

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Proposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

Satisfying Existing Customers

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของทุก

กลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

2.1 ความพึงพอใจของลูกค้า

2.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

2.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

2.1 ความพึงพอใจของลูกค้าสายงานการไฟฟ้า ภาค 4

2.2 ความพึงพอใจของลูกค้า

2.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย

2.2.2 กลุ่มพาณิชย์

2.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม

2.2.4 กลุ่มอื่นๆ

2.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

2.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม

SLA ที่กำหนด

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2561								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
แผนงานหลักที่ 6 การบริหารความสัมพันธ์กับ	1. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป้าหมายด้วยกิจกรรมดังนี้										
ลูกค้าแต่ละกลุ่ม	01 ประสานงานและสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ตามข้อมูล BOI/หน่วยงาน	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
(12 กิจกรรม)	ท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ										
	เป้าหมาย รายงานผลทุกไตรมาส										
	02 การให้บริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย									กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	02.1 บริการเสริมพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ตามหลักเกณฑ์	-		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)										
	เป้าหมาย ทุกรายที่เข้าตามหลักเกณฑ์ (20 ล้านบาทขึ้นไป)										
	กฟต3 จำนวน 3 ราย (พานลพลัส , มอ.,กรีนริเวอร์พานล)										

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2561								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล	
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4				
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล			
	04 การจัดสัมมนาผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่										กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	04.1 จัดทำแผนการสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ประจำปีและขออนุมัติ ภายในเดือน มี.ค. (ไตรมาส 1)	1 ครั้ง		-		-		-				
	เป้าหมาย ทุก กฟฟ. ที่เข้าหลักเกณฑ์การจัดสัมมนา กฟต.3 จำนวน 7 แห่ง (ยล,ปณ,สข,พท,สต,หญ,สด.)											
	04.2 สรุปรายงานวิเคราะห์ผลการจัดสัมมนา ทุกไตรมาส	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง				
	05 การดูแลลูกค้ารายสำคัญ Key Account										กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	05.1.1 สรุปผลการดำเนินงานและปัญหาจากระบบฐานข้อมูลสารสนเทศฯ	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง				
	2. การสูญเสียลูกค้า กฟภ. ให้กับ SPP	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	01 รายงานการสูญเสียลูกค้า กฟภ. ให้กับ SPP											
	3. ประชุมคณะทำงานบริหารลูกค้ารายสำคัญประจำ กฟข.	-		1 ครั้ง		-		1 ครั้ง			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เป้าหมาย ปีละ 2 ครั้ง											
	4. ประชุมคณะทำงานบริหารลูกค้ารายสำคัญประจำ กฟฟ.	-		1 ครั้ง		-		1 ครั้ง			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เป้าหมาย ปีละ 2 ครั้ง											กฟฟ.1-3
	5. ประชุมชี้แจงเชิงปฏิบัติการพนักงานผู้ปฏิบัติงาน KAM ของ ภาค 4	-		-		1 ครั้ง		-			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	01 ติดตามผลหลังจากการสัมมนา เพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนากิจกรรมลูกค้า สัมพันธ์ ทุกไตรมาส											
	เป้าหมาย ปีละ 1 ครั้ง											
	6. สรุปผลความพึงพอใจของลูกค้าต่อเจ้าหน้าที่ KAM										กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	จากผลสำรวจโดย PEA Call Center	-		-		1 ครั้ง		-				
	เป้าหมาย (KAM ประจำ กฟฟ. ทุกราย ปีละ 1 ครั้ง)											
	กฟต.3 1 ครั้ง (KAM 244 ราย)											
	สรุปสารสนเทศเสี่ยงลูกค้า ตาม อนุมัติ ผวก.											
	7. จัดประชุม คู่ค้า/ผู้รับจ้างงานบริการด้านมิเตอร์/ จัดหน่วยแจ้งค่าไฟฟ้า เกี่ยวกับการให้บริการกับลูกค้า	-		-		1 ครั้ง		-			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เป้าหมาย เขตจัด ปีละ 1 ครั้ง											

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2561								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
	8. เปิดให้บริการ PEA Shop	(รอกำหนดเป้าหมาย)								กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เป้าหมาย กฟต.3 1 แห่ง (ปีถัดมา)										
	9. ก่อสร้างสำนักงาน กฟย.แบบ Knockdown	-	-	-	-	-	-	-	-	กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เป้าหมาย										คณะทำงาน
	กฟต.3 - แห่ง (ไม่มีแผนดำเนินงานในปี 2561)										
	10. สรุปผลความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการธุรกิจเสริม	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เป้าหมาย รายงานทุกไตรมาส (เขตละ 200 ราย)										
	11. สรุปผลการสำรวจข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้า โดยวิธีโทรศัพท์	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	สอบถามความพึงพอใจภายหลังจากใช้บริการ 15 วัน										
	(จำนวน 400 ราย/เขต)										
	เป้าหมาย รายงานผลทุกไตรมาส										
แผนงานหลักที่ 7 การบริหารจัดการข้อร้องเรียน	1. บริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า โดยตรวจสอบข้อเท็จจริง									กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
ให้กับลูกค้า (2 กิจกรรม)	กำหนดแนวทางแก้ไขป้องกัน และชี้แจงให้แก่ลูกค้าเป็นที่เข้าใจ ภายใน 30 วัน										
	(ปฏิทิน) (รวมถึงติดตามการแก้ไขให้เกิดผลสำเร็จ) ภายเวลาที่กำหนดดังนี้										
	01 IA/IR Chat ภายใน 24 ชั่วโมง (เรื่องเร่งด่วน)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			
	02 ประเด็นทั่วไป พบ ผขฟ.ภายใน 5วัน ตอบเป็นลายลักษณ์อักษร	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			
	ภายใน 30 วัน										
	03 ครึ่งหนึ่ง (50 %) ของทุกประเภทภายใน 15 วัน	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			
	04 สำรวจความพึงพอใจภายหลังจากแก้ไขข้อร้องเรียน ทุกราย	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			
	(แยกตามประเภทข้อร้องเรียน ตามมาตรฐานการบริการ)										
	05 วิเคราะห์ความพึงพอใจของลูกค้าหลังได้รับการแก้ไข	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			
	ข้อร้องเรียน จากผลการสำรวจโดย PEA Call Center										
	เป้าหมาย (ทุกไตรมาส)										
	กฟต.3 4 ครั้ง										

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย ปี 2561								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
	2. เร่งรัด ติดตาม ประเมินผลความสำเร็จของ การจัดการ ข้อร้องเรียนทุกเดือน	3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
แผนงานหลักที่ 8 งานพัฒนาสนับสนุนพนักงาน ที่ดูแลลูกค้ารายใหญ่ (Key Account)	1. พัฒนาศักยภาพพนักงานที่ดูแลลูกค้ารายสำคัญ(Key Account) เป้าหมาย จัดอบรมพนักงาน 1 ครั้ง/เขต	-		-		1 ครั้ง		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	2. สร้างข้อมูลและสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าและตลาด มาเป็นปัจจัยนำเข้า (input)									กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	01 รายงานข้อมูลแรงดันจุดที่ลูกค้าร้องเรียนเกี่ยวกับแรงดันไฟฟ้า (เฉพาะส่วนที่มีการร้องเรียน) ของแต่ละระบบแรงดัน เป้าหมาย รายงานผลเป็นรายไตรมาส	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			
	02 รายงานการประเมินประสิทธิภาพ ด้านความเพียงพอ 02.1 รายงานสรุปข้อมูลสายส่งและจำหน่ายที่มีโหลดเกินพิกัด 02.2 รายงานสรุปข้อมูลหม้อแปลงไฟฟ้ากำลังที่มีโหลดเกินพิกัด โดยเรียงลำดับจากปัญหาหนักไปหาน้อย เป้าหมาย รายงานผลเป็นรายปี	-		-		1 ครั้ง		-			