



คู่มือการกรอกเอกสารเชิงหลักการ (Concept Paper) โครงการป้องกันนวัตกรรมระยะที่ 2

คำชี้แจง : โปรดกรอกข้อมูลรายละเอียดโครงการให้ครบถ้วน (ไม่เกิน 5 หน้ากระดาษ A4) เพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการประเมินความเป็นนวัตกรรม และความเป็นไปได้ในเชิงพาณิชย์ ก่อนการจัดทำข้อเสนอโครงการฉบับสมบูรณ์ต่อไป

1. ชื่อโครงการ

ชื่อโครงการมีความสำคัญมาก เพราะเป็นการบอกทุกอย่างเกี่ยวกับโครงการ ว่าต้องการทำอะไรและจะใช้เทคโนโลยีใด จะทำให้โครงการนี้มีความเป็นนวัตกรรม ให้ชัดเจน กระชับ ได้ใจความ และน่าสนใจ วิธีการคือ ตั้งชื่อหลายๆ ชื่อ แล้วพิจารณาว่าชื่อใดที่สื่อความหมายของโครงการได้มากที่สุด ตัวอย่างชื่อโครงการ

- ชื่อโครงการที่ไม่ดี เช่น กระเบื้องเพื่อสิ่งแวดล้อม
ชื่อที่ดี เช่น กระเบื้องมุงหลังคาสำหรับลดพลังงานความร้อน หรือ กระเบื้องปูพื้นสำหรับรักษาโรคไขข้ออักเสบ
- ชื่อโครงการที่ไม่ดี เช่น หุ่นยนต์อัจฉริยะ
ชื่อที่ดี เช่น หุ่นยนต์บริการเดินเทียะสำหรับผู้สูงอายุ
- ชื่อที่ไม่ดี เช่น ขอสหกรณ์หัตถกรรม
ชื่อที่ดี เช่น ขอสหกรณ์ทอผ้าที่มีคอลโรฟิลล์สูง

2. คำสำคัญ (3-5 คำ) ที่บ่งบอกถึง เทคโนโลยี/นวัตกรรมของผลงาน

ตัวอย่าง เช่น

- โครงการ “กระเบื้องปูพื้นสำหรับรักษาโรคไขข้ออักเสบ”
คำสำคัญ เช่น กระเบื้องปูพื้น ; รักษาโรค ; ไขข้ออักเสบ
- โครงการ “หุ่นยนต์บริการเดินเทียะสำหรับผู้สูงอายุ”
คำสำคัญ เช่น หุ่นยนต์ ; หุ่นยนต์บริการ ; บริการเดินเทียะ ; ผู้สูงอายุ

3. ผู้เสนอโครงการ (SMEs)

ผู้เสนอโครงการ SMEs จำเป็นต้องระบุหมายเลขโทรศัพท์มือถือ ใช้ในกรณีที่เจ้าหน้าที่โครงการฯ หรือคณะกรรมการพิจารณาโครงการฯ ต้องการติดต่อเพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

- 1) กรณีเป็นบุคคลธรรมดา, วิสาหกิจชุมชน หากสนใจเข้าร่วมโครงการ สามารถดำเนินการโดยไปจองชื่อกับกระทรวงพาณิชย์ไว้ก่อนได้ เมื่อได้รับการอนุมัติโครงการแล้วจึงไปจดทะเบียนบริษัทให้เรียบร้อยเพื่อนำมาใช้เป็นเอกสารประกอบการลงนามบันทึกข้อตกลง และให้ระบุในข้อมูลบริษัทว่าอยู่ในระหว่างดำเนินการ

- 2) กรณีที่เป็นบริษัท ข้อมูลส่วนนี้เป็นส่วนสำคัญในการสร้างความน่าเชื่อถือ ว่าบริษัทของท่านมีศักยภาพอย่างไร ควรแนบภาพถ่ายของบริษัท หรือโรงงาน (ถ้ามี) รวมทั้งแสดงประสบการณ์ ความสามารถ หรือ ความชำนาญ ของทีมงานหรือผู้บริหาร หรือ แสดงเครือข่ายทางธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องหรือมีผลต่อโครงการ
- 3) ถ้าเป็นผู้ประกอบการใหม่ ควรเน้นในการแสดงศักยภาพของผู้บริหารและทีมงานและเครือข่ายทางธุรกิจ

4. ผู้ให้บริการนวัตกรรม (ISP)

ผู้เสนอโครงการ SMEs จำเป็นต้องระบุข้อมูลของผู้ให้บริการนวัตกรรม (ISP) ที่สำคัญคือต้องระบุหมายเลขโทรศัพท์มือถือของ ISP เพื่อใช้ในการกรณีที่เจ้าหน้าที่โครงการฯ หรือคณะกรรมการพิจารณาโครงการฯ ต้องการติดต่อเพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

หมายเหตุ : ถ้าโครงการมี ISP มากกว่า 1 คน ให้ผู้เสนอโครงการ SMEs ระบุข้อมูลของหัวหน้าทีม ISP

5. ที่มาและความสำคัญ (ที่มาแนวคิด / รูปแบบนวัตกรรม / จุดเด่น / กลุ่มเป้าหมาย / ประโยชน์การใช้งาน / การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ อาทิ ลดต้นทุน เพิ่มรายได้ เป็นบาทหรือเปอร์เซ็นต์)

ส่วนที่ 1 : ที่มาแนวคิด

- 1) ปัจจุบันท่านประกอบธุรกิจอะไร (สั้นๆ)
- 2) ท่านต้องการทำอะไร (ต้องระบุข้อใดข้อหนึ่ง)

นวัตกรรมรูปแบบ 1 : ต้องการพัฒนานวัตกรรมใหม่ (ต้องระบุได้ว่ามีความใหม่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอย่างไร และต้องไม่มีความซ้ำซ้อนกันภายในพื้นที่เดียวกัน หรือจังหวัดเดียวกัน)

นวัตกรรมรูปแบบ 2 : ต้องการพัฒนาต่อยอดต้นแบบ (Prototype) / ชิ้นงาน / ผลงานวิจัยที่มีอยู่แล้ว ไปสู่เชิงพาณิชย์

นวัตกรรมรูปแบบ 3 : ต้องการพัฒนาต่อยอดจากผลการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ของการเข้าร่วม

โครงการป้องกันนวัตกรรม ระยะที่ 1 (พ.ศ. 2553 – 2555) เพื่อไปสู่การพัฒนาต้นแบบหรือผลิตภัณฑ์ในเชิงพาณิชย์

นวัตกรรมรูปแบบ 4 : ต้องการปรับปรุงเทคโนโลยี / เครื่องจักรเดิม ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อลดการนำเข้าเทคโนโลยี / เครื่องจักรจากต่างประเทศ (โดยในส่วนประกอบที่ปรับปรุงจะต้องก่อให้เกิดนวัตกรรมใหม่ ส่งผลให้เกิดการลดต้นทุนอย่างเป็นรูปธรรม)

- 3) ระบุเหตุผลในการเลือกดำเนินโครงการนี้ เช่น แก้ปัญหาของการผลิต, แก้ปัญหาการให้บริการ, สร้างช่องทางการให้บริการ, หรือเป็นโครงการที่สอดคล้องกับสถานะตลาด

ส่วนที่ 2 : รูปแบบนวัตกรรม / จุดเด่น

- 4) ระบุประเภทของโครงการว่าเป็น สินค้า / บริการ / กระบวนการ หรือช่องทางธุรกิจใหม่
- 5) โครงการนี้มีความเป็นนวัตกรรมใหม่ระดับใด จังหวัด/อุตสาหกรรม/ประเทศ
- 6) โครงการนี้มีความเป็นนวัตกรรม (คุณสมบัติ) อย่างไร แตกต่างกับเทคโนโลยีที่มีอยู่แล้วในท้องตลาดอย่างไร เช่น
เหนือกว่า ราคาถูกกว่า มีประสิทธิภาพมากกว่า เข้าถึงลูกค้าได้ดีกว่า ฯลฯ เช่น
ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ : ผลิตภัณฑ์ปัจจุบัน มีอายุการใช้งาน 30 วัน แต่ผลิตภัณฑ์ของท่านมีอายุการใช้งานได้นานกว่าเท่าตัว โดยยังคงคุณสมบัติต่างๆ ไว้ได้ครบถ้วน
ตัวอย่างกระบวนการ : ปัจจุบันมีกระบวนการทำงาน 10 ขั้นตอน แต่ท่านสามารถลดลงเหลือ 6 ขั้นตอน โดยยังคงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ได้อย่างสมบูรณ์

ตัวอย่างบริการ : ปัจจุบันใช้แรงงานคน แต่ท่านจะใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ หรือเครื่องจักรกลหุ่นยนต์เข้ามาแทน
แรงงานคนในการดูแลผู้ป่วย

ส่วนที่ 3 : กลุ่มเป้าหมาย / ประโยชน์การใช้งาน / การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ

- 7) ระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ว่าอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมใด หรือเป็นใคร
- 8) แสดงมูลค่าผลตอบแทน เช่น ลดต้นทุนสินค้า เพิ่มกำลังการผลิต, เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ หรือเพิ่มรายได้ เป็น
บาทหรือเปอร์เซ็นต์ เป็นต้น

6. วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์โครงการต้องมีความหมายไปในทิศทางเดียวกันกับชื่อโครงการ

6.1 ระบุวัตถุประสงค์ของโครงการให้ชัดเจนว่าขอรับการสนับสนุนโครงการเพื่ออะไร อาทิ ทำต้นแบบ ของสินค้า หรือบริการ
หรือกระบวนการ ตัวอย่างเช่น

- สร้างต้นแบบสินค้าสำหรับทดสอบประสิทธิภาพทางกายภาพจำนวน2.... ชิ้น
- สร้างต้นแบบสินค้าสำหรับตรวจสอบคุณสมบัติของสารอาหาร จำนวน20.... ชิ้น
- สร้างระบบคอมพิวเตอร์ตรวจจับไวรัส จำนวน2.... ระบบ
- สร้างเครื่องผลิตถุงบรรจุที่มีกลังการผลิต 3 ตันต่อวัน จำนวน1.... เครื่อง
- ฯลฯ

6.2 ต้องระบุได้ว่าโครงการนี้หากสำเร็จ ประเมินการว่าจะสามารถเพิ่มรายได้ หรือลดค่าใช้จ่าย หรือทั้งเพิ่มรายได้และลด
ค่าใช้จ่าย ให้แก่องค์กรเป็นจำนวนเงินที่เท่าใด ตัวอย่างเช่น

- เพิ่มรายได้ประมาณร้อยละ ของรายได้ปัจจุบัน
- เพื่อลดต้นทุนการผลิตเป็นจำนวนเงิน บาท
- เพื่อลดต้นทุนการขนส่งสินค้าเป็นจำนวนเงิน บาท
- เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตจากเดิม 5 ตันต่อวันเป็น 10 ตันต่อวัน ซึ่งจะทำให้ได้รายได้เพิ่มเป็นจำนวนเงิน บาท
- เพื่อเพิ่มคุณภาพของสินค้า ซึ่งจะทำให้ได้รายได้เพิ่มเป็นจำนวนเงิน บาท
- เพื่อเพิ่มอายุการใช้งานของสินค้าจากเดิม 40 วันเป็น 60 วัน ซึ่งจะทำให้ได้รายได้เพิ่มเป็นจำนวนเงิน บาท
- ฯลฯ

6.3 อื่นๆ

7. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ (เน้นข้อมูลที่มีความเป็นไปได้จริง)

ตัวชี้วัดมีความสำคัญต่อท่านในอนาคตเนื่องจากทางคณะกรรมการตรวจรับ ซึ่งจะประกอบด้วยหลายหน่วยงานและหนึ่งในนั้นจะมีตัวแทนจาก สนข. เข้าร่วมด้วย ซึ่งทางโครงการจะทำการตรวจรับงานของท่านตามสิ่งที่ท่านได้ระบุในตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ ท่านจึงจำเป็นต้องอย่างยิ่งในการกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการที่มีความเป็นไปได้จริง และเป็นสิ่งที่จำเป็นต้องได้หรือสามารถพิสูจน์ได้ เช่น

ท่านได้แจ้งวัตถุประสงค์ในการดำเนินโครงการไว้ว่ามีวัตถุประสงค์ในการทำต้นแบบสินค้าสำหรับทดสอบประสิทธิภาพทางกายภาพจำนวน 2 ชิ้น ท่านก็ควรระบุตัวชี้วัดความสำเร็จ ดังนี้ ข้อที่ 1 คือได้ต้นแบบสินค้าสำหรับทดสอบประสิทธิภาพทางกายภาพจำนวน 2 ชิ้น ภายในเดือนตุลาคม 2558 และข้อที่ 2 คือ ได้รับผลทดสอบประสิทธิภาพทางกายภาพจำนวน 1 ฉบับภายในเดือนธันวาคม 2558 เป็นต้น

หรือ จากตัวอย่างข้างต้น ควรระบุตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ ดังนี้

- ได้ต้นแบบสินค้าสำหรับตรวจสอบคุณสมบัติของสารอาหาร จำนวน 20 ชิ้น ภายในเดือนสิงหาคม 2559
- ได้ระบบคอมพิวเตอร์ตรวจจับไวรัสจำนวน 2 ระบบ ภายในเดือนมกราคม 2559
- ได้เครื่องผลิตถุงนํ้าร้อนที่มีกลังการผลิต 3 ตันต่อวันจำนวน 1 เครื่อง ภายในเดือนมกราคม 2559

8. แนวทางการพัฒนานวัตกรรม (โปรดอธิบายในรูปแบบ Flow Chart เพื่อให้เห็นขั้นตอนการทำงาน กรุณา ส่ง Flow Chart เป็นเอกสารแนบมาพร้อม Concept Paper)

9. งบประมาณโครงการ (ประมาณการยอดรวมงบประมาณที่ต้องใช้ในโครงการ)

10. ระยะเวลาดำเนินโครงการ (ประมาณการระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินโครงการ ต้องไม่เกิน ๖.๖.๕๙)

11. ข้อบ่งชี้ความเป็นนวัตกรรมของโครงการ

ประเภทนวัตกรรม : ☐ ผลิตภัณฑ์ ☐ กระบวนการผลิต ☐ บริการ ☐ รูปแบบธุรกิจใหม่

ระดับนวัตกรรม : ☐ จังหวัด ☐ ประเทศ ☐ โลก ☐ กลุ่มอุตสาหกรรม

การเปรียบเทียบเทคโนโลยี

อธิบายถึงข้อดี ข้อเสีย จุดเด่น จุดด้อยของสิ่งที่มีในปัจจุบัน และสิ่งที่ต้องการทำพร้อมเปรียบเทียบให้เห็นข้อดี/จุดเด่นของแนวคิดใหม่ตามที่เข้าใจและคาดว่าจะเป็นไปได้

เทคโนโลยีที่ใช้ในปัจจุบัน (แสดงข้อจำกัดของเทคโนโลยีปัจจุบัน)	เทคโนโลยีที่ใช้ในโครงการ (แสดงจุดเด่นของนวัตกรรมที่จะพัฒนาในโครงการ)

12. เอกสาร / งานวิจัยอ้างอิงทางวิชาการเกี่ยวกับโครงการ (ถ้ามี)

12.1.....

12.2.....

15. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis) (เฉพาะนวัตกรรมที่เป็นสินค้า / บริการ / รูปแบบธุรกิจใหม่)

15.1 จุดแข็ง (Strength : S)

อธิบายลักษณะเด่นของผลิตภัณฑ์ องค์การ การบริหารงาน ข้อได้เปรียบ เป็นต้น เช่น องค์การมีการบริหารงานเป็นระบบที่ดี, มีผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญ, พนักงานมีประสบการณ์ในการทำงาน, มีระบบการผลิตที่ทันสมัย เป็นต้น

.....

.....

15.2 จุดอ่อน (Weakness : W)

อธิบายลักษณะที่เป็นข้อจำกัด ที่ทำให้ธุรกิจเสียเปรียบด้านการแข่งขัน เป็นต้น เช่น ขาดเงินทุน, ขาดหลักทรัพย์สินค่าประกันเพื่อการกู้เงินจากธนาคาร, การบริหารงานยังไม่มีระบบที่ชัดเจน เป็นต้น

.....

.....

15.3 โอกาส (Opportunity : O)

อธิบายปัจจัยภายนอกที่ช่วยให้ธุรกิจมีความได้เปรียบด้านการแข่งขัน เป็นต้น เช่น รัฐให้การสนับสนุน, กฎหมายเอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจ เป็นต้น

.....

.....

15.4 อุปสรรค (Threats : T)

อธิบายปัจจัยภายนอกที่ขัดขวางความได้เปรียบด้านการแข่งขัน เป็นต้น เช่น ขาดการสนับสนุนจากรัฐ, กฎหมายไม่เอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจ เป็นต้น

.....

.....

16. การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (เฉพาะนวัตกรรมที่เป็นสินค้า / บริการ / รูปแบบธุรกิจใหม่)

จำเป็นต้องมี เพื่อให้คณะกรรมการพิจารณาโครงการฯ อนุมัติโครงการ ทราบว่าท่านจะนำผลิตภัณฑ์ หรือบริการของท่านเข้าสู่ตลาดด้วยวิธีการใด และท่านจะแก้จุดอ่อน หรือเพิ่มโอกาส หรือลดอุปสรรคของท่านต่อการนำสินค้าท่านเข้าสู่ตลาดอย่างไร

16.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

.....

.....

(เช่น การออกแบบ, คุณลักษณะ, ประโยชน์การใช้สอย, ความทนทาน, มาตรฐาน และคุณภาพของสินค้า เป็นต้น)

16.2 ด้านราคา (Price)

.....
.....
(เช่น ราคาต่อหน่วย, รอบระยะเวลาการชำระเงิน, เครดิตทางการค้า เป็นต้น)

16.3 ด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place)

.....
.....
(เช่น การทำให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าหรือบริการของท่านได้สะดวก โดยกล่าวถึง รูปแบบของช่องทางการจัดจำหน่าย, การครอบคลุมพื้นที่จัดจำหน่าย, ทำเลที่ตั้ง, ความสะดวกของลูกค้า เป็นต้น)

16.4 ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

.....
.....
(เช่น วิธีการประชาสัมพันธ์ การโฆษณา การใช้พนักงานขาย, การใช้พนักงานขาย, การใช้กิจกรรมส่งเสริมการขาย, การทำการตลาดทางตรง เป็นต้น)

17. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ (เฉพาะนวัตกรรมที่เป็นสินค้า / บริการ / รูปแบบธุรกิจใหม่)

17.1 ประโยชน์ที่ได้รับจากการพัฒนานวัตกรรม (Output / Outcome)

.....
.....

17.2 ประโยชน์ที่คาดหวังในเชิงพาณิชย์ (ประมาณการว่าจะสามารถเพิ่มรายได้ หรือลดค่าใช้จ่าย ให้แก่องค์กรเป็นจำนวนเงินเท่าใด)

.....
.....

ลงชื่อ.....ผู้ขอรับการสนับสนุน
(.....)

ลงชื่อ.....ผู้ให้บริการนวัตกรรม
(.....)