


ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ....การพัฒนากำลังคนดิจิทัลกับกิจกรรม Business Pitching สู่อุตสาหกรรมขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชน อย่างยั่งยืน.....	
2. หน่วยงานเจ้าของโครงการสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์.....	
3. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร7,000,000.....	บาท
4. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ 1 พฤศจิกายน 2567 เป็นเงิน6,983,916.66.....	บาท
ราคา/หน่วย (ถ้ามี)	บาท
5. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)	
5.1บริษัท แซฟวี เวย์ จำกัด.....	
5.2บริษัท มาคัสซิส จำกัด.....	
5.3บริษัท แพนเดมิก จำกัด.....	
6. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน	
6.1นายปริญญา สุวรรณชินกุล.....	
6.2นายนภดล อุษณบุญศิริ.....	
6.3นางสาวปวีตรา ฤกษ์งาม.....	
6.4	



	ขอบเขตของงาน (Terms of Reference : TOR)		จำนวน	๑๖ หน้า
	เรื่อง	โครงการพัฒนากำลังคนดิจิทัลกับกิจกรรม Business Pitching สู่อุตสาหกรรม เศรษฐกิจชุมชนอย่างยั่งยืน		
	จัดทำโดย	ฝ่ายให้คำปรึกษาและพัฒนาทักษะ	วันที่จัดทำ	ตุลาคม ๖๗

๑. ความเป็นมา

ด้วย สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ สพร. มีวัตถุประสงค์และภารกิจสำคัญในด้านการส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ เพื่อให้เป็นกลไกในการขับเคลื่อนนโยบายด้านการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศ ผ่านการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ โดยดำเนินงานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อผลักดันให้เกิดการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เจาะกลุ่มเป้าหมายไปยังประชาชนที่อยู่ในภาคการศึกษา และกลุ่มชุมชน ให้มีองค์ความรู้ความเข้าใจต่อการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และพร้อมเป็นกำลังคนด้านดิจิทัล (Digital Workforce) ที่จะช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ และเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่มีการปรับตัวเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว

การพัฒนากำลังคนด้านดิจิทัล โดยเน้นให้มีความรู้และทักษะที่เกี่ยวกับดิจิทัลคอมเมิร์ซ ตลอดจนการสร้างความรู้ ความเข้าใจในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างสร้างสรรค์ ทั้งการประกอบอาชีพ การดำเนินธุรกิจ การเรียน การสอน ตลอดจนการทำธุรกรรม ที่สำคัญต่าง ๆ ให้แก่ กลุ่มนักเรียนนักศึกษา ประชาชน ชุมชน อันเป็นหนึ่งในการพัฒนาคุณภาพชีวิตอย่างยั่งยืน เพื่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด ในการขับเคลื่อนตามอำนาจหน้าที่ดังกล่าว รวมทั้งการดำเนินงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และนำไปสู่การปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งยังเป็นการต่อยอดการดำเนินการของการพัฒนากำลังคน (Workforce) เพื่อร่วมสร้างกำลังคนด้านดิจิทัลของประเทศ ให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำอีคอมเมิร์ซ การตลาดดิจิทัล สู่อุตสาหกรรม รายได้อย่างยั่งยืน ยังสามารถตอบโจทย์ความต้องการของภาคธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้ และรู้เท่าทันภัยในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการยกระดับการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างสร้างสรรค์ อีกทั้ง ในช่วงสถานการณ์โลกที่ผ่านมามีได้กลายเป็นอีกหนึ่งตัวเร่งให้กับภาคธุรกิจ มีผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคปรับเปลี่ยนอย่างฉับพลัน หลายธุรกิจได้รับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อม ส่งผลให้รูปแบบในการดำเนินชีวิตของคนเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งมี Model ธุรกิจหลายแห่งมุ่งเน้นทั้งออฟไลน์และออนไลน์ พร้อม ๆ กับการปรับการทำงาน โดยใช้ดิจิทัลเข้ามาช่วยเพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภค ลดกระบวนการดำเนินงาน ทำให้ในช่วงที่ผ่านมามีการดำเนินงานร่วมกับเครือข่ายที่หลากหลายมากขึ้น ด้วยสภาวะของยุค Digital Transformation ที่กำลังสร้าง Seamless Online Experience ทำให้โลกกำลังก้าวสู่ออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบมากขึ้น จำเป็นต้องเตรียมพร้อมทรัพยากรบุคคลซึ่งถือเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญของประเทศเช่นเดียวกัน ผนวกกับการส่งเสริมให้ชุมชนคำนึงถึงความเป็นเอกลักษณ์ในเชิงท้องถิ่น (Unique)

ดังนั้น จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นถือว่ามีความสอดคล้องกับภารกิจของ สพอ. และได้ถูกกำหนดเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่สำคัญ ทั้งในแผนยุทธศาสตร์เกี่ยวกับธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ ปี ๒๕๖๖ – ๒๕๗๐ และในแผนยุทธศาสตร์ของ สพอ. ปี ๒๕๖๖ – ๒๕๗๐ ในการพัฒนากำลังคนสำหรับกลุ่มเป้าหมายสำคัญ เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มคนรุ่นใหม่ (New Generation) ที่เป็นตัวแปรสำคัญ โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ในพื้นที่รวมถึงผู้ประกอบการในชุมชน วิสาหกิจชุมชน และประชาชนที่สนใจ จากที่ผ่านมา สพอ. ได้มีการพัฒนากำลังคนด้านดิจิทัล (กลุ่มคนรุ่นใหม่ / โค้ชดิจิทัล) ไปแล้วมากกว่า ๕,๐๐๐ ราย และได้มีการดำเนินงานร่วมกับชุมชนมากกว่า ๗๐๐ ชุมชน ซึ่งดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเน้นการต่อยอด การขยายพื้นที่ การทำงานร่วมกับหน่วยงานเครือข่ายทั้งภาครัฐและภาคเอกชน รวมไปถึงหน่วยงานในพื้นที่ของแต่ละภูมิภาค มีจุดมุ่งหวังเพิ่มศักยภาพของกำลังคน รวมถึงผู้ประกอบการในพื้นที่ ส่งการยกระดับการหารายได้จากการใช้ทักษะด้านดิจิทัลและการนำเทคโนโลยีไปใช้อย่างสร้างสรรค์และรู้เท่าทัน สามารถสนับสนุนการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจของประเทศ และเป็นส่วนช่วยในการขยับอันดับของ World Digital Competitiveness Ranking (WDCR) ของประเทศให้สูงขึ้นต่อไป

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อพัฒนากำลังคนด้านดิจิทัล (Digital Workforce) เพื่อเตรียมความพร้อม สำหรับส่งเสริมการทำธุรกรรมออนไลน์และการประกอบอาชีพ โดยเน้นกลุ่มนักศึกษา บัณฑิตจบใหม่ ผู้ประกอบการโอท็อป (OTOP) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) วิสาหกิจชุมชน/ผู้ประกอบการชุมชน ให้มีความรู้และทักษะที่สอดคล้องกับตลาดแรงงานดิจิทัล

๒.๒ เพื่อสร้างเครือข่ายโค้ชดิจิทัล โดยพัฒนากลุ่มคนรุ่นใหม่ให้มีบทบาทในการถ่ายทอดความรู้ด้านดิจิทัลสู่ชุมชน ผ่านการเชื่อมโยงระหว่างส่วนกลางและท้องถิ่น เพื่อเพิ่มศักยภาพการดำเนินธุรกิจในชุมชน สำหรับพื้นที่ต่าง ๆ ของประเทศ

๒.๓ เพื่อเปิดเวทีแสดงความสามารถ ให้โค้ชดิจิทัลและวิสาหกิจชุมชน/ผู้ประกอบการชุมชน มีโอกาสนำเสนอสินค้าและบริการของตนในระดับที่กว้างขึ้น สร้างการรับรู้ถึงโอกาสทางธุรกิจ

๒.๔ เพื่อส่งเสริมการใช้เครื่องมือดิจิทัลสำหรับการทำธุรกิจ ให้แก่วิสาหกิจชุมชน/ผู้ประกอบการชุมชน ให้สามารถนำเทคโนโลยีดิจิทัลและแพลตฟอร์มธุรกิจออนไลน์ มาสนับสนุนสร้างโอกาสทางธุรกิจได้ในวงกว้างเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนแก่ชุมชน

๒.๕ เพื่อรวบรวมข้อมูลเชิงพื้นที่ สำหรับเป็นแนวทางส่งเสริมการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ที่สอดคล้องกับบริบทและความต้องการของวิสาหกิจชุมชน/ผู้ประกอบการชุมชน อันเป็นแนวทางการพัฒนาธุรกิจในอนาคตต่อไป

๓. คุณสมบัติผู้เสนอราคา

- ๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๓.๔ บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างทำงานที่จ้างในครั้งนี้

๓.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวเนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๓.๖ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการ ผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๓.๗ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๓.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ สพอธ. ณ วันยื่นข้อเสนอ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการยื่นข้อเสนอครั้งนี้

๓.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

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

๔. ขอบเขตของงาน

ผู้รับจ้างต้องดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงานที่ สพอธ. กำหนด ดังนี้

๔.๑ **จัดทำแผนการบริหารจัดการโครงการ** ของทั้งโครงการ เช่น กิจกรรมการพัฒนากำลังคน กิจกรรมการแข่งขันกิจกรรม Business Pitching การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ โดยนำเสนอกรอบแนวคิดที่นำไปสู่การกำหนดรายละเอียดและรูปแบบกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในโครงการ Theme หรือ Mood & Tone กระบวนการสื่อสาร Key Message ของงาน ช่องทางในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย การประสานกับเครือข่ายในพื้นที่ ทิมปฏิบัติงาน รวมทั้งขั้นตอนการดำเนินงาน สิ่งส่งมอบ และระยะเวลาที่ครอบคลุมทุกกิจกรรมของโครงการ โดยนำเสนอในรูปแบบของแผนภาพขั้นตอนการปฏิบัติงาน และคำอธิบายรายละเอียด พร้อมปฏิทินกิจกรรมการทำงาน และระยะเวลาในการดำเนินการที่ชัดเจน โดยเสนอให้ สพอธ. พิจารณาเห็นชอบก่อนเริ่มดำเนินการ

๔.๒ **ดำเนินการจัดกิจกรรมพัฒนากำลังคนดิจิทัล** ครอบคลุมใน ๔ ภูมิภาคของประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

๔.๒.๑ **พัฒนาเนื้อหา** สำหรับนำมาใช้กับกิจกรรมพัฒนากำลังคนดิจิทัล จำนวน ๑ ชุดเนื้อหาที่มีความเหมาะสม สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายพร้อมสื่อประกอบ โดยเนื้อหาต้องจัดทำให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ทำการศึกษาข้อมูลการดำเนินงานโครงการปีที่ผ่านมา นำมาวิเคราะห์และสรุปผล เพื่อนำมาพัฒนาเป็นเนื้อหาให้เหมาะสมกับการดำเนินงานโครงการในปีนี้ ทั้งนี้ เนื้อหาที่ใช้ในการดำเนินงานต้องมีองค์ประกอบในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชนให้นำไปสู่การได้รับมาตรฐานต่าง ๆ เช่น โอท็อป (OTOP) อาหารและยา (อย.) การจดทะเบียนกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE) เป็นต้น การใช้ Platform ที่

เหมาะสมสำหรับการพัฒนาธุรกิจ กฎระเบียบข้อกฎหมายที่ต้องรู้ รวมถึงการสร้างความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการ SE โดยเสนอให้ สพอ. พิจารณาเห็นชอบก่อนเริ่มดำเนินการ

๔.๒.๒ จัดทำสื่อดิจิทัล จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ ชิ้นงาน เป็นเครื่องมือที่ช่วยสนับสนุนการทำงานของโค้ชดิจิทัลที่ใช้ในการสื่อสาร สร้างความเข้าใจการนำองค์ความรู้ด้านดิจิทัลไปใช้ประโยชน์ให้เหมาะสมกับชุมชน ที่เน้นรูปแบบเข้าใจง่าย มีความทันสมัย และมีความคิดสร้างสรรค์ กรณีมีการใช้รูปภาพประกอบจะต้องมีการตรวจสอบเรื่องลิขสิทธิ์ก่อนการดำเนินงาน และสื่อจะต้องไม่มีประเด็นซ้ำซ้อนกับสื่อที่ สพอ. ได้มีการจัดทำไว้ก่อนแล้ว

๔.๒.๓ ออกแบบรูปแบบฟอร์มแผนธุรกิจชุมชนสำหรับโค้ชดิจิทัล รวมถึงแบบฟอร์มอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นเครื่องมือที่ช่วยสนับสนุนโค้ชดิจิทัลในการดำเนินงาน

๔.๒.๔ ออกแบบรูปแบบของกิจกรรม สำหรับการดำเนินงาน ให้กับกลุ่มโค้ชดิจิทัลและชุมชนที่เข้าร่วมโครงการกิจกรรมพัฒนากำลังคนและการลงพื้นที่ชุมชนของโค้ชดิจิทัล รวมถึงการจัดกิจกรรม Business Pitching ในรอบภูมิภาค (Local Pitching) สามารถรองรับการจัดในรูปแบบผสมผสาน Hybrid และรอบ Final Pitching โดยนำเสนอ สพอ. พิจารณารูปแบบการดำเนินการก่อนดำเนินการ

๔.๒.๕ จัดทำหลักเกณฑ์การคัดเลือก ประชาสัมพันธ์ ดำเนินการรับสมัคร และคัดเลือก

(๑) ดำเนินการจัดทำหลักเกณฑ์การคัดเลือกโค้ชดิจิทัล และคัดเลือกชุมชน หรือวิสาหกิจชุมชน โดยสามารถอ้างอิงหลักเกณฑ์ที่ สพอ. ได้เคยดำเนินการในปีที่ผ่านมา แล้วนำมาพัฒนาให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน และกลุ่มเป้าหมาย

(๒) จัดทำชุดข้อมูลจำนวนชุมชนที่ได้เข้าร่วมโครงการตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๖๗ - ๒๕๖๘ เพื่อนำมาวิเคราะห์ และนำมาใช้เป็นฐานข้อมูลที่ทันสมัย สอดคล้องกับการดำเนินงานในปัจจุบัน เพื่อการพัฒนาชุมชนต่อไป

(๓) ดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ (ออนไลน์หรือออฟไลน์) พร้อมรับสมัครและคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย ให้ครอบคลุมพื้นที่ ๔ ภูมิภาคของประเทศ โดยกลุ่มเป้าหมายระบุได้ดังนี้

- โค้ชดิจิทัล เป็นคนที่อยู่ในชุมชนหรือนักศึกษา ที่อยู่ในพื้นที่ชุมชน หรือบริเวณใกล้เคียงที่สามารถเดินทางลงพื้นที่ถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับชุมชนได้ และต้องผ่านหลักสูตรการเรียนคอร์สออนไลน์เบื้องต้นของ สพอ. เรียบร้อยแล้ว จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๒๐ คน
- ชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน ที่อยู่ภายใต้เครือข่ายความร่วมมือของ สพอ. เช่น มูลนิธิอาสาเพื่อนพึ่ง (ภาฯ) ยามยาม สภาภาษาชาวไทย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม องค์การบริหารการพัฒนาพื้นที่พิเศษเพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน (องค์การมหาชน) เป็นต้น หรือกลุ่มชุมชนผู้สนใจสมัครเข้าร่วมโครงการและผ่านเกณฑ์การคัดเลือก จำนวนไม่น้อยกว่า ๘๐ ชุมชน

ทั้งนี้ หลักเกณฑ์การคัดเลือก รูปแบบการประชาสัมพันธ์ แบบฟอร์มที่เกี่ยวข้องจะต้องผ่านความเห็นชอบจาก สพอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ

๔.๒.๖ จัดกิจกรรมการพัฒนากำลังคนดิจิทัลที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย ที่ผ่านการคัดเลือกครอบคลุมพื้นที่ ๔ ภูมิภาค โดยมีรายละเอียดดังนี้

(๑) จัดกิจกรรมพัฒนาการเป็นโค้ชดิจิทัล (Digital Coach) รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๒๐ คน โดยให้ชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมการอบรมผ่านระบบออนไลน์ พร้อมทำการประเมินผล โดยทำการประเมินความเข้าใจของผู้เข้าอบรมทั้งก่อนและหลังการจัดกิจกรรม ประเมินผลความพึงพอใจ พร้อมวิเคราะห์และสรุปผลการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งนี้การจัดกิจกรรมพัฒนาการเป็นโค้ชดิจิทัล กำหนดให้จัดกิจกรรมไม่น้อยกว่า ๑ ครั้งต่อภูมิภาค และรองรับการจัดกิจกรรมในรูปแบบไฮบริด (Hybird) รวมแล้วแต่ละภาคไม่น้อยกว่า ๒ วัน (ไม่จำเป็นต้องจัดต่อเนื่อง ๒ วัน ขึ้นอยู่กับความพร้อมในแต่ละพื้นที่) พร้อมจัดทีมพี่เลี้ยงคอยสนับสนุนตลอดการจัดกิจกรรม โดยใช้เนื้อหาหลักสูตรตามข้อ ๔.๒.๑

(๒) จัดให้มีวิทยากรสำหรับสนับสนุนการเผยแพร่เนื้อหาและกิจกรรม ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการลงพื้นที่ พร้อมทั้งเจ้าหน้าที่ประสานงานในการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานตลอดทั้งโครงการให้เป็นไปอย่างเรียบร้อย โดยจะต้องนำเสนอรายชื่อวิทยากรต่อ สพอ. พิจารณาก่อนการดำเนินงาน

ทั้งนี้ แบบประเมินความรู้ก่อนและหลังการอบรม (Pre-Test และ Post-Test) แบบประเมินความพึงพอใจ รูปแบบฟอร์มแผนธุรกิจ และแบบฟอร์มอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง จะต้องผ่านความเห็นชอบของ สพอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ

๔.๒.๗ การลงพื้นที่ชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน การประเมินความรู้ และการประเมินผล ดำเนินกิจการของชุมชน โดยมีกระบวนการดำเนินงานที่สำคัญอย่างน้อยดังนี้

(๑) จัดให้โค้ชดิจิทัลที่ผ่านการพัฒนากำลังคนดิจิทัล ตามข้อ ๔.๒.๖ ลงพื้นที่ชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน หรือพื้นที่กลุ่มเป้าหมาย ตามที่คัดเลือกไว้ตามข้อ ๔.๒.๕ ในพื้นที่ใน ๔ ภูมิภาค และจัดกิจกรรมถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการสร้างรายได้จากการทำธุรกรรมออนไลน์ ด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และการเป็นพลเมืองดิจิทัลให้แก่สมาชิกชุมชน โดยมุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อให้ได้มาตรฐาน เช่น OTOP ออย. รวมไปถึงการจัดตั้งเป็นกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) ในรูปแบบที่เข้าใจง่าย หรือมาตรฐานอื่น ๆ ตามที่ สพอ. พิจารณาเห็นชอบ ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง

(๒) การประเมินความรู้ความเข้าใจ ความพึงพอใจ ของบุคลากรในชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรมของโครงการ

(๓) การติดตามผลสำรวจการใช้งานแผนธุรกิจของชุมชน จากรูปแบบแผนธุรกิจของโค้ชดิจิทัล จากการลงพื้นที่ของโค้ชดิจิทัลในการพัฒนาให้กับชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่ของแต่ละภูมิภาค รวมไม่น้อยกว่า ๘๐ ชุมชน โดยจัดทำเป็นสรุปผลสำรวจการใช้แผนธุรกิจชุมชน จากรูปแบบแผนธุรกิจของโค้ชดิจิทัลที่เข้าร่วมโครงการเป็นผู้พัฒนาตามบริบทของชุมชนนั้น ๆ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสำรวจผลสัมฤทธิ์แผนธุรกิจจากโครงการฯ และสามารถใช้เป็นต้นแบบแนวทางการพัฒนาแผนธุรกิจสำหรับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ

ต่อไปในอนาคต เช่น การเพิ่มยอดขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มธุรกิจออนไลน์ การได้รับเครื่องหมายรับรองหรือรางวัลจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้ การจัดตั้งเป็นกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) คนในชุมชนมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น พร้อมทั้งแนบเอกสารหลักฐานผลการดำเนินการนั้น ๆ (ถ้ามี) ประกอบในรายงานการส่งมอบ โดยแผนการลงพื้นที่ รูปแบบ และวิธีการในการลงพื้นที่ โดยจะต้องผ่านความเห็นชอบจาก สฟธอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ

๔.๒.๘ จัดทำใบประกาศนียบัตร ให้กับโค้ชดิจิทัลชุมชนที่ผ่านการพัฒนาทักษะการเป็นโค้ชดิจิทัลและการลงพื้นที่ชุมชนในการจัดกิจกรรมถ่ายทอดองค์ความรู้แก่ชุมชน หรือชุมชนที่มีการพัฒนาอย่างโดดเด่น ทั้งนี้ให้นำเสนอรูปแบบของประกาศนียบัตรต่อ สฟธอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

๔.๓ จัดเตรียมงานและจัดกิจกรรมการแข่งขันกิจกรรม Business Pitching สำหรับกลุ่มโค้ชดิจิทัลและกลุ่มเป้าหมายในชุมชน เพื่อนำเสนอผลงานธุรกิจดิจิทัลคอมเมอร์เชียลของชุมชน โดยจัดทำเป็นทีมทีมละไม่น้อยกว่า ๓ คน ต่อ ๑ ชุมชน ตามการพิจารณาเห็นชอบจากคณะกรรมการหรือ สฟธอ. โดยแบ่งการแข่งขันเป็น ๓ รอบ คือ (๑) รอบตรวจแผนธุรกิจ คัดเหลือภาคละ ๑๒ ทีม รวมจำนวน ๔๘ ทีม เพื่อไปสู่การแข่งขันรอบถัดไป (๒) รอบภูมิภาค (Local Business Pitching) คัดเหลือภูมิภาคละ ๓ ทีม รวมจำนวน ๑๒ ทีม เพื่อนำไปสู่การแข่งขันใน (๓) รอบสุดท้าย Final Business Pitching

๔.๓.๑ ดำเนินการออกแบบและจัดทำโจทย์สำหรับการแข่งขัน ตั้งแต่รอบคัดเลือกจนถึงรอบ Final Business Pitching โดยต้องมีความสอดคล้องและต่อเนื่องจากการจัดกิจกรรมเมื่อปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ต้องนำเสนอต่อ สฟธอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

๔.๓.๒ ดำเนินการคัดเลือกผู้เข้าแข่งขัน โดยจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เชิญชวนกลุ่มโค้ชดิจิทัลที่ผ่านการพัฒนาการเป็นโค้ช ลงพื้นที่ชุมชน และการจัดทำแผนธุรกิจอีคอมเมอร์เชียลชุมชนมาแล้วเข้าร่วมการแข่งขัน ทั้งนี้ต้องนำเสนอต่อ สฟธอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

๔.๓.๓ ดำเนินการตรวจแผนธุรกิจในระดับภูมิภาค จำนวน ๔ ภูมิภาค

(๑) จัดทำเกณฑ์การพิจารณา การให้คะแนน และจัดหากรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน ที่มีความเชี่ยวชาญด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือด้านการเขียนแผนธุรกิจหรือด้านการทำการตลาดออนไลน์หรือด้านการพัฒนาชุมชน ด้านสังคม เข้าร่วมเป็นกรรมการตัดสิน โดยผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีการจัดประชุมหารือระหว่างกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิร่วมกันก่อนวันส่งแผนให้คณะกรรมการพิจารณา เพื่อหารือแนวทางการตัดสินร่วมกัน อาจจะอยู่ในรูปแบบการประชุมต่อหน้า (Face-to-Face meeting) หรือการประชุมออนไลน์ (e-Meeting) และผู้รับจ้างจะต้องทำรายงานสรุปผลการหารือนำเสนอ สฟธอ. โดยเกณฑ์การพิจารณา เกณฑ์การให้คะแนน และรายชื่อของกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ต้องผ่านความเห็นชอบของ สฟธอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าตอบแทนของคณะกรรมการฯ ด้วย

(๒) คัดเหลือภาคละ ๑๒ ทีม รวมจำนวน ๔๘ ทีม เพื่อไปสู่การแข่งขันรอบถัดไป

๔.๓.๔ จัดกิจกรรมการแข่งขัน (Local Business Pitching) ในระดับภูมิภาค จำนวน ๔ ภูมิภาค ภูมิภาคละ ๑ ครั้ง เป็นกิจกรรมที่จัดหลังจากดำเนินการตามข้อ ๔.๓.๓ ครบทั้ง ๔ ภูมิภาค เรียบร้อยแล้ว โดยการจัดกิจกรรมต้องรองรับการจัดงานได้แบบออนไลน์และออนไลน์

(๑) จัดทำเกณฑ์การพิจารณา การให้คะแนน และจัดหากรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน ไม่น้อยกว่า ๕ คน ที่มีความเชี่ยวชาญด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือด้านการเขียนแผนธุรกิจหรือด้านการทำ การตลาดออนไลน์หรือด้านการพัฒนาชุมชน ด้านสังคม เข้าร่วมเป็นกรรมการตัดสิน โดยผู้รับจ้างจะต้องจัดให้ มีการจัดประชุมหารือระหว่างกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิร่วมกันก่อนวันจัดกิจกรรมรอบ Local Business Pitching เพื่อหารือแนวทางการตัดสินร่วมกัน อาจอยู่ในรูปแบบการประชุมต่อหน้า (Face-to-Face meeting) หรือ การประชุมออนไลน์ (e-Meeting) และผู้รับจ้างจะต้องทำรายงานสรุปผลการหารือนำเสนอ สพธอ. โดยเกณฑ์ การพิจารณา เกณฑ์การให้คะแนน และรายชื่อของกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ต้องผ่านความเห็นชอบของ สพธอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าตอบแทนของคณะกรรมการฯ

(๒) จัดเตรียมสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมแข่งขัน ที่รองรับการจัดงานได้ทั้งแบบ ออนไลน์และออฟไซต์ รวมถึงการออกแบบ การตกแต่งสถานที่ที่จะใช้จัดงานพร้อมจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ เหมาะสมกับแต่ละรูปแบบของกิจกรรม เช่น คอมพิวเตอร์ ระบบเสียง ไมโครโฟน จอมอนิเตอร์ ระบบ อินเทอร์เน็ต ปลั๊กราง ป้ายชื่อ เครื่องเขียน หรือสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมเจ้าหน้าที่ ควบคุมระบบและอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้มีความพร้อมในการจัดกิจกรรม โดยต้องรองรับการจัดกิจกรรมไม่น้อยกว่า ๑ วัน และสถานที่จัดงานจะต้องเดินทางเข้าถึงได้โดยสะดวก

(๓) บริหารจัดการกิจกรรมการแข่งขันเพื่อนำเสนอผลงานธุรกิจอีคอมเมิร์ซชุมชน (Local Business Pitching) ให้กิจกรรมภายในงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยรูปแบบให้มีความคิดสร้างสรรค์ เหมาะสมและสอดคล้องกับแนวคิดในการจัดงาน และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการจัดเตรียม งาน การจัดงานทั้งหมด และกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยนำเสนอ สพธอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

(๔) จัดหาพิธีกร เพื่อดำเนินกิจกรรมให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน โดยนำเสนอให้ สพธอ. พิจารณาก่อน

(๕) จัดหาเจ้าหน้าที่ประสานงาน ดูแลความเรียบร้อย และอำนวยความสะดวกในส่วน ของการกำกับกิจกรรมต่าง ๆ ที่จัดขึ้นภายในงาน ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยให้มีจำนวนเพียงพอและ เหมาะสม

(๖) จัดเตรียมเอกสาร ข้อมูลประกอบการจัดกิจกรรม แบบประเมินความคิดเห็นของ ผู้เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมดำเนินการประเมินผลการเข้าร่วมกิจกรรม และจัดเตรียมเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดกิจกรรม ตามความเหมาะสม

(๗) จัดกิจกรรมการแข่งขัน Local Business Pitching ระดับภูมิภาค ภูมิภาคละ ๑ ครั้ง โดยดำเนินการ ดังนี้

- ประสานงานเชิญทีมที่ผ่านการคัดเลือกในรอบตรวจแผนธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า ภูมิภาคละ ๑๒ ทีม รวมจำนวน ๔๘ ทีม เข้าร่วมการแข่งขันและทำการคัดเลือก ภูมิภาคละ ๓ ทีม
- จัดให้มีเจ้าหน้าที่ประสานงาน ดูแลและอำนวยความสะดวกตลอดกิจกรรม

๔.๓.๕ จัดกิจกรรมการแข่งขันรอบ Final Pitching ที่ส่วนกลาง จำนวน ๑ ครั้ง เป็นกิจกรรมที่จัดหลังจากดำเนินการตามข้อ ๔.๓.๔ ครบทั้ง ๔ ภูมิภาค เรียบร้อยแล้ว ที่รองรับการจัดงานได้ทั้งแบบออนไลน์และออนไซต์ โดยผู้รับจ้างต้องดำเนินการแข่งขันรอบ Final Pitching ดังนี้

(๑) จัดทำเกณฑ์การพิจารณา การให้คะแนน และจัดหากรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน ที่มีความเชี่ยวชาญด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือด้านการเขียนแผนธุรกิจหรือด้านการทำการตลาดออนไลน์หรือด้านการพัฒนาชุมชน ด้านสังคม เข้าร่วมเป็นกรรมการตัดสิน โดยผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีการจัดประชุมหารือระหว่างกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิร่วมกันก่อนวันจัดกิจกรรมรอบ Final Business Pitching เพื่อหารือแนวทางการตัดสินร่วมกัน อาจอยู่ในรูปแบบการประชุมต่อหน้า (Face-to-Face meeting) หรือการประชุมออนไลน์ (e-Meeting) และผู้รับจ้างจะต้องทำรายงานสรุปผลการหารือนำเสนอ สฟทอ. โดยเกณฑ์การพิจารณา เกณฑ์การให้คะแนน และรายชื่อของกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ต้องผ่านความเห็นชอบของ สฟทอ. ก่อนเริ่มดำเนินการ และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าตอบแทนของคณะกรรมการฯ

(๒) จัดเตรียมสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมแข่งขัน ที่รองรับการจัดงานได้ทั้งแบบออนไลน์และออนไซต์ รวมถึงการออกแบบ การตกแต่งสถานที่ที่จะใช้จัดงานพร้อมจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับแต่ละรูปแบบของกิจกรรม เช่น คอมพิวเตอร์ ระบบเสียง ไมโครโฟน จอมอนิเตอร์ ระบบอินเทอร์เน็ต ปลั๊กราง ป้ายชื่อ เครื่องเขียน หรือสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมเจ้าหน้าที่ควบคุมระบบและอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้มีความพร้อมในการจัดกิจกรรม โดยต้องรองรับการจัดกิจกรรมไม่น้อยกว่า ๑ วัน และสถานที่จัดงานจะต้องเดินทางเข้าถึงได้โดยสะดวก

(๓) จัดเตรียมอาหารกลางวัน อาหารว่างและเครื่องดื่ม ให้เพียงพอสำหรับผู้เข้าร่วมงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง

(๔) บริหารจัดการกิจกรรมการแข่งขันเพื่อนำเสนอผลงานในรอบ Final Pitching ให้กิจกรรมภายในงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยรูปแบบให้มีความคิดสร้างสรรค์ เหมาะสมและสอดคล้องกับแนวคิดในการจัดงาน และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการจัดเตรียมงาน การจัดงานทั้งหมด และกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยนำเสนอทาง สฟทอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

(๕) จัดหาพิธีกรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีทักษะ ประสบการณ์การดำเนินงานที่สอดคล้องกับกิจกรรมในโครงการฯ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน โดยนำเสนอให้ สฟทอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

(๖) จัดหาเจ้าหน้าที่ประสานงาน ดูแลความเรียบร้อย และอำนวยความสะดวกในส่วนของการกำกับกิจกรรมต่าง ๆ ที่จัดขึ้นภายในงาน ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยให้มีจำนวนเพียงพอและเหมาะสม

(๗) จัดทำสื่อกิจกรรมเพื่อให้ทีมที่เข้ารอบชิงชนะเลิศและทีมงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ตัว ตามรูปแบบที่ ได้รับความเห็นชอบจาก สฟทอ. ก่อนการดำเนินการผลิต

(๘) จัดทำโล่รางวัล จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ รางวัล จำนวนไม่น้อยกว่า ๖ ชั้น (สำหรับผู้ชนะไม่น้อยกว่า ๓ ชั้น และสำหรับชุมชน ไม่น้อยกว่า ๓ ชั้น) โดยนำเสนอรูปแบบของโล่ให้ สฟทอ. พิจารณาก่อนดำเนินการผลิต

(๙) จัดเตรียมรางวัลให้เหมาะสมสำหรับทีมผู้เข้าแข่งขันรอบ Final Business Pitching รวมถึงชุมชนที่เข้าร่วมในกิจกรรมการแข่งขันนี้ด้วย โดยนำเสนอรายละเอียดประเภทรางวัลที่จัดเตรียม ต้องผ่านความเห็นชอบของ สพอ. ก่อนดำเนินการ

(๑๐) จัดเตรียมประกาศนียบัตรสำหรับทีมผู้แข่งขันและชุมชนที่ผ่านเข้ารอบ Final Pitching ทั้งหมด โดยนำเสนอให้ สพอ. พิจารณาก่อนการผลิต

(๑๑) จัดเตรียมเอกสาร ข้อมูลประกอบการจัดกิจกรรม แบบประเมินความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมดำเนินการประเมินผลการเข้าร่วมกิจกรรม และจัดเตรียมเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตลอดกิจกรรม ตามความเหมาะสม

(๑๒) จัดให้มีการถ่ายทอดสดภาพและเสียงของงาน ในวันแข่งขัน ผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ที่กำหนดร่วมกับ สพอ. พร้อมจัดให้มีเจ้าหน้าที่ดำเนินการควบคุมการถ่ายทอดสดภาพและเสียง ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

(๑๓) จัดกิจกรรมรอบ Final Business Pitching จำนวน ๑ ครั้ง โดยเป็นการนำเสนอแผนธุรกิจออนไลน์จากโค้ชดิจิทัล และวิสาหกิจชุมชน/ผู้ประกอบการชุมชนที่ดำเนินการร่วมกัน โดยดำเนินการดังนี้

- ประสานงานเชิญทีมที่ได้เข้ารอบ Local Business Pitching ใน ๔ ภูมิภาค จำนวน ๑๒ ทีม รวมถึงคนของชุมชน เข้าร่วมกิจกรรมการแข่งขัน
- จัดหาวิทยากร จำนวนอย่างน้อย ๒ คน เพื่อให้ความรู้และให้คำแนะนำในการพัฒนาผลงานในรอบชิงชนะเลิศ โดยเสนอ สพอ. พิจารณาเห็นชอบก่อนดำเนินการจัดหา
- จัดกิจกรรมเพื่อเตรียมความพร้อมการนำเสนอผลงานธุรกิจอีคอมเมิร์ซชุมชน (Business Pitching) ในรูปแบบออนไลน์ ให้แก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมของแต่ละทีม จำนวนอย่างน้อย ๒ วัน
- จัดให้มีเจ้าหน้าที่ประสานงาน ดูแลและอำนวยความสะดวกตลอดกิจกรรม

(๑๔) จัดทำ VDO แนะนำโครงการหรือกิจกรรมให้มีความสอดคล้อง สำหรับใช้เปิดในงาน ความยาวไม่น้อยกว่า ๑ นาที จำนวน ๑ คลิป คุณภาพความคมชัดไม่น้อยกว่าระดับ Full HD โดยนำเสนอรูปแบบให้ สพอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

(๑๕) ผู้รับจ้างสนับสนุนค่าเดินทางและที่พัก ให้แก่ทีมผู้เข้ารอบจำนวน ๑๒ ทีม และผู้แทนจากชุมชนอย่างน้อย ๒ คน ที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันในกิจกรรมรอบ Final Business Pitching ที่เดินทางมาจากต่างจังหวัดก่อนล่วงหน้า ๑ วัน เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมก่อนการแข่งขัน

(๑๖) การประชาสัมพันธ์กิจกรรม Final Business Pitching Event

(๑) ติดต่อประสานงานเชิญสื่อมวลชนทุกแขนง ทั้งสื่อออนไลน์ สื่อโทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ สำนักข่าวต่าง ๆ เข้าร่วมงาน โดยในวันจัดงานจะต้องมีสื่อเข้าร่วมงานทั้งหมดไม่น้อยกว่า ๒๐ สื่อ เป็น

สื่อโทรทัศน์อย่างน้อย ๓ ช่อง และมีข่าวหรือบทความเกี่ยวกับการจัดงานแถลงข่าวนำเสนอผ่านสื่อต่าง ๆ ไม่น้อยกว่า ๒๐ ข่าว ภายใน ๑๕ วันหลังจากวันจัดกิจกรรม Final Business Pitching Event แล้วเสร็จ

(๒) ยืนยันรายชื่อสื่อที่จะเข้าร่วมงาน ให้ สพอ. ทราบ ก่อนวันจัดงาน

(๓) จัดเตรียม Press Release สำหรับสื่อมวลชนที่มาร่วมงานทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษ โดยส่งให้ สพอ. พิจารณาก่อนวันจัดงาน

(๔) จัดหาของที่ระลึกที่เหมาะสมและเพียงพอสำหรับสื่อมวลชน โดยนำเสนอ สพอ. พิจารณาก่อนดำเนินการ

๔.๔ การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ตลอดโครงการ โดยมีจำนวนสื่อประชาสัมพันธ์ไม่น้อยกว่า ๓๐ ชิ้น เพื่อนำไปเผยแพร่ผ่านช่องทางของ สพอ. โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๔.๔.๑ สื่อประชาสัมพันธ์พร้อมภาพประกอบ สำหรับการรับสมัครและคัดเลือกโค้ช ดิจิทัลและวิสาหกิจชุมชน/ผู้ประกอบการชุมชน เพื่อกระตุ้นให้กลุ่มเป้าหมายสมัครเข้าร่วมกิจกรรม และให้มีความเหมาะสมกับช่องทางการสื่อสาร โดยให้มีกราฟฟิกที่สอดคล้องตามแนวคิดในแผนการดำเนินงานข้อ ๔.๑

๔.๔.๒ สื่อประชาสัมพันธ์พร้อมภาพประกอบ สำหรับนำเสนอการทำกิจกรรมต่าง ๆ ตลอดโครงการ ประกอบด้วยกิจกรรมการพัฒนากำลังคนดิจิทัล และการลงพื้นที่ของโค้ชดิจิทัล

๔.๔.๓ สื่อประชาสัมพันธ์พร้อมภาพประกอบ สำหรับการนำเสนอภาพการแข่งขัน Business Pitching และหลังจากจบกิจกรรม เช่น ประมวลผลการแข่งขันผู้ที่ได้รับรางวัล ไอเดียการแข่งขันของผู้ชนะ เป็นต้น

ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องมีการนำเสนอรูปแบบให้ สพอ. พิจารณาความเหมาะสมก่อนดำเนินการ

๔.๕ การลงพื้นที่ติดตามงานของ สพอ. ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการลงพื้นที่ติดตามงานให้กับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของ สพอ. จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คนต่อครั้ง รวมจำนวนไม่เกิน ๑๕ ครั้ง

๔.๖ จัดให้มีเครื่องมือหรือระบบการติดตามผลการดำเนินงาน ที่สามารถเก็บข้อมูลการดำเนินงานโครงการทั้งหมด รวมถึงการเก็บเอกสารหลักฐานข้อมูลการลงพื้นที่ของโค้ชดิจิทัล และมีผลการวิเคราะห์ข้อมูล การแสดงผลในลักษณะ Dashboard เพื่อสรุปผลและนำเสนอผลการดำเนินงานได้ตลอดโครงการ

๔.๗ ดำเนินการบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว ในการจัดกิจกรรมตามข้อ ๔.๒.๖, ๔.๒.๗ และ ๔.๓ และจัดทำเป็น VDO สรุปผลการดำเนินงานโดยมีรายละเอียด ดังนี้

(๑) จัดทำ VDO สรุปผลการจัดกิจกรรมพัฒนากำลังคน และการลงพื้นที่ของโค้ชดิจิทัล จำนวน ๑ คลิป ความยาวไม่น้อยกว่า ๒ นาที คุณภาพความคมชัดไม่น้อยกว่าระดับ Full HD

(๒) จัดทำ VDO สรุปผลการจัดกิจกรรม Business Pitching ในรอบคัดเลือก ๑ คลิป ความยาวไม่น้อยกว่า ๒ นาที คุณภาพความคมชัดไม่น้อยกว่าระดับ Full HD

(๓) จัดทำ VDO สรุปผลการจัดกิจกรรมตามข้อ ๔.๗ (๑) และ (๒) รวมถึงกิจกรรมการแข่งขันรอบ Final Business Pitching จำนวน ๑ คลิป ความยาวไม่น้อยกว่า ๒ นาที คุณภาพความคมชัดไม่น้อยกว่าระดับ Full HD

(๔) จัดทำ VDO เพื่อส่งเสริมการประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการของชุมชน จำนวน ๑๐ ชุมชน หรือจำนวน ๑๐ คลิป ความยาวไม่น้อยกว่า ๒ นาที คุณภาพความคมชัดไม่น้อยกว่าระดับ Full HD

ทั้งนี้ จะต้องนำเสนอการเล่าเรื่อง Storyboard รวมถึงรายละเอียดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการจัดทำ VDO ให้ สพอ. พิจารณาก่อนดำเนินการจัดทำ

๔.๘ ประชุมรายงานความก้าวหน้าโครงการ อย่างน้อยเดือนละ ๑ ครั้ง โดยนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจรับ พร้อมทั้งสรุปรายงานการประชุมในประเด็นสำคัญ และส่งมอบให้แก่ สพอ. ภายใน ๕ (ห้า) วันทำการ นับจากวันที่ประชุม

๔.๙ จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (รายงานฉบับสมบูรณ์) ผู้รับจ้างจะต้องจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานฉบับสมบูรณ์ที่นำเสนอรายละเอียดงานทั้งหมด อย่างน้อยประกอบด้วย

- บทสรุปกิจกรรมฯ สำหรับผู้บริหาร (Executive Summary)
- ผลการดำเนินงานในกิจกรรมการพัฒนากำลังคนดิจิทัล การลงพื้นที่ของโค้ชดิจิทัล และกิจกรรม Business Pitching รวมถึงผลประเมินการเข้าร่วมกิจกรรม
- วิเคราะห์ผลการดำเนินการ ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน พร้อมเสนอแนวทางการปรับปรุงแก้ไขที่เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จในการจัดกิจกรรม และข้อเสนอแนะอื่น ๆ เพื่อเป็นแนวทางการปรับปรุงการจัดกิจกรรม พร้อมมีรูปภาพประกอบประกอบการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ และเอกสารประกอบการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการ
- จัดทำชุดข้อมูล รายชื่อผู้เข้าร่วมงาน รายชื่อทีมผู้เข้าแข่งขัน รายชื่อวิทยากร รายชื่อคณะกรรมการตัดสิน พร้อมแผนการดำเนินงานของกิจกรรมทั้งหมด และข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ให้ปรากฏอยู่ในเอกสารแนบท้ายหรือภาคผนวก

โดยจัดทำทั้งในรูปแบบเล่ม ซึ่งไฟล์เอกสารให้บันทึกเป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถแก้ไขได้ พร้อมทั้งแนบไฟล์ภาพนิ่งและภาพ VDO ทั้งหมดตลอดการจัดกิจกรรม รวมถึงไฟล์สื่อต่าง ๆ ที่ผลิต เช่น Infographic VDO (ถ้ามี)

๕. วงเงินในการจัดหา

วงเงินงบประมาณ เป็นจำนวนเงิน ๗,๐๐๐,๐๐๐ บาท (เจ็ดล้านบาทถ้วน) และราคากลาง เป็นจำนวนเงิน ๖,๙๘๓,๙๑๖.๖๖ บาท (หกล้านเก้าแสนแปดหมื่นสามพันเก้าร้อยสิบหกบาทหกสิบหกสตางค์)

๖. ระยะเวลาดำเนินการ

กำหนดระยะเวลาดำเนินการให้แล้วเสร็จ ภายในวันที่ ๓๑ สิงหาคม ๒๕๖๘

๗. สิ่งส่งมอบและกำหนดเวลาการส่งมอบ

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงานข้อ ๔ โดยแบ่งกำหนดระยะเวลาการดำเนินการและส่งมอบงานจ้างเป็นจำนวน ๔ (สี่) งวด ดังนี้

๗.๑ งวดที่ ๑ ดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๔.๑ ภายใน ๓๐ (สามสิบ) วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง

๗.๒ งวดที่ ๒ ดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๔.๒, ๔.๔.๑-๔.๔.๒, ๔.๗ (๑) และ ๔.๘ ภายในวันที่ ๓๑ พฤษภาคม ๒๕๖๘

๗.๓ งวดที่ ๓ ดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๔.๓ (๔.๓.๑-๔.๓.๔), ๔.๖, ๔.๗ (๒) และ ๔.๘ ภายในวันที่ ๑๕ กรกฎาคม ๒๕๖๘

๗.๔ งวดที่ ๔ ดำเนินการและส่งมอบงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๔.๓.๕, ๔.๔.๓, ๔.๕, ๔.๗ (๓) และ (๔), ๔.๙ ภายในวันที่ ๓๑ สิงหาคม ๒๕๖๘

ทั้งนี้ สิ่งส่งมอบตามที่กล่าวมาข้างต้น ให้ส่งมอบในรูปแบบเอกสารรายงาน จำนวน ๒ ชุด และไฟล์ข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ของเอกสารดังกล่าว พร้อมเอกสารหรือไฟล์ที่เกี่ยวข้อง ในรูปแบบของ Microsoft Word/ Microsoft Excel/ Power Point หรือเอกสารที่แก้ไขได้ และไฟล์รูปแบบ PDF (ยกเว้นไฟล์ที่จัดทำเป็นภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ให้ส่งตามรูปแบบไฟล์ที่ สพอ. สามารถเปิดใช้งานได้) โดยในงวดที่ ๑ - ๓ บรรจุใน CD หรือ Thumb Drive จำนวน ๒ ชุด ส่วนในงวดที่ ๔ บรรจุใน External Hard Disk

๘. เงื่อนไขการจ่ายเงิน

สพอ. จะจ่ายเงินค่าจ้างให้แก่ผู้รับจ้าง โดยแบ่งเป็น ๔ (สี่) งวด ดังนี้

งวดที่ ๑ อัตราร้อยละ ๒๐ (ยี่สิบ) ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการและส่งมอบงานตามสิ่งส่งมอบข้อ ๗.๑ และคณะกรรมการตรวจรับได้ตรวจรับงานจ้างครบถ้วนถูกต้องแล้ว

งวดที่ ๒ อัตราร้อยละ ๔๐ (สี่สิบ) ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการและส่งมอบงานตามสิ่งส่งมอบข้อ ๗.๒ และคณะกรรมการตรวจรับได้ตรวจรับงานจ้างครบถ้วนถูกต้องแล้ว

งวดที่ ๓ อัตราร้อยละ ๓๐ (สามสิบ) ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการและส่งมอบงานตามสิ่งส่งมอบข้อ ๗.๓ และคณะกรรมการตรวจรับได้ตรวจรับงานจ้างครบถ้วนถูกต้องแล้ว

งวดที่ ๔ อัตราร้อยละ ๑๐ (สิบ) ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการและส่งมอบงานตามสิ่งส่งมอบข้อ ๗.๔ และคณะกรรมการตรวจรับได้ตรวจรับงานจ้างครบถ้วนถูกต้องแล้ว

ทั้งนี้ ค่าจ้างที่ สพอ. จะจ่ายตามข้อนี้ ได้รวมค่าใช้จ่ายและค่าภาษีอากร รวมทั้งภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี) ไว้ด้วยแล้ว

๙. อัตราค่าปรับ

เมื่อครบกำหนดส่งมอบงานตามที่กำหนด ถ้าผู้รับจ้างไม่ส่งมอบงานจ้าง หรือส่งมอบล่าช้าหรือส่งมอบไม่ถูกต้องหรือไม่ครบจำนวน หรือไม่เป็นไปตามที่ตกลงกันไว้แก่ สพอ. ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับให้ สพอ. เป็นรายวันเป็นจำนวนเงินตายตัวในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ (ศูนย์จุดหนึ่งศูนย์) ของราคางานจ้าง แต่

จะต้องไม่ต่ำกว่า วันละ ๑๐๐ บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) นับถัดจากวันครบกำหนดส่งมอบตามสัญญาจนถึงวันที่ผู้รับจ้างได้ส่งมอบงานจ้างให้แก่ สพรอ. จนถูกต้องครบถ้วน

๑๐. การรักษาความลับ

๑๐.๑ ผู้รับจ้างจะต้องจัดเก็บรักษาข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินงานที่ผู้รับจ้างได้รับจาก สพรอ. และข้อมูลต่าง ๆ ที่ผู้รับจ้างได้จัดทำขึ้นเนื่องจากการดำเนินงานตามสัญญานี้อย่างเป็นทางการเป็นความลับของ สพรอ. ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “ข้อมูลที่เป็นความลับ” โดยผู้รับจ้างต้องหามาตรการในการจัดเก็บข้อมูลที่เป็นความลับให้มิดชิด รวมทั้งไม่เปิดเผย หรือเผยแพร่ หรือกระทำได้ด้วยวิธีการใดให้บุคคลอื่นใดที่มีใช้คู่สัญญานี้ ภายใต้สัญญานี้ หรือมิใช่บุคคลที่ สพรอ. ได้อนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรให้มีส่วนเกี่ยวข้องที่จะรับทราบข้อมูลที่เป็นความลับภายใต้สัญญานี้ ได้ทราบถึงข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าว เว้นแต่จะเป็นการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวให้แก่เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานของผู้รับจ้างที่ต้องเกี่ยวข้องโดยตรงกับข้อมูลดังกล่าวเท่านั้น และผู้รับจ้างจะต้องจัดให้เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานดังกล่าวได้ผูกพันและปฏิบัติตามเงื่อนไขในการรักษาข้อมูลที่เป็นความลับ เช่นว่านั้นด้วย

๑๐.๒ หากผู้รับจ้างมิได้ปฏิบัติตามข้อ ๑๐.๑ ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบต่อ สพรอ. หรือบุคคลอื่นที่เป็นเจ้าของข้อมูลที่เป็นความลับนั้นในความเสียหายใด ๆ ที่เกิดขึ้นเนื่องจากการที่ข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าว ได้ถูกเปิดเผยไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน และ สพรอ. มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

๑๐.๓ ผู้รับจ้างจะยังคงต้องผูกพันตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการรักษาข้อมูลที่เป็นความลับตามข้อ ๑๐.๑ ต่อไป ทั่วประเทศที่ข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวยังคงเป็นความลับอยู่ แม้ว่าการจ้างตามสัญญานี้ได้สิ้นสุดลงแล้วไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม

๑๑. หลักเกณฑ์การพิจารณา

ใช้เกณฑ์คุณภาพและเกณฑ์ราคาประกอบกัน โดย สพรอ. ขอสงวนสิทธิ์ในการพิจารณาคัดเลือก โดยเรียงลำดับจากผู้ที่ได้รับคะแนนรวมสูงสุด ดังนี้

๑๑.๑ ด้านคุณภาพ ให้น้ำหนักร้อยละ ๘๐ (แปดสิบ)

๑๑.๒ ด้านราคา ให้น้ำหนักร้อยละ ๒๐ (ยี่สิบ)

ทั้งนี้ การพิจารณาข้อเสนอตามขอบเขตของงาน ผู้ที่ผ่านการพิจารณาตามเกณฑ์คุณภาพ จะต้องได้รับคะแนนรวม ไม่น้อยกว่า ๗๐ (เจ็ดสิบ) คะแนน จากคะแนนรวม ๑๐๐ (หนึ่งร้อย) คะแนน และหากไม่ผ่านคะแนนขั้นต่ำด้านคุณภาพ จะไม่พิจารณาข้อเสนอด้านราคา

หลักเกณฑ์การพิจารณา ประกอบด้วย

ลำดับ	รายละเอียด	น้ำหนัก (ร้อยละ)	คะแนนต่อข้อ (๑๐๐)	คะแนนรวม (๑๐๐)
	การพิจารณาด้านคุณภาพ	๘๐		
๑	แนวคิดและรูปแบบการจัดกิจกรรม	๗๐		
	๑.๑ ความชัดเจนและสอดคล้องของแผนงานกับวัตถุประสงค์ของโครงการ รวมถึงการกำหนดกิจกรรม การเลือกช่องทางการสื่อสาร การประสานงานกับเครือข่ายในพื้นที่ การกำหนดแนวคิด (Theme) และ Mood & Tone ของงาน	๑๐		
	๑.๒ แนวคิดและรูปแบบในการดำเนินงาน ครอบคลุมการดำเนินการด้าน ต่าง ๆ ที่ความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● การจัดทำเนื้อหาและกิจกรรมในภาพรวม ตอบโจทย์ของโครงการ ● การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ รวมถึงสื่อประกอบที่ใช้ในโครงการ ● การสื่อสารประชาสัมพันธ์ที่สร้างการรับรู้และ Call to action ● การจัดกิจกรรมในการพัฒนาทักษะของโค้ชดิจิทัล ● การจัดกิจกรรมการพัฒนาชุมชนให้มีความยั่งยืน ● การคัดเลือกและนำเสนอแผนธุรกิจของชุมชน ● การติดตามงานและใช้เครื่องมือในการสรุปผล รวมถึงข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเพื่อให้โครงการบรรลุผลสำเร็จ 	๖๐		
๒	บุคลากร และความพร้อมทีมงาน	๑๐		
	ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของบุคลากรที่รับผิดชอบในด้านต่าง ๆ เช่น : <ul style="list-style-type: none"> ● การจัดกิจกรรม การลงพื้นที่พัฒนาชุมชน และการนำเสนอแผนธุรกิจ ● การบริหารจัดการโครงการโดยรวม ● บุคลากรที่มีประสบการณ์ในสายงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ด้านเศรษฐกิจดิจิทัล หรือการพัฒนาชุมชน 	๑๐		

ลำดับ	รายละเอียด	น้ำหนัก (ร้อยละ)	คะแนนต่อข้อ (๑๐๐)	คะแนนรวม (๑๐๐)
	การพิจารณาด้านราคา	๒๐		
๓	ราคา	๒๐		
	การนำเสนอราคาได้อยู่ในงบประมาณและครบถ้วนตามรายละเอียดงาน	๒๐		
	รวมทั้งหมด	๑๐๐		

หมายเหตุ

- คะแนนที่ผู้เสนอราคาได้รับ = (คะแนน x น้ำหนัก) / ๑๐๐
- ประเมินคะแนนจากราคาที่เสนอ = $100 - ((\text{ผลต่างราคาของผู้เสนอ} \text{ กับ } \text{ราคาผู้เสนอราคาต่ำสุด} / \text{ราคาผู้เสนอราคาต่ำสุด}) \times 100)$

การประเมินและการให้คะแนน

ตามข้อ ๑.๑ แผนงานและวิธีการดำเนินงานตามขอบเขตงานที่ชัดเจน ที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการจัดงาน เช่น มีการดำเนินงาน กิจกรรม การกำหนดช่องทางในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ การประสานกับเครือข่ายในพื้นที่ โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน
(๑) มีแผนงานและวิธีการดำเนินงานตามขอบเขตงานที่ละเอียด มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การจัดงานอย่างชัดเจน	๑๐๐
(๒) มีแผนงานและวิธีการดำเนินงานตามขอบเขตงานที่ละเอียด มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การจัดงาน ยังไม่ชัดเจน	๗๐
(๓) มีแผนงานและวิธีการดำเนินงานตามขอบเขตงาน ที่ไม่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การจัดงาน	๐

ตามข้อ ๑.๒ แนวคิดและรูปแบบในการดำเนินงานครอบคลุมการดำเนินการด้าน ต่างๆ เช่น รูปแบบที่น่าสนใจ มีความคิดสร้างสรรค์ ที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน
(๑) มีรูปแบบการจัดกิจกรรมครบถ้วนทั้ง ๗ ด้าน ที่แสดงให้เห็นถึงการมีความคิดสร้างสรรค์ สวยงามและทันสมัย อย่างโดดเด่นชัดเจน มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ	๑๐๐

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน
(๒) มีรูปแบบการจัดกิจกรรมครบถ้วนทั้ง ๗ ด้าน ที่แสดงให้เห็นถึงการมีความคิดสร้างสรรค์ สวยงามและทันสมัย แต่ยังไม่โดดเด่น มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ	๘๐
(๓) มีรูปแบบการจัดกิจกรรมครบถ้วนทั้ง ๗ ด้าน แต่ยังไม่มีความคิดสร้างสรรค์ สวยงาม และทันสมัย มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ	๖๐
(๔) มีรูปแบบการจัดกิจกรรมไม่ครบถ้วนทั้ง ๗ ด้าน มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ	๔๐
(๕) มีรูปแบบการจัดกิจกรรมไม่ครบถ้วนทั้ง ๗ ด้าน ไม่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ	๐

ตามข้อ ๒ บุคลากร และความพร้อมทีมงาน ที่มีความเชี่ยวชาญ ความพร้อม มีความรู้ ความสามารถ มีประสบการณ์ตรงตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ที่มีผู้รับผิดชอบงานส่วนสำคัญต่าง ๆ โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน
(๑) มีบุคลากรและทีมงานครบทั้ง ๓ ส่วน และมีจำนวนที่เหมาะสม พร้อมมีข้อมูลคุณสมบัติ ประสบการณ์ในแต่ละส่วนที่เกี่ยวข้อง ครบถ้วน	๑๐๐
(๒) มีบุคลากรและทีมงานครบทั้ง ๓ ส่วน มีข้อมูลคุณสมบัติ ประสบการณ์ในแต่ละส่วนที่เกี่ยวข้อง ไม่ครบ	๗๐
(๓) มีบุคลากรและทีมงานไม่ครบทั้ง ๓ ส่วน	๔๐
(๔) ไม่มีการนำเสนอบุคลากรและทีมงาน	๐

ทั้งนี้ ผู้เสนอราคาจะต้องส่งข้อเสนอด้านเทคนิคและด้านผลงานเพื่อประกอบการพิจารณาให้กับ สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ พิจารณาและนำเสนอ Presentation ไม่เกิน ๔๕ (สี่สิบห้า) นาที ณ ห้องประชุม สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ ๘๐ พรรษา (อาคารบี) ชั้นที่ ๖ เลขที่ ๑๒๐ หมู่ที่ ๓ ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร ๑๐๒๑๐ หรือนำเสนอในรูปแบบออนไลน์ เพื่อประกอบการพิจารณา ทั้งนี้ให้เป็นไปตามดุลยพินิจของคณะกรรมการพิจารณาผล