

แผนปฏิบัติการสายงานการไฟฟ้า ภาค 3 ประจำปี 2566 (ทบทวนครั้งที่ 1 ปี 2565)
ด้าน Customer

งานตามยุทธศาสตร์องค์กรและแผนงานที่สำคัญของสายงาน/สำนัก

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพเชื่อถือได้และยกระดับโครงข่ายอัจฉริยะ(Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวล ผู้มีส่วนได้เสีย

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

- ระดับ 4.087

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวล ผู้มีส่วนได้เสีย

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

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

7. เป้าหมาย

: กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ

- ระดับ 3.741

: กลุ่มพันธมิตร

- ระดับ 4.500

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	รวม (ล้านบาท)
<u>แผนงานที่ 1</u> แผนงานยกระดับการดำเนินงานด้าน ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	- ทบทวนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่สำคัญของ กฟภ. <u>เป้าหมาย</u> - ผอภ.(ภ3), กฟภ.1,2,3 สรุปผลการประเมินผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตามแบบฟอร์มที่ ฝสย. กำหนด และจัดส่ง คณะทำงานเกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 ของสายงานฯ - คณะทำงานเกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 ของสายงานฯ รวบรวมรายงานผล ให้ ฝสย. ทราบ	กฟภ.1 ผอภ.(ภ3) คณะทำงานฯ	ม.ค.-ธ.ค. 2566	กฟภ.1	-	-
<u>แผนงานที่ 2</u> แผนงานสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ ส่วนเสีย	2.1 การดำเนินงานตามแผนสร้างความสัมพันธ์ <u>เป้าหมาย</u> - กฟภ.1,2,3 ดำเนินงานตามแผนสร้างความสัมพันธ์ครบทุกผู้มีส่วนได้ ส่วนเสียของสายงานภาค 3 (Level & Method) - กฟภ.1,2,3 รายงานผลการดำเนินงานตามแผนสร้างความสัมพันธ์ ตามแบบฟอร์มที่กำหนด และจัดส่ง คณะทำงานเกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 ของสายงานฯ ภายในวันที่ 30 ของเดือนสิ้นไตรมาส 2.2 การดำเนินการเพื่อแก้ไขประเด็นผลกระทบ/ความต้องการ/ ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย <u>เป้าหมาย</u> - กฟภ.1,2,3 กำหนดแนวทางการดำเนินงานเพื่อแก้ไขประเด็นฯ ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย - กฟภ.1,2,3 รายงานผลการดำเนินงาน การแก้ไขประเด็นฯ ของ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตามแบบฟอร์มที่กำหนด และจัดส่งคณะทำงาน เกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 ของสายงานฯ ภายในวันที่ 30 ของ เดือนสิ้นไตรมาส	กฟภ.1 ผอภ.(ภ3) คณะทำงานฯ	ม.ค.-ธ.ค. 2566	กฟภ.1	-	-
		กฟภ.1 ผอภ.(ภ3)	ม.ค.-ธ.ค. 2566	กฟภ.1 ผอภ.(ภ3) คณะทำงานฯ	-	-

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ - SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้า ตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร - SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ New Normal (Digital Customer Experience)	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน - Net Promoter Score ของลูกค้าที่ใช้บริการผ่าน Digital Channel ของ กฟผ. - 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 การพัฒนากระบวนการให้บริการธุรกิจตามแนวทาง Doing Business: World Bank แผนงานที่ 2 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ	- การให้บริการธุรกิจตามแนวทาง PEA Doing Business (20 วันปฏิทิน) เป้าหมาย กฟภ.1,2,3 สรุปรติดตามผลการดำเนินงานทุกเดือน และจัดทำสรุปรายงานให้ ผกต. และ ผอภ.(ภ3) ภายใน 15 วันหลังสิ้นเดือน	ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	-	-										
	2.1 ยกระดับมาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าในเขตพื้นที่ติดกับรอยต่อของ กฟน. ตามแนวทาง PEA Doing Business (15 วันปฏิทิน) เป้าหมาย - ดำเนินการตามแผนงานที่ คณะกรรมการฯ กำหนด (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 5 พ.ค. 2563 ที่ ผอภ.(ภ3) 261/2563) - สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งสรายงานให้ ผอภ.(ภ3) ภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส	ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผอภ.(ภ3) ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	-	-										
	2.2 มาตรฐานด้านการให้บริการ การอำนวยความสะดวกในการให้บริการขอใช้ไฟฟ้าและยกระดับการให้บริการ ในพื้นที่ปริมณฑลชนแดนการไฟฟ้านครหลวง ระยะที่ 2 (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 18 ต.ค. 2565 ที่ ผอภ.(ภ3)543/2565) <table border="1"><thead><tr><th>มาตรฐานด้านการให้บริการ</th><th>พื้นที่</th><th>ระยะเวลาดำเนินการ</th></tr></thead><tbody><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>กรณีต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร</td><td>เขตชุมชน</td><td>10 วันทำการ</td></tr></tbody></table> เป้าหมาย - ดำเนินการภายในระยะเวลาที่กำหนด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 - สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งสรายงานให้ ผอภ.(ภ3) ภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส	มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ	กรณีไม่ต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ	นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ	กรณีต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ	กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. ที่อยู่ใน จ.ปทุมธานี	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผอภ.(ภ3) ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. ที่อยู่ใน จ.ปทุมธานี	-
มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ														
กรณีไม่ต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ														
	นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ														
กรณีต้องมีการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ														
	2.3 ยกระดับมาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม พื้นที่โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) งานบริการ (ขนาดหม้อแปลง ตั้งแต่ 250 kVA แต่ไม่เกิน 5000 kVA) จากเดิม 30 วันปฏิทินเป็น 27 วันปฏิทิน ให้ได้รับบริการที่สะดวกรวดเร็วรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจ	กฟภ.2 ผอภ.(ภ3)	ม.ค.-ธ.ค.2566	กฟภ.2 ผอภ.(ภ3)	-	-										

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)
	(ตามอนุมัติ รมก.(ก3) ลว. 10 ส.ค. 2564)					
	2.4 การขอรับรองศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) 2.4.1 การรักษามาตรฐาน สำหรับ กฟฟ. ที่ผ่านการรับรอง ศูนย์ราชการสะดวกแล้ว เพื่อพร้อมรองรับการตรวจแบบ Surprise Check จาก สปน. และตามแผนงานตรวจประเมินภายในหน่วยงาน (Internal Audit) - กฟฟ. ที่เคยผ่านการรับรองและยังอยู่ในระยะเวลาการรับรองมาตรฐาน GECC - กฟฟ. ที่เคยผ่านการรับรองมาตรฐาน GECC แต่ไม่ได้สมัครรับรองเพื่อต่ออายุ <u>เป้าหมาย</u> - แต่งตั้งคณะทำงานตรวจประเมินภายใน (Internal Audit) เพื่อรักษา มาตรฐานตามเกณฑ์ GECC - ดำเนินการตรวจประเมินภายใน (Internal Audit) ตามแผนงานที่กำหนด - รายงานสรุปผลการดำเนินงาน 2.4.2 เตรียมความพร้อมการดำเนินการสู่ ศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) <u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. ที่ยังไม่เคยสมัคร หรือไม่เคยผ่านการรับรอง ๖ จะต้องสมัครและผ่านการรับรองมาตรฐานฯ ภายในปี 2565-2567 <u>หมายเหตุ</u> สำหรับ กฟส., กฟย. ให้ กฟข. พิจารณาความพร้อมของ กฟฟ.ในสังกัด ตามความเหมาะสม เช่น อาคารเช่า อยู่ระหว่างก่อสร้าง อาคารสำนักงาน เป็นต้น - กฟฟ.ชั้น 1-3 ที่เคยได้รับการรับรองฯ จาก สปน. ให้สมัครต่ออายุในปี 2566 ก.1= 5 แห่ง , ก.2 = 19 แห่ง , ก.3= 2 แห่ง - กฟฟ. ที่สมัครขอรับรองฯ ทั้งกรณีสมัครใหม่และต่ออายุในปี 2566	กฟอ.อป กฟส.วฒ. กฟย.คส. กฟย.ตพ. กฟย.คค. กฟอ.อป กฟส.วฒ. กฟย.คส. กฟย.ตพ. กฟย.คค.	ม.ค.-ธ.ค.2566 ม.ค.-ต.ค.2566 ม.ค.-ก.พ.2566 มี.ค.-ก.ย.2566 ต.ค.2566 ม.ค.-ธ.ค.2566	ฝอภ.(ก3) ฝวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส., กฟย. ฝวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, 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)
	จะต้องผ่านการคัดกรองใบสมัคร ร้อยละ 100 และได้รับการรับรองจาก สปน. ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80					
แผนงานที่ 3 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูล ในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหาร จัดการ (Data Driven Execution)	3.1 การรับฟังเสียงของลูกค้า ตามคู่มือกระบวนการรับฟังเสียงของลูกค้า และวิธีปฏิบัติงานการรวบรวมเสียงของลูกค้าแต่ละช่องทาง (PEA VOC System) ดังนี้ 3.1.1 การติดตามข้อมูลป้อนกลับ โดยประเมินผลจากการสำรวจ ความพึงพอใจลูกค้า ภายหลังการใช้บริการ 15 วัน ผ่าน SMS ประเภทบริการ 3 ประเภท ดังนี้ (1) งานขอใช้ไฟติดตั้งมิเตอร์ (ไม่รวมหมู่บ้านจัดสรร และ คอนโดมิเนียม ที่เจ้าของโครงการเป็นผู้ดำเนินการมาขอใช้ไฟ) จำนวน 200 ราย/ไตรมาส/เขต (2) งานขยายเขตแรงต่ำและติดตั้งมิเตอร์ จำนวน 20 ราย/ไตรมาส/เขต (3) งานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย จำนวน 10 ราย/ไตรมาส/เขต เป้าหมาย - ผกต. 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 ไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนด ให้ กบล. ดำเนินการโทรสุ่มสำรวจลูกค้าเพิ่มเติมให้ได้ตามเป้าหมาย โดยไม่ซ้ำรายที่ตอบกลับผ่าน SMS ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วณ.	ม.ค.-ธ.ค.2566 ม.ค.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., ผบพ.,กรท., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	-	-

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)
	- กฟฟ. บันทึกข้อมูลเสียงของลูกค้าที่มีนัยสำคัญ หรือจัดการไม่ได้ ระบบ PEA VOC System ทุกครั้ง - กฟผ.1,2,3 รวบรวมเสียงของลูกค้า* จากระบบ PEA VOC System และจัดส่งให้ ผอภ.ภ3) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส					
แผนงานที่ 4 พัฒนาการใช้ประโยชน์จาก ฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนา คุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง	3.2 จัดทำฐานข้อมูลคุณภาพไฟฟ้าในนิคมอุตสาหกรรม, พื้นที่อุตสาหกรรม, เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษกลุ่ม New S-Curve และกลุ่ม EEC โดยดำเนินการ ตรวจวัด และวิเคราะห์คุณภาพไฟฟ้าในสถานีไฟฟ้าที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม มีการกำหนดแผนและปรับปรุงให้เป็นมาตรฐานสากล พร้อมจัดทำรายงาน เพื่อรองรับความต้องการให้กับลูกค้า เป้าหมาย จำนวน 19 สถานี กฟผ.1 จำนวน 7 สถานี 4.1 การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 4.1.1 ฐานข้อมูลลูกค้า High Value เพื่อการดำเนินการธุรกิจ งานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย เป้าหมาย จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value มีการใช้ไฟเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จาก ปี 2564-2565 และที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 50 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value ที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 70 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง 4.1.2 ฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา	กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วฒ.	ม.ค.-ธ.ค.2566 ม.ค.-ก.พ.2566	ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	(2) 0.070 -	0.070 -

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)
	เป้าหมาย จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ฐานข้อมูลลูกค้าที่เคยใช้บริการบำรุงรักษา ปี 2564-2565 - ฐานข้อมูลลูกค้าที่ไม่เคยใช้บริการบำรุงรักษา และติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 250 kVA					
	4.2 การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 4.2.1 การดำเนินการธุรกิจงานขอขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย โดยใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า High Value เป้าหมาย - จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้าพร้อมใบเสนอราคา - รายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส *หมายเหตุ : ฐานข้อมูลลูกค้าฯ ตามกิจกรรมข้อ 4.1.1	ผบค.กพอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., กพฟ. ชั้น1-3, กฟส.	-	-
	4.2.2 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 4.1.2 - กฟภ.1,2,3 สามารถดำเนินการปรับแผนการเข้าพบลูกค้าได้ตามความเหมาะสม	ผบค.กพอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ.	เม.ย.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., กพฟ. ชั้น1-3, กฟส.		
	4.3 นำผลวิเคราะห์การประเมินความพึงพอใจ การติดตามข้อมูลป้อนกลับและข้อร้องเรียน มาปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการ/ปรับปรุงกระบวนการทำงาน เป้าหมาย	ผบค.กพอ.อป. ผบต.กฟส.วฒ.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., กพฟ. ชั้น1-3, กฟส.	-	-

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)
	- กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. รายงานแผน และผลการตอบสนองเสียงของลูกค้าในด้านผลิตภัณฑ์/บริการ/สนับสนุน และแจ้งให้ กบล. ทราบภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบล. ติดตาม และรายงานสรุปผล ในภาพรวมของ กฟก.1,2,3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส					
แผนงานที่ 5 การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการข้อร้องเรียน	5.1 การบริหารจัดการข้อร้องเรียนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อยกระดับการให้บริการที่ดีของ กฟก. ลดความไม่พึงพอใจและเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า ดังนี้ 5.1.1 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) - การปิดข้อร้องเรียนด้านการจดหน่วย/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	ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.วฒ. กฟย.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, 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)
	*หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติดมิชอบ 5.1.2 การเพิ่มประสิทธิภาพการวางแผนเชิงป้องกันข้อร้องเรียน ดังนี้ (ก) จำนวนข้อร้องเรียนโดยรวม ลดลงร้อยละ 10 จากข้อร้องเรียน ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ข) จำนวนข้อร้องเรียนประเภทพฤติกรรมพนักงาน ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียนในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ค) จำนวนข้อร้องเรียน/ร้องขอ เรื่องไม่มีไฟฟ้าใช้ ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียน/ร้องขอ ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป้าหมาย จัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกเดือน *หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติดมิชอบ 5.2 การจัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกันข้อร้องเรียน ของลูกค้า เป้าหมาย - จัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า และจัดส่ง ผอ.ก.1 - สรุปรายงานผลการดำเนินงานตามแผนงาน และปัญหา อุปสรรค ในภาพรวมของ กฟก.1-3 ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟก.1 ผอ.ก.1	ม.ค.-ธ.ค.2566 ม.ค.-มี.ค.2566 เม.ย.-ธ.ค.2566	กฟก.1 ผอ.ก.1	-	-

ด้าน Customer

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ(Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM3 การรักษารฐานลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ค่าความผูกพัน (Engagement score) ของลูกค้ารายสำคัญที่มีความเสี่ยง

4. เป้าหมาย

- ระดับ 3.5075

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM3 การรักษารฐานลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง

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 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษารฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า	1.1 ทบทวนรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ และแผนตามกระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMT) ให้สอดคล้องตามค่าเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพการดูแลลูกค้า เป้าหมาย - ทบทวนและขออนุมัติรายชื่อลูกค้ารายสำคัญภายในเดือน ม.ค. 2566 - จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า และแผนบริหารลูกค้ารายสำคัญ ลงในโปรแกรม CRM Plus ให้เป็นปัจจุบัน	ผบค.กฟอ.อป. ผบค.กฟส.	ม.ค. 2566	ผวบ., กบส., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	-	-

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)
	1.2 ดำเนินการตามแผนงาน กระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management) 1.2.1 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	ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.	ม.ค.-ธ.ค. 2566	ผวบ., กบล., ผปป.,กบษ., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	(2) 16.872	16.872

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)
	1.2.2 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	ผบค.กฟอ.อป. <u>ผบต.กฟส.</u>	ม.ค.-ธ.ค. 2566	ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	-	-
	1.2.3 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	ผบค.กฟอ.อป. <u>ผบต.กฟส.</u>	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	-	-

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)
	1.3 การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ/ลูกค้ามูลค่าสูง/ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ให้บริการของ SPP โดยผู้บริหาร และกำหนด วัตถุประสงค์การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจนพร้อมบันทึกผลการเยี่ยม ในโปรแกรม CRM Plus <u>เป้าหมาย</u> 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 กลพ.(สข)797/2564ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้าง และการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า) 1.4 จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน <u>เป้าหมาย</u> จำนวน 65 กฟฟ. กฟก.1 จำนวน 26 กฟฟ. *หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม	ผบค.กฟอ.อป. ผบต.กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส.	(2) 0.894	0.894
	1.4 จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน <u>เป้าหมาย</u> จำนวน 65 กฟฟ. กฟก.1 จำนวน 26 กฟฟ. *หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม	ผบค.กฟอ.อป.	เม.ย.-ธ.ค.2566	ผวบ., กบล., กฟฟ. ชั้น1-3	(2) 2.600	2.600

