

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2563
(ทบทวนครั้งที่ 1)

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 Customer Focused

มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

ด้าน Customer

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการให้บริการ
ของลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Customer Service)

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการให้บริการ
ของลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Customer Service)

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

2.1 ความพึงพอใจของลูกค้า

- 2.1.1 กลุ่มเอชชรายย่อย
- 2.1.2 กลุ่มเอชชรายใหญ่
- 2.1.3 กลุ่มราชการรัฐวิสาหกิจ

2.2 ร้อยละต้นทุนการให้บริการลูกค้าที่ลดลง

2.3 ความสำเร็จในการวิเคราะห์และจัดพื้นฐานข้อมูลของ
Potential Customer (strategic และ Star) เพื่อกำหนด
กลยุทธ์ทางการตลาดในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้าสายงานการไฟฟ้า ภาค 4
- ความพึงพอใจของลูกค้า
 - กลุ่มลูกค้ารายย่อย (บ้านอยู่อาศัยและพาณิชย์รายย่อย)
 - กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ (อุตสาหกรรมและพาณิชย์รายใหญ่)
 - ภาครัฐและอื่นๆ (ราชการ และรัฐวิสาหกิจ และอื่นๆ)
- ร้อยละต้นทุนการให้บริการลูกค้าที่ลดลง

4. เป้าหมาย

- ระดับ 4.40
- ระดับ 4.32
- ระดับ 4.33
- ร้อยละ 10
- ระดับ 5

7. เป้าหมาย

- ระดับ 4.37
- ระดับ 4.40
- ระดับ 4.32
- ระดับ 4.33
- รอค่าเป้าหมาย

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 3 แผนงานการนำเทคโนโลยีดิจิทัล	1. การยกระดับมาตรฐานการให้บริการ (SLA) ที่เกินความคาดหวังของ										
เพื่อกำหนดและดำเนินการตามมาตรฐานการให้บริการ	ลูกค้า และเหนือกว่าคู่เทียบ โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล										
(SLA) ที่เกินความคาดหวังของลูกค้า และเหนือกว่า	1.1 วิเคราะห์ข้อมูลเสียงของลูกค้า ปี 2562 และวิเคราะห์มาตรฐานการให้	1 ครั้ง	-	-	-	-	-	-	-	กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
คู่เทียบ	บริการ (SLA) จากระบบ PEA VOC system หรือระบบสารสนเทศอื่นๆ	(ภายใน ก.พ.)									
	1.2 กำหนดคู่เทียบ (หน่วยงานภายใน กฟผ. หรือหน่วยงานภายนอก)	1 ครั้ง	-	-	-	-	-	-	-	กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
		(ภายใน มี.ค.)									
	1.3 นำเสนอมาตรฐานที่ตอบสนองความต้องการ ความคาดหวังของ	-		1 ครั้ง	-	-	-	-	-	กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	ลูกค้า และเหนือกว่าคู่เทียบ (SLA) (1 เรื่อง) พร้อมทดลองใช้งานในพื้นที่			(ภายใน พ.ค.)							

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 ผวธ.(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.)
	กฟจ.ปัตตานี	100%	100%	100%	0	100%		100%			
					หมายเหตุ	ระบบขัดข้อง					
	2.2 ประเมินผลการบริการ PEA Shop ทุกแห่ง ตามเกณฑ์ที่ กฟภ. กำหนด (ตามเอกสารแนบ : เกณฑ์ประเมิน PEA Shop อนุมัติ ผวก. ลงวันที่ 26 สิงหาคม 2562)	-		1 ครั้ง		1 ครั้ง		-		ผวธ.(ภ4)	กบล.(ผลส.)
	2.3 ขอการรับรองมาตรฐานการให้บริการของศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC)									กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	01 ประเมินตนเอง/สมัครเข้าร่วมโครงการฯ	100%		-		-		-			
	02 กฟช./ผวธ.(ภ4) ประเมินผล	-		100%		-		-			
	03 สปน.ลงพื้นที่ตรวจประเมิน เพื่อให้การรับรอง กฟต.3 : 11 แห่ง (กฟภ.นราธิวาส, กฟจ.ปัตตานี, กฟจ.สงขลา, กฟจ.พัทลุง, กฟอ.หาดใหญ่,กฟอ.สุโขทัย, กฟจ.สตูล, กฟส.ปากพะยูน, กฟส.มายน, กฟส.พังงา, กฟย.ป่าดงเบขาร์)										
	หมายเหตุ สำหรับ กฟฟ. นอกเหนือจากรายชื่อข้างต้น ให้พิจารณาตามความ เหมาะสม เช่น กฟฟ.ที่ไม่ได้ระดับเหรียญทองในปี 2562, กฟฟ.ที่ขอต่ออายุ เป็นต้น										
	กฟจ.ปัตตานี	ส่งใบสมัคร	ส่งใบสมัคร	ประเมิน	ประเมิน	-		-			

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		
	2.4 เชิญชวนให้ลูกค้ากดประเมินความพึงพอใจผ่านระบบประเมินผล	65%		65%		65%		65%		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	ความพึงพอใจ (Smile Box) ร้อยละ 65 ของลูกค้าที่ใช้บริการทั้งหมด ผ่านระบบ Customers' Smile Feedback									กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	65%	80%	65%	0	65%		65%			
					หมายเหตุ	ระบบขัดข้อง					
	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	35 ราย	27 ราย	100 ราย	0	100 ราย		-			
	เฉพาะ กฟจ.ปัตตานี ไม่รวมสาขา				หมายเหตุ	ระบบขัดข้อง					
	2.6 กรณี กฟฟ. ที่ไม่มี Smile Box ให้สำรวจความพึงพอใจ โดยใช้แบบฟอร์ม	100 ราย	100 ราย	100 ราย		100 ราย		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	PEA-QN04 (สถานะ สหสม มกราคม - กันยายน) จำนวน 300 ราย/กฟฟ./ปี	/กฟฟ.		/กฟฟ.		/กฟฟ.				กฟฟ.1-3	
	กฟส.หนองจิก	100 ราย	100 ราย	100 ราย	100 ราย	100 ราย					
	กฟส.โคกโพธิ์	100 ราย	100 ราย	100 ราย	100 ราย	100 ราย					
	เฉพาะ กฟฟ.สาขา										
แผนงานหลักที่ 4 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	รอค่าเป้าหมายจาก กฟฟ.								คณะกรรมการ	คณะกรรมการ
	PEA Smart Plus ใช้งาน ตามเป้าหมายที่ 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		
	กฟจ.ปัตตานี										
	1.2 จำนวนครั้งของการชำระเงินผ่าน PEA Smart plus ตามเป้าหมาย ที่ กฟจ.กำหนด (เป้าหมาย ไตรมาส 1-4)	รอค่าเป้าหมายจาก กฟจ.								คณะกรรมการ	คณะกรรมการ
	กฟจ.ปัตตานี									Pea Smart Plus	Pea Smart Plus
	1.3 ติดตามและวิเคราะห์ผลการใช้ Feature ต่างๆใน PEA Smart Plus เช่น การชำระค่าไฟผ่าน APP , การต่อถัสมิเตอร์ , การขอใช้ไฟฟ้า พร้อม รายงานผลให้ คณะกรรมการ PEA Smart Plus	-		1 ครั้ง		-		1 ครั้ง		คณะกรรมการ	คณะกรรมการ
	2. แผนงานพัฒนาการให้บริการขอใช้ไฟฟ้าผ่าน Internet : Customer Online Service (COS)									Pea Smart Plus	Pea Smart Plus
	2.1 ติดตามประเมินผลการพัฒนาการให้บริการขอใช้ไฟฟ้าและการขยายเขต ไฟฟ้าผ่าน Internet : Customer Online Service (COS) เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพ (เป้าหมาย ไตรมาส 1-4)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		ผวธ.ภ4	กรท.,กบล.
	3. การใช้งานโปรแกรมระบบงานงดจ่ายไฟ (DMSX)										
	3.1 ให้ กฟฟ.ทุกแห่ง นำโปรแกรมระบบงานงดจ่ายไฟ (DMSX) มาใช้งาน โดย ให้ตรวจสอบผลการดำเนินการผ่าน okr.pea.co.th	100%		100%		100%		100%		กรท.(ผลจ.)	กรท.(ผลจ.)
	กฟจ.ปัตตานี	100%	100%	100%	0%	100%		100%		กฟฟ.1-3	
				หมายเหตุ	ไม่สามารถตรวจสอบผ่าน okr.pea.co.th						
	3.2 ร้อยละจำนวนผู้ใช้ไฟที่ถูกงดจ่าย ผ่านระบบ DMSX.เทียบกับจำนวน ผู้ใช้ไฟที่ถูกงดจ่ายทั้งหมด	รอค่าเป้าหมาย จาก กฟจ.								กรท.(ผลจ.)	กรท.(ผลจ.)
	กฟจ.ปัตตานี	100%	100%	100%	0%	100%		100%		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		
	3.3 วิเคราะห์ผลการดำเนินการ ในกรณีไม่บรรลุตามค่าเป้าหมายที่ กฟภ. กำหนด	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กท.(ผลจ.)	กท.(ผลจ.)
แผนงานหลักที่ 5 แผนงานการพัฒนากระบวนการให้บริการธุรกิจ ตามแนวทาง Doing Business :	1. การขอใช้ไฟฟ้าของผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ ตามแนวทาง Doing Business World Bank	<20 วัน		<20 วัน		<20 วัน		<20 วัน		กบล.(ผลธ.)	กบล.(ผลธ.)
World Bank	01 กฟพ. ดำเนินการภายใน 20 วันปฏิทิน ประเมิน จากงาน 4 ประเภท ดังนี้									กฟพ. 1-3	
	01.1 METER 3 P 4 W 220/380V. 30(100) A. แบบต้องปักเสาแชนโลนดิมิตเตอร์										
	01.4 METER 3 P 4 W 380/220V. 30(100) A. แบบไม่ต้องปักเสาแชนโลนดิมิตเตอร์										
	01.2 METER 1 P 2 W 220 V. With CT.										
	01.3 METER 3 P 4 W 380/220 V. With. CT.										
	เป้าหมาย ทุกрай,ทุกประเภท เป็นไปตามกรอบเวลาที่ กฟภ. กำหนด										
	กฟจ.ปัตตานี <20 วัน	<20 วัน		<20 วัน		<20 วัน		<20 วัน			
	กฟจ.ปัตตานี <20 วัน	<20 วัน	0	<20 วัน	0	<20 วัน		<20 วัน			ผบค.
	กฟส.หนองจิก <20 วัน	<20 วัน	19	<20 วัน	19	<20 วัน		<20 วัน			ผบค.
	กฟส.โคกโพธิ์ <20 วัน	<20 วัน	0	<20 วัน	0	<20 วัน		<20 วัน			ผบค.
แผนงานหลักที่ 6 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษาฐานลูกค้า High Value และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนในการให้บริการลูกค้า	1. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป้าหมายด้วยกิจกรรมดังนี้ 1.1 ประสานงานและสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ตามข้อมูล BOI/หน่วยงาน ท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	1.2 รายงานผลการเสริมพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ตามหลักเกณฑ์ กฟภ. (รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	กฟจ.ปัตตานี 1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง			KAM
	1.3 การเยี่ยมเยือนลูกค้า High value/ลูกค้ารายสำคัญ									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			
	01 จัดทำแผนการเชื่อมโยงลูกค้า และขออนุมัติ	1 ครั้ง									กฟฟ.1-3	
	เป้าหมาย รผก./ผู้แทน ไตรมาสละ 1 ราย	100%		100%		100%		100%				
	อช./ผู้แทน ไตรมาสละ 3 ราย	100%		100%		100%		100%				
	ผจก. กฟฟ.1-3 ไตรมาสละ 6 ราย	100%		100%		100%		100%				
	กฟจ.ปัตตานี	6 ราย	6 ราย	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	6 ครั้ง	3 ครั้ง		3 ครั้ง				KAM
	03 สรุปรายงานสถิติ วิเคราะห์สารสนเทศที่สำคัญของลูกค้า และแนวทางปรับปรุงแก้ไข	-		1 ครั้ง		-		1 ครั้ง			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
											กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	-		1 ครั้ง	1 ครั้ง	-		1 ครั้ง				KAM
	04 การเชื่อมโยงลูกค้ารายสำคัญ โดย KAMR (ยอดให้เป็นไป ตามการวิเคราะห์ความเป็นลูกค้าของ กศฟ.)	100%		100%		100%		100%			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	เป้าหมาย กฟด.3 จำนวน - ราย										กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	-	6 ราย	100%	6 ราย	-		100%				KAM
	05 สรุปผลา และบันทึกผลการเชื่อมโยงลูกค้ารายสำคัญตาม แบบฟอร์มที่กำหนดลงในระบบสารสนเทศ (BIC SAP/CRM Plus)	3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
											กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	3 ครั้ง	3 ครั้ง	3 ครั้ง	6 ครั้ง	3 ครั้ง		3 ครั้ง				KAM
	1.4 การจัดสัมมนาผู้ใช้ไฟฟารายใหญ่											
	01 สํารวจความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายตามแบบฟอร์มที่	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			
	ลูกค้าเป็นที่เข้าใจภายใน 30 วัน เทียบกับจำนวนข้อร้องเรียนทั้งหมด										กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	100%	100%	100%	100%	100%		100%				ผบค.
	02 ตรวจสอบข้อเท็จจริงกำหนดแนวทางแก้ไขป้องกัน และชี้แจงให้แก่	70%		70%		70%		70%			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	ลูกค้าเป็นที่เข้าใจภายใน 15 วัน ร้อยละ 70 เทียบกับจำนวนข้อร้องเรียนทั้งหมด										กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	70%	100%	70%	100%	70%		70%				ผบค.
	03 สืบหาความพึงพอใจภายหลังแก้ไขข้อร้องเรียน ทุกราย	100%		100%		100%		100%			กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	(แยกตามประเภทข้อร้องเรียน ตามมาตรฐานการบริการ)										กฟฟ.1-3	
	กฟจ.ปัตตานี	70%	100%	70%	100%	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	1 ครั้ง		1 ครั้ง				ผบค.
แผนงานหลักที่ 8 แผนงานพัฒนาศักยภาพพนักงานใน	1. วิเคราะห์ความต้องการการพัฒนาบุคลากรด้านลูกค้าแล้วนำมากำหนด	1 ครั้ง		-		-		-			ผวอ.(ภ4)	กบล.(ผลส.)
ด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	หลักสูตรสำหรับการอบรมพัฒนาศักยภาพบุคลากร(ภายใน/ภายนอก)											
	ที่เกี่ยวข้องกับงานบริการลูกค้า											
	2.อบรมเชิงปฏิบัติการผู้จัดการศูนย์งานบริการลูกค้าของ กฟฟ.ชั้น1-3, กฟส.	-		1 ครั้ง		-		-			ผวอ.(ภ4)	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		
	3.อบรมเชิงปฏิบัติ พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMR) ของ กฟฟ.ชั้น1-3, และ กฟส.	-		1 ครั้ง		-		-		ผวธ.(ภ4)	กบล.(ผลส.)
	4. ประเมินการไฟฟ้าทุกแห่งของสายงานภาค 4 ตามเกณฑ์ การไฟฟ้าดีเด่น ของ กฟภ. เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการผ่านระบบสารสนเทศ และคัดเลือก การไฟฟ้าดีเด่น										
	01 ประเมินตนเองตามเกณฑ์การไฟฟ้าดีเด่น ของ กฟภ. ปี 2562 (ตามเอกสารแนบ : เกณฑ์การไฟฟ้าดีเด่น ของ กฟภ. รอบคัดกรอง ปี 2562)	-		1 ครั้ง		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	กฟจ.ปัตตานี	-		1 ครั้ง	0	-		-			FM
	02 ตรวจสอบ และรวบรวมผลการประเมินตนเองตามเกณฑ์ฯ พร้อม แจ้งผลฯ ให้ ผวธ.(ภ4)	-		1 ครั้ง		-		-		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)
	03 ประกาศผลการคัดเลือก กฟฟ. ที่ผ่านเกณฑ์ระดับมาตรฐาน และ มอบรางวัลโดย รพภ.(ภ4)	-		-		1 ครั้ง		-		ผวธ.(ภ4)	กบล.(ผลส.)
	04 วิเคราะห์ กฟฟ. ที่มีคะแนนการประเมินการไฟฟ้าดีเด่นฯที่คะแนน ต่ำกว่า 50% เพื่อปรับปรุงและพัฒนากระบวนการให้บริการลูกค้าอย่างมี ประสิทธิภาพ	-		-		-		1 ครั้ง		ผวธ.(ภ4)	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.)
										กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส.	
	กฟจ.ปัตตานี	-		1 ครั้ง	0	-		-			FM

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			
	3. ปัดตานี	1 ครั้ง	1 ครั้ง	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 ประเภทกลุ่มรายได้ใหญ่ที่มีหน่วยการใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 10-15% เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลในการจัดทำแผนการตลาด	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)	
	กฟจ.ปัดตานี	1 ครั้ง	0	1 ครั้ง	0	1 ครั้ง		1 ครั้ง				KAM
	03 รายงานผลลูกค้าเข้ากลุ่มบริการหลังการขาย เช่น LINE@ ประจำ	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)	กบล.(ผลส.)	
	การไฟฟ้า, Line KAM									กฟฟ.1-3		
	กฟจ.ปัดตานี	1 ครั้ง	1 ครั้ง	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.)	
	หรือระบบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง									กฟฟ.1-3		
	กฟจ.ปัดตานี	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง				KAM