



BIZMATCH

หลักสูตรทูตสัมพันธ์การค้าการลงทุนและการท่องเที่ยว
รุ่น PIONEER

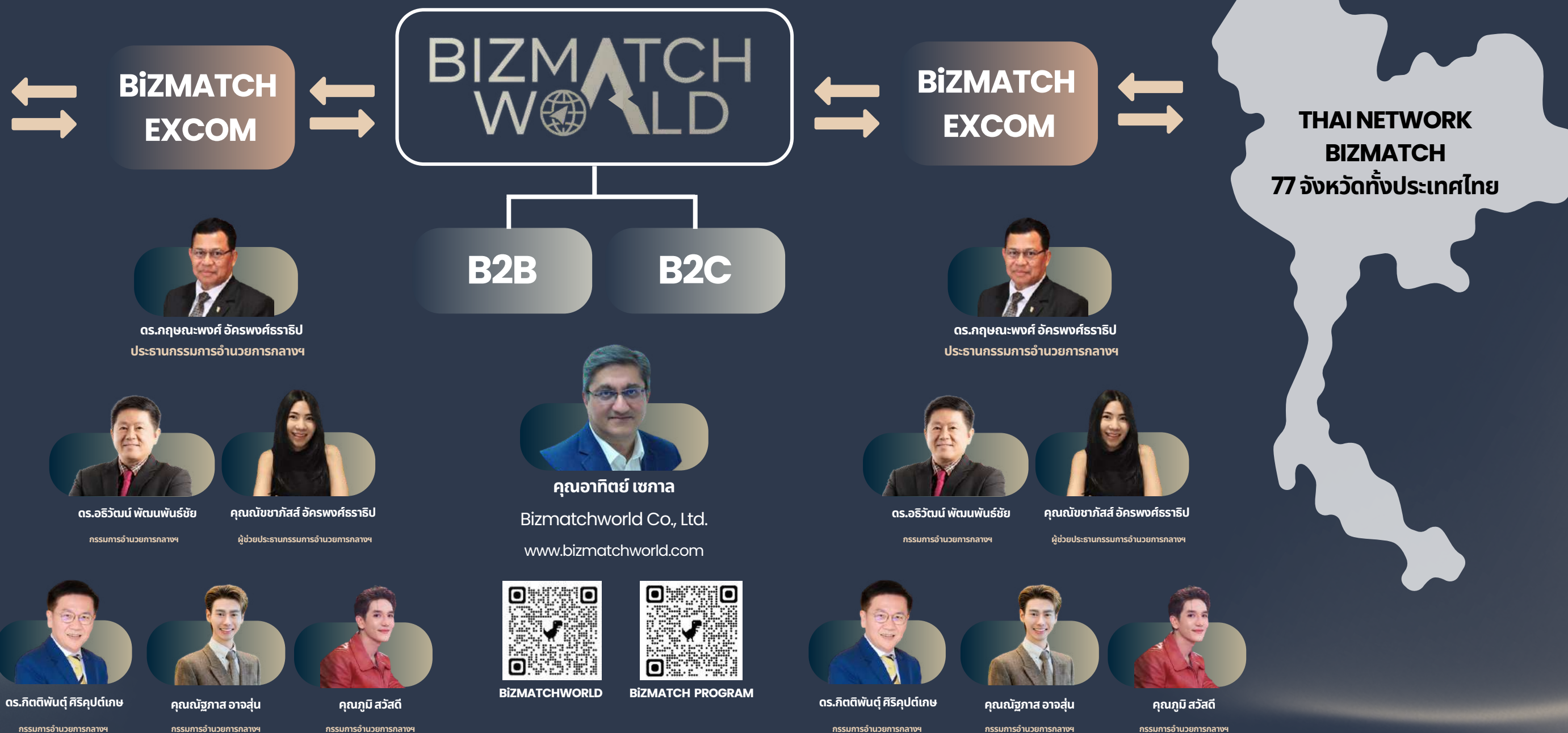
สร้างเครือข่ายทูตสัมพันธ์ ป็นผู้นำเศรษฐกิจท้องถิ่นไทยสู่เวทีโลก

โดย สมาคมรรรมมาภิบาลการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว (สทร)
TRADE INVESTMENT AND TOURISM FOR GOOD GOVERNANCE ASSOCIATION (TITGA)



2 เส้นทางค้าขาย... เพื่อเชื่อมไทยสู่โลก ทั้ง B2B และ B2C

GLOBAL NETWORK



BIZMATCHWORLD PLATFORM STRUCTURE

2 เส้นทางค้าขาย... เพื่อเชื่อมไทยสู่โลก ทั้ง B2B และ B2C

จุดเชื่อมระหว่าง B2B และ B2C

- ผู้ขายจาก B2C ที่ต้องการขยายการผลิต → สามารถ Sourcing ผ่าน B2B ได้
- KOL ที่อยากสร้างแบรนด์ → ใช้ B2B หาผู้ผลิต และกลับมาขายผ่าน B2C
- ข้อมูล Insight จากฝั่งผู้บริโภค B2C → นำกลับมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ฝั่ง B2B

BIZMATCHWORLD B2B

“แพลตฟอร์มจับคู่ธุรกิจสำหรับผู้ผลิตและผู้ซื้อมืออาชีพ”

ผู้ขาย (Sellers)

- โรงงาน
- ผู้ผลิตต้นน้ำ
- กลุ่มอุตสาหกรรม/ภาคการเกษตร
- ผู้ค้าส่ง / ผู้รับจ้างผลิต (OEM/ODM)

ผู้ใช้งาน (Users)

- ผู้ที่ต้องการทำแบรนด์สินค้า (Startups, SMEs)
- นักจัดซื้อจากต่างประเทศ
- นักลงทุนต่างชาติที่ต้องการ Sourcing โรงงานในไทย
- แพลตฟอร์มต่างประเทศที่มองหา OEM ไทย

ฟีเจอร์เด่น

- ระบบแสดงแคตตาล็อกสินค้าอุตสาหกรรม / OEM
- ส่งใบเสนอราคา – รับใบแจ้งหนี้
- ระบบ VDO Call เจริญธุรกิจ
- โปรไฟล์ผู้ขายแบบมืออาชีพ พร้อมโชว์ผลงานและกำลังการผลิต
- ระบบ Matching เจะจกลุ่มเป้าหมาย (Sourcing/Trade Mission)

เป้าหมาย

- เพิ่มโอกาสส่งออกสินค้าและบริการจากไทย
- เป็นฐานข้อมูลโรงงานไทยให้ต่างชาติเข้าถึงได้ง่าย
- ดันผู้ผลิตต้นน้ำไทยให้เข้าสู่ Global Supply Chain

BIZMATCHWORLD B2C

“ตลาดรวมของแบรนด์ไทย ที่ใครก็ซื้อได้ ใครก็ไลฟ์ขายได้”

ผู้ขาย (Sellers)

- เจ้าของแบรนด์สินค้าสำเร็จรูป
- ผู้ให้บริการ (บริการชุมชน/ท้องถิ่น)
- ร้านค้าปลีก / OTOP / SME พร้อมขายปลีก

ผู้ใช้งาน (Users)

- ผู้บริโภคทั่วไป (Mass Consumer)
- กลุ่ม KOL / Influencer / นักไลฟ์สด
- ผู้ประกอบการที่ต้องการ Sourcing สินค้าเพื่อนำไปขายต่อ

ฟีเจอร์เด่น

- ระบบจัดการออเดอร์ครบวงจร
 - ระบบชำระเงินอัตโนมัติ (Payment Gateway Built-in)
 - เชื่อมต่อระบบขนส่งแบบเรียลไทม์
 - ระบบ VDO Call เจริญขายตรง
 - หน้าร้านปรับแต่งได้ + ระบบโปรโมชั่น
- มีหมวดหมู่เฉพาะ เช่น "ของดี 77 จังหวัด", "ของกินของใช้"

เป้าหมาย

- ดึงผู้ประกอบการจาก 77 จังหวัดมารวมไว้ในทีเดียว
- ยกกระดับภาพลักษณ์สินค้าท้องถิ่นให้ดูทันสมัยและพร้อมแข่งขันในตลาดใหม่
- ส่งเสริมเศรษฐกิจฐานรากผ่านยอดขายปลีกจริงที่กระจายทั่วประเทศ
- สร้างคอมมูนิตี้ของแบรนด์ไทย ผู้ขายออนไลน์ และกลุ่มผู้บริโภคที่รักของไทย
- สร้างช่องทางใหม่ให้ KOL / Influencer เลือกสินค้าไปขาย

หัวข้อ	BiZMATCHWORLD B2B	BiZMATCHWORLD B2C
กลุ่มผู้ขายหลัก	โรงงาน, ผู้ผลิตต้นน้ำ, ผู้ส่งออก, OEM/ODM	เจ้าของแบรนด์, ร้านค้าปลีก, ผู้ให้บริการ, OTOP
กลุ่มผู้ซื้อหลัก	ผู้จัดซื้อ, นักธุรกิจ, ผู้ทำแบรนด์, นักลงทุนต่างชาติ	ผู้บริโภคทั่วไป, KOLs, นักไลฟ์สด
ลักษณะการซื้อขาย	ซื้อจำนวนมาก (Bulk), เปรียบเทียบเฉพาะ	ซื้อรายชิ้น, พร้อมจ่าย-พร้อมส่ง
ระบบเจรจาธุรกิจ	VDO Call, ใบเสนอราคา, ระบบขอเข้าชมโรงงาน	แชท, รีวิว, คอมเมนต์, ระบบตอบกลับเร็ว
ระบบชำระเงิน	แบ่งงวด, เครดิตเทอม, ช่องทางธุรกรรมธนาคาร	ชำระเงินเต็มจำนวนทันที (QR / บัตร / โอน)
ระบบขนส่ง	ขนส่งเชิงพาณิชย์ เช่น ตู้คอนเทนเนอร์, รถสิบล้อ, เรือ, เครื่องบิน, Logistics B2B	Last-mile delivery: Kerry, Flash, ไปรษณีย์ไทย
ขนาดออเดอร์	หลักร้อยชิ้นขึ้นไป ต่อคำสั่งซื้อ	1-10 ชิ้น / รายการคำสั่งซื้อ
ระบบโปรไฟล์ผู้ขาย	ข้อมูลโรงงาน, กำลังผลิต, มาตรฐาน, ประสบการณ์ OEM	หน้าร้านออนไลน์, รูปสินค้า, ราคาขาย, รีวิว
ระบบรับประกันสินค้า	มีสัญญาซื้อขาย, การรับประกันตามข้อตกลง, ตรวจสอบก่อนส่งมอบ	มีระบบแจ้งปัญหา, คืนเงิน/เปลี่ยนสินค้าในเวลาที่กำหนด
บริการหลังการขาย	ทีมเจ้าหน้าที่ช่วยประสานข้อพิพาท	Customer Support กลาง
ระบบติดตามดีล	Tracking เอกสาร-คำสั่งซื้อ / อัปเดตสถานะการเจรจา	Tracking การจัดส่งแบบ Realtime
ฟีเจอร์เสริมเด่น	Matching B2B / Supplier Verification / Visit Factory Request	โปรโมชัน / คลังสินค้าให้ KOLs หยิบไปขาย
วัตถุประสงค์หลัก	สร้างการค้า การส่งออกยกระดับอุตสาหกรรม - การปั้นแบรนด์ใหม่	ขายสินค้าท้องถิ่น – เพิ่มรายได้ – ขยายฐานผู้บริโภค

แนวทางสร้างความยั่งยืนให้แพลตฟอร์ม BIZMATCHWORLD

1. สร้างมูลค่าเพิ่มเฉพาะในแพลตฟอร์ม (Platform-exclusive Benefits)

- ระบบออกใบเสนอราคา/ ใบแจ้งหนี้แบบมีลายเซ็นรับรอง (ระบบรับประกันธุรกรรม)
- ระบบรายงานภาษี / สรุปยอดขาย / ระบบวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า
- โปรโมชันและสิทธิประโยชน์เฉพาะในระบบ เช่น cashback, ส่วนลดค่าขนส่ง, Matchworld Coins

2. ออกแบบฟีเจอร์ให้การซื้อ-ขายนอกกรอบ “เสียเปรียบ”

- ผู้ที่ทำธุรกรรมผ่านระบบจะได้รับ คะแนนเครดิต / จัดอันดับร้านค้า / Verified Seller
- ร้านที่มียอดขายในระบบเท่านั้นจึงจะได้โอกาสโปรโมต เช่น ติด Top Seller / เข้าร่วมแคมเปญใหญ่
- ระบบ Tracking/ Reward ที่ทำให้ร้านค้าอยากอยู่ในระบบเพื่อ “โตได้ไว”

3. ใช้ระบบสะสมแต้มและสิทธิพิเศษ

- แ้มสะสม (สำหรับผู้ซื้อและผู้ขาย) เฉพาะธุรกรรมที่ทำผ่านแพลตฟอร์ม
- สามารถแลกเป็นค่าบริการฟรี / โบนัส / โปรโมชัน

4. บังคับใช้ Feature-based Lock-in

- หากเริ่มติดต่อกันผ่านแพลตฟอร์ม → ระบบจะ ไม่แสดงเบอร์ติดต่อ / ไลน์ / อีเมล จนกว่าจะทำดีลสำเร็จ
- จำกัดการดาวน์โหลดไฟล์แนบ / สเปกสินค้าเฉพาะผู้ที่อยู่ในขั้นตอนเจรจา

5. มีระบบสัญญา / ประกันดีล / แจ้งเตือนธุรกรรมผิดปกติ

- สร้าง “Smart Contract” หรือสัญญาซื้อขายพร้อมเก็บ log
 - สร้างสัญญาซื้อขายได้ในระบบ
 - รองรับการแบ่งงวดชำระเงิน (Milestone Payments)
 - เก็บ Log ธุรกรรมทุกขั้นตอน (Contract Activity Logs) ป้องกันพิพาท
 - ระบบติดตามสถานะการดำเนินสัญญา
 - ผูกกับระบบ Escrow / Payment Gateway
- แจ้งเตือน admin เมื่อมีคำว่า “ขอเบอร์” หรือ “ขอไลน์” ในระบบแชท
- ระบบการันตีธุรกรรม (เช่น รับเงินไว้ก่อน / จ่ายหลังส่งของ / ใช้ escrow)

6. ทีม Relationship Management คอยดูแล Seller รายใหญ่

- มีทีม “Customer Success / Trade Manager” ดูแล Seller ที่มียอดสูง / เจริญเติบโตขนาดใหญ่
- ให้คำปรึกษา บริการเสริม จนลูกค้ารู้สึกว่าการทำธุรกรรมในแพลตฟอร์ม ปลอดภัยและสะดวกกว่า

7. ขูภาพ Branding “แพลตฟอร์มเพื่อคนไทย” ที่สร้างความน่าเชื่อถือ

- ดึงพันธมิตรภาครัฐ/สมาคม/หน่วยงานตรวจสอบ เช่น สภาอุตสาหกรรม การค้า เพื่อทำให้ MATCHWORLD เป็น Trusted Hub
- สร้างตรารับรอง “ดีลที่เกิดใน MATCHWORLD” = ได้รับความคุ้มครองในระบบ

เงื่อนไขการสมัคร BiZMATCHWORLD สำหรับ Sellers ชุดแรก (Soft Launch)

BiZMATCHWORLD B2B: สำหรับผู้ผลิต – โรงงาน – ผู้ค้าส่ง

เงื่อนไขการสมัคร

- เป็นเจ้าของโรงงานหรือแหล่งผลิตสินค้าโดยตรง (OEM/ODM/ผู้ผลิตต้นน้ำ)
- มีประสบการณ์ขายส่งให้กับลูกค้าหรือแบรนด์อื่นมาแล้วอย่างน้อย 1 ปี
- มีเอกสารยืนยันกำลังการผลิต เช่น catalog, ใบเสนอราคา, ภาพเครื่องจักร/กระบวนการผลิต
- สามารถสื่อสารได้ในระดับธุรกิจ (ภาษาไทย หรืออังกฤษ)
- มีใบรับรองมาตรฐานหรือรางวัล เช่น อย., มอก., Halal, ISO (หากมี)
- พร้อมตอบรับคำขอูโรงงาน หรือ VDO Call เจริญเงื่อนไข

สิทธิพิเศษ Early B2B Sellers:

- ขึ้น “โซนโรงงานแนะนำ” ในหมวดอุตสาหกรรม
- ได้รับสิทธิร่วมงานจับคู่ธุรกิจ BiZMATCHWORLD Trade Matching ครั้งแรก
- โปรโมตร่วมกับพันธมิตรต่างประเทศ เช่น สมาคมฯ / หน่วยงานรัฐ

BiZMATCHWORLD B2C: สำหรับเจ้าของแบรนด์ – ร้านค้าปลีก – OTOP

เงื่อนไขการสมัคร

- เคยขายบนแพลตฟอร์ม Lazada / Shopee / TikTok Shop มาก่อน
- มีแบรนด์หรือชื่อร้านของตัวเองชัดเจน (พร้อมฉลาก/แพ็คเกจ)
- มีสินค้าในมือพร้อมขาย หรือพร้อมจัดส่งภายใน 7 วัน
- สามารถใช้งานระบบออนไลน์พื้นฐาน เช่น Line, E-wallet, Track Order ได้
- ขึ้นทะเบียนพาณิชย์ / OTOP / หน่วยงานรัฐอื่น (ถ้ามี)
- ตั้งราคาขายตามจริง และมีความสามารถในการบริหารสต็อก

สิทธิพิเศษ Early B2B Sellers:

- ติดป้าย “ร้านแนะนำ” บนหน้าแรก BiZMATCHWORLD
- เข้าร่วมแคมเปญเปิดตลาดฟรี (เช่น โปรพิเศษ Soft Launch)
- ได้รับรีวิวหรือคลิปโปรโมตจาก Influencer เครือข่าย MATCHWORLD

BIZMATCHWORLD B2B Seller Packages (Annual Plan)

Tier	ค่าสมาชิก (รายปี)	เหมาะกับใคร
Platinum	24,000 THB / ปี	ผู้ส่งออก / โรงงาน OEM / ผู้ผลิตระดับสูงที่เน้นตลาดต่างประเทศ
Gold	12,000 THB / ปี	โรงงานขนาดกลาง / ผู้ผลิตที่ต้องการขยายดีล
Silver	7,300 THB / ปี	ผู้ผลิตท้องถิ่นที่มีสินค้าและพร้อมเข้าสู่ตลาด B2B
Bronze	ฟรี	ผู้ผลิตรายย่อย / กลุ่ม OTOP / ผู้เริ่มต้น

ฟีเจอร์ / สิทธิ์	Bronze (Free)	Silver (7,300฿)	Gold (12,000฿)	Platinum (24,000฿)
จำนวน SKUs	✓ 3 SKUs	✓ 4-10 SKUs	✓ 11-30 SKUs	✓ Unlimited SKUs (ใช้พื้นที่ไม่เกิน 20 GB)
โปรไฟล์โรงงาน + โลโก้	✓	✓	✓	✓
ใบเสนอราคา / แจ้งหนี้	✓ 1 Order/ Months	✓ 5 Orders/ Months	✓ 20 Orders/ Months	✓ Unlimited Orders
ระบบเจรจา VDO Call	✓	✓	✓	✓
Smart Contract	✗	✗	✓ เบื้องต้น	✓ เต็มระบบ + Tracking
Business Matching (ไทย)	✗	✓	✓	✓
Business Matching (ต่างประเทศ)	✗	✗	✓	✓
Customer Success Manager	✗	✗	✓ เบื้องต้น	✓ ดูแลส่วนตัว
โปรโมตบนแพลตฟอร์ม	✗	✗	✓ Top หมวด	✓ หน้าแรกแพลตฟอร์ม
Verified Seller Badge	✗	Silver Badge	Gold Badge	Platinum Badge

BIZMATCHWORLD B2C Seller Packages (Annual Plan)

Tier	ค่าสมาชิก (รายปี)	เหมาะกับใคร
Platinum	12,000 THB / ปี	แบรนด์ที่ต้องการขยายตลาดอย่างจริงจัง, ต้องการโปรโมตร้านค้า, มีแผนทำแคมเปญ และเชื่อมต่อกับ KOL
Gold	6,000 THB / ปี	แบรนด์ที่พร้อมเติบโต มีสินค้าหลาย SKU ต้องการเข้าร่วมแคมเปญใหญ่ และเข้าถึงลูกค้าได้กว้างขึ้น
Silver	3,650 THB / ปี	แบรนด์หรือเจ้าของสินค้าที่ต้องการเริ่มต้นกับแพลตฟอร์ม พร้อมทดลองเข้าร่วมโปรโมชั่นและมีเครื่องมือพื้นฐาน
Bronze	ฟรี	ผู้ขายรายใหม่, แบรนด์เล็ก, เจ้าของ OTOP ที่อยากทดลองตลาด เริ่มต้นขายสินค้าได้แบบไม่มีค่าใช้จ่าย

ฟีเจอร์ / สิทธิ์	Bronze (Free)	Silver (3,650฿)	Gold (6,000฿)	Platinum (50,000฿)
จำนวน SKUs	✓ 3 SKUs	✓ 4-10 SKUs	✓ 11-30 SKUs	✓ Unlimited SKUs (ใช้พื้นที่ไม่เกิน 20 GB)
โปรไฟล์ร้านค้า + โลโก้	✓	✓	✓	✓
ระบบรับคำสั่งซื้อ / แจ้งเตือน	✓	✓	✓	✓
ระบบชำระเงิน (พร้อมเพย์/QR/บัตร)	✓	✓	✓	✓
ระบบบัญชี เอกสารซื้อขาย ใบเสร็จ ใบกำกับ	✗	✓	✓	✓
ระบบเชื่อมขนส่ง (Last-mile)	✓	✓	✓	✓
ระบบโปรโมชั่น (Flash Sale / ส่วนลด)	✗	✓	✓	✓
เข้าร่วมแคมเปญกลาง	✗	✓ รอบทั่วไป	✓ Top Campaign	✓ แคมเปญพิเศษเฉพาะ Platinum
Live-ready (สินค้าสำหรับ KOL)	✗	✓	✓	✓ Priority Listing
Customer Support กลาง	✗	✓ FAQ	✓ FAQ	✓ FAQ
โปรโมตร้าน	✗	✗	✓ Top หมวด	✓ หน้าแรกแพลตฟอร์ม
Verified Seller Badge	✗	Silver Badge	Gold Badge	Platinum Badge

BiZMATCHWORLD x ประสาน BiZMATCH x 4 ผู้ยิ่งใหญ่ประจำจังหวัด

4 ผู้ยิ่งใหญ่ในแต่ละจังหวัด คือ “พลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจท้องถิ่น” ที่จะขับเคลื่อนการรวบรวม ของดี สินค้าดี และบริการเด่น เข้าสู่ BIZMATCHWORLD เพื่อเชื่อมต่อกับตลาดทั้งในไทยและต่างประเทศ พร้อมร่วมสร้างรายได้และโอกาสใหม่ให้กับชุมชนท้องถิ่น

4 ผู้ยิ่งใหญ่ ประกอบด้วย

1. หอการค้าจังหวัด (PROVINCIAL CHAMBER OF COMMERCE)
2. สภาอุตสาหกรรมจังหวัด (PROVINCIAL FEDERATION OF INDUSTRIES)
3. สมาคม/สำนักงานท่องเที่ยวจังหวัด (PROVINCIAL TOURISM LEADERS)
4. ภาคิเครือข่ายเพิ่มเติมในจังหวัด (LOCAL ENABLERS)

บทบาทของประธาน BiZMATCH จังหวัด

ประธาน BIZMATCH คือผู้แทนหลักในการบริหารจัดการ BIZMATCHWORLD ในระดับจังหวัด มีบทบาทเป็นผู้เชื่อมต่อระหว่างนโยบายจากส่วนกลาง และการปฏิบัติจริงในพื้นที่ เพื่อให้เป้าหมายเกิดผลจริง และวัดผลได้เป็นรูปธรรม

หน้าที่สำคัญของประธาน BIZMATCH

1. บริหารและประสานงาน “4 ผู้ยิ่งใหญ่” ประจำจังหวัด

- ทำหน้าที่จัดตั้งทีมงานระดับจังหวัด ประกอบด้วย: หอการค้า / สภาอุตสาหกรรม / การท่องเที่ยว / ภาศึเครือข่ายอื่น ๆ
- บริหาร จัดประชุม และกระตุ้นการทำงานร่วมกันให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของ BIZMATCHWORLD

2. รับนโยบายจากส่วนกลาง และแปลงเป็นแผนปฏิบัติ

- ถ่ายทอดกลยุทธ์หลักจากศูนย์กลาง BIZMATCHWORLD สู่ทีมระดับจังหวัด
- แปลงนโยบายเป็นแผนงานรายเดือน พร้อมระบุเป้าหมายชัดเจน

3. ติดตาม KPIS และรายงานผล

- กำกับดูแลเป้าหมายหลัก เช่น จำนวนผู้ประกอบการที่ขึ้นแพลตฟอร์ม หรือกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- รายงานผล และเสนอแนวทางปรับปรุงต่อศูนย์กลางอย่างต่อเนื่อง

4. เป็นผู้ลงนามในความร่วมมือ (MOU) กับหน่วยงานท้องถิ่น

- ทำหน้าที่ผู้แทน BIZMATCHWORLD ในจังหวัด เพื่อเซ็นความร่วมมือกับองค์กรต่าง ๆ
- รับรองความน่าเชื่อถือของการดำเนินงานภายใต้แบรนด์ BIZMATCHWORLD

5. เป็นตัวแทนขายและขยายแพลตฟอร์มในพื้นที่

- แนะนำ BIZMATCHWORLD กับผู้ประกอบการท้องถิ่น กลุ่มธุรกิจ สื่อ หรือองค์กรในจังหวัด
- ทำหน้าที่ “ตัวแทน” ที่เชื่อม BIZMATCHWORLD เข้ากับเศรษฐกิจของจังหวัด

Business Model and KPIs

1. Seller Subscription Model

รูปแบบรายได้จากผู้ขายไทย (TH Sellers) บนแพลตฟอร์ม (Silver)

- ค่าสมัครสมาชิกแบบรายเดือน: ~300 บาท/เดือน
- ค่าสมัครสมาชิกแบบรายปี: 3,650 บาท/ปี
- ไม่มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมยอดขาย (No Commission)
- ไม่มีค่าธรรมเนียมต่อคำสั่งซื้อ (No Platform Fee per transaction)

รูปแบบรายได้จากผู้ขายต่างชาติ (Inter Sellers) บนแพลตฟอร์ม (Silver)

- ค่าสมัครสมาชิกแบบรายเดือน: 30 USD/เดือน
- ค่าสมัครสมาชิกแบบรายปี: 360 USD/ปี
- ไม่มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมยอดขาย (No Commission)
- ไม่มีค่าธรรมเนียมต่อคำสั่งซื้อ (No Platform Fee per transaction)

2. Provincial Partnership Model

ค่าธรรมเนียมการเข้าร่วมของ “4 ผู้ยิ่งใหญ่” ประจำจังหวัด

- หน่วยงานที่สามารถสมัครเป็นพันธมิตร BIZMATCHWORLD จังหวัด ได้แก่
 - หอการค้าจังหวัด
 - สภาอุตสาหกรรมจังหวัด
 - การท่องเที่ยวระดับจังหวัด
 - ภาศึเครือข่ายอื่น (อบจ./เทศบาล/มหาวิทยาลัย ฯลฯ)
- ค่าธรรมเนียมการเข้าร่วม: 9,000 บาท/ปี
(ยกเว้นค่าธรรมเนียมในปีถัดไปหากทำได้ตามเป้า 100 Sellers)
- ได้รับสิทธิในการหา Seller และ onboarding ผู้ขายในพื้นที่
- ได้รับ Referral Reward / Commission ตามยอดผู้ขายที่ดึงเข้าระบบ

Business Model and KPIs

ผู้รับผลประโยชน์สัดส่วนรายได้จากค่าสมาชิก
รายได้จากค่าสมาชิกผู้ขาย ~300 บาท/ราย/เดือน

ทีมประธาน BIZMATCH จังหวัด → **30%**
(~90 บาทต่อผู้ขาย 1 ราย/เดือน)

โดยแบ่งเป็นของประธาน → **5%**
และ 4 ผู้ยิ่งใหญ่ → **25%**

Business Model and KPIs

เป้าหมายหลัก

“แต่ละผู้ยิ่งใหญ่ ต้องผลักดันพันธมิตร/ผู้ขาย/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องขึ้นแพลตฟอร์มอย่างน้อย **50 ราย**”

ผู้ยิ่งใหญ่	เป้าหมายขั้นต่ำ	กลุ่มเป้าหมาย
หอการค้าจังหวัด	50 ราย	ผู้ประกอบการ SME / OTOP / ร้านค้าท้องถิ่น
สภาอุตสาหกรรมจังหวัด	50 ราย	ผู้ผลิต / โรงงาน / ผู้จัดจำหน่ายสินค้าในภาคอุตสาหกรรม
หน่วยงานท่องเที่ยว	50 ราย	โฮมสเตย์ / แพคเกจท่องเที่ยว / ร้านอาหาร / กิจกรรมชุมชน
ภาคีเครือข่ายอื่น	50 ราย	วิสาหกิจชุมชน / สหกรณ์ / นักเรียน/นิสิตฝึกงาน / กลุ่ม KOL