



SIT Innoventure 2026

จัดโดย คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ มจร.

ร่วมจัดโดย Knowledge Exchange Center มจร.

Integrated Startup Development & Competition Program

วันจันทร์ที่ 24 สิงหาคม 2569 อาคาร Knowledge Exchange Center (KX)

1. ประเภทการแข่งขัน

เป็นการแข่งขันประเภททีม ภายใต้โครงการ SIT Innoventure 2026: Integrated Startup Development & Competition Program ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนา และคัดเลือกทีมสตาร์ทอัพดิจิทัลผ่านกระบวนการเรียนรู้แบบบูรณาการ (Integrated Program) ครอบคลุมการอบรมเชิงปฏิบัติการ (Training & Bootcamp) การเข้าร่วมเสวนา (Panel Discussion) และการแข่งขันนำเสนอผลงาน (Pitching & Demo Day) โดยผู้เข้าแข่งขันจะต้องพัฒนาแนวคิดธุรกิจ เทคโนโลยี หรือนวัตกรรมดิจิทัล ตั้งแต่ขั้นแนวคิด (Idea) ไปจนถึงต้นแบบ (Prototype/Demo) และนำเสนอผลงานต่อคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อคัดเลือกทีมที่มีศักยภาพในการต่อยอดสู่การเป็นสตาร์ทอัพจริงในอนาคต

2. คุณสมบัติของผู้สมัครและทีม/เงื่อนไขการแข่งขัน

- ผู้สมัครต้องเป็นนักศึกษาปัจจุบันก่อนวันปิดรับสมัครเท่านั้น
- ทีมที่มีนักศึกษาต่างชาติต้องมีนักศึกษาไทยเข้าร่วมด้วยอย่างน้อย 1 คน

2.2 สมัครเป็นทีม ทีมละ 2 – 5 คน

2.3 แต่ละทีมสามารถส่งผลงานเข้าร่วมแข่งขันได้เพียง 1 ผลงาน

2.4 ผู้สมัครต้องเข้าร่วมกิจกรรมในโครงการตามที่กำหนด ได้แก่

การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Bootcamp)

การเข้าร่วมเสวนา (Panel Discussion)

การนำเสนอผลงาน (Pitching)

2.5 ทีมที่ไม่เข้าร่วมกิจกรรมตามข้อกำหนด หรือเข้าร่วมไม่ครบตามเกณฑ์ที่กำหนด คณะขอสงวนสิทธิ์ในการตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

3. กฎ กติกา และวิธีการแข่งขัน

Phase 1: Applications

นักศึกษาและ/หรือศิษย์เก่าสามารถสมัครเข้าร่วมโครงการ โดยจัดส่งผลงานนำเสนอในรูปแบบวิดีโอ (Video Clip) ความยาวไม่เกิน 3 นาที พร้อมแผนธุรกิจความยาวไม่เกิน 12 หน้ากระดาษ A4 (ไม่รวมปก สารบัญ เอกสารอ้างอิง และ Appendices) ทั้งนี้ ต้องระบุชื่อ-นามสกุล และรหัสนักศึกษาของสมาชิกในทีมอย่างครบถ้วน โดยแต่ละทีมมีสมาชิกได้จำนวน 2-5 คน คณะกรรมการจะพิจารณาคัดเลือกทีมที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการจำนวนไม่เกิน 15 ทีม

| หมวด | รายละเอียด | คะแนนเต็ม |
|-----------------------|------------------------|-----------|
| Problem & Insight | ความเข้าใจปัญหาจริง | 10 |
| Solution & Innovation | ความใหม่/แตกต่าง | 10 |
| Market & Opportunity | โอกาสทางการตลาด | 10 |
| Business Model | ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ | 10 |
| Team Capability | ทีมและ execution | 10 |
| Pitching | การสื่อสาร | 10 |
| | รวม | 60 |

หัวข้อที่ควรอยู่ในแผนธุรกิจสำหรับการสมัคร

โครงสร้างรายงานสำหรับการแข่งขัน (ไม่เกิน 12 หน้า และ 10 MB)

1. หน้าปก (ไม่นับรวมใน 12 หน้า)

- ชื่อโครงการ / ชื่อทีม
- ชื่อ-นามสกุล สมาชิกทุกคน
- รหัสนักศึกษา

2. สารบัญ (ไม่นับรวมใน 12 หน้า)

- แสดงหัวข้อหลักของรายงานและเลขหน้า

3. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) (ไม่เกิน 1 หน้า)

- อธิบายภาพรวมของธุรกิจ/วิสัยทัศน์
- ปัญหาที่ต้องการแก้
- แนวทางแก้ไขปัญหา (Solution)

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- จุดเด่นของธุรกิจเรา

4. ผู้ใช้ / ลูกค้า และโอกาสทางการตลาด (User / Customer & Market Opportunity)

- ลูกค้าคือใคร (เช่น Persona) / ปัญหาที่ลูกค้าพบ
- โอกาสทางการตลาด (ตลาดใหญ่แค่ไหน / มีแนวโน้มเติบโตหรือไม่)

5. คู่แข่ง (Competitors)

- มีใครบ้างที่ทำความคล้ายกัน
- เปรียบเทียบจุดแข็ง-จุดอ่อน
- บทบาทของสมาชิก
- ทำไมเราดีกว่า (Why us?)

6. แผนธุรกิจ (Business Plan)

- วิธีสร้างรายได้ (Revenue Model)
- ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Marketing / ช่องทางขาย)
- แนวทางการเติบโตของธุรกิจ

7. ทีมงาน (Team)

- สมาชิกในทีม
- บทบาทและหน้าที่ของแต่ละคน
- จุดแข็งของทีม

8. รายละเอียดสินค้าเบื้องต้น (MVP: Minimum Viable Product)

- สินค้าหรือบริการคืออะไร
- ฟีเจอร์หลัก
- ตัวอย่าง ภาพ/Prototype (ถ้ามี เช่น Figma, mockup)
- เทคโนโลยีที่ใช้ (ถ้ามี)

9. เอกสารอ้างอิง (References) (ไม่นับรวมใน 12 หน้า)

- แหล่งข้อมูลที่ใช้ เช่น เว็บไซต์ งานวิจัย หรือรายงาน

10. ภาคผนวก (Appendix) (ไม่นับรวมใน 12 หน้า)

Phase 2: Training & Bootcamp (อบรม)

ผู้สมัครต้องเข้าร่วมกิจกรรมอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของระยะเวลาทั้งหมด โดยในแต่ละสัปดาห์ที่มีวิทยากรภายนอกมาบรรยายเป็นภาษาไทย แต่สามารถฟัง pitch และให้ความเห็น คำปรึกษาเป็นภาษาอังกฤษได้ วิทยากรจะทำการประเมินและให้คะแนนเก็บรวมจำนวน 60 คะแนนในแต่ละวันตลอดการอบรม (ตามตารางที่ 1) นอกจากนี้ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องทำแบบทดสอบหลังการอบรม (Post-test) คิดเป็น 20 คะแนน โดยใช้ค่าเฉลี่ยคะแนนของสมาชิกทุกคนในทีมเป็นคะแนนของทีม ทั้งนี้ ทีมที่มีคะแนนรวมสูงสุดจำนวน 7 ทีม จะได้รับการคัดเลือกเข้าสู่การแข่งขันในวันที่ 24 สิงหาคม 2569 โดยคะแนนรวมสูงสุด 260 คะแนน หากยังพบทีมคะแนนเท่ากันอีก ให้ใช้คะแนนเฉลี่ยของ post-test และ pre-test ตัดสินตามลำดับ

| หมวด | รายละเอียด | คะแนนเต็ม |
|-----------------------|------------------------|-----------|
| Problem & Insight | ความเข้าใจปัญหาจริง | 10 |
| Solution & Innovation | ความใหม่/แตกต่าง | 10 |
| Market & Opportunity | โอกาสทางการตลาด | 10 |
| Business Model | ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ | 10 |
| Team Capability | ทีมและ execution | 10 |
| Pitching | การสื่อสาร | 10 |
| | รวม | 60 |

ตาราง 1 เกณฑ์การให้คะแนนเพื่อคัดเลือก

Phase 3: Panel & Ecosystem Engagement (เสวนา) & Pitching (Pitching & Demo Day)

ผู้เข้าแข่งขันทุกทีมต้องเข้าร่วมกิจกรรมเสวนาในวันที่ 24 สิงหาคม 2569 ตั้งแต่เวลา 08:45 – 17:00 น. โดยนำองค์ความรู้และข้อคิดเห็นที่ได้รับไปปรับปรุงและพัฒนาแนวคิดธุรกิจ (Refine Idea) ของทีมให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยทีมที่ได้คะแนนสูงสุด

ทั้งนี้ แต่ละทีมต้องจัดส่งแผนธุรกิจ (Business Plan) ความยาวไม่เกิน 50 หน้า (ไม่รวมปก สารบัญ เอกสารอ้างอิง และ Appendices) จำนวน 6 ชุด และจัดเตรียม Pitch Deck สำหรับการนำเสนอ โดยใช้เวลานำเสนอไม่เกิน 7 นาที โดยคะแนนจาก Phase 2 จะถูกนับรวมกับ Phase 3 เป็น 660 คะแนน (260 + 400) เพื่อหาทีมที่ดีที่สุด 3 อันดับแรก หากพบทีมที่มีคะแนนเท่ากันให้ใช้คะแนนเฉพาะ Phase 3 (500 คะแนน) เป็นตัวตัดสิน หากยังพบทีมคะแนนเท่ากันอีก ให้ใช้คะแนนเฉลี่ยของทีมจาก post-test และ pre-test ตัดสินตามลำดับ ตาราง 2 แสดงเกณฑ์ที่ให้คณะกรรมการประเมิน

| หมวด | รายละเอียด | คะแนนเต็ม |
|-----------------------|------------------|-----------|
| Problem & Insight | เข้าใจปัญหาจริง | 10 |
| Solution & Innovation | ความใหม่/แตกต่าง | 10 |

| หมวด | รายละเอียด | คะแนนเต็ม |
|----------------------|---|-----------|
| Market & Opportunity | โอกาสทางการตลาด | 10 |
| Business Model | ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ | 10 |
| Prototype / Demo | ความเป็นรูปธรรมและจับต้องได้ | 10 |
| Team Capability | ทีมและ execution | 10 |
| Traction | การมีผลการทดสอบความต้องการของผู้ใช้หรือลูกค้าจริง | 10 |
| Pitching | การสื่อสาร | 10 |
| | รวม | 80 |

ประกาศผลรอบคัดเลือก รอบแรก (≤ 15 ทีม) และ รอบสอง (≤ 7 ทีม) ทางเว็บไซต์ <https://www.sit.kmutt.ac.th> และทางอีเมลผู้เข้าแข่งขัน

4. คณะกรรมการตัดสิน

Phase 1:

อาจารย์ และ/หรือ ศิษย์เก่า SIT จำนวน 2 ท่านขึ้นไป เป็นกรรมการตัดสินใจเพื่อลงคะแนนคัดเลือกทีมที่เข้า Phase 2

Phase 2:

วิทยากรผู้มาบรรยายทางอบรม ให้คะแนนทีมละไม่เกิน 60 คะแนนต่อวิทยากรต่อทีม และรวมกับคะแนน post-test อีก 20 คะแนน

Phase 3: Panel & Ecosystem Engagement (เสวนา) & Pitching (Pitching & Demo Day) เช่น

- 1) ตัวแทนจาก สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA)
- 2) ตัวแทนจาก สมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทย (Thailand Startup Trade Association)
- 3) ตัวแทนจาก กลีกร บิซิเนส-เทคโนโลยี กรุ๊ป (KBTG)
- 4) ตัวแทนจาก Knowledge Xchange for Innovation (KX)
- 5) ตัวแทนจาก MU Holding

5. รางวัล

- รางวัลชนะเลิศ: เงินรางวัล 10,000 บาท พร้อมโล่รางวัล
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1: เงินรางวัล 7,000 บาท พร้อมโล่รางวัล
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2: เงินรางวัล 3,000 บาท พร้อมโล่รางวัล

- ผู้ชนะอันดับ 1-3 จะได้รับสิทธิเข้าสู่โครงการ TechBite จัดโดย KX โดยโครงการ TechBite จะมีการให้ทุน การบ่มเพาะ และศึกษาดูงาน
- รางวัลอื่น ๆ (ถ้ามี) จะทยอยแจ้งให้ทราบเพิ่มเติม

หมายเหตุ: ผู้เข้าร่วมกิจกรรมการแข่งขันรับชั่วโมงกิจกรรมสูงสุด 34 ชม.

6. สถานที่จัดการแข่งขัน

- การบรรยาย: อาคาร CB2 ห้อง CB2312
- D-Day: วันจันทร์ที่ 24 สิงหาคม 2569 อาคาร Knowledge Exchange Center (KX) มจร. สถานีรถไฟฟ้ามหานคร (คณะมีรถรับส่งระหว่างอาคาร SIT และ KX)
- ผู้เข้าแข่งขันจะได้รับโอกาสนำเสนอต่อผู้ประกอบการจริงใน KX
- คณะจะมีงบประมาณในการออกบูธใน KX

7. การสมัคร

- สมัครผ่านระบบรับสมัคร <https://forms.office.com/r/v41nt9Pr8z>
- ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://www.sit.kmutt.ac.th/sit-innoventure-2026/>

8. กำหนดการดำเนินกิจกรรม

| | วันที่ | เวลา | รูปแบบ | กิจกรรม | วิทยากร |
|---------|-----------------------|------------------|--------|---|-----------------------|
| | 16 Apr - 18 May 69 | | | รับสมัครผู้เข้าแข่งขัน | |
| | 25 May 69 | | | ประกาศรายชื่อทีมที่มีสิทธิ์เข้าร่วม แข่งขันรอบคัดเลือก | |
| ศุกร์ | 29 May 69 | 18.30 - 20.00 น. | Online | แนะนำภาพรวมโครงการ | ดร.วัทัญญ์ สุขเสงี่ยม |
| อาทิตย์ | 31 May 69 | 08.00 - 09.00 น. | Onsite | ทำข้อสอบ Pre-test (Paper based) | ดร.วัทัญญ์ สุขเสงี่ยม |
| อาทิตย์ | 31 May 69 | 09.00 - 12:00 น. | Onsite | Foundations of Building and Scaling a Successful Startup | วิทยากรภายนอก |
| เสาร์ | 13 Jun 69 | 10:00 - 15:00 น. | Onsite | Guest Speaker Talk and Workshop (TBA) | วิทยากรภายนอก |
| ศุกร์ | 26 Jun 69 | 18.30 - 20.00 น. | Online | Mentoring Session | ดร.วัทัญญ์ สุขเสงี่ยม |
| เสาร์ | 4 Jul 69 | 09:00 - 12:00 น. | Onsite | Guest Speaker Talk and Workshop (TBA) | วิทยากรภายนอกจาก NIA |
| เสาร์ | 11 Jul 69 | 09.00 - 12.00 น. | Onsite | Guest Speaker Talk and Workshop (TBA) | วิทยากรภายนอก |

| | | | | | |
|--------|-----------|------------------|--------|-------------------------------|----------------------|
| เสาร์ | 11 Jul 69 | 14.00 - 15.00 น. | Onsite | การทำ Post-test (Paper based) | ดร.วรัญญา สุขเสงี่ยม |
| จันทร์ | 24 Aug 69 | | | Demo Day พร้อมประกาศผล | |

หมายเหตุ: กำหนดการ วัน เวลา หัวข้อ สถานที่ และวิทยกรอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

9. กำหนดการแข่งขัน

จัดแข่งขันวันจันทร์ที่ 24 สิงหาคม 2568 ณ อาคาร KNOWLEDGE XCHANGE FOR INNOVATION (KX) ถนนกรุงธนบุรี แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ

| วันจันทร์ที่ 24 สิงหาคม 2569 | |
|------------------------------|--|
| เวลา | กิจกรรม |
| 13.00 - 13.30 น. | ลงทะเบียนเข้าร่วมงาน |
| 13.30 - 14.30 น. | ทีมที่ผ่านการคัดเลือกรอบสุดท้าย นำเสนอผลงาน |
| 14.30 - 15.00 น. | ** พัก/รับประทานอาหารว่าง ** |
| 14.30 - 17.00 น. | ผู้ทรงคุณวุฒิ คณะกรรมการตัดสิน ให้ความเห็นต่อผลงานของนักศึกษา และเปิดข้อซักถาม |
| 17.00 น. | ปิดงาน |

หมายเหตุ: กำหนดการ วัน เวลา อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

10. Electronic Learning สำหรับการทำ Pre-test/post-test (Watch & Read)

10.1 Starting A Company? The Key Terms You Should Know | Startup School

<https://www.youtube.com/watch?v=wH3TKpALLw4>

10.2 How to Get Startup Ideas by Paul Graham:

<https://paulgraham.com/startupideas.html>

10.3 Where Do Great Startup Ideas Come From? – Dalton Caldwell and Michael Seibel

<https://www.youtube.com/watch?v=Jcuqq48CNj8>

10.4 How to Get and Evaluate Startup Ideas | Startup School

<https://www.youtube.com/watch?v=Th8Jolan4dg>

10.5 Everything We Teach at YCombinator in 10 Minutes

<https://www.youtube.com/watch?v=Pg72m3CjuK4>

10.6 Value Props: Create a Product People Will Actually Buy

<https://www.youtube.com/watch?v=q8d9uuO1Cf4>

10.7 Capture Your Business Model in 20 Minutes - Lean Canvas

<https://www.youtube.com/watch?v=7o8uYdUaFR4>

10.8 How to Build An MVP | Startup School

https://www.youtube.com/watch?v=ORZ_l7cVzzU

10.9 The New Way To Build A Startup

https://www.youtube.com/watch?v=rWUWfj_PqmM

10.10 How To Perfectly Pitch Your Seed Stage Startup With Y Combinator's Michael Seibel

<https://www.youtube.com/watch?v=lw2X3PxKlAY>

10.11: How to design a better pitch deck

<https://www.ycombinator.com/library/4T-how-to-design-a-better-pitch-deck>

11. กรรมการ และวิทยากร



Dr. Monchai Lertsutthiwong,

Deputy Director, Head of AI Research and Development,
Kasikorn Labs (KBTG)



Dr. Keita Ono,

Senior VP of Innovation and Eco-system, KX



Chwanond Klungpremchitt,

CEO and Founder, Ultimate Destiny Co., Ltd, Board of Director YEC Business Network, Vice President - Thai Startup Association, Board of Directors- Bangkok Startup Association



Issaret Prachitmutita,

Director, Sable Co., LTD.



Apinya Hiranyawech,

CEO, Managing Director, Spark Education Co., Ltd.



Songklod Saengvoratip,

Founder and CEO, Marvelous Studio Co., Ltd.



CHARASPONG SARAVISUTRA (Van),

Chief Strategy and Financial Officer, Dosy Co.,Ltd.,
and Chief Executive Officer, Pure Sunset Beach, Pattaya