

แผนปฏิบัติการ ของ กฟผ.1 ประจำปี 2565
(ทบทวนครั้งที่ 1 ปี 2565)

มุมมอง Customer

งานตามยุทธศาสตร์องค์กร
และแผนงานที่สำคัญของสายงาน/สำนัก

- | | | | |
|---|---|---|--|
| 1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์
- SO2 ระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพและสร้างความน่าเชื่อถือต่อลูกค้า และทุกกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย | 2. กลยุทธ์ระดับองค์กร
- SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้เสีย | 3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน
- ความพึงพอใจในการดำเนินงานของ กฟผ. ที่ตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- ผลสำรวจความเชื่อมั่นในการดำเนินงานของ กฟผ. ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย | 4. เป้าหมาย
- รอค่าเป้าหมาย
- รอค่าเป้าหมาย |
| | 5. กลยุทธ์ระดับสายงาน
- SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้เสีย | 6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน
- ความพึงพอใจในการดำเนินงานของ กฟผ. ที่ตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- ผลสำรวจความเชื่อมั่นในการดำเนินงานของ กฟผ. ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย | 7. เป้าหมาย
- รอค่าเป้าหมาย
- รอค่าเป้าหมาย |

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 แผนงานยกระดับการดำเนินงานด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	1.1 ทบทวนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่สำคัญของ กฟผ. เป้าหมาย - ผอ.ก(ง3), กฟผ.1,2,3 เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระบุผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย - ผอ.ก(ง3), กฟผ.1,2,3 สรุปผลการประเมินผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตามแบบฟอร์มที่ ผสส. กำหนด และจัดส่ง คณะทำงานเกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 - คณะทำงานฯ รวบรวมรายงานผล ให้ ผสส. ทราบภายในวันที่ 31 พ.ค. 2565	กฟผ.1	มี.ค.-พ.ค.2565	คณะทำงานฯ	-	-

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 ระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพและสร้าง
ความน่าเชื่อถือต่อลูกค้า และทุกกลุ่ม
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ
New Normal (Digital Customer Experience)

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า
 - : กลุ่มลูกค้ารายย่อย
(บ้านอยู่อาศัยและพาณิชย์รายย่อย)
 - : กลุ่มลูกค้ารายใหญ่
(อุตสาหกรรมและพาณิชย์รายใหญ่)
 - : กลุ่มภาครัฐ
(ราชการและรัฐวิสาหกิจ)
 - : กลุ่มลูกค้ารายสำคัญ
(Key Account Customer)
- สัดส่วนประเภทการให้บริการผ่านช่องทาง
ออนไลน์
- ร้อยละของจำนวนศูนย์บริการลูกค้า PEA Shop
ที่ปิดให้บริการเทียบกับจำนวน PEA Shop
ทั้งหมด
- การทบทวน/ปรับปรุง SLA ของกระบวนการ
การให้บริการ
- Net Promotor Score ของลูกค้าที่ใช้บริการ
ผ่าน Digital Channel ของ กฟผ.

4. เป้าหมาย

- ระดับ 4.4788
- ระดับ 4.4756
- ระดับ 4.4671
- ระดับ 4.4939
- ระดับ 4.4234
- ร้อยละ 100
- ร้อยละ 50
- 2 กระบวนการ
- ร้อยละ 40

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ
New Normal (Digital Customer Experience)

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ร้อยละของจำนวนศูนย์บริการลูกค้า PEA Shop
ที่ปิดให้บริการเทียบกับจำนวน PEA Shop
ทั้งหมด

7. เป้าหมาย

- ร้อยละ 50

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 แผนงานบริหารการปิดให้บริการศูนย์บริการลูกค้า PEA Shop	1.1 เตรียมความพร้อมก่อนการปิด PEA Shop เป้าหมาย - กฟฟ. ที่มี PEA Shop ดำเนินการเตรียมความพร้อมก่อนการปิด PEA Shop ตามหลักเกณฑ์ ที่ กฟผ. กำหนดและสรุปรายงานให้ กฟช. ทราบ - กฟผ.1,2,3 รายงานแผนการดำเนินงานปิด PEA Shop ให้ ผอ.ก.3) ทราบ	กฟฟ.ชั้น 1-3 ที่มี PEA Shop	ม.ค.-ธ.ค.2565	ผวบ.,กบส., ผบพ.,กบญ., กฟฟ.ชั้น 1-3 ที่มี PEA Shop	-	-
	1.2 ดำเนินการปิด PEA Shop ตามแผนงาน เป้าหมาย ปิด PEA Shop ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของ PEA Shop ทั้งหมด (จำนวน PEA Shop ทั้งหมด ดังนี้ ก.1 8 แห่ง , ก.2 7 แห่ง , ก.3 8 แห่ง	กฟฟ.ชั้น 1-3 ที่มี PEA Shop	ก.ค.-ธ.ค.2565	ผวบ.,กบส., ผบพ.,กบญ., กฟฟ.ชั้น 1-3 ที่มี PEA Shop	-	-
แผนงานที่ 2 การพัฒนาระบบการให้บริการธุรกิจตามแนวทาง Doing Business: World Bank	- การให้บริการธุรกิจตามแนวทาง PEA Doing Business (20 วันปฏิทิน) เป้าหมาย กฟผ.1,2,3 สรุปติดตามผลการดำเนินงานทุกเดือน และจัดทำสรุปรายงานให้ ผลต. และ ผอ.ก.3) ภายใน 15 วันหลังสิ้นเดือน	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2565	ผวบ.,กบส., ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วณ.	-	-
แผนงานที่ 3 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ	- ยกระดับมาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าในเขตพื้นที่ติดกับรอยต่อของ กฟน. ตามแนวทาง PEA Doing Business (15 วันปฏิทิน) เป้าหมาย - ดำเนินการตามแผนงานที่ คณะกรรมการฯ กำหนด (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 5 พ.ค. 2563 ที่ ผอ.ก.3) 261/2563) - สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งรายงานให้ ผอ.ก.3) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2565	ผวบ.,กบส., ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วณ.	-	-

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 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษาฐานลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนในการให้บริการลูกค้า	- การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) 4.1 ทบทวนรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ และแผนตามกระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMT) ให้สอดคล้องตามเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพการดูแลลูกค้า เป้าหมาย - ทบทวนและขออนุมัติรายชื่อลูกค้ารายสำคัญภายในเดือน ม.ค. 2565 - จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า และแผนบริหารลูกค้ารายสำคัญ ลงในโปรแกรม CRM Plus ให้เป็นปัจจุบัน	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค. 2565	ฝวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ.	-	-
	4.2 ดำเนินการตามแผนงาน กระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management) 4.2.1 การบริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (Free Maintenance Service: FMS) เป้าหมาย การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - ลูกค้ากลุ่ม Strategic จำนวน 496 ราย (ร้อยละ 100) กฟก.1 จำนวน 166 ราย - ลูกค้ากลุ่ม Star จำนวน 287 ราย (ร้อยละ 100) กฟก.1 จำนวน 98 ราย - ลูกค้ากลุ่ม Status จำนวน 1,039 ราย (ร้อยละ 100) กฟก.1 จำนวน 355 ราย	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค. - ธ.ค. 2565	ฝวบ.,กบล., ฝปป.,กบช., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ.	(2) 4.730	4.730

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)
	4.2.2 กิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ (Relation Building Activity : RBA) <u>เป้าหมาย</u> การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - กลุ่ม Strategic ร้อยละ 100 - กลุ่ม Star ร้อยละ 100 - กลุ่ม Status ร้อยละ 100 - กลุ่ม Streamline ร้อยละ 40 4.2.3 พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMR) บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า (Communication : COM) และบันทึกผลในโปรแกรม CRM Plus <u>เป้าหมาย</u> - 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.ชั้น 1-3, กฟส. กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค. - ธ.ค. 2565 เม.ย.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วฒ. ฝวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วฒ.	- -	- -

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)
	4.3 การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ/ลูกค้ามูลค่าสูง/ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ให้บริการของ SPP โดยผู้บริหาร และกำหนดวัตถุประสงค์ การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจนพร้อมบันทึกผลการเยี่ยมเยียนในโปรแกรม 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 ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กฟพ.(สข)797/2564ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้าง และการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า) 4.4 จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน เป้าหมาย กฟก.1 จำนวน 26 กฟฟ. *หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม 4.5 การมอบของที่ระลึกในโอกาสพิเศษ/มอบของที่ระลึกสำหรับจัดกิจกรรม นันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ เป้าหมาย - กลุ่ม Strategic ทุกราย ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง/ปี - กลุ่ม Star, Status ให้พนักงาน KAMR พิจารณาตามความเหมาะสม - กิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ สำหรับลูกค้า พิจารณาตามความเหมาะสม	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	เม.ย.-ธ.ค.2565	ผวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วณ.	(2) 0.470	0.470
	4.4 จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน เป้าหมาย กฟก.1 จำนวน 26 กฟฟ. *หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม	กฟฟ.ชั้น 1-3	เม.ย.-ธ.ค.2565	ผวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป.	(2) 2.600	2.600
	4.5 การมอบของที่ระลึกในโอกาสพิเศษ/มอบของที่ระลึกสำหรับจัดกิจกรรม นันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ เป้าหมาย - กลุ่ม Strategic ทุกราย ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง/ปี - กลุ่ม Star, Status ให้พนักงาน KAMR พิจารณาตามความเหมาะสม - กิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ สำหรับลูกค้า พิจารณาตามความเหมาะสม	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2565	กฟก.1, ผวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วณ.	-	-

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 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการ (Data Driven Execution)	4.6 การสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ ตามข้อมูล BOI/หน่วยงานท้องถิ่น/ แหล่งข้อมูลอื่นๆ โดยการติดต่อสื่อสาร/เยี่ยมเยียน เพื่อให้ข้อมูลต่างๆ เช่น การขอใช้ไฟฟ้า, ขยายเขตระบบไฟฟ้าและการวางแผนการจ่ายไฟฟ้า เป็นต้น เป้าหมาย รายงานสรุปผลการติดต่อสื่อสาร/เยี่ยมเยียน ทุกไตรมาส (ตามแบบฟอร์มรายงาน BOI CRM-NCS-002)	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วณ.	-	-
	5.1 การรับฟังเสียงของลูกค้า ตามคู่มือกระบวนการรับฟังเสียงของลูกค้า และวิธีปฏิบัติงานการรวบรวมเสียงของลูกค้าแต่ละช่องทาง (PEA VOC System) ดังนี้ 5.1.1 การติดตามข้อมูลป้อนกลับ โดยประเมินผลจากการสำรวจ ความพึงพอใจลูกค้า ภายหลังการใช้บริการ 15 วัน ผ่าน SMS ประเภทบริการ 3 ประเภท ดังนี้ (1) งานขอใช้ไฟติดตั้งมิเตอร์ (ไม่รวมหมู่บ้านจัดสรร และ คอนโดมิเนียมที่เจ้าของโครงการเป็นผู้ดำเนินการมาขอใช้ไฟ) จำนวน 200 ราย/ไตรมาส/เขต (2) งานขยายเขตแรงต่ำและติดตั้งมิเตอร์ จำนวน 20ราย/ไตรมาส/เขต (3) งานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย จำนวน 10ราย/ไตรมาส/เขต เป้าหมาย - ผลต. กำหนดแนวทางการประเมินความพึงพอใจ - กฟฟ. จัดส่งและประชาสัมพันธ์แบบสอบถามความพึงพอใจภายหลังใช้บริการ 15 วันผ่าน SMS ประเภทบริการ 3 ประเภท ทุกสาย - กบล. ติดตามและสรุปผลในภาพรวมของ กฟก.1,2,3 ให้ผู้ใช้ไฟตอบประเมิน ผ่าน SMS บริการ 3 ประเภท ตามข้อ (1),(2),(3) ทั้งนี้ หาก กฟก.1,2,3 มียอดตอบกลับ SMS ไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดให้ กบล. ดำเนินการโทรสุ่มสำรวจลูกค้าเพิ่มเติมให้ได้ตามเป้าหมาย โดยไม่ซ้ำรายชื่อที่ตอบกลับผ่าน SMS ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กรท. รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบล., ผบพ.,กรท., ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วณ.	(2) 0.009	0.009

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)
	5.1.3 การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบแป้นกด (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen - กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. ประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์สำหรับลูกค้าที่กดประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1, 2) โดยใช้ข้อมูลจากโปรแกรม Customers' Smile Feedback - กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. นำผลวิเคราะห์การประเมินฯ ของลูกค้าที่ประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 มาดำเนินการปรับปรุงแก้ไข - กฟฟ. ชั้น 1-3, กฟส. รายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ และแจ้งให้ กบส. ทราบ ภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟฟ. ชั้น1-3 และ กฟส. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจไม่ต่ำกว่า 4.4788 - กบส. ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ ในภาพรวมของ กฟฟ.1,2,3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กรท. รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส <u>*หมายเหตุ :</u> - สรุปรายงานผล เฉพาะ กฟส. ที่ติดตั้ง Smile Box - Front Manager กฟฟ. เป็นผู้ดำเนินงาน และบันทึกข้อมูลลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback (ที่ กฟฟ.(สพ)13/2564 ลว. 8 ม.ค. 2564 ให้ชะลอการกด Smile Box)	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	เม.ย.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบส., ฝบพ.,กรท., FM. ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วณ.	-	-

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)
	5.1.4 การรวบรวมเสียงของลูกค้าจากช่องทาง 4 กลุ่ม (กลุ่มดิจิทัล กลุ่มกายภาพ กลุ่มการสำรวจและกลุ่มอื่น ๆ) <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ. บันทึกข้อมูลเสียงของลูกค้าที่มีนัยสำคัญ หรือจัดการไม่ได้ ลงระบบ PEA VOC System ทุกครั้ง - กฟผ.1,2,3 รวบรวมเสียงของลูกค้า* จากระบบ PEA VOC System และจัดส่งให้ ผอภ.(ภ3) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส 5.2 จัดทำฐานข้อมูลคุณภาพไฟฟ้าในพื้นที่การแข่งขัน, พื้นที่อุตสาหกรรม, เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษกลุ่มซูเปอร์คลัสเตอร์ และกลุ่ม EEC (ประกอบด้วย จ.พระนครศรีอยุธยา, จ.ปทุมธานี, จ.ชลบุรี, จ.ระยอง, จ.ฉะเชิงเทรา และ จ.ปราจีนบุรี) โดยตรวจวัด และวิเคราะห์คุณภาพไฟฟ้า กำหนดแผนและปรับปรุงให้เป็นมาตรฐานสากล พร้อมจัดทำรายงานเพื่อสื่อสารกับลูกค้า - ดำเนินการตรวจวัดคุณภาพไฟฟ้า ณ สถานีไฟฟ้าที่จ่ายไฟให้กับ นิคมอุตสาหกรรม <u>เป้าหมาย</u> กฟผ.1 จำนวน 7 แห่ง	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2565 ม.ค.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบส., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ. ฝวบ.,กบส., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ.	- (2) 0.070	- 0.070

<u>แผนงานที่ 6</u> พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	6.1 การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 6.1.1 ฐานข้อมูลลูกค้า High Value เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย <u>เป้าหมาย</u> จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value มีการใช้ไฟเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากปี 2563-2564 และที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 50 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value ที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 70 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ก.พ.2565	ฝวบ.,กบส., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ.	-	-
---	--	--------------------	---------------	--	---	---

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)
	6.1.2 ฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา เป้าหมาย จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ฐานข้อมูลลูกค้าที่เคยใช้บริการบำรุงรักษา ปี 2563-2564 - ฐานข้อมูลลูกค้าที่ไม่เคยใช้บริการบำรุงรักษา และติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 250 kVA 6.2 การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 6.2.1 การดำเนินการธุรกิจงานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย โดยใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า High Value เป้าหมาย - จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้าพร้อมใบเสนอราคา ตามฐานข้อมูลลูกค้าทุกราย - รายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส *หมายเหตุ : ฐานข้อมูลลูกค้าฯ ตามกิจกรรมข้อ 6.1.1	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ก.พ.2565	ฝวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วณ.	-	-
	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. ม.ค.-ธ.ค.2565 ฝวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วณ. - -					

	6.2.2 การดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา โดยมุ่งเน้นลูกค้า 2 กลุ่ม ดังนี้ (1) ลูกค้ารายเดิม (ที่เคยใช้บริการบำรุงรักษา) ทุกราย (2) ลูกค้ารายใหม่ (ที่ไม่เคยใช้บริการบำรุงรักษา และติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 250 kVA) ร้อยละ 20 เป้าหมาย - จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้าพร้อมใบเสนอราคา ตามฐานข้อมูลลูกค้า - รายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส *หมายเหตุ : - ฐานข้อมูลลูกค้าฯ ตามกิจกรรมข้อ 6.1.2 - กฟก.1,2,3 สามารถดำเนินการปรับแผนการเข้าพบลูกค้าได้ตามความเหมาะสม	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	เม.ย.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วณ.	-	-
--	---	-----------------------	----------------	--	---	---

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)
	6.3 นำผลวิเคราะห์การประเมินความพึงพอใจ การติดตามข้อมูลป้อนกลับ และข้อร้องเรียน มาปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการ/ปรับปรุงกระบวนการทำงาน เป้าหมาย - กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. รายงานแผน และผลการตอบสนองเสียงของลูกค้าในด้านผลิตภัณฑ์/บริการ/สนับสนุน และแจ้งให้ กบล. ทราบ ภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบล. ติดตาม และรายงานสรุปผล ในภาพรวมของ กฟก.1,2,3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบล., ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ.	-	-

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 7 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพ การให้บริการ	7.1 การขอรับรองศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) 7.1.1 การรักษามาตรฐาน สำหรับ กฟฟ. ที่ผ่านการรับรอง ศูนย์ราชการสะดวกแล้ว เพื่อพร้อมรองรับการตรวจแบบ Surprise Check จาก สปน. และตามแผนงานตรวจประเมินภายในหน่วยงาน (Internal Audit) - กฟฟ. ที่เคยผ่านการรับรองและยังอยู่ในระยะเวลาการรับรองมาตรฐาน GECC - กฟฟ. ที่เคยผ่านการรับรองมาตรฐาน GECC แต่ไม่ได้สมัครรับรองเพื่อต่ออายุ เป้าหมาย - แต่งตั้งคณะทำงานตรวจประเมินภายใน (Internal Audit) เพื่อรักษามาตรฐานตามเกณฑ์ GECC - ดำเนินการตรวจประเมินภายใน (Internal Audit) ตามแผนงานที่กำหนด - รายงานสรุปผลการดำเนินงาน 7.1.2 เตรียมความพร้อมการดำเนินการสู่ ศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) เป้าหมาย - กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. ที่ยังไม่เคยสมัคร หรือไม่เคยผ่านการรับรอง ๆ จะต้องสมัครและผ่านการรับรองมาตรฐานฯ ภายในปี 2565-2567 หมายเหตุ สำหรับ กฟส., กฟย. ให้ กฟข. พิจารณาความพร้อมของ กฟฟ. ในสังกัด ตามความเหมาะสม เช่น อาคารเช่า อยู่ระหว่างก่อสร้าง อาคารสำนักงาน เป็นต้น - กฟฟ. ที่เคยได้รับการรับรองฯ จาก สปน. ให้ กฟข. พิจารณาการสมัคร รับรองมาตรฐานฯ ได้ตามความเหมาะสม - กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. ที่ส่งใบสมัครในปี 2565 ได้รับการรับรอง 100%	กฟฟ. ชั้น 1-3, กฟส., กฟย.	ม.ค.-ต.ค.2565 มี.ค.-เม.ย.2565 เม.ย.-ก.ย.2565 ต.ค.2565 ม.ค.-มี.ค.2565	ฝวบ.,กบด., กฟอ.อรัญฯ กฟส., กฟย. ฝวบ.,กบด., กฟอ.อรัญฯ กฟส., กฟย.	-	-

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 8 การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการข้อร้องเรียน	8.1 การบริหารจัดการข้อร้องเรียนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อยกระดับการให้บริการที่ดีของ กฟผ. ลดความไม่พึงพอใจและเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า ดังนี้ 8.1.1 การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการข้อร้องเรียน ดังนี้ (ก) การตอบข้อร้องเรียน (ด้านบริการ) โดยรวม - ข้อร้องเรียนทั่วไป ปิดได้ภายใน 30 วันทำการ (ร้อยละ100) - ข้อร้องเรียนทั่วไป ปิดได้ภายใน 30 วัน (ไม่น้อยกว่าร้อยละ100) - ข้อร้องเรียนทั่วไป ปิดได้ภายใน 15 วัน (ร้อยละ90) - ข้อร้องเรียนสำคัญเร่งด่วน (IA/IR chat) ภายใน 24 ชั่วโมง (ร้อยละ100) (ข) การตอบข้อร้องเรียน (ด้านบริการ) ตามประเภทข้อร้องเรียน - การปิดข้อร้องเรียนด้านคุณภาพไฟฟ้า ภายใน 25 วัน (ร้อยละ95) - การปิดข้อร้องเรียนด้านการให้บริการ ภายใน 25 วัน (ร้อยละ95) - การปิดข้อร้องเรียนด้านการจัดหาหน่วย/แจ้งค่าไฟฟ้าภายใน 15 วัน - การปิดข้อร้องเรียนด้านพฤติกรรมพนักงาน ภายใน 15 วัน (ร้อยละ95) - การปิดข้อร้องเรียนด้านการถูกงดจ่ายไฟฟ้า ภายใน 15 วัน (ร้อยละ95) - การปิดข้อร้องเรียนด้านอื่นๆ ภายใน 20 วัน (ร้อยละ95) (ค) ระยะเวลาตอบสนองที่ลูกค้าร้องขอและปฏิบัติตามเงื่อนไข - ตรวจสอบหรือติดต่อผู้ใช้ไฟภายใน 5 วัน (ร้อยละ 100) เป้าหมาย จัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกเดือน *หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤตินิชอบ	กฟผ.ชั้น 1-3, กฟส., กฟย.	ม.ค.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบส., กฟอ.ธัญฯ กฟส., กฟย.	-	-

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)
	8.1.2 การเพิ่มประสิทธิภาพการวางแผนเชิงป้องกันข้อร้องเรียน ดังนี้ (ก) จำนวนข้อร้องเรียนโดยรวม ลดลงร้อยละ 10 จากข้อร้องเรียน ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ข) จำนวนข้อร้องเรียนประเภทพฤติกรรมพนักงาน ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียนในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ค) จำนวนข้อร้องเรียน/ร้องขอ เรื่องไม่มีไฟฟ้าใช้ ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียน/ร้องขอ ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน <u>เป้าหมาย</u> จัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกเดือน *หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติดมิชอบ 8.2 การจัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกันข้อร้องเรียน ของลูกค้า <u>เป้าหมาย</u> - จัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า และจัดส่ง ผอ.ก.3) - สรุปรายงานผลการดำเนินงานตามแผนงาน และปัญหา อุปสรรค ในภาพรวม ของ กฟผ.1-3 ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส., กฟย. กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส., กฟย.	ม.ค.-ธ.ค.2565 ม.ค.-ธ.ค.2565 ม.ค.-มี.ค.2565 เม.ย.-ธ.ค.2565	ฝวบ.,กบส., กฟอ.ธัญฯ กฟส., กฟย. ฝวบ.,กบส., กฟอ.ธัญฯ กฟส., กฟย.	- -	- -

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2565	ด้านลูกค้า	งานตามนโยบาย		
Performance Agreement				
1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย	
.....				
.....				
.....				
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย	
	- S5 พัฒนาระบบจำหน่ายที่ได้คุณภาพในระดับชั้นนำของภูมิภาค	- การยกระดับมาตรฐานด้านคุณภาพไฟฟ้า	- ร้อยละ 100	
	- S6 ยกระดับความพึงพอใจและความผูกพันของลูกค้าและกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	และการให้บริการ สำหรับผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมในพื้นที่ EEC		

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	รวม (ล้านบาท)
<u>แผนงานที่ 1</u> การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ	- ยกระดับมาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม พื้นที่โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) ให้ได้รับการบริการที่สะดวกรวดเร็วรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจ <u>เป้าหมาย</u> - กฟภ.2 จัดทำแผนงานยกระดับมาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม พื้นที่ EEC จากเดิม 30 วันปฏิทินเป็น 27 วันปฏิทิน - กฟพ.ชั้น 1-3 ที่เกี่ยวข้อง (พื้นที่ EEC) ดำเนินการตามแผนงานที่ กฟภ.2 กำหนด และรายงานสรุปผล หลังสิ้นไตรมาส - กฟภ.2 สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งรายงานให้ ผอ.ภ.3 ภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส (ตามอนุมัติ รพภ.3) ลว. 10 ส.ค. 2564	กฟภ.2 ผอ.ภ.3)	ม.ค.-ธ.ค.2565 ม.ค.-มี.ค.2565 เม.ย.-ธ.ค.2565 เม.ย.-ธ.ค.2565	กฟภ.2 ผอ.ภ.3)	-	-