

小议如何搞好电力营销

张楠

国网河南省电力公司遂平县供电公司

DOI:10.18686/hwr.v2i9.1539

[摘要] 电力企业的营销工作是首要任务,营销效果的好坏对企业来说有现实意义,电力营销也为电力企业做出了重要的贡献。随着电力企业的发展,但是在发展的过程中还会有一些问题出现,导致营销工作未能满足用户的需要,而营销的水平也需要改进。因此,电力企业在今后的发展道路上还需要进一步完善营销管理策略,能够更好地为用户提供服务优质的服务,保证电力企业能够健康稳定的发展。

[关键词] 电力营销; 完善; 措施

1 电力营销的重要性

电力营销在电力企业业务中占有十分重要的地位,直接关系到电力企业的生存和发展。电力营销的中心是实现电能的交换,最终完成电能使用价值,并获得利润。电力企业的经营目标及利润目标等能否实现,电力企业能否在竞争的市场上求得生存和发展,最终都要取决于电力消费者是否购买电能和增大电能的使用量。因此,电力营销要以扩大市场销售量和增加市场客户为中心展开,应立足于“电网是基础,技术是支撑,服务和管理是保障”的原则,对电力营销要进行法制化管理、商业化运营,采取市场导向的管理模式,把电力营销

定位为供电企业的核心业务,电力的生产经营活动应服从和服务于电力营销的需要。

2 如何做好电力营销

2.1 建立新型营销体制,完善技术支持系统

按市场需求设置营销机构,改“用电管理”机构为“电力营销”机构,其职能相应转变到市场策划与开发、需求预测与管理等方面,全面开展电力的售前、售中、售后工作,形成以客户服务中心为核心的电力营销管理体制。建立客户服务计算机管理系统和需求侧管理支持系统,加强对市场的分析和预测工作,提高营销在线监控和营销信息自动采集水平。

及这样放置是不是能够包括不同角度的不同端点。在混凝土浇筑的时候,要对螺丝扣进行保护,浇筑过程最好是一次性连续完成,这样能保证混凝土固化以后不会出现空隙,能够保证混凝土的强度和刚度。但是如果必须要中断一下,那么中断的过程不宜过长,一般是不能超过两个小时。

3.2 铁塔的运作材料

在铁塔建筑施工的时候,要把施工材料搬到施工的现场。假如是一次搬运到位的话,放到地面上的话,那么对各种材料的数量准备要比预计的多准备一些,因为在施工过程中和施工前会有材料的流失和损坏。但是如果用材料将材料和地面进行隔离的话,那么就可以不用准备多于设计预计的材料,因为隔离以后材料损失微乎其微。在施工之前,要对各种材料进行保护,重重保护,一步一步对材料保护。此外,在放置材料的时候,为了不使各种材料混杂在一起,最好将各种材料隔远放置,并且做好各种材料的隔离。在出现大风,大雨天气的时候,会对材料质量和数量有影响,在这种天气的时候,要利用帐篷,隔布对材料做好保护。

3.3 钢筋技术和质量

在放置钢筋材料的时候,也要对材料进行分离放置,钢筋材料不同的规格有不同的用处,在放置的时候要把不同规格的钢筋严格分开放置。在搬运的时候,小心搬运,将钢材放在施工的时候要对钢材进行清洁处理。在钢筋捆扎的时候,对于钢筋的弯处,弯度的大小,弯钩的直径等要有严格的规定,确

保在使用的过程中不会由于这些因素造成铁塔基础不稳。

3.4 水泥材料的运作技术和质量控制

材料的使用要满足图纸设计的要求,设计的要求是什么,在材料的选择上就要对这个做考虑。在水泥强度的考虑上,水泥的强度不能过大。在输电线路铁塔基础的施工上,不能够出现材料断开的情况,这样会造成输电的危险。所以在水泥的选择上,要选择伸缩度小的材料,野外的温差大,不管是昼夜温差,还是年度温差,都很大,所以很容易出现热胀冷缩的情况,这种气候特征也造成混凝土材料极易出现断层,所以在水泥的选择上要考虑这点。

4 结束语

现代社会,电力的需求越来越大,所以电力的运输需求也越来越大。为了使运输过程顺利,在进行运输基础设施思维建设的时候,要对铁塔的施工进行质量控制,确保其质量满足电力运输的需求。

[参考文献]

- [1]吴旭日.电力线路铁塔基础施工技术和质量控制探析[J].企业技术开发,2014,33(32):95-96.
- [2]刘磊.刍议电力线路铁塔基础施工技术和质量控制[J].科技与创新应用,2016,(33):192-194.
- [3]李冬冬,宋增健.刍议电力线路铁塔基础施工技术和质量控制[J].通讯世界,2017,(10):139-140.

2.2 树立电力营销策略新理念

在电力营销中要加强需求侧管理,把握市场发展动态,对电力市场的潜力以及未来市场情况都要做出一定程序的评估,并以此为依据及时制定或调整发电、售电等生产经营目标,及时调整电力营销策略,有效的开拓市场。

2.2.1 进行形象营销,广告策划

策划、赞助各类社会文化活动、公益活动、福利救济活动,环保公益广告,提高企业的知名度,建立良好的社会形象;策划软文广告(媒体的新闻报道)。经常请新闻单位对供电企业自身、优质服务、企业英模、优质工程等进行宣传报道,不停顿地、有节奏地宣传把企业的宗旨、理念、性质、行为等传导出来,让民众对供电公司有一个整体的印象,对电的商品属性有一个基本的确立;策划硬广告。在机场、高速公路旁、火车站、繁华商业区、中央商务区等处设立大型的有关企业形象、销售产品和提供服务的广告牌子,另外在当地有影响力的报纸上刊登相关广告,隔一定的周期投放一次,使电力企业的形象随时都不会被人遗忘。

2.2.2 引导需求,进行市场开拓

电力企业应制订相应措施,引导消费者改善用能结构,努力营造一种环境,不断创造新的电力需求,让不同电力消费者都自发地、主动地扩大用电需求,增强电能终端能源消费的比例,扩大低谷和季节性用电市场。

2.2.3 细分市场,重点突破

根据不同时期的市场需求,实施重点市场开拓,在今后的五到十年内重点在居民生活用电和大型的能源消费市场,在居民生活方面重点促销烹调、热水、空调、暖气、干衣等电气设备,大型的能源消费市场主要是电锅炉。同时加强对农村电力市场的研究,改善农村电力质量,占领农村用电市场。

2.2.4 降低电力企业成本、提高效率

电力企业应进行制度创新,改革营销业务的服务方式,建立为市场营销服务的商务信息技术支持系统,实施对电力营销与服务全过程的计算机网络化控制与管理;应用电子商务技术,实现营销流程方便、快捷、优质、满意的服务目标,都将会增加电力客户对电力商品的信任度、依赖性,使电能成为能源消费者的首选。

2.2.5 进行弹性灵活的价格策略

积极推行新的电价政策,处理好电度电价和基本电价的比例关系,在电价中考虑充分考虑各类费用因素,建立灵活弹性的电价体系,对不同类型的电力用户采取差别定价,争取最大的市场份额。

2.3 增强企业宣传力度

良好的企业形象,一方面是建设,另一面是宣传。树立良好的企业形象是事关发展的大事。宣传企业的形象,树立企业形象,供电企业的营业窗口是宣传企业形象的前沿阵地,供电企业的每个员工的一言一行都与企业的形象树立和形象宣传密切相关,特别是营业窗口的员工,其工作质量、服务态度、服务水平、综合素质,是企业形象的直接展现者,与客

户及公众接触最直接、最密切。除了通过舆论宣传以增强电力公司的可信度,广泛向社会宣传电是绿色能源,具有安全、无污染、高效、低价的属性,使电力作为绿色能源的观念深入人心,家喻户晓外,更要充分利用自身的营业窗口的客户集散功能、辐射功能,搞好企业形象的宣传工作。

2.4 提高服务质量

优质服务的认识不仅限于上街宣传、发传单、微笑服务、售电所设施更新等表面现象,而应加快办电速度、提高供电稳定性、减少停电损失等深层次服务问题。电力企业要一切以用户为中心,以用户需求为目的,利用现代化手段健全电力营销的功能环节,使企业内部机构设置、业务流程能够满足顾客需求,并尽可能借助社会化服务体系,运用先进的通信、网络、计算机技术,为客户提供高效的、全方位的优质服务,并以严格规范的管理对各项业务进行监控,以提供优质价廉的电力商品,减轻消费者负担,提高服务质量和效率。

2.5 尽量减少营销中间环节

目前电力销售体制是多种并存,有直管式、有趸售式和代管方式,供电企业管理用户变压器,以该处高压计量收费,致于每个用户拿多少,电力部门管理很少,为了避免资源的浪费,便于管理,降低电价,电力部门应进行合同制管理择优上岗,电力销售实现四到户;即电力销售到户、管理到户、收费到户、服务到户,这些措施的采取是对中间环节的取消,最终有利于用户,有利于供电企业的发展,有利于社会的稳定。

3 电力营销策略

3.1 建立新型营销体制

按市场需求设置营销机构,其职能相应转变到市场策划与开发、需求预测与管理等方面,全面开展电力的售前、售中、售后工作,形成以客户服务中心为核心的电力营销管理体制,它包含主营系统、支持系统、监督系统三部分设置。

3.2 拓展市场份额

运用灵活的电价政策,争取市场份额根据市场需求的价格弹性,可把整个用电市场细分为价格刚性市场、价格弹性市场和价格敏感市场。运用“价格”扩大营销的目标市场是价格敏感型市场,如高能耗工业用户等。为此需要调整现行的用电政策,主要措施:对大工业客户实行超基数优惠电价、丰水期季节折扣电价,稳定工业用电市场;拉大分时电价差。

4 结语

随着市场环境的变化,电力企业自身体制的改革。加强电力企业的营销是一大关键。在企业的发展过程中就需要企业进行有效的改革和发展。根据市场的要求和竞争规则参与到发展中来。

[参考文献]

- [1]王运明.浅谈供电企业电力营销管理总体策略[J].广西大学学报(自然科学版),2016(12):30-31.
- [2]尚金成,黄永皓,夏清.电力市场理论研究与应用[M].北京:中国电力出版社,2015(03):225-226.
- [3]王哲.浅议电力市场营销理念及策略[J].黑龙江电力,2017(06):15-16.