



AEGIS

— TECHNICAL ADVISOR —

INDEPENDENT • TECHNICAL • GLOBAL

ที่ปรึกษาด้านเทคนิคอิสระ
เพื่อการตัดสินใจลงทุนที่ดีกว่า

ปกป้องการตัดสินใจ ปกป้องการลงทุน

INDEPENDENT • TECHNICAL • GLOBAL

aegis-advisor.com



เราคือใคร

ที่ปรึกษาด้านเทคนิคอิสระที่อยู่ฝั่งลูกค้า

AEGIS ช่วยให้องค์กรตัดสินใจลงทุนในเทคโนโลยี เครื่องจักร ระบบ และโครงการด้านเทคนิคที่ซับซ้อนได้อย่างรอบคอบ ชัดเจน และสามารถอธิบายเหตุผลรองรับได้

AEGIS Technical Advisor คือบริษัทที่ปรึกษาด้านเทคนิคอิสระซึ่งทำงานอยู่ฝั่งลูกค้า เราไม่ขายอุปกรณ์ ไม่เป็นตัวแทนผู้ผลิต และไม่ผลักดันเทคโนโลยีใดเป็นพิเศษ หน้าที่ของเราคือปกป้องความต้องการของลูกค้า กระบวนการตัดสินใจ และผลลัพธ์ของการลงทุน

หน้าที่ของเราคือช่วยให้ลูกค้าระบุได้ว่าแท้จริงแล้วต้องการอะไร โซลูชันใดเหมาะสม และระบบที่ส่งมอบทำงานได้ตามที่ตกลงไว้จริงหรือไม่

สิ่งที่เราช่วยให้ลูกค้าเห็นภาพชัดเจน

- องค์กรต้องการอะไรจริง ๆ ก่อนเริ่มเขียนสเปก
- โซลูชันทางเทคนิคแบบใดเหมาะสมกับความต้องการในการใช้งาน
- ควรกำหนดสเปก เกณฑ์การยอมรับ และคุณสมบัติผู้ขายอย่างไร
- ผู้ขายรายใดให้คุณค่าโดยรวมดีที่สุด ไม่ใช่เพียงเสนอราคาต่ำที่สุด
- การลงทุนมีความสมเหตุสมผลเชิงพาณิชย์ตลอดอายุการใช้งานหรือไม่
- ระบบที่ส่งมอบทำงานได้ตามข้อกำหนดที่ตกลงกันเมื่อใช้งานจริงหรือไม่

AEGIS สามารถสนับสนุนตลอดวงจรการลงทุน ตั้งแต่การกำหนด Requirement และจัดทำ TOR ไปจนถึงการประเมินผู้ขาย วิเคราะห์เชิงพาณิชย์ กำกับความมั่นใจโครงการ การทดสอบ และการยอมรับขั้นสุดท้าย



ปัญหาที่เราเข้ามาช่วยแก้

การตัดสินใจลงทุนด้านเทคนิคซับซ้อนกว่าที่เห็น

ความล้มเหลวของหลายโครงการเริ่มขึ้นก่อนออกไปสั่งซื้อ ตั้งแต่ช่วงที่ Requirement สเปก เกณฑ์ประเมิน และสมมติฐานทางการค้ายังถูกกำหนดไม่ชัดเจน

Requirement ไม่ชัดเจน ความต้องการในการใช้งานไม่ได้ถูกแปลงเป็นข้อกำหนดทางเทคนิคที่วัดผลได้	สเปกเอนเอียง TOR หรือสเปกอาจเอื้อให้ผู้ขายหรือเทคโนโลยีบางรายโดยไม่ตั้งใจ
สเปกสูงหรือต่ำเกินไป องค์กรอาจจ่ายเงินให้ความสามารถที่ไม่จำเป็น หรือซื้อระบบที่รองรับงานจริงไม่ได้	เปรียบเทียบผู้ขายไม่เป็นระบบ ข้อเสนอถูกเปรียบเทียบจากจำนวนฟีเจอร์ แทนที่จะดู Requirement ความเสี่ยง การสนับสนุน และคุณค่าตลอดอายุใช้งาน
ต้นทุนตลอดอายุใช้งานที่ซ่อนอยู่ ราคาซื้อเริ่มต้นอาจบดบังค่าใช้จ่ายด้านบำรุงรักษา วัสดุสิ้นเปลือง ซอฟต์แวร์ Downtime การอัปเกรด และบริการหลังการขาย	การควบคุมการรับมอบไม่เพียงพอ การส่งมอบถูกมองว่าเป็นความสำเร็จ ทั้งที่ยังไม่ได้พิสูจน์สมรรถนะอย่างเป็นอิสระ

เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ซ้ำเกินไป

- เกิด CAPEX เพิ่มและต้องแก้ไขระบบด้วยต้นทุนสูง
- โครงการล่าช้าและกระทบการดำเนินงาน
- สิ้นทรัพย์หรือระบบทำงานต่ำกว่าที่คาด
- พึงพาผู้ขายมากเกินไปและเจรจาได้ยาก
- เกิดข้อพิพาทและความรับผิดชอบไม่ชัดเจน
- ต้องเปลี่ยนระบบก่อนเวลา หรือสูญเสียมูลค่าการลงทุน

AEGIS มีอยู่เพื่อช่วยลดความเสี่ยงเหล่านี้ก่อนที่จะกลายเป็นปัญหาที่มีต้นทุนสูง



ความเชี่ยวชาญของเรา

จุดเชื่อมระหว่าง Requirement ทางเทคนิคกับการตัดสินใจทางธุรกิจ

AEGIS ทำงานในจุดเชื่อมระหว่างวิศวกรรม การจัดซื้อ การตัดสินใจเชิงพาณิชย์ การส่งมอบโครงการ และธรรมาภิบาลด้านการลงทุน

1	ข้อกำหนดทางเทคนิค
2	การจัดซื้อ
3	การประเมินผู้ขาย
4	การวิเคราะห์เชิงพาณิชย์
5	การส่งมอบโครงการ
6	การทดสอบและการยอมรับ
7	ความเสี่ยงด้านการลงทุน

การลงทุนด้านเทคนิคที่ดีควรมีลักษณะอย่างไร

เหมาะสมทางเทคนิค - โซลูชันที่เลือกต้องตอบโจทย์การใช้งานจริง

สมเหตุสมผลเชิงพาณิชย์ - การลงทุนต้องสมเหตุสมผลทั้งด้านต้นทุน ความเสี่ยง คุณค่า และอายุการใช้งาน

ประเมินอย่างเป็นอิสระ - คำแนะนำต้องยึดหลักฐาน ไม่ใช่อิทธิพลจากผู้ขาย

ตรวจสอบย้อนหลังได้ - เหตุผล เกณฑ์ และหลักฐานในการตัดสินใจต้องมีโครงสร้างและตรวจสอบย้อนกลับได้

นำไปส่งมอบได้จริง - โซลูชันต้องติดตั้ง ตรวจสอบพิสูจน์ และยอมรับได้ภายใต้สภาพการใช้งานจริง



บริการของเรา

6 บริการที่ครอบคลุมวงจรการลงทุนด้านเทคนิค

AEGIS สามารถเข้าร่วมเฉพาะช่วงสำคัญ หรือสนับสนุนลูกค้าตั้งแต่การกำหนด Requirement จนถึงการยอมรับขั้นสุดท้าย

01	การประเมินความต้องการทางเทคนิค กำหนดสิ่งที่ต้องการจริงก่อนตัดสินใจว่าจะซื้ออะไร
02	ที่ปรึกษา TOR และข้อกำหนดทางเทคนิค จัดทำสเปกที่เป็นกลาง วัดผลได้ และอิง Requirement จริง
03	การประเมินผู้ขาย เปรียบเทียบผู้ขายจากหลักฐาน ความเหมาะสม ความเสี่ยง และคุณค่า
04	การวิเคราะห์ต้นทุนและเชิงพาณิชย์ ประเมิน TCO ต้นทุนตลอดอายุใช้งาน และผลกระทบเชิงพาณิชย์
05	การกำกับความมั่นใจโครงการ รักษาเจตนารมณ์ทางเทคนิคตลอดการดำเนินงานและส่งมอบ
06	การทดสอบและการยอมรับ ตรวจพิสูจน์สมรรถนะก่อนการยอมรับและชำระเงินขั้นสุดท้าย

รูปแบบบริการยืดหยุ่น ลูกค้าสามารถใช้ **AEGIS** เฉพาะหนึ่งช่วง สำหรับการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงสูง หรือทั้งวงจรลงทุน



บริการ 0 1 - 0 2

กำหนด Requirement ก่อนกำหนดโซลูชัน

01

การประเมินความต้องการทางเทคนิค กำหนดสิ่งที่ต้องการจริงก่อนตัดสินใจซื้อ

AEGIS ทำงานร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ผู้ใช้งาน วิศวกรรวม จัดซื้อ และผู้บริหาร เพื่อแปลงปัญหาการใช้งานจริงให้เป็น Requirement ทางเทคนิคที่มีโครงสร้าง

- เป้าหมายการดำเนินงาน
- สมรรถนะที่คาดหวัง
- เงื่อนไขการใช้งานและสภาพแวดล้อม
- ข้อจำกัดและความเสี่ยง
- ความต้องการรองรับการขยายในอนาคต
- ความต้องการของผู้ใช้และกระบวนการ
- ความต้องการด้านกำลังการผลิตหรือความจุ
- ข้อกำหนดด้านการเชื่อมต่อระบบ
- ฟังก์ชันจำเป็นเทียบกับฟังก์ชันเสริม

ประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ

Requirement ที่ชัดเจนช่วยลดการลงทุนเกินจำเป็น ป้องกันการซื้อระบบที่ดูดีทางเทคนิคแต่ไม่เหมาะกับงาน และสร้างฐานที่แข็งแกร่งให้กระบวนการจัดซื้อ

02

ที่ปรึกษา TOR และข้อกำหนดทางเทคนิค สร้างสเปกกรอบ Requirement ไม่ใช่รอบผู้ขาย

AEGIS จัดทำหรือทบทวน TOR และสเปกทางเทคนิคให้สามารถวัดผล มีเหตุผลรองรับทางเทคนิค และเอื้อต่อการแข่งขันของผู้ขายอย่างเป็นธรรม

- ข้อกำหนดทางเทคนิค
- ข้อกำหนดด้านสมรรถนะ
- ข้อกำหนดด้านมาตรฐานและการปฏิบัติตาม
- เกณฑ์คุณสมบัติผู้ขาย
- เกณฑ์การยอมรับ
- ขอบเขตงาน (TOR)
- ข้อกำหนดด้านฟังก์ชัน
- เกณฑ์การประเมิน
- ข้อกำหนดการทดสอบ

ประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ

TOR ที่ออกแบบดีช่วยเพิ่มการแข่งขัน คุณภาพข้อเสนอ ความชัดเจนในการประเมิน และความสามารถในการบังคับใช้ตามสัญญา พร้อมลดความคลุมเครือและ Vendor Lock-in



บริการ 0 3 - 0 4

ประเมินคุณค่า ไม่ใช่ดูเพียงพีเจอาร์หรือราคา

03

การประเมินผู้ขาย
การประเมินผู้ขายไม่ควรเป็นเพียงการเทียบพีเจอาร์

AEGIS สร้างกรอบการประเมินที่อิง Requirement จริงของลูกค้า และแยกสิ่งที่จำเป็น สิ่งที่สำคัญ และข้อได้เปรียบที่เป็นทางเลือกออกจากกัน

- ความสอดคล้องทางเทคนิค
- สถาปัตยกรรมระบบ
- ความน่าเชื่อถือและการบำรุงรักษา
- ศักยภาพในการติดตั้งและดำเนินโครงการ
- ประสบการณ์ของผู้ขาย
- ความเสี่ยงทางเทคนิคและเชิงพาณิชย์
- ความสามารถด้านฟังก์ชัน
- ความเหมาะสมต่อการใช้งาน
- ศักยภาพด้านบริการ
- ความสามารถในการเชื่อมต่อระบบ
- การรับประกันและการสนับสนุนตลอดอายุใช้งาน

ประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ

ผู้บริหารได้รับการเปรียบเทียบที่มีโครงสร้างและอิงหลักฐาน แทนการฟังพาการนำเสนอของผู้ขาย จำนวนพีเจอาร์ หรือความเห็นส่วนบุคคล

04

การวิเคราะห์ต้นทุนและเชิงพาณิชย์
ราคาต่ำสุดอาจไม่ใช่ต้นทุนต่ำสุด

AEGIS ประเมินผลกระทบเชิงพาณิชย์ของทางเลือกทางเทคนิค เพื่อให้ลูกค้าเห็นผลกระทบทางเศรษฐกิจที่แท้จริงของการตัดสินใจ

- CAPEX เริ่มต้น
- ต้นทุนการดำเนินงาน
- อะไหล่และการฝึกอบรม
- สัญญาบริการ
- อายุระบบที่คาดหวัง
- ต้นทุนการเปลี่ยนระบบ
- ค่าติดตั้งและโครงสร้างพื้นฐาน
- ค่าบำรุงรักษาและวัสดุสิ้นเปลือง
- ค่า License ซอฟต์แวร์
- ข้อกำหนดการอัปเกรด
- ความเสี่ยงจาก Downtime
- การฟังพาผู้ขาย

ประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ

ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบต้นทุนรวมในการเป็นเจ้าของ (TCO) และคุณค่าตลอดอายุใช้งาน แทนการเลือกใบเสนอราคาที่ถูกในตอนแรกแต่มีต้นทุนสูงในระยะยาว



บริการ 0 5 - 0 6

ปกป้องการส่งมอบและพิสูจน์สมรรถนะ

05

การกำกับความมั่นใจโครงการ
ปกป้องการลงทุนหลังออกไปสั่งซื้อ

AEGIS ตรวจสอบทวนอย่างเป็นอิสระว่าการออกแบบ การดำเนินงาน การติดตั้ง การเชื่อมต่อ การ Commissioning และการส่งมอบ ยังสอดคล้องกับ Requirement ที่อนุมัติและข้อผูกพันตามสัญญาหรือไม่

- Requirement และสเปก
- ข้อผูกพันทางเทคนิค
- Milestone ของโครงการ
- ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลง
- ความเสี่ยงในการดำเนินโครงการ
- ขอบเขตงานที่อนุมัติ
- เกณฑ์สมรรถนะ
- สิ่งส่งมอบ
- เงื่อนไขการยอมรับ

ประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ

ลูกค้ายังคงเห็นภาพและความคุมโครงการได้ตลอดการส่งมอบ พร้อมลดความเสี่ยงที่จะพบบความคลาดเคลื่อนทางเทคนิคครั้งใหญ่ในช่วงท้ายโครงการ

06

การทดสอบและการยอมรับ
ยอมรับระบบเพียงเพราะมีการส่งมอบแล้ว

AEGIS สนับสนุนการตรวจสอบพิสูจน์อย่างเป็นกลางว่าระบบที่ส่งมอบเป็นไปตามข้อกำหนดด้านสัญญา เทคนิค ฟังก์ชัน และการใช้งานก่อนยอมรับขั้นสุดท้าย

- Factory Acceptance Test (FAT)
- User Acceptance Test (UAT)
- การทดสอบฟังก์ชัน
- รายการ Punch List
- เอกสารทางเทคนิคขั้นสุดท้าย
- Site Acceptance Test (SAT)
- การทดสอบสมรรถนะ
- การตรวจสอบพิสูจน์ทางเทคนิค
- เกณฑ์การยอมรับ

ประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ

การยอมรับและการชำระเงินขั้นสุดท้ายสามารถผูกกับหลักฐานที่วัดผลได้ว่าระบบทำงานตามข้อกำหนดที่ตกลงกัน



AEGIS สร้างคุณค่าอย่างไร

ยกระดับคุณภาพของการตัดสินใจลงทุนด้านเทคนิค

AEGIS ไม่ได้มีไว้เพื่อเพิ่มขั้นตอนงานเอกสาร แต่เพื่อยกระดับคุณภาพการลงทุน ความโปร่งใส และการควบคุมการดำเนินโครงการ

ลดความเสี่ยงด้านการลงทุน ระบุความเสี่ยงด้านเทคนิค เชิงพาณิชย์ การดำเนินโครงการ และตลอดอายุใช้งานก่อนเกิดข้อผูกพัน	ป้องกันการลงทุนเกินจำเป็น แยกความต้องการใช้งานจริงออกจากสเปกหรือฟีเจอร์ที่เพิ่มต้นทุนแต่ไม่ได้สร้างคุณค่าอย่างมีนัยสำคัญ
เพิ่มคุณภาพการแข่งขันของผู้ขาย สร้าง Requirement ที่ชัดเจนและเป็นกลางมากขึ้น เพื่อให้ผู้ขายแข่งขันกันบนเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องจริง	เพิ่มความโปร่งใสในการจัดซื้อ สร้างเกณฑ์ เอกสาร และตรรกะการตัดสินใจที่มีโครงสร้าง ตรวจสอบทานและตรวจสอบได้ง่าย
เสริมอำนาจในการเจรจา ทำให้ลูกค้ามีความเข้าใจอย่างอิสระต่อ Requirement ข้อเสนอ ความเสี่ยง และผลกระทบเชิงพาณิชย์	ยกระดับการตัดสินใจข้ามฝ่าย เชื่อมการสื่อสารระหว่างผู้บริหาร จัดซื้อ วิศวกรรม การเงิน ผู้ใช้งาน และผู้ขาย
ลดการพึ่งพาผู้ขาย รักษาความรู้สำคัญและอำนาจการตัดสินใจไว้กับลูกค้า ไม่ให้ผู้ขายอยู่กับผู้ขายรายเดียว	เพิ่มโอกาสให้โครงการสำเร็จตามเป้าหมาย รักษาความสอดคล้องตั้งแต่สิ่งที่ต้องการและจัดซื้อ ไปจนถึงสิ่งที่ติดตั้งและรับมอบจริง
เป้าหมายไม่ใช่เพียงลดต้นทุนจัดซื้อ แต่คือการปกป้องคุณค่าของการลงทุนทั้งหมด	



ทำไมลูกค้าจึงใช้ AEGIS

ผู้ขายให้คำแนะนำจากมุมมองของผู้ขาย **AEGIS** ให้คำแนะนำจากมุมมองของลูกค้า

ผู้ขายยอมเข้าใจผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของตนเป็นอย่างดี แต่ผู้ขายทุกรายก็มีเป้าหมายทางการค้า คือการขายโซลูชันของตน สิ่งนี้ไม่ได้ทำให้คำแนะนำจากผู้ขายไม่เหมาะสม แต่หมายความว่าลูกค้าควรมีมุมมองทางเทคนิคอิสระของตนเอง

คำถามของเราไม่ใช่: “ควรขายผลิตภัณฑ์ใด?”

คำถามของเราคือ: “โซลูชันใดตอบ **Requirement** และเป้าหมายการลงทุนของลูกค้าได้ดีที่สุด?”

เป็นอิสระจากอิทธิพลเชิงพาณิชย์

- ความสัมพันธ์กับผู้ผลิต
- แรงจูงใจจากตัวแทนจำหน่าย
- ค่าคอมมิชชั่นการขาย
- โควตาการขายสินค้า
- ความเอนเอียงต่อเทคโนโลยี

สิ่งที่ทำให้ **AEGIS** แตกต่าง

ยืนอยู่ฝั่งลูกค้า - สิ่งสำคัญที่สุดคือ Requirement ความเสี่ยง และผลลัพธ์การลงทุนของลูกค้า

การตัดสินใจอย่างเป็นอิสระ - เราไม่ผูกกับผู้ผลิตอุปกรณ์ ตัวแทนจำหน่าย หรือเทคโนโลยีรายใด

มุมมองทั้งเทคนิคและพาณิชย์ - โซลูชันที่ดีที่สุดทางเทคนิคไม่จำเป็นต้องเป็นการลงทุนที่ดีที่สุด และโซลูชันที่ราคาถูกที่สุดไม่จำเป็นต้องมีต้นทุนต่ำที่สุด

ครอบคลุมตลอดวงจรโครงการ - งานของเราสามารถดำเนินต่อหลังการเลือกผู้ขาย ไปจนถึงการดำเนินโครงการ การตรวจสอบ และการยอมรับ

การตัดสินใจที่มีเหตุผลรองรับ - Requirement หลักฐาน เกณฑ์ เอกสาร และการตรวจสอบย้อนกลับลูกค้าแบบไว้ในกระบวนการ



แนวทางของเรา

โมเดลที่ปรึกษาแบบมีโครงสร้าง ตั้งแต่ Requirement ถึงการรับมอบ

Requirement

Requirement มาก่อน Specification กำหนดปัญหาจริงก่อนกำหนดโซลูชัน	หลักฐานมาก่อนความเห็น ใช้ Requirement ที่วัดผลได้ หลักฐานทางเทคนิค และการวิเคราะห์ที่มีโครงสร้าง
คุณค่ามาก่อนราคา ประเมินคุณค่าตลอดอายุใช้งาน ไม่ใช่เพียงราคาเริ่มต้น	ความเป็นอิสระมาก่อนอิทธิพล ปกป้องการตัดสินใจทางเทคนิคจากอิทธิพลเชิงพาณิชย์ที่ไม่จำเป็น
พิสูจน์สมรรถนะก่อนยอมรับ ยอมรับเพราะพิสูจน์สมรรถนะแล้ว ไม่ใช่เพียงเพราะส่งมอบเสร็จ	โปร่งใสตลอดกระบวนการ ทำให้การตัดสินใจด้านเทคนิคและการลงทุนที่สำคัญเข้าใจได้ ตรวจสอบย้อนกลับได้ และมีเหตุผลรองรับ

AEGIS Advisory Model

01 เข้าใจปัญหา ความต้องการธุรกิจ → ปัญหาการใช้งาน → Requirement ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	02 กำหนด Requirement ความต้องการทางเทคนิค → Functional Requirement □ เกณฑ์สมรรถนะ
03 สร้างกรอบการจัดซื้อ TOR Specification □ คุณสมบัติผู้ขาย → เกณฑ์ประเมิน	04 ประเมินตลาดและข้อเสนอ ข้อเสนอ → ประเมินทางเทคนิค → วิเคราะห์ความเสี่ยง → วิเคราะห์เชิงพาณิชย์
05 สนับสนุนการตัดสินใจ เปรียบเทียบ → Clarification □ สนับสนุนการเจรจา → คำแนะนำ	06 ปกป้องการส่งมอบโครงการ Design Review □ ดำเนินโครงการ → ติดตั้ง → การกำกับความมั่นใจโครงการ
07 พิสูจน์สมรรถนะ FAT → SAT → UAT → ตรวจพิสูจน์สมรรถนะ	08 ยอมรับด้วยหลักฐาน Technical Acceptance → เอกสาร → Handover



เมื่อใดควรใช้ AEGIS

ควรดึง AEGIS เข้ามาเมื่อใด?

มูลค่าสูง - ผลกระทบทางการเงินจากการตัดสินใจผิดมีนัยสำคัญ

ซับซ้อนทางเทคนิค - ผู้บริหารหรือฝ่ายจัดซื้อต้องการความเชี่ยวชาญทางเทคนิคอิสระเพิ่มเติม

เปรียบเทียบยาก - ข้อเสนอผู้ขายใช้สถาปัตยกรรม เทคโนโลยี ขอบเขต หรือโมเดลเชิงพาณิชย์ต่างกัน

มีความสำคัญต่อการดำเนินงาน - ความล้มเหลวหรือสมรรถนะต่ำอาจกระทบการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ

สำคัญเชิงกลยุทธ์ - การลงทุนจะส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถขององค์กรหลายปี

มีความอ่อนไหวหรืออยู่ภายใต้การกำกับ - การจัดซื้อต้องการความโปร่งใส ความเป็นกลาง เอกสาร และธรรมาภิบาลในระดับสูง

เป็นเทคโนโลยีที่ไม่คุ้นเคย - องค์กรกำลังซื้อเทคโนโลยีที่อยู่นอกขอบเขตความเชี่ยวชาญปกติ

ผู้ที่เราให้การสนับสนุน

- เจ้าของธุรกิจและผู้บริหารระดับสูง
- เจ้าของโครงการและตัวแทนเจ้าของโครงการ
- ทีมจัดซื้อและ Sourcing
- ทีมวิศวกรรมและปฏิบัติการ
- ฝ่ายการเงินและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องด้านการลงทุน
- ผู้ใช้งานปลายทาง
- หน่วยงานรัฐและองค์กรภาครัฐ

อุตสาหกรรมที่เราสนับสนุน

การผลิต	พลังงานและสาธารณูปโภค
น้ำมันและก๊าซ	เคมีและปิโตรเคมี
เทคโนโลยีและ Data Center	อาหารและเครื่องดื่ม
เกษตรกรรมและสุขภาพ	โลจิสติกส์และคลังสินค้า
ภาครัฐและหน่วยงานสาธารณะ	การศึกษาและงานวิจัย

AEGIS ไม่ได้จำกัดความเชี่ยวชาญไว้ที่ผลิตภัณฑ์ประเภทใดประเภทหนึ่ง ความเชี่ยวชาญของเราคือการตัดสินใจลงทุนด้านเทคนิค การประเมิน และการกำกับความมั่นใจโครงการ



ปกป้องการลงทุน

ต้นทุนของการตัดสินใจทางเทคนิคที่ผิดพลาด

ค่าบริการที่ปรึกษาด้านเทคนิคอิสระมักเป็นเพียงส่วนน้อยของมูลค่าการลงทุนที่กำลังได้รับการปกป้อง ขณะที่ผลกระทบจากการตัดสินใจผิดพลาดสามารถต่อเนื่องได้หลายปี

เลือกระบบผิด โซลูชันที่ซื้อไม่ตอบโจทย์การใช้งานจริง	CAPEX ที่ไม่จำเป็น องค์กรจ่ายให้ความสามารถที่ไม่ได้สร้างคุณค่าอย่างมีนัยสำคัญ
ต้องแก้ไขระบบด้วยต้นทุนสูง ช่องว่างในการออกแบบหรือข้อผิดพลาดของสเปกทำให้ต้องแก้ไขหลังทำสัญญา	Downtime ในการดำเนินงาน ความน่าเชื่อถือ การเชื่อมต่อ หรือการบำรุงรักษาที่ไม่ดีส่งผลกระทบต่อการผลิตหรือบริการ
โครงการล่าช้า ปัญหาทางเทคนิคเกิดขึ้นช่วงท้าย เพราะ Requirement หรือเงื่อนไขรับมอบไม่ชัดเจน	พึงพาผู้ขาย ความรู้สำคัญ การสนับสนุน หรือความสามารถในการอัปเดตผูกอยู่กับผู้ขายรายเดียว
ข้อพิพาท ขอบเขตงานและเงื่อนไขรับมอบที่คลุมเครือสร้างข้อขัดแย้งตามสัญญา	ต้องเปลี่ยนก่อนอายุใช้งาน สินทรัพย์ทำงานต่ำกว่าที่ควร หรือไม่คุ้มค่าทางเศรษฐกิจก่อนหมดอายุที่คาดไว้

การลงทุนด้านเทคนิคที่สำคัญสมควรได้รับการพิจารณาอย่างเป็นอิสระ

ตั้งแต่การหารือ Requirement ครั้งแรกจนถึงการยอมรับระบบขั้นสุดท้าย AEGIS ยังคงอยู่ฝั่งลูกค้า พร้อมให้มุมมองทางเทคนิคอิสระ การวิเคราะห์อย่างมีโครงสร้าง และ การกำกับความมั่นใจโครงการ



AEGIS TECHNICAL ADVISOR

ที่ปรึกษาด้านเทคนิคอิสระ เพื่อการตัดสินใจลงทุนที่ดีกว่า

ปกป้องการตัดสินใจ ปกป้องการลงทุน

บริการของเรา

การประเมินความต้องการทางเทคนิค • ที่ปรึกษา TOR และข้อกำหนดทางเทคนิค • การประเมินผู้ขาย
การวิเคราะห์ต้นทุนและเชิงพาณิชย์ • การกำกับความมั่นใจโครงการ • การทดสอบและการยอมรับ

AEGIS-ADVISOR.COM

INDEPENDENT • TECHNICAL • GLOBAL