุรกิจใหม่ให้แก่บริษัทชั้นนำทางด้านธุรกิจด้านพลังงานและปิโตรเคมีในประเทศไทย โดยการศึกษาโอกาสทางธุรกิจของการใช้สารประกอบพลาสติกในอุตสาหกรรมยานยนต์และอุตสาหกรรม E&E การระบุขนาดและมูลค่าของตลาด ความต้องการของลูกค้า การระบุห่วงโซ่อุปทาน การศึกษากฎระเบียบและข้อบังคับของธุรกิจ การศึกษาโอกาสทางธุรกิจที่มีความเป็นไปได้ และการศึกษาคู่แข่ง เพื่อพัฒนารูปแบบทางธุรกิจ และพัฒนาแผนการเข้าสู่ตลาดตามความสามารถขององค์กรและความต้องการของลูกค้า (พ.ศ. 2557)
- ผู้อำนวยการโครงการเสริมสร้างความภักดีของลูกค้าให้กับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) โดยดำเนินการรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมและผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมดเกี่ยวกับความคาดหวังและความพร้อมของการให้บริการ พร้อมทั้งกำหนดกลยุทธ์เพื่อรักษาฐานลูกค้าของ กนอ. และพัฒนาให้เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อของลูกค้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเกณฑ์การประเมิน SEPA หมวดที่ 3 (พ.ศ. 2557)
- ผู้อำนวยการโครงการเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรตามแนวทาง SMART ให้กับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) โดยดำเนินการสัมมนาเชิงปฏิบัติการเพื่อระบุพฤติกรรมและวัฒนธรรมของ กนอ. พร้อมทั้งวิเคราะห์ระดับความฝังแน่นและส่งเสริมการเป็นนิคมอุตสาหกรรมอันดับ 1 ใน 3 ของภูมิภาค ASEAN การดำเนินโครงการมีการกำหนดแนวทางกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการเพื่อปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมองค์กร และการสื่อสารเพื่อลดแรงต่อต้านและเพิ่มการสนับสนุนการเปลี่ยนแปลง (พ.ศ. 2556)

Sasin SMC Sasin Management Consulting

ธนา ศิริวัลลภ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าองค์การเภสัชกรรม ปี 2556 (อภ.) โดยการดำเนินงานครอบคลุมการรวบรวมข้อมูลจากลูกค้าทุกประเภทและพัฒนาข้อเสนอแนะเพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการลูกค้าของ อภ. และสร้างพัฒนาการด้านความพึงพอใจของลูกค้า อภ. ให้สูงขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเกณฑ์การประเมิน SEPA หมวดที่ 3 (พ.ศ. 2556)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาวิจัยความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้เสียในการดำเนินงานตามพันธกิจทางสังคมขององค์การเภสัชกรรม ปี 2556 (อภ.) โดยการรวบรวมข้อมูลด้านความพึงพอใจและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งพัฒนากลยุทธ์ เพื่อเพิ่มความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียดังกล่าว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเกณฑ์การประเมิน SEPA หมวดที่ 3 (พ.ศ. 2556)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนาความเป็นผู้นำตามแนวทาง SMART ให้กับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) โดยดำเนินการระบุประเภทของสภาวะความเป็นผู้นำในองค์กรของ กนอ. พร้อมทั้งจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการอย่างต่อเนื่องให้กับผู้บริหารของ กนอ. และกลุ่มพนักงานเป้าหมายที่มีศักยภาพในหัวข้อที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้นำ (พ.ศ. 2556)
- ผู้อำนวยการโครงการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของ กนอ. ด้วยการศึกษาเปรียบเทียบ (Benchmarking) ให้บริการนิคมอุตสาหกรรมในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และพัฒนา Strategic Roadmap เพื่อให้ กนอ. บรรลุการเป็นผู้นำทางด้านการให้บริการนิคมอุตสาหกรรมอันดับ 1 ใน 3 ภายในระยะเวลาเป้าหมาย 4 ปี (พ.ศ. 2555)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนากลยุทธ์เพื่อจัดตั้ง Strategy Business Unit ให้กับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เพื่อดำเนินกิจการนิคมอุตสาหกรรมในต่างประเทศ (พ.ศ. 2555)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษากลยุทธ์การตลาดเพื่อเข้าสู่ธุรกิจประกันภัยให้กับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยพัฒนากลยุทธ์ทางเลือกเพื่อนำเสนอผู้บริหารและคณะกรรมการของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด พร้อมทั้งพัฒนาแผนกลยุทธ์เพื่อรองรับการนำกลยุทธ์ต่างๆ ไปปฏิบัติ (พ.ศ. 2555)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนา Strategy Roadmap ให้กับสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง เพื่อกำหนดทิศทางกลยุทธ์ในการกลยุทธ์ในการเข้าร่วม AEC (พ.ศ. 2555)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาและพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจและกลยุทธ์การสื่อสารสำหรับธุรกิจค้าปลีกให้กับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยการดำ เนินงานครอบคลุมถึงการวิเคราะห์ความพร้อม ความคาดหวังของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และกิจกรรมการสื่อสารที่มีอยู่ ซึ่งเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก และพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจและกลยุทธ์การสื่อสาร เพื่อผลักดันให้ธุรกิจค้าปลีกของไปรษณีย์ไทยประสบความสำเร็จ (พ.ศ. 2555)
- การจัดอันดับผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมในภูมิภาค ASEAN พร้อมวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap) ในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันและกำหนดแนวทางในการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของ กนอ. รวมถึงเตรียมความพร้อมในการปรับเปลี่ยนองค์กรสู่การเป็นสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษ ประกอบไปด้วย การกำหนดทิศทางกลยุ ทธ์ (Strategic Direction) กลยุทธ์การปรับเปลี่ยนองค์กร (Transformation Strategy) รูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Model) การออกแบบองค์กรและการบริหารทรัพยากรบุคคล (Organization Design and Human Resource Management) กลยุทธ์การบริหารจัดการความเสี่ยง (Risk Management Strategy) และกลยุทธ์การสื่อสาร (Communication Strategy) เพื่อเตรียมความพร้อมและปรับเปลี่ยนองค์กรสู่บทบาทใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ (พ.ศ. 2555)

ธนา ศิริวัลลภ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาแนวทางวิธีการและรูปแบบในการขยายเส้นทางระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพมหานครส่วนต่อขยายสีลม (2.2 กม.) ให้กับบริษัทกรุงเทพธนาคม จำกัด รับผิดชอบในการกำหนดทิศทางการดำเนินการโครงการ เพื่อศึกษาตัวแบบทางด้านเศรษฐศาสตร์และการเงิน เพื่อกำหนดทางเลือกที่เหมาะสมในการดำเนินการระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพมหานครส่วนต่อขยายสายสีลม (2.2 กม.) (พ.ศ. 2554)
- ผู้อำนวยการโครงการกำหนดกรอบการประเมินและตัวชี้วัดโครงการให้กับกรมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยการดำเนินงานครอบคลุมถึงการวิเคราะห์และจัดทำกรอบติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของภาครัฐ พร้อมทั้งทำการประเมินผลการดำเนินงานโครงการ เพื่อการปรับตัวของภาคการผลิตและภาคบริการที่ได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า โดยครอบคลุม 3 โครงการย่อย พร้อมทั้งสร้างกรอบในการประเมินผลสำหรับโครงการทั้ง 13 โครงการ (พ.ศ. 2554)
- ผู้อำนวยการโครงการจัดทำแนวทางส่งเสริมความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมไทยกับต่างประเทศ ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อวิเคราะห์ถึงความต้องการของผู้ประกอบการสมาคมสภาใน 4 อุตสาหกรรมหลักเพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการสร้างความร่วมมือ โดยเฉพาะในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) พร้อมทั้งสร้างกลยุทธ์ในการสร้างความร่วมมือ และนำร่องความร่วมมือดังกล่าวให้เกิดขึ้นจริง (พ.ศ. 2554)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาการลงทุนเพื่อส่งเสริมตลาดการท่องเที่ยวของประเทศไทย โดยมีการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในด้านการท่องเที่ยว การวิเคราะห์ภาพรวมการเติบโตและแนวโน้มของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของโลกและของประเทศไทย รวมทั้งการวิเคราะห์ความเพียงพอของอุปทานต่ออุปสงค์ในแต่ละด้านของการท่องเที่ยวของประเทศไทย เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง เพื่อพัฒนาแผนงานในการส่งเสริมการลงทุนด้านการท่องเที่ยว อันจะทำให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันมากยิ่งขึ้นสืบต่อไป (พ.ศ. 2554)
- ผู้อำนวยการโครงการจัดทำแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางด้านการตลาดออนไลน์ (Digital Marketing) ให้กับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) โดยการดำเนินงานโครงการรวมไปถึงการรวบรวมข้อมูลทางด้านการตลาดออนไลน์ของประเทศต่างๆ (Best Practices) เพื่อศึกษาเปรียบเทียบ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกของ ททท. และการกำหนดยุทธศาสตร์และจัดทำแผนเพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางและวัตถุประสงค์ในการดำเนินการทางกลยุทธ์ของ ททท. (พ.ศ. 2553)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการโดยสารและโฆษณาของโครงการระบบขนส่งทางรถไฟเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ และสถานีรับส่งผู้โดยสารอากาศยานในเมือง (Airport Rail Link) (พ.ศ. 2553)
- โครงการจัดทำแผนปฏิบัติการเพื่อบริหารความเปลี่ยนแปลง ระบบจำแนกตำแหน่งและค่าตอบแทนใหม่ ให้กับสำนักงานข้าราชการพลเรือน ขอบเขตของโครงการรวมถึงการจัดทำแผนบริหารการจัดการความเสี่ยง (Risk Assessment Plan) แผนสื่อสารสร้างความเข้าใจ (Communication Plan) และแผนกลยุทธ์การบริหารความเปลี่ยนแปลง (Implementation Plan) เพื่อให้การดำเนินการเปลี่ยนแปลงระบบจำแนกตำแหน่งและค่าตอบแทนใหม่ สามารถดำเนินไปอย่างราบรื่นและมุ่งไปสู่ประสิทธิภาพในทางปฏิบัติ (พ.ศ. 2552)

ธนา ศิริวัลลภ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการบริหารการปรับเปลี่ยนองค์กรให้กับการประปาส่วนภูมิภาค (กปภ.) โดยกำหนดขอบเขตของโครงการรวมถึงการจัดทำแผนบริหารการจัดการความเสี่ยง (Risk Assessment Plan) แผนสื่อสารสร้างความเข้าใจ (Communication Plan) และแผนกลยุทธ์การบริหารความเปลี่ยนแปลง (Implementation Plan) เพื่อให้การดำเนินการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กรใหม่ สามารถดำเนินไปอย่างราบรื่นและมุ่งไปสู่ประสิทธิภาพในทางปฏิบัติ (พ.ศ. 2552)
- ผู้อำนวยการโครงการจัดทำแผนปฏิบัติการเพื่อการบริหารความเปลี่ยนแปลง ระบบจำแนกตำแหน่งและค่าตอบแทนใหม่ให้กับสำนักงานข้าราชการพลเรือน โดยขอบเขตของโครงการรวมถึงการจัดทำแผนบริหารการจัดการความเสี่ยง (Risk Assessment Plan) แผนสื่อสารสร้างความเข้าใจ (Communication Plan) และแผนกลยุทธ์การบริหารความเปลี่ยนแปลง (Implementation Plan) เพื่อให้การดำเนินการเปลี่ยนแปลงระบบจำแนกตำแหน่งและค่าตอบแทนใหม่ สามารถดำเนินไปอย่างราบรื่นและมุ่งไปสู่ประสิทธิภาพในทางปฏิบัติ (พ.ศ. 2552)
- ผู้อำนวยการโครงการปรับเปลี่ยนองค์กรให้กับบริษัทผู้ผลิตขนมขบเคี้ยวชั้นนำของประเทศไทย โดยดำเนินการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและภายในองค์กรเพื่อกำหนดกลยุทธ์ ปัจจัยแห่งความสำเร็จ และกระจายตัวชี้วัดผลงานขององค์กรไปสู่สายงานและพนักงานพร้อมกับกำหนดการเชื่อมโยงผลตอบแทนให้สอดคล้องกับผลการปฏิบัติงานของพนักงาน*
- ผู้จัดการโครงการให้คำปรึกษาการปรับโครงสร้างของบริษัทโทรคมนาคมชั้นนำ โดยรับผิดชอบการบริหารโครงการทั้งหมด และนอกจากนี้ยังดูแลรับผิดชอบงานทางด้านการกำหนดกลยุทธ์ งานทางด้านการพัฒนาทักษะและพัฒนาผู้บริหาร และงาน Performance Management ซึ่งรวมไปถึงการทบทวนพันธกิจ เป้าหมาย กลยุทธ์ และคุณค่าขององค์กร การกำหนดตัวแบบทางธุรกิจ การกำหนดปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ และการนำ Balanced Scorecard มาใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารการดำเนินงานในแต่ละสายงานขององค์กร*
- ผู้จัดการโครงการเพื่อให้คำปรึกษากับบริษัทชั้นนำทางด้านธุรกิจบันเทิงโดยการดำเนินงานด้านการปรับเปลี่ยนระบบโครงสร้างของค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูงและการทบทวนและปรับปรุงพันธกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย และโครงสร้างองค์กร
- ผู้อำนวยการโครงการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการดำเนินงานของฝ่ายในองค์กรผู้ให้บริการบริษัทจดทะเบียนในตลาดทุนไทย โดยมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของการดำเนินงาน โดยขอบเขตของโครงการรวมถึงการพัฒนาโครงสร้างฝ่ายที่สอดคล้องกับกระบวนการดำเนินงานใหม่ แผนการปรับเปลี่ยนสู่โครงสร้าง และแนวทางการประเมินผลสำเร็จของโครงการ
- ผู้จัดการโครงการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยระยะที่ 2 รับผิดชอบการบริหารโครงการภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศในภาคอุตสาหกรรมและการบริการ และพัฒนาปัจจัยสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง เช่น ยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบการเรียนรู้และนวัตกรรมของประเทศไทย และยุทธศาสตร์พัฒนาโลจิสติกส์

Sasin SMC Sasin Management Consulting

ธนา ศิริวัลลภ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการปรับเปลี่ยนองค์กรให้กับบริษัทจัดจำหน่ายชิ้นส่วนเครื่องยนต์ชั้นนำของประเทศ โดยกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์องค์กร ปัจจัยแห่งความสำเร็จ และกลยุทธ์การสื่อสารภายในองค์กร เพื่อปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินงานภายใต้ทิศทางใหม่ เพื่อลดแรงต้านทานและเพิ่มการสนับสนุนจากพนักงานในทุกระดับ พร้อมทั้งจัดทำกระบวนการ Performance Management โดยใช้ Balanced Scorecard และเชื่อมโยงผลตอบแทนให้สอดคล้องกับผลการปฏิบัติงานของพนักงาน
- หัวหน้าโครงการพัฒนายุทธศาสตร์ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศให้กับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนโดยบริหารโครงการ เพื่อวิเคราะห์เปรียบเทียบกับธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของประเทศญี่ปุ่น ประเทศเกาหลี และประเทศสิงคโปร์ และกำหนดยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาศักยภาพของธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของไทย
- ประธานบริหารโครงการ Performance Management Program ให้กับสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภายใต้การดูแลของกระทรวงอุตสาหกรรม รับผิดชอบงานบริหารโครงการ การบริหารความเสี่ยง การทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และวัตถุประสงค์ของสถาบัน โดยการกำหนดตัวแบบธุรกิจของการดำเนินงานของสถาบัน กำหนดปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ พัฒนาตัวแบบ Balance Scorecard เพื่อกำหนดตัวชี้วัด (KPIs) ในระดับสถาบันและระดับย่อยลงมา และประเมินผลการดำเนินงานของสถาบันพร้อมทั้งกำหนดการปรับปรุงเพื่อให้มีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภา พและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น
- ผู้อำนวยการฝ่าย Customer Touch-Point Management ของบริษัท โทเทิ่ล แอ็คเซส คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) โดยรับผิดชอบงานทางด้านการบริหารการบริการลูกค้า (CRM) โดยการศึกษาวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการและความต้องการของลูกค้า พัฒนา Touch Points ทั้งหมด รวมถึง Call Center ร้านค้า ศูนย์บริการลูกค้า สื่อโฆษณา เป็นต้น และดำเนินงานบริหารโครงการ เพื่อลดอัตราการคืนเลขหมายของลูกค้า (Churn) และเพิ่มความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า
- ผู้อำนวยการโครงการทางด้านโทรคมนาคมของบริษัท โทเทิ่ล แอ็คเซส คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) รับผิดชอบการวางแผนโครงการ การบริหารโครงการ การบริหารความเสี่ยง โครงการดังกล่าวรวมถึงโครงการกิจกรรมสื่อสารเครือข่าย โครงการปรับปรุงบัตรเติมเงิน โครงการลดอัตราการคืนเลขหมาย (Churn) โครงการพัฒนาอัตราความพึงพอใจของลูกค้า เป็นต้น
- หัวหน้าคณะทำงานในโครงการพัฒนาทางด้านกลยุทธ์ให้แก่บริษัทโทรคมนาคมด้านบันเทิงชั้นนำ เพื่อให้เกิดการดำเนินการกิจการในรูปแบบใหม่ รวมไปถึงการวิเคราะห์อุตสาหกรรม การวางแผนการฝึกอบรม และการกำหนดขั้นตอนการดำเนินงาน
- หัวหน้าโครงการร่วมในการศึกษาและกำหนดการวางแผนองค์กรให้กับองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย รวมไปถึงการวิเคราะห์ผลกระทบของแต่ละสถานการณ์ขององค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย ในด้านต่างๆ รวมถึงส่วนแบ่งการตลาด การกำหนดอัตราค่าบริการ การวิเคราะห์รายได้ และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
- ผู้จัดการโครงการให้คำปรึกษาเรื่องการปรับเปลี่ยนองค์กรให้กับองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย โดยการศึกษาและเตรียมความพร้อมในการปรับเปลี่ยนองค์กร เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการแข่งขัน โดยมีการปรับเปลี่ยนใน 4 ด้าน คือ การบริการลูกค้า ผลประกอบการที่ดี การปรับวัฒนธรรมองค์กรและศักยภาพให้เป็นแบบเอกชน และรูปแบบการดำเนินงาน
- ผู้จัดการโครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 1900 MHz ให้กับองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย

Sasin สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
SMC Sasin Management Consulting

ณรัล ลีลามานิตย์ : นักวิจัย คุณวุฒิปริญญาโท ประสบการณ์ทำงาน 17 ปี

คุณณรัล ลีลามานิตย์ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งเป็นผู้อำนวยการโครงการ ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านการออกแบบกลยุทธ์สำหรับองค์กร การวิเคราะห์อุตสาหกรรมในเชิงลึก การกำหนดขนาดตลาดและกลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดใหม่ การวิเคราะห์โอกาสในการเติบโต และรูปแบบทางการเงิน/ธุรกิจ

คุณณรัลจบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ จาก Thunderbird The School Of Global Management

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการในการพัฒนาแผนธุรกิจสำหรับ BU ใหม่ของหนึ่งใน บริษัท ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เพื่อเข้าสู่อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ AI และระบบอัตโนมัติ ขอบเขตของงานรวมถึงการวิเคราะห์ระบบนิเวศน์ในแต่ละชั้นบริการ (เช่น ฮาร์ดแวร์ อุปกรณ์ หุ่นยนต์ IOT คลาวด์ การวิเคราะห์ และการประมวลผลแบบเอดจ์) ซึ่งครอบคลุมหัวข้อของขนาดตลาด การคาดการณ์การเติบโต KSF แนวปฏิบัติที่ดีที่สุดของแต่ละชั้นบริการ การวิเคราะห์ของบริษัทพร้อมกับคำแนะนำในจุดเริ่มต้นเพื่อให้ BU นี้เป็นผู้เล่นที่ประสบความสำเร็จ ทีมงานยังจัดให้มีการศึกษาความเป็นไปได้ แผนปฏิบัติการ กลยุทธ์ทางการตลาด พร้อมด้วยโครงสร้างองค์กร (พ.ศ. 2565)
- ผู้อำนวยการโครงการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนที่ให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับจับคู่ผู้ให้บริการหุ่นยนต์ AI และระบบอัตโนมัติกับเจ้าของโรงงาน โดยการพัฒนาแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางธุรกิจในอุตสาหกรรมหุ่นยนต์ AI และระบบอัตโนมัติ โดยการวิเคราะห์ระบบนิเวศในแต่ละชั้นบริการ ขนาดและการเติบโตของตลาด KSF และแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดของแต่ละชั้นบริการ SMC ยังจัดให้มีการศึกษาความเป็นไปได้และการประเมินมูลค่าสำหรับรูปแบบธุรกิจที่เสนอพร้อมกับข้อเสนอแนะของรูปแบบหุ้นส่วนและข้อกำหนดสำหรับการร่วมทุนกับคู่ค้าที่คาดหวัง (พ.ศ. 2565)
- ผู้อำนวยการโครงการระบุศักยภาพทางการตลาดหรือแพลตฟอร์มความบันเทิงใหม่สำหรับหนึ่งในบริษัทเทคโนโลยีที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยการระบุและวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า แนวปฏิบัติที่ดีที่สุดของผู้เล่นชั้นนำในประเทศ และรูปแบบธุรกิจ ทีมงานยังดำเนินการรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกทั้งตลาดเป้าหมายที่เป็นไปได้และผู้มีอิทธิพลหลักในห่วงโซ่คุณค่า เพื่อรับข้อมูลเชิงลึกและช่วยให้บริษัทลูกค้าสามารถเสนอบริการที่เหมาะสมได้ (พ.ศ. 2564)

ณรัล ลีลามานิตย์

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจของบริษัทน้ำมันและก๊าซชั้นนำในการเข้าสู่อุตสาหกรรมรถโดยสาร EV โดยการวิเคราะห์ภูมิทัศน์อุตสาหกรรม กรณีความสำเร็จของการนำ EV bus ไปใช้ทั่วภูมิภาค ระบุคันโยกหลักจากทั้งด้านอุปสงค์และอุปทานที่จะขับเคลื่อนการยอมรับบัส EV จากนั้นให้รูปแบบธุรกิจและการศึกษาความเป็นไปได้รวมถึง CAPEX ที่จำเป็น และ OPEX ผลตอบแทนจากการลงทุน และทิศทางกลยุทธ์ระยะยาว (พ.ศ. 2564)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนารูปแบบธุรกิจให้เช่ารถยนต์ไฟฟ้าสำหรับผู้ประกอบการสถานีน้ำมันและก๊าซชั้นนำในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ขอบเขตของงานรวมถึงการวิเคราะห์แนวโน้มโดยพิจารณาถึงอัตราการยอมรับ EV ในประเทศชั้นนำ การวิเคราะห์ตัวขับเคลื่อนนโยบายที่สำคัญและการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่ต้องการจากรัฐบาล นอกจากนี้ ทีมงานยังระบุ KSF และระบบนิเวศของธุรกิจ EV พร้อมทำการศึกษาความเป็นไปได้โดยละเอียดสำหรับลูกค้าในการลงทุนในธุรกิจให้เช่า EV (พ.ศ. 2563)
- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนาเกณฑ์มาตรฐานสำหรับดัชนีการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลสำหรับบริษัทน้ำมันและก๊าซชั้นนำในเอเชียแปซิฟิก โดยมีเป้าหมายเพื่อยกระดับแหล่งกำไรในช่วง 5 ปีข้างหน้า ขอบเขตงานแบ่งออกเป็น 3 โมดูลหลัก ได้แก่ การพัฒนาดัชนีการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล การเปรียบเทียบดัชนีการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลของบริษัทกับเพื่อนร่วมงาน และการพัฒน แผนงาน/ กลยุทธ์เพื่อช่วยให้บริษัทปรับปรุงความสามารถด้านดิจิทัล รายละเอียดของโครงการรวมถึงการประเมินสถานะปัจจุบันของการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล การสร้างเสาหลักดัชนีการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล การสำรวจพนักงานในแต่ละหน่วยธุรกิจเกี่ยวกับความพร้อมและความเข้าใจในการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล นอกจากนี้ ยังสนับสนุนลูกค้าโดยการกำหนดเกณฑ์สำหรับการขายสินทรัพย์ดิจิทัลที่ยังใช้ไม่ได้ผล เพื่อประหยัดต้นทุนและช่วยเพิ่มการจัดสรรการลงทุนในอนาคต (พ.ศ. 2562)
- ผู้อำนวยการโครงการให้คำปรึกษาแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซชั้นนำในเอเชียแปซิฟิก เพื่อค้นหาจุดเล่นใหม่ของห่วงโซ่คุณค่าไฟฟ้าที่มีศักยภาพหลายพันล้านเหรียญ ขอบเขตของงานรวมถึงระบบนิเวศทั้งระบบของการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าไฟฟ้าครอบคลุมตั้งแต่อุตสาหกรรมเหมืองแร่ไปจนถึงการจัดเก็บพลังงานเพื่อสิ้นสุดการใช้งานเช่นมิเตอร์อัจฉริยะ/สมาร์ทกริด ทีมงานยังพิจารณาถึงการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่พร้อมกับการปรับตัวที่เป็นไปได้สำหรับแต่ละประเทศในตลาด การระบุพันธมิตรที่มีศักยภาพ การวิเคราะห์แนวปฏิบัติที่ดีที่สุด และพัฒนารูปแบบธุรกิจที่ชนะและแผนงานสำหรับลูกค้าเพื่อให้สามารถตั้งหลักในตลาดเป้าหมายได้ (พ.ศ. 2561)
- ผู้อำนวยการโครงการในการพัฒนารูปแบบธุรกิจและกลยุทธ์แพลตฟอร์ม B2B ให้กับหนึ่งในบริษัทที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียแปซิฟิก โดยการระบุจุดบอด/ข้อขัดแย้งในธุรกรรมทางธุรกิจปัจจุบันในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่ลูกค้าดำเนินการอยู่ ระบุผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลักและพันธมิตรที่จำเป็นต่อความสำเร็จของแพลตฟอร์มนี้ ช่วยให้ความรู้แก่ผู้บริหารของบริษัทลูกค้าว่าทำไมแพลตฟอร์มนี้ จำเป็นสำหรับพวกเขาควบคู่ไปกับการพัฒนารูปแบบธุรกิจและการศึกษาความเป็นไปได้ แพลตฟอร์ม B2B นี้สามารถช่วยส่งเสริมความสะดวกและความโปร่งใสในอุตสาหกรรมที่มีตลาดที่มีศักยภาพเกินพันล้านเหรียญสหรัฐต่อปี (พ.ศ. 2560)

ณรัล ลีลามานิตย์

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- หัวหน้าโครงการในการพัฒนากลยุทธ์และแผนปฏิบัติการสำหรับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนแห่งประเทศไทย (บีโอไอ) ซึ่งส่งผลให้มีโครงการส่งเสริมการลงทุนที่น่าสนใจยิ่งขึ้นและช่วยเพิ่มขีดความสามารถด้านทรัพยากรบุคคลของไทยใน 4 อุตสาหกรรมเป้าหมายไฮเทค ขอบเขตของงานรวมถึงการรวบรวมข้อมูลทั้งในระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา การสัมภาษณ์เชิงลึก และการเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันของประเทศกับประเทศอื่น ๆ ทั้งในด้านความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานและโครงการรับภาษี (พ.ศ. 2559)
- ผู้อำนวยการโครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการปรับปรุงการผลิตไฟฟ้าจากโซลาร์รูฟท็อปบนสถานีขนส่งมวลชน โดยการทำงานร่วมกันกับทีมที่ปรึกษาด้านวิศวกรรม ประมาณการต้นทุนการลงทุนตามความสามารถที่ออกแบบ ผลประโยชน์ในการประหยัดต้นทุน และผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ (พ.ศ. 2558)
- ผู้อำนวยการโครงการเป็นผู้กำหนดกลยุทธ์ในการพลิกโฉมธุรกิจและการปรับโครงสร้างเพื่อช่วยพลิกกลับหนึ่งในบริษัทในเครือของบริษัทที่ติ ดอันดับ Fortune 500 โดยการจัดทำแผนที่กระบวนการดำเนินงานในปัจจุบันเพื่อระบุจุดบกพร่องของความไร้ประสิทธิภาพ การวิเคราะห์กระบวนการทำงานและข้อเสนอบริการในปัจจุบัน ตลอดจนโครงสร้างบริษัทและการใช้งานของพนักงานแต่ละคน เพื่อช่วยให้บริษัทนี้พลิกกลับได้สำเร็จและกลับมามีกำไรอีกครั้ง ทีมงานยังได้จัดทำกลยุทธ์ในการลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพ โครงสร้างการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ และพัฒนาเครื่องมือบริการ รูปแบบธุรกิจและแผนงานใหม่ ๆ ที่จะช่วยเพิ่มรายได้และผลกำไรได้ ในช่วงเลขสองหลัก (พ.ศ. 2557)
- ผู้อำนวยการโครงการดำเนินการปรับโครงสร้างบริษัทน้ำมันและก๊าซต้นน้ำชั้นนำใน Fortune500 โดยการพัฒนารายละเอียดโครงสร้างองค์กรใหม่ การจัดตั้งและแยกสาขาใหม่ การพัฒนาคำอธิบายการทำงานของแต่ละแผนก การออกแบบกระบวนการทำงานใหม่ทั้งภายในแผนกระหว่างแผนก และข้ามหน่วยธุรกิจและสาขาย่อย การพัฒนาแผนงาน/แผนการเปลี่ยนแปลงและเกณฑ์การคัดเลือกสำหรับการคัดเลือกตัวแทนการเปลี่ยนแปลงเพื่อขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กรใหม่ พร้อมทั้งระบุเส้นทางของลูกค้าและประสบการณ์ของลูกค้าในผลิตภัณฑ์และบริการ 20 รายการของบริษัทนี้ด้วย การสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อทำความเข้าใจปัญหาและสาเหตุที่แท้จริงของความต้องการที่จะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์และบริการแต่ละรายการควบคู่ไปกับรูปแบบธุรกิจสำหรับบริษัทย่อยใหม่ (พ.ศ. 2557)
- ผู้อำนวยการโครงการปรับโครงสร้างบริษัทน้ำมันและก๊าซต้นน้ำชั้นนำใน Fortune500 เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับ New Normal และการเปลี่ยนแปลงนโยบายเกี่ยวกับเชื้อเพลิงฟอสซิล โดยการวิเคราะห์ภูมิทัศน์ตลาดต้นน้ำ การไหลของก๊าซธรรมชาติและ LNG ทั่วโลก การวิเคราะห์และคาดการณ์ทิศทางตลาดทั้งราคาและปริมาณน้ำมันและก๊าซหลังโควิด-19 นโยบายที่เกี่ยวข้องที่จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัท คู่แข่ง และ การวิเคราะห์ผู้ดำรงตำแหน่งเพื่อแยกแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดและดำเนินการวิเคราะห์ช่องว่างที่ต้องปิด การระบุปฏิสัมพันธ์และกระบวนการทางธุรกิจข้ามแผนก การพัฒนาโครงสร้างที่เหมาะสมซึ่งจะช่วยเพิ่มความคล่องตัวและขจัดความไร้ประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทปกป้องส่วนแบ่งการตลาด ที่มีอยู่ โดยสามารถใช้สาขาใหม่เพื่อขยายสู่ตลาดต่างประเทศอื่นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ (พ.ศ. 2556)
- ผู้อำนวยการโครงการให้คำปรึกษาแก่บริษัทที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในเอเชียแปซิฟิกเพื่อเข้าสู่อุตสาหกรรมชีววิทยาศาสตร์ โครงการนี้ครอบคลุม 3 อุตสาหกรรมย่อย ได้แก่ ยา โภชนาการ เครื่องสำอางและของใช้ส่วนตัว การวิเคราะห์รวมถึงขนาดตลาดในภูมิภาค การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า โครงสร้างต้นทุน และการวิเคราะห์ส่วนต่างพร้อมกับแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด ทีมงานยังจัดเตรียมรูปแบบธุรกิจและการศึกษาความเป็นไปได้ให้กับลูกค้า ซึ่งนำไปสู่การตัดสินใจลงทุนและเข้าสู่อุตสาหกรรมยา (พ.ศ. 2555)

ณรัล ลีลามานิตย์

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ผู้อำนวยการโครงการพัฒนากลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดสำหรับบริษัทชั้นนำด้านน้ำมัน/เคมี เพื่อเข้าสู่ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดอุตสาหกรรมให้ครอบคลุมตลาดภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ด้วยมูลค่าตลาดที่มีศักยภาพกว่า 2.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และเติบโต YOY มากกว่า 4% ขอบเขตของงานรวมถึง (พ.ศ. 2554)
- ผู้อำนวยการโครงการในการพัฒนารูปแบบธุรกิจและกลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดของหนึ่งในบริษัทบรรจุภัณฑ์ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพื่อเข้าสู่บรรจุภัณฑ์พลาสติกที่มีมูลค่าเพิ่มที่มีความยืดหยุ่นสูงในประเทศใหม่ ขอบเขตของงานทำให้ทีมที่ปรึกษาพิจารณาระดับข้อมูลที่ละเอียดซึ่งแบ่งตามกลุ่มลูกค้าในเขตชานเมืองแต่ละกลุ่มและรูปแ บบการใช้ผลิตภัณฑ์บางอย่างเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกนอกเหนือจากการทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคแล้ว ทีมงานยังได้ระบุเกณฑ์การจัดซื้อ ผู้มีอำนาจตัดสินใจ การวิเคราะห์แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดของบริษัท แนวโน้มตลาดพร้อมกับการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าของส่วนบรรจุภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูง (พ.ศ. 2553)
- ผู้จัดการโครงการในการจัดทำแผนแม่บทสำหรับ สสปน. ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนหลักในอุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศไทย ขอบเขตงานรวมถึงการทบทวนลักษณะงานในแต่ละแผนก สัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภายนอกและภายใน การวิเคราะห์อุตสาหกรรม แนวโน้ม MICE ทั่วโลก จากนั้นใช้ข้อมูลที่วิเคราะห์เพื่อกำหนดกรอบกลยุทธ์ 5 ปี (2010-2014) กลยุทธ์องค์กร และกลยุทธ์แผนก สำหรับ สสปน. (พ.ศ. 2552)
- นักวิเคราะห์อาวุโส บริษัท Merrill Lynch ประเทศสหรัฐอเมริกา (พ.ศ. 2550-2551)

สพล ไหลเวชพิทยา, FRM : นักวิจัย (คุณวุฒิปริญญาโท ประสบการณ์ทำงาน 12 ปี)

คุณสพล ไหลเวชพิทยา ปัจจุบันดำรงตำแหน่งเป็นผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา (SMC) สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คุณสพลจบการศึกษาระดับปริญญาโททางด้านการเงิน จาก London School of Economics and Political Science (LSE), UK ด้วยเกียรตินิยมอันดับ 1 (Distinction) และปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ (การเงิน) ด้วยเกียรตินิยมอันดับ 1 จาก Mahidol University International College

คุณสพลมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านการเงินและการธนาคาร โดยเฉพาะการสร้างแบบจำลองทางการเงินและเศรษฐมิติ การลงทุนและการบริหาร ความเสี่ยง ตราสารหนี้ ตราสารอนุพันธ์ และผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ซับซ้อน รวมถึงทฤษฎีเศรษฐศาสตร์มหภาค และได้รับคุณวุฒิ Financial Risk Manager (FRM) จาก Global Association of Risk Professionals, USA

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- หัวหน้าโครงการ กิจกรรมศึกษาผลกระทบทางสังคม (Social Impact) ของอุตสาหกรรมไมซ์ในประเทศไทยประจำปี 2564-2567 เพื่อพัฒนาโมเดลและวิธีการประเมินการวัดผลกระทบทางสังคม ให้มีความน่าเชื่อถือและเป็นมาตรฐานสากล และเพื่อใช้การศึกษาผลกระทบทางสังคม เป็นข้อมูลสนับสนุนความสำคัญของอุตสาหกรรมไมซ์ที่นอกเหนือจากผลกระทางเศรษฐกิจ (พ.ศ. 2564-2567)
- หัวหน้าโครงการ โครงการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อคัดเลือกผู้ชนะรางวัลของโครงการ SET Awards 2020-2023 ทบทวนเกณฑ์พิจารณารางวัล และประมวลผลรางวัลผ่านกระบวนการการสำรวจเชิงปริมาณและการเชิงคุณภาพใน 7 ประเภทรางวัล ได้แก่ Best Company Performance Awards, Best CEO Awards, Best Investor Relations Awards, Best Securities Company Awards, Best Asset Management Company Award, Best Deal of the Year Award และ Best Innovative Company Awards (พ.ศ. 2563-66)
- หัวหน้าโครงการ Bai Po Business Award by Sasin ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อคัดเลือกและมอบรางวัลให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีศักยภาพและมีความโดดเด่นตามมิติสำคัญต่างๆ ที่กำหนดไว้ เช่น การให้ความสำคัญกับลูกค้า (Customer Insight) การสร้างตราสินค้า (Branding) และการปฏิบัติที่ดีต่อสังคม (Social Responsibility) เป็นต้น (พ.ศ. 2561 - 2565)

Sasin SMC Sasin Management Consulting

สพล ไหลเวชพิทยา, FRM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- หัวหน้าโครงการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการด้านการท่องเที่ยวและมาตฐานการท่องเที่ยวอาเซียน กิจกรรมที่ 3 การส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวเพื่อคนทั้งมวล โดยดำเนินการศึกษาพฤติกรรมการท่องเที่ยวของกลุ่มคนพิการและผู้สูงอายุในปัจจุบัน ทั้งคนไทยและชาวต่างประเทศ ศึกษาและสำรวจเส้นทางท่องเที่ยวสำหรับคนพิการและผู้สูงอายุจำนวน 5 เส้นทาง จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการให้บริการแก่นักท่องเที่ยวกลุ่มคนพิการและผู้สูงอายุให้แก่บุคคลากรด้านการท่องเที่ยวและจัดทดลองเส้นทางทั้ง 5 เส้นทาง (พ.ศ. 2562)
- ผู้เชี่ยวชาญ โครงการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการด้านการท่องเที่ยวและมาตฐานการท่องเที่ยวอาเซียน กิจกรรมที่ 4 กิจกรรมพัฒนามาตรฐานสินค้าและบริการท่องเที่ยว เพื่อรองรับการท่องเที่ยวฮาลาล (พ.ศ. 2562)
- คณะทำงาน โครงการศึกษาความเหมาะสมในการประกาศเขตการพัฒนาการท่องเที่ยว และการรับฟังความคิดเห็นในการกำหนดเขตพัฒนาการท่องเที่ยวกรุงเทพมหานครและหมู่เกาะทะเลใต้ (เกาะสมุย เกาะพะงัน และเกาะเต่า) เพื่อศึกษาความเหมาะสมในการกำหนดเขตพัฒนาการท่องเที่ยวของคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ พร้อมทั้งกำหนดจุดยืนทางยุทธศาสตร์ และพัฒนาแนวทางการพัฒนาพื้นที่ (พ.ศ. 2559)
- คณะทำงาน โครงการศึกษาเพื่อวางยุทธศาสตร์การพัฒนาการท่องเที่ยวไทยในแถบลุ่มแม่น้ำเจ้าพระยาและหมู่เกาะสมุย พงัน และเกาะเต่า เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาการท่องเที่ยวในพื้นที่ดังกล่าวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันและเตรียมการรองรับสำหรับการเปิดเสรีด้านการท่องเที่ยว (AEC) ในอนาคต โดยการศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิ วิเคราะห์สถานการณ์ทางด้านการตลาด และอุปสงค์-อุปทาน ก่อนการสรุปผลและปรับปรุงยุทธศาสตร์สำหรับพื้นที่ที่ทำการศึกษา (พ.ศ. 2559)
- ผู้จัดการโครงการการจัดทำ Strategic roadmap ให้กับสายการบิน Bangkok Airway ในช่วงปี 2017-2019 โดยการทำการศึกษาเปรียบเทียบ Best practice และ next practices ในอุตสาหกรรม การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การวางตำแหน่งใน landscape การแข่งขัน และวิเคราะห์ Portfolio ของกลุ่มธุรกิจ เพื่อจัดทำ Workshop ร่วมกับผู้บริหารในการจัดทำ Strategic initiatives ในช่วงระยะเวลาของ Roadmap (พ.ศ. 2559)
- ผู้จัดการโครงการการจัดทำ Balance Score Card และระบบ Performance Management ให้กับสายการบิน Bangkok Airway ออกแบบตัวชี้วัดใน 4 มิติระดับองค์กรและหน่วยธุรกิจ กำหนดเป้าหมายในการดำเนินงาน ถ่ายทอดตัวชี้วัดลงสู่ระดับฝ่าย ออกแบบระบบในการติดตามและประมวลผล รวมถึงเชื่อมโยงผลการปฏิบัติงานกับค่าตอบแทน และร่วมติดตามและประมวลผลในช่วงปี 2561 (พ.ศ. 2560 - 2561)

สพล ไหลเวชพิทยา, FRM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- นักวิเคราะห์อาวุโส โครงการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ด้านการตลาดของสถาบันการบินพลเรือน พ.ศ.2557 – 2561 โดยมีการวิเคราะห์อุตสาหกรรมการพัฒนาบุคลากรด้านการบิน ประกอบกับ การสัมภาษณ์เชิงลึก การสัมมนากลุ่มย่อยและการสำรวจวิจัยเชิงปริมาณผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับ สบพ. รวบรวมประเด็นวิเคราะห์ศักยภาพ ปัญหาและความคาดหวังของ สบพ. เพื่อนำไปใช้ประกอบการพยากรณ์ความต้องการบุคลากรด้านการบินทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพในระยะ 10 ปี อีกทั้งยังได้กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและแผนการตลาดของ สบพ. เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรวมถึงปรับปรุงภาพลักษณ์ของ สบพ. ให้เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง (พ.ศ. 2556)
- หัวหน้าโครงการ Bai Po Business Award by Sasin ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อคัดเลือกและมอบรางวัลให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีศักยภาพและมีความโดดเด่นตามมิติสำคัญต่างๆ ที่กำหนดไว้ เช่น การให้ความสำคัญกับลูกค้า (Customer Insight) การสร้างตราสินค้า (Branding) และการปฏิบัติที่ดีต่อสังคม (Social Responsibility) เป็นต้น (พ.ศ. 2561 - 2562)
- หัวหน้าโครงการสำรวจความพึงพอใจ ความไม่พึงพอใจ และความผูกพันของลูกค้าธนาคารออมสินเทียบกับคู่แข่ง ในด้านการให้บริการและด้านผลิตภัณฑ์ ปี 2560 ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่มย่อย และการวิจัยสำรวจ เพื่อศึกษาปัจจัยสร้างความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจต่อธนาคาร ความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์และบริการของธนาคาร ความต้องการและความคาดหวัง ความภักดีและความผูกพันของลูกค้า การรับรู้และความพึงพอใจของช่องทางและวิธีการรับฟังเสียงของลูกค้า เพื่อนำผลที่ได้มาจัดทำกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการรักษาลูกค้าและความภักดีของลูกค้า และการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของธนาคาร (พ.ศ. 2560)
- ที่ปรึกษาโครงการสำรวจข้อมูล พฤติกรรม และความต้องการเชิงลึก (Insight) ของกลุ่ม Middle Income และกลุ่ม Affluent ปี 2559 โดยทำการประมาณการขนาดของตลาดและโอกาสของธนาคารในการเพิ่มส่วนส่วนแบ่งตลาดและโอกาสในการขยายฐานผลิตภัณฑ์ในกลุ่มลูกค้าเดิม ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การวิจัยสำรวจ และศึกษา Best practices การตลาดกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวของธนาคารทั้งในและต่างประเทศ และจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการสำหรับกลุ่ม Middle Income และกลุ่ม Affluent (พ.ศ. 2559)

สพล ไหลเวชพิทยา, FRM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- ที่ปรึกษาโครงการสำรวจข้อมูล พฤติกรรมและความต้องการเชิงลึกลูกค้าฐานรากกลุ่มอาชีพอิสระรายย่อยทั้ง 5 กลุ่ม ได้แก่ ผู้มีรายได้น้อย ลูกหนี้นโยบายรัฐ อาชีพอิสระรายย่อย ผู้ประกอบธุรกิจรายย่อย และองค์การเงินชุมชน ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การสัมมนากลุ่มย่อย การวิจัยสำรวจ การศึกษาองค์ประกอบของดัชนี ที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพชีวิตของสถาบันต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงศึกษา Best practices การตลาดกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวของธนาคารทั้งในและต่างประเทศ เพื่อจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการ (พ.ศ. 2559)
- ที่ปรึกษา โครงการจัดเตรียมแผนการจัดตั้งบริษัทในเครือเพื่อตอบสนองการลงทุนในต่างประเทศองค์กรรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่แห่งหนึ่งของประเทศ โดยมีการศึกษาและวิเคราะห์เชิงลึก การจัดทำแผนธุรกิจตลอดจนการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ทางการเงินและการตลาดในการลงทุนโครงการนำร่อง (พ.ศ. 2558)
- ที่ปรึกษาโครงการสำรวจข้อมูล พฤติกรรมและความต้องการเชิงลึก กลุ่มผู้มีรายได้/สินทรัพย์สูง (High Net Worth) โดยทำการประมาณการขนาดของตลาดและโอกาสของธนาคารในการเพิ่มส่วนส่วนแบ่งตลาดและโอกาสในการขยายฐานผลิตภัณฑ์ในกลุ่มลูกค้าเดิม ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกและศึกษา Best practices การตลาดกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวของธนาคารทั้งในและต่างประเทศ และจัดทำกลยุทธ์การตลาดและแผนปฏิบัติการสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้/สินทรัพย์สูง (พ.ศ. 2558)
- ที่ปรึกษา โครงการสำรวจพฤติกรรม ความต้องการ Life style และข้อมูลเชิงลึกใน Segment เป้าหมาย ปี 2557 เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดการบริหารจัดการ การพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างตรงตามเป้าหมาย โดยตอบสนองความต้องการของลูกค้าเดิมของธนาคารให้ดีขึ้น และดึงดูดลูกค้าใหม่จากธนาคารคู่แข่ง รวมถึงการวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมในการบริหารจัดการลูกค้าใน Segment เป้าหมายได้ชัดเจนยิ่งขึ้น (พ.ศ. 2557)
- นักวิเคราะห์อาวุโส โครงการตรวจสอบวิเคราะห์สถานะ (Due Diligence) ทรัพย์สินและหนี้สินต่างๆ เพื่อประเมินมูลค่าทางตลาด (Market Value) ค่าความนิยม (Goodwill) และมูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์ (Economic Value Added) ขององค์กรรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่แห่งหนึ่งของประเทศ (พ.ศ. 2555)

สพล ไหลเวชพิทยา, FRM

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- หัวหน้าโครงการสำรวจความคิดเห็นของพนักงาน/ลูกจ้าง ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นเกี่ยวกับการนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีมาใช้ในการปฏิบัติงานของธนาคารออมสิน ปี 2557 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถขององค์กรในการแข่งขันภายใต้หลักธรรมาภิบาล (พ.ศ. 2557)
- ที่ปรึกษา โครงการสำรวจพฤติกรรม ความต้องการ Life style และข้อมูลเชิงลึกใน Segment เป้าหมาย ปี 2557 เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดการบริหารจัดการ การพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างตรงตามเป้าหมาย โดยตอบสนองความต้องการของลูกค้าเดิมของธนาคารให้ดีขึ้น และดึงดูดลูกค้าใหม่จากธนาคารคู่แข่ง รวมถึงการวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมในการบริหารจัดการลูกค้าใน Segment เป้าหมายได้ชัดเจนยิ่งขึ้น (พ.ศ. 2557)
- ที่ปรึกษา โครงการสำรวจความตระหนักของพนักงานและลูกจ้างที่มีต่อการบริหารความเสี่ยงของธนาคารออมสิน และการสำรวจความคิดเห็นของพนักงานและลูกจ้างเกี่ยวกับการนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีมาใช้ในการปฏิบัติงาน ปี 2556 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถขององค์กรในการแข่งขันภายใต้หลักธรรมาภิบาล (พ.ศ. 2556)
- หัวหน้าโครงการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นเกี่ยวกับการนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีมาใช้ในการปฏิบัติงานของธนาคารออมสินและการนำองค์กร ปี 2556-2560 โดยครอบคลุมหน่วยงานกำกับดูแล บริษัทจัดจ้างภายนอก (Outsource) คู่ค้า/พันธมิตร ลูกค้า และประชาชนทั่วไป เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถขององค์กรในการแข่งขันภายใต้หลักธรรมาภิบาล (พ.ศ. 2556 - 2560)
- ที่ปรึกษา โครงการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า พนักงาน ลูกจ้าง และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นของธนาคารออมสินต่อระบบสารสนเทศของธนาคารออมสิน ปี 2556-2557 เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ของธนาคารที่สำคัญ และจัดทำข้อเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงการดำเนินงานเพื่อเพิ่มความพึงพอใจต่อระบบสารสนเทศของธนาคารออมสิน (พ.ศ. 2556)
- นักวิเคราะห์ โครงการศึกษาการเข้าสู่ธุรกิจใหม่ของหน่วยงานรัฐวิสาหกิจแห่งหนึ่ง ขอบเขตโครงการรวมถึงการจัดทำการวิเคราะห์ ศึกษาสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ การแข่งขัน แนวโน้มของธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ องค์กร ความต้องการลูกค้า และความคาดหวังของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะรูปแบบธุรกิจและผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม การพัฒนาแบบจำลองความเสี่ยงเพื่อวิเคราะห์โอกาสและศักยภาพในการทำกำไรของแต่ละผลิตภัณฑ์ การประเมินมูลค่าการลงทุนและค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจใหม่ เพื่อประเมินมูลค่าสินทรัพย์ (Goodwill) การจัดทำแนวทางการเจรจากับบริษัทพันธมิตร โดยคำนึงถึงผู้ที่มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงแผนพัฒนาศักยภาพธุรกิจ ในการผลักดันให้สามารถเข้าสู่ธุรกิจใหม่ถูกต้อง เหมาะสม และประสบความสำเร็จ (พ.ศ. 2555)

Sasin SMC Sasin Management Consulting

ภรณ์กัลย์ภัส ธรรมสุจิต : นักวิจัย (คุณวุฒิปริญญาโท ประสบการณ์ทำงาน 5 ปี)

คุณภรณ์กัลย์ภัส ธรรมสุจิต ปัจจุบันเป็นนักวิเคราะห์อาวุโส ประจำศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา (SMC) สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จบการศึกษาระดับปริญญาโทด้านวิศวกรรมศาสตร์อุตสาหการและการจัดการ จาก University of Minnesota – Twin Cities และปริญญาโท ด้านเศรษฐศาสตร์และการเงินระหว่างประเทศ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และจบปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คุณภรณ์ กัลย์ภัส มีความรู้ความชำนาญด้านวิศวกรรม การเงิน และการจัดการธุรกิจ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่สนับสนุนในการให้คำปรึกษาแก่องค์กรในด้านต่าง ๆ

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- คณะทำงาน โครงการกิจกรรมศึกษาผลกระทบทางสังคม (Social Impact) ของอุตสาหกรรมไมซ์ในประเทศไทยประจำปี 2567 เพื่อพัฒนาโมเดลและวิธีการประเมินการวัดผลกระทบทางสังคม ให้มีความน่าเชื่อถือและเป็นมาตรฐานสากล และเพื่อใช้การศึกษาผลกระทบทางสังคม เป็นข้อมูลสนับสนุนความสำคัญของอุตสาหกรรมไมซ์ที่นอกเหนือจากผลกระทางเศรษฐกิจ (พ.ศ. 2567)
- คณะทำงาน โครงการสนับสนุนการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์กองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร รวบรวมความคิดเห็น ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ศึกษาแนวทางการรักษาเสถียรภาพระดับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงในกรณีเกิดวิกฤตฯ และศึกษาแนวทางการลดการจ่ายเงินชดเชยน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีส่วนผสมของเชื้อเพลิงชีวภาพ เพื่อจัดทำแผนยุทธศาสตร์กองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง และจัดทำแผนปฏิบัติการกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงประจำปี ตลอดจนให้คำปรึกษา และข้อเสนอแนะสำหรับการขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงประจำปีไปสู่การปฏิบัติ (พ.ศ. 2566)
- คณะทำงาน โครงการสำรวจมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย ประจำปี 2566 เพื่อสะท้อนมูลค่าจริงทางเศรษฐกิจของโลกออนไลน์ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลไปใช้ในการกำหนดนโยบาย และทิศทางในการส่งเสริมการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย และผลักดันการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีดิจิทัล และยกระดับความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ให้มีความปลอดภัยและน่าเชื่อถือ (พ.ศ. 2566)

ภรณ์กัลย์ภัส ธรรมสุจิต

ผลงานที่โดดเด่นด้านการให้คำปรึกษา (บางส่วน)

- คณะทำงาน โครงการศึกษาโอกาสทางธุรกิจ ดังเช่น โครงการศึกษาโอกาสการเป็น New Payment Aggregator สำหรับรูปแบบการชำระเงินแบบใหม่นอกเหนือจากบัตรเครดิตและบัตรเครดิต เน้นการสร้างพันธมิตรทางด้านธุรกิจใหม่ ๆ และการเปิดโอกาสต่อยอดด้านธุรกิจเดิมที่มีอยู่ (พ.ศ. 2565)
- คณะทำงาน โครงการศึกษาโครงข่ายการค้าและคมนาคมเชื่อมโยงภาคใต้ตอนล่างของไทยกับเกาะสุมาตราของอินเดีย เพื่อพัฒนาการค้าและการท่องเที่ยว เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันของการเชื่อมโยงโครงข่ายคมนาคม การค้า การขนส่ง และการท่องเที่ยวระหว่างภาคใต้ของไทยและกับเกาะสุมาตราของอินโดนีเซีย และเพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาโครงข่ายคมนาคมที่เชื่อมโยงภาคใต้ของไทยและกับเกาะสุมาตราของอินโดนีเซีย เพื่อการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจอย่างมีประสิทธิภาพ (พ.ศ. 2564-2565)
- คณะทำงาน ศึกษาผลกระทบของค่าระวางเรือ หรือค่าขนส่งทางเรือ ต่อปริมาณการส่งออกสินค้าทางการเกษตรของประเทศไทย เพื่อศึกษาความเกี่ยวข้องของการเปลี่ยนแปลงค่าระวางเรือต่อการขนส่งสินค้าทางการเกษตร และผลกระทบปริมาณการส่งออกเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงค่าระวางเรือ เพื่อนำไปใช้ในการกำหนดนโยบายและส่งเสริมการส่งออกสินค้าเกษตรไทยในอนาคต (พ.ศ. 2562-2563)
- คณะทำงาน ศึกษาผลกระทบและโอกาสจากการเปิดสะพานเชื่อมมิตรภาพไทยลาวแห่งใหม่ บนเส้นทาง R3A เพื่อศึกษาผลกระทบต่อชุมชนและการท่องเที่ยว ภายหลังการเปิดสะพานเชื่อม จากอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย ประเทศไทย เชื่อมเข้าสู่สปป.ลาว และเชื่อมเข้าสู่ทางตอนใต้ของจีน โดยสามารถเดินทางได้ทางรถยนต์ทั้งหมด เทียบกับการเดินทางเดิมที่การเชื่อมต่อจากไทยไป สปป.ลาว ต้องอาศัยเรือข้ามฟากเท่านั้น การศึกษานี้จึงมุ่งเน้นไปที่ผลกระทบหลักที่เกิดขึ้นต่อคนในชุมชน เศรษฐกิจ และความพร้อมของเส้นทางในการรองรับการขนส่งสินค้าและนักท่องเที่ยวในอนาคต รวมถึงโอกาสและ ข้อเสนอแนะทางนโยบายต่อทางภาครัฐ (พ.ศ. 2562)

รายชื่อ เบอร์ติดต่อ และอีเมลผู้ประสานงาน

ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่:

ชื่อผู้ติดต่อ: 1. นางสาว รัชพร ลิ่วศิริวงศ์

Senior Analyst

อีเมล: rutchaporn.lewsirivongse@sasin.edu

เบอร์โทรศัพท์: 086 353 9500

2. นางสาว ชนาพร พิพัฒนามงคล

Analyst

อีเมล: chanaporn.phipatanamongkol@sasin.edu

เบอร์โทรศัพท์: 087 911 8222

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

ข้อเสนอด้านราคา
(ฉบับปรับปรุง)

การจัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Thailand MICE Index) ปี 2568

นำเสนอต่อ

สำนักงานส่งเสริมการจัดการประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

13 ธันวาคม 2567

Sasin
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

SMC
Sasin Management Consulting

เอกสารชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์สำหรับโครงการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าของสถาบันเท่านั้น
ห้ามมิให้บุคคลใดก็ตามทำการลอกเลียนทำซ้ำ เปลี่ยนแปลงหรือเผยแพร่ส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งหมดแก่
บุคคลภายนอก โดยมิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรโดยเด็ดขาด

ข้อเสนองบประมาณในการดำเนินโครงการฯ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขอเสนองบประมาณในการดำเนินโครงการการศึกษาครั้งนี้ เป็นวงเงินทั้งสิ้น 1,920,000 บาท* (หนึ่งล้านเก้าแสนสองหมื่นบาทถ้วน)

หมายเหตุ *จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นสถาบันการศึกษาซึ่งได้รับยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม จึงไม่มีรายการค่าใช้จ่ายส่วนดังกล่าวบวกเพิ่มในงบประมาณการดำเนินงาน

การแบ่งจ่ายชำระตามงวดงาน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขอเสนอการชำระค่าจ้างเป็นงวดๆ ตามการส่งมอบงาน โดยแบ่งออกเป็น 3 งวด ดังนี้

งวดที่ 1 จ่ายร้อยละ 10 ของราคาค่าจ้าง เมื่อผ่านการตรวจรับงานครั้งที่ 1

งวดที่ 2 จ่ายร้อยละ 40 ของราคาค่าจ้าง เมื่อผ่านการตรวจรับงานครั้งที่ 2

งวดที่ 3 จ่ายร้อยละ 50 ของราคาค่าจ้าง เมื่อผ่านการตรวจรับงานครั้งที่ 3

รายละเอียดงบประมาณในการดำเนินโครงการ

โครงการ : จัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Thailand MICE Index) ปี 2568

กิจกรรม : การจัดทำดัชนีอุตสาหกรรมไมซ์ไทย (Thailand MICE Index) ปี 2568

วงเงินงบประมาณ 1,920,000.00 บาท

รายการ	รายละเอียดงบประมาณ				หมายเหตุ
	จำนวน ที่ปรึกษา (คน)	ระยะเวลา (เดือน)	อัตราค่าจ้าง (บาท/เดือน)	รวมเงิน	
รวมงบประมาณทั้งสิ้น				**1,920,000.00**	
ค่าจ้างบุคลากรหลัก				**1,432,800.00**	คุณสมบัติและประสบการณ์ของบุคลากร
1. หัวหน้านักวิจัย	1	8.0	57,000	456,000.00	วุฒิการศึกษาปริญญาโท ประสบการณ์ 11-15 ปี
2. นักวิจัย	3	8.0	40,700	976,800.00	วุฒิการศึกษาปริญญาโท ประสบการณ์ 5-10 ปี
			ราคา (บาท/หน่วย)	รวมเงิน	
ค่าใช้จ่ายในการสำรวจภาคสนาม				**437,200.00**	
ค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงาน และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				**50,000.00**	