

ด้าน Customer

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ(Smart เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้เสีย

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้เสีย

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ผลสำรวจความพึงพอใจของ

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อการดำเนินงานของ กฟภ.

- : กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ
- : กลุ่มชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม
- : กลุ่มสื่อมวลชน
- : กลุ่มพันธมิตร
- : กลุ่มคณะกรรมการ
- : บริษัทในเครือ
- : กลุ่มคู่แข่งหรือคู่แข่ง

- ผลสำรวจความผูกพันระหว่าง

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ กฟภ.

- : กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ
- : กลุ่มชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม
- : กลุ่มสื่อมวลชน
- : กลุ่มพันธมิตร
- : กลุ่มคณะกรรมการ
- : บริษัทในเครือ
- : กลุ่มคู่แข่งหรือคู่แข่ง

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ผลสำรวจความพึงพอใจของ

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อการดำเนินงานของ กฟภ.

- : กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ
- : กลุ่มพันธมิตร
- ผลสำรวจความผูกพันระหว่าง
- ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ กฟภ.
- : กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลและภาครัฐ
- : กลุ่มพันธมิตร

4. เป้าหมาย

- ระดับ 4.087

- ระดับ 3.330

- ระดับ 4.453

- ระดับ 4.553

- ระดับ 4.500

- ระดับ 4.500

- ระดับ 3.295

- ระดับ 4.077

- ระดับ 4.058

- ระดับ 3.741

- ระดับ 4.058

- ระดับ 4.481

- ระดับ 4.500

- ระดับ 4.500

- ระดับ 3.948

- ระดับ 3.177

7. เป้าหมาย

- ระดับ 3.330

- ระดับ 4.500

- ระดับ 3.741

- 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 (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	รวม (ล้านบาท)
<u>แผนงานที่ 1</u> แผนงานยกระดับการดำเนินงานด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	- ทบทวนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่สำคัญของ กฟผ. <u>เป้าหมาย</u> - กองที่เกี่ยวข้อง สรุปผลการประเมินผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตามแบบฟอร์มที่ ฝสย. กำหนด และจัดส่ง คณะทำงานเกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 ของ กฟผ.3 - คณะทำงานเกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 ของ กฟผ.3 รวบรวมรายงานผล ให้ ฝสย. ทราบ	ทุกกอง	ม.ค.-ธ.ค. 2566	คณะทำงานฯ Coreฯ ด้านที่ 4 และ กองที่เกี่ยวข้อง	-	-
<u>แผนงานที่ 2</u> แผนงานสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	2.1 การดำเนินงานตามแผนสร้างความสัมพันธ์ <u>เป้าหมาย</u> - กองที่เกี่ยวข้อง ดำเนินงานตามแผนสร้างความสัมพันธ์ครบทุกผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของสายงานภาค 3 (Level & Method) - กองที่เกี่ยวข้อง รายงานผลการดำเนินงานตามแผนสร้างความสัมพันธ์ตามแบบฟอร์มที่กำหนด และจัดส่ง คณะทำงานเกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 ของสายงานฯ ภายในวันที่ 30 ของเดือนสิ้นไตรมาส	ทุกกอง	ม.ค.-ธ.ค. 2566	คณะทำงานฯ Coreฯ ด้านที่ 4 และ กองที่เกี่ยวข้อง	-	-
	2.2 การดำเนินการเพื่อแก้ไขประเด็นผลกระทบ/ความต้องการ/ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย <u>เป้าหมาย</u> - กองที่เกี่ยวข้อง กำหนดแนวทางการดำเนินงานเพื่อแก้ไขประเด็นฯ ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย - กองที่เกี่ยวข้อง รายงานผลการดำเนินงาน การแก้ไขประเด็นฯ ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตามแบบฟอร์มที่กำหนด และจัดส่งคณะทำงานเกณฑ์ Enablers ด้านที่ 4 ของสายงานฯ ภายในวันที่ 30 ของเดือนสิ้นไตรมาส	ทุกกอง	ม.ค.-ธ.ค. 2566	คณะทำงานฯ Coreฯ ด้านที่ 4 และ กองที่เกี่ยวข้อง	-	-

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. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ New Normal (Digital Customer Experience)

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- Net Promoter Score ของลูกค้าที่ใช้บริการผ่าน Digital Channel ของ กฟภ.
- ความสำเร็จของการให้บริการออนไลน์ผ่าน e-Service และ Pea Smart Plus
- ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า
 - : กลุ่มลูกค้ารายย่อย - ระดับ 4.4859
 - : กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ - ระดับ 4.4837
 - : กลุ่มภาครัฐ - ระดับ 4.4781
 - : กลุ่มลูกค้ารายสำคัญ - ระดับ 4.4959
- จำนวนผู้สมัครใช้บริการ e-Bill - ระดับ 4.4489
- จำนวนผู้สมัครใช้งาน PEA Smart Plus - Base Line +75%
- ร้อยละของจำนวนศูนย์บริการลูกค้า Pea Shop ที่ปิดให้บริการเทียบกับจำนวน Pea Shop ตามเป้าหมายที่ต้องการปิดให้บริการ - ไม่น้อยกว่า 4.5 ล้านราย
- ความสำเร็จของการให้บริการตามมาตรฐาน SLA ที่กำหนด - ร้อยละ 100
- ความสำเร็จของการให้บริการตามมาตรฐาน SLA ที่กำหนด - ระดับ 5

4. เป้าหมาย

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ New Normal (Digital Customer Experience)

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า
 - : กลุ่มลูกค้าของสายงานการไฟฟ้าภาค 3 - รอค่าเป้าหมาย
- ร้อยละของจำนวนศูนย์บริการลูกค้า PEA Shop ที่ปิดให้บริการเทียบกับจำนวน PEA Shop ตามเป้าหมายที่ต้องการปิดให้บริการ - ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

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	- การให้บริการธุรกิจตามแนวทาง PEA Doing Business (20 วันปฏิทิน) เป้าหมาย กบล. สรุปติดตามผลการดำเนินงานทุกเดือน และจัดทำสรุปรายงานให้ ผกต. และ ผอภ.(ภ3) ภายใน 15 วันหลังสิ้นเดือน	กฟฟ.1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค นายกิตติพงศ์ฯ	-	-											
	2.1 ยกระดับมาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าในเขตพื้นที่ติดกับรอยต่อของ กฟน. ตามแนวทาง PEA Doing Business (15 วันปฏิทิน) เป้าหมาย - กฟฟ. ในพื้นที่ จ.นครปฐม และ จ.สมุทรสาคร ดำเนินการตามแผนงานที่คณะกรรมการฯ กำหนด (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 5 พ.ค. 2563 ที่ ผอภ.(ภ3) 261/2563) - กบล. สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งรายงานให้ ผอภ.(ภ3) ภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส	นฐ., สพร., นช., บล., สค., สค2, กทบ., พทช., ดตม.,	ม.ค.-ธ.ค.2566		-	-											
	2.2 มาตรฐานด้านการให้บริการ การอำนวยความสะดวกในการให้บริการขอใช้ไฟฟ้า ไฟฟ้าและยกระดับการให้บริการ ในพื้นที่ปริมณฑลชนแดนการไฟฟ้านครหลวง ระยะที่ 2 (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 18 ต.ค. 2565 ที่ ผอภ.(ภ3) 543/2565)	นฐ., สพร., นช., บล., สค., สค2, กทบ., พทช., ดตม.,	ม.ค.-ธ.ค.2566		กบล.	-	-										
<table><tr><th>มาตรฐานด้านการให้บริการ</th><th>พื้นที่</th><th>ระยะเวลาดำเนินการ</th></tr><tr><td rowspan="2">กรณีไม่ต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม</td><td>เขตชุมชน (เทศบาล)</td><td>1 วันทำการ</td></tr><tr><td>นอกเขตชุมชน</td><td>3 วันทำการ</td></tr><tr><td>กรณีต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร</td><td>เขตชุมชน</td><td>10 วันทำการ</td></tr></table>							มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ	กรณีไม่ต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ	นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ	กรณีต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ
มาตรฐานด้านการให้บริการ	พื้นที่	ระยะเวลาดำเนินการ															
กรณีไม่ต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติม	เขตชุมชน (เทศบาล)	1 วันทำการ															
	นอกเขตชุมชน	3 วันทำการ															
กรณีต้องการขยายเขต/ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มเติมระยะทางไม่เกิน 140 เมตร	เขตชุมชน	10 วันทำการ															
เป้าหมาย - กฟฟ. ในพื้นที่ จ.นครปฐม และ จ.สมุทรสาคร ดำเนินการภายในระยะเวลาที่กำหนด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 - กบล. สรุปรายงานผล พร้อมจัดส่งรายงานให้ ผอภ.(ภ3) ภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส																	

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)

[illegible]

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)
--	--	----------------	-----------------	---------------------	--	------------------

19

แผนงานที่ 2 การยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ (ต่อ)	2.4.2 เตรียมความพร้อมการดำเนินการสู่ ศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) เป้าหมาย - กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. ที่ยังไม่เคยสมัคร หรือไม่เคยผ่านการรับรองฯ จะต้องสมัคร และผ่านการรับรองมาตรฐานฯ ภายในปี 2565-2567 1.) กฟฟ.ชั้น 1-3 ที่เคยได้รับการรับรองฯ ให้สมัครต่ออายุในปี 2566 จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ (กจ., ดบ. และ พทท.) 2.) กฟฟ. ที่สมัครขอรับรองฯ ทั้งกรณีสมัครใหม่และต่ออายุในปี 2566 จะต้องผ่านการคัดกรองใบสมัคร ร้อยละ 100 และได้รับการรับรองจาก สปน. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 จำนวน 5 แห่ง ได้แก่ (ดตม., ดจ., นญช., ลญ. และ ทคก.) หมายเหตุ 1. จัดส่งใบสมัครผ่านระบบออนไลน์ภายใน 1 ม.ค.-28 ก.พ.2566 (เวลา 16.30น.) 2. สปน. ตรวจสอบคัดกรองใบสมัคร ภายในเดือน มี.ค. 2566 3. สปน. ตรวจสอบประเมินในพื้นที่ ภายในเดือน เม.ย. - ส.ค. 2566 4. สปน. ประกาศผลพร้อมมอบโล่และตรา GECC ภายใน ก.ย. 2566 สำหรับ กฟส., กฟย. ให้ กฟช. พิจารณาความพร้อมในการสมัครขอการรับรองได้ตามความเหมาะสม เช่น สำนักงานเช่า, อยู่ระหว่างก่อสร้างสำนักงาน เป็นต้น	กฟฟ.ที่ กจ., ดบ., พทท. ดตม., ดจ., นญช., ลญ., ทคก.	ม.ค.-ก.ย. 2566	คณะทำงาน GECC ของ		
---	--	--	-----------------------	--------------------------	--	--

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. 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)
<u>แผนงานที่ 3</u> การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการ (Data Driven Execution)	3.1 การรับฟังเสียงของลูกค้า ตามคู่มือกระบวนการรับฟังเสียงของลูกค้าและวิธีปฏิบัติงานการรวบรวมเสียงของลูกค้าแต่ละช่องทาง (PEA VOC System) ดังนี้ 3.1.1 การติดตามข้อมูลป้อนกลับ โดยประเมินผลจากการสำรวจความพึงพอใจลูกค้า ภายหลังการใช้บริการ 15 วัน ผ่าน SMS ประเภทบริการ 3 ประเภท ดังนี้ (1) งานขอใช้ไฟติดตั้งมิเตอร์ (ไม่รวมหมู่บ้านจัดสรร และ คอนโดมิเนียมที่เจ้าของโครงการเป็นผู้ดำเนินการมาขอใช้ไฟ) จำนวน 200 ราย/ไตรมาส/เขต (2) งานขอขยายเขตแรงต่ำและติดตั้งมิเตอร์ จำนวน 20 ราย/ไตรมาส/เขต (3) งานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย จำนวน 10 ราย/ไตรมาส/เขต <u>เป้าหมาย</u> - ผกต. กำหนดแนวทางการประเมินความพึงพอใจ - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. จัดส่งและประชาสัมพันธ์แบบสอบถามความพึงพอใจภายหลังใช้บริการ 15 วันผ่านระบบข้อความสั้น (SMS) ประเภทบริการ 3 ประเภท ทุกราย - กบล. ติดตามและสรุปผลในภาพรวมของ กฟก.3 ให้ผู้ใช้ไฟตอบประเมินผ่านระบบข้อความสั้น (SMS) บริการทั้ง 3 ประเภท ตามข้อ (1),(2),(3) ทั้งนี้ หาก กฟก.3 มียอดตอบกลับ SMS ไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดให้ กบล. ดำเนินการโทรสุ่มสำรวจลูกค้าเพิ่มเติมให้ได้ตามเป้าหมาย โดยไม่ซ้ำกับรายที่ตอบกลับภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กรท. รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-

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. 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 3 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการ (Data Driven Execution) (ต่อ)	3.1.2 การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบแป้นกด (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen - กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. ประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์สำหรับลูกค้าที่กดประเมินความต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1,2) โดยใช้ข้อมูลจากโปรแกรม Customers' Smile Feedback - กฟฟ. ชั้น1-3, กฟส. นำผลวิเคราะห์การประเมินฯ ของลูกค้าที่ประเมินความพึงต่ำกว่าระดับ 3 มาดำเนินการปรับปรุงแก้ไข - กฟฟ. ชั้น 1-3, กฟส. รายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ และแจ้งให้ กบล. ภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส เป้าหมาย - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟฟ. ชั้น1-3 และ กฟส. ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจไม่ต่ำกว่า 4.4859 - กบล. ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ ในภาพรวมของ กฟก.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กรท. รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟฟ. เป็นผู้ดำเนินงานและลงโปรแกรม Customers' Smile Feedback	กฟฟ.1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค. นายบุญสมฯ นายธนาพัฒนาฯ		

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. 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 3 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กร (รวมถึงฐานข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลในช่องทาง) เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการ (Data Driven Execution) (ต่อ)	3.1.3 การรวบรวมเสียงของลูกค้าจากช่องทาง 4 กลุ่ม (กลุ่มดิจิทัล, กลุ่มกายภาพ, กลุ่มการสำรวจ และกลุ่มอื่น ๆ) เป้าหมาย - กฟฟ. บันทึกข้อมูลเสียงของลูกค้าที่มีนัยสำคัญ หรือจัดการไม่ได้ลงในระบบ PEA VOC System ทุกครั้ง - กบล. รวบรวมเสียงของลูกค้า* จากระบบ PEA VOC System และจัดส่งให้ ฝอภ.(ภ3) ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส 3.2 จัดทำฐานข้อมูลคุณภาพไฟฟ้าในนิคมอุตสาหกรรม, พื้นที่อุตสาหกรรม, เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษกลุ่ม New S-Curve และกลุ่ม EEC โดยดำเนินการตรวจวัด และวิเคราะห์คุณภาพไฟฟ้าในสถานี่ไฟฟ้าที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม มีการกำหนดแผนและปรับปรุงให้เป็นมาตรฐานสากล พร้อมจัดทำรายงานเพื่อรองรับความต้องการให้กับลูกค้า เป้าหมาย กฟภ.3 จำนวน 2 สถานี ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมสมุทรสาคร และ สถานีไฟฟ้าท่าทราย 1	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟจ.สค.	ม.ค.-ธ.ค.2566 ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ กบล.	(1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ (2) 0.02	(1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ 0.020
แผนงานที่ 4 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ	4.1 การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ 4.1.1 ฐานข้อมูลลูกค้า High Value เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานขยายเขตหม้อแปลงเฉพาะราย เป้าหมาย จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value มีการใช้ไฟเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากปี 2564-2565 และที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 50 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง - ฐานข้อมูลลูกค้า High Value ที่มีการใช้ไฟตั้งแต่ร้อยละ 70 ของขนาดพิกัดหม้อแปลง	กฟฟ.1-3, กฟส.	ม.ค.-ก.พ.2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-

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. 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 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (ต่อ)	4.1.2 ฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อการดำเนินการธุรกิจงานบำรุงรักษา เป้าหมาย จัดทำฐานข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังนี้ - ฐานข้อมูลลูกค้าที่เคยใช้บริการบำรุงรักษา ปี 2564-2565 - ฐานข้อมูลลูกค้าที่ไม่เคยใช้บริการบำรุงรักษา และติดตั้งหม้อแปลงรวมกันเกิน 250 kVA 4.2 การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง 4.2.1 การดำเนินการธุรกิจงานขยายเขตติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะราย โดยใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า High Value เป้าหมาย - จัดทำแผนการเข้าพบลูกค้าพร้อมใบเสนอราคา - รายงานผลการดำเนินงาน ทุกไตรมาส *หมายเหตุ : ฐานข้อมูลลูกค้าฯ ตามกิจกรรมข้อ 4.1.1 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 - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. สามารถดำเนินการปรับแผนการเข้าพบลูกค้าได้ตามความเหมาะสม	กฟฟ.1-3, กฟส. กฟฟ.1-3, กฟส. กฟฟ.1-3, กฟส.	ม.ค.-ก.พ.2566 ม.ค.-ธ.ค.2566 ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-

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)
--	--	----------------	-----------------	---------------------	--	------------------

24						
แผนงานที่ 4 พัฒนาการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Analytics) เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการ หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (ต่อ)	4.3 นำผลวิเคราะห์การประเมินความพึงพอใจ การติดตามข้อมูลป้อนกลับ และข้อร้องเรียน มาปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการ/ปรับปรุงกระบวนการทำงาน เป้าหมาย - กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. รายงานแผน และผลการตอบสนองเสียงของลูกค้าในด้านผลิตภัณฑ์/บริการ/สนับสนุน และแจ้งให้ กบล. ทราบภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส - กบล. ติดตามและรายงานสรุปผลในภาพรวมของ กฟก.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟฟ.1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-
แผนงานที่ 5 การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการข้อร้องเรียน	5.1 การบริหารจัดการข้อร้องเรียนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อยกระดับการให้บริการที่ดีของ กฟภ. 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	กฟฟ.ทุกแห่ง	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-

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)
	- ตรวจสอบหรือติดต่อผู้ใช้ไฟภายใน 5 วัน (ร้อยละ 100)					

25

แผนงานที่ 5 การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ ข้อร้องเรียน (ต่อ)	เป้าหมาย จัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกเดือน *หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติมิชอบ 5.1.2 การเพิ่มประสิทธิผลการวางแผนเชิงป้องกันข้อร้องเรียน ดังนี้ (ก) จำนวนข้อร้องเรียนโดยรวม ลดลงร้อยละ 10 จากข้อร้องเรียน ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ข) จำนวนข้อร้องเรียนประเภทพฤติกรรมพนักงาน ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียนในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ค) จำนวนข้อร้องเรียน/ร้องขอ เรื่องไม่มีไฟฟ้าใช้ ลดลงร้อยละ 50 จากข้อร้องเรียน/ร้องขอ ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน	กฟฟ.ทุกแห่ง	ม.ค.-ธ.ค. 2565	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ		
	เป้าหมาย จัดทำรายงานสรุปข้อร้องเรียนทุกเดือน *หมายเหตุ : ไม่รวมข้อร้องเรียนประเภททุจริตประพฤติมิชอบ 5.2 การจัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกันข้อร้องเรียนของลูกค้า					
	เป้าหมาย - กบล. จัดทำแผนงานหรือแนวทางการปฏิบัติงานเชิงป้องกัน ข้อร้องเรียนของลูกค้า และจัดส่ง ฝอภ. (ภ3) - กฟฟ.ชั้น 1-3 จัดส่งข้อมูล ให้ กบล.สรุปรายงานผลการดำเนินงานตามแผนงาน และปัญหาอุปสรรคในภาพรวมของ กฟฟ.3 ภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส					

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. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- SO2 พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ
ได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ(Smart Grid)
เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้าตอบสนองความ
พึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
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 แผนงานสร้างความสัมพันธ์ เพื่อรักษารฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า	1.1. ทบทวนรายชื่อลูกค้ารายสำคัญ และแผนตามกระบวนการบริหาร ลูกค้ารายสำคัญ (KAMT) ให้สอดคล้องตามค่าเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพ การดูแลลูกค้า เป้าหมาย - ทบทวนและขออนุมัติรายชื่อลูกค้ารายสำคัญภายในเดือน ม.ค. 2566 - จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า และแผนบริหารลูกค้ารายสำคัญ ลงในโปรแกรม CRM Plus ให้เป็นปัจจุบัน	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด)	ม.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-
	1.2. ดำเนินการตามแผนงาน กระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management) 1.2.1 การบริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (Free Maintenance Service: FMS)	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด)	ม.ค.-ธ.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ ผปบ.	(2) 8.805	8.805

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. 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 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษาฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	เป้าหมาย การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - ลูกค้ากลุ่ม Strategic จำนวน 46 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Star จำนวน 4 ราย (ร้อยละ 100) - ลูกค้ากลุ่ม Status จำนวน 396 ราย (ร้อยละ 100)	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด)	ม.ค.-ธ.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-
	1.2.2 กิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ (Relation Building Activity : RBA) เป้าหมาย การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ - กลุ่ม Strategic ร้อยละ 100 - กลุ่ม Star ร้อยละ 100 - กลุ่ม Status ร้อยละ 100 - กลุ่ม Streamline ร้อยละ 40					
	1.2.3 พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (KAMR) บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า (Communication : COM) และบันทึกผลในโปรแกรม CRM Plus เป้าหมาย - 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.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด)	ม.ค.-ธ.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-

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. 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 (ต่อ)	1.3. การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ/ลูกค้ามูลค่าสูง/ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ให้บริการของ SPP โดยผู้บริหาร และกำหนดวัตถุประสงค์การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละรายที่ชัดเจนพร้อมบันทึกผลการเยี่ยมในโปรแกรม 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 ผ่านระบบออนไลน์แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กลฟ.(สข) 797/2564 ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้างและการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)	กฟฟ.1-3, กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	(2) 0.690	0.690

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. 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 แผนงานสร้างความสัมพันธ์เพื่อรักษาฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า (ต่อ)	1.4. จัดประชุมสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ในพื้นที่ กฟฟ. ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/เดือน เป้าหมาย กฟฟ.3 จำนวน 16 กฟฟ. (ยกเว้น บพล.,ดบ.) หมายเหตุ : ปรับลดได้ตามความเหมาะสม	กฟฟ. ที่เข้าหลักเกณฑ์	เม.ย.-ธ.ค. 2566	กฟฟ. ที่เข้าหลักเกณฑ์	(2) 1.60	1.600
	1.5. การมอบของที่ระลึกในโอกาสพิเศษ/มอบของที่ระลึกสำหรับจัดกิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ เป้าหมาย - กลุ่ม Strategic ทุกราย ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง/ปี - กลุ่ม Star, Status ให้พนักงาน KAMR พิจารณาตามความเหมาะสม - กิจกรรมนันทนาการ/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ สำหรับลูกค้า พิจารณาตามความเหมาะสม	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด)	ม.ค.-ธ.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-
	1.6. การสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ ตามข้อมูล BOI/หน่วยงานท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ โดยการติดต่อสื่อสาร/เยี่ยมเยียน เพื่อให้ข้อมูลต่างๆ เช่น การขอใช้ไฟฟ้า, ขยายเขตระบบไฟฟ้าและการวางแผนการจ่ายไฟฟ้า เป็นต้น เป้าหมาย รายงานสรุปผลการติดต่อสื่อสาร/เยี่ยมเยียน ทุกไตรมาส (ตามแบบฟอร์มรายงาน BOI CRM-NCS-002)	กฟฟ.1-3	ม.ค.-ธ.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายรัฐดิพันธ์ฯ	-	-

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)
--	--	----------------	-----------------	---------------------	--	------------------

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาค แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดสุพรรณบุรี ประจำปี 2566						
แผนงาน/โครงการ/งาน	แผนปฏิบัติ	สถานที่	ช่วงเวลา	หน่วยงานหลัก	งบประมาณ	รวม
	(ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณงานหรือเป้าหมาย)				(ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	(ล้านบาท)
*** แผนเพิ่มเติม กฟก.3 ***	1. แต่งตั้งทีมงานธุรกิจเสริม (BU Team) ประจำ กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม	กฟฟ.1-3 กฟส.	ม.ค.-ธ.ค.2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ ผปบ.	-	-
	<u>เป้าหมาย</u> - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. จัดทำรายชื่อทีมงานธุรกิจเสริม (BU Team) - กบล. ขออนุมัติรายชื่อทีมงานธุรกิจเสริม ประจำ กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. พร้อมกำหนดหน้าที่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและเร่งรัดการหารายได้ธุรกิจเสริม - ทีมงานธุรกิจเสริม (BU Team) ดำเนินการหารายได้ งานธุรกิจเสริมตาม ช่องทาง และแนวทางคณะกรรมการธุรกิจเสริมฯ กำหนด หรือวิธีการอื่น ๆ - กบล.(ก3) สรุปรายงานผลแจ้ง กฟฟ.ชั้น 1-3 และ กฟส. ทราบภายใน 30 วัน หลังสิ้นไตรมาส		ม.ค.-ก.พ. 2566 มี.ค. 2566			
			เม.ย.-ธ.ค. 2566			
			เม.ย.-ธ.ค. 2566			
	2. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้งานบำรุงรักษาและระบบแจ้งเตือน (Alert Bot) ประวัติการครบรอบการบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (Service Package)	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด)	ม.ค.-ธ.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ	-	-
	<u>เป้าหมาย</u> - กบล. กำหนดแบบฟอร์มการรายงานเข้าพบลูกค้าฯ - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. ดำเนินการเข้าพบลูกค้าหลังได้รับการแจ้งเตือน (Alert Bot) ทุกราย - กฟฟ.ชั้น 1-3, กฟส. บันทึกผลลงในแบบฟอร์มรายงานผลการเข้าพบลูกค้า - กบล. สรุปรผลการดำเนินงาน พร้อมรายงานผลเป็นรายไตรมาส		ม.ค.-ก.พ. 2566 มี.ค.-ธ.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ		

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาค แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดสุพรรณบุรี ประจำปี 2566

แผนงาน/โครงการ/งาน	แผนปฏิบัติ	สถานที่	ช่วงเวลา	หน่วยงานหลัก	งบประมาณ	รวม
	(ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณงานหรือเป้าหมาย)				(ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	(ล้านบาท)

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาค แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดสุพรรณบุรี ประจำปี 2566						
แผนงาน/โครงการ/งาน	แผนปฏิบัติ	สถานที่	ช่วงเวลา	หน่วยงานหลัก	งบประมาณ	รวม
	(ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณงานหรือเป้าหมาย)				(ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	(ล้านบาท)
*** แผนเพิ่มเติม กฟภ.3 ***	3. การติดตามข้อมูลย้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบ แป้นกด (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen งานชำระค่าไฟฟ้า - กฟย. นำผลการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าจากระบบ Customers' Smile Feedback มาสรุปวิเคราะห์ และกำหนดแนวทางการปรับปรุง กรณีลูกค้ากดประเมินต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1,2) <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด กฟย. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนคิวทั้งหมด - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจไม่ต่ำกว่า 4.4859 - กบล. ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯในภาพรวมของ กฟภ.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส <u>หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟฟ. เป็นผู้ดำเนินงานและ บันทึกข้อมูล</u> <u>ลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback</u>	กฟย.	ม.ค.-ธ.ค.2566	กบล., กรท., กฟย.	-	-
	4. การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายใหญ่/ ลูกค้าที่พบปัญหาการใช้ไฟฟ้า และลูกค้า หน่วยงานราชการ โดยผู้บริหาร วัตถุประสงค์การเยี่ยมเยียนลูกค้าแต่ละราย ที่ชัดเจน พร้อมบันทึกผลการเยี่ยมในโปรแกรม CRM Plus <u>เป้าหมาย</u> ผวก.กฟย. อย่างน้อย 1 รายขึ้นไป/ไตรมาส หรือตามความเหมาะสม <u>*หมายเหตุ : สามารถพิจารณารูปแบบการเยี่ยมเยียนลูกค้าได้ 2 รูปแบบ</u> 1. รูปแบบ Onsite 2. รูปแบบ Online Meeting ผ่านระบบออนไลน์ แพลตฟอร์มต่างๆ (ตามอนุมัติ ผวก. ลว. 29 ธ.ค. 2564 ต่อท้ายหนังสือ กลฟ.(สข)797/2564ลว. 27 ธ.ค. 2564 อนุมัติปรับปรุงคู่มือการสร้าง และการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)	กฟย.	ม.ค.-ธ.ค. 2566	กบล. กฟย.	-	-

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาค แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดสุพรรณบุรี ประจำปี 2566

แผนงาน/โครงการ/งาน	แผนปฏิบัติ	สถานที่	ช่วงเวลา	หน่วยงานหลัก	งบประมาณ	รวม
	(ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณงานหรือเป้าหมาย)				(ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	(ล้านบาท)

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาค แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดสุพรรณบุรี ประจำปี 2566						
แผนงาน/โครงการ/งาน	แผนปฏิบัติ	สถานที่	ช่วงเวลา	หน่วยงานหลัก	งบประมาณ	รวม
	(ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณงานหรือเป้าหมาย)				(ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	(ล้านบาท)
*** แผนเพิ่มเติม กฟก.3 ***	5. สํารวจความพึงพอใจของลูกค้ารายสําคัญที่มีต่อการให้บริการของ กฟภ. ทั้ง 3 ประเภท - การบริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (FMS) - การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (RBA) - การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า (COM) <u>เป้าหมาย</u> - กบล. จัดทำแบบสอบถามความพึงพอใจ ผ่านทาง Google Form - KAMR ประจำปี กฟภ. ดำเนินการสำรวจความพึงพอใจลูกค้ารายสําคัญ หลังได้รับบริการเสริมพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย - กบล. สรุปรายงานผลแจ้งให้ กฟฟ.1-3 ทราบทุกไตรมาส - กฟฟ.ชั้น 1-3 จัดทำแนวทางการปรับปรุงกรณีระดับความพึงพอใจแต่ละด้านต่ำกว่า 4.4489	กฟฟ.1-3 (รวม กฟฟ. ในสังกัด)	ม.ค.-ธ.ค 2566	ผบค. นายกิตติพงษ์ นายพงศธรฯ	-	-

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาค แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดสุพรรณบุรี ประจำปี 2566						
แผนงาน/โครงการ/งาน	แผนปฏิบัติ	สถานที่	ช่วงเวลา	หน่วยงานหลัก	งบประมาณ	รวม
	(ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณงานหรือเป้าหมาย)				(ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	(ล้านบาท)

*** แผนเพิ่มเติม กฟภ.3 ***	6. การติดตามข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้าผ่านกล่องประเมินความพึงพอใจแบบแป้นกด (Smile Box) หรือแบบ Touch Screen งานบริการขอติดตั้งมิเตอร์ใช้ไฟ (รายย่อย) - กฟพ.ชั้น 1-3, กฟส. ประเมินลูกค้าทางโทรศัพท์สำหรับลูกค้าที่กดประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 (ที่กดประเมิน 1,2) โดยใช้ข้อมูลจากโปรแกรม Customers' Smile Feedback - กฟพ.ชั้น 1-3, กฟส. นำผลวิเคราะห์การประเมินฯ ของลูกค้าที่ประเมินความพึงพอใจต่ำกว่าระดับ 3 มาดำเนินการปรับปรุงแก้ไข - กฟพ.ชั้น 1-3, กฟส. รายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ และแจ้งให้ กบล. ทราบภายใน 10 วันหลังสิ้นไตรมาส <u>เป้าหมาย</u> - สัดส่วนการกดประเมินเทียบกับจำนวนคำร้องขอใช้ไฟฟ้า (รายย่อย) ทั้งหมด กฟพ.ชั้น 1-3 กฟส. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนคำร้องขอใช้ไฟฟ้า (รายย่อย) ทั้งหมด - ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจไม่ต่ำกว่า 4.4859 - กบล. ติดตามและรายงานสรุปผลวิเคราะห์การประเมินฯ ในภาพรวม ของ กฟภ.3 ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส - กรท. รายงานผลการใช้งานและปัญหาอุปสรรคของระบบฯ ภายใน 15 วันหลังสิ้นไตรมาส	กฟพ.1-3, กฟส.	เม.ย.-ธ.ค. 2566	ผบค. นายกิตติพงศ์ นายพงศธรฯ		
	หมายเหตุ : พนักงาน Front Manager ประจำ กฟพ. เป็นผู้ดำเนินงานและบันทึกข้อมูลลงในโปรแกรม Customers' Smile Feedback					

แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาค แผนปฏิบัติการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดสุพรรณบุรี ประจำปี 2566

แผนงาน/โครงการ/งาน	แผนปฏิบัติ	สถานที่	ช่วงเวลา	หน่วยงานหลัก	งบประมาณ	รวม
	(ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณงานหรือเป้าหมาย)				(ล้านบาท) (1) ลงทุน (2) ทำการ (3) อื่น ๆ	(ล้านบาท)