

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 เป็นองค์กรที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

- CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการ
และความคาดหวังของลูกค้า
- CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและ
มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่าง
ยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงานระดับองค์กร

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าของสายงานการไฟฟ้า ภาค 1
- ความพึงพอใจของลูกค้า
- ความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการการแก้ไขปัญหาไฟฟ้าดับ/
ไฟฟ้าตก/ไฟฟ้าช็อตให้แก่ลูกค้า
- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับ
การให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

- CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการ
และความคาดหวังของลูกค้า
- CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและ
มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่าง
ยั่งยืน

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงานระดับสายงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าของสายงานการไฟฟ้า ภาค 1
- ความพึงพอใจลูกค้า
- ความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการการแก้ไขปัญหา
ไฟฟ้าดับ/ไฟฟ้าตก/ไฟฟ้าช็อตให้แก่ลูกค้า
- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับ
การให้บริการลูกค้า

7. เป้าหมาย

แผนงาน/โครงการ/งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiative	แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ไตรมาสที่ 1		ไตรมาสที่ 2		ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 4		ผลสะสม	ปัญหา อุปสรรค หมายเหตุ
		เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน		
เกณฑ์ความพึงพอใจของลูกค้าของสายงานการไฟฟ้า ภาค 1 (CR1, CR2)											
2. แผนงานการพัฒนาการให้บริการลูกค้าด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Service) (เชื่อมโยงกับ SO5 ในแผนงาน DT 1.1) (CR1.2)	2.1 ประชาสัมพันธ์โครงการฯ และเชิญชวนให้ลูกค้า Download ใช้งาน PEA Smart Plus บน Smart Phone										
	เป้าหมาย กพฟ. 1-3 ไตรมาสละ 1 ครั้ง	3		3		3		3			
	2.2 ลูกค้า Download PEA Mobile Smart Plus App. (Download & Active)	(เป้าหมาย 10% ของผู้ใช้ไฟ ปรับเปลี่ยนตามเป้าหมายเขต)									
	เป้าหมาย ตามเกณฑ์ กพฟ. ระดับ 5	ร้อยละเป้าหมาย							0.022		

แผนงาน/โครงการ/งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiative	แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ไตรมาสที่ 1		ไตรมาสที่ 2		ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 4		ผลสะสม	ปัญหา อุปสรรค หมายเหตุ
		เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน		
2. แผนงานการพัฒนาการให้บริการลูกค้าด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Service) (เชื่อมโยงกับ SO5 ในแผนงาน DT 1.1) (CR1.2) (ต่อ)	2.3 ติดตามประเมินผลการพัฒนาการให้บริการใช้ไฟฟ้า และการขยายเขตไฟฟ้าผ่าน Internet :Customer Online Service (COS) เพื่อปรับปรุง ประสิทธิภาพ เป้าหมาย ไตรมาสละ 1 ครั้ง	1		1		1		1			
	2.5 ให้บริการลูกค้าด้วยเทคโนโลยี ดิจิทัล (Digital Service) ได้แก่ Application บนโทรศัพท์ Smart Phone และ Internet การขอใช้ไฟฟ้า ชำระเงินค่าไฟฟ้า แจ้งเหตุไฟฟ้าขัดข้อง แจ้งข้อเสนอนะและร้องเรียน ชำระค่าไฟฟ้าค้างชำระและ ค่าติดกลับมิเตอร์ เป้าหมาย 30% ของจำนวนลูกค้า Download PEA App	30%		30%		30%		30%	0.022		
4. แผนแม่บทด้านการบริการลูกค้า (ฉบับทบทวนใหม่)	4.1 จัดบอร์ดประชาสัมพันธ์พนักงานรับชำระหนี้ดีเด่น ประจำเดือน โดยมีประเด็นพิจารณา ดังนี้ 1. จำนวนการให้บริการลูกค้าทั้งเดือนมากกว่าค่าเฉลี่ย จำนวนลูกค้าต่อผู้ให้บริการทั้งหมด 2. มีสัดส่วนลูกค้ากด Smile Box มากกว่าร้อยละ 60 ของจำนวนคิวทั้งหมด 3. ระดับคะแนนประเมินความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 1-2-3 ไตรมาสละ 1 ครั้ง	1		1		1		1			
	4.2 เชิญชวนให้ผู้ไฟฟ้ารายใหญ่ รายเดิม (ก่อนปี 2560) สมัครรับ Smart Invoice (e-mail หรือ Fax) เป้าหมาย 50 % ของจำนวนผู้ไฟฟ้ารายใหญ่ทั้งหมด	10%		20%		20%					

แผนงาน/โครงการ/งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiative	แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ไตรมาสที่ 1		ไตรมาสที่ 2		ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 4		ผลสะสม	ปัญหา อุปสรรค หมายเหตุ
		เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน		
4. แผนแม่บทด้านการบริการลูกค้า (ฉบับทบทวนใหม่) (ต่อ)	4.3 เชิญชวนผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ รายใหม่ทุกราย สมัครรับ Smart Invoice (e-mail หรือ Fax) เป้าหมาย 100 % ของจำนวนผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่รายใหม่	25%		50%		75%		100%	0.009		
	4.4 รายงานการปฏิบัติงานประจำวันของ Front Manager ผ่าน Application เป้าหมาย 80% ของวันทำการ	80%		80%		80%		80%			
	4.5 ติดตามผลการสื่อสารประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Facebook ของการไฟฟ้าในสังกัด เป้าหมาย ไตรมาสละ 1 ครั้ง	1		1		1		1			
เกณฑ์ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้า Key Account, High Value											
1. แผนงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ	1.2 รวบรวมบททวน และ พิจารณารายชื่อลูกค้ารายสำคัญ เป้าหมาย ปีละ 1 ครั้ง	1		-		-		-			
	1.5 จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า พนักงานและแผนบริหารลูกค้ารายสำคัญ ลงในระบบฐานข้อมูลสารสนเทศฯ(Customer Integration DB และ CRM plus (BIC_SAP) เป้าหมาย ปีละ 1 ครั้ง	1		-		-		-			
	1.6 จัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าตามแผนฯ (CRM-KAM-003) - กรณีของลูกค้าที่มีนัยสำคัญเร่งด่วนรายงานสรุปประเด็นเสี่ยงของลูกค้า - ติดตามผล และสรุปรายงานผลการตอบสนองของลูกค้า เป้าหมาย รายงานผลการตอบสนองของลูกค้าจากการจัดการเสี่ยง ของลูกค้าแล้วเสร็จ ภายใน 5 วันทำการ ได้ 100%	100%		100%		100%		100%			

แผนงาน/โครงการ/งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiative	แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ไตรมาสที่ 1		ไตรมาสที่ 2		ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 4		ผลสะสม	ปัญหา อุปสรรค หมายเหตุ
		เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน		
1. แผนงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ (ต่อ)	1.7 บันทึกข้อมูลการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าลงในระบบ สารสนเทศ ภายใน 7 วันหลังจากจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM Plus (BIC_SAP) , PEA-VOC System) เป้าหมาย มีการบันทึกข้อมูลแล้วเสร็จตามที่กำหนด 100%	100%		100%		100%		100%			
	1.8 ติดตามผลการดำเนินงาน และสรุปสารสนเทศเสียงลูกค้า จากการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า เป้าหมาย รายงานผลการดำเนินงานและสรุปการจัดการเสียง ของลูกค้าจากการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM-KAM-004) , (VOC-60-001) กฟข. ทุกไตรมาส	1		1		1		1			
2. แผนงานสร้างความสัมพันธ์ และรักษารฐานลูกค้า High Value	2.1 เยี่ยมเยียนลูกค้าและบันทึกผลการเยี่ยมเยียนลูกค้าลงในโปรแกรม BIC_SAP ตาม CRM-VST-002,003 2.1.1 ลูกค้ารายใหญ่ เป้าหมาย กฟจ.นว. 43 ราย	15		15		13			43.000 0.734		
	2.1.2 ลูกค้า High Value เป้าหมาย กฟจ.นว. 6 ราย	2		2		2		-			
	2.2 เยี่ยมเยียนลูกค้าโดยผู้บริหารระดับสูง และบันทึกผลการเยี่ยมเยียน ลูกค้าลงในระบบ BIC_SAP เป้าหมาย 3. ผจก.กฟจ.นว.	24									

แผนงาน/โครงการ/งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiative	แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ไตรมาสที่ 1		ไตรมาสที่ 2		ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 4		ผลสะสม	ปัญหาอุปสรรค หมายเหตุ
		เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน		
2. แผนงานสร้างความสัมพันธ์ และรักษาลูกค้า High Value (ต่อ)	2.3 งานสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ เป้าหมาย (เฉพาะ กฟฟ.ที่มีรายได้เกิน 100 ลบ./เดือน) เป้าหมาย 8 แห่ง	-		-		1		-	0.100		
	2.4 แจ้งสถานะการแก้ไขไฟฟ้าขัดข้องผ่านกลุ่ม Line ชุมชน เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 1-2-3 13 แห่ง	1		1		1		1	(ทุกเหตุการณ์กรณีแรงสูงขัดข้อง)		
	2.4.1 กฟฟ.ชั้น 1-3 รายงานสถานะการแก้ไขไฟฟ้าขัดข้องผ่าน กลุ่ม Line ชุมชน เป้าหมาย 100%	100%		100%		100%		100%			
	2.4.2 กฟฟ.ชั้น 1-3 รายงานสรุปสถานะการแก้ไขไฟฟ้าขัดข้องผ่าน กลุ่ม Line ชุมชน แจ้ง กปบ. ทุกเดือน เป้าหมาย เดือนละ 1 ครั้ง	3		3		3		3			
	3.3 จัดประชุม คู่ค้า/ผู้รับจ้างงานบริการด้านมิเตอร์/จดหน่วย แจ้งค่าไฟฟ้า เกี่ยวกับการให้บริการกับลูกค้า เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 1-2-3 13 แห่ง 1 ครั้ง	1		-		-		-			
	3.4 ประกาศแผนดับไฟผ่าน PEA Website 100% เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 1-3 รวม 13 แห่ง	100%		100%		100%		100%			
	3.4.1 กฟฟ.ชั้น 1-3 ประกาศแผนดับไฟผ่าน PEA Website เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 1-3 รวม 13 แห่ง	100%		100%		100%		100%			
	3.4.2 กฟฟ.ชั้น 1-3 รายงานสรุปสถานะการประกาศแผนดับไฟผ่าน PEA Website แจ้ง กปบ. ทุกเดือน เป้าหมาย เดือนละ 1 ครั้ง	3		3		3		3			
3. งานพัฒนาบุคลากรด้านการให้บริการ											

แผนงาน/โครงการ/งาน Operating Strategies หรือ Strategic Initiative	แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	ไตรมาสที่ 1		ไตรมาสที่ 2		ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 4		ผลสะสม	ปัญหา อุปสรรค หมายเหตุ
		เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน	เป้าหมาย	ผลงาน		
เกณฑ์รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (นับเฉพาะรายได้ของ กฟผ.) (NM1)											
2. งานเพิ่มรายได้ธุรกิจเสริม	2.1 เร่งรัดการเพิ่มรายได้จากงานธุรกิจเสริม 15 ประเภท	รอค่าเป้าหมาย									
	เป้าหมาย										
	2.2 สำรวจการขาดสายสื่อสารโทรคมนาคม เพื่อดำเนินการเรียกเก็บค่าเช่าการให้ใช้เสาไฟฟ้า (ค่าขาดสาย) ของปี 2563 ให้ครบถ้วน และให้แล้วเสร็จภายในไตรมาส 4/2562										
	เป้าหมาย 1 ครั้ง	-		-		-		1			
	2.3 ตั้งรายได้จากการให้ใช้เสาไฟฟ้า (ค่าขาดสาย) ของปี 2562 จากการสำรวจในไตรมาส 4/2561 ให้แล้วเสร็จภายในเดือน ม.ค. 2562										
	เป้าหมาย 1 ครั้ง	1		-		-		-			

เย

เย

ผู้รับผิดชอบ
ทุกแผนก (เจ้าภาพ ผบค., ผบต.ผวต.) ผวต.,ผบต., ผบค.ผบป.,ผบง.

ผู้รับผิดชอบ
ผบค.,ผบต.
ผบป.,ผบง., ผบค.ผบต.
ผบป.,ผบง.
ผบป.,ผบง.

ผู้รับผิดชอบ

ผบป.,ผบง.

1

Front Manager

ผวต.,ผบต.

ผบป.,ผบง.,
ผвт.

ผู้รับผิดชอบ
ผвт.,ผบต. Key Account
ผвт.ผบต.
ผвт.,ผบต. Key Account
ผลส. กบส. กฟฟ.1-3
ผвт.

ผู้รับผิดชอบ
ผวต.
ผปบ.ผกป.กฟย.
ผปบ.,ผกป., กฟย.
ผปบ.ผกป.
ผบป.
ผปบ.,ผกป.
ผปบ.ผกป.
ผปบ.ผกป.

ผู้รับผิดชอบ

ผวต.,ผบค.,
ผบต.,ผปป.

ผปบ.ผกบ.