

改进电力营销营业业务工作的措施

文书涓

重庆市广汇供电服务有限责任公司江津分公司 重庆 400015

【摘要】随着信息互联产业的快速发展,电力营销营业业务工作不断升级优化,打破了传统常规的业务营销模式,实现电力产业产品的升级,优化服务管理水平,提升消费管控理念。在电力营销营业服务发展过程中,需要重视电力产业配套管理,结合电力办理的价值要求和改革需求,以合规的便捷电力营销业务服务方式实施,不断推行产业产品的服务升级,优化电力营销营业业务优化。在当前的电力营销产业服务工作中,结合电力营销营业服务方式,分析业务工作模式,结合电力服务措施,分析可控的便利便捷实施方案,拓展电力营销运营业务管理水平,建立符合电力营销和信息化体系管理的办法,重视从科技角度,运用电力营销体系,建立起符合科技服务发展的模式,重视自身产业品牌价值效应升级管理,实现电力营销营业产业的措施应用。

【关键词】电力营销; 业务服务; 对策优化

引言

电力营销业务优化产业配套管理中,依据时代经济发展要求,重视结合产业配套服务方式,提高居民配套服务管理水平。参考电力营销业务流程标准,结合当前电力业务增长趋势和电力消费模式,开展正向经济价值评估,调整电力市场发展格局,结合网络、信息技术水平,实现电力营销营业价值的多模式应用。在互联网融合发展价值中,加强数据信息、云平台、物联网价值水平的应用,有效的评估电力营销业务内容,实现销售服务的发展与创新。

1 电力营销产业配套信息体系的建设意义

按照电力产业配套服务管理过程,结合电力营销体系改革,不断优化电力经济发展水平。在同步的电力结构发展中,依据市场竞争水平,逐步降低电力综合发展成本,结合电力销售的可行方式,开展经济效益优化,重视资源配置服务管理,全面提升业务内容,实现服务改革。在电力营销业务服务过程中,参考供电营销产业的关键环节,改善可评估的方式,依据企业市场占比份额,开展空间认定和技术评估,优化供电企业综合发展价值水平。按照电力企业可获取的市场方式,以营销服务优化的办法,大力开展电力营销价值认定,提供完备的市场服务方式,以便捷的供电企业营销管理模式,开展市场综合竞争优化。按照正向循环的标准流程,开展经济效益认定,满足高效、高质量的电力营销服务。

2 电力产业营销服务业务优化的对策方案

2.1 建立科学化运营服务管理销售体系

按照电力产业配套的科学化管理模式,结合信息化、互联网产业配套水平,分析自身的服务反馈过程。依据企业综合供电水平,以实现企业电子电力营销服务为发展要求,重视整合电力行业的业务管理流程,构建完备的体系建设标准。按照电力使用的具体方式,对电费服务管理、电力合同管理、业务扩展划定、需求配比分析等内容,结合信息量和产业数据量进行整合,优化各项服务管理质量,尽可能地满足客户的各方面拓展需求,实现服务功能的价值升级管理。按照产业配套服务管理要求,定期开展技术培训和评估,结合其中可能存在的问题,分析客户服务管理要求,依据质量评估认定方式,提出符合电力营销服务管理的体系方案。

2.2 重视综合品牌效应的升级管理

电力营销供电产业调配管理中,依据企业服务管理的核心要素,优化电力营销服务模式。按照电力营销管理过程,结合企业发展水平,开展专业的优质服务建设,建立远程电子支付优化办法,节约客户服务专项时间。在开展综合品牌服务过程中,采用全天候的客户服务操作,分析电力电路存在的问题,结合缴费模式进行分析,实现个性化电力营运品牌服务定制。

电力营销产业配套服务过程中,依据运营发展的结构模

式，分析电费收缴的水平。按照用户需求配套管理，对电力营销开展过程分析。传统的电力营销中多以人工主导实现，抄表、缴费、检查等，为了更好地提升电力营销服务业务管理水平，结合现阶段的科学技术评估方式，优化电力电网配套覆盖配比水平，调整评估认定流程，开展智能化升级管理，及时调整人工配套服务中存在的差异。供电服务过程中，需要按照当前线路折损水平，合理地估算评估，准确判断，结合实际管控办法，优化抄表模式，及时进行查缺补漏，为供电企业提供更加完备的可行方式。

2.3 电力营销专用APP管理平台

电力营销业务服务过程中，需要针对客户服务的相关要素进行分析，尽量采用单项个人化管理模式，开展智能化用电服务管理，提高用电营销APP服务管理使用水平，做好风险评估。按照电力营销的可行方式，采用单点对接，准确地查询各类数据信息，合理安排，对接网点数据，以最快的速度完成电力营销客户的服务工作。在电力营销业务服务过程中，需要根据服务可行操作要求，评估、分析、优化，制定专项电力营销管理标准服务，实现电力营销智能化管理。

3 案例分析

以某家电力企业为案例，其主要运营的电力收集器、通讯信号不稳定，主体采集体系、服务体系结构不合理，数据结构存在问题，远程抄表的实际有效成功率水平低。供电企业一共有25万用户，其中直接点对点对应的有2200电力客户。成功率配合的小波动复制工作量水平差，综合固定群体不足，抄表预测效果低，导致检索可控的时间相关集中。在抄表过程中，综合效率和质量直接会影响工作效率，需要结合电力企业运营水平，制定切实可行的措施，开展远程抄表操作，以有效地提高综合使用成功率。

3.1 优化关税审查管理水平

在供电服务管理过程中，根据电价审计评估要求，需要明确客户的核算标准。在客户类型分析中，需要进一步细化认定，合理选配规则，准确提高审计的可行性和准确性。按照智能电表的管理要求，分析客户的用电电力功率波动变化。一般用电客户电压为110kV，计算评估工作复杂，需要采用细化的分户智能电表进行计算，制定合理的

审计评估规则。

3.2 电费服务和回收中存在的风险

供电企业需大力推行智能电表的使用，其可以有效地降低用电客户的用电风险。对于高压客户而言，需要根据具体的终端配比水平，调整安装调试过程，注意用电配合的实际使用情况。按照电费回收的风险因素，采用集中客群管理方法。按照每月频率，采用抄表方法，调整承受的压力和范围。如果抄表的内容多，频率相对就高，迫切需要使用专业的技术手段完成各项工作内容。供电公司需要采用多元化的收费方式，提高工作效率，保证抄表安全和准确。供电过程采用集成化管理电费操作，结合客户的情况，采用微信、支付宝、POS机等方式支付，提高支付的合理专业性，优化供电管理水平。

在供电实际操作过程中，需要重点分析电力故障因素，分析其中存在的付款失败原因，结合系统实际情况，对电力客户服务的投诉进行处理，提高电力营销体系的服务管理水平。在用电支付过程中，需要根据电力服务的具体情况，减少不确定因素导致的阻碍，提高支付的便捷性和准确性。

3.3 营销财务资金的费用支出

按照电力营销资金的费用配比，采用合理的费用支出信息评估方式，评估电费账务内容。参考电费金额比例水平，调整银行费用收据标准，明确客户各类费用的支出相关性。按照营销财务的资金配比工程量水平，对不同的营销体系进行评估，采用专业财务人员，对电力体系的营销方式和方法进行评估，分析可能导致专业账务差异的原因。按照会计工作的实际情况，选聘专业的财务工作人员，对会计账务的困难因素进行判断，减少营销财务体系中存在的困难风险问题。

3.4 拓展市场，提高计量，实现控销

根据年度累计申报的电费量，采用接火送电的方式，调整送电电容配比量水平。2200户，共送电2650kVA。按照供电要求达到100%。达到客户满意度服务要求。在计量管控中，不断增大科技投入配比水平，改进计量方式，建立专业的计量库房中心，使用新三相多功能校验工作台，全面开展计量标准认定管理。制作专业的加密密封计量

表,推广密封计量新技术操作方式,实现点、线、面全面的推广。按照计量装配的专项用户工程建设标准要求,对重点工作进行专用客户的计量和封闭处理。电能表检查过程中,需要对单项电表进行计量,其中包括三相电表4500只,周期电表787只。按照电表送检的周期,配置专业互感器1台、送检电表5台,周期配比率达到100%。按照考核规范要求,对计量标准方式和办理标准进行评估。建立转系那个客户需求管理标准,采用高标准的配置方式,选定专项投标厂家,根据客户变压器的实际配置水平,配置高品质的变压器电表。

3.5 分析抄表工作原理及结构系统

按照电力营销抄表体系,配置系统结构图,根据结构图的实际情况,建立专业的开放抄表结构。其中包括,软件平台、硬件平台、数据传输评估平台。参考各部分开展兼容认定,注意升级、维护和转移优化。在二次开发过程中,调整各部门之间的体系,开展功能扩展和便捷操作,以优化整体系统的工作模式。

硬件部分处理过程中,需要根据数据集成化方式分析,扩充电压监控管理模块,结合显示模块、数据控制模块,完成硬件应用。其中数据采集器需要根据电能与总线的方式,建立专项数据通信体系,对不同的电表进行型号配比,选定合理的通信规划标准,自动开展集成数据分析,完成数据信息的采集修订工作。其中,数据采集器中,依据不同的电表进行测定,选定合规的通信方式,实时进行用户数据采集,同时发送信息至数据端。数据中心根据数据信息进行功能认定,传输到数据库端口,再经过数据校验,完成数据分析。电压监控模块是根据传感电压的用户信息,开展电压电路模块的实时转换,注意数据采集。按照电压波动情况,采取合理的光电隔离操作,避免强弱电导致设备损坏。控电模块中根据复合的控电功能模块,对主要模块进行远程管控,调整操作体系的方式,切断电源。按照模块显示内容进行调整,安装数据采集控制器,参考各功能要素信息内容,完成电费信息、停电、故障等信息的处理。

软件部分处理过程中,根据数据支撑的内容,对体系范围进行评估。数据采集过程中,需要做好数据评估、交换、索引、优化等步骤。按照软件部分操作的具体要求,调整故障,减少报警信息功能控制比例水平。

应用软件数据信息采集过程中,需要使用标准控件,结合供电电力营销管控流程,实现体系的链接优化。

数据库信息中,参考具体的应用结构,进行单项化维护管理,注意信息控制体系的操作。在数据库端口中,通过数据信息的资源评估认定,构建操作体系,合理布局分布方式,以获取专项服务空间。

硬件支撑数据平台的处理中,需要根据固化核心要点和远程程序范围分析,在基础硬件结构上,对软件进行优化、升级和维护,实现远程化管理。

4 结语

综上所述,电力营销业务服务过程中,需要根据新能源评估要点分析,制定符合电力营销服务相关业务管理的措施,优化电力资源利用率,结合供电服务管理要求,提高电力营销的综合服务质量管理服务水平,优化电力配置的综合能力,以保证电力营销业务的长效稳步发展。随着电力营销业务的发展和转型,需要结合电力营销业务配置服务管理特点,以合理的措施管控为标准实施方案,改进思路,优化业务流程,拓展电力营销服务管理水平,以达到稳步电力企业综合发展水平的目标要求。

参考文献:

- [1]陈昌平.浅析改进电力营销营业业务工作的措施[J].通讯世界,2014(03):50-51.
- [2]石颖璞.改进电力营销营业业务工作的措施研究[J].科技与创新,2014(16):107-108.
- [3]廖小芳.浅析改进电力营销营业业务工作的措施[J].技术与市场,2017,24(09):229+231.

作者简介:

文书涓(1986.5-),女,汉族,重庆江津人,本科,助理工程师,研究方向:电力营销相关。