

探讨供电所营销精细化管理措施

陈明锋

国网湖北省电力有限公司来凤县供电公司 湖北来凤

【摘要】当下国内用电需求越来越大，不断增长的用电需求为供电所的营销及管理带来了不小的挑战。为了更好地满足供电所不断提升的供电需求，在营销方面进行更为精细的营销管理是非常有必要的。本文立足国内供电所的营销及管理现状，对供电所的营销及管理问题做了初步的总结，并结合实践，对供电所的营销精细化管理措施做了较为细致的探讨。

【关键词】供电所；精细化；营销管理；措施

Discuss the fine management measures of power supply station marketing

Mingfeng Chen

State Grid Hubei Electric Power Co., Ltd. Laifeng County Power Supply Company, Laifeng, Hubei

【Abstract】 At present, the domestic demand for electricity is increasing. The growing demand for electricity has brought great challenges to the marketing and management of power supply stations. In order to better meet the increasing power supply demand of the power supply station, it is very necessary to carry out more refined marketing management in marketing. Based on the marketing and management status of domestic power supply, this paper makes a preliminary summary of the marketing and management problems of power supply, and combined with practice, the marketing fine management measures of power supply to do a more detailed discussion.

【Keywords】 Power supply; Refinement; Marketing management; Measures

前言

目前，我国很多供电所在营销管理方面都较为落后，这主要和其长期奉行的传统营销管理理念是分不开关系的，这也造成了许多供电所在电力市场中缺乏足够竞争力的结果。供电所营销精细化管理最重要的价值便在于进一步提升供电所的服务能力，提高相关营销管理工作的整体质量和运行效率。本文的写作目的在于剖析国内供电所在营销管理方面所存在的一些诟病，并针对这些不足之处展开更深入的研究，寻找优化供电所营销管理能力不足的最佳途径。

1 营销精细化管理对于供电所的重要意义

1.1 加强了供电所自身的执行能力

对供电所而言，实施精细化管理措施可以令其管理目标更加明确，使得其无论在运作还是营销方面都变得更为规范，在提高供电所运行效率的同时，有效加强其内部的执行力。除此以外，精细化管理

措施能够令供电所遵照相关的制度和目标来运作，从而使供电所日常的营销及管理变得更为科学。

1.2 有利于供电所的长远发展

将精细化管理的理念有效地实施与营销及生产的各个环节，有助于供电所有效控制好每一个生产要素，进而巩固好其日常经营的有效性和规范性。此外，精细化管理通常还伴有一些先进技术手段的引进，从而提高供电所的经济效益。由于传统的营销管理较为厨房，这必然会导致供电所的营销发展处于低效率的状态，精细化管理能够控制和监管好供电所运行的各个环节，在提高供电所资源使用效率的同时，实现供电所运营的可持续发展。

1.3 巩固好供电所在市场的地位

在实施营销精细化管理的过程之中，供电所的生产经营环境会得到进一步的优化，其管理体制也会得到更好的细化，从而，有利于供电所在激烈的电力市场竞争环境之中站稳脚跟。而且，供电所的

精细化管理还可以充分避免断电通知不规范以及抄表不够及时的问题,从而维护好供电所自身的形象,使供电所在整个电力市场的地位得到加强。

2 如何更好地实现供电所营销精细化管理

2.1 重视抄表管理及用电检查

加强抄表管理及用电检查是实现供电所营销精细化管理的重要措施。就抄表管理来说,工作人员应该严格依照相关的规定,健全抄表的体制,充分保证抄表的质量。就这一点来说,首先要做得便是强化抄表的考核及管理,解决好抄表中可能会遇到的错抄、漏抄以及抄表不到位等问题。而且,抄表工作日制度的实施是将抄表的具体责任落实到个人的有效手段,能够在很大程度上避免造成一些不必要的线损波动。此外,对于抄表工作而言,加强对抄表工作人员的考核工作也非常有必要,对抄表人员的有效考核能够进一步提升抄表工作的整体工作质量。最后,加强抄表工作的管理,还需要建设好用电信息采集等相关系统的建设,因为传统的人工抄表已经很难适应当下越来越多的用电需求环境,而且人工抄表出现错误的概率也比较大。所以,我们还应该对传统的人工抄表工作进行大力的创新,实现远程集抄的工作方式,进一步提高抄表工作的整体质量。对于用电检查而言,我们通常需要进行专项检查,针对零度电价的执行、电费执行和功率因数的调整等情况进行针对性的核查,一旦发现问题,要及时地进行处理,把关整改相关部门的工作,充分保障用电的合理性。除此以外,还需要针对一些反窃电流程加以规范,划分好整个流程的处理、收藏和检查等各个环节,建立更为有效的监督管理制度,从而保障反窃电工作的落实。与此同时,在检查用电的过程中,利用好营销信息系统,分析客户用电量,建立好用电异常档案也是强化用电检查管理的重要手段。总而言之,加强抄表管理和检查管理是供电所精细化营销管理的重要组成部分,可以有效处理电力营销的诸多不当行为,从而充分保障供电所的营销经济效益得到实现。

2.2 对精细化管理体系加以健全

健全精细化营销管理体系也是供电所营销精细化管理的重要内容,健全精细化管理体系能够进一步规范供电所营销管理的规范程度,是供电所营销精细化管理的关键所在。要健全精细化管理体系,

首先要做的便是加大对风险管理的重视程度。从本质上来说,供电所的营销是一种经济行为,而收益往往伴随着相应的风险,因此,需要通过规范风险管理体系,来提高供电所精细化管理的质量。健全的风险管理体系可以在供电所营销过程中识别特定的风险,从而提供一些风险预警,及时解决一些潜在的问题,进而使得供电所营销管理的整体质量得到加强。此外,我们还应该进一步完善供电所营销管理评价体制,相关营销部门应该加大自身对于用户实际用电需求的把握程度,严格要求供电所营销管理人员按照既定的章程来开展工作,同时加大对用户反馈和评价的重视,借助电力营销服务跟踪,不断发现营销服务过程中所存在的问题,充分保障营销管理工作的规范性。另一方面,规范操作标准和业务流程,也是落实供电所精细化管理的重要前提。在具体工作中,往往需要我们将业务管理工作制作成标准的文件,借助对相关工作流程的规范来细化营销业务工作。例如,对于供电所核心的营销环节来说,我们应该使得一些较为复杂或者较为模糊的问题变得更加简化和清晰化,根据相关的细节和标准严格执行,使得供电所的营销工作可以实现无缝对接,于此同时还需要对相应的考核机制加以健全,及时处理好工作中出现的各种问题,使得供电所精细化管理的核心环节尽量不出现差错。最后,我们还需要建立更为科学的人才激励体系,以此来健全精细化管理体系。也就是说,在供电所精细化营销管理过程中,充分调动工作人员的工作热情和工作积极性是非常重要的,而工作积极性的调动往往离不开适当的人才激励体系。具体来说,这种激励体系可以分为两个方向,即通常所说的正向激励和逆向激励,用通俗的语言表示就是,在工作人员表现突出的时候实施必要的奖励,而当工作人员工作过程中有不当的行为,则应该进行适当的惩戒。恰当的人才激励体系可以让每一个员工时刻保持对工作的热情,从而有助于他们更好地贯彻和落实同精细化管理有关的具体工作。

2.3 加强队伍建设,提高人员素质

工作人员自身的能力对于供电所精细化管理也有着非常重要的影响,尤其是执行管理工作的人员更是对供电所营销管理精细化的改进有着不小的助力作用。在实施精细化营销管理的过程之中,要想

更好的落实精细化管理理念，就必须提高相关工作人员的综合素养，加强相关工作人员队伍的建设。落实到具体工作中，可以从两个方面进行入手，一方面，我们要积极引入高学历的专业性人才，另一方面要对现有的工作人员进行再教育。就人才引进而言，供电所应该充分借助当地的人才引进政策，为相关人才提供更好的工作环境，从而使得自身人才队伍建设能够有连绵不断的人才流入。在培训方面，我们应该从两个方面加以入手，首先，我们应该为现有工作人员灌输精细化管理的理念，改变他们陈旧落后的传统工作观念，使精细化管理的理念可以深入人心。再者，我们应该结合实际，对供电所精细化管理所需要的实操技巧及必要的技能加以培训，使他们能够掌握更多、更先进的工作技能，从而为供电所营销精细化管理的开展提供必要的前提。另外，根据市场用电参照来对电力所内部人员管理结构进行调整，对市场现状进行具体分析，并针对营销管理中存在的问题进行足够的调查了解，增强市场调查的严谨性，提供更为完善电力企业精细化管理体系。

2.4 加大对供电所营销精细化管理方面的投入

任何工作的开展都离不开人力和物力的投入，对于供电所营销精细化管理而言当然也是如此。众所周知，供电所的营销精细化管理是一种现代的管理模式，需要必要的基础设施加以支撑，而传统的供电所在硬件设施方面很难达到供电所营销精细化管理的需要。因此，我们应该着重加强在供电所基础设施方面的投入，对供电所的很多硬件设施加以改进。另外，很多自动化设备及智能化设备本身便具有提高供电所运营效率的作用，同时也是精细化管理的必要前提，因为很多精细化管理的核心环节往往需要计算机技术的辅助，而当下国内供电所的很多计算机设备都过于落后，无法满足精细化管理的需要。所以，为了更好地践行供电所营销精细化管理，我们应该进一步加大对供电所的资金支持，投入更多的人力和物力，从而为供电所营销精细化管理的落实提供更为充分的条件。

2.5 加强各变电站之间的合作

对用户反馈的梳理是改进供电所工作重要的途径，只有不断的了解市场对供电所工作的具体需求才能时刻把握供电工作在市场中的重点。然而，仅

仅依靠一个供电所自身所能收集到的市场资料却十分有效，这便在很大程度上限制了供电所工作的普适性。对此，我们应该进一步加强各供电所之间的交流与合作，掌握更多有利于供电所精细化管理的必要条件，从而为精细化管理的落实创造更为有利的条件。具体来说，我们应该加强供电所工作人员之间的交流和沟通，定期组织供电所工作人员之间的流动，从而为供电所工作人员在实施精细化管理过程中提供更多的改进建议。此外，我们还可以建立一个强大的信息共享平台，用于收集各供电所在实践工作中所遇到的问题，让更多的工作人员来展开讨论，为供电所营销管理精细化操作提供建议。当然，这种信息共享平台的建设离不开诸多供电所共同努力和资金支持。所以，供电所的工作人员应该秉持彼此合作的意识，不断开拓创新提高供电所精细化管理的新途径。

3 结语

综上所述，供电所的营销精细化管理是现在供电所革新的必然之选，在巩固供电所市场地位方面有着非常重要的意义。在实施供电所精细化管理具体工作的时候，我们应该加大对抄表管理和用电检查的重视，充分保证用电所运行效率的前提下，实现经济效益的最大化。

参考文献

- [1] 周翠俭. 精细化开创城乡社区治理新格局的理论逻辑与广东实践探究[J]. 特区经济. 2019(11).
- [2] 张薇. 我国基本公共服务均等化的发展历程和建设策略[J]. 哈尔滨工业大学学报(社会科学版). 2019(06).
- [3] 张明斗,刘奕. 新时代城市精细化治理的框架及路径研究[J]. 电子政务. 2019(09).
- [4] 卜云,吴磊. 基于大数据分析的网格化精准客户服务模式构建[J]. 中国电力企业管理. 2019(20).
- [5] 任玮蒙,廖红,吴巍. 构建农村供电精准服务管理模式[J]. 中国电力企业管理. 2019(11).
- [6] 田丽莉. “互联网+电力营销”提升客户优质服务感知度[J]. 山东工业技术. 2019(07)
- [7] 罗勋高,张娅莲,李凡. 电力智能营业厅的客户精准服务体系研究[J]. 科技风. 2019(06).
- [8] 叶琳浩. 南方电网:扎实推进农网及小康用电示范县建设

- [J]. 中国电力企业管理. 2019(05).
- [9] 南方电网:“坚持五个结合 构建五大体系”彰显时代担当[J].中国电力企业管理. 2019(02).
- [10] 智慧城市治理:重塑政府公共服务供给模式[J]. 刘淑妍,李斯睿. 社会科学. 2019(01).
- [11] 贾雪蒙. 浅谈精细化管理提升供电所营销工作质量[J]. 农电管理 . 2019(001).
- [12] 唐友成. 浅谈供电所营销精细化管理措施[J].农村电工 . 2013(006).
- [13] 精细化管理提升供电所管理水平[J]. 陕西省咸阳供电局城郊农电管理中心,国家电网公司农电工作部. 农村电工. 2013(011).
- [14] 赵统玺. 以精细化管理提升监理工作质量和服务水平的实践探讨[J].建设监理. 2017(006).
- [15] 钟保军. 深化乡镇供电所营销管理提升的探索与实践[J]. 中小企业管理与科技. 2015(031).
- [16] 王亨科. 浅谈电力营销精细化管理[C]. 甘肃省电机工程学会 2015 年学术年会. 2015.
- [17] 王伟. 精细化营销背景下快速消费品企业业绩提升思考——以承德露露营销系统管理提升为例[A]. 2012.

收稿日期: 2022 年 6 月 10 日

出刊日期: 2022 年 7 月 25 日

引用本文: 陈明锋, 探讨供电所营销精细化管理措施[J]. 工程学研究, 2022, 1(2): 65-68
DOI: 10.12208/j.jer.20220036

检索信息: RCCSE 权威核心学术期刊数据库、中国知网 (CNKI Scholar)、万方数据 (WANFANG DATA)、Google Scholar 等数据库收录期刊

版权声明: ©2022 作者与开放获取期刊研究中心 (OAJRC) 所有。本文章按照知识共享署名许可条款发表。<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



OPEN ACCESS