

ขอบเขตของงาน (Terms of Reference: TOR)

การจ้างที่ปรึกษาด้านการตลาด โครงการลุมินา เรสซิเดนซ์ (โครงการสมมติ)

ผู้ว่าจ้าง: บริษัท สมมติดีเวลลอปเมนต์ จำกัด · เอกสารเพื่อการฝึกอบรม

1. ความเป็นมา

โครงการคอนโดมิเนียม 186 ยูนิต ขายไปแล้วร้อยละ 58 ผู้ว่าจ้างต้องการที่ปรึกษาการตลาดเพื่อปิดการขายส่วนที่เหลือภายใน 12 เดือน

2. คุณสมบัติและขอบเขตงานที่ผู้ยื่นข้อเสนอ "ต้อง" มี

2.1 เป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยไม่น้อยกว่า 3 ปี

2.2 มีผลงานการตลาดโครงการที่อยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 3 โครงการ ภายใน 5 ปีที่ผ่านมา พร้อมหนังสือรับรองผลงาน

2.3 เสนอแผนการตลาด 12 เดือน ครอบคลุมออนไลน์และออฟไลน์

2.4 ระบุตัวชี้วัด (KPI) รายเดือน อย่างน้อย จำนวนลีด ต้นทุนต่อลีด และจำนวนนัดชมโครงการ

2.5 จัดทีมงานประจำโครงการ อย่างน้อย ผู้จัดการโครงการ 1 คน และผู้เชี่ยวชาญโฆษณาออนไลน์ 1 คน พร้อมประวัติ

2.6 รายงานผลรายสัปดาห์ และประชุมสรุปผลรายเดือนกับผู้ว่าจ้าง

2.7 ข้อมูลลูกค้าทั้งหมดเป็นของผู้ว่าจ้าง และต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

2.8 เสนอราคารวมไม่เกิน 2,400,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) แยกค่าบริการกับงบสื่อให้ชัดเจน

2.9 ยืนยันราคาไม่น้อยกว่า 90 วัน นับจากวันยื่นข้อเสนอ

3. ข้อเสนอที่ "ควร" มี (ได้คะแนนเพิ่ม)

3.1 มีประสบการณ์กับโครงการคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ

3.2 เสนอแนวคิดสร้างสรรค์ (key message) อย่างน้อย 2 แนวทาง

3.3 มีระบบ dashboard ให้ผู้ว่าจ้างดูผลแบบออนไลน์

3.4 เสนอเงื่อนไขค่าตอบแทนผูกกับผลงาน (performance fee)

3.5 มีพันธมิตรสื่อหรือ KOL ด้านอสังหาริมทรัพย์

4. เกณฑ์การพิจารณา

พิจารณาจากคุณภาพข้อเสนอด้านเทคนิค ร้อยละ 70 และราคา ร้อยละ 30 ผู้ยื่นที่ขาดคุณสมบัติข้อ 2 ข้อใดข้อหนึ่งจะไม่ได้รับการพิจารณา

5. กำหนดการ

ยื่นข้อเสนอภายในวันที่ 15 พฤศจิกายน 2569 เวลา 16:00 น. · นำเสนอข้อเสนอ 20–21 พฤศจิกายน 2569 · ประกาศผล 30 พฤศจิกายน 2569 · เริ่มงาน 1 มกราคม 2570

6. เอกสารที่ต้องยื่น

- หนังสือรับรองบริษัท อายุไม่เกิน 3 เดือน
- หนังสือรับรองผลงานตามข้อ 2.2
- ข้อเสนอด้านเทคนิค และข้อเสนอด้านราคา แยกซองกัน
- ประวัติทีมงานตามข้อ 2.5

7. ข้อเสนอ

ส่งคำถามเป็นลายลักษณ์อักษรภายในวันที่ 5 พฤศจิกายน 2569 ผู้ว่าจ้างจะตอบให้ผู้ยื่นทุกรายทราบพร้อมกัน