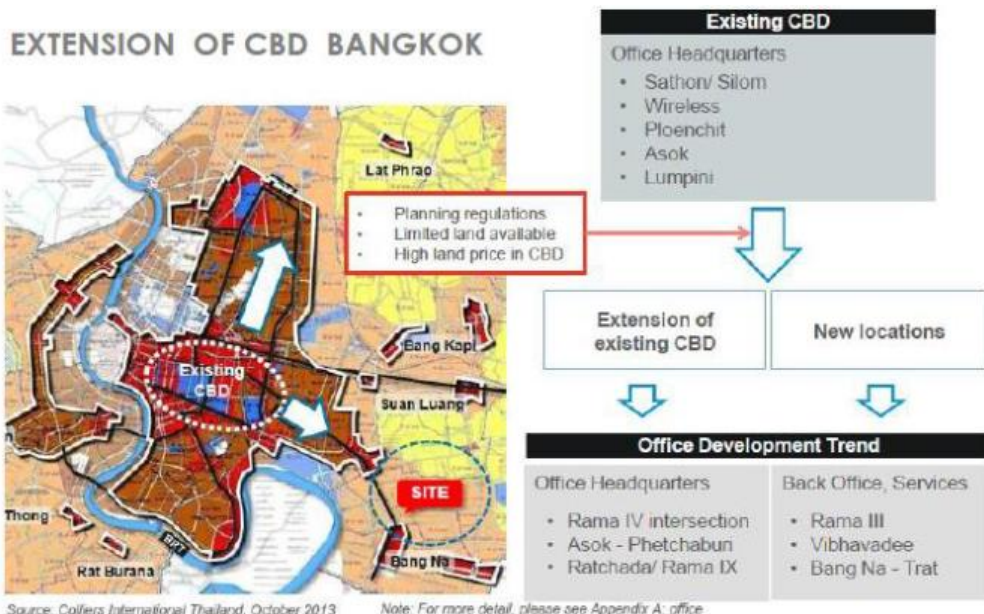
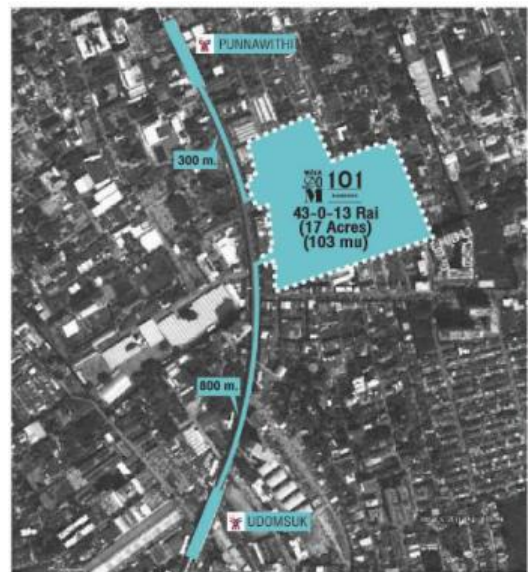


## หมวดที่ 5 : ด้าน Smart Economy

### ศักยภาพและจุดแข็งของที่ตั้งโครงการ

- โครงการ WHIZDOM 101 ตั้งอยู่ในส่วนต่อขยายของ CBD จากการวิเคราะห์ของ Collier 2013 โดยที่ตั้งโครงการ WHIZDOM 101 เข้าถึงได้ง่ายจากหลากหลายเส้นทาง เป็นพื้นที่ที่มีการลงทุนและราคาที่ดินสูง เช่น ทองหล่อ และพร้อมพงษ์ แสดงถึงศักยภาพในการเติบโตสูงของราคาที่ดิน และการขยายตัวของเมืองภายในไม่กี่ปีข้างหน้า
- สถานที่ตั้งโครงการอยู่ในพื้นที่อยู่อาศัยความหนาแน่นประชากรสูง ทำให้มี Traffic สำหรับส่วนร้านค้าปลีก โดยประชากรในรัศมี 3 กิโลเมตรมีมากกว่า 300,000 คน
- พื้นที่โครงการเดิมเคยเป็นคอมมูนิตี้มอลล์ และสปอร์ตคลับเก่าที่ดำเนินกิจกรรมมากกว่า 10 ปีทำให้เป็นที่รู้จักของคนในย่านนั้น
- ที่ตั้งอยู่ติดถนนสุขุมวิท และแนวรถไฟฟ้า BTS ที่มี Traffic ในแต่ละวันสูงเนื่องด้วยจำนวนประชากรในย่านนี้ โดยโครงการตั้งอยู่ระหว่างสถานีรถไฟฟ้า 2 สถานี โดยห่างจากสถานีปทุมวัน 300 เมตรหรือเดิน 5 นาที และห่างจากสถานีอโศก 800 เมตร หรือเดิน 10 นาที โดยโครงการได้รับการอนุมัติการก่อสร้าง Skywalk เชื่อมต่อการเดินจากสถานีปทุมวันถึงหน้าโครงการแล้ว
- การเดินทางด้วยการขับรถ ใช้เวลา 5 นาที จากทางด่วนสุขุมวิทและบางนา และใช้เวลา 15 นาทีเดินทางจากโครงการถึงสนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ
- ด้วยกรรมสิทธิ์ที่ดินขนาดใหญ่ถึง 43 ไร่ และสถานที่ตั้งมีศักยภาพทำให้สามารถพัฒนาโครงการ WHIZDOM 101 เป็นโครงการ Mixed-Use ที่ผสมผสานการใช้ประโยชน์พื้นที่หลากหลายรูปแบบ
  - จากการสำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจ และชุมชนโดยรอบทำให้รูปแบบการพัฒนาแบบจำลองทางธุรกิจเป็นการผสมผสานของที่พักอาศัย สำนักงาน พื้นที่พักผ่อน พื้นที่ค้าปลีกและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อรองรับการใช้งานของคนในชุมชนโดยรอบ
  - ในปัจจุบัน WHIZDOM 101 เป็น New Mixed-Use Development Project ขนาดใหญ่ที่สุดติดแนวรถไฟฟ้าและเชื่อมต่อกับถนนสุขุมวิท





### ศักยภาพผู้ร่วมทุนและวิสัยทัศน์

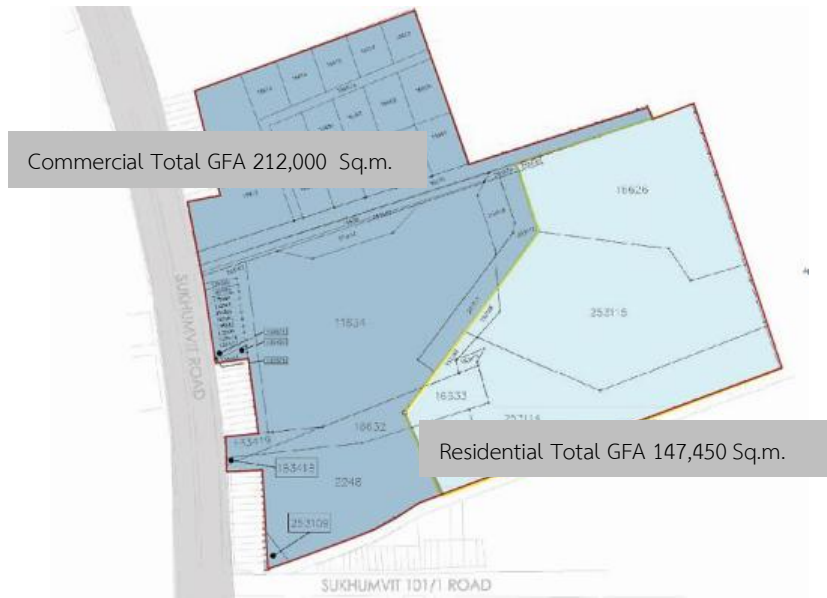
เนื่องด้วยโครงการ WHIZDOM 101 เป็นการร่วมมือของบริษัท แมกโนเลีย ควอลิตี้ ดีเวล็อปเม้นต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน และบริษัท ทู พรอพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งมีพื้นฐานทางด้านการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์และผู้นำคอนเวออร์เจนซ์ไลฟ์สไตล์ การให้บริการ และโซลูชันด้านการสื่อสารโทรคมนาคมอย่างครบวงจร จุดแข็งของการร่วมมือกันทางด้านธุรกิจระหว่างผู้มีความเชี่ยวชาญทางด้านอสังหาริมทรัพย์และผู้นำทางด้านเทคโนโลยีนี้ทำให้โครงการ WHIZDOM 101 มีศักยภาพทางด้านธุรกิจในการลงทุนการสร้างและการพัฒนา Physical Infrastructure และ Digital Infrastructure เพื่อสร้าง Smart City ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

### WHIZDOM 101 Project Vision



## 1. แบบจำลองทางธุรกิจของ Smart City

ในการดำเนินธุรกิจบนพื้นที่แห่งนี้ จะแบ่งการพัฒนาเป็น 2 ส่วนคือ ที่พักอาศัย และส่วนพาณิชยกรรม สำหรับส่วนที่พักอาศัย รูปแบบของธุรกิจเป็นการพัฒนาเพื่อขายและในส่วนของพื้นที่พาณิชยกรรมเป็นการพัฒนาพื้นที่เพื่อให้เช่า ซึ่งในการแบ่งสัดส่วนการพัฒนาที่ดินนั้น ทางโครงการได้พัฒนาตามพื้นฐานทางธุรกิจของบริษัท และสภาพรวมของตลาดโดยรอบ โดยสัดส่วนการแบ่งใช้ประโยชน์ที่ดินแบ่งออกเป็นส่วนต่างๆ ดังนี้

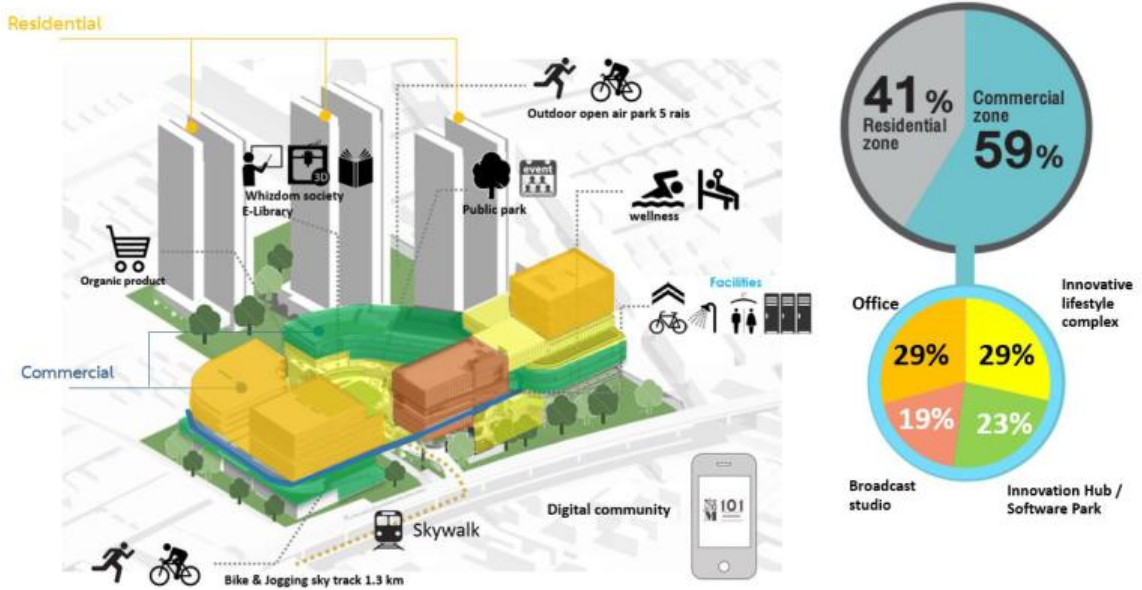


1. ส่วนที่พักอาศัย (การพัฒนาเพื่อขาย) บนพื้นที่ดิน 27,880 ตร.ม. คิดเป็น 41% ของพื้นที่ดินโครงการทั้งหมด ประกอบด้วยคอนโดมิเนียมจำนวน 3 อาคารมีจำนวนประมาณ 2,000 units ผู้พักอาศัยคิดตามรายงาน EIA ของทั้ง 3 อาคาร จะมีประชากรทั้งสิ้น 7,678 คน
2. ส่วนพาณิชยกรรม (การพัฒนาเพื่อเช่า) บนพื้นที่ดิน 41,778 ตร.ม. คิดเป็น 59% ของพื้นที่ดินโครงการทั้งหมด ประกอบด้วยอาคารพาณิชยกรรมจำนวน 2 อาคาร ส่วนนี้จะมีส่วนอำนวยความสะดวกสำหรับผู้ใช้อาคารและรวมถึงสาธารณะประโยชน์ด้วย จากการคำนวณตามเกณฑ์จะมีประชากรที่ใช้อาคารทั้งสิ้น 13,500 คน

จากการสำรวจภาพรวมตลาดของบริษัทวิจัย Collier 2013 รายงานถึงแนวโน้มในหลายปีที่ผ่านมาว่าความต้องการพื้นที่สำนักงาน และการตั้งสำนักงาน Headquarter ขยายตัวออกนอกบริเวณ CBD อย่างต่อเนื่อง ด้วยเกรดของอาคารที่เท่ากันแต่ค่าเช่าพื้นที่ที่ถูกลง มีความสะดวกสบายในการสัญจร และสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารรองรับ โดยโครงการอยู่ในจุดเชื่อมต่อการขยายตัวของเมือง มีความสะดวกสบายในการคมนาคมทุกด้านทำให้พื้นที่โครงการมีศักยภาพในตลาดส่วนพื้นที่เช่าสำนักงานเป็นอย่างมาก

พื้นที่โครงการแต่เดิมเป็นคอมมูนิตี้มอลล์ และศูนย์สุขภาพปียรมย์ เป็นที่รู้จักในย่านนี้และมีกลุ่มลูกค้าประจำจำนวนมากไม่น้อยในช่วงมากกว่า 10 ปีที่ผ่านมา จากการสำรวจตลาดของโครงการช่วงปี 2013-2016 ทำให้โครงการได้พัฒนาโปรแกรม และสิ่งอำนวยความสะดวกด้วยการสำรวจเชิงลึกจากกลุ่มลูกค้าเดิม และประชากรในชุมชนโดยรอบ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มให้ตรงจุดที่สุด มีมาตรฐานการพัฒนาการออกแบบอาคารพาณิชยกรรมเทียบระดับสากล ตามเกณฑ์อาคารเขียว LEED และ TREES

โดยมีแบบจำลองทางธุรกิจแบ่งเป็นส่วนต่างๆ ดังนี้



### 1. Innovative Lifestyle Complex

ประกอบด้วยพื้นที่ร้านค้าปลีกและ Wellness center พื้นที่เช่ารวมประมาณ 30,000 ตารางเมตร พื้นที่ร้านค้าปลีกมีจำนวนว่า 200 ร้านค้า ออกแบบเป็นรูปแบบ Hybrid Mall คือมีการผสมผสานการออกแบบ Indoor และ Outdoor เข้าด้วยกัน รวมกับพื้นที่ว่างสำหรับการทำกิจกรรมไลฟ์สไตล์ต่างๆ นอกจากนี้ยังมีพื้นที่สวนสาธารณะกว่า 5,000 ตร.ม. ส่วน Wellness Center มีส่วนพื้นที่และโปรแกรมออกกำลังกายแบบครบวงจร สนามกีฬาในร่มแบบ Non-Air Conditioned สระว่ายน้ำความยาว 50 เมตร ตามมาตรฐานโอลิมปิก

### 2. พื้นที่สำนักงาน และพาณิชยกรรม

พื้นที่ให้เช่าประมาณ 70,000 ตารางเมตร ประกอบไปด้วย Office, Entertainment ,Software Park และ พื้นที่แบบแชร์พื้นที่ทำงานร่วมกันหรือ Co-Working Space ด้วยคอนเซ็ปต์ Innovative Office Park ที่เปิดโอกาสให้คนทำงานได้ทำงานในออฟฟิศที่ใกล้ชิดกับธรรมชาติ และสามารถรองรับคนได้ถึง 20,000 คน

### 3. พื้นที่โครงการที่พักอาศัย

พื้นที่โครงการที่พักอาศัย จำนวน 3 อาคาร ขนาดพื้นที่ GFA ทั้งหมดประมาณ 147,450 ตารางเมตร พร้อม Smart Home Automation System ที่ผู้พักอาศัยสามารถสั่งการทำงานของเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ภายในบ้านได้จากระยะไกล และแอปพลิเคชันพิเศษ Whizdom Apps ที่ผู้พักอาศัยสามารถใช้จองพิตเนส ร้านอาหาร หรือกิจกรรมต่างๆ ได้ และยังมีพื้นที่สีเขียวส่วนกลางถึง 8,000 ตารางเมตร สามารถรองรับผู้พักอาศัยกว่า 7,678 คน (ตามรายงานการคาดการณ์ EIA ของทั้ง 3 อาคาร ทั้งนี้ EIA ของทั้ง 3 อาคาร ได้รับการอนุมัติแล้ว)

## สภาวะตลาดโดยรวม

### โครงการที่พักอาศัย

- ราคาเฉลี่ยของตลาด อยู่ที่ 110,000-130,000 บาท/ตร.ม.
- อัตราเติบโตของราคาอยู่ที่ 5-10%
- อัตราการขายอยู่ที่ 30-35 ห้องต่อเดือน

### โครงการพาณิชย์กรรม

#### Community Mall (Retail ,Wellness Center)

- ค่าเฉลี่ยของรายได้อยู่ที่ 1,000-1,300 บาท/ตร.ม.
- บริเวณโดยรอบของโครงการไม่มีคู่แข่งทางตรง มีคู่แข่งทางอ้อมคือ Bangkok Mall
- มีผู้โดยสาร BTS ที่ผ่านโครงการมากกว่า 2 ล้านคนต่อปี และผู้อยู่อาศัยในพื้นที่มากกว่า 3 แสนคน

#### Office, Entertainment, Software Park

- ค่าเฉลี่ยของรายได้อยู่ที่ 700 บาท/ตร.ม. เป็นพื้นที่โครงการที่จัดสรรให้บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน เป็นผู้เช่าหลัก
- บริเวณโดยรอบของโครงการมีคู่แข่งทางตรงคือ อาคารสำนักงานที่ไบเทคบางนา

## กลุ่มของลูกค้า

กลุ่มของลูกค้าในส่วนของอาคารพักอาศัยจะเป็นกลุ่มคนที่ประสบความสำเร็จในช่วงต้นของชีวิต และสามารถใช้เวลาเทคโนโลยีเพื่อช่วยให้การใช้ชีวิตสะดวกสบายมากขึ้น โดยมีรายได้ต่อเดือนไม่ต่ำกว่า 50,000 บาท

ส่วนกลุ่มลูกค้าของกลุ่มพาณิชย์กรรมนั้นเป็นผู้เช่าโดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มคือกลุ่มร้านค้า **Community Mall (Retail ,Wellness center)** กลุ่มที่สร้าง Ecosystem ของ Startup และกลุ่มเช่าพื้นที่สำนักงาน โดยทั้งหมดจะเป็นผู้จ่ายค่าเช่าให้โครงการ

## การนำเสนอคุณค่า

### โครงการที่พักอาศัย

จากการที่โครงการได้ทำการวิจัยการตลาดร่วมกับบริษัท อโนวา ได้ค้นพบความต้องการพื้นฐานของลูกค้า (Must Have) และความต้องการส่วนเพิ่มที่จะก่อให้เกิด Value Added ในการสำรวจครั้งนี้ ทางโครงการได้พัฒนาภายใต้กรอบแนวคิดที่จะทำให้ผู้พักอาศัยได้ประโยชน์สูงสุด โดยสิ่งที่เป็นพื้นฐานความต้องการ เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ การบริการ คุณภาพการก่อสร้าง การออกแบบ และนอกจากนี้ทางโครงการได้เพิ่มในส่วนของ Value Added ในส่วนของการใช้ชีวิตในห้องพักอาศัย โดยโครงการมีทีม Research and Development ที่ทำแบบจำลองการใช้ชีวิตและแก้ปัญหาในจุดต่างๆ เช่น การติดตั้งระบบ Fresh Air ที่จะนำอากาศบริสุทธิ์จากภายนอกเข้ามาหมุนเวียนภายใน การออกแบบให้ท่อน้ำทิ้งสามารถดูแลได้ภายในชั้นของตัวเองโดยไม่ต้องเปิดฝาท้องที่อยู่ด้านล่าง การรับประกัน 30 ปีในส่วนโครงสร้างที่สำคัญและมี Application ที่สามารถ link ระบบ Home Automation ภายในห้องและสามารถสั่งซื้อสินค้าได้จากร้านค้าปลีกของโครงการได้อีกด้วย และ Value Added ของสิ่งแวดล้อมโดยรอบ การที่มีพื้นที่ร้านค้าปลีกเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต การเพิ่มพื้นที่สีเขียวเพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตอยู่ท่ามกลางธรรมชาติ ซึ่งคุณค่าที่เพิ่มเข้าไปทั้งหมดนี้จะสามารถถ่ายทอดสู่กลุ่มลูกค้า และกลุ่มลูกค้าสามารถรับรู้ได้ โดยสามารถวัดจากยอดขายของโครงการที่มีกว่า 80%

### คุณค่าโครงการพาณิชย์กรรม

ในส่วนของด้านพาณิชย์กรรม ทางโครงการได้จัดทำ Research เช่นกัน โดยแบ่งเป็น ความน่าจะเป็นเชิงธุรกิจ โดยบริษัท คอลลิเออร์สฯ รวมทั้งภาพรวมและกรอบแนวคิดโครงการโดย บริษัท ทีซี รีเสิร์ช ทั้งนี้เมื่อได้ตกผลึกผลการวิเคราะห์สภาพตลาด และความต้องการภายในของผู้อยู่อาศัยโดยรอบแล้วพบว่า ณ พื้นที่ปทุมธานี ที่เป็นรอยต่อของย่านธุรกิจ และย่านที่เกิดใหม่อย่างบางนา ยังขาดสถานที่ที่ตอบสนองความต้องการหลัก คือ แหล่งที่สามารถพักผ่อน ทำงาน พบปะสังสรรค์กับเพื่อน พื้นที่ๆ แบ่งปันความคิด หรือ Third Place โดยทางโครงการได้นำกรอบความต้องการของประชาชนโดยรอบมาเป็นพื้นฐานในการพัฒนาโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่สภาพแวดล้อมที่ดี มุ่งเน้นพื้นที่สีเขียวโดยโครงการได้พัฒนาสวนแนวราบ และสวนในอาคารกว่า 3 ไร่ และพื้นที่ๆ เป็นแหล่งพบปะสังสรรค์ของคนที่อยู่อาศัย หรือทำงานในย่านนี้

### ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

จากการที่เป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จึงไม่มีช่องทางการจัดจำหน่ายได้หลากหลาย แต่ทว่าทางโครงการได้นำเสนอพื้นที่ และแนวคิดของโครงการ โดยเน้นการใช้สื่อ Online เช่น Facebook, YouTube, Website และ สื่อพื้นฐาน เช่น ป้ายโดยรอบโครงการ ป้าย Billboard และการเข้าร่วม Event ของงานอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ

### ความสัมพันธ์กับลูกค้า

ทางบริษัทได้สร้าง Whizdom Society เพื่อสร้างสังคมของผู้อยู่อาศัยภายใต้ แบรินด์ Whizdom โดยจัดให้มีการพบปะสังสรรค์ และเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เป็นประจำ เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในแบรนด์นี้ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งสร้างสังคมแห่งการแบ่งปันองค์ความรู้แห่งใหม่ให้กับสังคมไทย

## คู่ค้าทางธุรกิจที่สำคัญ

เนื่องด้วยโครงการนี้เป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่ จึงจำเป็นต้องมีคู่ค้าที่สำคัญเพื่อช่วยพัฒนาโครงการในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการเงิน องค์กรความรู้ การบริหาร ฯลฯ โดยคู่ค้าที่สำคัญของโครงการนี้คือ บริษัท ทู พรอพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ที่เป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจที่สำคัญในการบริหาร และร่วมลงทุนภายในโครงการ รวมไปถึงคู่ค้าที่นำการลงทุนจากต่างชาติเข้ามาภายในโครงการ ทั้งในรูปแบบของการประชาสัมพันธ์ นำเสนอพื้นที่โครงการ เพื่อขาย และเพื่อเช่า เช่น บริษัท CBRE (ประเทศไทย) และบริษัท SQFT (สิงคโปร์)

### 1. ประมาณการงบประมาณที่จำเป็นในการลงทุนพัฒนา

ในการลงทุนพัฒนาโครงการ ทางโครงการได้รวบรวมต้นทุนบางส่วนที่ได้มีการใช้จ่ายแล้ว และมีการประมาณการค่าใช้จ่ายที่รวบรวมถึงการเปิดโครงการ ซึ่งเป็นต้นทุนสำคัญในการพัฒนาโครงการ โดยต้นทุนทั้งหมดนี้ จะมีการหาแหล่งเงินกู้จากธนาคารเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนหลัก และแหล่งเงินทุนอื่นจะมาจากบริษัทที่ถือครองโครงการเพื่อการพัฒนา

หน่วย : ล้านบาท

ประมาณการงบประมาณ	โครงการพักอาศัย	โครงการพาณิชย์กรรม	รวม
ต้นทุนที่ดิน	2,000	3,000	5,000
ต้นทุนด้านการก่อสร้าง	6,000	9,000	15,000
ค่าใช้จ่ายในช่วงการพัฒนา	1,600	1,000	1,800
รวมงบประมาณในการลงทุนในช่วงการพัฒนาโครงการ	9,600	13,000	22,600

### 3. การประมาณการโครงสร้างรายรับ รายจ่าย

#### 3.1 โครงสร้างรายรับรายจ่าย

หน่วย : ล้านบาท

รายรับโครงการ	จำนวน	ร้อยละ
รายรับ		
- รายได้จากการขายพื้นที่ โครงการที่พักอาศัย 3 อาคาร	11,000	10.78%
- รายได้จากเช่าพื้นที่ โครงการพาณิชย์กรรม ระยะที่ 1 (รายได้ประมาณการ 27 ปี)	41,000	40.20%
- รายได้จากเช่าพื้นที่ โครงการพาณิชย์กรรม ระยะที่ 2 (รายได้ประมาณการ 23 ปี)	12,000	11.76%
- Terminal Value	38,000	37.26%
<b>รวมรายได้</b>	<b>102,000</b>	<b>100%</b>

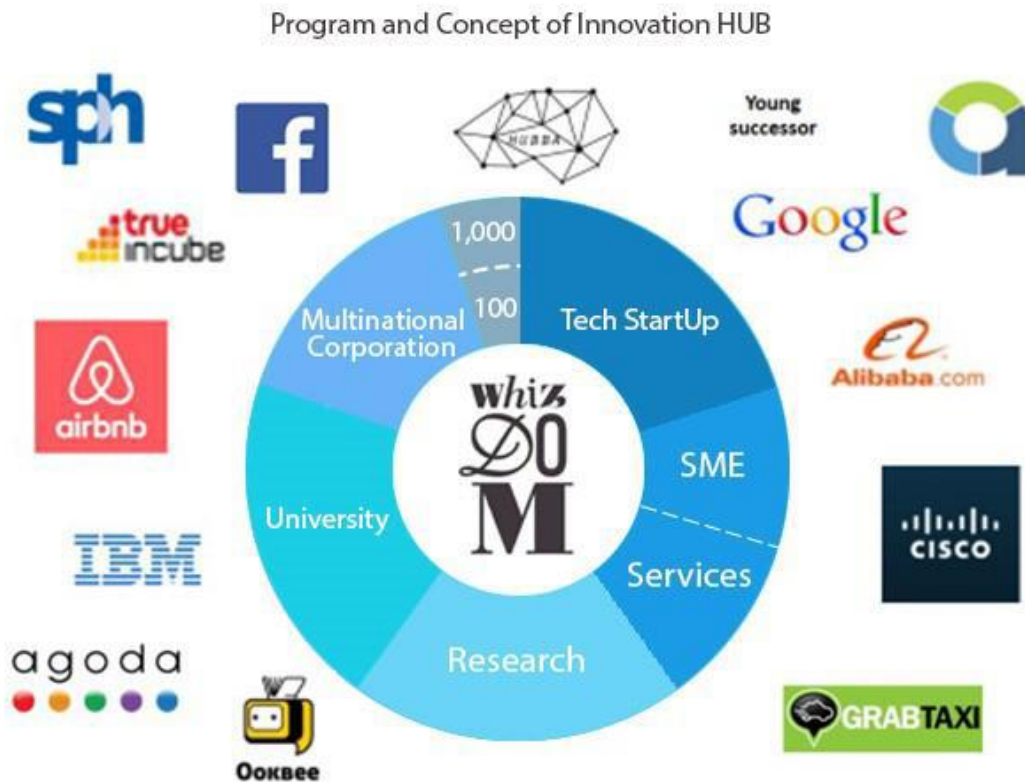
หน่วย : ล้านบาท

รายจ่ายโครงการ	จำนวน	ร้อยละ
รายจ่าย		
- ต้นทุนค่าที่ดินและการก่อสร้าง	20,000	42.92%
- ค่าใช้จ่ายในส่วนของดำเนินงาน (โครงการที่พักอาศัย)	1,600	3.43%
- ค่าใช้จ่ายในส่วนของดำเนินงาน (โครงการที่พาณิชย์กรรม ประมาณการ 27 ปี)	20,000	42.92%
- ภาษี	5,000	10.73%
<b>รวมจ่าย</b>	<b>46,600</b>	<b>100%</b>

จากการประมาณการรายรับ-รายจ่ายของโครงการ ทำให้ทราบได้ถึงผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ โดยโครงการพักอาศัยมีผลตอบแทนสุทธิ (Net Profit Margin) ไม่น้อยกว่า 14% และสำหรับพื้นที่พาณิชย์กรรมมีรายได้ก่อนหักค่าเสื่อมและภาษี (EBITDA) ไม่น้อยกว่า 65% ซึ่งเป็นผลตอบแทนที่อยู่ในค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม และเหมาะสมในการลงทุนพัฒนาโครงการ

#### 4. ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ และความร่วมมือของภาคีต่างๆ

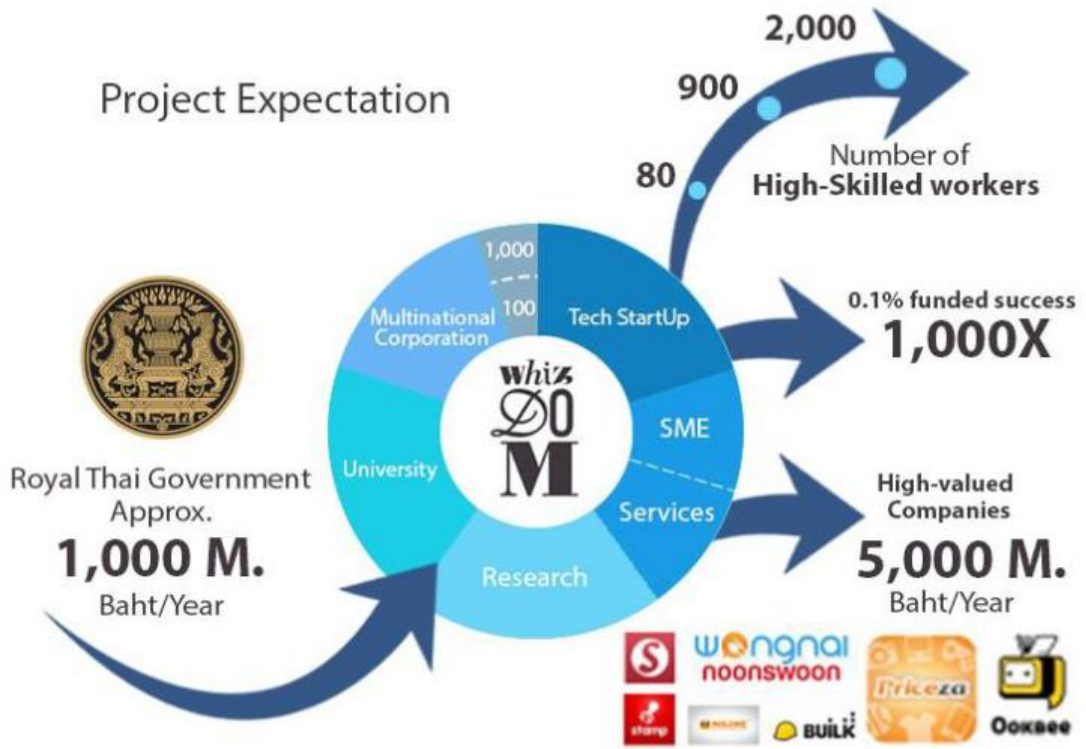
ถึงแม้ว่าการพัฒนาโครงการจะอยู่ในรูปแบบของการจัดสรรพื้นที่เช่า แต่โครงการก็ให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้เช่าให้ตรงตามแนวคิดของโครงการ เนื่องจากวัตถุประสงค์หลักของการพัฒนาพื้นที่นี้ คือการทำให้เป็นศูนย์กลางของนวัตกรรมต่างๆ และเป็นพื้นที่ๆ พัฒนา Startup เพื่อสร้างประโยชน์ให้กับพื้นที่และสังคมโดยรวม



#### กรอบความคิดความร่วมมือในพื้นที่ของบริษัทนวัตกรรมในโครงการ

จากกรอบความคิดความร่วมมือของหลากหลายภาคส่วนในพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ ภาคเอกชน มหาวิทยาลัย และบริษัทชั้นนำในต่างประเทศ เมื่อทุกหน่วยงานที่เข้ามาใช้ประโยชน์ในพื้นที่ นอกจากทางโครงการจะได้รายได้จากการเช่าพื้นที่แล้ว ยังสามารถคืนประโยชน์ให้กับสังคมในรูปแบบของการสร้าง Ecosystem ในพื้นที่โครงการโดย Ecosystem นี้จะเป็นระบบนิเวศน์ในเชิงธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาธุรกิจ Startup ให้เติบโตแข็งแรง และสร้างประโยชน์ให้แก่ประเทศ





### แบบจำลองทางธุรกิจของ Start Up ที่ได้รับความร่วมมือจากหลายภาคส่วน

การที่ธุรกิจ Startup จะเติบโตในระบบนิเวศน์นี้ จะต้องประกอบไปด้วยการสนับสนุนจากภาครัฐ โดยในส่วนของพื้นที่โครงการเองจะมีพื้นที่สำหรับ จุดบริการ One-Stop Service ของภาครัฐในการอำนวยความสะดวกให้กับ Startup ในการยื่นขอเอกสารทางราชการต่างๆ มีพื้นที่สำหรับ VC (Venture Capital) ที่เป็นผู้สนับสนุนทางการเงินแก่ Startup ทั้งนี้ ยังมีบริษัทชั้นนำที่เป็นเหมือนที่ปรึกษา ที่โครงการจะมีการจัดพื้นที่ให้ผู้มีความสามารถทั้งหลายได้มีโอกาสเผยแพร่แนวคิดให้ Startup ได้มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงบริษัทชั้นนำในด้านเทคโนโลยีที่เข้ามาเช่าพื้นที่แห่งนี้จะสามารถนำเครื่องมือ และนวัตกรรมของบริษัทมาช่วยส่งเสริมธุรกิจ Startup และที่สำคัญด้วยโครงการที่เป็นรูปแบบ Mixed-Use Project จึงมีพื้นที่พักผ่อน พื้นที่ค้าปลีก และที่พักอาศัย เมื่อมีระบบนิเวศน์ครบทุกองค์ประกอบก็จะสามารถผลักดันให้เกิดธุรกิจ Startup ใหม่ ๆ ที่มีโอกาสเติบโตเป็นบริษัทที่ยั่งยืนในอนาคต

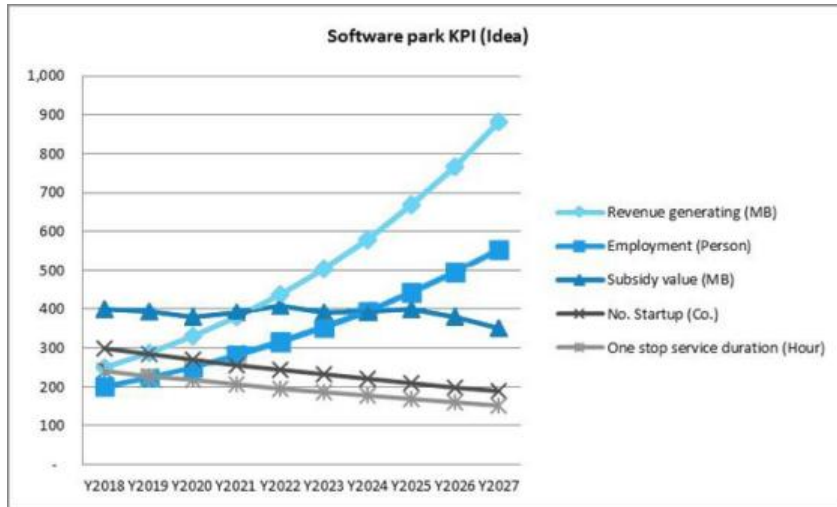
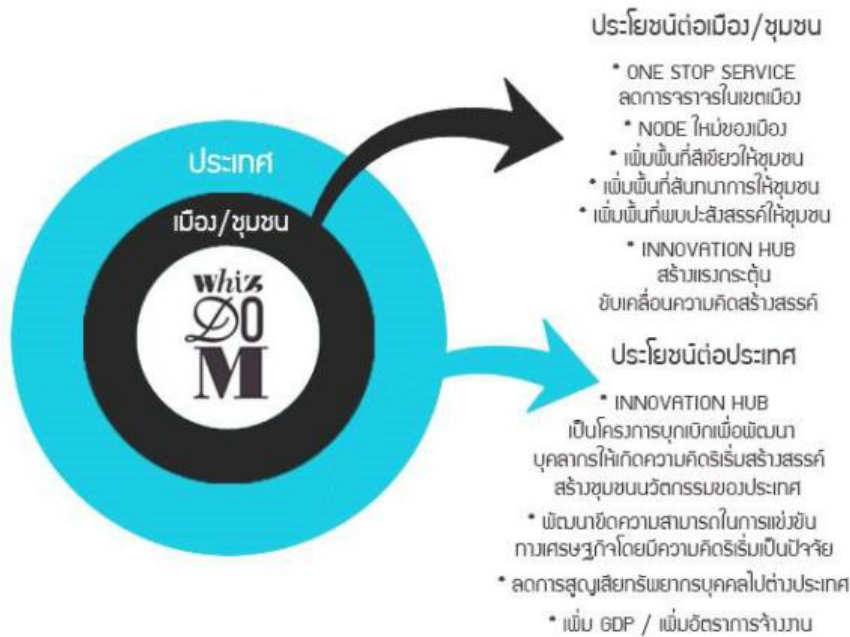


Figure show sample KPI monitoring

เมื่อบริษัทต่างๆ เติบโตขึ้นก็จะมีกิจการจ้างงาน และระดมทุนจากต่างชาติ ซึ่งรัฐบาลจะได้ภาษีจากการดำเนินธุรกิจ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าพื้นที่แห่งนี้เป็นพื้นที่แห่งความร่วมมือ และเมื่อทุกหน่วยงานร่วมมือกันผลักดัน ผลตอบแทนก็จะกลับสู่ประเทศได้อย่างเต็มที่

ทั้งนี้ทางโครงการได้สร้างผลประโยชน์ต่อภาพรวมของเศรษฐกิจไทยในมุมต่างๆ ดังนี้



**แสดงผลประโยชน์ต่อภาพรวมของเศรษฐกิจไทยในหลายๆ ส่วน**

โดยภาพรวมแล้วโครงการ WHIZDOM 101 ได้พัฒนาบนพื้นฐานความต้องการของคนอย่างแท้จริง และสามารถให้ประโยชน์ตอบแทนแก่ทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้พัฒนาโครงการ ผู้อยู่อาศัยในบริเวณโดยรอบ สังคมและประเทศชาติ ทำให้โครงการนี้เติบโตไปพร้อมสังคมอย่างยั่งยืนในอนาคตอีกด้วย



### สรุปสาระสำคัญ

ชื่อโครงการ

“WHIZDOM 101” (วิสซ์ดอม วัน-โอ-วัน)

สถานที่ตั้ง

ริมถนนสุขุมวิท ระหว่างซอยสุขุมวิท 101 และซอย  
สุขุมวิท 101/1 กรุงเทพมหานคร

มูลค่าการลงทุน

ประมาณ 30,000 ล้านบาท

ขนาดพื้นที่โครงการ

43 ไร่

ส่วนประกอบโครงการ

**1. Innovative Lifestyle Complex**

พื้นที่เช่าประมาณ 30,000 ตารางเมตร

**2. พื้นที่สำนักงาน**

พื้นที่ให้เช่าประมาณ 70,000 ตารางเมตร

**3. พื้นที่โครงการที่พักอาศัย**

จำนวน 3 อาคาร ขนาดพื้นที่ GFA ทั้งหมด 147,450

ตารางเมตร ประมาณ 2,000 units

กำหนดแล้วเสร็จ

กลางปี พ.ศ.2561

## หมวดที่ 5 : เศรษฐกิจอัจฉริยะ (SMART ECONOMY)

โปรดระบุการดำเนินการในช่องการดำเนินการ โดยใส่เครื่องหมาย ("✓") ลงในช่องการดำเนินการตามหัวข้อตัวชี้วัดที่ระบุไว้ พร้อมทั้งระบุข้อมูลการออกแบบในช่อง "ข้อมูลอ้างอิง" ให้ชัดเจน

ลำดับ	หัวข้อตัวชี้วัด/สิ่งที่ต้องดำเนินการ	เกณฑ์คะแนน	การดำเนินการ		ข้อมูลอ้างอิง (โปรดระบุ)
			มี	ไม่มี	
2.	การวิเคราะห์การลงทุนเบื้องต้น สิ่งที่ต้องดำเนินการ : 1. นำเสนอแนวคิดในการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจของ Smart City โดยใช้แบบจำลองทางธุรกิจ 2. วิเคราะห์การลงทุนและความคุ้มค่าของโครงการ				
	- แบบจำลองธุรกิจมีแนวคิดรวบยอดในการสร้างมูลค่าชัดเจน	บังคับ +1 คะแนน	✓		หน้า1-6
	- ประเมินการบที่ใช้ลงทุนในการพัฒนา Smart City และจัดทำลำดับขั้น(Phasing) ในการพัฒนาอย่างชัดเจน	บังคับ +1 คะแนน	✓		หน้า7
	- ความสมเหตุสมผลในการประมาณการโครงสร้างรายรับและรายจ่าย	7 คะแนน	✓		หน้า7
	- การมีส่วนร่วม และความร่วมมือของภาคีที่เกี่ยวข้อง	1 คะแนน	✓		หน้า2,8-10
รวมคะแนน		10 คะแนน	10		