

กฟจ.ศรีสะเกษ

(Customer Value Proposition)

- ความสำเร็จของแผนงานพัฒนา PEA Customer Journey

- ไม่น้อยกว่าร้อยละ 100

[illegible]

[illegible]

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2563 (ฉบับทบทวนครั้งที่ 1) ด้านลูกค้า

กฟผ.ศรีสะเกษ**(Customer Value Proposition)**

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

(Strategic Objective)

SO4 การเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจขององค์กร โดยสร้าง Advantaged Portfolio

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

NM1 ส่งเสริมการลงทุนและใช้ประโยชน์ความร่วมมือ

เพื่อพัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงานระดับองค์กร

- ความสำเร็จของแผนการดำเนินธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

- รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

4. เป้าหมาย

-ไม่น้อยกว่าร้อยละ 100

-ไม่น้อยกว่า 6,525 ล้านบาท

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

NM1 ส่งเสริมการลงทุนและใช้ประโยชน์ความร่วมมือ

เพื่อพัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงานระดับสายงาน

- รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

7. เป้าหมาย

-ไม่น้อยกว่า.....ล้านบาท

8. แผนงานโครงการงาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)		เป้าหมาย	ไตรมาส1	ไตรมาส2	ไตรมาส3	ไตรมาส4	รวม
9.แผนงานเพิ่มรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องของ และ Doing Business	9.1 ทบทวนกลยุทธ์, เป้าหมาย และแผนงานด้านการตลาด							
(นโยบาย KEEN 14 ด้าน EB2 : PEA Product)	ภาค 2 คณะทำงานด้านงานธุรกิจเสริมและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง กำหนด กลยุทธ์ เป้าหมายและแผนงาน ภายในเดือนเมษายน 2563							
	9.2 ดำเนินการตามกลยุทธ์ เป้าหมาย และแผนงานด้านการตลาด							
	กฟผ.2 100%	7						-
		มาตรการ						
10. แผนงานเพิ่มรายได้ธุรกิจเสริมและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ทั้งหมด 17 บัญชี	10.1 ดำเนินการตลาดเชิงรุกกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น กลุ่มราชการ, องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น, กลุ่มลูกค้ามือแปลงเฉพาะราย							
(นโยบาย KEEN 14 ด้าน KE2 : Smart Service)	10.1.1 ทบทวนและแต่งตั้ง พนักงานขาย ครอบคลุม กฟฟ. ชั้น 1-3, กฟส. และ กฟข. ละ 1คน							
	กฟผ.2 42 แห่ง ภายในไตรมาส 1							
10. แผนงานเพิ่มรายได้ธุรกิจเสริมและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ทั้งหมด 17 บัญชี (ต่อ)	10.1.2 จัดอบรม/ประชุมชี้แจงให้ความรู้ด้านการตลาด แก่พนักงานขาย							
(นโยบาย KEEN 14 ด้าน KE2 : Smart Service)	กฟผ.2 1 ครั้ง ภายในไตรมาส 2-4							