



8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล	
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4				
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล			
	1.4 ติดตามประเมินผล และปรับปรุง (รายไตรมาส) พร้อมรายงานผลให้ ฝ่าย.(ภ4) เพื่อดำเนินงานในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป	-		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	2. การทบทวนมาตรฐานการให้บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการและความ คาดหวังของลูกค้า											
	2.1 ประเมินผลการดำเนินงานของผู้จัดการศูนย์งานบริการลูกค้า (Front Manager : FM) ของ กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. ตามตัวชี้วัดที่ กฟภ. กำหนด ผ่านระบบ Customers' Smile Feedback หรือแบบฟอร์ม FM-03	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
											กฟฟ.1-3	
	<b>กฟภ.ปัตตานี</b>	100%		100%		100%		100%				
	2.2 ประเมินผลการบริการ PEA Shop ทุกแห่ง ตามเกณฑ์ที่ กฟภ. กำหนด (ตามเอกสารแนบ : เกณฑ์ประเมิน PEA Shop อนุมัติ ผวก. ลงวันที่ 26 สิงหาคม 2562)	-		1 ครั้ง		1 ครั้ง		-			ฝ่าย.(ภ4)	กบล.(ผลส.)
				(กฟข.)		(ฝ่าย.(ภ4))					กบล.(ผลส.)	
	2.3 ขอการรับรองมาตรฐานการให้บริการของศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC)										กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	01 ประเมินตนเอง/สมัครเข้าร่วมโครงการฯ	100%		-		-		-				
	02 กฟข./ฝ่าย.(ภ4) ประเมินผล	-		100%		-		-				
	03 สปน.ลงพื้นที่ตรวจประเมิน เพื่อให้การรับรอง	-		100%		-		-				
	กฟต.3 : 11 แห่ง (กฟจ.นราธิวาส, กฟจ.ปัตตานี, กฟจ.สงขลา, กฟจ.พัทลุง, กฟอ.หาดใหญ่,กฟอ.สุโขทัย, กฟจ.สตูล, กฟส.ปากพะยูน, กฟส.มายน, กฟส.พังงา กฟย.ปาดังเบซาร์)											
	หมายเหตุ สำหรับ กฟฟ. นอกเหนือจากรายชื่อข้างต้น ให้พิจารณาตามความ เหมาะสม เช่น กฟฟ.ที่ไม่ได้ระดับเหรียญทองในปี 2562, กฟฟ.ที่ขอต่ออายุ เป็นต้น											
	<b>กฟภ.ปัตตานี</b>	ส่งใบสมัคร		ประเมิน		-		-				
	2.4 เชิญชวนให้ลูกค้ากดประเมินความพึงพอใจผ่านระบบประเมินผล ความพึงพอใจ (Smile Box) ร้อยละ 65 ของลูกค้าที่ใช้บริการทั้งหมด ผ่านระบบ	65%		65%		65%		65%			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
											กฟฟ.1-3	

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
	Customers' Smile Feedback										
	กฟจ.ปัตตานี	65%		65%		65%		65%			
	2.5 ให้ผู้สำรวจและวิเคราะห์ความพึงพอใจของลูกค้าที่ประเมินความพึงพอใจ	100 ราย/กฟฟ.								กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	ผ่าน ระบบประเมินผลความพึงพอใจ (Smile Box) กรณีที่ได้รับการประเมิน									กฟฟ.1-3	
	ตั้งแต่ 3 ลงไป โดยสำรวจผ่านระบบ Customers' Smile Feedback										
	(สถานะ มกราคม - กันยายน)										
	กฟจ.ปัตตานี	100 ราย		100 ราย		100 ราย		-			
	เฉพาะ กฟจ.ปัตตานี ไม่รวมสาขา										
	2.6 กรณี กฟฟ. ที่ไม่มี Smile Box ให้สำรวจความพึงพอใจ โดยใช้แบบฟอร์ม	100 ราย		100 ราย		100 ราย		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	PEA-QN04 (สถานะ สดสม มกราคม - กันยายน) จำนวน 300 ราย/กฟฟ./ปี	/กฟฟ.		/กฟฟ.		/กฟฟ.				กฟฟ.1-3	
	กฟส.หนองจิก	100 ราย		100 ราย		100 ราย					
	กฟส.โคกโพธิ์	100 ราย		100 ราย		100 ราย					
	เฉพาะ กฟฟ.สาขา										
<b>แผนงานหลักที่ 4</b> แผนงานการพัฒนาการให้บริการลูกค้า	1. โครงการพัฒนาการให้บริการผ่าน Internet แบบครบวงจร PEA Smart Plus บน									คณะกรรมการ	คณะกรรมการ
ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Service)	Smart Phone									Pea Smart Plus	Pea Smart Plus
	1.1 ประชาสัมพันธ์โครงการฯ และเชิญชวนให้ลูกค้า Download แอปพลิเคชัน	รอดำเป้าหมายจาก กฟฟ.								คณะกรรมการ	คณะกรรมการ
	PEA Smart Plus ใช้งาน ตามเป้าหมายที่ กฟฟ. กำหนด (เป้าหมาย ไตรมาส 1-4)									Pea Smart Plus	Pea Smart Plus
	กฟจ.ปัตตานี										
	1.2 จำนวนครั้งของการชำระเงินผ่าน PEA Smart plus ตามเป้าหมาย	รอดำเป้าหมายจาก กฟฟ.								คณะกรรมการ	คณะกรรมการ
	ที่ กฟฟ.กำหนด (เป้าหมาย ไตรมาส 1-4)									Pea Smart Plus	Pea Smart Plus



8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
	แบบไม่ต้องปักเสาเข็มไลน์ติตมิเตอร์										
	01.2 METER 1 P 2 W 220 V. With CT.										
	01.3 METER 3 P 4 W 380/220 V. With. CT.										
	เป้าหมาย ทุกราย,ทุกประเภท เป็นไปตามกรอบเวลาที่ กฟภ. กำหนด										
	กฟจ.ปัตตานี	<20 วัน		<20 วัน		<20 วัน		<20 วัน			

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2563

(ทบทวนครั้งที่ 1)

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 Customer Focused

มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ

ของทุกกลุ่มลูกค้า

ด้าน Customer

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาวและ

รักษาลูกค้ารายสำคัญ (CRM)

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาวและ

รักษาลูกค้ารายสำคัญ

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

2.4 ความพึงพอใจลูกค้า Key Account, High Value

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจลูกค้า Key Account, High Value

4. เป้าหมาย

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.34

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
<b>แผนงานหลักที่ 6</b> แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษา	1. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป้าหมายด้วยกิจกรรมดังนี้										
ฐานลูกค้า High Value และนำระบบ Digital CRM	1.1 ประสานงานและสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ตามข้อมูล BOI/หน่วยงาน	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
มาใช้สนับสนุนในการให้บริการลูกค้า	ท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ										
	1.2 รายงานผลบริการเสริมพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ตามหลักเกณฑ์	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	กฟภ. (รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)									กฟภ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			KAM
	1.3 การเยี่ยมเยือนลูกค้า High value/ลูกค้ารายสำคัญ									กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	01 จัดทำแผนการเยี่ยมเยือนลูกค้า และขออนุมัติ	1 ครั้ง								กฟภ.1-3	
	เป้าหมาย รมก./ผู้แทน ไตรมาสละ 1 ราย	100%		100%		100%		100%			
	อช./ผู้แทน ไตรมาสละ 3 ราย	100%		100%		100%		100%			
	ผจก. กฟภ.1-3 ไตรมาสละ 6 ราย	100%		100%		100%		100%			
	กฟจ.ปัตตานี	6 ราย		6 ราย		6 ราย		6 ราย			KAM
	02 บันทึกแผนงานในระบบสารสนเทศ (BIC SAP/CRM Plus)	3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	กฟจ.ปัตตานี	3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง			KAM

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล	
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4				
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล			
	03 สรุปรายงานสถิติ วิเคราะห์สารสนเทศที่สำคัญของลูกค้า และแนวทางปรับปรุงแก้ไข	-		1 ครั้ง			-		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	กฟจ.ปัตตานี	-		1 ครั้ง			-		1 ครั้ง			KAM
	04 การเชื่อมโยงลูกค้ารายสำคัญ โดย KAMR (ยอดให้เงินไป ตามการวิเคราะห์ความเป็นลูกค้าของ กศฟ.)	100%		100%			100%		100%		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เป้าหมาย กฟต.3 จำนวน - ราย	รอกำเป้าหมายจาก กศฟ.										
	กฟจ.ปัตตานี	-		100%			-		100%			KAM
	05 สรุปผลฯ และบันทึกผลการเชื่อมโยงลูกค้ารายสำคัญตาม แบบฟอร์มที่กำหนดลงในระบบสารสนเทศ (BIC SAP/CRM Plus)	3 ครั้ง		3 ครั้ง			3 ครั้ง		3 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	กฟจ.ปัตตานี	3 ครั้ง		3 ครั้ง			3 ครั้ง		3 ครั้ง			KAM
	1.4 การจัดสัมมนาผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่											
	01 สืบหาความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายตามแบบฟอร์มที่ ผวธ.(ภ4) กำหนด	1 ครั้ง		-			-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	02 จัดทำแผนการสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ประจำปีและขออนุมัติ	1 ครั้ง		-			-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	03 จัดสัมมนาผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ในลักษณะ Cluster หรือ พิจารณาตามความเหมาะสมของพื้นที่ โดยหลักเกณฑ์การจัดสัมมนา ให้เป็นไปตามอนุมัติ ผวก.	-		100%			100%		100%		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	04 สรุปรายงานการดำเนินการและวิเคราะห์ผลการจัดสัมมนา	1 ครั้ง		1 ครั้ง			1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	ทุกไตรมาส											
	2. สนับสนุนการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้ากับเจ้าหน้าที่ KAMR จาก PEA Call Center โดยจัดทำฐานข้อมูลของลูกค้ารายสำคัญ/ข้อมูลของ	-		-			1 ครั้ง		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
	พนักงาน KAMR (รายชื่อพนักงาน KAMR, เบอร์โทรศัพท์, รายชื่อลูกค้าที่ดูแล)										
	3. สรุปผลความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการธุรกิจเสริม (ไตรมาสละ 200 ราย) ผ่าน QR Code และจัดส่งผลสำรวจฯ ให้ ผวธ.(ภ4) ทราบ ภายใน 15 วัน หลังสิ้นไตรมาส	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
										กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	20 ราย		20 ราย		20 ราย		20 ราย			ผบค.
	4. สรุปผลการสำรวจข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้า โดยวิธีโทรศัพท์สอบถาม ความพึงพอใจภายหลังจากใช้บริการ 15 วัน (ปีละ 400 ราย/เขต)	130 ราย		130 ราย		130 ราย		130 ราย	130 ราย	กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
										กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	10 ราย		10 ราย		10 ราย		10 ราย			KAM
แผนงานหลักที่ 7 แผนงานเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ ข้อร้องเรียน	1. ประชุมชี้แจงเชิงปฏิบัติการแนวทางการบริหารจัดการข้อร้องเรียน	-		1 ครั้ง		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	2. บริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ตามอนุมัติคู่มือ "เพิ่มประสิทธิภาพ การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของ กฟภ."									กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	01 ตรวจสอบข้อเท็จจริงกำหนดแนวทางแก้ไขป้องกัน และชี้แจงให้แก่ ลูกค้าเป็นที่เข้าใจภายใน 30 วัน เทียบกับจำนวนข้อร้องเรียนทั้งหมด	100%		100%		100%		100%		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
										กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	100%		100%		100%		100%			ผบค.
	02 ตรวจสอบข้อเท็จจริงกำหนดแนวทางแก้ไขป้องกัน และชี้แจงให้แก่ ลูกค้าเป็นที่เข้าใจภายใน 15 วัน ร้อยละ 70 เทียบกับจำนวนข้อร้องเรียนทั้งหมด	70%		70%		70%		70%		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
										กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	70%		70%		70%		70%			ผบค.
	03 สืบสวนความพึงพอใจภายหลังแก้ไขข้อร้องเรียน ทุกราย (แยกตามประเภทข้อร้องเรียน ตามมาตรฐานการบริการ)	100%		100%		100%		100%		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
										กฟฟ.1-3	



8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
	กฟจ.ปัตตานี	70%		70%		70%		70%			ผบค.
	04 วิเคราะห์ความพึงพอใจของลูกค้าหลังได้รับการแก้ไข	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	ข้อร้องเรียน จากผลการสำรวจโดย PEA Call Center										
	เป้าหมาย (ทุกไตรมาส)										
	กฟต.3 4 ครั้ง										
	3. รายงานผลการวิเคราะห์ข้อร้องเรียน ประเภทคุณภาพไฟฟ้า หัวข้อย่อย	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	ไฟตก และไฟกระพริบ									กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			ผบค.
<b>แผนงานหลักที่ 8 แผนงานพัฒนาศักยภาพพนักงานใน</b>	1. วิเคราะห์ความต้องการการพัฒนาบุคลากรด้านลูกค้าแล้วนำมากำหนด	1 ครั้ง		-		-		-		ผวธ.(ก4)	กบล.(ผลส.)
<b>ด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า</b>	หลักสูตรสำหรับการอบรมพัฒนาศักยภาพบุคลากร(ภายใน/ภายนอก)										
	ที่เกี่ยวข้องกับงานบริการลูกค้า										
	2.อบรมเชิงปฏิบัติการผู้จัดการศูนย์งานบริการลูกค้าของ กฟฟ.ชั้น1-3, กฟส.	-		1 ครั้ง		-		-		ผวธ.(ก4)	กบล.(ผลส.)
	3.อบรมเชิงปฏิบัติ พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMR) ของ	-		1 ครั้ง		-		-		ผวธ.(ก4)	กบล.(ผลส.)
	กฟฟ.ชั้น1-3, และ กฟส.										
	4. ประเมินการไฟฟ้าทุกแห่งของสายงานภาค 4 ตามเกณฑ์ การไฟฟ้าดีเด่น										
	ของ กฟก. เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการผ่านระบบสารสนเทศ										
	และคัดเลือก การไฟฟ้าดีเด่น										
	01 ประเมินตนเองตามเกณฑ์การไฟฟ้าดีเด่น ของ กฟก. ปี 2562	-		1 ครั้ง		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	(ตามเอกสารแนบ : เกณฑ์การไฟฟ้าดีเด่น ของ กฟก. รอบคัดกรอง ปี 2562)									กฟฟ.ทุกแห่ง	
	กฟจ.ปัตตานี	-		1 ครั้ง		-		-			FM
	02 ตรวจสอบ และรวบรวมผลการประเมินตนเองตามเกณฑ์ฯ พร้อม	-		1 ครั้ง		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล	
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4				
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล			
	แจ้งผลฯ ให้ ผวธ.(ภ4)											
	03 ประกาศผลการคัดเลือก กฟฟ. ที่ผ่านเกณฑ์ระดับมาตรฐาน และ มอบรางวัลโดย รผก.(ภ4)	-		-		1 ครั้ง		-		ผวธ.(ภ4)	กบล.(ผลส.)	
	04 วิเคราะห์ กฟฟ. ที่มีคะแนนการประเมินการไฟฟ้าดีเด่นที่คะแนน ต่ำกว่า 50% เพื่อปรับปรุงและพัฒนากระบวนการให้บริการลูกค้าอย่างมี ประสิทธิภาพ	-		-		-		1 ครั้ง		ผวธ.(ภ4)	กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	5. ประเมิน กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. ของสายงานภาค 4 ด้านผู้จัดการ ศูนย์งานบริการลูกค้า (FM) เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการผ่าน ระบบสารสนเทศ และคัดเลือกการไฟฟ้าดีเด่น ด้านผู้จัดการศูนย์งาน บริการลูกค้า (FM)									กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)	
	01 ประเมินตนเองตามเกณฑ์คัดเลือกการไฟฟ้าดีเด่น ด้านผู้จัดการศูนย์ งานบริการลูกค้า (FM) (เอกสารแนบ : เกณฑ์ประเมิน กฟฟ.ดีเด่น ด้านบริการลูกค้า โดย ผู้จัดการศูนย์งานบริการลูกค้า)	-		1 ครั้ง		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)	
	กฟจ.ปัตตานี	-		1 ครั้ง		-		-				FM
	02 ตรวจสอบ และรวบรวมผลการประเมินตนเองตามเกณฑ์ฯ พร้อมแจ้งผลฯ ให้ ผวธ.(ภ4)	-		1 ครั้ง		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)	
	03 ประกาศผลการคัดเลือก กฟฟ. ที่ผ่านเกณฑ์ระดับมาตรฐาน และมอบรางวัลโดย รผก.(ภ4)	-		-		1 ครั้ง		-		ผวธ.(ภ4)	กบล.(ผลส.)	
	6. ประเมินการไฟฟ้าที่มี PEA Shop ทุกแห่ง ของสายงานการไฟฟ้าภาค 4 ตามเกณฑ์ประเมินที่ กฟฟ.กำหนด และคัดเลือก PEA Shop ดีเด่น											
	01 ประเมินตนเองตามค่าเกณฑ์วัด ผวก. ลงวันที่ 26 สิงหาคม 2562 (เอกสารแนบ : เกณฑ์การคัดเลือก PEA Shop)	-		1 ครั้ง		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)	PEA Shop ทุกแห่ง
	02 ตรวจสอบ และรวบรวมผลการประเมินตนเองตามเกณฑ์ฯ พร้อม แจ้งผลฯ ให้ ผวธ.(ภ4)			1 ครั้ง						กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)	
	03 ประกาศผลการคัดเลือก PEA Shop ที่ผ่านเกณฑ์ระดับมาตรฐาน และมอบรางวัลโดย รผก.(ภ4)	-		-		1 ครั้ง		-		ผวธ.(ภ4)	กบล.(ผลส.)	



แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2563

(ทบทวนครั้งที่ 1)

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

ด้าน Customer

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

NM1 ส่งเสริมการลงทุน และใช้ประโยชน์ความร่วมมือ เพื่อพัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

NM2 การผลักดันผลประกอบการและการสร้าง Brand Image ของบริษัทในเครือ

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

NM2.2 แผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

2.6 ความสำเร็จของแผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

2.7 รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

2.8 ความสำเร็จของการดำเนินงานของบริษัทในเครือ และการวิเคราะห์ในเชิงนโยบายในการกำกับดูแล

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
แผนงานหลักที่ 10 แผนงานการดำเนินงานธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง	1. ตรวจสอบการลงข้อมูล TAMS ให้ครบ 100% ทุก กฟฟ. และอหเขต	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลท.)	กบล.(ผลท.)
	ให้เป็นปัจจุบัน									กฟฟ.1-3	
	เป้าหมาย สรุปรายงาน ไตรมาสละครั้ง										
	3. ปิดตानी	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			ผบป.
	2. การดำเนินการหารายได้จาก CO2.2 ให้ได้ตามเกณฑ์ที่ กฟภ. กำหนด									กบล.	กบล.
	เป้าหมาย ไตรมาสละครั้ง										
	01 วิเคราะห์ผลดำเนินการของการหารายได้ CO2.2 จากผลของปีที่ผ่านมา	1 ครั้ง		-		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	02 จัดทำฐานข้อมูลของลูกค้า ประเภทกลุ่มรายใหญ่ที่มีหน่วยการใช้ไฟฟ้า	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เพิ่มขึ้นร้อยละ 10-15% เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลในการจัดทำแผนการตลาด									กฟฟ.1-3	
	กฟภ.ปิดตानी	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			KAM
	03 รายงานผลลูกค้าเข้าสู่บริการหลังการขาย เช่น LINE@ ประจำ	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	การไฟฟ้า, Line KAM									กฟฟ.1-3	
	กฟภ.ปิดตानी	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			KAM
	04 รายงานผล การเข้าพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลงในระบบ Bic-SAP	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้า/ผล ปี 2563								ผู้รับผิดชอบ งาน	ผู้รายงาน ข้อมูล
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4			
		เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล	เป้า	ผล		
	หรือระบบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง									กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง			KAM