

แผนปฏิบัติการประจำปี 2567 กฟส.ลพบุรี

มุมมอง : Customer

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนอง ความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ New Normal (Digital Customer Experience)

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน (KRI)

- Net Promoter Score ของลูกค้าที่ใช้บริการผ่าน Digital Channel ของ กฟส.
- ความสำเร็จของการให้บริการออนไลน์ผ่าน e-Service และ Pea Smart Plus
- ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า
: กลุ่มลูกค้ารายย่อย
: กลุ่มลูกค้ารายใหญ่
: กลุ่มภาครัฐ
: กลุ่มลูกค้ารายสำคัญ
- จำนวนผู้สมัครใช้บริการ e-Bill
- จำนวนผู้สมัครใช้งาน Pea Smart Plus
- ร้อยละของจำนวนศูนย์บริการลูกค้า Pea Shop ที่ปิดให้บริการ เทียบกับจำนวน Pea Shop ตามเป้าหมายที่ต้องการปิดให้บริการ
- ความสำเร็จของการให้บริการตามมาตรฐาน SLA ที่กำหนด

4. ค่าเป้าหมาย (ระดับ 5)

- 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 (KRI)

- ความพึงพอใจกลุ่มลูกค้าของสายงานภาคกลางและใต้

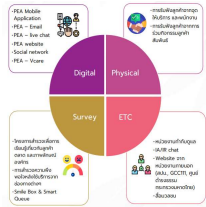
7. ค่าเป้าหมาย (ระดับ 5)

- รอค่าเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	10. แผนกที่รับผิดชอบ													
แผนงานที่ 1 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ	1.1 มาตรฐานด้านการให้บริการ การอำนวยความสะดวกในการให้บริการขอใช้ไฟฟ้า และยกระดับการให้บริการ	กรณีไม่ต้องดำเนินการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่าย เขตชุมชน : ระยะเวลาดำเนินการตามเป้าหมาย 1 วันทำการ ระยะเวลาดำเนินการ 1.15 วัน ระยะเวลาดำเนินการ คิดเป็นร้อยละ 84.62 เขตชุมชน : ระยะเวลาดำเนินการตามเป้าหมาย 1 วันทำการ ระยะเวลาดำเนินการ 1 วัน ระยะเวลาดำเนินการ คิดเป็นร้อยละ 100 กรณีไม่ต้องดำเนินการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่าย ระยะเวลาดำเนินการตามเป้าหมาย 10 วันทำการ กฟส.ลพบุรี ไม่มีดำเนินการ	กรณีไม่ต้องดำเนินการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่าย เขตชุมชน : ระยะเวลาดำเนินการตามเป้าหมาย 1 วันทำการ ระยะเวลาดำเนินการ 1.15 วัน ระยะเวลาดำเนินการ คิดเป็นร้อยละ 84.62 เขตชุมชน : ระยะเวลาดำเนินการตามเป้าหมาย 1 วันทำการ ระยะเวลาดำเนินการ 1 วัน ระยะเวลาดำเนินการ คิดเป็นร้อยละ 100 กรณีไม่ต้องดำเนินการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่าย ระยะเวลาดำเนินการตามเป้าหมาย 10 วันทำการ กฟส.ลพบุรี ไม่มีดำเนินการ	ผบ.ท.ฟ.ส.ลพบุรี													
	<table><tr><th>มาตรฐานด้านการให้บริการ</th><th>พื้นที่</th><th>ระยะเวลาดำเนินการ</th></tr><tr><td rowspan="2">กรณีไม่ต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม</td><td>เขตชุมชน (เทศบาล)</td><td>1 วันทำการ</td></tr><tr><td>นอกเขตชุมชน</td><td>3 วันทำการ</td></tr><tr><td>กรณีต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม ระยะทางไม่เกิน 140 เมตร</td><td>เขตชุมชน</td><td>10 วันทำการ</td></tr></table>				มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ	กรณีไม่ต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ	นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ	กรณีต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม ระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ		
	มาตรฐานด้านการให้บริการ				พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ											
	กรณีไม่ต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม				เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ											
					นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ											
กรณีต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม ระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ															
เป้าหมาย																	
- กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S(โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ดำเนินการภายในระยะเวลาที่กำหนด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90																	
- กบอ.(ก3) สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งรายงานให้ ผบง.(กต) ภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส																	

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 1 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพ การให้บริการ (ต่อ)	1.2 การขอรับรองศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) 1.2.1 การรักษามาตรฐาน สำหรับ กฟฟ. ที่ผ่านการรับรองศูนย์ราชการสะดวกแล้ว เพื่อพร้อมรองรับการตรวจแบบ Surprise Check จาก สปน. และตามแผนงานตรวจประเมินภายในหน่วยงาน (Internal Audit) - กฟฟ. ที่เคยผ่านการรับรองและยังอยู่ในระยะเวลาการรับรองมาตรฐาน GECC - กฟฟ. ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) ที่เคยผ่านการรับรองมาตรฐาน GECC แต่ไม่ได้สมัครรับรองเพื่อต่ออายุ <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) แต่งตั้งคณะทำงานตรวจประเมินภายใน (Internal Audit) เพื่อรักษามาตรฐานตามเกณฑ์ GECC ภายใน ก.พ. 2567 - ดำเนินการตรวจประเมินภายใน (Internal Audit) ตามแผนงานที่กำหนด จำนวน 34 แห่ง ภายใน เม.ย. - 16 ก.ย. 2567 กฟฟ.ชั้น 2-3 จำนวน 4 แห่ง (บปง., กจ., ดบ. และ พทท.) กฟส. ขนาด L/S/XS (โครงสร้างใหม่) จำนวน 5 แห่ง (สค., อมบ., บบจ., คคส. และ กส.) กฟส. จำนวน 15 แห่ง (บปม., ศปจ., สช., ทมจ., พทท., ทยค., ทก., คช., ทร., สช., คตม., นญช., สทท., ลญ. และ ดมช.) กฟย. จำนวน 10 แห่ง (มชล., คสร., หกจ., สชบ., ศว., ทร., สดง., ทกก., หปร. และ บลจ.) - คณะทำงานฯ (Internal Audit) รายงานสรุปผลการดำเนินงาน ภายใน ต.ค. 2567 1.2.2 เตรียมความพร้อมการดำเนินการสู่ ศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ที่ยังไม่เคยสมัครหรือไม่เคยผ่านการรับรองฯ จะต้องสมัครและผ่านการรับรองมาตรฐานฯ ภายในปี 2565-2567 กฟส. จำนวน 1 แห่ง (กฟส.ดจ.) หมายเหตุ : สำหรับ กฟส., กฟย. ให้ กฟฟ. พิจารณาความพร้อมของกฟฟ.ในสังกัด ตามความเหมาะสม เช่น อาคารเช่า อยู่ระหว่างก่อสร้างอาคารสำนักงาน เป็นต้น - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) ที่เคยได้รับการรับรองฯ จาก สปน. ให้สมัครต่ออายุในปี 2567 จำนวน 12 แห่ง ดังนี้ กฟฟ.ชั้น 2-3 จำนวน 9 แห่ง (นฐ., สท., สพร., นช., อทง., กฟส., บล., บพล. และ ทมก.) กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) จำนวน 3 แห่ง (สค2, คคช. และ กทท.) - กฟฟ. ที่สมัครขอรับรองฯ ทั้งกรณีสมัครใหม่และต่ออายุ ในปี 2567 จะต้องผ่านการคัดกรองใบสมัครร้อยละ 100 และได้รับการรับรองจาก สปน. ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 กฟฟ.ชั้น 2-3 จำนวน 9 แห่ง (นฐ., สท., สพร., นช., อทง., กฟส., บล., บพล. และ ทมก.) กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) จำนวน 3 แห่ง (สค2, คคช. และ กทท.) กฟส. จำนวน 1 แห่ง (กฟส.ดจ.)	-	-	คณะทำงานฯ (Internal Audit) (เลขานุการ กบส.(ก3)) กฟฟ. ที่เกี่ยวข้อง คณะทำงานฯ

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 2 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูล ในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหาร จัดการ (Data Driven Execution)	2.1 การรับฟังเสียงของลูกค้า ตามคู่มือกระบวนการรับฟังเสียงของลูกค้าและวิธีปฏิบัติงาน การรวบรวมเสียงของลูกค้าแต่ละช่องทาง (PEA VOC System) ดังนี้ 2.1.1 การติดตามข้อมูลย้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจ แบบเป็นกต (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ประเมินลูกค้าทาง โทรศัพท์สำหรับลูกค้าที่กดประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1, 2) โดยใช้ข้อมูลจากโปรแกรม Customers' Smile Feedback - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. นำผลวิเคราะห์การประเมินฯ ของลูกค้าที่ประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 มาดำเนินการปรับปรุงแก้ไข - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. รายงานสรุปผลวิเคราะห์ การประเมินฯ และแจ้งให้ กบส.(ก3) ทราบ ภายใน 10 วัน หลังสิ้นไตรมาส <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟฟ.ชั้น 2-3 , กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจไม่ต่ำกว่า 4.4859 - กบส.(ก3) ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯในภาพรวมของ กฟก.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กคส.(ก3) รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วัน หลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : Front Manager กฟฟ. เป็นผู้ดำเนินงาน และบันทึกข้อมูล ลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback	- กฟส.ลาดหญ้า ดำเนินการประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์ สำหรับลูกค้า ที่กด ประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 จำนวน 0 ราย (สถานะ มี.ค.67) - จำนวนคิวทั้งหมด 4,435 ราย - กดประเมินความพึงพอใจ 3,124 ราย - สัดส่วนการกดประเมินความพึงพอใจร้อยละ 70.44 - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ 4.95	- กฟส.ลาดหญ้า ดำเนินการประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์ สำหรับลูกค้า ที่กด ประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 จำนวน 0 ราย (สถานะ มี.ค.67) - จำนวนคิวทั้งหมด 4,435 ราย - กดประเมินความพึงพอใจ 3,124 ราย - สัดส่วนการกดประเมินความพึงพอใจร้อยละ 70.44 - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ 4.95	ผบค.กฟส.ลาดหญ้า ผบง.กฟส.ลาดหญ้า FM
แผนงานที่ 2 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูล ในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหาร จัดการ (Data Driven Execution) (ต่อ)	2.1.2 การรวบรวมเสียงของลูกค้าจากช่องทาง 4 กลุ่ม (กลุ่มดิจิทัล กลุ่มกายภาพ กลุ่มการสำรวจและกลุ่มอื่นๆ) <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, ขนาด L/M/S, กฟส. บันทึกข้อมูลเสียงของลูกค้าที่มีนัยสำคัญ หรือจัดการไม่ได้ ลงระบบ PEA VOC System ทุกครั้ง - กบส.(ก3) รวบรวมเสียงของลูกค้า จากระบบ PEA VOC System และจัดส่งให้ ผบง.(กค) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส 2.2 จัดทำฐานข้อมูลคุณภาพไฟฟ้าในพื้นที่อุตสาหกรรม ทั้งของรัฐและเอกชน โดยดำเนินการตรวจวัด และวิเคราะห์คุณภาพไฟฟ้า ในสถานีไฟฟ้าที่ตั้งอยู่ในพื้นที่อุตสาหกรรม ทั้งของรัฐและเอกชน มีการกำหนด แผน และปรับปรุงให้เป็นมาตรฐานสากล พร้อมจัดทำรายงานเพื่อรองรับความต้องการให้กับลูกค้า <u>เป้าหมาย</u> กฟก.3 จำนวน 2 สถานี - สถานีสินสาคร (นิคมสินสาคร) กฟส.คช. - สถานีไฟฟ้าท่าวราช 1 (นิคมสมุทรสาคร) กฟส.สค.			ผบค.กฟส.ลาดหญ้า กบป.(ก3),



8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)			10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 3 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง	3.1 การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 3.1.1 ฐานข้อมูลลูกค้า High Value เพื่อการดำเนินการธุรกิจขายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย <u>เป้าหมาย</u> กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ภายใน ม.ค. - ก.พ. 2567 - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value ที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 70 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง			กบส
	3.1.2 ฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา <u>เป้าหมาย</u> กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ภายใน ม.ค. - ก.พ. 2567 - ฐานข้อมูลลูกค้าที่เคยใช้บริการบำรุงรักษา ปี 2565-2566 - ฐานข้อมูลลูกค้าที่ไม่เคยใช้บริการบำรุงรักษา และติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 250 kVA - (เพิ่มเติม) ฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการแก่กระแสไฟฟ้าขัดข้อง ปี 2566 (2 ครั้งต่อปี) - (เพิ่มเติม) ฐานข้อมูลลูกค้าปี 2566 ที่มีค่าปรับ PF. เนื่องจากการใช้ kvar เกินร้อยละ 61.97 ของกำลังไฟฟ้าจริงสูงสุด มากกว่า 10,000 บาท/เดือน			กบส
	3.2 การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 3.2.1 การดำเนินการธุรกิจงานขายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย โดยใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า High Value <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3 ขนาด L/M/S จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเกี่ยวเนื่อง - กบส.(ก3) ติดตามผลการดำเนินงานและรายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส หมายเหตุ : ฐานข้อมูลลูกค้า ตามกิจกรรมข้อ 3.1.1	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	ผบต.กฟส.ลาดหญ้า
	3.2.2 การดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา โดยมุ่งเน้นลูกค้า 4 กลุ่ม ดังนี้ (1) ลูกค้ารายเดิม (ที่เคยใช้บริการบำรุงรักษา) ทุกราย (2) ลูกค้ารายใหม่ (ที่ไม่เคยใช้บริการบำรุงรักษา และติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 250 kVA) ร้อยละ 20 (3) (เพิ่มเติม) ลูกค้าที่ใช้บริการแก่กระแสไฟฟ้าขัดข้อง ปี 2566 (2 ครั้งต่อปี) ทุกราย (4) (เพิ่มเติม) ลูกค้าที่มีค่าปรับ PF. เนื่องจากการใช้ kvar เกินร้อยละ 61.97 ของกำลังไฟฟ้าจริงสูงสุด มากกว่า 10,000 บาท/เดือน ทุกราย <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3 ขนาด L/M/S จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเกี่ยวเนื่อง - กบส.(ก3) ติดตามผลการดำเนินงานและรายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส หมายเหตุ : - ฐานข้อมูลลูกค้า ตามกิจกรรมข้อ 3.1.2 - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. สามารถดำเนินการปรับแผนการเข้าพบลูกค้าได้ตามความเหมาะสม	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	ผบต.กฟส.ลาดหญ้า
8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 3 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง (ต่อ)	3.3 นำผลวิเคราะห์การประเมินความพึงพอใจ การติดตามข้อมูลป้อนกลับ และข้อร้องเรียนมาปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการ/ปรับปรุงกระบวนการทำงาน <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S และ กฟส. จัดทำแผนทบทวนปรับปรุงกระบวนการทำงาน และรายงานผลการตอบสนองเสียงของลูกค้าในด้านผลิตภัณฑ์/บริการ/สนับสนุน ตามช่องทางที่กำหนดจากระบบ PEA-VOC System ให้ กบส.(ก3) ทราบ ภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบส.(ก3) ติดตาม และรายงานสรุปผล ในภาพรวมของ กฟท.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนทบทวนปรับปรุงการทำงานและรายงานผล ผ่านลิงค์ https://drive.google.com/drive/folders/10drbWoy23YF-p3-aRqYfDz_oAlr491a	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนทบทวนปรับปรุงการทำงานและรายงานผล ผ่านลิงค์ https://drive.google.com/drive/folders/10drbWoy23YF-p3-aRqYfDz_oAlr491a	ผบต.กฟส.ลาดหญ้า FM

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 4 การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ ข้อร้องเรียน	4.1 การบริหารจัดการข้อร้องเรียนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อยกระดับการให้บริการที่ดีของ กฟผ. ลดความไม่พึงพอใจและเพิ่มความ 4.1.1 การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการข้อร้องเรียน ดังนี้ (1) การตอบข้อร้องเรียน (ด้านบริการ) โดยรวม - ข้อร้องเรียนทั่วไป ปิดได้ภายใน 30 วันทำการ (ร้อยละ 100) - ข้อร้องเรียนทั่วไป ปิดได้ภายใน 30 วัน (ร้อยละ 100) - ข้อร้องเรียนทั่วไป ปิดได้ภายใน 15 วัน (ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90) - ข้อร้องเรียนสำคัญเร่งด่วน (IA/IR chat) ภายใน 24 ชั่วโมง (ร้อยละ 100) (2) การตอบข้อร้องเรียน (ด้านบริการ) กลุ่มบริการทั่วไป (คุณภาพไฟฟ้า+การให้บริการ+อื่นๆ) - การปิดข้อร้องเรียน ภายใน 20 วัน (ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 95) (3) การตอบข้อร้องเรียน (ด้านบริการ) กลุ่มที่ต้องเร่งรัดแก้ไข (พฤติกรรมพนักงาน+การจัดหน่วย/แจ้งค่าไฟฟ้า+การถูกงดจ่ายไฟฟ้า) - การปิดข้อร้องเรียน ภายใน 10 วัน (ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 80) (4) ระยะเวลาตอบสนองที่ลูกค้าร้องขอและปฏิบัติตามเงื่อนไข - ตรวจสอบหรือติดต่อผู้ใช้ไฟฟ้าภายใน 5 วัน (ร้อยละ 100) <u>เป้าหมาย</u> - ร้อยละความสำเร็จของการดำเนินการบริหารจัดการข้อร้องเรียนให้เป็นไปตาม ค่าเป้าหมาย และจัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกไตรมาส - ข้อ (1) - (4) ให้บันทึกผลการดำเนินการลงในระบบ PEA-VOC System หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติดมิชอบ	กฟผ.ลพบุรี ไม่มีพบข้อร้องเรียน	กฟผ.ลพบุรี ไม่มีพบข้อร้องเรียน	ผบต.กฟผ.ลพบุรี ผบง.กฟผ.ลพบุรี ผกป.กฟผ.ลพบุรี
	4.1.2 การเพิ่มประสิทธิภาพการวางแผนเชิงป้องกันข้อร้องเรียน ดังนี้ (1) จำนวนข้อร้องเรียนโดยรวม ลดลงร้อยละ 10 จากข้อร้องเรียน ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (2) จำนวนข้อร้องเรียนประเภทพฤติกรรมพนักงาน ให้รักษาในระดับจำนวนข้อร้องเรียน ไม่ให้เกิดผลที่เกิดขึ้นจริงในปี 2566 (3) จำนวนข้อร้องเรียน/ร้องขอ เรื่องไม่มีไฟฟ้าใช้ ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียน/ ร้องขอ ในช่วงเวลาเดียวกันของปี 2565 <u>เป้าหมาย</u> - ร้อยละความสำเร็จของการดำเนินการบริหารจัดการข้อร้องเรียนให้เป็นไปตาม ค่าเป้าหมาย และจัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกไตรมาส - บันทึกผลการดำเนินการลงในระบบ PEA-VOC System ทุกเรื่อง หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติดมิชอบ	กฟผ.ลพบุรี ไม่มีพบข้อร้องเรียน	กฟผ.ลพบุรี ไม่มีพบข้อร้องเรียน	ผบต.กฟผ.ลพบุรี ผบง.กฟผ.ลพบุรี ผกป.กฟผ.ลพบุรี

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 4 การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ ข้อร้องเรียน (ต่อ)	4.2 การจัดทำแผนงานหรือแนวทางทางปฏิบัติงานเชิงป้องกันข้อร้องเรียนของลูกค้า <u>เป้าหมาย</u> - กฟผ.ชั้น 2-3 กฟผ.เขต 1/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟผ. จัดทำแผนงานหรือแนวทางทางปฏิบัติงาน เชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้าและสรุปรายงานผลจัดส่งให้ กบค.(ก3) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบค.(ก3) วิเคราะห์ปัญหาข้อร้องเรียน (ด้านบริการ) จัดทำแผนงานหรือแนวทางทางปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า และจัดส่ง ผลภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟผ.ลพบุรี จัดทำแผนงานหรือแนวทางปฏิบัติงานเชิงป้องกันฯ ผ่านลิงค์ https://drive.google.com/drive/folders/1ucomlSTL5-r_ma83PrCzWwN9P854K2wk	กฟผ.ลพบุรี จัดทำแผนงานหรือแนวทางปฏิบัติงานเชิงป้องกันฯ ผ่านลิงค์ https://drive.google.com/drive/folders/1ucomlSTL5-r_ma83PrCzWwN9P854K2wk	ผบต.กฟผ.ลพบุรี ผบง.กฟผ.ลพบุรี ผกป.กฟผ.ลพบุรี

แผนปฏิบัติการประจำปี 2567 กฟส.สาทรใหญ่
มุมมอง : Customer

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนอง ความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM3 การรักษฐานลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM3 การรักษฐานลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน (KRI)

- ค่าความผูกพัน (Engagement score) ของลูกค้ารายสำคัญที่มีความเสี่ยง

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน (KRI)

- ค่าความผูกพัน (Engagement score) ของลูกค้ารายสำคัญที่มีความเสี่ยง

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)			10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษาฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า	1.1 ทบทวนรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ และแผนตามกระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMT) ให้สอดคล้องตามเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพการดูแลลูกค้าเป้าหมาย <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(กวิ) ทบทวนและขออนุมัติรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ ภายในเดือน ธ.ค.2566 - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า และแผนบริหารลูกค้ารายสำคัญ ลงในโปรแกรม Digital CRM ให้เป็นปัจจุบัน			ผบค+C16:C37
	1.2 ดำเนินการตามแผนงาน กระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management) 1.2.1 การบริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (Free Maintenance Service : FMS) ตามที่ลูกค้าร้องขอ <u>เป้าหมาย</u> กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - ลูกค้ากลุ่ม Strategic จำนวน 48 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Star จำนวน 5 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Status จำนวน 355 ราย (ร้อยละ 100)			ผบค ผมต ผกบ
	1.2.2 กิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ (Relation Building Activity : RBA) <u>เป้าหมาย</u> กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - กลุ่ม Strategic ร้อยละ 100 - กลุ่ม Star ร้อยละ 100 - กลุ่ม Status ร้อยละ 100 - กลุ่ม Streamline ร้อยละ 40			ผบค

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)			10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษาฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้นับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.2.3 พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMR) บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า (Communication : COM) และบันทึกผลในโปรแกรม Digital CRM <u>เป้าหมาย</u> กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า - การติดต่อสื่อสารอย่างสม่ำเสมอ โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ : ลูกค้ากลุ่ม Strategic, Star, Status จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป/ราย/ไตรมาส : ลูกค้ากลุ่ม Streamline จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป/กลุ่ม/เดือน - การมีส่วนร่วมของลูกค้าในการวางแผนงานที่มีผลกระทบต่อโดยตรงกับลูกค้า เช่น แผนการดับไฟเพื่อปฏิบัติงาน เป็นต้น : ลูกค้ากลุ่ม Strategic ทุกปี (ตามแผนงานที่เกี่ยวข้อง) <u>หมายเหตุ</u> : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม 1.3 การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ/ลูกค้ามูลค่าสูง/ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ให้บริการของ SPP โดยผู้บริหาร และกำหนดวัตถุประสงค์ การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจนพร้อมบันทึกผลการเยี่ยมไปโปรแกรม CRM Plus <u>เป้าหมาย</u> - ผจก.กฟช. หรือผู้แทน จำนวน 3 ราย/ไตรมาส/กฟช. - ผจก. CEO จำนวน 2 ราย/ไตรมาส/กฟช. - ผจก.กฟฟ.ชั้น 2-3 (โครงสร้างเดิม)/ ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) จำนวน 6 ราย/ไตรมาส/กฟฟ. - ผจก.กฟส.(โครงสร้างเดิม)/ ขนาด S (โครงสร้างใหม่) จำนวน 3 ราย/ไตรมาส/กฟฟ. <u>หมายเหตุ</u> : สามารถพิจารณารูปแบบการเยี่ยมเยียนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ 1. รูปแบบ Onsite และ 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผว. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กสท.(สช)797/2564 ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้าง และการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า 1.4 จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน <u>เป้าหมาย</u> จำนวน 16 กฟฟ. (ยกเว้น บพอ. และ ดบ.) <u>หมายเหตุ</u> : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม โดยหลักเกณฑ์การจัดสัมมนา ให้เป็นไปตามอนุมัติ ผว.			ผบค ผบค ผมต ผกป ผบค
	1.5 การมอบของที่ระลึกในโอกาสพิเศษ/มอบของที่ระลึกสำหรับจัดกิจกรรมนั้นหนทางการประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ <u>เป้าหมาย</u> - กลุ่ม Strategic ทุกราย ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง/ปี - กลุ่ม Star, Status ให้พนักงาน KAMR พิจารณาตามความเหมาะสม - กิจกรรมนั้นหนทางการประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ สำหรับลูกค้าพิจารณาตามความเหมาะสม			ผบค

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ			10. สถานที่
แผนงานเพิ่มเติม กฟท.3 (ต่อ)	3. แต่งตั้งคณะทำงานทีมงานธุรกิจเสริม ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (ตามโครงสร้างใหม่) และ กฟส. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) ขออนุมัติแต่งตั้งคณะทำงานทีมงานธุรกิจเสริม ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. พร้อมกำหนดบทบาทหน้าที่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กบส.(ก3) สรุปรายงานผลการดำเนินงานทุกไตรมาส			กบส
	4. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) ระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) ประวัติการครบกำหนดการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ครบรอบการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) แจ้งให้ กฟฟ. เข้าพบลูกค้าเพื่อนำเสนองาน ภายใน ม.ค. 2567 - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ดำเนินการเข้าพบลูกค้า หลังได้รับการแจ้งเตือน (Alert Bot) ทุกราย <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กบส.(ก3) สรุปผลการดำเนินการเข้าพบลูกค้า และรายงานผลภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : แจ้งเตือนในกลุ่ม Line Front Manager C3			กบส
	5. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย C02.2 และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) การครบกำหนดการรับประกันคุณภาพงาน - ดำเนินการบำรุงรักษาฟรี จำนวน 2 ครั้ง ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 14 มิ.ย. 2561 ดังนี้ (1) ครั้งที่ 1 หลังจากส่งมอบงานแล้ว 6 เดือน (2) ครั้งที่ 2 หลังจากบำรุงรักษาครั้งที่ 1 แล้ว 6 เดือน หรือตามความเหมาะสม <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) แจ้งเวียนแนวทางปฏิบัติการส่งเสริมการตลาด Promotion <u>ภายใน ม.ค. 2567</u> - กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย C02.2 ที่ใกล้ครบกำหนดบำรุงรักษาฟรี ในครั้งที่ 1 (ปี 2567) ทุกราย และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) แจ้งให้ กฟฟ. เข้าดำเนินการบำรุงรักษา ทุกๆราย <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ดำเนินการบำรุงรักษาฟรีทุกราย ที่ได้รับการแจ้งเตือน พร้อมเปิดใบสั่งงาน ZW07: ใบสั่งรับประกันคุณภาพ ทุกครั้งที่เข้าดำเนินการ - กบส.(ก3) สรุปผลการดำเนินงานเข้าบำรุงรักษาฟรี และรายงานผลภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : แจ้งเตือนในกลุ่ม Line Front Manager C3			กบส

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ			10. สถานที่
แผนงานเพิ่มเติม กฟผ.3 (ต่อ)	6. การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบเป็นกต (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen งานชำระค่าไฟฟ้า - กฟผ. นำผลการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ Customers' Smile Feedback มาสรุปวิเคราะห์ และกำหนดแนวทางปรับปรุง กรณีลูกค้ากดประเมินต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1,2) <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟผ. <u>ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด</u> - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ <u>ไม่ต่ำกว่า 4.4859</u> - กบค.(ก3) ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินในภาพรวมของ กฟผ.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟผ. ต้นสังกัด เป็นผู้ดำเนินงานและบันทึกข้อมูลลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback			กฟผ.ท่ากระดาน กฟผ.ศรีสวัสดิ์ FM กฟผ.ลาดหญ้า
	7. การเขียนแผนลูกค้ารายใหญ่ที่ติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 100 เครื่อ. ขึ้นไป/ ลูกค้าที่พบปัญหาการใช้ไฟฟ้า และลูกค้าหน่วยงานราชการ โดยผู้บริหารกำหนดวัตถุประสงค์การเขียนแผนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจน พร้อมบันทึกผลการเขียนในโปรแกรม Digital CRM <u>เป้าหมาย</u> - ผจก.กฟผ. (โครงสร้างเดิม)/ ขนาด XS (โครงสร้างใหม่) อย่างน้อย 1 รายขึ้นไป/ไตรมาส/กฟผ. หมายเหตุ : สามารถพิจารณารูปแบบการเขียนแผนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ 1. รูปแบบ Onsite 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กสพ.(สข)797/2564ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้างและการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)			กฟผ.ท่ากระดาน กฟผ.ศรีสวัสดิ์
	8. สํารวจความพึงพอใจหลังได้รับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ <u>เป้าหมาย</u> - KAMR ประจำ กฟผ. ชั้น 2-3, กฟผ.ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟผ.บนจ. ดำเนินการสำรวจความพึงพอใจหลังได้รับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ - กบค.(ก3) สรุปรายงานผลภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส			ผบค

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ			10. สถานที่
แผนงานเพิ่มเติม กฟผ.3 (ต่อ)	9. ประชุมเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในกลุ่มนิคมอุตสาหกรรมในงานด้านระบบไฟฟ้า ด้านบริการ และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง <u>เป้าหมาย</u> - นิคมอุตสาหกรรมสมุทรสาคร (ท่าทราย) ภายในไตรมาส 1 หมายเหตุ : (1) ด้านบำรุงรักษาและระบบไฟฟ้า ผู้รับผิดชอบ ผบค.(ก3) (2) ด้านบริการและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ผู้รับผิดชอบ ผวน.(ก3) (3) ด้านหน่วยการใช้พลังงานไฟฟ้า ผู้รับผิดชอบ ผสน.(ก3)			กฟผ.สค.

แผนปฏิบัติการประจำปี 2567 กฟส.ลาดหญ้า
มุมมอง : Customer

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนอง ความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM3 การรักษาลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง
3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน (KRI)

- ค่าความผูกพัน (Engagement score) ของลูกค้ารายสำคัญที่มีความเสี่ยง
4. ค่าเป้าหมาย (ระดับ 5)

- ระดับ 3.5075
5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM3 การรักษาลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง
6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน (KRI)

- ค่าความผูกพัน (Engagement score) ของลูกค้ารายสำคัญที่มีความเสี่ยง
7. ค่าเป้าหมาย (ระดับ 5)

- ระดับ 3.5075

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567	10. แผนกที่ รับผิดชอบ
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อ ฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุน การให้บริการลูกค้า	1.1 ทบทวนรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ และแผนตามกระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMT) ให้สอดคล้องตามค่าเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพการดูแลลูกค้า <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) ทบทวนและขออนุมัติรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ ภายในเดือน ธ.ค.2566 - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า และแบบบริหารลูกค้ารายสำคัญ ลงในโปรแกรม Digital CRM ให้เป็นปัจจุบัน			ผบค+C16:C37
	1.2 ดำเนินการตามแผนงาน กระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management) 1.2.1 การบริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (Free Maintenance Service : FMS) ตามที่ลูกค้าร้องขอ <u>เป้าหมาย</u> กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - ลูกค้ากลุ่ม Strategic จำนวน 48 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Star จำนวน 5 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Status จำนวน 355 ราย (ร้อยละ 100)			ผบค ผมต ผกป
	1.2.2 กิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ (Relation Building Activity : RBA) <u>เป้าหมาย</u> กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - กลุ่ม Strategic ร้อยละ 100 - กลุ่ม Star ร้อยละ 100 - กลุ่ม Status ร้อยละ 100 - กลุ่ม Streamline ร้อยละ 40			ผบค

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)			10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.2.3 พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMR) บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า (Communication : COM) และบันทึกผลในโปรแกรม Digital CRM เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า - การติดต่อสื่อสารอย่างสม่ำเสมอ โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ : ลูกค้ากลุ่ม Strategic, Star, Status จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป/ราย/ไตรมาส : ลูกค้ากลุ่ม Streamline จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป/กลุ่ม/เดือน - การมีส่วนร่วมของลูกค้าในการวางแผนงานที่มีผลกระทบต่อโดยตรงกับลูกค้า เช่น แผนการดับไฟเพื่อปฏิบัติงาน เป็นต้น : ลูกค้ากลุ่ม Strategic ทุกปี (ตามแผนงานที่เกี่ยวข้อง) หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	ผบค
	1.3 การเยี่ยมเยือนลูกค้ารายสำคัญ/ลูกค้ามูลค่าสูง/ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ให้บริการของ SPP โดยผู้บริหาร และกำหนดวัตถุประสงค์การเยี่ยมเยือนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจนพร้อมบันทึกผลการเยี่ยมในโปรแกรม CRM Plus เป้าหมาย - ผชก.กฟช. หรือผู้แทน จำนวน 3 ราย/ไตรมาส/กฟช. - ผจก. CEO จำนวน 2 ราย/ไตรมาส/กฟช. - ผจก.กฟฟ.ชั้น 2-3 (โครงสร้างเดิม)/ ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) จำนวน 6 ราย/ไตรมาส/กฟฟ. - ผจก.กฟส.(โครงสร้างเดิม)/ ขนาด S (โครงสร้างใหม่) จำนวน 3 ราย/ไตรมาส/กฟฟ. หมายเหตุ : สามารถพิจารณารูปแบบการเยี่ยมเยือนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ 1. รูปแบบ Onsite และ 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กสพ.(สช)797/2564 ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้าง และการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	กฟส.ลาดหญ้า จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	ผบค ผมต ผกป
8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)			10. แผนกที่รับผิดชอบ
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.4 จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน เป้าหมาย จำนวน 16 กฟฟ. (ยกเว้น บพอ และ ธบ.) หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม โดยหลักเกณฑ์การจัดสัมมนาฯ ให้เป็นไปตามอนุมัติ ผวก.			ผบค
	1.5 การมอบของที่ระลึกในโอกาสพิเศษ/มอบของที่ระลึกสำหรับจัดกิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ เป้าหมาย - กลุ่ม Strategic ทุกราย ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง/ปี - กลุ่ม Star, Status ให้พนักงาน KAMR พิจารณาตามความเหมาะสม - กิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ สำหรับลูกค้าพิจารณาความเหมาะสม			ผบค
	1.6 การสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ ตามข้อมูล BOI/หน่วยงานท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ โดยการติดต่อสื่อสาร/เยี่ยมเยือน เพื่อให้ข้อมูลต่างๆ เช่น การขอใช้ไฟฟ้า, ขยายระบบไฟฟ้าและการวางแผนการจ่ายไฟฟ้า เป็นต้น - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) รายงานผลตามแบบฟอร์ม CRM-NCS-002 - กบส.(ก3) รายงานผลการดำเนินงานให้ กสธ. ทุกไตรมาส			ผบค

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ			10. สถานที่
แผนงานเพิ่มเติม กฟผ.3	1. ดำเนินการประชาสัมพันธ์โครงการขึ้นทะเบียนช่างติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Vendor List) ในงานขอใช้ไฟฟ้ารายใหม่ (ลูกค้ารายย่อย) ในพื้นที่ กฟผ.3 <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M, กฟส., กฟผ., ประชาสัมพันธ์โครงการขึ้นทะเบียนช่างติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Vendor List) ในงานขอใช้ไฟฟ้ารายใหม่ (ลูกค้ารายย่อย) ในพื้นที่ กฟผ.3 โดยมีรายละเอียดดังนี้ (1) ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ของ กฟฟ. เช่น Line, Facebook (อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง) (2) การออกหน่วยเคลื่อนที่/ การประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำท้องถิ่น (ทุกครั้งที่มีการออกหน่วยฯ หรือประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำท้องถิ่น) (3) จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์โครงการฯ ขนาดตามความเหมาะสม ติดตั้งภายในสำนักงาน กฟฟ. ณ จุดรับคำร้องขอใช้ไฟฟ้า, จุดรับชำระเงิน หรือ บริเวณที่ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ชัดเจน - กบส.(ก3) รายงานสรุปผลการดำเนินงาน ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟส.ลาดหญ้า ได้ดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ ของ กฟฟ. https://www.facebook.com/photo.php?fbid=698162779016352&set=pb.100064679078075.-2207520000&type=3	กฟส.ลาดหญ้า ได้ดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ ของ กฟฟ. https://www.facebook.com/photo.php?fbid=698162779016352&set=pb.100064679078075.-2207520000&type=3	ผบค
	2. ร้อยละของการรับคำร้องประเภทขอใช้ไฟใหม่ผ่านระบบ ICS/SCS เทียบกับคำร้องขอใช้ไฟใหม่ทั้งหมด(SAP) <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่), กฟส. และ กฟผ., ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 - กบส.(ก3) รายงานสรุปผลการดำเนินงาน ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กคส.(ก3) รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟส.ลาดหญ้า ดำเนินการรับคำร้องประเภทขอใช้ไฟฟ้าผ่านระบบ SCSเทียบSAP https://dmsx.pea.co.th/cons/index.php	กฟส.ลาดหญ้า ดำเนินการรับคำร้องประเภทขอใช้ไฟฟ้าผ่านระบบ SCSเทียบSAP https://dmsx.pea.co.th/cons/index.php	ผบค

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ			10. สถานที่
แผนงานเพิ่มเติม กฟผ.3 (ต่อ)	3. แล้งตั้งคณะทำงานทีมงานธุรกิจเสริม ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (ตามโครงสร้างใหม่) และ กฟส. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) ขออนุมัติแต่งตั้งคณะทำงานทีมงานธุรกิจเสริม ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. พร้อมกำหนดบทบาทหน้าที่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กบส.(ก3) สรุปรายงานผลการดำเนินงานทุกไตรมาส			กบส
	4. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) ระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) ประวัติการครบกำหนดการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ครบรอบการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) แจ้งให้ กฟฟ. เข้าพบลูกค้าเพื่อนำเสนองาน <u>ภายใน ม.ค. 2567</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ดำเนินการเข้าพบลูกค้า หลังได้รับการแจ้งเตือน (Alert Bot) ทุกราย <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กบส.(ก3) สรุปผลการดำเนินการเข้าพบลูกค้า และรายงานผลภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : แจ้งเตือนในกลุ่ม Line Front Manager C3			กบส
	5. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย C02.2 และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) การครบกำหนดการรับประกันคุณภาพงาน - ดำเนินการบำรุงรักษาฟรี จำนวน 2 ครั้ง ตามอนุมัติ ผว.ก. ลว. 14 มิ.ย. 2561 ดังนี้ (1) ครั้งที่ 1 หลังจากส่งมอบงานแล้ว 6 เดือน (2) ครั้งที่ 2 หลังจากบำรุงรักษาครั้งที่ 1 แล้ว 6 เดือน หรือตามความเหมาะสม <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) แจ้งเวียนแนวทางปฏิบัติการส่งเสริมการตลาด Promotion <u>ภายใน ม.ค. 2567</u> - กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย C02.2 ที่ใกล้ครบกำหนดบำรุงรักษาฟรี ในครั้งที่ 1 (ปี 2567) ทุกราย และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) แจ้งให้ กฟฟ. เข้าดำเนินการบำรุงรักษา ทุกๆราย <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ดำเนินการบำรุงรักษาฟรีทุกราย ที่ได้รับ การแจ้งเตือน พร้อมเปิดใบสั่งงาน ZW07: ใบส่งรับประกันคุณภาพ ทุกครั้งที่เข้าดำเนินการ - กบส.(ก3) สรุปผลการดำเนินงานเข้าบำรุงรักษาฟรี และรายงานผลภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : แจ้งเตือนในกลุ่ม Line Front Manager C3			กบส

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ			10. สถานที่
แผนงานเพิ่มเติม กฟผ.3 (ต่อ)	6. การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบเป็นกต (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen งานชำระค่าไฟฟ้า - กฟผ. นำผลการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ Customers' Smile Feedback มาสรุปวิเคราะห์ และกำหนดแนวทางการปรับปรุง กรณีลูกค้ากดประเมินต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1,2) <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟผ. <u>ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด</u> - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ <u>ไม่ต่ำกว่า 4.4859</u> - กบส.(ก3) ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯในภาพรวมของ กฟผ.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟฟ. ต้นสังกัด เป็นผู้ดำเนินงานและบันทึกข้อมูลลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback	กฟส.ท่ากระดาน, กฟส.ศรีสวัสดิ์ ดำเนินการประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์ สำหรับลูกค้า ที่กดประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 จำนวน 0 ราย (สถานะ มี.ค.67)	กฟส.ท่ากระดาน, กฟส.ศรีสวัสดิ์ ดำเนินการประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์ สำหรับลูกค้า ที่กดประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 จำนวน 0 ราย (สถานะ มี.ค.67)	กฟส.ท่ากระดาน กฟส.ศรีสวัสดิ์ FM กฟส.ลาดหญ้า
	7. การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายใหญ่ที่ติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 100 เควีเอ. ขึ้นไป/ ลูกค้าที่พบปัญหาการใช้ไฟฟ้า และลูกค้าหน่วยงานราชการ โดยผู้บริหารกำหนดวัตถุประสงค์การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจน พร้อมบันทึกผลการเยี่ยมเยียนโปรแกรม Digital CRM <u>เป้าหมาย</u> - ผจก.กฟผ. (โครงสร้างเดิม)/ ขนาด XS (โครงสร้างใหม่) อย่างน้อย 1 รายขึ้นไป/ไตรมาส/กฟผ. *หมายเหตุ : สามารถพิจารณารูปแบบการเยี่ยมเยียนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ 1. รูปแบบ Onsite 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กฟผ.(สท)797/2564ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้างและการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)	กฟส.ท่ากระดาน, กฟส.ศรีสวัสดิ์ จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	กฟส.ท่ากระดาน, กฟส.ศรีสวัสดิ์ จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเสริม พร้อมบันทึกข้อมูลในลิงค์ https://dcrmpls.pea.co.th/	กฟส.ท่ากระดาน กฟส.ศรีสวัสดิ์
	8. สืบรวจความพึงพอใจหลังได้รับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ <u>เป้าหมาย</u> - KAMR ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส.บจ. ดำเนินการสำรวจความพึงพอใจหลังได้รับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ - กบส.(ก3) สรุปรายงานผลภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	-	-	
แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ			10. สถานที่
แผนงานเพิ่มเติม กฟผ.3 (ต่อ)	9. ประชุมเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในกลุ่มนิคมอุตสาหกรรมในงานด้านระบบไฟฟ้า ด้านบริการและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง <u>เป้าหมาย</u> - นิคมอุตสาหกรรมสมุทรสาคร (ท่าทราย) ภายในไตรมาส 1 หมายเหตุ : (1) ด้านบำรุงรักษาและระบบไฟฟ้า ผู้รับผิดชอบ ผ.บ.บ.(ก3) (2) ด้านบริการและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ผู้รับผิดชอบ ผ.ว.บ.(ก3) (3) ด้านหน่วยการใช้พลังงานไฟฟ้า ผู้รับผิดชอบ ผ.ส.บ.(ก3)			กฟส.สค.

แผนปฏิบัติการประจำปี 2567 (แผนงานเพิ่มเติม) กฟส.ลาดหญ้า และ กฟฟ.ในสังกัด

มุมมอง : Customer

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ 1/2567 สถานะสะสมเดือน	ผลดำเนินงาน ไตรมาสที่ สถานะสะสม	10. สถานที่
แผนงานเพิ่มเติม กฟก.3	1. ดำเนินการประชาสัมพันธ์โครงการขึ้นทะเบียนช่างติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Vendor List) ในงานขอใช้ไฟฟ้ารายใหม่ (ลูกค้ารายย่อย) ในพื้นที่ กฟก.3 <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M, กฟส., กฟย. ประชาสัมพันธ์โครงการขึ้นทะเบียนช่างติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Vendor List) ในงานขอใช้ไฟฟ้ารายใหม่ (ลูกค้ารายย่อย) ในพื้นที่ กฟก.3 โดยมีรายละเอียดดังนี้ (1) ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ของ กฟฟ. เช่น Line, Facebook (อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง) (2) การออกหน่วยเคลื่อนที่/ การประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำท้องถิ่น (ทุกครั้งที่มีการออกหน่วยฯ หรือประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำท้องถิ่น) (3) จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์โครงการฯ ขนาดตามความเหมาะสม ติดตั้งภายในสำนักงาน กฟฟ. ณ จุดรับคำร้องขอใช้ไฟฟ้า, จุดรับชำระเงิน หรือ บริเวณที่ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ชัดเจน - กบส.(ก3) รายงานสรุปผลการดำเนินงาน ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟส.ลาดหญ้า ได้ https://www.facebook.com/photo.php?fbid=698162779016	กฟส.ลาดหญ้า https://www.facebook.com/photo.php?fbid=698162779016	ผบค
	2. ร้อยละของการรับคำร้องประเภทขอใช้ไฟใหม่ผ่านระบบ ICS/SCS เทียบกับคำร้องขอใช้ไฟใหม่ทั้งหมด(SAP) <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่), กฟส. และ กฟย. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 - กบส.(ก3) รายงานสรุปผลการดำเนินงาน ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กตส.(ก3) รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟส.ลาดหญ้า http://www.kps.go.th/cons/index.php	กฟส.ลาดหญ้า http://www.kps.go.th/cons/index.php	ผบค

แผนงานเพิ่มเติม กฟก.3 (ต่อ)	3. แต่งตั้งคณะทำงานทีมงานธุรกิจเสริม ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (ตามโครงสร้างใหม่) และ กฟส. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) ขออนุมัติแต่งตั้งคณะทำงานทีมงานธุรกิจเสริม ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. พร้อมกำหนดบทบาทหน้าที่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กบส.(ก3) สรุปรายงานผลการดำเนินงานทุกไตรมาส			กบส
	4. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) ระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) ประวัติการครบกำหนดการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ครบรอบการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package) และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) แจ้งให้ กฟฟ. เข้าพบลูกค้าเพื่อนำเสนองาน <u>ภายใน ม.ค. 2567</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ดำเนินการเข้าพบลูกค้า หลังได้รับการแจ้งเตือน (Alert Bot) ทุกราย <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กบส.(ก3) สรุปผลการดำเนินการเข้าพบลูกค้า และรายงานผลภายใน <u>15 วันหลังสิ้นไตรมาส</u> หมายเหตุ : แจ้งเตือนในกลุ่ม Line Front Manager C3			กบส
	5. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย C02.2 และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) การครบกำหนดการรับประกันคุณภาพงาน - ดำเนินการบำรุงรักษาฟรี จำนวน 2 ครั้ง ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 14 มิ.ย. 2561 ดังนี้ (1) ครั้งที่ 1 หลังจากส่งมอบงานแล้ว 6 เดือน (2) ครั้งที่ 2 หลังจากบำรุงรักษาครั้งที่ 1 แล้ว 6 เดือน หรือตามความเหมาะสม <u>เป้าหมาย</u> - กบส.(ก3) แจ้งเวียนแนวทางปฏิบัติการส่งเสริมการตลาด Promotion <u>ภายใน ม.ค. 2567</u> - กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย C02.2 ที่ใกล้ครบกำหนดบำรุงรักษาฟรี ในครั้งที่ 1 (ปี 2567) ทุกราย และระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) แจ้งให้ กฟฟ. เข้าดำเนินการบำรุงรักษา ทุกราย <u>ภายใน ก.พ. 2567</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ดำเนินการบำรุงรักษาฟรีทุกราย ที่ได้รับการแจ้งเตือน พร้อมเปิดใบสั่งงาน ZW07: ใบส่งรับประกันคุณภาพ ทุกครั้งที่เข้าดำเนินการ - กบส.(ก3) สรุปผลการดำเนินงานเข้าบำรุงรักษาฟรี และรายงานผลภายใน <u>15 วันหลังสิ้นไตรมาส</u> หมายเหตุ : แจ้งเตือนในกลุ่ม Line Front Manager C3			กบส

แผนงานเพิ่มเติม กฟก.3 (ต่อ)	6. การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบแป้นกด (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen งานชำระค่าไฟฟ้า - กฟย. นำผลการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ Customers' Smile Feedback มาสรุปวิเคราะห์ และกำหนดแนวทางการปรับปรุง กรณีลูกค้ากดประเมินต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1,2) <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟย. <u>ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด</u> - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ <u>ไม่ต่ำกว่า 4.4859</u> - <u>กบส.(ก3)</u> ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯในภาพรวมของ กฟก.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟฟ. ดันสังกัด เป็นผู้ดำเนินงานและบันทึกข้อมูลลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback 7. การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายใหญ่ที่ติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 100 เควีเอ. ขึ้นไป/ ลูกค้าที่พบปัญหาการใช้ไฟฟ้า และลูกค้าหน่วยงานราชการ โดยผู้บริหารกำหนดวัตถุประสงค์การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจน พร้อมบันทึกผลการเยี่ยมในโปรแกรม Digital CRM <u>เป้าหมาย</u> - ผจก.กฟย. (โครงสร้างเดิม)/ ขนาด XS (โครงสร้างใหม่) อย่างน้อย 1 รายขึ้นไป/ไตรมาส/กฟย. *หมายเหตุ : สามารถพิจารณารูปแบบการเยี่ยมเยียนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ 1. รูปแบบ Onsite 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กฟพ.(สข)797/2564ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้างและการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)			กฟย.กระดาน กฟย.ศรีสวัสดิ์ FM ลาดหญ้า
แผนงานเพิ่มเติม กฟก.3 (ต่อ)	8. สํารวจความพึงพอใจหลังได้รับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ <u>เป้าหมาย</u> - KAMR ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส.บจ. ดำเนินการสำรวจความพึงพอใจหลังได้รับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ - <u>กบส.(ก3)</u> สรุปรายงานผลภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส			ผบค
	9. ประชุมเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในกลุ่มนิคมอุตสาหกรรมในงานด้านระบบไฟฟ้า ด้านบริการและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง <u>เป้าหมาย</u> - <u>นิคมอุตสาหกรรมสมุทรสาคร (ท่าทราย) ภายในไตรมาส 1</u> หมายเหตุ : (1) ด้านบำรุงรักษาและระบบไฟฟ้า ผู้รับผิดชอบ ผปบ.(ก3) (2) ด้านบริการและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ผู้รับผิดชอบ ผวบ.(ก3) (3) ด้านหน่วยการใช้พลังงานไฟฟ้า ผู้รับผิดชอบ ผสบ.(ก3)			