

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2563
(ทบทวนครั้งที่ 1)

- 1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์
- SO3 Customer Focused
- มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
- ของทุกกลุ่มลูกค้า

ด้าน Customer

- 2. กลยุทธ์ระดับองค์กร
- CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการให้บริการ
- ของลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Customer Service)

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

2.1 ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า

2.1.1 กลุ่มเอกชนรายย่อย

2.1.2 กลุ่มเอกชนรายใหญ่

2.1.3 กลุ่มราชการรัฐวิสาหกิจ

2.2 ร้อยละต้นทุนการให้บริการลูกค้าที่ลดลง

2.3 ความสำเร็จในการวิเคราะห์และจัดทำฐานข้อมูลของ

Potential Customer (strategic และ Star) เพื่อกำหนด

กลยุทธ์ทางการตลาดในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวเนื่อง
4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37

ระดับ 4.40

ระดับ 4.32

ระดับ 4.33

ร้อยละ 10

ระดับ 5

- 5. กลยุทธ์ระดับสายงาน
- CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการให้บริการ
- ของลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Customer Service)

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้าสายงานการไฟฟ้า ภาค 4

- ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้ารายย่อย (บ้านอยู่อาศัยและพาณิชย์รายย่อย)

กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ (อุตสาหกรรมและพาณิชย์รายใหญ่)

ภาครัฐและอื่นๆ (ราชการ และรัฐวิสาหกิจ และอื่นๆ)

- ร้อยละต้นทุนการให้บริการลูกค้าที่ลดลง
7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37

ระดับ 4.40

ระดับ 4.32

ระดับ 4.33

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
แผนงานหลักที่ 3 แผนงานการนำเทคโนโลยีดิจิทัล	1. การยกระดับมาตรฐานการให้บริการ (SLA) ที่เกินความคาดหวังของ									
เพื่อกำหนดและดำเนินการตามมาตรฐานการให้บริการ	ลูกค้า และเหนือกว่าคู่เทียบ โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล									
(SLA) ที่เกินความคาดหวังของลูกค้า และเหนือกว่า	1.1 วิเคราะห์ข้อมูลเสียงของลูกค้า ปี 2562 และวิเคราะห์มาตรฐานการให้	1 ครั้ง				1 ครั้ง				ผบค.กบ.
คู่เทียบ	บริการ (SLA) จากระบบ PEA VOC system หรือระบบสารสนเทศอื่นๆ	(ภายใน ก.พ.)								ผบต.กฟส.ในสังกัด
	1.2 กำหนดคู่เทียบ (หน่วยงานภายใน กฟภ. หรือหน่วยงานภายนอก)	1 ครั้ง				1 ครั้ง				ผบค.กบ.
	(รอบันทึกแจ้งวิธีปฏิบัติและการดำเนินการ จาก ผลส.ผบธ.กบ.ต.2)	(ภายใน มี.ค.)								ผบต.กฟส.ในสังกัด

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
	1.3 นำเสนอมาตรฐานที่ตอบสนองความต้องการ ความคาดหวังของ ลูกค้า และเหนือกว่าคู่แข่ง (SLA) (1 เรื่อง) พร้อมทดลองใช้งานในพื้นที่		1 ครั้ง (ภายใน พ.ค.)			1 ครั้ง				ผบ.ค.กบ. ผบ.ต.กฟส.ในสังกัด
	1.4 ติดตามประเมินผล และปรับปรุง (รายไตรมาส) พร้อมรายงานผลให้ ผวธ.(ก4) เพื่อดำเนินงานในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป		1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	3 ครั้ง		0.030		ผบ.ค.กบ. ผบ.ต.กฟส.ในสังกัด
	2. การทบทวนมาตรฐานการให้บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการและความ คาดหวังของลูกค้า									
	2.1 ประเมินผลการดำเนินงานของผู้จัดการศูนย์งานบริการลูกค้า (Front Manager : FM) ของ กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. ตามตัวชี้วัดที่ กฟผ. กำหนด ผ่านระบบ Customers' Smile Feedback หรือแบบฟอร์ม FM-03	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	4 ครั้ง		0.030	0.030	FM กระบี่.(ผชน.9)
	2.2 ประเมินผลการบริการ PEA Shop ทุกแห่ง ตามเกณฑ์ที่ กฟผ. กำหนด (ตามเอกสารแนบ : เกณฑ์ประเมิน PEA Shop อนุมัติ ผวก. ลงวันที่ 26 สิงหาคม 2562)									
	2.3 ขอการรับรองมาตรฐานการให้บริการของศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC)						4.000		4.000	คณะทำงาน GECC กฟผ.กบ.
	01 ประเมินตนเอง/สมัครเข้าร่วมโครงการฯ	100%				100%		0.030		
	02 กฟช./ผวธ.(ก4) ประเมินผล		100%			100%		0.030		
	03 สปน.ลงพื้นที่ตรวจประเมิน เพื่อให้การรับรอง กฟต.2 : 10 แห่ง (กฟฉ.นครศรีฯ, กฟฉ.ตรัง, กฟฉ.กระบี่, กฟฉ.พังงา, กฟอ.ทุ่งสง, กฟอ.เกาะสมุย, กฟอ.ถลาง, กฟส.หัวไทร, กฟย.อ.ลานสกา, กฟย.อ.พรหมคีรี)		100%			100%		0.030		
	2.4 เชิญชวนให้ลูกค้ากดประเมินความพึงพอใจผ่านระบบประเมินผล ความพึงพอใจ (Smile Box) ร้อยละ 65 ของลูกค้าที่ใช้บริการทั้งหมด ผ่านระบบ Customers' Smile Feedback	65%	65%	65%	65%	65%				FM กระบี่.(ผชน.9) ผบ.ป.ผบ.ค.กระบี่
	- กำหนดเกณฑ์วัดผลการดำเนินงาน สำหรับ กฟฟ.ชั้น 1-3 และ PEA Shop โดยเชิญชวนให้ลูกค้ากดประเมินความพึงพอใจผ่านระบบประเมินผลความพึงพอใจ (Smile Box) ร้อยละ 65 ของลูกค้าที่ใช้บริการทั้งหมด ผ่านระบบ							0.015	0.015	

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
	Customers' Smile Feedback									

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
	2.5 ให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและวิเคราะห์ความพึงพอใจของลูกค้าที่ประเมินความพึงพอใจ	100 ราย/กฟฟ.				100 ราย				FM กระบี่.(ผชน.9)
	ผ่าน ระบบประเมินผลความพึงพอใจ (Smile Box) กรณีที่ได้รับการประเมิน									
	ตั้งแต่ 3 ลงไป โดยสำรวจผ่านระบบ Customers' Smile Feedback							0.015	0.015	
	(สถานะ มกราคม - กันยายน)									
	2.6 กรณี กฟฟ. ที่ไม่มี Smile Box ให้สำรวจความพึงพอใจ โดยใช้แบบฟอร์ม									
	PEA-QN04 (สถานะ สดสม มกราคม - กันยายน)									
	- กฟส. จำนวน 300 ราย/กฟฟ./ปี	100 ราย	100 ราย	100 ราย		300 ราย				กฟส.ในสังกัด
	2.7 ประกาศผลให้รางวัลแก่นักงานลูกจ้างที่ผ่านเกณฑ์ประเมินความพึงพอใจ	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	4 ครั้ง				FM กระบี่.(ผชน.9)
	โดยพิจารณาจากผลการประเมิน, พฤติกรรม, ข้อร้องเรียน และสุ่มสอบถามลูกค้า									กฟส.ในสังกัด
	ไตรมาสละ 1 ครั้ง									
	2.8 นำผลประเมินความพึงพอใจมาวิเคราะห์ เพื่อปรับปรุงและพัฒนางานบริการ				1 ครั้ง	1 ครั้ง				FM กระบี่.(ผชน.9)
	ภายในไตรมาส 4 ของทุกปี									กฟส.ในสังกัด
แผนงานหลักที่ 4 แผนงานการพัฒนาการให้บริการลูกค้า ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Service)	1. โครงการพัฒนาการให้บริการผ่าน Internet แบบครบวงจร PEA Smart Plus บน									
	Smart Phone									
	1.1 ประชาสัมพันธ์โครงการฯ และเชิญชวนให้ลูกค้า Download แอปพลิเคชัน	รอลค่าเป้าหมายจาก กฟผ.						0.200	0.200	FM กระบี่.(ผชน.9)
	PEA Smart Plus ใช้งาน ตามเป้าหมายที่ กฟผ. กำหนด (เป้าหมาย ไตรมาส 1-4)									ผบค.ผบป.
										กฟส.ในสังกัด
	1.2 จำนวนครั้งของการชำระเงินผ่าน PEA Smart plus ตามเป้าหมาย	รอลค่าเป้าหมายจาก กฟผ.								FM กระบี่.(ผชน.9)
	ที่ กฟผ.กำหนด (เป้าหมาย ไตรมาส 1-4)									ผบค.ผบป.
										กฟส.ในสังกัด
	3. การใช้งานโปรแกรมระบบงานจดจ่ายไฟ (DMSX)									
	3.1 ให้ กฟฟ.ทุกแห่ง นำโปรแกรมระบบงานจดจ่ายไฟ (DMSX) มาใช้งาน โดย	100%	100%	100%	100%	100%				ผบป.กบ.
	ให้ตรวจสอบผลการดำเนินการผ่าน okr.pea.co.th									กฟส.ในสังกัด
	3.2 ร้อยละจำนวนผู้ใช้ไฟที่ถูกจดจ่าย ผ่านระบบ DMSX.เทียบกับจำนวน	รอลค่าเป้าหมาย จาก กฟผ.								ผบป.กบ.
	ผู้ใช้ไฟที่ถูกจดจ่ายทั้งหมด									กฟส.ในสังกัด

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
แผนงานหลักที่ 5 แผนงานการพัฒนาระบบการให้	1. การขอใช้ไฟฟ้าของผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ ตามแนวทาง Doing Business	100%	100%	100%	100%	100%		0.200	0.200	ผบค.,กส.,มต.
บริการธุรกิจ ตามแนวทาง Doing Business :	World Bank									กฟส.ในสังกัด
World Bank	01 กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. ดำเนินการภายใน 20 วันปฏิทิน	100%	100%	100%	100%	100%				
	ประเมินจากงาน 4 ประเภท ดังนี้									
	01.1 METER 3 P 4 W 220/380V. 30(100) A.									
	แบบต้องปักเสาเข็มไลน์ดัดมิเตอร์									
	01.4 METER 3 P 4 W 380/220V. 30(100) A.									
	แบบไม่ต้องปักเสาเข็มไลน์ดัดมิเตอร์									
	01.2 METER 1 P 2 W 220 V. With CT.									
	01.3 METER 3 P 4 W 380/220 V. With. CT.									
	02 รวบรวมผลการดำเนินการของ กฟฟ. หน่วยงานสรุปรายงาน เดือนละ 1 ครั้ง	3 ครั้ง	3 ครั้ง	3 ครั้ง	3 ครั้ง	12 ครั้ง				ผบค.กบ.

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2563
(ทบทวนครั้งที่ 1)

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์
- SO3 Customer Focused
- มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

ด้าน Customer

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร
- CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาวและ
รักษารฐานลูกค้ารายสำคัญ (CRM)
5. กลยุทธ์ระดับสายงาน
- CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาวและ
รักษารฐานลูกค้ารายสำคัญ

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน
- 2.4 ความพึงพอใจลูกค้า Key Account, High Value
6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน
- ความพึงพอใจลูกค้า Key Account, High Value

4. เป้าหมาย
- ระดับ 4.34
7. เป้าหมาย
- ระดับ 4.34

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
แผนงานหลักที่ 6 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษา	1. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป้าหมายด้วยกิจกรรมดังนี้									
ฐานลูกค้า High Value และนำระบบ Digital CRM	1.1 ประสานงานและสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ตามข้อมูล BOI/หน่วยงาน	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	4 ครั้ง		0.060	0.060	ผบค.กบ.
มาใช้สนับสนุนในการให้บริการลูกค้า	ท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ									ผบค.กฟส.ในสังกัด
	1.2 รายงานผลการบริการพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ตามหลักเกณฑ์ กฟผ.	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	4 ครั้ง		0.300	0.300	ผบค.,ผบกกบ.
	(ลูกค้าที่ได้รับบริการเสริมฯ ลูกค้ารายสำคัญ จำนวน 10 ราย									
	ให้รายงานผลการให้บริการภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)									
	1.3 การเยี่ยมเยียนลูกค้า High value/ลูกค้ารายสำคัญ									
	01 จัดทำแผนการเยี่ยมเยียนลูกค้า และขออนุมัติ	1 ครั้ง								คณะทำงาน
	เป้าหมาย ผจก.กบ.. ไตรมาสละ 6 ราย	100%	100%	100%	100%	100%		0.060	0.060	เยี่ยมลูกค้า กบ.
	02 บันทึกแผนงานในระบบสารสนเทศ (CRM Plus)	100%	100%	100%	100%	100%				KAMR กบ.
	03 สรุปรายงานสถิติ วิเคราะห์สารสนเทศที่สำคัญของลูกค้า		1 ครั้ง		1 ครั้ง	2 ครั้ง				
	และแนวทางปรับปรุงแก้ไข (สรุปผลจากการเยี่ยมเยียนลูกค้า)									
	04 การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ โดย KAMR (ยอดให้เป็นไป	100%	100%	100%	100%	100%		0.300	0.300	KAMR กบ.
	ตามการวิเคราะห์ความเป็นลูกค้าของ กศพ.)									
	เป้าหมาย กฟต.2 จำนวน 10 ราย									
	05 สรุปผลฯ และบันทึกผลการเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญตาม	100%	100%	100%	100%	100%				KAMR กบ.
	แบบฟอร์มที่กำหนดลงในระบบสารสนเทศ (CRM Plus)									

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
	1.4 การจัดสัมมนาผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่									
	01 สำรวจความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายตามแบบฟอร์มที่	1 ครั้ง				1 ครั้ง				ผบค.กบ.
	ผวธ.(ก4) กำหนด	(ภายใน ก.พ.)				(ภายใน ก.พ.)				
	02 จัดทำแผนการสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ประจำปีและขออนุมัติ	1 ครั้ง				1 ครั้ง				ผบค.กบ.
		(ภายใน มี.ค.)				(ภายใน มี.ค.)				
	03 จัดสัมมนาผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ในลักษณะ Cluster หรือ		100%	100%	100%	100%		6.000	6.000	ผบค.กบ.
	พิจารณาตามความเหมาะสมของพื้นที่ โดยหลักเกณฑ์การจัดสัมมนาฯ									
	ให้เป็นไปตามอนุมัติ ผวก.									
	2. สนับสนุนการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้ากับเจ้าหน้าที่ KAMR จาก			1 ครั้ง		1 ครั้ง		0.060	0.060	ผบค.กบ.
	PEA Call Center โดยจัดทำฐานข้อมูลของลูกค้ารายสำคัญ/ข้อมูลของ									
	พนักงาน KAMR (รายชื่อพนักงาน KAMR, เบอร์โทรศัพท์, รายชื่อลูกค้าที่ดูแล)									
	3. สรุปผลความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการธุรกิจเสริม	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	4 ครั้ง				FM กบ.(ผชน.9)
	(ไตรมาสละ 200 ราย) ผ่าน QR Code และจัดส่งผลสำรวจฯ ให้									ผบค.กบ.
	ผวธ.(ก4) ทราบ ภายใน 15 วัน หลังสิ้นไตรมาส									

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
แผนงานหลักที่ 7 แผนงานเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ	2. บริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ตามอนุมัติคู่มือ "เพิ่มประสิทธิภาพ									
ข้อร้องเรียน	การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของ กฟภ."									
	01 ตรวจสอบหรือติดต่อผู้ร้องเรียนภายใน 5 วัน 100%	100%	100%	100%	100%	100%				
	02 ตรวจสอบข้อเท็จจริงกำหนดแนวทางแก้ไขป้องกัน และชี้แจงให้แก่	100%	100%	100%	100%	100%				คณะทำงาน
	ลูกค้าเป็นที่เข้าใจภายใน 30 วัน เทียบกับจำนวนข้อร้องเรียนทั้งหมด									บริหารจัดการ
	03 ตรวจสอบข้อเท็จจริงกำหนดแนวทางแก้ไขป้องกัน และชี้แจงให้แก่	70%	70%	70%	70%	70%				ข้อร้องเรียน
	ลูกค้าเป็นที่เข้าใจภายใน 15 วัน เทียบกับจำนวนข้อร้องเรียนทั้งหมด									กฟจ.กระบี่
	04 การแนบเอกสารปิดข้อร้องเรียนพร้อมการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า	100%	100%	100%	100%	100%				และ
	05 สสำรวจความพึงพอใจภายหลังแก้ไขข้อร้องเรียน ทุกราย	100%	100%	100%	100%	100%				กฟส.ในสังกัด
	(แยกตามประเภทข้อร้องเรียน ตามมาตรฐานการบริการ)									กฟย.ในสังกัด
แผนงานหลักที่ 8 แผนงานพัฒนาศักยภาพพนักงานใน	4. ประเมินการไฟฟ้าทุกแห่งของสายงานภาค 4 ตามเกณฑ์ การไฟฟ้าดีเด่น									คณะทำงาน
ด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	ของ กฟภ. เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการผ่านระบบสารสนเทศ									กฟฟ.ดีเด่น
	และคัดเลือก การไฟฟ้าดีเด่น									กฟจ.กบ.
	01 ประเมินตนเองตามเกณฑ์การไฟฟ้าดีเด่น ของ กฟภ. ปี 2562		1 ครั้ง			1 ครั้ง				กฟส.ในสังกัด
	(ตามเอกสารแนบ : เกณฑ์การไฟฟ้าดีเด่น ของ กฟภ. รอบคัดกรอง ปี 2562)									กฟย.ในสังกัด
	5. ประเมิน กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. ของสายงานภาค 4 ด้านผู้จัดการ									คณะทำงาน
	ศูนย์งานบริการลูกค้า (FM) เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการผ่าน									กฟฟ.ดีเด่น
	ระบบสารสนเทศ และคัดเลือกการไฟฟ้าดีเด่น ด้านผู้จัดการศูนย์งาน									กฟจ.กบ.
	บริการลูกค้า (FM)									กฟส.ในสังกัด
	01 ประเมินตนเองตามเกณฑ์คัดเลือกการไฟฟ้าดีเด่น ด้านผู้จัดการศูนย์		1 ครั้ง			1 ครั้ง				
	งานบริการลูกค้า (FM) (เอกสารแนบ : เกณฑ์ประเมิน กฟฟ.ดีเด่น									
	ด้านบริการลูกค้า โดย ผู้จัดการศูนย์งานบริการลูกค้า)									

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
	6. ประเมินการไฟฟ้าที่มี PEA Shop ทุกแห่ง ของสายงานการไฟฟ้าภาค 4									
	ตามเกณฑ์ประเมินที่ กฟฟ.กำหนด และคัดเลือก PEA Shop ดีเด่น									
	01 ประเมินตนเองตามค่าเกณฑ์วัด ผวก. ลงวันที่ 26 สิงหาคม 2562	กฟจ.กระบี่ ไม่มี PEA SHOP								
	(เอกสารแนบ : เกณฑ์การคัดเลือก PEA Shop)									
	7. ประเมิน KAMR ของสายงานการไฟฟ้าภาค 4 ตามคู่มือบริหารลูกค้า									คณะทำงาน
	รายสำคัญและคัดเลือก KAMR ดีเด่น									กฟฟ.ดีเด่น
	01 ประเมินตนเองตามคู่มือบริหารลูกค้ารายสำคัญ (รายละเอียดของ		1 ครั้ง			1 ครั้ง				กฟจ.กบ..
	เกณฑ์การคัดเลือกจะแจ้งภายหลังต่อไป)									

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2563

(ทบทวนครั้งที่ 1)

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 Customer Focused

มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ

ของทุกกลุ่มลูกค้า

ด้าน Customer

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR3 สร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า (Customer Experience)

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

2.5 ความสำเร็จของแผนงานพัฒนา PEA Customer Journey

4. เป้าหมาย

ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR3 สร้างประสบการณ์กับลูกค้า (Customer Experience)

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความสำเร็จของแผนงานพัฒนา PEA Customer Journey

7. เป้าหมาย

ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2563					งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4	รวม	(1)ลงทุน	(2)ทำการ	รวม	
แผนงานหลักที่ 9 แผนงานพัฒนา PEA Customer Journey	2. ดำเนินการตามแนวทาง PEA Customer Journey	รอลำเป้าหมายของ กฟผ.						0.200	0.200	กฟผ.กบ.

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

เพื่อพัฒนารกิจเกี่ยวเนื่อง

ของบริษัทในเครือ

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

NM2.2 แผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

2.6 ความสำเร็จของแผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

2.7 รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

2.8 ความสำเร็จของการดำเนินงานของบริษัทในเครือ

และการวิเคราะห์ในเชิงนโยบายในการกำกับดูแล

4. เป้าหมาย

ร้อยละ 100

6,250 ล้านบาท

ร้อยละ 100

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

[illegible]