

หน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.)

ข้อเสนอโครงการฉบับสมบูรณ์ (Full Proposal) ปีงบประมาณ 2566

ภายใต้แผนงาน F7 (S1P8) พัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศเพิ่มธุรกิจฐานนวัตกรรม  
(Innovation Driven Enterprise: IDEs)

ส่วนแผนงาน Platform

แพลตฟอร์ม (Platform)	พัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศเพิ่มธุรกิจฐานนวัตกรรม
โปรแกรม (Program)	F7 (S1P8)
เป้าหมาย (Objective)	.....นำข้อมูลจากระบบมารอก.....
ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ (KR หลัก)	.....นำข้อมูลจากระบบมารอก.....
ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ (KR รอง)	.....นำข้อมูลจากระบบมารอก.....

1. ข้อมูลแผนงานที่เสนอขอทุน

ชื่อแผนงาน (ไทย) .....

(อังกฤษ) .....

ชื่อหัวหน้าแผนงาน (ไทย) .....

(อังกฤษ) .....

ตำแหน่ง .....

หน่วยงาน .....

สถานที่ติดต่อ .....

โทรศัพท์ .....

โทรสาร .....

อีเมล .....

ลายมือชื่อ.....

(ชื่อหัวหน้าแผนงาน)

ชื่อหัวหน้าสถาบัน/ต้นสังกัด .....

ตำแหน่ง .....

หน่วยงาน .....

สถานที่ติดต่อ .....

ระยะเวลาแผนงาน (รวม) ..... ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. .... ถึง ปี พ.ศ. ....

มูลค่ารวมของแผนงาน (รวม ..... ปี ) .....บาท (รวม In cash และ In kind จากทุกฝ่าย)

งบประมาณที่เสนอขอ บพข. (รวม ..... ปี) .....บาท

งบประมาณที่เสนอขอในปีที่ 1 .....บาท (ไม่เกิน 10,000,000 บาท)

งบประมาณที่เสนอขอในปีที่ 2 .....บาท

งบประมาณที่เสนอขอในปีที่ 3 .....บาท

ลักษณะแผนงาน สถานภาพ  ใหม่  ต่อเนื่องปีที่ .....

ประเภทโครงการ  ชุดโครงการ  โครงการเดี่ยว

มูลค่ารวมทั้งแผนงานและโครงการย่อยเฉพาะปีที่ 1

หน่วยงานร่วมสนับสนุน งบประมาณ	In Cash*		In Kind**		รวม	
	(บาท)	% เมื่อเทียบกับ in cash รวมทุกฝ่าย	(บาท)	% เมื่อเทียบกับ in cash รวมทุกฝ่าย	(บาท)	สัดส่วนการลงทุน (%)
บพข.						
ผู้ประกอบการที่ร่วมสนับสนุน						
รวม		100.00				100.00

\* สัดส่วนการสนับสนุนในรูปแบบ in cash คำนวณจาก จำนวนสมทบในรูปแบบ in cash ของหน่วยงานนั้น เทียบกับ จำนวนการสมทบประเภท in cash รวมทั้ง บพข. และผู้ประกอบการ

\*\* สัดส่วนการสนับสนุนในรูปแบบ in kind คำนวณจาก จำนวนสมทบในรูปแบบ in kind ของหน่วยงานนั้น เทียบกับ จำนวนการสมทบประเภท in cash รวมทั้ง บพข. และผู้ประกอบการ

แผนงานนี้หรือแผนงานที่สืบเนื่องกันนี้ได้ยื่นเสนอขอรับทุนหรือได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นหรือไม่

- ไม่ได้ยื่นเสนอขอรับทุน
- ยื่นเสนอ โปรดระบุ ชื่อหน่วยงานให้ทุน) .....  
 ได้รับการสนับสนุนจาก ..... (ชื่อหน่วยงานให้ทุน).....  
 ชื่อแผนงาน .....  
 (โปรดระบุความจำเป็นหรือความแตกต่างกับแผนงานนี้).....
- อยู่ระหว่างการพิจารณา

คุณสมบัติของหน่วยงานผู้รับทุน (Intermediary)

ชื่อหน่วยงาน	ประเภทหน่วยงาน	ความเชี่ยวชาญ (ระบุภาคธุรกิจ)	ประสบการณ์การเป็น Intermediary หรือการสร้าง Startup	จำนวนสมาชิกเครือข่าย (SME/LE/Startup)

ข้อมูล innovation business development service (iBDS) ที่ร่วมดำเนินงาน

ชื่อหน่วยงาน	ประเภทหน่วยงาน	ความเชี่ยวชาญ	วิธีร่วมดำเนินงาน

2. บทสรุปแผนการดำเนินงานและคำสำคัญ (รวมกันไม่เกิน 1 หน้ากระดาษ A4)

บทสรุปแผนการดำเนินงาน: (แผนภาพสรุปการดำเนินงาน หรือบรรยายสรุปการดำเนินงาน) .....  
 .....  
 .....

คำสำคัญ (ไทย): .....

คำสำคัญ (อังกฤษ): .....

3. รายละเอียดของคณะกรรมการแผนงาน (โปรดแนบประวัติการศึกษาและการทำงานของทุกคนไว้ท้ายข้อเสนอแผนงาน)

	รายชื่อคณะกรรมการแผนงาน	% เวลาที่ใช้ในการ ทำโครงการ*	% ความรับผิดชอบ ในโครงการ**
(1)	ชื่อหัวหน้าแผนงาน		
	สังกัด		
	ความเชี่ยวชาญ		
(2)	ชื่อผู้ร่วมดำเนินการ		
	สังกัด		
	ความเชี่ยวชาญ		
(3)	ชื่อผู้ร่วมดำเนินการ		
	สังกัด		
	ความเชี่ยวชาญ		
			100 %

\* เป็นเวลาที่บุคลากร/นักวิจัยแต่ละคนใช้ในการทำโครงการ เมื่อเทียบกับเวลาในการทำงานทั้งหมดของแต่ละคน สำหรับอาจารย์มหาวิทยาลัย เวลาปฏิบัติงานในความรับผิดชอบหลัก เช่น งานสอนหนังสือ และอื่น ๆ เท่ากับ 60% ดังนั้นเวลาที่จะใช้เพื่อทำงานโครงการวิจัยฯ (รวมทุกโครงการ) จะต้องไม่เกิน 40 %

\*\* ความรับผิดชอบในโครงการของคณะทำงานทุกคนรวมกันเป็น 100% (ไม่รวมที่ปรึกษาโครงการ)

4. หลักการ ที่มา และความสำคัญ

.....  
.....

5. เป้าหมายของแผนงาน

.....  
.....

6. วัตถุประสงค์

.....  
.....

7. ประสบการณ์การทำงานในรูปแบบของ Intermediary

.....  
.....

8. การตรวจสอบทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวข้องกับแผนงาน (หากมี)

.....  
.....

9. มาตรฐานและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแผนงาน

.....

.....

10. วิธีดำเนินงานแผนงาน และบริหารโครงการ (ปีที่ 1)

10.1 วิธีดำเนินงาน (ระบุขั้นตอนและวิธีการในการดำเนินงานให้ชัดเจน)

.....

.....

10.2 ตารางแผนงาน

วัตถุประสงค์	แผนการดำเนินงาน	ช่วงเวลาที่ดำเนินงาน	ผลงานที่คาดว่าจะได้	ผู้รับผิดชอบ
		เดือนที่.... ถึง.....	ระบุรายละเอียด	

รายละเอียดแผนงาน	ช่วงระยะเวลาในการดำเนินงาน												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.....	←————→							←————→					
2.....		←————→											
3.....					←————→								
4.....										←————→			
5.....				←————→									
6.....	←————→												

10.3 แผนการดำเนินการในปีที่ 2 (หากขอเกิน 1 ปี)

รายละเอียดแผนงาน	ช่วงระยะเวลาในการดำเนินงาน												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.....	←————→							←————→					
2.....		←————→											
3.....					←————→								
4.....										←————→			
5.....				←————→									
6.....	←————→												

10.4 แผนการดำเนินการในปีที่ 3 (หากขอเกิน 2 ปี)

รายละเอียดแผนงาน	ช่วงระยะเวลาในการดำเนินงาน												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.....	←————→							←————→					
2.....		←————→											
3.....					←————→								
4.....									←————→				
5.....				←————→									
6.....	←————→												

10.5 สถานที่ดำเนินงาน

ประเทศ	จังหวัด	ชื่อสถานที่

## 11. แผนการใช้จ่ายงบประมาณ

11.1 แผนการใช้จ่ายงบประมาณของแผนงาน      หมายเหตุ: หากมีผู้ประกอบการให้ทุนร่วมมากกว่า 1 ราย ให้ขยายตารางงบประมาณ

รายการค่าใช้จ่าย			ปีที่ 1 (2566)						รวม		%	
			งวดที่ 1			งวดที่ 2						
			บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน		บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน		บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน		
				in cash	in kind		in cash	in kind		in cash		in kind
<b>1. ค่าตอบแทนคณะกรรมการแผนงาน</b>	<b>ต่อเดือน (บาท)</b>											
1.1 หัวหน้าแผนงาน (ระบุชื่อ-สกุล)												
1.2 ผู้ร่วมดำเนินงาน (ระบุชื่อ-สกุล)												
1.3 ผู้ร่วมดำเนินงาน (ระบุชื่อ-สกุล)												
1.4 ผู้ร่วมดำเนินงาน (ระบุชื่อ-สกุล)												
1.5 ผู้ร่วมดำเนินงาน (ระบุชื่อ-สกุล)												
1.6 ผู้ร่วมดำเนินงาน (ระบุชื่อ-สกุล)												
1.7 ผู้ร่วมดำเนินงาน (ระบุชื่อ-สกุล)												
<b>2. ค่าจ้าง</b>	<b>จำนวน (คน)</b>	<b>ต่อเดือน (บาท)</b>										
2.1 ตย. นักพัฒนาธุรกิจ ปริญญาโท (..... บาท x ... คน x ... เดือน ประสบการณ์ ... ปี)												
2.2 ตย. นักพัฒนาธุรกิจ ปริญญาตรี (..... บาท x ... คน x ... เดือน ประสบการณ์ ... ปี)												
<b>3. ค่าวัสดุ (แจกแจงรายละเอียดแต่ละรายการใน วงเล็บ เช่น ชื่อวัสดุ ราคา จำนวน)</b>												

รายการค่าใช้จ่าย	ปีที่ 1 (2566)					รวม		%	
	งวดที่ 1		งวดที่ 2			บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน		
	บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน		บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน				
		in cash	in kind		in cash	in kind	in cash		in kind
3.1 ตย. วัสดุโฆษณา....(จำนวน.... x ....บาท)									
<b>4. ค่าจัดทำต้นแบบ (แจกแจงรายละเอียดแต่ละรายการในวงเล็บ เช่น ชื่อวัสดุ ราคา จำนวน)</b>									
4.1 ตย. ค่าวัสดุ (เพื่อทำต้นแบบ)... (จำนวน.. x.. บาท)									
4.1 ตย. ค่าใช้สอย (เพื่อทำต้นแบบ)..... (จำนวน... x ....บาท)									
4.1 ตย. ค่าจ้างเหมา (เพื่อทำต้นแบบ)..... (จำนวน .... x ....บาท)									
<b>5. ค่าใช้สอย (แจกแจงรายละเอียดในแต่ละรายการ เช่น ราคา จำนวน)</b>									
5.1 ตย. ค่าวิเคราะห์.....									
5.2 ตย. ค่าทดสอบ.....									
5.3 ตย. ค่าเดินทาง.....									
<b>รวมงบดำเนินการ</b>									
<b>6.ค่าอุดหนุนหน่วยงาน (Overhead)</b>									
<b>รวมงบประมาณทั้งสิ้น</b>									
<b>8. สรุปงบประมาณแผนงาน</b>	<b>รวมงบประมาณ</b>		<b>ร้อยละ</b>			<b>รวมงบประมาณ</b>		<b>ร้อยละ</b>	
8.1 รวมงบประมาณที่ขอจาก บพข. (in cash)			%					%	
8.2 รวมงบประมาณร่วมทุน			%					%	
- รวม in cash			%					%	
- รวม in kind			%					%	

รายการค่าใช้จ่าย	ปีที่ 1 (2566)					รวม		%
	งวดที่ 1		งวดที่ 2			บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน	
	บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน		บพข.	ผู้ประกอบการร่วมทุน			
		in cash	in kind		in cash	in kind	in cash	in kind
8.3 รวบรวมประมาณทั้งสิ้น			%					%

11.2 แผนการใช้จ่ายงบประมาณรวมของแผนงานและโครงการย่อย ปีที่ 1 (เฉพาะส่วน บพข.)

รายการค่าใช้จ่าย	แผนงาน					
	แผนงาน	โครงการย่อย 1	โครงการย่อย 2	โครงการย่อย 3	โครงการย่อย 4	โครงการย่อย 5
1. ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริหาร						
2. เงินเดือนค่าจ้าง						
3. ค่าวัสดุ						
4. ค่าใช้สอย						
5. ค่าจัดทำต้นแบบ						
6. ค่าอุดหนุนหน่วยงาน						
รวมงบประมาณทั้งสิ้น (คิดเป็นร้อยละ)	รวมงบแผนงาน (ร้อยละ)	รวมงบย่อย1	รวมงบย่อย2	รวมงบย่อย3	รวมงบย่อย4	รวมงบย่อย5
		รวมงบโครงการย่อย (ร้อยละ)				
	รวมงบทั้งหมด (ร้อยละ)					



## 12. ผลผลิต ผลลัพธ์ และผลกระทบจากแผนงาน

### 12.1 ผลงานในแต่ละช่วงเวลา (Milestone)

ปีที่	เดือนที่	แผนการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ (output)
1 (2566)	1-6	1.....	1.....
		2.....	2.....
		3.....	3.....
		4.....	4.....
	7-12	1.....	1.....
		2.....	2.....
		3.....	3.....
		4.....	4.....

### 12.2 ผลผลิต ผลลัพธ์ และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับจากแผนงาน

#### ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ

- สมาชิกในเครือข่ายมีการพัฒนา Market capability
- สมาชิกในเครือข่ายมีการพัฒนา Technology and Innovation capability
- สมาชิกในเครือข่ายมีการพัฒนา Product and Service delivery capability
- สมาชิกในเครือข่ายมีการเติบโต โดยวัดจากยอดขาย อย่างน้อย 20% ภายใน 3 ปีที่เริ่มโครงการ (นับจากปีที่ 1 เทียบกับปีที่ 3)
- IDE ได้รับ Revenue จาก Innovation product/service  $\geq 10\%$  ของ Total revenue (หรือถ้าเป็นการลดต้นทุน ต้องลดรายจ่ายลง  $\geq 10\%$  ของต้นทุนเมื่อเทียบสัดส่วนแล้ว)
- IDE มี RDI Investment มากกว่าหรือเท่ากับ 1.25% ของ Total revenue (เฉลี่ยย้อนหลัง 3 ปี นับจากปีแรกที่เข้าโครงการจนถึงปีที่สาม)
- IDE มีการลงทุนด้าน RDI และสร้างรายได้/สร้างมูลค่าจาก Innovation ต่อเนื่องทุกปี
- Intermediary มี Business model และสามารถออกแบบแนวทางการวัดระดับนวัตกรรมที่เหมาะสม
- iBDS มี Business model ที่ยั่งยืน และสามารถยกระดับประสิทธิภาพของการบริการได้

#### ผลลัพธ์ที่คาดว่าจะได้รับ

.....

.....

.....

.....

ผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 12.4 Impact Pathway

<b>ปัจจัยนำเข้า (Input)</b> ปัจจัยนำเข้าซึ่งเป็นปัจจัยที่ขับเคลื่อนให้ งานวิจัยดำเนินการสำเร็จและสร้างผล ประทศต่อสังคม	<b>ผลผลิต (Output)</b> ผลที่เกิดขึ้นครั้งแรกและชัดเจนที่สุดจาก แผนงาน โดยตอบวัตถุประสงค์การศึกษาที่ตั้ง ไว้	<b>ผลลัพธ์ (Outcome)</b> คือ ผลจากการนำผลผลิตจากแผนงานไปใช้ประโยชน์โดยกลุ่มเป้าหมาย (User) ทำให้มีการเปลี่ยนแปลง (Change) พฤติกรรม การยอมรับด้านความรู้ ทักษะ และ ทักษะ		<b>ผลกระทบ (Impact)</b> คือ การเปลี่ยนแปลงจากผลลัพธ์ ในวงกว้าง
(1) งบประมาณแผนงาน (2) บุคลากร (3) องค์ความรู้เดิม หรือผลการศึกษา (Output) จากโครงการวิจัยก่อน หน้านี้ ที่ใช้ต่อยอดในแผนงาน (หากมี)		User หรือ ผู้ใช้ประโยชน์จากผลผลิต ของแผนงาน ผลงานที่เกิดผลลัพธ์ ที่ สำคัญต้องมีผู้ใช้ประโยชน์ (User) มี การยอมรับ (Adoption) หรือการ นำไปใช้ในหลายระดับ 1. 1st User 2. 2nd User 3. Final User	การพิจารณาระดับความเปลี่ยนแปลง (Change) สามารถพิจารณาการใช้ ประโยชน์จากผลผลิตแยกตาม user แต่ ละประเภท เมื่อผู้ใช้ประโยชน์จาก แผนงานนำผลงานไปใช้ประโยชน์อย่าง กว้างขวางในเชิงพาณิชย์ สามารถสร้าง รายได้สุทธิเพิ่มขึ้นจนทำให้เกิดการ เปลี่ยนแปลงในระดับรายได้สุทธิ และ คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น	(1) ผลกระทบทางเศรษฐกิจ (2) ผลกระทบทางสังคม และ (3) ผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม

13. ผู้ประกอบการร่วมดำเนินการ/ภาคเอกชนที่เข้ามาให้บริการ

(โปรดกรอกข้อมูลให้ครบทุกบริษัทที่เข้าร่วมโครงการ)

● ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อนิติบุคคล (ไทย).....

ชื่อนิติบุคคล (อังกฤษ).....

วันที่จดทะเบียน.....ทะเบียนเลขที่.....

ก่อตั้งเมื่อ.....ทุนจดทะเบียน.....ล้านบาท

ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว.....บาท เมื่อวันที่.....

สัดส่วนผู้ถือหุ้นสัญชาติไทย (%).....สัญชาติอื่น (%).....

ที่อยู่กิจการ.....โทรศัพท์.....

รายละเอียดการทำธุรกิจของบริษัท

● ประวัติ ลักษณะกิจการ และแผนการนำผลงานไปใช้ประโยชน์

(ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของบริษัทโดยย่อ ผลิตภัณฑ์/บริการของบริษัทในปัจจุบัน เหตุผลที่เข้าร่วมพัฒนางานวิจัยภายใต้โครงการนี้

และแผนการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์/บริการจากผลงานวิจัยนี้โดยสังเขป)

● จุดเด่น ข้อได้เปรียบของผู้ประกอบการร่วมทุน (ระบุจุดเด่น ข้อได้เปรียบที่แสดงให้เห็นว่า ผู้ร่วมทุนมีศักยภาพและขีดความสามารถในการดำเนินงานจนสำเร็จ และนำผลงานไปใช้ได้จริงเป็นข้อๆ )

● เอกสารแสดงเจตนาการเข้าร่วมโครงการของบริษัท/ชุมชน หรือผู้ใช้งาน

ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ปี	แนวทางร่วมดำเนินการ	การร่วมลงทุนในรูปแบบตัวเงิน (In Cash)	การร่วมลงทุนในรูปแบบอื่น (In Kind)
				รายละเอียดการลงทุน.... และตีมูลค่าออกมาเป็นตัวเลข...

14. แผนการนำงานผลงานภายใต้แผนงานไปใช้ประโยชน์/แผนการตลาด (Business model canvas) /โอกาสทางการตลาด (Market size)

.....

.....

ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ข้อความในข้อเสนอโครงการนี้ ไม่มีการคัดลอกเนื้อหาจากแหล่งข้อมูลอื่น และยินยอมให้มีการนำข้อเสนอโครงการพร้อมข้อมูลทั้งหมด ไปใช้ในการประเมิน และพิจารณากลับกรองโครงการ

ลายมือชื่อ.....

(ชื่อหัวหน้าแผนงาน)

## ภาคผนวก คำอธิบาย

### Technology Readiness Level – TRL

Technology Readiness Level – TRL คือ การบ่งชี้ระดับความพร้อมและเสถียรภาพของเทคโนโลยีตามบริบทการใช้งาน ตั้งแต่วัตถุดิบองค์ประกอบสำคัญ อุปกรณ์ และกระบวนการทำงานทั้งระบบ ก่อนที่จะมีการบูรณาการเทคโนโลยีเป็นระบบ รายละเอียดดังนี้

- TRL 1 – หลักการพื้นฐานได้รับการพิจารณาและมีการรายงาน
- TRL 2 – มีการสร้างรูปแบบหลักการ และ/หรือ การประยุกต์ใช้
- TRL 3 – หลักการได้ถูกสาธิตด้วยการวิเคราะห์หรือการทดลอง
- TRL 4 – องค์ประกอบที่สำคัญได้ถูกสาธิตในระดับห้องปฏิบัติการแล้ว
- TRL 5 – องค์ประกอบที่สำคัญได้ถูกสาธิตในระดับสถานะที่ใกล้เคียงกับการใช้งาน
- TRL 6 – ตัวแทนสิ่งที่จะส่งมอบได้ถูกสาธิตในระดับสถานะที่ใกล้เคียงกับการใช้งาน
- TRL 7 – ผลของการพัฒนาขั้นสุดท้ายได้ถูกสาธิตในสถานะทำงาน
- TRL 8 – เทคโนโลยีที่ส่งมอบ ได้ผ่านการทดสอบและสาธิตในสภาพการใช้งานจริง
- TRL 9 – เทคโนโลยีที่ส่งมอบได้ผ่านการใช้งานจริง

## Societal Readiness Level – SRL

Societal Readiness Level – SRL คือ ระดับความพร้อมของความรู้และเทคโนโลยีทางด้านสังคม ที่ใช้ในการประเมินระดับความพร้อมของความรู้และเทคโนโลยีทางด้านสังคม องค์ความรู้ เทคโนโลยี กระบวนการ การแก้ปัญหา สิ่งประดิษฐ์และนวัตกรรมทั้งด้านสังคม เป็นเครื่องมือที่นำมาประยุกต์ใช้เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกัน ในการบริหารจัดการโครงการ โปรแกรมทางด้านสังคม รายละเอียดดังนี้

- SRL 1 – การวิเคราะห์ปัญหาและกำหนดความพร้อมของความรู้และเทคโนโลยีทางด้านสังคมที่มี (identifying problem and identifying societal readiness)
- SRL 2 – การกำหนดปัญหา การเสนอแนวคิดในการพัฒนาหรือการแก้ปัญหาและคาดการณ์ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น และระบุผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องในโครงการ (formulation of problem, proposed solution(s) and potential impact, expected societal readiness; identifying relevant stakeholders for the project.)
- SRL 3 – ศึกษา วิจัย ทดสอบแนวทางการพัฒนาหรือแก้ปัญหาที่กำหนดขึ้นร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง (initial testing of proposed solution(s) together with relevant stakeholders)
- SRL 4 – ตรวจสอบแนวทางการแก้ปัญหาโดยการทดสอบในพื้นที่นำร่องเพื่อยืนยันผลกระทบตามที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และดูความพร้อมขององค์ความรู้และเทคโนโลยี (problem validated through pilot testing in relevant environment to substantiate proposed impact and societal readiness)
- SRL 5 – แนวทางการแก้ปัญหาได้รับการตรวจสอบ ถูกนำเสนอแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง area (proposed solution (s) validated, now by relevant stakeholders in the area)
- SRL 6 – ผลการศึกษานำไปประยุกต์ใช้ในสิ่งแวดล้อมอื่น และดำเนินการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ได้ข้อเสนอแนะเบื้องต้นเพื่อให้เกิดผลกระทบที่เป็นไปได้ (solution (s) demonstrated in relevant environment and in cooperation with relevant stakeholders to gain initial feedback on potential impact)
- SRL 7 – การปรับปรุงโครงการและ/หรือการแนวทางการพัฒนา การแก้ปัญหา รวมถึงการทดสอบแนวทางการพัฒนา การแก้ปัญหาใหม่ในสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (refinement of project and/or solution and, if needed, retesting in relevant environment with relevant stakeholders)
- SRL 8 – เสนอแนวทางการพัฒนา การแก้ปัญหาในรูปแบบแผนการดำเนินงานที่สมบูรณ์ และได้รับการยอมรับ (proposed solution(s) as well as a plan for societal adaptation complete and qualified)
- SRL 9 – แนวทางการพัฒนาและการแก้ปัญหาของโครงการได้รับการยอมรับและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับสิ่งแวดล้อมอื่น ๆ (actual project solution (s) proven in relevant environment)

# ตัวอย่าง

## Business model canvas

Name: Live Shop

<p><b>● Key partners</b> Who are your most important partners? Which key resources do you acquire from partners? Which key activities do your partners perform?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fashion Events e.g. Zaap on sale</li> <li>Beauty influencers (e.g. Pimtha)</li> <li>Payment Providers</li> <li>Logistic companies</li> </ul>	<p><b>● Key activities</b> What are the activities you perform every day to create &amp; deliver your value proposition?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Marketing to shoppers and business owners</li> <li>Research into scaling opportunities in the future</li> </ul>	<p><b>● Value propositions</b> What is the value you deliver to your customer? Which of your customer's problems are you helping to solve? What is the customer need that your value proposition addresses? What is your promise to your customer? What are the products and services you create for your customers?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Try-on and buy clothes online (Mix &amp; Match)</li> <li>Visualize looks attractive for your body shape</li> <li>Personalized shopping</li> <li>Reach out to a wider consumer base</li> <li>Provide insightful information for the business owner</li> <li>Saves time to answer (line) chat about sizes</li> </ul>	<p><b>● Customer relationships</b> What relationship does each customer segment expect you to establish and maintain?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Multimedia marketing (e.g. beauty influencers on FB &amp; IG, Pop-up Booth, YouTube, 6-second ad.)</li> <li><input type="checkbox"/> Direct marketing to Business owners</li> </ul>	<p><b>● Customer segments</b> For whom are you creating value? What are the customer segments that either pay, receive or decide on your value proposition?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Thai millennials in Bangkok</li> <li>Thai fashion brand owners</li> </ul>
<p><b>● Cost structure</b> What are the important costs you make to create &amp; deliver your value proposition?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fixed: Technology development, R &amp; D costs</li> <li>Variable: Marketing Costs, Team staff wages, Partnership fees</li> </ul>		<p><b>● Revenue streams</b> How do customers reward you for the value you provide to them? What are the different revenue models?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Commission from marketing</li> <li><input type="checkbox"/> Commission fro, sales (Phase 2)</li> <li><input type="checkbox"/> Monthly Subscription to date report</li> <li><input type="checkbox"/> Integration with big companies' websites</li> </ul>		

Brought to you by Business Models Inc.

www.strategyzer.com

## Technology Evaluation Canvas

<b>● Identifying MVP</b>		<b>● Value Perception</b>		<b>● Differentiate</b>		<b>● Interviews</b>	
<p><b>● Features</b></p>	<p><b>● Importance for Customer (+3 &amp; -3)</b></p>	<p><b>● Customer Need</b></p>	<p><b>● Customer Benefit</b></p>	<p><b>● Technology (+3 &amp; -3)</b></p>	<p><b>● Competitor</b></p>	<p><b>● Technical</b></p>	
<b>● Tech to Market</b>		<b>● Problem Validation</b>		<b>● Problem-Solution Fit</b>		<b>● Solution - Market Fit</b>	
<p><b>● TRL Level / Development Levels</b></p>	<p><b>● Problem</b></p>		<p><b>● Solution</b></p>		<p><b>● Customer Segment</b></p>		<p><b>● User</b></p>
<p><b>● Co-Innovators/ Partners</b></p>	<p><b>● Value Proposition</b></p>		<p><b>● Risk and Barriers</b></p>		<p><b>● Decision Maker</b></p>		<p><b>● Partners</b></p>
<p><b>● IPR Status</b></p>							

