

基于大数据的电力营销管理创新策略研究

魁发鹏, 台树杰, 宗鑫

国网金昌供电公司 甘肃金昌

【摘要】如今我国的科学技术飞速发展,越来越多的新型技术开始在各行业的发展当中得到了应用,而大数据技术在电力行业中的应用促进了该行业的转型升级,同时也为传统的电力营销工作提供了进一步的技术支持。在如今的环境下,想要更好的适应大数据环境的需求,企业在自身电力营销工作开展的过程中,就需要对大数据技术进行科学的应用,使该技术发挥出自身的优势,进而提高电力营销的管理成效。而本文也在此基础上对企业的电力营销管理创新策略进行了相关的分析,同时针对企业当前存在的营销管理问题提出了创新策略,希望能够进一步促进企业的创新发展。

【关键词】大数据; 电力营销; 创新策略

Research on the Innovation Strategy of Electric Power Marketing Management Based on Big Data

Fapeng Kui, Tree Jie Tai, Xin Zong

Jilin Institute of Electronic Information Products Inspection, Changchun, Jilin

【Abstract】 With the rapid development of science and technology in China, more and more new technologies have begun to be applied in the development of various industries, and the application of big data technology in the power industry promotes the transformation and upgrading of the industry, but also for the traditional power marketing work to provide further technical support. In today's environment, in order to better adapt to the needs of big data environment, enterprises need to carry out scientific application of big data technology in the process of their own power marketing work, so that the technology can play its own advantages, and then improve the management effectiveness of power marketing. On this basis, this paper also analyzes the electric power marketing management innovation strategy of the enterprise, and puts forward the innovation strategy for the current existing marketing management problems of the enterprise, hoping to further promote the innovation and development of the enterprise.

【Keywords】 big data; power marketing; innovative strategy

大数据是时代发展中衍生出的一种新型技术,将其应用于电力营销的过程中,能够更好的帮助企业对数据进行分析和处理。如今企业的电力营销管理工作正处于创新阶段,因此更需要对大数据技术进行科学的应用,这样企业才能够在第一时间了解市场发展的动态以及消费者的具体需求。进而针对实际情况制定与之相对应的电力营销策略,这为企业获得更高的经济效益提供了支持。

1 大数据技术在企业电力营销管理创新当中的具体作用

大数据技术如果能在企业电力营销的过程中进行科学应用,永远且稳定的发展,这对于提高企业

在市场竞争当中的核心竞争力也有着重要作用。

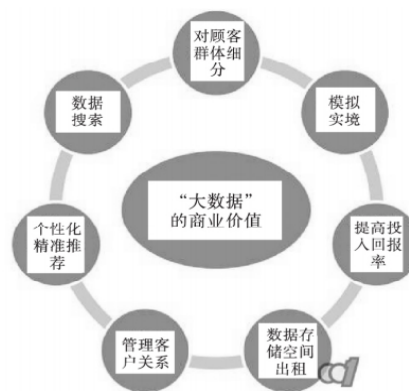


图 1 大数据的应用优势

1.1 能够为用户提供更加精细化的服务

在传统的电力营销管理模式当中,对于数据的分析工作需要大量工作人员来进行,人工操作的方法不可避免的会导致一些误差的产生,在这样的情况下,企业所得出的结论也是较为片面的。而大数据技术的应用却并不存在这一方面的问题,电力营销人员可以得到更加全面,更加精准的数据分析结果,同时大数据还能帮助工作人员按照阶段对营销工作进行细致的分类,这样既节省了数据分析的时间,也提高了工作效率。对于工作人员而言,工作量得到了压缩,后续工作的开展也有了更为精准的数据支持^[1]。因此从某种方面来讲,电力营销管理的精细化发展需求,用户也能享受到更加精细化的服务。

1.2 能够帮助企业明确市场发展的趋势

在新的时代下,我国经济市场的发展是非常迅速的,而我国的经济体制也在发展的过程中进行了一系列的创新,电力企业的数量越来越多,企业所面临的竞争也变得越来越大。在这样的环境下,如果企业想要寻求更加稳定且长远的发展,就必须及时对市场的发展进行分析,掌握市场发展的规律,积极开展营销策略,企业才能够在市场中占领更多份额。而想要提高企业电力营销的标准化程度,降低营销工作的复杂程度,就需要应用到大数据技术,而这一技术的应用还会使企业的经营管理能力得到较大幅度的提升。大数据技术能够帮助企业更好地了解市场的动态化发展,同时能够帮助企业对各项资源进行高效利用,进而达成信息共享的目标,这对于推动企业的电力营销管理工作有着重要意义。

1.3 能够帮助企业建立完善的营销管理模式

在如今的市场发展环境下,企业的传统营销模式显然具有滞后性,传统模式通常是按照人均分配的方式给员工薪资报酬,但企业却未能考虑到不同员工在工作中的表现,因此这种营销管理模式会影响员工的工作积极性。从某种程度上讲,也阻碍了企业的进一步发展。在新的时代发展背景下,企业必然要对自身的营销管理模式进行创大数据技术的科学应用,使得企业能够构建更加完善的奖惩体系,对于在销售工作中表现较为出色的员工可以给予相应的奖励^[2]。这能够激发员工的工作热情和主动性,同时也为企业电力营销工作的高速开展提供了支持。

2 现阶段企业电力营销中存在的问题

根据现阶段电力营销的情况来看,在大数据的背景下,相关部门也越来越重视电力系统的智能化发展,而企业的信息化也有了较大幅度的提升,一部分的企业甚至为了数据的收集及分析工作开辟了专门的渠道。但是,许多企业在电力营销的过程中依旧存在着较多的问题。首先是营销观念较为落后。多数的企业目前依然将业务要求作为自身的立足点,但并未考虑到客户的实际需求以及市场的发展规律。其次,企业所提供的电力营销业务较为片面。企业在对相关技术及政策进行研究时存在着形式化的情况,并没有对政策以及技术的变化进行持续性关注,所以企业构建的信息系统和数据库也是不完善的,在这样的情况下,这些信息系统和数据库所能发挥的作用十分有限。在开展营销工作的过程中,企业也会根据自身的实际情况对营销工作进行合理的规划,这也导致企业的人力资源和设备设施遭到了极大的浪费,资源的消耗也使得企业的成本在很大程度上有所提升。最后则是企业在开展营销管理工作时未能做好控制和监督工作,企业只是将指标作为了控制的关键内容,但是却并未重视事前的准备工作以及营销工作开展中的控制。

3 基于大数据环境的电力企业营销管理创新策略

在大数据的环境下,企业如果想要使自身的才能得到较大幅度的提高,那么企业就需要在市场竞争中占据优势。要做到这一点,企业必须对自身的电力营销管理模式进行更新,并科学应用大数据平台和现代化技术,提高自身的电力营销管理能力,这样企业的经济效益和社会效益才能得到提升^[3]。

3.1 打造微商电力营销平台

在大数据时代下,企业要得到发展,就要有与时俱进的观念,所以企业首先要做的是改变传统的营销模式。如今许多行业都已纷纷开设了微商营销平台,电力企业也可以将大数据技术应用于电力营销管理工作当中,实现电力营销的数字化和信息化发展。管理人员可以利用微商营销平台销售相关的电力产品,给予消费者更多选择的权利和机会。这种线上营销的模式与线下营销的模式相比,突破了时间和空间的限制,消费者和营销者都能够随时随地的销售和购买产品。不仅如此,在如今的时代下,

手机和电脑已经完全走进了人们的生活人们的工作、学习以及生活都离不开这些电子产品。而电子产品的普及使得人们实现网上购物更加便捷。根据这一特征, 电力企业就可以利用大数据技术打造电力营销平台, 进而提高产品的影响度和知名度。同时也能为广大消费者提供更加良好的网购体验。为了促进电力营销的水平, 企业也需要投入人力物力和资金, 不断完善营销平台的各项功能, 同时也要定时对平台进行维护和升级。微商营销平台具有较强的功能性和通用性, 构建这样的营销平台, 并可促进营销者与消费者之间的互动, 能够拉近销售者与消费者之间的心理距离, 这对于提高企业的营销水平, 帮助企业获得更的经济效益有着重要作用^[4]。

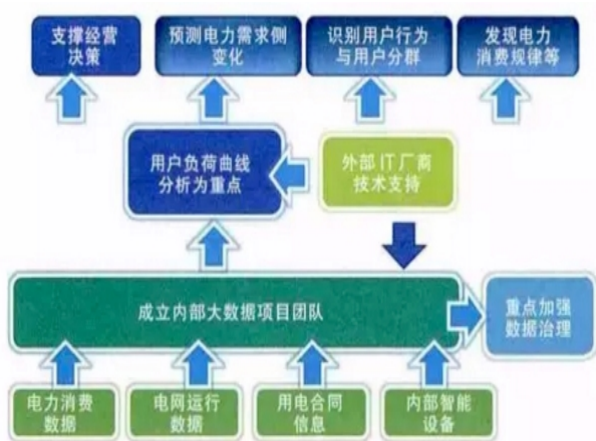


图2 基于大数据的微商电力营销平台构建

3.2 落实安全管理工作

在企业借助大数据技术开展营销管理工作时, 还要将系统和数据的管理工作控制在一定范围内, 如此才能确保企业各项营销工作的顺利开展, 也才能为企业的发展提供更好的支持。因此, 企业需要对自身的系统进行详细分析, 并在此基础上构建完善的安全管理制度和方案。除此之外, 企业还需要意识到网络信息风险对于自身发展所造成的影响, 并制定与之相对应的预防控制方案。记住防火墙, 杀毒软件及各种加密技术, 提升系统的安全性, 这样才能降低企业数据被窃取和篡改的可能。不仅如此, 企业还需定时组织营销管理人员参与业务培训活动, 提高管理人员的安全意识和专业能力, 让营销人员能够将营销知识更好的应用于实践当中。如此才能有效提高企业电力营销工作的成效, 进而为企业的后续发展提供有力保障。

3.3 确保数据的真实性和准确性

在开展电力营销网络销售工作的过程中, 企业必须为用户提供更加优质, 更加全面的服务, 而要实现这一目标, 企业就必须对销售人员的销售能力进行提升, 销售人员首先要认识到数据的重要性, 在对数据进行收集和分析的过程中, 确保数据的全面性和准确性, 这样才能避免错误的的数据导致企业制定错误的营销策略。除了要对数据收集和管理人员进行培训外, 企业也要将监督工作落到实处, 针对不同的工作人员, 确立工作人员的职责和义务, 使工作人员能够在具体的工作中严格要求自己。并按照相关工作规范对数据进行收集和分析, 确保数据的真实有效, 如此后续对于数据的利用才能够变得高效。此外, 档案也是非常重要的一项内容, 企业必须认识到档案的重要性, 并开展对于档案的管理工作, 如此才能保证电力营销工作的顺利开展^[5]。

3.4 制定个性化营销策略

如今我国居民的物质水平及生活质量都有了较大程度的改善, 各行各业在发展的过程中也开始针对用户的具体需求制定了个性化营销策略, 而企业在电力营销的过程中也要注重个性化营销策略的制定。在这一背景下, 企业首先要做到电力营销的精细化管理, 借助大数据对用户的具体电力资源需求进行相应的分析, 之后对分析结果进行保存, 确定不同客户群体的特征, 根据不同特征的客户群体制定与之相匹配的营销策略。企业必须要确保为用户提供的营销方案符合用户的需求, 营销水平才能得到提升。所以企业依旧需要关注大数据技术, 将大数据技术作为企业立足的根本, 推动企业营销方案的个性化发展。

4 结语

综上所述, 电力企业想要进一步提高自身电力营销的水平就必须意识到大数据技术的重要性, 在大数据技术的基础上加强营销管理模式创新。提高营销的针对性, 为用户提供个性化的电力营销方案, 赢得用户对于企业的信赖, 企业的经济效益也才能得到提升。不仅如此, 借助大数据技术, 企业的社会影响力也将得到增强, 这对于企业的长远发展有着重要作用。

参考文献

- [1] 李佳芳. 基于大数据的电力营销管理创新分析[J]. 科技经济市场,2022(03):152-154.
- [2] 李伟东. 基于大数据环境的电力企业营销管理创新策略研究[J]. 技术与市场,2021,28(10):175-176.
- [3] 韩国华, 丁永刚, 尹凤武. 基于大数据的电力营销管理创新分析[J]. 电力设备管理,2021(06):130-132.
- [4] 冉孝强, 邹俊, 段俊涛. 大数据的电力营销管理创新实践研究[J]. 农电管理,2021(06):52-53.
- [5] 孙天野. 基于大数据环境的电力企业营销管理创新策略研究[J]. 企业改革与管理,2020(16):93-94.

收稿日期: 2022年9月21日

出刊日期: 2022年10月25日

引用本文: 魁发鹏, 台树杰, 宗鑫, 基于大数据的电力营销管理创新策略研究[J]. 电气工程与自动化, 2022, 1(3): 14-17

DOI: 10.12208/j.jeca.20220023

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