

装表接电工作在电力营销中的作用分析

赵培娟

勐海供电局 云南 勐海 666200

【摘要】电力是一种特殊的商品，它有着自己独特之处，且不能流通于市场，消费者不能在市场自行选购。电力销售是一个存在于消费者以及企业之间的系统，也是商品销售以及购买的流通渠道。电力作为一种商品在市场运行时也要遵循一般价值规律，适应市场的变动以及经济的发展。当前我国供电行业的革新已进入一个新的阶段，并且还在不断深化中。信息时代的到来和新科技的发展推动了全球经济一体化，特别是各个行业广泛应用信息技术之后，我国经济社会得到了进一步提升。加快对装表接电的应用，可以简化繁琐的任务流程，避免在不必要的环节耗费过多的人力资源与时间，最大程度上减少物力方面的成本损失，提高信息获取的准确性。

【关键词】装表接电；电力营销；措施分析

1.装表接电的故障与处理

1.1.远程抄表

在自动化检测系统中，远程抄表是一种常见的电能计量方式。传统抄表依赖于人力作业，抄表人员需要按照住宅建筑的每层每户记录其用电情况，并以月度计量为单位，先在抄表机内录入示数，然后再向计算机内整体导入数据信息。这样的计量方式效率低，且局限性较高。随着城市现代化建设速度不断加快，人们的生活质量越来越高，电能消耗量显著增加，沿用以往的人工抄表作业模式，难以满足电力营销的发展需求，增加发生错抄、漏抄等问题情况的概率，对提升电力经营经济效益起到严重的阻碍与制约作用。

1.2.在线监测

将现代化技术手段融入到装表接电工作中，构建在线监督的检测模式，可以大幅提高电能检测效率，为电力营销提供便利条件。在传统电能检测工作中，其主要依靠对用电量数据的比对与分析，进而对具体的故障情况进行判断。但较大的用户规模、过多的数据量，都大幅延缓了实际的排查进度，无法满足现代化用电监测的工作需求。将电能表运用到监督检测工作中，实现对各用户用电情况的在线监督与检测，能够显著提高检测效率。对于工作人员而言，可以利用系统强大的处理功能，对反馈的数据信息予以综合利用，对二次回路、电能检测仪表等计量设备的实时工作状态进行在线监督，还可以通过报警系统对异常运行情况进行通报。这种监测方法推进了在线监督在电力营销领域的应用与发展，故障诊断工作也得到了有力的技术支持，一旦设备运行过程中出现异常情况，即可对其进行全方位、多角度的分析与监控。在此基础上，在线监督检测还能够根据性质的不同对故障类型进行划分，再向对应的维修部门传达相关信息。这样，维修人员便可以在充分了解故障情况的

前提条件下，合理规划针对性的处理方案，推进故障诊断与分析的一体化发展，形成愈发完善的综合处理流程。

2.装表接电工作在电力营销中的应用措施分析

2.1.更新营销管理理念

基于新时期形势下，供电企业首先要及时调整电力产品的营销策略，无论是领导人员还是企业普通人员，都需要顺应时代革新自己的营销思想，打破传统的管理模式，主动参与企业的营销活动，以此推动营销管理效率的提升。电力服务可以体现在供电企业工作中的各个节点，且每个工作环节都需要工作人员来维持和管理，因此供电企业只有调动每个人员的积极性，凝聚大家的力量，才能从企业整体提高营销管理质量和营销活动效率。例如在进行维修时，维修人员能够保持良好的工作态度，同时具备良好的服务意识，比如在解答用户疑问时能够细心解答并保持微笑，简化工作流程等，这些都是工作思想转变的体现，具备良好的工作服务意识，可以从根本上提升供电企业电力营销管理质量。

2.2.提高电能利用率，提高营销工作质量

供电企业在日常运行中，可以增加需求侧管理的力度，积极提高电能利用率。首先可以利用先进的技术和经济手段，进一步稳定低估电力和高峰电力的需求，根据电能季节性特点，合理利用电网资源和经济，以此提高综合资源的使用率。其次供电企业可以结合电力的多样性，提高用户合理科学的用电意识，结合实际情况制定多元化的电价机制，有效使用蓄热、节假日、低估用电和负荷率等手段引导用户选择合适的电价，以此提升电能的终端能源占有率，平衡用电水平。最后供电企业要积极宣传和推广节能用电技术，通过节能的方法增强社会电能终端用能效率，在综合资源规划中增加需求侧管理的成果，通过减少发电装机投资的形式提升资本资源的利用率和收益。因为电网是电力营销的硬件条件，

同时也是电力企业提供优质电能的保障,因此供电企业要不断强化电网的建设,确保电网的稳定运行,这也是提升营销管理质量的重要环节。

2.3.提高服务效率,加大组织协同力度

2.3.1.优化企业内部组织架构

搭建优质的企业内部组织架构,创建智慧核心协调队伍,实现信息快速收集,内部协调统筹,避免多层次或横纵向信息传递过程中出现时间浪费情况。对客户服务执行前端进行优化,整合低压接电服务和高压报装服务两支队伍,增加保障人员数量,实现电费透明,增强供电可靠性,通过专业的技术力量和高水平的服务获得客户由衷的认可。

2.3.2.加强企业内部组织协同

企业采取团队协同的工作模式,将企业制度、工作流程、部门会商一致化,统一规划业务流程,健全工作制度,对于重要的环节和节点要明确责任与义务,突破瓶颈、化解问题。电力企业在工程资金方面也应制定配套的管理制度,根据项目性质不同采用不同的实施模式,对于业扩接电成本项目采取领料抢修方式,对于资本项目采取先备货后建项的方式,采取合理的应对模式,有

效控制项目的完成时间,减少因资金断续出现的空档期。电力企业可以采取物资滚动补充或者实物寄存等方式,对项目所需材料和设备进行及时的供应和补充。针对契约制的高压业扩项目,根据配套工程具体分析项目实际情况,通过划分类别,采取有效的施工策略,因地制宜,不同的客户对应地签订双方或者三方契约,明确建设职责,助力项目及时接电。

3.结束语

现阶段,我国供电企业在装表接电电力营销管理中还存在着很多不足,在新时期的市场环境中,供电企业的电力营销管理需要根据市场的发展以及形势的变动,强化工作人员的工作服务意识,提升企业责任和服务水平,增强管理效率,推动供电企业在市场中的健康发展,同时实现良好的社会效益和经济收益。

【参考文献】

- [1]王涛.论装表接电在电力营销工作中的重要性[J].低碳世界,2020,10(07):142+144.
- [2]彭力.电力营销中装表接电及窃电管理探微[J].电力系统装备,2021(2):156,196.