

ด้าน Customer

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้เสีย

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้เสีย

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ผลสำรวจความพึงพอใจของ
 - ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อการดำเนินงานของ กฟภ.
 - : กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ - ระดับ 3.330
 - : กลุ่มชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม - ระดับ 4.453
 - : กลุ่มสื่อมวลชน - ระดับ 4.553
 - : กลุ่มพันธมิตร - ระดับ 4.500
 - : กลุ่มคณะกรรมการ - ระดับ 4.500
 - : บริษัทในเครือ - ระดับ 3.295
 - : กลุ่มคู่แข่งหรือคู่แข่ง - ระดับ 4.077
- ผลสำรวจความผูกพันระหว่าง
 - ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ กฟภ.
 - : กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ - ระดับ 3.741
 - : กลุ่มชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม - ระดับ 4.058
 - : กลุ่มสื่อมวลชน - ระดับ 4.481
 - : กลุ่มพันธมิตร - ระดับ 4.500
 - : กลุ่มคณะกรรมการ - ระดับ 4.500
 - : บริษัทในเครือ - ระดับ 3.948
 - : กลุ่มคู่แข่งหรือคู่แข่ง - ระดับ 3.177

4. เป้าหมาย

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ผลสำรวจความพึงพอใจของ
 - ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อการดำเนินงานของ กฟภ.
 - : กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ - ระดับ 3.330
 - : กลุ่มพันธมิตร - ระดับ 4.500
- ผลสำรวจความผูกพันระหว่าง
 - ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ กฟภ.
 - : กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ - ระดับ 3.741
 - : กลุ่มพันธมิตร - ระดับ 4.500

7. เป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 2 แผนงานสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	2.1 จัดทำแผนสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ปี 2566 มีการกำหนดกิจกรรมตามระดับและรูปแบบในการสร้างความสัมพันธ์ที่ กฟผ.กำหนด โดยใช้ข้อมูลจากแผนแม่บทด้านการบริหารความยั่งยืน และการจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของ กฟผ. ปี 2566-2570 เป้าหมาย - กองที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการจัดทำแผนสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียปี 2566 ตามแบบฟอร์ม SM-7 ภายใน 20 มี.ค. 66 - กองที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการตามกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและรายงานผล ภายใน 1 วันหลังสิ้นไตรมาส 2.2 จัดทำแผนสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ปี 2567 ตามข้อมูลของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ได้รับการระบุไว้ตามแผนงานที่ 1 ข้อ 1.2 เป้าหมาย - กองที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการจัดทำแผนสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียปี 2567 ตามแบบฟอร์ม SM-7 ภายใน 20 เม.ย. 66	กองที่เกี่ยวข้อง	ม.ค.-ธ.ค. 2566 ม.ค.-มี.ค. 2566 ม.ค.-ธ.ค. 2566 ม.ค.-เม.ย. 2566	คณะทำงานฯ Coreฯ ด้านที่ 4 และ กองที่เกี่ยวข้อง	-	-
แผนงานที่ 3 การจัดทำและปรับปรุงฐานข้อมูลเพื่่อมุ่งเน้น/บริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Profile)	3.1 การบันทึกข้อมูลในฐานข้อมูล เพื่่อมุ่งเน้น/บริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Profile) เป้าหมาย - กองที่เกี่ยวข้อง บันทึกข้อมูลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Profile) ตามแบบฟอร์ม SM-8 ภายใน 25 ส.ค. 66	กองที่เกี่ยวข้อง	ม.ค.-ส.ค. 2566	คณะทำงานฯ Coreฯ ด้านที่ 4 และ กองที่เกี่ยวข้อง	-	-

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ - SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร - SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ New Normal (Digital Customer Experience)	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน - Net Promoter Score ของลูกค้าที่ใช้บริการผ่าน Digital Channel ของ กฟภ. - ความสำเร็จของการให้บริการออนไลน์ผ่าน e-Service และ Pea Smart Plus - ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้ารายย่อย : กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ : กลุ่มภาครัฐ : กลุ่มลูกค้ารายสำคัญ - จำนวนผู้สมัครใช้บริการ e-Bill - จำนวนผู้สมัครใช้งาน PEA Smart Plus - ร้อยละของจำนวนศูนย์บริการลูกค้า Pea Shop ที่ปิดให้บริการเทียบกับจำนวน Pea Shop ตามเป้าหมายที่ต้องการปิดให้บริการ - ความสำเร็จของการให้บริการตามมาตรฐาน SLA ที่กำหนด	4. เป้าหมาย - ระดับ 42.5 - ร้อยละ 100 - ระดับ 4.4859 - ระดับ 4.4837 - ระดับ 4.4781 - ระดับ 4.4959 - ระดับ 4.4489 - Base Line +75% - ไม่น้อยกว่า 4.5 ล้านราย - ร้อยละ 100 - ระดับ 5
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน - SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ New Normal (Digital Customer Experience)	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน - ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าของสายงานการไฟฟ้าภาค 3 - ร้อยละของจำนวนศูนย์บริการลูกค้า PEA Shop ที่ปิดให้บริการเทียบกับจำนวน PEA Shop ตามเป้าหมายที่ต้องการปิดให้บริการ	7. เป้าหมาย - รอค่าเป้าหมาย - ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)												
แผนงานที่ 1 การพัฒนาระบบการให้บริการธุรกิจตามแนวทาง Doing Business: World Bank	- การให้บริการธุรกิจตามแนวทาง PEA Doing Business (20 วันปฏิทิน) เป้าหมาย กบล. สรุปติดตามผลการดำเนินงานทุกเดือน และจัดทำสรุปรายงานให้ ผกต. ทราบภายใน 15 วันหลังสิ้นเดือน	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข. ไม่มีคำร้องขอบริการด้าน PEA Doing Business	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3) ผบต.	-	-												
แผนงานที่ 2 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ	2.1 มาตรฐานด้านการให้บริการ การอำนวยความสะดวกในการให้บริการขอใช้และยกระดับการให้บริการ ในพื้นที่ปริมณฑลชนแดนการไฟฟ้านครหลวง ระยะที่ 2 (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 18 ต.ค. 2565 ที่ ผอภ.(ก3) 543/2565) <table><tr><th>มาตรฐานด้านการให้บริการ</th><th>พื้นที่</th><th>ระยะเวลาดำเนินการ</th></tr><tr><td>กรณีไม่ต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม</td><td>เขตชุมชน (เทศบาล)</td><td>1 วันทำการ</td></tr><tr><td></td><td>นอกเขตชุมชน</td><td>3 วันทำการ</td></tr><tr><td>กรณีต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร</td><td>เขตชุมชน</td><td>10 วันทำการ</td></tr></table> เป้าหมาย - กฟฟ. ในพื้นที่ จ.นครปฐม และ จ.สมุทรสาคร ดำเนินการภายในระยะเวลาที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 - กบล. สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งรายงานให้ ผอภ.(ก3) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส	มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ	กรณีไม่ต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ		นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ	กรณีต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ	นฐ., สพร., นช., บล., สค., สค2, กทบ., พทท., ดตม.,	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3)	-	-
มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ																
กรณีไม่ต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ																
	นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ																
กรณีต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ																

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 2 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ (ต่อ)	2.3 การขอรับรองศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) 2.3.1 การรักษามาตรฐาน สำหรับ กฟฟ. ที่ผ่านการรับรองมาตรฐานศูนย์ราชการสะดวกแล้ว เพื่อพร้อมรองรับการตรวจแบบ Surprise Check จาก สปน. และตามแผนงานตรวจประเมินภายในหน่วยงาน (Internal Audit) - กฟฟ. ที่เคยผ่านการรับรองและยังอยู่ในระยะเวลาการรับรองมาตรฐาน GECC - กฟฟ. ที่เคยผ่านการรับรองมาตรฐาน GECC แต่ไม่ได้สมัครรับรองเพื่อต่ออายุ เป้าหมาย - แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจประเมินภายในหน่วยงาน (Internal Audit) เพื่อรักษามาตรฐานตามเกณฑ์ GECC ประจำปี กฟข. - แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจประเมินภายในหน่วยงาน (Internal Audit) เพื่อรองรับการตรวจประเมินตามมาตรฐานเกณฑ์ GECC ประจำปี กฟฟ. - ดำเนินการตรวจประเมินภายในหน่วยงาน (Internal Audit) ตามแผนงานที่กำหนด กฟฟ.ชั้น 1-3 จำนวน 15 แห่ง (ยกเว้น กจ., ดบ. และ พทช.) กฟส. จำนวน 11 แห่ง (ยกเว้น ดตม., ดจ., นญช. และ ลญ.) กฟย. จำนวน 1 แห่ง หมายเหตุ - เป้าหมายสามารถพิจารณาเพิ่มเติมได้ตามความเหมาะสม - ไม่พิจารณา ดมช. และ บนจ. เนื่องจากเป็นสำนักงานเช่า - รายงานสรุปผลการตรวจประเมินภายในหน่วยงาน แจ้งให้ ฝอภ.(ภ3) และ ฝกต.	กฟฟ.ที่เกี่ยวข้อง กฟฟ.ที่เกี่ยวข้อง	ม.ค.-ต.ค.2566 ม.ค. 2566 ม.ค.-ก.พ. 2566 เม.ย.-ก.ย. 2566 ต.ค. 2566	คณะกรรมการฯ (Internal Audit) คณะกรรมการฯ (Internal Audit) กฟฟ.ที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการฯ (Internal Audit)	-	-

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 2 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ (ต่อ)	2.3.2 เตรียมความพร้อมการดำเนินการสู่ ศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) เป้าหมาย - กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. ที่ยังไม่เคยสมัคร หรือไม่เคยผ่านการรับรองฯ จะต้องสมัคร และผ่านการรับรองมาตรฐานฯ ภายในปี 2565-2567 1.) กฟฟ.ชั้น 1-3 ที่เคยได้รับการรับรองฯ ให้สมัครต่อภายในปี 2566 จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ (กจ., ดบ. และ พทท.) 2.) กฟฟ. ที่สมัครขอรับรองฯ ทั้งกรณีสมัครใหม่และต่ออายุในปี 2566 จะต้องผ่านการคัดกรองใบสมัคร ร้อยละ 100 และได้รับการรับรองจาก สปน. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 จำนวน 8 แห่ง ได้แก่ (กจ., ดบ., พทท.) (ดตม., ดจ., นญช., ลญ. และ ทคก.) หมายเหตุ 1. จัดส่งใบสมัครผ่านระบบออนไลน์ภายใน 1 ม.ค. - 28 ก.พ. 2566 (เวลา 16.30 น.) 2. สปน. ตรวจสอบคัดกรองใบสมัคร ภายในเดือน มี.ค. 2566 3. สปน. ตรวจสอบประเมินในพื้นที่ ภายในเดือน เม.ย. - ส.ค. 2566 4. สปน. ประกาศผลพร้อมมอบโล่และตรา GECC ภายใน ก.ย. 2566 สำหรับ กฟส., กฟย. ให้ กฟข. พิจารณาความพร้อมในการสมัครขอการรับรองได้ตามความเหมาะสม เช่น สำนักงานเช่า, อยู่ระหว่างก่อสร้างสำนักงาน เป็นต้น	กฟฟ.ที่เกี่ยวข้อง กจ., ดบ., พทท. ดตม., ดจ., นญช., ลญ.,	ม.ค.-ธ.ค. 2566	คณะทำงาน GECC ของ		

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 3 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการ (Data Driven Execution)	3.1 การรับฟังเสียงของลูกค้า ตามคู่มือกระบวนการรับฟังเสียงของลูกค้า และวิธีปฏิบัติงาน การรวบรวมเสียงของลูกค้าแต่ละช่องทาง (PEA VOC System) ดังนี้ 3.1.1 การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบแป้นกด (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen - กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. ประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์สำหรับลูกค้าที่กดประเมินความต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1,2) โดยใช้ข้อมูลจากโปรแกรม Customers' Feedback - กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. นำผลวิเคราะห์การประเมินฯ ของลูกค้าที่ประเมินความพึงต่ำกว่าระดับ 3 มาดำเนินการปรับปรุงแก้ไข - กฟฟ. ชั้น 1-3, กฟส. รายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ และแจ้งให้ กบล.(กภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส เป้าหมาย - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟฟ. ชั้น1-3 และ กฟส. ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจไม่ต่ำกว่า 4.4859 - กบล. ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ ในภาพรวมของ กฟก.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กรท. รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟฟ. เป็นผู้ดำเนินงานและลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข. สัดส่วนการกดประเมิน 15.56% ของจำนวนคิว ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ 4.98 %	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3), กรท.(ก3), กฟฟ.1-3, กฟส. ผบง., FM.		

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 3 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูล ในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหาร จัดการ (Data Driven Execution) (ต่อ)	3.1.2 การรวบรวมเสียงของลูกค้าจากช่องทาง 4 กลุ่ม (กลุ่มดิจิทัล, กลุ่มกายภาพ, กลุ่มการสำรวจ และกลุ่มอื่น ๆ) <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ. บันทึกข้อมูลเสียงของลูกค้าที่มีนัยสำคัญ หรือจัดการไม่ได้ลงในระบบ PEA VOC System ทุกครั้ง - กบล.(ก3) รวบรวมเสียงของลูกค้า* จากระบบ PEA VOC System และ จัดส่งให้ ผอ.ก.(ก3) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส 3.2 จัดทำฐานข้อมูลคุณภาพไฟฟ้าในนิคมอุตสาหกรรม, พื้นที่อุตสาหกรรม, เขตพัฒนา เศรษฐกิจพิเศษกลุ่ม New S-Curve และกลุ่ม EEC โดยดำเนินการตรวจวัด และวิเคราะห์ คุณภาพไฟฟ้าในสถานไฟฟ้าที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม มีการกำหนดแผนและปรับปรุง ให้เป็นมาตรฐานสากล พร้อมจัดทำรายงานเพื่อรองรับความต้องการให้กับลูกค้า <u>เป้าหมาย</u> กฟก.3 จำนวน 2 สถานี ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมสมุทรสาคร และ สถานีไฟฟ้าท่าทราย 1	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข. กฟจ.สค.	ม.ค.-ธ.ค.2566 มีการติดตามเสียงของลูกค้า จำนวน 34 ราย ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3), กฟฟ.1-3, กฟส. ผบต. กบล.(ก3)	(1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ (2) 0.02	0.020
แผนงานที่ 4 พัฒนาการใช้ประโยชน์จาก ฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนา คุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง	4.1 การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง 4.1.1 ฐานข้อมูลลูกค้า High Value เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานขยายเขต หม้อแปลงเฉพาะราย <u>เป้าหมาย</u> จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value มีการใช้ไฟเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากปี 2564-2565 และ ที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 50 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value ที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 70 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข.	ม.ค.-ก.พ.2566 ไม่มีลูกค้าประเภท High Value	กบล.(ก3), กชข.(ก3) ผบต.	-	-

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 4 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (ต่อ)	4.1.2 ฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา เป้าหมาย จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ฐานข้อมูลลูกค้าที่เคยใช้บริการบำรุงรักษา ปี 2564-2565 - ฐานข้อมูลลูกค้าที่ไม่เคยใช้บริการบำรุงรักษา และติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 250 kVA	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข.	ม.ค.-ก.พ.2566	กบล.(ก3), กซช.(ก3) ผบต.		
	4.2 การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 4.2.1 การดำเนินการธุรกิจงานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย โดยใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า High Value เป้าหมาย - จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้าพร้อมใบเสนอราคา - รายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส *หมายเหตุ : ฐานข้อมูลลูกค้าฯ ตามกิจกรรมข้อ 4.1.1	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข.	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3) ผบต.	-	-
	4.2.2 การดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา โดยมุ่งเน้นลูกค้า 2 กลุ่ม ดังนี้ (1) ลูกค้ารายเดิม (ที่เคยใช้บริการบำรุงรักษา) ทุกราย (2) ลูกค้ารายใหม่ (ที่ไม่เคยใช้บริการบำรุงรักษา และติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 250 kVA) ร้อยละ 20	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข.	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3) ผบต.	-	-
	เป้าหมาย - จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้าพร้อมใบเสนอราคา ตามฐานข้อมูลลูกค้า - รายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส *หมายเหตุ : - ฐานข้อมูลลูกค้าฯ ตามกิจกรรมข้อ 4.1.2 - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. สามารถดำเนินการปรับแผนการเข้าพบลูกค้าได้ตามความเหมาะสม					

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 4 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง (ต่อ)	4.3 นำผลวิเคราะห์การประเมินความพึงพอใจ การติดตามข้อมูลย้อนกลับ และข้อร้องเรียน มาปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการ/ปรับปรุงกระบวนการทำ เป้าหมาย - กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. รายงานแผน และผลการตอบสนองเสียงของลูกค้าในด้านผลิตภัณฑ์/บริการ/สนับสนุน และแจ้งให้ กบล. ทราบภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบล.(ก3) ติดตามและรายงานสรุปผลในภาพรวมของ กฟก.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ดมข.	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3) ผบต.	-	-
	4.4 จัดทำแผนการนำเสนอการขายงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ลูกค้ารายใหม่ การซื้อต่อยอด (Up selling) และการซื้อต่อเนื่อง (Cross selling) แก่ลูกค้ารายสำคัญจากการดำเนินการตามกระบวนการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ เป้าหมาย - กบล.(ก3) จัดทำแผนการขายงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ของกลุ่มลูกค้ารายสำคัญ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของจำนวนลูกค้ารายสำคัญ หรือไม่น้อยกว่า 120 ราย ต่อ กฟข. ภายใน 1 เดือน หลังสิ้นไตรมาสที่ 1 - กบล.(ก3) จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์นำเสนอานธุรกิจเสริมต่างๆ ของ กฟภ. ผ่านการประชาสัมพันธ์ออนไลน์ หรือ การเยี่ยมเยือน ประชุมผู้ใช้ไฟรายใหญ่ - กฟฟ.ชั้น 1-3 เข้าพบลูกค้ารายสำคัญตามเป้าหมายที่ กบล.(ก3) กำหนด และลูกค้าใช้บริการธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนลูกค้ารายสำคัญ หมายเหตุ ลูกค้ารายสำคัญที่ใช้บริการธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ที่มีมูลค่า 5,000 บาทขึ้นไป ไม่รวมการให้ใช้เสาไฟฟ้า และการให้ใช้บริการเส้นใยแก้วนำแสง - กฟฟ.ชั้น 1-3 รายงานผลการขายงานธุรกิจเกี่ยวเนื่องฯ ตามแบบฟอร์ม CRM-SEL-001 จัดส่ง กบล. ภายใน 5 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบล.(ก3) สรุปภาพรวมรายงานผลการขายงานธุรกิจเกี่ยวเนื่องฯ ตามแบบฟอร์ม CRM-SEL-002 จัดส่ง กสธ.ผลพ. ภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.1-3	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3), กฟฟ.1-3	-	-

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 5 การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ ข้อร้องเรียน (ต่อ)	5.1.2 การเพิ่มประสิทธิภาพการวางแผนเชิงป้องกันข้อร้องเรียน ดังนี้ (ก) จำนวนข้อร้องเรียนโดยรวม ลดลงร้อยละ 10 จากข้อร้องเรียน ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ข) จำนวนข้อร้องเรียนประเภทพฤติกรรมพนักงาน ให้รักษาระดับจำนวน ข้อร้องเรียนไม่ให้เกินผลที่เกิดขึ้นจริงในปี 2565 (ค) จำนวนข้อร้องเรียน/ร้องขอ เรื่องไม่มีไฟฟ้าใช้ ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียน/ร้องขอ ในช่วงเวลาเดียวกันของปี 2564 เป้าหมาย ดำเนินการบริหารจัดการข้อร้องเรียนให้เป็นไปตามค่าเป้าหมายและจัดทำรายงาน สรุปข้อร้องเรียนทุกไตรมาส *หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติดมิชอบ	กฟฟ.ทุกแห่ง กฟส.ตมข.	ม.ค.-ธ.ค. 2566	กบล.(ก3), กฟฟ.ทุกแห่ง ผบต.	-	-
	5.2 การจัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกันข้อร้องเรียนของลูกค้า เป้าหมาย - กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. จัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า และสรุปรายงานผลจัดส่ง กบล. ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบล.(ก3) วิเคราะห์ปัญหาข้อร้องเรียน (ด้านบริการ) จัดทำแผนงาน หรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า และจัดส่ง ผลพ. ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข.	ม.ค.-ธ.ค.2566 ม.ค.-มี.ค.2566 เม.ย.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3), กฟฟ.1-3, กฟส. ผบต.	-	-

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาคกลาง) จนครปฐม ประจำปี 2566 (ทบทวนครั้งที่ 1 ปี 2566)
ด้าน Customer

งานตามยุทธศาสตร์องค์กรและแผนงานที่สำคัญของสายงาน/สำนัก

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM3 การรักษาทันทีลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM3 การรักษาทันทีลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ค่าความผูกพัน (Engagement score)
ของลูกค้ายสำคัญที่มีความเสี่ยง

4. เป้าหมาย

- ระดับ 3.5075

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ค่าความผูกพัน (Engagement score)
ของลูกค้ารายสำคัญที่มีความเสี่ยง

7. เป้าหมาย

- ระดับ 3.5075

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า	1.1. ทบทวนรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ และแผนตามกระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMT) ให้สอดคล้องตามค่าเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพการดูแลลูกค้า เป้าหมาย - ทบทวนและขออนุมัติรายชื่อลูกค้ารายสำคัญภายในเดือน ม.ค. 2566 - จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า และแผนบริหารลูกค้ารายสำคัญ ลงในโปรแกรม CRM Plus ให้เป็นปัจจุบัน	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด) กฟส.ดมข.	ม.ค. 2566	กบล.(ก3), กฟฟ.1-3 ผบต.	-	-
					มีการจัดทำฐานข้อมูลลูกค้า ลงในโปรแกรม CRM Plus จำนวน 6 ราย	

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษาฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.2. ดำเนินการตามแผนงาน กระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management) 1.2.1 การบริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (Free Maintenance Service: FMS) เป้าหมาย การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - ลูกค้ากลุ่ม Strategic จำนวน 46 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Star จำนวน 4 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Status จำนวน 396 ราย (ร้อยละ 100) 1.2.2 กิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ (Relation Building Activity : RBA) เป้าหมาย การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - กลุ่ม Strategic ร้อยละ 100 - กลุ่ม Star ร้อยละ 100 - กลุ่ม Status ร้อยละ 100 - กลุ่ม Streamline ร้อยละ 40	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด) กฟส.ดมข. ไม่มีเจ้าหน้าที่ Key Account Management กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด) กฟส.ดมข. ไม่มีเจ้าหน้าที่ Key Account Management	ม.ค.-ธ.ค. 2566 ม.ค.-ธ.ค. 2566	กบล.(ก3), กฟฟ.1-3 ผบต. ผบต.	(2) 8.629 -	8.629 -

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษารฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.2.3 พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMR) บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า (Communication : COM) และบันทึกผลในโปรแกรม CRM Plus เป้าหมาย - การติดต่อสื่อสารอย่างสม่ำเสมอ โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ : ลูกค้ากลุ่ม Strategic, Star, Status จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป/ราย/ไตรมาส : ลูกค้ากลุ่ม Streamline จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป/กลุ่ม/เดือน - การมีส่วนร่วมของลูกค้าในการวางแผนงานที่มีผลกระทบโดยตรงกับลูกค้า เช่น แผนการดับไฟเพื่อปฏิบัติงาน เป็นต้น : ลูกค้ากลุ่ม Strategic ทุกปี (ตามแผนงานที่เกี่ยวข้อง) *หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด) กฟส.ตมข.	ม.ค.-ธ.ค. 2566	กบล.(ก3), กฟฟ.1-3 ผบต.	-	-
	1.3. การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ/ลูกค้ามูลค่าสูง/ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ให้บริการของ SPP โดยผู้บริหาร และกำหนดวัตถุประสงค์การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจนพร้อมบันทึกผลการเยี่ยมในโปรแกรม CRM Plus เป้าหมาย ผชก.หรือผู้แทน จำนวน 3 ราย/ไตรมาส/กฟข. ผจก.กฟฟ.ชั้น 1 จำนวน 8 ราย/ไตรมาส/กฟข. ผจก.กฟฟ.ชั้น 2-3 จำนวน 6 ราย/ไตรมาส/กฟฟ. ผจก.กฟส. จำนวน 3 ราย/ไตรมาส/กฟฟ. *หมายเหตุ : สามารถพิจารณารูปแบบการเยี่ยมเยียนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ 1. รูปแบบ Onsite 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กลฟ.(สข) 797/2564 ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้างและการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ตมข.	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3), กฟฟ.1-3, กฟส. ผบต.	(2) 0.690	0.690

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.4. จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน <u>เป้าหมาย</u> กฟฟ.3 จำนวน 16 กฟฟ. (ยกเว้น บพล.,ดบ.) หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม 1.5. การมอบของที่ระลึกในโอกาสพิเศษ/มอบของที่ระลึกสำหรับจัดกิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ <u>เป้าหมาย</u> - กลุ่ม Strategic ทุกราย ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง/ปี - กลุ่ม Star, Status ให้พนักงาน KAMR พิจารณาตามความเหมาะสม - กิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ สำหรับลูกค้า พิจารณาตามความเหมาะสม 1.6. การสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ ตามข้อมูล BOI/หน่วยงานท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ โดยการติดต่อสื่อสาร/เยี่ยมเยียน เพื่อให้ข้อมูลต่างๆ เช่น การขอใช้ไฟฟ้า, ขยายเขตระบบไฟฟ้าและการวางแผนการจ่ายไฟฟ้า เป็นต้น <u>เป้าหมาย</u> รายงานสรุปผลการติดต่อสื่อสาร/เยี่ยมเยียน ทุกไตรมาส (ตามแบบฟอร์มรายงาน BOI CRM-NCS-002)	กฟฟ. ที่เข้าหลักเกณฑ์ กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด) กฟส.ดมช. กฟฟ.1-3	เม.ย.-ธ.ค. 2566 ม.ค.-ธ.ค. 2566 ม.ค.-ธ.ค. 2566	กฟฟ. ที่เข้าหลักเกณฑ์ กบล.(ก3), กฟฟ.1-3 ผบต. กบล.(ก3), กฟฟ.1-3	(2) 1.600 - -	1.600 - -

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาคกลาง) จนครปฐม ประจำปี 2566 (ทบทวนครั้งที่ 1 ปี 2566) ด้าน Customer						
8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
*** แผนเพิ่มเติม กฟภ.3 ***	1. แต่งตั้งทีมงานธุรกิจเสริม (BU Team) ประจำ กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. จัดทำรายชื่อทีมงานธุรกิจเสริม (BU Team) - กบล.(ก3) ขออนุมัติรายชื่อทีมงานธุรกิจเสริม ประจำ กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. พร้อมกำหนดหน้าที่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม - ทีมงานธุรกิจเสริม (BU Team) ดำเนินการหารายได้ งานธุรกิจเสริมตามช่องทาง และ แนวทางคณะกรรมการธุรกิจเสริมฯ กำหนด หรือวิธีการอื่น ๆ - กบล.(ก3) สรุปรายงานผลแจ้ง กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. ทราบภายใน 30 วัน หลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟส.ดมข.	ม.ค.-ธ.ค.2566 ม.ค.-ก.พ. 2566 มี.ค. 2566 เม.ย.-ธ.ค. 2566 เม.ย.-ธ.ค. 2566	กบล.(ก3), กฟฟ.1-3, กฟส. ผบต.	-	-
	2. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้งานบำรุงรักษาและระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) ประวัติการครบรอบการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) <u>เป้าหมาย</u> - กบล.(ก3) กำหนดแบบฟอร์มการรายงานเข้าพบลูกค้า - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. ดำเนินการเข้าพบลูกค้าหลังได้รับการแจ้งเตือน (Alert Bot) ทุกราย - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. บันทึกผลลงในแบบฟอร์มรายงานผลการเข้าพบลูกค้า - กบล.(ก3) สรุปผลการดำเนินงาน พร้อมรายงานผลเป็นรายไตรมาส	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด) กฟส.ดมข.	ม.ค.-ธ.ค. 2566 ม.ค.-ก.พ. 2566 มี.ค.-ธ.ค. 2566	กบล. กฟฟ.1-3 ผบต.	-	-

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาคกลาง) จ.นครปฐม ประจำปี 2566 (ทบทวนครั้งที่ 1 ปี 2566) ด้าน Customer						
8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
*** แผนเพิ่มเติม กฟภ.3 ***	3. การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบแป้นกด (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen งานชำระค่าไฟฟ้า - กฟย. นำผลการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ Customers' Smile Feedback มาสรุปวิเคราะห์ และกำหนดแนวทางการปรับปรุง กรณีลูกค้ากดประเมินต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1,2) <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟย. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจไม่ต่ำกว่า 4.4859 - กบล.(ก3) ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯในภาพรวมของ กฟภ.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟย. ต้นสังกัด เป็นผู้ดำเนินงานและบันทึกข้อมูลลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback	กฟย.	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล.(ก3), กรท.(ก3), กฟย.	-	-
	4. การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายใหญ่/ ลูกค้าที่พบปัญหาการใช้ไฟฟ้า และลูกค้าหน่วยงานราชการ โดยผู้บริหาร วัตถุประสงค์การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจนพร้อมบันทึกผลการเยี่ยมในโปรแกรม CRM Plus <u>เป้าหมาย</u> ผจก.กฟย. อย่างน้อย 1 รายขึ้นไป/ไตรมาส หรือตามความเหมาะสม *หมายเหตุ : สามารถพิจารณารูปแบบการเยี่ยมเยียนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ 1. รูปแบบ Onsite 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผจก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กลพ.(สข)797/2564ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้าง และการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)	กฟย.	ม.ค.-ธ.ค. 2566	กบล.(ก3) กฟย.	-	-

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาคกลาง) จ.นครปฐม ประจำปี 2566 (ทบทวนครั้งที่ 1 ปี 2566) ด้าน Customer						
8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	10. สถานที่	11. ช่วงเวลา	12. หน่วยงานหลัก	13.งบประมาณ (ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
*** แผนเพิ่มเติม กฟภ.3 ***	5. สำรวจความพึงพอใจของลูกค้ารายสำคัญที่มีต่อการให้บริการของ กฟภ. ทั้ง 3 ประเภท ทั้ง 3 ประเภท - การบริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (FMS) - การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (RBA) - การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า (COM) <u>เป้าหมาย</u> - กบล.(ก3) จัดทำแบบสอบถามความพึงพอใจฯ ผ่านทาง Google Form - KAMR ประจำปี กฟภ. ดำเนินการสำรวจความพึงพอใจลูกค้ารายสำคัญ หลังได้รับบริการเสริมพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย - กบล.(ก3) สรุปรายงานผลแจ้งให้ กฟภ.1-3 ทราบทุกไตรมาส - กฟภ.ชั้น 1-3 จัดทำแนวทางการปรับปรุงกรณีระดับความพึงพอใจแต่ละด้านต่ำกว่า 4.4489	กฟภ.1-3 (รวม กฟภ. ในสังกัด) กฟส.ตมข.	ม.ค.-ธ.ค 2566	กบล.(ก3) กฟภ.1-3 ผบต.	-	-