

供电公司用电营销与检查策略探讨

陈小阳

(国网福建省电力有限公司永泰县供电公司)

摘要: 众所周知, 电力企业必须以市场需求为导向, 深化基础设施改造, 以提供优质服务为重要手段, 不断创新发展, 形成独具特色的市场营销手段, 在激烈的市场竞争条件下赢得更广阔的市场。因此, 电力营销必须采取以市场为导向, 以客户为中心的管理模式, 把电力营销定位为供电企业的核心业务, 电力的生产经营活动应服从客户对电力营销的需要, 从而使得供电企业必须不断关注和加强电力营销策略的研究和策划。

关键词: 供电公司; 用电检查; 营销策略

引言

目前, 电力发展迎来了一个良好的发展时期, 随着改革开放步骤的大力加快, 我国电力体制的改革也在不断深入, 在将来电力市场一定还会逐步开放, 将迎来更加有序、竞争透明的一个电力市场。电力系统运行的安全性和稳定性就会更加重要, 也对其运行有了较高要求。将用电检查工作做好, 对电力系统运行有一定的保证, 能使其更安全更稳定地运行, 所以在电力企业应该将重点工作重点放在用电检查工作中。

一、对供电公司用电检查的研究

(一) 用电检查的意义

用电检查是供电公司活动中最不可缺少的一部分, 用电检查对用户用电安全、用电质量具有重要的作用, 可以保证用电用户和整个用电网络的正常安全运行。

(二) 用电检查的内容

检查人员在进行用电检查过程中要对用电用户进行相应的用电知识讲解, 提高用电用户的用电安全意识, 从源头上解决用电隐患, 使其合理用电, 对发现安全非法的问题要进行合理相应检查, 如果确定了非法行为就要进行相应的教育, 必须使其承担相应的法律责任, 进行罚款或其他惩罚措施以达到教育的目的, 并维护正常的供电秩序。用电检查是一个繁琐而且复杂的工作, 需要检查人员具有良好的职业操守和过硬的职业技能。如果职业操守不够过硬, 在检查过程中往往疏忽一些安全隐患, 给供电企业带来不必要的损失。这时需要对检查人员进行相应的知识普及, 巩固其检查的能力。也有些检查人员职业操守不过关, 检查过程中故意不仔细, 对非法人员进行包庇, 利用职务便利对不法人员提供方便, 对于思想品德不过关的要进行相应的思想道德教育。供电公司应该定期对检查人员进行职业道德操守和职业进本技能进行相应的培训。用电检查还要建立健全完整的组织机构, 不论是什么企业, 分工明确、分工合理都是必要的。同样, 我们在用电检查过程中也要分工明确, 建立一支专门的检查小组, 组织企业精英对其进行相应的特殊培训, 加强其职业技能。

二、存在的问题

(一) 用电检查体制不完善

现在, 很多供电企业并没有完善的用电检查制度, 在具体的检查工作中, 检查环节也不明确, 没有真正实现责任到人, 这样就很难保证电力用户的用电安全。特别是那些使用时间过长的线路, 它们都存在线路严重老化的问题, 甚至还有一些线路直接暴露在外面, 这样就会直接威胁到电力用户的安全。因此, 电力公司必须要经常检查这样的线路, 不然很容易发生意外。

(二) 不重视用电检查工作

一些供电企业并没有认识到用电检查的重要性, 也没有改变传统用电检查方式, 大部分仍然采用传统的检查方式, 而且用电检查观念非常陈旧, 这样就很容易出现各种问题。其中, 一个最关键的问题就是供电企业的用电检查与市场严重脱节, 这样就无法有效满足用户的需求, 使得企业很难适应市场经济不断发展的要求, 最终制约了供电企业的发展。

三、电力企业用电检查营销的策略

电力资源从某些方面看也像是一种商品, 因而其生产和销售也归于市场营销一类。所以供电公司正在进行用电检查营销策略的制定过程中, 要时刻注意市场营销的核心关键内容, 并根据电力

行业的特殊性, 对营销策略进行有效的调整和完善。根据电力行业的特殊性, 在具体的市场营销之中, 人们只有在产生供电需求的前提下才会去了解相应的电力产品, 并只有相应的电力产品能够满足人们的用电需求的情况下人们才会去选择购买, 因而供电公司进行用电检查工作时, 应该着重注意满足人们的用电需求、完善检查制度、提高用电效率等方面, 根据实际情况来制定相符合的营销策略, 从而提高自身的销售市场, 进而使得自身能够长久的发展。

(一) 建立合理有序的用电秩序

由于不同地区的用电情况不尽相同, 所以应做好和地方政府积极配合的工作方案, 做好市场调研工作。在方案编制中, 应当注意优化拉路限电序位, 优先保证城乡居民用电, 同时还充分考虑气候等因素, 认真编排各大工厂用电方案, 并及时上交给政府批准。

(二) 提高员工的综合技能水平

电力系统具有技术密集型的特点, 在保证电力生产安全的情况下, 对电力系统的带电工作、夜间检修、故障抢修及日常的维护工作, 都要要求严格。这无形中要求员工具备高技能水平及为用户提供服务的本领。

(三) 建立故障处理工作机制

对于用户的停电事故, 员工都要第一时间赶到现场, 了解故障的原因, 制订解决方案及现场协调工作, 同时还要对用户的安抚工作, 对现场出现的故障原因及处理的进度及时汇报给用户。

(四) 对温饱型用户提供用电服务

温饱型用户大都是农村或部分城镇居民, 对于这些用户, 供电单位应当采用集中抄表、收费、每月固定时间抄表等。另外, 为了方便客户用电, 还应当对年老体弱或长期无人的用户进行档案建立, 以做到及时上门服务的目的。

(五) 对用电市场进行细分

电力供电部门应当根据市场调研, 电力消费者的用电要求、用电习惯及用电行为, 对用电市场进行细分。如可以对用电用户的结构分类, 将他们分成居民照明用电、工业用电、农业用电、交通用电机商业用电等; 也可以根据国民经济行业进行分类, 分成农、林、牧业; 工业、建筑业; 交通运输业; 居民餐饮业; 公共事业及管理组织等。通过对用电市场进行细分, 不仅改变了过去的粗放型电力营销模式, 而且形成了个性化营销策略。

结束语:

总的来说, 随着我国经济的不断发展, 各个行业的用电量也在逐渐增加。由于电网规模的不断扩大, 在一定程度上降低了电网运行的安全性, 用电安全事故发生的实例屡见不鲜。这就需要电力企业定期地开展用电检查工作, 并对其进行有效的管理。同时, 也需要供电公司提高自身服务质量, 提高企业核心竞争力, 坚持客户第一的原则的同时, 以市场竞争情况作为自己制定营销手段的依据, 提高供电公司市场中的地位, 达到加快企业发展的目的。

参考文献:

[1] 张宏宇. 供电公司用电营销与检查策略研究[J]. 现代营销: 经营版, 2019, 317(05):88.

[2] 耿勇杰. 浅谈供电公司用电检查营销策略[J]. 中国科技纵横, 2017, 000(001):186-187.