

如何提高农村供电所电力营销管理水平

冉勳纭

国网湖北省电力公司利川市供电公司 湖北利川 445400

【摘要】随着农村经济的持续发展和电力市场的逐步开放,农村供电所电力营销管理水平成为影响其竞争力的关键因素。本文分析了农村供电所电力营销管理的现状,包括市场定位、服务质量、团队组织和信息化建设等方面的问题。指出了提高农村供电所电力营销管理水平的重要性,如促进农村经济发展、提升供电企业竞争力和满足社会用电需求。提出了优化营销策略、加强营销团队建设和推进营销信息化建设的策略,旨在提升农村供电所电力营销管理水平,以适应不断变化的市场需求。

【关键词】农村供电所; 电力营销; 管理水平; 市场定位; 信息化建设

引言

电力营销管理是电力企业的核心管理工作之一,直接影响到企业的生存和发展。随着社会经济的快速发展和信息化技术的广泛应用,供电企业面临着越来越激烈的竞争,尤其是农村供电所电力营销管理水平直接关系到供电企业的发展和生存。因此,必须采取有效措施提高农村供电所电力营销管理水平,以满足社会对电能的需求,并为农村经济发展提供充足的电能。然而,在实际工作中,农村供电所电力营销管理仍然存在一些问题。因此,加强对农村供电所电力营销管理的研究,分析其现状及存在问题,并采取有效措施来提高农村供电所电力营销管理水平具有重要意义。

1 农村供电所电力营销管理现状分析

1.1 电力营销的市场定位及策略分析

电力营销的市场定位主要是为了在市场经济中确定农村供电所的竞争地位,根据市场需求,以电力产品为核心,通过对电力营销策略的制定,提高农村供电所在电力市场中的竞争优势,进而提高农村供电所的经济效益。在农村供电所中,电力营销的市场定位主要是以“多供少售”为基本原则。然而,在实际的营销工作中,由于农村地区电费回收问题较为突出,农村供电所会出现“少供少售”的问题。为了解决这一问题,可以通过提高供电服务水平来减少用户投诉、降低用户对供电所的信任度,通过提升供电服务质量来提高用户对供电所的信任度,进而提高农村供电所在电力市场中的竞争力。

1.2 电力营销的服务质量与客户满意度

在当前经济社会发展形势下,农村供电所的客户需求已经呈现出多样化的特征。因此,为了满足客户的需求,需要对农村供电所电力营销管理工作进行创新和改进,尤其是要注重提高电力营销的服务质量和客户满意度。从目前农村供电所的实际情况来看,其服务质量还存在着一定程度的问题。主要表现为:管理制度不健全、服务意识不强、工作人员综合素质较低等。因此,要想提高农村供电所电力营销管理水平,必须要从提高员工综合素质入手,通过加强对员工的教育培训,不断提升员工的综合素质,提高农村供电所电力营销工作效率和质量。

1.3 电力营销团队的组织架构与人员配置

农村供电所的电力营销团队组织架构与人员配置不合理,造成了营销服务质量不高,无法满足客户的实际需求。由于农村供电所的供电面积较大,其客户也相对较多,在开展电力营销业务时,就需要与乡镇政府、村委会办公室以及村民之间建立良好的合作关系。但是由于农村供电所没有设置专门的管理机构与管理人员,导致出现了职责不清的现象。例如,有些农村供电所的领导并不清楚自己应该负责的工作范围以及服务内容;有些电力营销人员甚至都没有接受过专业培训,因此其在开展电力营销服务时就无法达到客户满意。这些问题都导致了农村供电所的电力营销服务质量不高。

1.4 电力营销在信息化建设方面的进展情况

随着科学技术的不断进步,电力企业为了更好地服务客

户,更好地管理电力资源,也在不断进行着自身的信息化建设,主要体现在两个方面:一方面是通过建立信息平台,为客户提供便捷、高效、优质的服务;另一方面是利用现代化技术手段实现了管理模式的信息化、规范化。但是与企业的发展需求相比,目前的信息化建设仍然存在一定的不足之处:一是由于农村供电所人员素质水平参差不齐,对信息化技术还不能完全掌握,因此在实际操作中存在一定的难度;二是农村供电所信息化建设中基础设施建设比较落后,设备性能差、数量少等问题都限制了电力营销管理工作的正常开展。

2 提高农村供电所电力营销管理水平的重要性

2.1 对农村经济发展的影响

农村供电所是农村用电的直接提供者,其电力营销管理水平对农村经济的发展具有重要的影响。如果农村供电所电力营销管理水平比较低,那么在用电的过程中就会存在一些问题,这些问题如果不能得到及时解决,就会影响农村经济的发展。在农村经济快速发展的背景下,电力市场也在不断扩大,因此要求农村供电所电力营销管理水平能够不断提高,只有这样才能满足广大用户的需求。另外,由于当前很多农村地区对于用电的需求不是很大,但是在生产生活中却需要用到大量的电力。因此提高农村供电所电力营销管理水平是提高农村经济发展水平的重要途径。

2.2 对供电企业自身发展的意义

提升农村供电所电力营销管理水平,可以使农村地区用电需求得到有效满足,更好的推动农村经济发展。在新时代背景下,随着科学技术水平的不断提高,电力企业在产品生产过程中需要更好地运用现代化技术,提升产品质量,并在此基础上创新电力营销管理模式,以满足农村地区电力需求。提高农村供电所电力营销管理水平不仅能使供电企业获取更多的经济效益,还能促进企业可持续发展,对供电企业的长远发展意义重大。另外,提高农村供电所电力营销管理水平还能够为员工提供更好的工作环境、福利待遇和晋升空间,增强员工归属感和责任感。

2.3 对社会用电需求的满足

我国是农业大国,农村的用电量占了全国总用电量的三分之二,农村用电量的增长与我国社会经济发展是紧密相关的,提高农村供电所电力营销管理水平能够更好地满足社会用电需求。另外,随着我国经济发展速度的不断加

快,各地区的用电需求量也在不断地增长,这就需要电力企业能够不断提升自身管理水平,以此来满足社会发展对于电力资源的需求。电力企业在经营过程中要充分认识到营销管理对于自身发展的重要性,加强对营销管理水平的提升,为用户提供更加优质的用电服务,从而能够更好地满足用户的用电需求,以此来推动企业健康快速发展。

3 提升农村供电所电力营销管理水平的策略

3.1 优化营销策略

3.1.1 市场调研与分析

在电力营销管理工作中,市场调研是非常重要的一项内容。农村供电所可以根据自身的实际情况,对当地电力市场的消费水平、居民用电情况进行详细了解,并对农村供电所电力营销管理中存在的问题进行分析,提出具体的解决方案。对于农村供电所来说,要重视对当地经济发展情况、居民用电需求、用电趋势等方面进行调研,同时也要加强与政府相关部门的沟通与合作,在获得相关数据资料后,及时整理分析,并将其应用到农村供电所电力营销管理工作中。此外,还要不断加强对供电企业内部员工的培训,不断提升员工的综合素质与专业技能,从而推动农村供电所电力营销管理水平的提升。

3.1.2 目标市场定位

对市场进行深入分析,合理定位市场,找出适合农村供电所的营销策略,应充分考虑市场需求,从而选择最适合自己的目标市场。电力营销管理者要充分了解目标市场,确定目标市场范围、客户和产品特征。通过对不同行业的电力需求进行分析,确定各个行业对电力的需求特征。例如:不同行业对于电力产品的不同要求、产品质量与性能要求、价格和服务要求等。然后将这些因素转化成符合该行业需求的电力产品和服务,以满足目标客户的需求。同时,在客户进行选择时要充分考虑到农村供电所自身发展的特点以及具体情况。

3.1.3 产品与服务创新

当前,在农村地区,电力服务主要体现为供电服务。为了进一步提升电力服务水平,让用户满意,农村供电所需要做好市场调研工作,并根据市场需求调整产品结构。在新时期背景下,电力企业需要不断优化产品结构,提升产品的质量和性能。此外,为了提升农村地区电力服务水平,还需要拓展服务内容。通过拓宽服务领域、优化服务

流程、加强客户关系管理等措施，不断提高用户满意度。在这一过程中，要注重加强对营销人员的培训工作。此外，在做好日常的客户关系管理工作时，农村供电所还需要针对不同用户的实际需求制定相应的电力营销策略。

3.2 加强营销团队建设

3.2.1 人才培养与引进

供电所在进行人员配置时，应当从实际出发，结合员工的职业发展规划与兴趣爱好等，对现有人员进行合理的分配。对新入职员工进行全面培训，使其快速适应岗位，尽快胜任工作。供电所要制定人才引进计划，对于岗位空缺、薪酬福利较高、具有发展前景的员工要加大招聘力度。要通过多渠道、多形式引进营销人才，优化团队结构，增强团队凝聚力和战斗力。对于专业技术水平高、综合素质高的营销人员，应加大培训力度，使其提升专业技能和综合素质。此外，要建立科学合理的薪酬分配机制，以充分调动营销人员工作积极性与创造性，激发其工作热情。

3.2.2 激励机制与考核

在农村供电所的管理中，需要加强对营销人员的考核，要根据实际情况合理分配工作任务，针对营销人员的绩效制定相应的考核标准。在营销人员的考核中要加入对于营销工作开展情况的考核，将考核结果与绩效工资分配相结合，这样才能提高营销人员工作积极性。在农村供电所电力营销管理中，要根据实际情况进行绩效考核，建立完善的绩效考核体系，对员工的业绩进行评价，以此来提升农村供电所电力营销管理水平。此外，在农村供电所电力营销管理中还需要加强对于客户服务的考核工作，要将客户满意度作为主要的考核指标。在此基础上提升农村供电所电力营销管理水平。

3.3 营销信息化建设

3.3.1 信息系统建设

当前，我国电力企业的经营管理模式逐渐实现了信息化，其中，电力营销管理信息系统的建设是重点之一。由于信息系统的建设，能够实现电力营销工作流程的自动化，减少了人力资源成本和时间成本，可以促进电力营销管理效率的提升。在实际工作中，对信息系统进行更新和维护，并结合实际情况对信息系统进行调整和完善。同时，在实际工作

中需要加强对营销信息系统的应用，根据市场的变化来制定符合当前电力企业发展需求的营销方案。在系统运行期间，还需要加强对用户用电信息的监测与管理，并及时发现问题并进行解决，从而为用户提供优质服务。

3.3.2 数据分析与应用

农村供电所要充分发挥电力营销数据分析的作用，让数据分析和应用发挥应有的价值。对采集系统中的数据进行统计分析，能够更好地掌握农村供电所电力营销管理工作的开展情况，可以及时发现农村供电所电力营销工作中存在的问题，为今后改进工作提供依据。此外，可以利用数据挖掘技术来分析农村供电所电力营销管理系统中的数据，挖掘出客户需求、产品使用、营销管理等信息，并利用数据来指导农村供电所电力营销工作的开展。比如，在对农村供电所电力营销管理系统中的用户用电情况进行统计时，可以利用数据挖掘技术，对客户用电情况进行预测、分析和评估。

4 结束语

总而言之，在当前的电力市场环境下，农村供电所面临着巨大的挑战和机遇。为了应对这些挑战，抓住机遇，农村供电所需要不断创新，加强电力营销管理工作。通过深入调研市场需求，精准定位目标市场，创新产品和服务，农村供电所可以更好地满足客户需求，提升市场竞争力。同时，加强营销团队建设，提升员工的综合素质和专业技能，也是提升农村供电所电力营销管理水平的关键。

参考文献：

- [1] 龚健. 浅谈新形势下如何提升农村供电所管理[J]. 农村管理, 2019(01): 46-47.
- [2] 雷恩辉. 如何加强农村供电营销中的线损管理[J]. 科技创新导报, 2018, 15(23): 158-159.
- [3] 张立军. 关于供电所优质服务在电力营销中重要作用的研究[J]. 电气技术与经济, 2018(02): 70-72.
- [4] 李培枝. 乡镇供电所营销管理问题分析及应对措施[J]. 通讯世界, 2017(13): 188-189.
- [5] 田忠. 乡镇供电所营销管理问题分析及应对措施[J]. 通讯世界, 2016(24): 187-188.