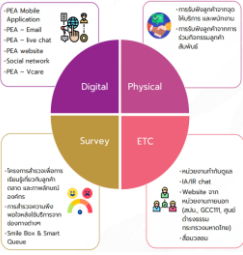


กฟส.หนองหญ้าไซ
รายงานผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติปี 2567 ประจำปีไตรมาสที่ 1/2567
มุมมอง : Customer

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล						
แผนงานที่ 1 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ	1.1 มาตรฐานด้านการให้บริการ การอำนวยความสะดวกในการให้บริการขอใช้ไฟฟ้าและยกระดับการให้บริการ	ม.ค.-ธ.ค.67	เขตเมือง ๑ วันทำการ ร้อยละ ๑๐๐ เขตนอกเมือง ๓ วันทำการ ร้อยละ ๑๐๐ ร้อยละติดตั้งภายใน ๑ และ๓ วันทำการ ร้อยละ ๑๐๐	เขตเมือง ๑ วันทำการ ร้อยละ ๑๐๐ เขตนอกเมือง ๓ วันทำการ ร้อยละ ๑๐๐ ร้อยละติดตั้งภายใน ๑ และ๓ วันทำการ ร้อยละ ๑๐๐	กฟส.นญช.						
	<table><tr><th>มาตรฐานด้านการให้บริการ</th><th>พื้นที่</th><th>ระยะเวลาดำเนินการ</th></tr><tr><td rowspan="2">กรณีไม่ต้องการขยายเขต/ 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> เป้าหมาย - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S(โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ดำเนินการภายในระยะเวลาที่กำหนด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 - กบส.(ก3) สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งรายงานให้ ผงภ.(กต) ภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส					มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ	กรณีไม่ต้องการขยายเขต/ ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ
มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ									
กรณีไม่ต้องการขยายเขต/ ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ									
	นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ									
กรณีต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม ระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ									

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
แผนงานที่ 2 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการ (Data Driven Execution)	2.1 การรับฟังเสียงของลูกค้า ตามคู่มือกระบวนการรับฟังเสียงของลูกค้าและวิธีปฏิบัติงานการรวบรวมเสียงของลูกค้าแต่ละช่องทาง (PEA VOC System) ดังนี้ 2.1.1 การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบแป้นกด (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. ประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์สำหรับลูกค้าที่กดประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1, 2) โดยใช้ข้อมูลจากโปรแกรม Customers' Smile Feedback - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. นำผลวิเคราะห์การประเมินของลูกค้าที่ประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 มาดำเนินการปรับปรุงแก้ไข - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. รายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ และแจ้งให้ กบส.(ก3) ทราบ ภายใน 10 วัน หลังสิ้นไตรมาส <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ <u>ไม่ต่ำกว่า 4.4859</u>	ม.ค.-ธ.ค.67	รายงานการประเมินผลความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ พึงพอใจของลูกค้า (Customers' Smile Feedback) http://smilefeedback.pea.co.th/VOC.aspx มีผลการกดประเมิน2,143... ครั้ง จำนวนคิวทั้งหมด ...1,731..... ครั้ง คิดเป็นร้อยละ ...99.97..... ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ5....	รายงานการประเมินผลความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ พึงพอใจของลูกค้า (Customers' Smile Feedback) http://smilefeedback.pea.co.th/VOC.aspx มีผลการกดประเมิน18,063... ครั้ง จำนวนคิวทั้งหมด ...21,089..... ครั้ง คิดเป็นร้อยละ ...99.94..... ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ5.00....	กฟส.นญช.

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
แผนงานที่ 2 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการ (Data Driven Execution) (ต่อ) 	2.1.2 การรวบรวมเสียงของลูกค้าจากช่องทาง 4 กลุ่ม (กลุ่มดิจิทัล กลุ่มกายภาพ กลุ่มการสำรวจและกลุ่มอื่นๆ) เป้าหมาย - กฟฟ.ชั้น 2-3, ขนาด L/M/S, กฟส. บันทึกข้อมูลเสียงของลูกค้าที่มีนัยสำคัญ หรือจัดการไม่ได้ ลงระบบ PEA VOC System ทุกครั้ง - กบส.(ก3) รวบรวมเสียงของลูกค้า จากระบบ PEA VOC System และจัดส่งให้ ผงผ.(กต) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส 2.2 จัดทำฐานข้อมูลคุณภาพไฟฟ้าในพื้นที่อุตสาหกรรม ทั้งของรัฐและเอกชน โดยดำเนินการตรวจวัด และวิเคราะห์คุณภาพไฟฟ้า ในสถานีไฟฟ้าที่ตั้งอยู่ในพื้นที่อุตสาหกรรม ทั้งของรัฐและเอกชน มีการกำหนด แผน และปรับปรุงให้เป็นมาตรฐานสากล พร้อมจัดทำรายงานเพื่อรองรับความต้องการให้กับลูกค้า เป้าหมาย กฟผ.3 จำนวน 2 สถานี - สถานีสินสาคร (นิคมสินสาคร) กฟส.คกข. - สถานีไฟฟ้าท่าทราย 1 (นิคมสมุทรสาคร) กฟส.สค.	ม.ค.-ธ.ค.67	-บันทึกข้อมูลเสียงของลูกค้าที่มีนัยสำคัญหรือจัดการไม่ได้ ลงระบบ จำนวน.....3.....ครั้ง	-บันทึกข้อมูลเสียงของลูกค้าที่มีนัยสำคัญหรือจัดการไม่ได้ ลงระบบ จำนวน.....15.....ครั้ง	กฟส.นญช.
แผนงานที่ 3 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ	3.1 การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 3.1.1 ฐานข้อมูลลูกค้า High Value เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย เป้าหมาย กบส.(ก3) จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ภายใน ม.ค. - ก.พ. 2567 - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value ที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 70 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง 3.1.2 ฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา เป้าหมาย 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	ม.ค.-ธ.ค.67	จัดทำรายงานประเมินความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ https://docs.google.com/spreadsheets/d/15chBTBGW	จัดทำรายงานประเมินความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ https://docs.google.com/spreadsheets/d/15chBTBGW	กฟส.นญช.

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
แผนงานที่ 3 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (ต่อ)	3.2 การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 3.2.1 การดำเนินการธุรกิจงานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย โดยใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า High Value <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 2-3, ขนาด L/M/S จัดทำแผนการให้บริการลูกค้าและนำเสนอข้อมูลการให้บริการธุรกิจเกี่ยวเนื่อง - กบส.(ก3) ติดตามผลการดำเนินงานและรายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส หมายเหตุ : ฐานข้อมูลลูกค้าฯ ตามกิจกรรมข้อ 3.1.1 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 : - ฐานข้อมูลลูกค้าฯ ตามกิจกรรมข้อ 3.1.2 - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. สามารถดำเนินการปรับปรุงแผนการเข้าพบลูกค้าได้ตามความเหมาะสม 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 กฟฟ.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	ม.ค.-ธ.ค.67 ม.ค.-ธ.ค.67 ม.ค.-ธ.ค.67	จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้า High Value ตามระบบ https://docs.google.com/spreadsheets/d/18pWrO5Nv จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้า High Value ตามระบบ https://docs.google.com/spreadsheets/d/18pWrO5Nv -	จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้า High Value ตามระบบ https://docs.google.com/spreadsheets/d/18pWrO5Nv จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้า High Value ตามระบบ https://docs.google.com/spreadsheets/d/18pWrO5Nv -	กฟส.นญช. กฟส.นญช. กฟส.นญช.

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ค.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
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+การจดหน่วย/แจ้งค่าไฟฟ้า+การถูกงดจ่ายไฟฟ้า) - การปิดข้อร้องเรียน ภายใน 10 วัน (ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 80) (4) ระยะเวลาตอบสนองที่ลูกค้าร้องขอและปฏิบัติตามเงื่อนไข - ตรวจสอบหรือติดต่อผู้ใช้ไฟฟ้าภายใน 5 วัน (ร้อยละ 100) <u>เป้าหมาย - ร้อยละความสำเร็จของการดำเนินการบริหารจัดการข้อร้องเรียนให้เป็นไปตาม</u> <u>ค่าเป้าหมาย และจัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกไตรมาส</u> - ข้อ (1) - (4) ให้บันทึกผลการดำเนินการลงในระบบ PEA-VOC System หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติมิชอบ	ม.ค.-ธ.ค.67	กฟส.หนองญาติฯ ไม่มีข้อร้องเรียน	กฟส.หนองญาติฯ ไม่มีข้อร้องเรียน	กฟส.นุช.
	4.1.2 การเพิ่มประสิทธิภาพการวางแผนเชิงป้องกันข้อร้องเรียน ดังนี้ (1) จำนวนข้อร้องเรียนโดยรวม ลดลงร้อยละ 10 จากข้อร้องเรียน ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (2) จำนวนข้อร้องเรียนประเภทพฤติกรรมพนักงาน ให้รักษาระดับจำนวนข้อร้องเรียน ไม่ให้เกินผลที่เกิดขึ้นจริงในปี 2566 (3) จำนวนข้อร้องเรียน/ร้องขอ เรื่องไม่มีไฟฟ้าใช้ ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียน/ ร้องขอ ในช่วงเวลาเดียวกันของปี 2565 <u>เป้าหมาย - ร้อยละความสำเร็จของการดำเนินการบริหารจัดการข้อร้องเรียนให้เป็นไปตาม</u> <u>ค่าเป้าหมาย และจัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกไตรมาส</u> - บันทึกผลการดำเนินการลงในระบบ PEA-VOC System ทุกเรื่อง หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติมิชอบ	ม.ค.-ธ.ค.67	กฟส.หนองญาติฯ ไม่มีข้อร้องเรียน	กฟส.หนองญาติฯ ไม่มีข้อร้องเรียน	กฟส.นุช.

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
แผนงานที่ 4 การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ ข้อร้องเรียน (ต่อ)	4.2 การจัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกันข้อร้องเรียนของลูกค้า เป้าหมาย - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) และ กฟส. จัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงาน เชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้าและสรุปรายงานผลจัดส่งให้ กบส.(ก3) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบส.(ก3) วิเคราะห์ปัญหาข้อร้องเรียน (ด้านบริการ) จัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า และจัดส่ง ผลพ.ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส	ม.ค.-ธ.ค.67	จัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า https://docs.google.com/spreadsheets/d/1mLYtAV7_u	จัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า https://docs.google.com/spreadsheets/d/1mLYtAV7_u	กฟส.นญช.

กฟส.หนองหญ้าไซ
รายงานผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการปี 2567 ประจำปีไตรมาสที่ 1-4/2567
มุมมอง : Customer

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลการดำเนินงาน ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อ ฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุน การให้บริการลูกค้า	1.1 ทบทวนรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ และแผนตามกระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMT) ให้สอดคล้องตามคำเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพการดูแลลูกค้า เป้าหมาย	ทุกไตรมาส	ตามหนังสือเลขที่ ก.๓ กบล.(ลส) /๒๕๖๖ กฟส..ดบ. ดำเนินการ	ตามหนังสือเลขที่ ก.๓ กบล.(ลส) /๒๕๖๖ กฟส..ดบ. ดำเนินการ	กฟส..ดบ. (รวม กฟฟ. สังเกต)
	- กบล.(ก3) ทบทวนและขออนุมัติรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ ภายในเดือน ธ.ค.2566 - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า และแผนบริหารลูกค้ารายสำคัญ ลงในโปรแกรม Digital CRM ให้เป็นปัจจุบัน 1.2 ดำเนินการตามแผนงาน กระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Maintenance) 1.2.1 การบริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (Free Maintenance Service : FMS) ตามที่ลูกค้าร้อง ทุกไตรมาส เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้				กฟส..ดบ. (รวม กฟฟ. สังเกต)
	- ลูกค้ากลุ่ม Strategic จำนวน 48 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Star จำนวน 5 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Status จำนวน 355 ราย (ร้อยละ 100)		ตามหนังสือเลขที่ ก.๓ กบล.(ลส) /๒๕๖๖ กฟส..ดบ. ดำเนินการ	ตามหนังสือเลขที่ ก.๓ กบล.(ลส) /๒๕๖๖ กฟส..ดบ. ดำเนินการ	
	1.2.2 กิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ (Relation Building Activity : RBA) เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่) จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้	ทุกไตรมาส	กฟส..ดบ. ดำเนินการ	กฟส..ดบ. ดำเนินการ	กฟส..ดบ. (รวม กฟฟ. สังเกต)
	- กลุ่ม Strategic ร้อยละ 100 - กลุ่ม Star ร้อยละ 100 - กลุ่ม Status ร้อยละ 100 - กลุ่ม Streamline ร้อยละ 40				

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลการดำเนินงาน ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.2.3 พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMR) บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการติดต่อสื่อสาร (Communication : COM) และบันทึกผลในโปรแกรม Digital CRM <u>เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่)</u> จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า - การติดต่อสื่อสารอย่างสม่ำเสมอ โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ : ลูกค้ากลุ่ม Strategic, Star, Status จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป/ราย/ไตรมาส : ลูกค้ากลุ่ม Streamline จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป/กลุ่ม/เดือน - การมีส่วนร่วมของลูกค้าในการวางแผนงานที่มีผลกระทบต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้า เช่น แผนการดับไฟเพื่อปฏิบัติงาน เป็นต้น : ลูกค้ากลุ่ม Strategic ทุกปี (ตามแผนงานที่เกี่ยวข้อง) <i>หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม</i> 1.3 การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ/ลูกค้ามูลค่าสูง/ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ให้บริการของ SPP โดยผู้บริหาร และกำหนดวัตถุประสงค์การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจนพร้อมบันทึกผลการเยี่ยมในโปรแกรม CRM Plus <u>เป้าหมาย</u> - ผวก.กฟส.(โครงสร้างเดิม)/ ขนาด 5 (โครงสร้างใหม่) จำนวน 3 ราย/ไตรมาส/กฟฟ. หมายเหตุ : สามารถพิจารณารูปแบบการเยี่ยมเยียนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ 1. รูปแบบ Onsite และ 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กลพ.(สข)797/2564 ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้าง และการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า	ทุกไตรมาส ทุกไตรมาส	กฟส..ตบ. ดำเนินการ กฟส.นญช. เข้าดำเนินการ จำนวน 3 ราย 1.บริษัท รุ่งคำริฟาร์ม 2004 จำกัด 2.อบต.แจ่งงาม 3.วัดหนองทราย ผลการดำเนินงานลงข้อมูลในลิ้งค์ https://dcrmplus.pea.co.th/MyAccount/Home	กฟส..ตบ. ดำเนินการ กฟส.นญช. เข้าดำเนินการ จำนวน 12 ราย ผลการดำเนินงานลงข้อมูลในลิ้งค์ https://dcrmplus.pea.co.th/MyAccount/Home	กฟส..ตบ. (รวม กฟฟ. สังกัด) กฟส.นญช.

8. แผนงาน / โครงการ / งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ช่วงเวลา	ผลการดำเนินงาน ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
แผนงานที่ 1 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.4 จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน เป้าหมาย จำนวน 16 กฟฟ. (ยกเว้น บพล. และ ดบ.) หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม โดยหลักเกณฑ์การจัดสัมมนาฯ ให้เป็นไปตามอนุมัติ ผวก.	ทุกไตรมาส			กฟฟ. ที่เข้าหลักเกณฑ์
	1.5 การมอบของที่ระลึกในโอกาสพิเศษ/มอบของที่ระลึกสำหรับจัดกิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ เป้าหมาย - กลุ่ม Strategic ทุกราย ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง/ปี - กลุ่ม Star, Status ให้พนักงาน KAMR พิจารณาตามความเหมาะสม - กิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ สำหรับลูกค้าพิจารณาตามความเหมาะสม	ทุกไตรมาส	กฟส..ดบ. ดำเนินการ	กฟส..ดบ. ดำเนินการ	กฟส..ดบ. (รวม กฟฟ. สังกัด)
	1.6 การสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ ตามข้อมูล BOI/หน่วยงานท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ โดยการติดต่อสื่อสาร/เยี่ยมเยือน เพื่อให้ข้อมูลต่างๆ เช่น การขอใช้ไฟฟ้า, ขยายเขตระบบไฟฟ้าและการวางแผนการจ่ายไฟฟ้าเป็นต้น - กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส. ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) รายงานผลตามแบบฟอร์ม CRM-NCS-002 - กบส.(ก3) รายงานผลการดำเนินงานให้ กสช. ทุกไตรมาส	ทุกไตรมาส	กฟส..ดบ. ดำเนินการ	กฟส..ดบ. ดำเนินการ	กฟส..ดบ. (รวม กฟฟ. สังกัด)

กฟส.หนองหญ้าไซ
รายงานผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการปี 2567 ประจำปีไตรมาสที่ 1-4/2567
มุมมอง : Customer

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ	ช่วงเวลา	ผลการดำเนินงาน ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
แผนงานเพิ่มเติม กฟภ.3	1. ดำเนินการประชาสัมพันธ์โครงการขึ้นทะเบียนช่างติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Vendor List) ในงานขอใช้ไฟฟ้ารายใหม่ (ลูกค้ารายย่อย) ในพื้นที่ กฟภ.3 <u>เป้าหมาย</u> - <u>กฟภ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M, กฟส., กฟย.</u> ประชาสัมพันธ์โครงการขึ้นทะเบียนช่างติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Vendor List) ในงานขอใช้ไฟฟ้ารายใหม่ (ลูกค้ารายย่อย) ในพื้นที่ กฟภ.3 โดยมีรายละเอียดดังนี้ (1) ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ของ กฟภ. เช่น Line, Facebook (อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง) (2) การออกหน่วยเคลื่อนที่/ การประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำส่วนท้องถิ่น (ทุกครั้งที่มีการออกหน่วยฯ หรือประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำท้องถิ่น) (3) จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์โครงการฯ ขนาดตามความเหมาะสม ติดตั้งภายในสำนักงาน กฟภ. ณ จุดรับคำร้องขอใช้ไฟฟ้า, จุดรับชำระเงิน หรือ บริเวณที่ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ชัดเจน - <u>กบส.(ก3)</u> รายงานสรุปผลการดำเนินงาน ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	ทุกไตรมาส	ดำเนินการครบ ๑๐๐% (1) ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ช่องทางไลน์ (อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง) (2) การออกหน่วยเคลื่อนที่/ การประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำส่วนท้องถิ่น (ทุกครั้งที่มีการออกหน่วยฯ หรือประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำท้องถิ่น) (3) จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์โครงการฯ ขนาดตามความเหมาะสม ติดตั้งภายในสำนักงาน กฟภ. ณ จุดรับคำร้องขอใช้ไฟฟ้า, จุดรับชำระเงิน หรือ บริเวณที่ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ชัดเจน	ดำเนินการครบ ๑๐๐% (1) ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ช่องทางไลน์ (อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง) (2) การออกหน่วยเคลื่อนที่/ การประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำส่วนท้องถิ่น (ทุกครั้งที่มีการออกหน่วยฯ หรือประชุมร่วมกับส่วนราชการหรือผู้นำท้องถิ่น) (3) จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์โครงการฯ ขนาดตามความเหมาะสม ติดตั้งภายในสำนักงาน กฟภ. ณ จุดรับคำร้องขอใช้ไฟฟ้า, จุดรับชำระเงิน หรือ บริเวณที่ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ชัดเจน	กฟส.นญช.
	2. ร้อยละของการรับคำร้องประเภทขอใช้ไฟใหม่ผ่านระบบ ICS/SCS เทียบกับคำร้องขอใช้ไฟใหม่ทั้งหมด(SAP) <u>เป้าหมาย</u> - <u>กฟภ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M/S (โครงสร้างใหม่), กฟส. และ กฟย. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80</u> - <u>กบส.(ก3)</u> รายงานสรุปผลการดำเนินงาน ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - <u>กบส.(ก3)</u> รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	ทุกไตรมาส	ร้อยละของการรับคำร้องประเภทขอใช้ไฟใหม่ผ่านระบบ ICS/SCS ติดตั้งมิเตอร์ใหม่ 149 ราย ขยายเขตไฟฟ้าใหม่ 50 ราย	ร้อยละของการรับคำร้องประเภทขอใช้ไฟใหม่ผ่านระบบ ICS/SCS ติดตั้งมิเตอร์ใหม่ 710 ราย ขยายเขตไฟฟ้าใหม่ 129 ราย	กฟส.นญช.

แผนงาน / โครงการ / งาน	แผนปฏิบัติ	ช่วงเวลา	ผลการดำเนินงาน ไตรมาสที่ 4/2567 สถานะเดือน ต.ค.-ธ.ค. 2567	ผลดำเนินงานสะสม ไตรมาสที่ 1-4/2567 สถานะเดือน ม.ค.-ธ.ค. 2567	ผู้รับผิดชอบ รายงานผล
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> - กบล.(ก3) ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯในภาพรวมของ กฟก.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟฟ. ต้นสังกัด เป็นผู้ดำเนินงานและบันทึกข้อมูลลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback	ทุกไตรมาส			กบล.(ก3), กฟย.
	7. การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายใหญ่ที่ติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 100 เครือ. 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 กลฟ.(สข)797/2564ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้างและการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)	ทุกไตรมาส			กบล.(ก3), กฟย.
	8. สร้างความพึงพอใจหลังได้รับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ <u>เป้าหมาย</u> - KAMR ประจำ กฟฟ.ชั้น 2-3, กฟส.ขนาด L/M (โครงสร้างใหม่) และ กฟส.บจ. ดำเนินการสำรวจความพึงพอใจหลังได้รับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ - กบล.(ก3) สรุปรายงานผลภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	ทุกไตรมาส	กฟอ.ดบ. ดำเนินการ	กฟอ.ดบ. ดำเนินการ	กฟอ.ดบ. (รวม กฟฟ. สังกัด)