

新形势下电力企业营销系统运维管理体系研究

谢锋桦*

国网福建省电力有限公司宁德供电公司, 福建宁德 352100

摘 要: 随着新时期的到来, 国内社会经济发展的速度变得越来越快, 社会经济发展速度加快的原因, 主要是电力企业在其中作出了巨大的贡献, 从这一环节中我们就能够清楚地了解到, 要想使得社会经济更加稳步的发展, 那么必须要注重电力企业的运行。而电力企业运行最为关键的环节始终是电力营销管理工作, 因为它是经济资源分配的重要方式, 但国内电力企业的营销管理工作还存在一定的问题需要处理, 因此本文对此展开分析, 以期对电力营销管理工作提供参考。

关键词: 新形势; 电力企业; 营销系统; 运维管理

一、电力企业营销工作的意义

1. 电力企业营销工作的无可替代性

新时代, 人民生活水平正向着更高层次迈进, 同时, 对于电力的需求也在逐渐增加。因此, 电力企业在自身发展过程中, 需对自身营销工作结构进行大幅度的调整与改进, 其中以政工工作为关键点。电力企业营销工作在发展中, 政工工作是其良好发展过程中不可或缺的重要内容, 能够提升企业的市场核心竞争力。电力企业政工工作的主要针对对象是人, 在电力企业政工工作中, 若想将企业营销工作人员的思想觉悟有效提升, 开展多样化的思想政治活动是必不可少的, 其能够为企业构建和谐、良好的工作氛围。电力企业营销工作在当前的新形势大环境正面临着十分严峻的挑战, 这更加离不开政工工作的支持^[2]。

2. 为电力企业营销工作的发展提供政治保障

通过政工工作的开展, 能够深入贯彻、落实党的各项政策与执行方针, 不仅能够将电力企业营销工作人员的思想政治素质提高, 并且能够为企业自身的发展形成重要的政治保障。在电力企业实际的营销工作当中, 应在企业自身的前线与基层进行落实, 将党员干部的先锋模范作用充分发挥, 并在实际的营销工作当中充分调动基层员工的工作积极性, 从而将企业的稳定性与持续发展性更好推动^[3]。

3. 为电力企业营销工作发展提供组织保障

在时下的电力企业工作开展过程中, 应与电力企业营销工作的自身实际情况相结合, 并通过党建工作, 进一步提升政工工作对营销工作的实效性, 进而将政工工作的作用更完善、充分地发挥。在实际工作中, 电力企业政工干部需针对思想政治工作与员工的实际所需, 进一步将党员的整体素质再提升, 将基层党员干部的整体水平全面提高, 以确保人才的重要作用能够在电力企业营销工作的发展中充分发挥^[3]。

二、有关新时期电力营销中存在的问题分析

1. 整体形势较为严峻

根据有关人员的数据调查研究发现, 新时期国内电力企业营销工作所面临的形势较为严峻, 这对营销管理工作造成了极大的影响。之所以这样讲是因为, 电力营销管理工作在新时期里, 所面临的环境极为复杂, 同时所需要处理的内容也较多, 如果不能很好地使得这些环节内容, 得到更为良好地把握, 最终必将大大拉低营销工作开展的质量水平。其中较为严重的是, 严峻的形势使得电力营销工作的开展, 必须要转变传统的模式, 否则将会使得实际工作开展的进度与效率, 受到较为全面的冲击, 这一点应当引起人们的高度重视^[2]。

2. 电力营销管理人才的缺乏

***通讯作者:** 谢锋桦, 1977年10月, 女, 汉族, 福建宁德人, 现任国网福建省电力有限公司宁德供电公司工程师, 本科。研究方向: 电力营销管配一体。

项目基金: 国网福建省电力有限公司科技项目资助, 项目号: 52139020006A

电力企业营销管理工作的开展,要想得到最为全面的提升,那么对于营销人才的需求量,始终都是较大的。但根据实际的情况发现,诸多电力企业都是缺乏这方面人才的,即便拥有营销管理人才,然而这些人才的综合素质仍然不高。正是因为这样也就导致了营销管理工作,所使用的方法以及手段,都无法较好地与时代相适应,进而使得营销管理的效果得不到提升。另一方面,当前电力企业也认识到了这一问题,并且采取措施引进了较多的营销管理人才,但这些人才的理论知识虽然丰富,却在实践操作环节上存在较大的缺陷,最终营销管理的效果也无法得到较好的保障^[1]。

三、新时期科学解决电力营销管理问题的对策分析

1. 不断创新营销管理的机制

在解决电力营销管理模式单一化的问题时,最为有效的措施便是创新营销管理机制。企业应当做好市场调研工作,其目的在于了解真实市场的情况,保障营销管理规划始终都具有较强的科学性。与此同时,电力企业还需要注意加强信息系统的建设工作,掌握电力用户的根本需求,不断听取用户的建议,这样才能真正有效地完善电力营销管理的机制^[1]。另一方面,还应当注重规范电力营销管理的模式构建,使得其更加适合市场变化的实际情况,让管理工作模式更加具有规范化,特别需要注重的要点是,要使得管理业务流程更加优化,使得整个业务流程的开展进程得到加快,这样可以确保电力营销管理工作达到一定程度上的较高效率,并且还可以使得电力企业获得持续化发展的效果。正是因为如此,有关人员应当采取措施,不断创新电力营销管理机制,这样才能使得存在的问题得到更为彻底的解决^[3]。

2. 对于智能电能表设备进行更新换代

在统计及计量用户使用电能数据时,电能表设备是实现抄表工作信息化的重要设备,其使用情况决定了电能数据的传输结果。随着信息化建设的应用及智能设备的更新换代,以往多种多样的电能表设备已经不能满足科技时代的发展要求,不同类型的电能表也十分影响数据统计。因此要将传统电能表更新换代成统一规格的智能电能表。可以选用环境适应能力更优秀的智能电能表,避免在天气变化较大或信号接收不好、海拔较高的地区受到环境影响,并且智能电能表具有电子显示、计量准确、性能可靠、信号稳定、操作简单、耗能较低等优势,可以在不良环境内准确计量电能数据,有效提高电力服务人员的工作效率^[2]。

四、结束语

综上所述,电力营销系统中,电力运维管理体系的建立非常重要,是保持电力系统正常运行,为人们提供安全用电的基础,运维体系的加强管理,也极大的推动电力企业的发展。因此,必须要结合新时代新形势,对电力营销系统的运维模式进行创新,加大技术投入,提高系统运行的稳定性。相关的管理人员和技术人员都要认识到自身的职责,做好本职工作是基础,互相之间也要加强交流,相互配合,进一步提升电力营销业务能力^[3]。电力企业也要定期对电力营销系统进行安全检查,时刻掌握各个环节的运行状态,保证运维体系的有效实施。

参考文献:

- [1]王赫鸣,彭洋.探究新形势下电力企业营销系统运维管理体系[J].科学与财富,2019(035):29.
- [2]麻俊伟.对新形势下电力营销系统运维管理体系的探析[J].建筑工程技术与设计,2019(29).
- [3]王小玲,胡家瑞.新形势下电力企业营销系统的运维管理体系研究[J].科技经济导刊,2019,05(23):205-207