

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

1. ชื่อโครงการ การจ้างที่ปรึกษาออกแบบโครงสร้างหลักสูตร และเกณฑ์คัดกรองผู้ประกอบการ SMEs  
ของศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า (EXAC)  
/หน่วยงานเจ้าของโครงการ ศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า (EXAC)
2. งบประมาณที่ได้รับจัดสรร 1,000,000.- บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
3. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) 05 พ.ค. 2561  
เป็นเงิน 1,000,000.- บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
4. ค่าตอบแทนบุคลากร
  - 4.1 ประเภทที่ปรึกษา -
  - 4.2 คุณสมบัติที่ปรึกษา
    - 4.2.1 ผู้จัดการโครงการ วุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาเอก ประสบการณ์ด้านการตลาดและการวิจัยไม่น้อยกว่า 10 ปี จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน
    - 4.2.2 ทีมงานที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบโครงสร้างหลักสูตรและเกณฑ์คัดกรองผู้ประกอบการ SMEs วุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาโท ประสบการณ์ไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน
    - 4.2.3 ผู้ประสานงาน วุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี ประสบการณ์ไม่น้อยกว่า 1 ปี จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน
  - 4.3 จำนวนที่ปรึกษา 4 คน
5. ค่าวัสดุอุปกรณ์ ..... บาท
6. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ (ถ้ามี) ..... บาท
7. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ..... บาท
8. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน
  - 8.1 นายเดชา ปริญญาสุข ผู้ช่วยผู้บริหารฝ่ายธุรการ
  - 8.2 นางสาวศศิธร มาเมือง ผู้บริหารส่วนบริหารเครือข่ายและที่ปรึกษาผู้ประกอบการ
  - 8.3 นางสาวอนุตาร์ ล้อประเสริฐ HR Business Partner ฝ่ายทรัพยากรบุคคล
9. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)  
สำนักงานศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

## ผนวก 1

### ขอบเขตการดำเนินงาน

### การจ้างที่ปรึกษาออกแบบโครงสร้างหลักสูตร และเกณฑ์คัดกรองผู้ประกอบการ SMEs ของศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า (EXAC)

ผู้เสนอราคาต้องเสนอการออกแบบโครงสร้างหลักสูตร และเกณฑ์คัดกรองผู้ประกอบการ SMEs ของศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า ตามขอบเขตงานที่ธนาคารกำหนด ดังนี้

1. จัดทำแผนการดำเนินงานโดยแสดงรายละเอียดของการจัดทำกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง (Inception Report) พร้อมระยะเวลาดำเนินงาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับรวมทั้งผลผลิตของการดำเนินงาน โดยกิจกรรมที่เกี่ยวข้องมีรายละเอียดในหัวข้อที่ 2 - 8
2. จัดทำโครงสร้างหลักสูตรและกลไกการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ภายใต้ศูนย์ฯ ประกอบด้วย
  - 2.1 การระบุตำแหน่งทางการตลาดของศูนย์ฯ ดังนี้
    - 2.1.1 ดำเนินการเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหลักสูตรการพัฒนา SMEs ที่มีอยู่ในปัจจุบันทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิ และทุติยภูมิตามสมควร เช่น การเก็บข้อมูลจากปฏิทินการจัดอบรมของหลักสูตรการพัฒนา และการเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ SMEs ที่เคยเข้าร่วมหลักสูตร เป็นต้น
    - 2.1.2 ดำเนินการวิเคราะห์และระบุ กลุ่มเป้าหมาย แนวทางการอบรม เป้าประสงค์ ของหลักสูตรต่างๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน
    - 2.1.3 จัดทำ Positioning map เพื่อระบุตำแหน่งทางการตลาดของหลักสูตรการพัฒนา SMEs ที่อยู่ในตลาด
    - 2.1.4 ระบุช่องว่าง (Gap) เพื่อเป็นแนวทางในการวางตำแหน่งทางการตลาดของศูนย์ฯ ลงใน Positioning map ที่จัดทำขึ้น
  - 2.2 ระบุความท้าทายและอุปสรรค (Challenges and Pain points) ของผู้ประกอบการ SMEs ในที่เกิดขึ้นในการส่งออก ประกอบด้วย
    - 2.2.1 ดำเนินการเก็บข้อมูลเพื่อวิเคราะห์หาความท้าทายและอุปสรรค (Challenges and Pain points) ของผู้ประกอบการ SMEs ผ่านการเก็บข้อมูลปฐมภูมิ โดยการสอบถามกับผู้ประกอบการ SMEs ทั้งที่ไม่เคยผ่านหลักสูตรการอบรมใดๆ มาก่อน และผู้ประกอบการ SMEs ที่เคยผ่านหลักสูตรการอบรมต่างๆ มาแล้ว
    - 2.2.2 ดำเนินการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อระบุความท้าทายและอุปสรรค (Challenges and Pain points) ของผู้ประกอบการ SMEs

- 2.3 ระบุ Competencies ที่ผู้ประกอบการ SMEs ควรมีสำหรับการส่งออก เพื่อเป็นจุดตั้งต้นในการพัฒนาโครงสร้างหลักสูตร เนื้อหาการจัดอบรม ประกอบด้วย
    - 2.3.1 ต้องดำเนินการวิเคราะห์หา Competencies ที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ในการส่งออก โดยวิเคราะห์ทั้งจาก ความท้าทายและอุปสรรค (Challenges and Pain points) ที่ผู้ประกอบการ SMEs มีสำหรับการส่งออก การสอบถามจากผู้เชี่ยวชาญในด้านการพัฒนาหลักสูตรการอบรม และผลการวิเคราะห์จากผู้เสนอราคา
    - 2.3.2 ต้องระบุ Competencies ของผู้ประกอบการ SMEs โดยแบ่งแยกตามกลุ่มต่างๆ (Segmentation) ของผู้ประกอบการ SMEs ผ่านการวิเคราะห์โดยผู้เชี่ยวชาญ และผู้เสนอราคา
  - 2.4 จัดทำกรอบแนวคิด (Framework) ในการพัฒนาหลักสูตร ประกอบด้วย
    - 2.4.1 จัดทำกรอบแนวคิด (Framework) ในการพัฒนาหลักสูตร โดยแบ่งกลุ่มของ Competencies ออกเป็น 2 จำพวกใหญ่ๆ คือ 1) Common Competencies หมายถึง Competencies ที่ผู้ประกอบการ SMEs ทุก Segment มีร่วมกัน 2) Specific Competencies หมายถึง Competencies ที่ผู้ประกอบการ SMEs ในแต่ละกลุ่มควรมี
    - 2.4.2 จัดกลุ่ม Competencies ที่จำเป็นในการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs โดยใช้กรอบแนวคิด (Framework) ที่ผู้เสนอราคาพัฒนาขึ้น เพื่อเป็นจุดตั้งต้นในการพัฒนาโครงสร้างหลักสูตร
  - 2.5 การจัดทำโครงสร้างหลักสูตร (Roadmap) และกลไกการพัฒนา ได้แก่ ดำเนินการวางโครงสร้างหลักสูตร หัวข้อการบรรยายที่เหมาะสม เทคนิคการให้ความรู้ และอื่นๆ ที่ตอบโจทย์การพัฒนา Competencies ที่ถูกระบุขึ้นผ่านการวิเคราะห์ สังเคราะห์ จากความเชี่ยวชาญของผู้เสนอราคา
3. จัดทำเกณฑ์คัดกรองกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs สำหรับคัดกรองกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs เพื่อจัดกลุ่มตามคุณสมบัติ (Segmentation) ที่จะเข้าสู่ศูนย์ฯ พร้อมทั้งสามารถระบุกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ที่มีศักยภาพ (High Potential SMEs) ได้ ประกอบด้วย
    - 3.1 ดำเนินการเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหลักสูตรการพัฒนา SMEs ที่มีอยู่ในตลาดทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิ และทุติยภูมิตามสมควร เช่น การเก็บข้อมูลจากปฏิทินการจัดอบรมของหลักสูตรการพัฒนา SMEs การเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ SMEs ที่เคยเข้าร่วมหลักสูตร เป็นต้น
    - 3.2 ศึกษาหัวข้อการบรรยาย การเรียนการสอนของหลักสูตรต่างๆ ที่มีในตลาด
    - 3.3 ศึกษาหัวข้อการบรรยาย การเรียนการสอนของหลักสูตรพันธมิตรเป้าหมายของศูนย์ฯ
    - 3.4 จัดทำโครงร่างความเชื่อมโยง ระหว่างหลักสูตรของพันธมิตรเป้าหมายที่ธนาคารระบุ และหลักสูตรของศูนย์ฯ โดยให้ข้อเสนอแนะในการเพิ่มเติมบางหลักสูตร

- 3.5 ดำเนินการวิเคราะห์ และจัดทำเกณฑ์ ซึ่งหมายรวมถึงกระบวนการต่างๆ ในการคัดกรองผู้ประกอบการ SMEs เป็นรายบุคคล เพื่อให้สามารถระบุได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs แต่ละคนจัดอยู่ในกลุ่มใด
4. แผนเส้นทางเพื่อการพัฒนา และฝึกอบรมผู้ประกอบการ SMEs (Training Roadmap) ปฏิทินการฝึกอบรม (Training Calendar) รวมถึงการจัดลำดับความสำคัญของการดำเนินการอบรมที่จำเป็นและเหมาะสมกับผู้ประกอบการ ทำให้สามารถนำเสนอผลสำเร็จของการอบรมในระยะสั้น
  5. ดำเนินการจัดทำแผนการประชาสัมพันธ์ในส่วนของการกำหนดวัตถุประสงค์การสื่อสาร กลุ่มเป้าหมายที่ต้องทำการสื่อสาร กำหนดคอนเซ็ปต์และข้อความหลัก (Concept and Key Message) Mood and Tone และช่องทางการสื่อสารที่แนะนำ สำหรับเป็นแนวทางเบื้องต้น เพื่อประชาสัมพันธ์ให้สาธารณชนรับทราบเกี่ยวกับหลักสูตรที่จะจัดอบรมในการจัดงานเปิดตัวศูนย์ฯ
  6. ดำเนินการจัดทำตัวชี้วัดความสำเร็จของแต่ละวิชาที่เสนอ และรูปแบบการประเมินความสำเร็จของการดำเนินงาน
  7. รายงานฉบับสมบูรณ์และข้อเสนอแนะ เพื่อนำข้อมูลไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการจัดอบรมและพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs
  8. นำเสนอผลการดำเนินงานตามขอบเขตงาน และเกณฑ์คัดกรองผู้ประกอบการ SMEs ของศูนย์ฯ ต่อธนาคาร อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง