

ที่ สพว.10/ ๐1๕8 /2568

17 กุมภาพันธ์ 2568

เรื่อง ตอบรับเป็นพันธมิตรสนับสนุนกิจกรรม Business Matching @ Yangon, Myanmar

เรียน คุณพงศ์ชัย ตันอรุณชัย กรรมการผู้จัดการ บริษัท โอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด

ตามที่ บริษัทโอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด เมนท์ จำกัด ได้เชิญให้ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ร่วมเป็นพันธมิตรสนับสนุนกิจกรรม Business Matching @ Yangon, Myanmar ที่จะจัดในระหว่างวันที่ 22 – 25 กรกฎาคม 2568 รวม 4 วัน ณ โรงแรมระดับ 5 ดาว Zealax Hotel & Residence @ Yangon, Myanmar เพื่อส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยและพันธมิตรทางธุรกิจในเมียนมา โดยมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายและขยายตลาดระหว่างประเทศ

สถาบัน ยินดีร่วมเป็นพันธมิตรสนับสนุนการจัดงาน โดยเข้าร่วมกิจกรรมที่ทางบริษัทโอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด เสนอมา และยินดีร่วมประชาสัมพันธ์เพื่อเชิญชวนผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมงาน กิจกรรม Business Matching @ Yangon, Myanmar ผ่านช่องทางประชาสัมพันธ์ของสถาบัน

สถาบัน ขอขอบคุณ บริษัท โอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับการสนับสนุนจากท่านอีก ขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ



(นายพิตรพิบูล อีร์จันติก)

ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ฝ่ายพัฒนาโอกาสทางธุรกิจ : คุณณิชาภา อรุวงศ์

โทร. 0-2105-4778 ต่อ 2001

ที่ 001/2568

3 กุมภาพันธ์ 2568



เรื่อง ขอเชิญร่วมเป็นพันธมิตรสนับสนุนกิจกรรม Business Matching @ Yangon, Myanmar

เรียน ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายละเอียดและกำหนดการจัดงาน จำนวน 1 ชุด

ด้วย บริษัท โอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด เป็นบริษัทที่มีประสบการณ์ในการจัดงาน Business Matching และกิจกรรมเจรจาธุรกิจระหว่างประเทศให้กับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน มากกว่า 10 ปี (พ.ศ. 2557 - 2567) โดยจับคู่ธุรกิจสำเร็จมาแล้วกว่า 500 คู่ค้า และสร้างมูลค่าการลงทุนกว่า 600 ล้านบาท มีความประสงค์เรียนเชิญ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เข้าร่วมเป็นพันธมิตรในกิจกรรม Business Matching @ Yangon, Myanmar ซึ่งจะจัดขึ้นในระหว่างวันที่ 22-25 กรกฎาคม 2568 ณ โรงแรมระดับ 5 ดาว Zealax Hotel & Residence @ Yangon, Myanmar เพื่อส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยและพันธมิตรทางธุรกิจ ในเมียนมา โดยมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายและขยายตลาดระหว่างประเทศ โดยกิจกรรมภายในงาน ประกอบด้วย

1. Business Matching การเจรจาธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยและ Buyer ซึ่งประกอบไปด้วย Supplier, Importer, Exporter, Partner, Investor และ Agent

2. Networking Sessions เชสชั่นเครือข่ายแบบไม่เป็นทางการ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสามารถพบปะและแลกเปลี่ยนข้อมูลทางธุรกิจเปิดโอกาสให้เกิดความร่วมมือและสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจในระยะยาว

ในโอกาสนี้ทางบริษัท ขอเรียนเชิญสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมร่วมเป็นพันธมิตร เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ SMEs และส่งเสริมศักยภาพของผู้ประกอบการไทยให้เติบโตในตลาดอาเซียน โดยขอการสนับสนุนจากสถาบันประชาสัมพันธ์การจัดงานผ่านช่องทางการสื่อสารของสถาบัน อาทิ เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก หรือช่องทางอื่นที่สามารถประชาสัมพันธ์ได้

ท้ายนี้บริษัท หวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะได้รับการอนุเคราะห์จากท่านในฐานะผู้ร่วมสนับสนุนการจัดกิจกรรม เพื่อเป็นประโยชน์ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้เติบโตขึ้น และขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

ช.อ. 17/2/68
17/2/68

(นายพงศ์ชัย ตันอรุณชัย)

กรรมการผู้จัดการบริษัท โอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด

ที่อยู่บริษัท โอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด เลขที่ 359 หมู่ที่ 2 ต.ท่าสายลวด อ.แม่สอด จ.ตาก 63110

โทรศัพท์ 089-957881 E-mail : chai_ton1234@hotmail.com

กิจกรรม Business Matching @ Yangon, Myanmar
ระหว่างวันที่ 22-25 กรกฎาคม 2568 ณ Zealax Hotel & Residence

ชื่อบริการ : Business Matching @ Yangon, Myanmar

1. รายละเอียดบริการ

ชื่องาน: Business Matching @ Yangon, Myanmar

ประเภทของงาน: การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายและการตลาด

กำหนดการจัดงาน : วันที่ 22-25 กรกฎาคม 2568

สถานที่จัดงาน : Zealax Hotel & Residence โรงแรมระดับ 5 ดาว

ตั้งอยู่เลขที่ 16 Strand Road Alone Township, Yangon, Myanmar. เว็บไซต์

www.zealaxhotels.com

2. ความเป็นมาของงาน

สำหรับประเทศเมียนมา นับตั้งแต่การแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ประกอบกับเหตุการณ์ทางการเมืองในปี พ.ศ 2564 เป็นต้นมา ได้ส่งผลกระทบต่อภาวะทางเศรษฐกิจภายในประเทศเมียนมาที่สร้างความผันผวนเป็นอย่างมาก ทั้งในเรื่องกฎระเบียบที่มีความเข้มงวดเพิ่มมากขึ้นหรือในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนที่ค่าเงินจาทมีอัตราที่อ่อนค่าลงเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม การขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจภายในของประเทศเมียนมาเอง ยังคงมีการขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่องแม้ว่าจะอยู่ในสภาวะที่ยากลำบากก็ตาม เห็นได้จาก มูลค่าการค้า ณ ด่านแม่สอด จังหวัดตาก โดยเป็นทั้งการที่ไทยส่งออกไปเมียนมาและเมียนมาส่งออกมาไทย ตั้งแต่ช่วงโควิด 19 ปี พ.ศ 2562 - 2563 จนถึงปี พ.ศ 2564 เป็นต้นมานั้นมูลค่าการค้า ณ ด่านพรมแดนด่านนี้มีอัตราที่ขยายตัวที่เพิ่มขึ้น

มูลค่าการค้าระหว่างประเทศไทย – ประเทศเมียนมา
ผ่าน ด้านถาวรแม่สอด กับ ด้านถาวรเมียวดี ระหว่างปี พ.ศ. 2562 – 2566
(อ้างอิงข้อมูลจากด่านศุลกากรแม่สอด)

2562	2563	2564	2565	2566
↓	↓	↓	↓	↓
มูลค่าการส่งออก 70,804,800,986 ล้านบาท	มูลค่าการส่งออก 63,818,865,556 ล้านบาท	มูลค่าการส่งออก 84,603,440,735 ล้านบาท	มูลค่าการส่งออก 105,426,078,254 ล้านบาท	มูลค่าการส่งออก 93,836,266,610 ล้านบาท
↓	↓	↓	↓	↓
มูลค่าการนำเข้า 9,856,689,740 ล้านบาท	มูลค่าการนำเข้า 11,238,070,470 ล้านบาท	มูลค่าการนำเข้า 22,882,415,073 ล้านบาท	มูลค่าการนำเข้า 26,652,389,615 ล้านบาท	มูลค่าการนำเข้า 13,311,569,076 ล้านบาท

ปัจจุบัน สถานการณ์ภายในประเทศเมียนมา มีการปรับตัวเข้าสู่สภาวะปกติมากขึ้นตามลำดับ โดยเฉพาะในเมืองใหญ่ อาทิเช่น กรุงย่างกุ้ง, เมืองมัณฑะเลย์, เมืองบาเต็ง หรือ เมืองมะละแหม่ง เป็นต้น ดังนั้น จึงเป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการไทยที่จะเข้าไปเชื่อมโยงทางธุรกิจกับผู้ประกอบการเมียนมา ในช่วงเวลาที่คู่แข่งทางธุรกิจจากประเทศอื่น ๆ ยังมีจำนวนที่ไม่มากนัก ฉะนั้น งาน Business Matching @ Yangon, Myanmar จัดขึ้นเพื่อสนับสนุนการสร้างเครือข่ายธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยและเมียนมา โดยกรุงย่างกุ้งถือเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจที่มีศักยภาพสูงในประเทศเมียนมา งานนี้จึงเป็นเวทีสำคัญในการส่งเสริมความร่วมมือทางการค้า การลงทุน และโอกาสในการขยายธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการทั้งสองประเทศ โดยจะเป็นงานที่นำเสนอสินค้าไทยทั้งในรูปแบบของ B2B ร่วมกัน

3. กลุ่มเป้าหมาย

3.1 ผู้ประกอบการ SME ไทย ที่ต้องการส่งออก ได้แก่

- 1.1 กลุ่มเภสัชกรรม เช่น อาหารเสริมโดยเฉพาะคนป่วยหรือผู้สูงอายุ
- 1.2 กลุ่มเครื่องสำอาง โดยเฉพาะ Body Lotion, ครีมอาบน้ำ เป็นต้น,
- 1.3 กลุ่มวัตถุดิบเคมีภัณฑ์วัตถุดิบอาหารที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม,
- 1.4 กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการเกษตร, เมล็ดพันธุ์, ปุ๋ย, เทคนิคและวิชาการด้านการพัฒนาด้าน การเกษตรต่าง ๆ
- 1.5 กลุ่มอาหาร ยา เครื่องสำอาง หรือ เวชสำอางจำเป็นต้องมีมาตรฐาน อ.ย ไทย และ จดทะเบียน FDA ของเมียนมา

3.2 ผู้ประกอบการ SME ไทย ที่ต้องการนำเข้า ได้แก่

- 1.1 กลุ่มเนื้อสัตว์และอาหารแปรรูป,

- 1.2 กลุ่มสินค้าเกษตรแปรรูป เช่น ถั่ว ข้าวโพด งา เป็นต้น,
- 1.3 กลุ่มเยื่อกระดาษและกระดาษ,
- 1.4 กลุ่มการแต่งแร่,
- 1.5 กลุ่มผักหรือผลไม้แปรรูป,
- 1.6 กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้,
- 1.7 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เช่น เชื้อเพลิงชีวมวลจากกลบหรือขี้เลื่อย เป็นต้น

4. ผู้ร่วมเจรจาธุรกิจ ประกอบด้วย

SUPPLIER – ผู้จัดหาสินค้า หรือบริการ
 IMPORTER – ผู้ที่นำเข้าสินค้า
 EXPORTER – ผู้ที่ส่งออกสินค้า
 PARTNER – คู่ค้า หรือพันธมิตรทางธุรกิจ
 INVESTOR – นักลงทุน
 AGENT-ตัวแทนจำหน่าย หรือผู้เป็นตัวกลางในการเจรจาธุรกิจ

5. วัตถุประสงค์การจัดงาน

1.เสริมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยและเมียนมาเพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างพันธมิตรที่แข็งแกร่งในตลาดอาเซียนและตลาดอื่นๆ ที่มีพรมแดนประเทศเชื่อมต่อกับประเทศเมียนมา อาทิเช่น บังคลาเทศ, อินเดียภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ จีนภาคตะวันตกเฉียงใต้

2.เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยเข้าสู่ตลาดเมียนมาที่กำลังเติบโตโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ เช่น อาหาร ยา เครื่องสำอาง และเคมีภัณฑ์

3.สนับสนุนการขยายธุรกิจและการลงทุนระหว่างประเทศในลักษณะตัวกลางส่งผ่าน โดยผู้ประกอบการไทยสามารถนำสินค้าวัตถุดิบหรือสินค้าเกษตรแปรรูปที่ประเทศเมียนมามีศักยภาพ ทำการค้าในลักษณะการส่งผ่านไปยังประเทศอื่นๆ ที่มีความต้องการสินค้าวัตถุดิบจากประเทศเมียนมา พร้อมทั้งการส่งเสริมและมีการแลกเปลี่ยนความรู้และเทคโนโลยีที่ช่วยยกระดับเศรษฐกิจในภูมิภาคอาเซียนและเข้าสู่ภูมิภาคอื่น ๆ

6. กิจกรรมภายในงาน

1. Business Matching

จัดให้มีการเจรจาธุรกิจ ระหว่าง ผู้ประกอบการไทย กับ Buyer อาทิ **ประกอบด้วย** SUPPLIER , IMPORTER , EXPORTER , PARTNER , INVESTOR , AGENT ณ ห้องประชุมโรงแรม 5 ดาว จำนวน 15 รายต่อ 1 วัน

2. Networking Sessions

การจัดเซสชันเครือข่ายเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสามารถพบปะและแลกเปลี่ยนข้อมูลกันได้อย่างไม่เป็นทางการ ซึ่งจะ
ช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ไม่จำกัดแค่เจรจาแบบเป็นทางการ

7. สถานที่จัดงาน

Zealax Hotel & Residence ณ เมืองย่างกุ้ง เมียนมา

8. ประสพการณ์การจัดงานที่ผ่านมาที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาทางธุรกิจ

บริษัท โอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด ตั้งอยู่ที่ 359 หมู่ 2 ต. ท่าสายลวด อ.แม่สอด จ.ตาก
มีประสบการณ์และผลงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดงานเจรจาธุรกิจมาแล้วกว่า 10 ปี เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ.2557 จนถึง
พ.ศ.2567 โดยมีรายละเอียดดังนี้:

- **ประเภทของงาน:** งานเจรจาธุรกิจระหว่างประเทศ, การจับคู่ธุรกิจ (Business Matching), และงานแสดงสินค้าเฉพาะกลุ่ม
- **ประเภทผู้เข้าร่วม:** ผู้ประกอบการจากหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค, การท่องเที่ยวและสุขภาพ, สินค้าเกี่ยวกับเกี่ยวเนื่องกับการเกษตร, อสังหาริมทรัพย์, สินค้าที่เป็นวัตถุดิบให้กับโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ, สินค้าเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์
- **ผลงานสำคัญ:**
 - จับคู่ธุรกิจสำเร็จรวมกว่า 500 คู่ค้าในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา
 - เกิดมูลค่าการลงทุนกว่า 600 ล้านบาท
- **ลูกค้าและพันธมิตร:**
 - บริษัทชั้นนำ เช่น สมาคมนักธุรกิจภาคเหนือตอนล่าง 5 จังหวัด
 - หน่วยงานภาครัฐ เช่น BOI, ISMED, ททท, พาณิชย์, อุตสาหกรรม

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีความร่วมมือกับบริษัท โอเค บิสซิเนส ลิงค์ จำกัด ต่อเนื่องมากกว่า 3 ปี จำนวน 4 โครงการ (เริ่มตั้งแต่ปี 2558 - 2560) สาเหตุที่ไม่ได้จัดระหว่างปี 2561 - 2567 เนื่องจากเกิดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 และสถานการณ์ความไม่สงบในเมียนมา

ลำดับ	ปี	กิจกรรม	จำนวน ผู้ประกอบการ (ราย)	ล้านบาท
1	2560	กิจกรรมสำรวจสู่ทางการค้าและเจรจาธุรกิจ “เปิดตลาดการค้า SMEs ฝวอัน เมะล่าย ไย เส้นทาง อำเภอมะสอ จ.ตาก - เมืองฝวอัน - เมืองเมะล่าย ไย ประเทศสหภาพเมียนมา : สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (Institute of Small and Medium Enterprise Development: ISMED)	30	15
2	2559	“การสำรวจสู่ทางการค้าและเชื่อมโยงธุรกิจ “เปิดตลาดการค้า SMEs ณ กรุงย่างกุ้ง” กรุงเทพฯ - กรุงย่างกุ้ง ประเทศสหภาพเมียนมาร์ : สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (Institute of Small and Medium Enterprise Development: ISMED)	20	8
3	2559	การสำรวจสู่ทางการค้าและเจรจาธุรกิจ เปิดตลาดการค้า SMEs ฝวอัน เมะล่าย ไย” อ.แม่สอ จ.ตาก-เมืองฝวอัน-เมืองเมะล่าย ไย เมียนมาร์ : สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (Institute of Small and Medium Enterprise Development: ISMED)	25	9
4	2559	“เจาะโอกาสการค้าชายแดน ช่องทางรายใกล้ๆตัว” เส้นทางด่านแม่สอ จ.ตาก-เมียวดี-ฝวอัน-เมะล่าย ไย เมียนมาร์ : สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (Institute of Small and Medium Enterprise Development: ISMED)	25	10

9. ค่าใช้จ่ายการเจรจาธุรกิจ (ราคานี้ยังไม่รวมค่าที่พัก ค่าอาหารและค่าเดินทาง) 75,000 บาท

10. สิ่งที่คุณประกอบการจะได้รับ

- 1) การขยายช่องทางการตลาดผ่านกิจกรรมการเจรจาธุรกิจ 2 วัน
- 2) การสัมมนาให้ความรู้
- 3) การเชื่อมโยงธุรกิจระหว่าง Buy ชาวเมียนมาและผู้ประกอบการชาวไทย

11. คุณสมบัติผู้ประกอบการ

1. สินค้าและบริการที่นำมาเข้าร่วมต้องไม่ผิดกฎหมาย และไม่เคยมีประวัติเสียหาย ไม่ลอกเลียนแบบสินค้า หรือลอกเลียนตราสินค้าของผู้อื่น ไม่เป็นสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์หรือละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา และไม่เป็นสินค้าหรือบริการที่ขัดต่อหลักศีลธรรมและจริยธรรม

2. สินค้าและบริการ ต้องได้รับเครื่องหมาย หนังสือรับรองคุณภาพและมาตรฐาน เช่น อย. HACCP, มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน(มผช.) , มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม(มอก.), IFROM ฯลฯ และมาตรฐานที่ประเทศเป้าหมายกำหนด

3. กรณีบริษัทของผู้ประกอบการไม่ได้ทำการผลิตเอง ต้องมีการรับรองได้ว่าเป็นสินค้าที่ได้รับอนุญาตจากผู้ผลิตแล้ว

12. ขั้นตอนการขอรับบริการ

1. สมัครผ่านโครงการส่งเสริมผู้ประกอบการผ่านระบบ BDS ปี 2568
2. เจ้าหน้าที่สถาบันฯ จะเป็นผู้ติดต่อแจ้งผลการพิจารณาคัดเลือก
3. ผู้ผ่านการคัดเลือกต้องชำระเงินเต็มจำนวนภายในวันที่ที่สถาบันฯ กำหนด หากไม่ชำระภายในกำหนด จะถือว่าสละสิทธิ์
4. ผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่สถาบันฯ ได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด
5. เมื่อเข้าร่วมกิจกรรมเสร็จสิ้นแล้ว ต้องทำแบบประเมินความพึงพอใจและสรุปยอดขายทั้งหมดให้สถาบันฯ ทราบ

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม : สายด่วน ISMED-BDS คุณสุธานี คุณธีรโชติ โทร 02-105-4778 ต่อ 2005 ,082-450-2623 , 082-450-2626







ร่าง กำหนดการ

กิจกรรม Business Matching @ Yangon, Myanmar

ระหว่างวันที่ 22-25 กรกฎาคม 2568 ณ Zealax Hotel & Residence

Date	Time	Activity	Remarks
(Day-1) 22 กค 2568	Bangkok - Yangon		
	06.00	คณะฯ พร้อมกันที่สนามบินสุวรรณภูมิ Check in: Myanmar Airline International (MAI)	
	10.40 – 11.30	เดินทางสู่กรุงย่างกุ้ง	Flight: 8M - 336
	13.00 – 14.00	รับประทานอาหารเที่ยง	
	14.30 – 16.00	พบปะ ทูตพาณิชย์ ประจำกรุงย่างกุ้ง Minister Counsellor (Commercial) at Office of Commerce Affairs Royal Thai Embassy	
	16.30	Check-in เข้าโรงแรมที่พัก	Zealex Hotel
	17.30	เดินทางไปสักการะเจดีย์ชเวดากอง	
	19.00	รับประทานอาหารเย็น / พักผ่อนตามอัธยาศัย	
(Day-2) 23 กค 2568	Yangon		
	07.30 – 09.00	รับประทานอาหารเช้า ณ โรงแรมที่พัก	
	09.30 – 12.00	กิจกรรม เสวนา / เตรียมตัว	
	12.00 – 13.00	รับประทานอาหารเที่ยง	
	13.30 – 16.30	กิจกรรมเจรจาธุรกิจ B to B (Thai – Myanmar)	
	18.30	รับประทานอาหารเย็น	
(Day-3) 24 กค 2568	Yangon		
	07.30 – 09.00	รับประทานอาหารเช้า ณ โรงแรมที่พัก	
	09.30 – 12.00	กิจกรรมเจรจาธุรกิจ (ตาม Slot เวลาที่กำหนด)	
	12.00 – 13.00	รับประทานอาหารเที่ยง	
	13.30 – 16.30	กิจกรรมเจรจาธุรกิจ ต่อ (ตาม Slot เวลาที่กำหนด)	
	18.30	รับประทานอาหารเย็น	
	20.00	พักผ่อนตามอัธยาศัย	

Date	Time	Activity	Remarks
(Day-4) 25 กค 2568	Yangon – Bangkok		
	07.30 – 09.00	รับประทานอาหารเช้า ณ โรงแรมที่พัก พร้อม Check out	
	09.00 – 10.00	เสวนา กับ สมาคมนักธุรกิจไทยในเมียนมา	
	10.30 – 11.30	สำรวจย่านธุรกิจใหม่ Time City	
	12.00 – 13.00	รับประทานอาหารกลางวัน	
	13.30	เดินทางไปสนามบินนานาชาติย่างกุ้ง Check in: Myanmar Airline International (MAI)	
	16.25 – 18.15	เดินทางสู่กรุงเทพฯ (สนามบินสุวรรณภูมิ)	Fight: 8M - 331