

电力市场营销的现状与创新管理策略

何 娟

(国网福建省电力有限公司泉州供电公司 福建泉州 362000)

摘要:现阶段,我国电力体系的革新工作,已随着我国社会经济的发展,迈入了一个全新的阶段。目前,我国民用电量和商用电量,已经逐渐处于较高水平,此种情况容易导致电力企业之间的竞争,更加激烈,同时也激发各个电力企业开展有效的营销工作,以期占领更多市场份额。本文针对上述情况,首要分析了电力营销工作的重要性,并针对其目前发展过程中存在的问题,提出了可行性程度较高的发展策略,期望对此后电力营销工作更好地开展,做出些许贡献。

关键词:电力市场;电力营销;创新管理;策略分析

引言:目前,民众的生活和企业的生产水平都在持续提高,这对电力供应提出了精细化程度更高的要求,电力企业所面临的市场环境也更加激烈。现阶段,我国各行各业都在积极引入大数据技术,电力企业的营销和管理工作也不外乎此。只有从根本层面重视大数据技术的应用,并结合企业实际电力供应方案,进行更加精准、更具有针对性的营销活动。

一、电力营销管理工作中存在的问题

1.1 营销管理方式较为落后

我国的电力企业发展起步时间较早,且已经形成了较为传统的营销管理工作模式。进入 21 世纪以来,我国各个的发展步伐持续加快,旧有的电力营销管理体系,已经无法适应当代的电力供应情况,传统的营销制度无法发挥信息技术的集成优势,更没有办法建立起用电信息反馈平台,帮助实现规模化的配电营销工作。如若不能应用大数据等新型技术,便会导致电力营销等相关部门在进行决策时,无法全面掌握真实的配电和用电情况,更难以做出正确的营销选择。

1.2 营销管理意识淡薄

电力系统的营销管理工作开展中,相关方面的工作人员更应当利用数据信息的集成优势,帮助用电企业整合用户数据,并在线上系统实现与用电客户的交流和沟通,并且积极开展用电配电方面的营销计划。但是,我国目前的电力营销管理部门及工作人员,其整体营销管理意识淡薄,且多数岗位的营销工作人员并不明确自身职责,电力服务意识较弱,直接影响电力用户的满意程度,无法提供优质的配电供电服务。

1.3 营销管理系统尚未完善

在目前大数据等新兴技术持续发展的时代背景下,也存在营销管理系统不完善、不安全的严重问题。主要包括以下两个方面:第一、操作危险,某些电力系统的工作人员为中饱私囊,在进行供电配电工作时,对一些重要的电力数据恶意篡改。第二、技术危险,某些电力企业并没有建立起完善的营销管理系统,且所选择的用电采集技术水平较低,若在此阶段强行运用大数据信息

系统,将可能会导致电力营销管理存在较大安全隐患。

1.4 大数据营销监管工作不科学

目前,我国大多数配电网和电力企业,都已经充分认识到了大数据等新兴技术的重要性,也能够根据大数据所提供的信息数据资源,制定出更加明确的营销规划方案,但整体活动和策划的结果却不甚理想,这与大数据营销监管工作不科学,有着紧密联系。部分电力企业的职能部门较为庞杂,良好的营销手段必须经过基层工作人员的考察,并及时告知上级部门。但由于电力企业的管理模式较为陈旧,导致某些科学且精准的营销方案无法积极实施,难以很好地完成电力营销管理工作。

二、电力市场创新电力营销管理的有效措施

2.1 增强市场营销意识

供电企业确实需要加强市场营销方面的培训和学习,以提高员工的市场营销意识和能力。首先,开展系统化的培训课程。供电企业可以邀请专业的市场营销讲师或行业专家,为员工提供市场营销理论和实践的培训。课程可以涵盖市场分析、客户心理、营销策略、销售技巧等方面。同时,也可以通过案例分析、角色扮演等方式,让员工参与实践,提升其市场营销能力。其次,内部培训和分享。供电企业可以鼓励员工分享自己的营销经验和策略,让其他员工学习和借鉴。这不仅可以提高员工的能力,还能促进企业内部的知识共享和团队协作。第三,提供个性化的学习资源。针对不同岗位和角色的员工,提供个性化的学习资源。例如,对于一线销售人员,可以提供销售技巧和话术方面的培训资料;对于市场策划人员,可以提供市场调研方法和数据分析工具的培训资料。第四,建立激励机制。为了激发员工学习市场营销知识的积极性,供电企业可以建立相应的激励机制。例如,对于在营销活动中表现优秀的员工给予奖励或晋升机会,同时也可以设立奖学金或培训补贴等福利。

2.2 定位潜在电力用户

电力营销管理工作的实施,必须将电力用户置于核心地位,并更加关注其用电需求和配件需求。为了更好地满足用户的需求,电力企业需要运用大数据等先进信

息技术对重点客户进行深入分析,了解他们的用电需求和行为特征,以客户为出发点,制定后续的电力营销策划和活动。例如,某电力公司通过大数据分析发现,某一行业用电量较大,便针对该行业客户开展专项营销活动,提供更加优惠的用电方案和配件服务。同时,该公司还通过排查潜在客户,了解他们的需求和疑虑,提供更加专业的电力营销服务。此外,电力企业还需要注重提高电力营销服务的质量和效率。可以通过优化电力营销流程、提高工作人员的素质、加强与用户的沟通和互动等方式来实现。例如,某电力公司通过优化电力营销流程,实现了线上办理用电申请、线上缴费等服务,大大提高了用户办理业务的效率和满意度。

2.3 利用大数据信息技术的优势

大数据信息技术在电力企业的营销管理工作中发挥着重要的作用。通过对配电网的重要信息数据进行详细筛查,电力企业可以更好地了解电网的运行状况和电力需求,为后续的电力营销和客户服务提供有力的支持。同时,利用网络媒体将电力平台的营销数据散播出去,可以扩大电力企业的知名度和影响力,吸引更多的潜在客户。在营销管理方面,电力企业应当重点关注电费成本,尽可能避免用户缴纳电费时间拖延的情况。为了实现这一目标,企业可以采取以下措施:第一,建立专业的用电信息资源库。利用大数据信息技术,为每个用户建立用电信息资源库,详细登记用电和购电情况。通过实时监测和管理用户,可以更好地了解用户的用电需求和行为特征,为后续的电力营销和服务提供精准的数据支持。第二,优化电费回收机制。通过与用户签订合同、建立电费回收机制等方式,确保用户能够按时缴纳电费。对于拖欠电费的用户,及时采取催缴措施,以减少电力企业的经营损失。第三,提高电力营销服务质量。加强与用户的沟通和互动,关注用户的反馈和意见,不断改进和优化服务。通过提高电力营销服务质量,可以增强用户的满意度和忠诚度,为企业的长远发展提供保障。

2.3 采用智能技术创新营销手段

建立并健全先进的信息技术处理平台对于电力企业的营销管理工作具有重要意义。首先,全方位支撑电力企业营销管理规划的制定。通过建立先进的信息技术处理平台,电力企业可以实现对海量信息数据资源的收集、整理和分析,从而为制定营销管理规划提供全面、准确的数据支撑。通过对市场趋势、客户需求、竞争对手等信息数据进行深入分析,电力企业可以制定更加科学、有效的营销策略和方案,提高市场竞争力。其次,科学调配电力市场资源。应用先进的信息技术处理平台,电力企业可以实时监控不同区域的电力市场变动情况,并采取科学的调配措施。例如,根据不同地区的用电需求和负荷情况,电力企业可以利用智能技术进行电量的预购和调配,确保电力资源的合理配置和高效利用。第三,

优化电量预付费管理。通过应用专业的营销管理软件和技术平台,电力企业可以实现对电量预付费资金的统筹管理和优化调配。这不仅可以提高资金使用效率,还可以降低财务风险,提高企业的盈利能力。第四,提高信息数据采集和整理工作效率。通过先进的信息技术处理平台,电力企业可以快速、准确地完成信息数据的采集和整理工作。这有助于提高工作效率,减少人力成本,并为后续的数据分析和决策提供更加准确、可靠的支持。第五,增强工作人员在数据观察和分析层面的能力。通过培训和技能提升,电力企业的工作人员可以熟练掌握和应用先进的信息技术处理平台和营销管理软件。这将有助于提高他们在数据观察和分析层面的能力,帮助企业更好地了解市场需求、掌握竞争动态,并制定更加科学、有效的营销策略。第六,实现良性循环发展。通过应用先进的信息技术处理平台和智能技术,电力企业可以提高工作效率、降低成本、优化资源配置并增强市场竞争力。这将有助于实现企业的良性循环发展,提高经济效益和社会效益。

2.4 持续健全和完善电力营销平台

电力企业营销管理活动的开展,离不开营销平台的搭建和持续完善。在此过程中,电力企业必须把控多样性的营销元素,并采取灵活性较强的策划方案。在电力营销系统中,服务职能更强的技术软件,并及时优化和升级电力服务设备。在此基础上,能够畅通电力企业与用电客户的交流,帮助电力企业了解用电客户的需求。而在电力企业选择营销方案时,了解并满足大部分用电客户的需求,使得其出台的营销管理工作水平被更多市场群体接受。除此之外,电力企业还应当运用先进信息技术平台,搭建起电力信息自助服务系统,为市场客户提供电力信息的查询渠道,用户也可以通过这一系统自主缴费。

结语:整体而言,先进信息技术在目前的电力营销管理工作中,发挥着越来越重要的作用。并能够通过信息数据平台的规模优势,促进电力企业的稳定运行,为电力企业营销方案和活动的制定,提供基础数据支撑,也能够帮助实现稳定且持续的电力供应。在此基础上,电力企业负责营销管理的工作人员,更应当明确本企业的实际发展情况,在有效保障电力供应工作的同时,进一步发挥电力企业的社会效益。

参考文献:

- [1]孙成莉. 试论新时代电力企业用电营销管理的强化措施[J]. 科技创新与应用, 2020(7):191-192.
- [2]王钊, 武广全. 电力营销管理中精细化管理的应用[J]. 现代营销:信息版, 2020(1):162-163.
- [3]段丽丽. 新时期下电力营销管理与供电优质服务工作[J]. 通讯世界, 2019, 26(12):180-181.