

แก้ไขครั้งที่ 01
หน้า.....01....

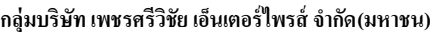
[illegible]



กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด(มหาชน)
แผนกิจกรรมด้านการตลาด ประจำปี 2568

แก้ไขครั้งที่ 01
หน้า.....01.../

ลำดับ	รายละเอียดงาน	ผู้รับผิดชอบ	ระยะเวลา	ค่าใช้จ่าย	%Total	Plan/Actual	เดือน (Month)												หมายเหตุ
							ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	
2.2	Online																		
2.2.1	รายการอย่างบ้านโย่ง (on site, Online) Online ช่อง True24,YouTube, Offline + Onsite (Championship Football (จัดแข่งขันทั่วประเทศ))			1,000,000.00		Plan													
	Foot ball Tournament 84 match (PCE U15 Southern Championship 2025)			784,000.00		Plan	ระยะเวลาในการแข่งขัน PCE U15												
	Foot ball Tournament 25 match (อย่างบ้านโย่ง+Mikasa Tournament 2025)			216,000.00		Plan	ระยะเวลาในการแข่งขัน MIKASA												
	- Event + Realtime					Plan													
	- Content + Promotion					Plan													
	- Billboard					Plan													
	online				100%	Plan													
	- Live streaming 84 Match					Plan													
	- Live streaming 25 Match					Plan													
	- Social media					Plan													
	- YouTube (อย่างบ้านโย่ง 24 EP.					Plan													
	- Sport + Reel					Plan													
	ค่าใช้จ่ายเดินทาง					Plan													
2.2.2	รายการมาตามดวง (on site, Online)			990,000.00	100%	Plan													
	(สื่อ Facebook, Youtube, Tiktok, Instagram)					Plan													
	- Brand Ambassador 2 มาตามดวง					Plan													
	- Content Creator มาตามดวง 6 คลิป					Plan													
	ค่าใช้จ่ายเดินทาง					Plan													
3	โครงการทางด้านการตลาด	Marketing	365 วัน																
3.1	Rebranding Rintip (NBD)			2,000,000.00	200%														
3.1.1	ดำเนินการ Name , Brand Identity , Brand Design , Activities		90 วัน		100%	Plan													โครงการคาบเกี่ยว
3.1.2	ดำเนินการสื่อ Phase 3		90 วัน		100%	Plan													มาจากปี 2567
	- Marketing Communication		90 วัน			Plan													
	- Marketing strategy		90 วัน			Plan													
	- Campaign Concept The New Rintip		90 วัน			Plan													
3.1.3	Launch Brand		30 วัน			Plan													
3.2	Rintip Store (NBD)				300%														
3.2.1	ออกสำรวจพื้นที่เพื่อวางจุดตั้ง Rintip Store					Plan													โครงการคาบเกี่ยว
	- Phase 1 (ในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 16 จุด)		60 วัน	30,000.00	100%	Plan	Phase 1	Phase 1											มาจากปี 2567
	- Phase 2 (ในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต จำนวน 1 จุด)		30 วัน	30,000.00	100%	Plan		Phase 2											
	- Phase 3 (ในพื้นที่จังหวัดกระบี่ และ นครศรีธรรมราช จำนวนจังหวัดละ 1 จุด)		60 วัน	30,000.00	100%	Plan			Phase 3			Phase 3							



แก้ไขครั้งที่ 01
หน้า.....01.../

[illegible]



กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด(มหาชน)

แผนกิจกรรมด้านการตลาด ประจำปี 2568

แก้ไขครั้งที่ 01

หน้า.....01.../

ลำดับ	รายละเอียดงาน	ผู้รับผิดชอบ	ระยะเวลา	ค่าใช้จ่าย	%Total	Plan/Actual	เดือน (Month)												หมายเหตุ
							ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	
3.7.1	เก็บ Research ข้อมูล ความน่าจะเป็น จัดทำแผนการดำเนินงาน				100%	Plan												โครงการคาบเกี่ยว มาจากปี 2567	
3.7.2	ดำเนินการสำรวจตลาดในพื้นที่เป้าหมาย (ทั้งหมด 2 Phase) (NBD)				100%	Plan													
	- Phase 1 ดำเนินการติดตั้งถัง Refill ในพื้นที่ อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี จำนวน 10 จุด				100%	Plan													
	- Phase 2 ดำเนินการติดตั้งถัง Refill ในพื้นที่ต่างอำเภอ จ.สุราษฎร์ธานี จำนวน 3-5 จุด				100%	Plan													
3.7.3	สรุปผลการดำเนินการตามไตรมาส				100%	Plan													
3.8	โครงการลงพื้นที่ตลาดนัดน้ำมันพืชบริเวณทิพย์		365 วัน	120,000.00	200%														
3.8.1	เก็บ Research ข้อมูล ความน่าจะเป็น จัดทำแผนการดำเนินงาน				100%	Plan													
3.8.2	ดำเนินการสำรวจตลาดในพื้นที่เป้าหมาย (ทั้งหมด 7 จังหวัด) (NBD)				100%	Plan	Phase 1					Phase 2							
	จังหวัดภูเก็ต					Plan		Phase 1					Phase 2	Phase 2					
	จังหวัดกระบี่					Plan			Phase 1					Phase 2					
	จังหวัดพังงา					Plan			Phase 1						Phase 2				
	จังหวัดสุราษฎร์ธานี					Plan				Phase 1						Phase 2			
	จังหวัดระนอง					Plan					Phase 1								
	จังหวัดตรัง					Plan					Phase 1	Phase 1				Phase 2	Phase 2		
	จังหวัดนครศรีธรรมราช					Plan						Phase 1					Phase 2	Phase 2	
3.8.3	สรุปผลการดำเนินงานทุกไตรมาส				100%	Plan													
3.8.4	ส่งมอบงานไปยังฝ่ายขาย				100%	Plan		Phase 1-2											
4	การจัดทำของที่ระลึกและของแถมลูกค้า(PCE x NBD x PC x PKM x PCM x PACO)	Marketing		500,000.00	500%														
4.1	นำเสนอการดำเนินงานจัดทำของที่ระลึกประจำปี		30 วัน		100%	Plan													
4.2	ออกแบบของที่ระลึกสำหรับแจกให้ลูกค้า		30 วัน		100%	Plan													
4.3	นำเสนอข้อมูลเพื่ออนุมัติ		15 วัน		100%	Plan													
4.4	จัดทำของที่ระลึกสำหรับแจกให้ลูกค้า		90 วัน		100%	Plan													
4.5	ดำเนินการมอบของที่ระลึกให้ลูกค้าและคู่ค้า		30 วัน		100%	Plan													
5	การศึกษาฐาน พัฒนาบุคลากรของทีม	Marketing		50,000.00	300%														
5.1	Suyvey		90 วัน		100%	Plan													
5.2	เข้าร่วมอบรมเสริมความรู้ด้านการตลาด		365 วัน		100%	Plan	ตามโอกาส												
5.3	สรุปรายงานผู้บริหาร		30 วัน		100%	Plan													
			รวมจบ	9,680,400.00															

ลงชื่อ.....ผู้จัดทำ(Presented)

(.....คุณพุ่มพงษ์ ยังสติชัย.....)

หัวหน้าแผนกการตลาด

วันที่(Date).....28/01/2025.....

ลงชื่อ.....ผู้ทบทวน(Reviewed)

(...คุณพรพิพัฒน์ ประสิทธิ์สุขผล...)

รองกรรมการผู้จัดการสายงานปฏิบัติการ

วันที่(Date).....28/01/2025.....

ลงชื่อ.....ผู้อนุมัติ(Approved)

(...คุณพรพิพัฒน์ ประสิทธิ์สุขผล...)

รองกรรมการผู้จัดการสายงานปฏิบัติการ

วันที่(Date).....28/01/2025.....