

电力营销业扩报装的问题及对策分析

赵宗霞

国网青海省电力公司黄化供电公司

摘要：众所周知，人们生产生活的各个方面都离不开电的使用，电力为国民经济的发展作出了巨大的贡献。随着我国电力发展的不断推进，对于电力业扩报装工作的研究显得尤为重要。它不仅极大地提升我国电力行业的运营效率，而且可以促进行业的规范化，从而更好地满足消费者的需求，提升服务质量和水准。尽管我国电力行业的发展取得了一定的进步，但仍存在一些挑战，需要相关部门加以重视和努力解决。

关键词：电力营销；业扩报装；问题；对策

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2023.12.207

对于电力公司来说，进行业扩报装业务无疑是至关重要的。然而，这个步骤的实施却非常繁琐，可能会出现许多挑战，对公司的正常运转造成阻碍，同时还会损害公司的声誉。因此，我们需要仔细研究和探讨在业务拓宽过程中遇到的各种挑战，根据实际情况制定科学、可靠的应急方案，以实现电力公司的可持续健康发展。

一、电力营销业扩报装的主要内容

为了更好地完成电力营销的任务，我们必须先完成业务申请、现场勘查和安排，然后再与客户签订协议。此外，我们还必须根据客户的具体情况，为他们提供准确的安排，并确保他们的用电需求得到有效的解决。电力公司的职员应该热情地接待客户，并尽可能地理解他们的需求。他们应该有礼貌的态度，并尽可能地帮助客户处理实际问题，使客户得到最优质的电气服务。除了满足客户的需求外，我们也应该确保客户的用电安全，并不断改进我们的电气设备。

二、电力营销业扩报装的发展形势

面对日趋激烈的电力市场竞争，我们需要持续改善我们的服务，提升客户满意度，并积极推动我们的产品、服务、技术、管理等多个领域的创新，从根本上解决问题，实现我们的长远目标。我们需要坚持传统，摒弃落后思维，把握机遇，推动我们的事业，实现我们的目标，实现我们的梦想。为了让营销活动和社会的发展保持协调，我们需要深入研究市场的变化，对其进行全面的分析，准确地掌握当前的情况，从而使得我们的电力营销活动得以稳健地开展。此外，业务拓宽和技术改造对于实现这些目标至关重要，因此，我们需要加强对这方面的投入，从而为我们的企业带来持续的增长，实现可持续发展。随着时代的进步，人们越来越重视安

全可靠的电能，因此，建立一套完善的、科学合理的电力营销体系显得尤为迫切。其中，业务拓展、招投标等活动尤其重要，不仅能够建立起双方的联系，还能够极大地改善企业的品牌形象，从而获得良好的社会声誉。尽管近年来业扩报装的发展取得了显著的成果，但要想在竞争激烈的市场中保持优势，就必须不断改进和完善业扩报装的设计，并且根据实际情况和客户的需求，采取有效的措施，以满足客户的需求。因此，电力营销人员应当加强创新意识，以全新的视角为客户提供优质的业扩报装服务，从而赢得客户的认可和信赖。

三、电力营销业扩报装工作中存在的问题

（一）业扩报装在受理客户申请时的问题

在电力行业的招标和采购流程中，接收和处理客户的用电需求通常被视为第一步，但很有可能导致矛盾和纠纷。一旦这一步被错误处置，将对招标和采购流程的顺畅进行造成严重的负面影响。因为，很多时候，客户只关注他们的经济效益，从而忽视了潜在的风险。在日常的商业活动中，客户可能会试图从不同的途径获取信息，比如通过招聘、培训等方式，以便获得与他们相匹配的专家，从而获得优惠的价格。然而，这样的做法可能会造成严重的后果，比如不当的使用，危害到公众的生命财产，损害公司的正常运营，甚至危及公司的长远发展。

（二）业扩报装在确定供电方案时的问题

当电力公司收到客户的用电申请时，他们必须根据具体情况制定出适当的供电计划。为了达到这个目的，他们必须和客户保持良好的沟通，并尽可能有效地使用他们的信息。同时，他们也应该考虑到客户的观点可能会给公司的工作带来不小的挑战。由于供电方案的制定

涉及诸多复杂的环节，比如：线路的布局、工程规模、成本、电气控制站的位置以及其他相关的技术要求，它们将直接关系到整个供电系统的运营成本。然而，由于客户更加看重的是其个人的经济效益，所以他们更倾向于根据个人需求来调整或优化供电系统的构建。然而，随着供电计划的减少，安全性也将受到影响。由于一些人过分关注经济效益而忽视了安全性，这可能导致客户擅自更换线路，从而使得整个系统变得更加混乱和危险。

（三）采购设备和合同洽谈阶段存在的问题

在用户和企业之间，应该签订一份合同，以确保双方的利益得到充分保障，这种合同的形成既可以对双方施加制约，又可以规范他们的行为，对双方的发展都有着重要的影响。然而，现在却存在一些违反合同的情况，比如客户不按照合同的规定办事，忽视企业的规章制度，公开或者隐秘地向企业员工施加贿赂，甚至有些员工为了牟取眼前的利益，在采购设备时私自支出费用，购买一些质量低劣的设备，这些都严重损害了双方的利益，也给企业带来了巨大的损失。由于未来的供电可能存在安全风险，因此我们必须采取措施确保供电的安全。

（四）施工阶段的问题

随着对能源的日益增长的需求，电力公司正处于一个极其激烈的市场环境。如果想要获得更多的利润，施工方就必须把低品质和低价格的设备放到首位，以确保建筑物的总体品质，避免出现不必要的纠纷。

（五）业扩报装在合同签订以及电表安装时的问题

当签订合同时，业扩报装可能会存在问题。为了节省供电费用，客户可能会试图通过贿赂来吸引电力公司的工作人员，但是这些工作人员可能会因为贪图利益而违反业扩报装的相关规定。由于采购的电表质量不佳，使得电力资源的浪费变得更加严重。此外，由于双方观点的分歧，使得合同的签署过程变得更加复杂，从而拖延了业扩报装的进度，也延长了业扩报装竣工的时间。

四、电力营销业扩报装问题的解决对策

（一）严谨掌控业扩报装力的每个流程

若是想要降低电力营销业扩报装中的分类隐患，就必须对业扩报装的每个流程展开严谨掌控，最好做到以下几个方面。首先，严谨掌握受理顾客用电申请步骤。

工作者需要严谨依照我国发布的电力相关政策，依据国家电网有关规则及电力行业发展的有关准则进行业扩报装任务，特别是在受理顾客用电申请的过程中，更要严格核实顾客的电力负荷级别，各类装备单据，用电真实性等状况，严格核实顾客是否拥有有关电力安全生产许可证明，是否拥有行管经营许可证明，及环保卫生是否合格等。其次，在定制供电方案过程中，工作人员需要严谨依照国家电力有关规定，依照电力行业的有关标准，综合探究顾客的用电需要，科学的确定供电计划，定制出满足双方需求的供电计划，不但可以保证顾客用电的安全性及稳固性，还可以保障电力单位的经济收益。在进行供电工程施工时，必须严格遵守供电图纸的设计要求，以确保其符合我国电力行业的规范和相关规定，而且不能随意改变供电规则。若是未及时发现图纸问题或在发现问题后并未及时解决，这就会对工程造成巨大安全问题，直接对工程的进度及质量产生影响。接着，严谨掌控合同签订与洽谈步骤。供电用电合同对顾客及电力单位十分重要。它是整个电力客户与电力单位展开交流的法律后盾，可以更好的为双方保障最大的权益，同时也会约束双方的行为，因此电力单位必须强化电力合同管控，在此合同签订之前，顾客和电力单位需要进行沟通交流，认真审查合同的各项条款，最好保障合同的各项条款均可满足双方需求及利益。签订合同后双方必须依照合同要求遵守，有利于降低后期风险及纠纷问题。最后，严格掌控电力装备的质量。特别是对部分装备的质量及安装质量，能够利用招标投标的方式制定电力装备采购步骤，在供电工程完工验收过程中，工作人员需要严谨依照供电图纸、供电措施及有关单位的查验意见展开完工整改及验收，保证供电工作业务的实施过程与国家标准相吻合。必须保证业扩报装的需求标准与规章制度展开电力输送。

（二）优化供电方案设计质量

①通过分析和研究，我们发现，不同的供电方案之间的质量差异有所不同。因此，我们需要制订出一个全面的、能够反映出这些差异的、具有普遍意义的、有效的、科学的、有效的质量控制指标的体系，以提高供电服务的效率和水平。通过引进影响因子体系，能够更好地考虑到客户的特殊情况，比如负载能力和供电可靠性。对特殊情况的客户量身定做最佳的供电方案，以满

足他们的特殊需求。同时，通过这个体系来确保特殊情况下的应急电源的安全使用。通过深入研究和详细评估，建议供电公司采用先进的技术和管理模式来改善现有的供配系统。这样才能够有效地避免因缺乏合理的规划和施工流程而导致的服务质量下降。

（三）提升业扩报装人员的专业素质水平

由于工作人员的专业技能缺乏，导致了业务流程的延误，因此，为了彻底改善这些情况，企业必须重视并加强对职位技能的培养，让职位的技能达到最佳状态，同时，还必须严格执行相关的流程，杜绝任何违反标准的行为，并且能够迅速响应客户的反馈，进而极大地提升了整个流程的运行效率。

（四）健全并落实客户经理的责任机制

电力单位的营销主要任务就是为用电客户服务，特别是营销工作的核心工作—业扩报装任务，必须树立顾客为上帝，为核心的服务观念，提高工作人员的服务思维，保持端正的服务态度，严格执行客户经理制动责任机制。构建完善的业扩报装管控机制，健全电力单位的督导机制，保障每位职工均能做好本职工作的同时确保自身的工作质量，提高工作效果，满足顾客的服务需求。除此之外，还需要建立电力单位的评价及考察机制，进而为下一个阶段的任务供应指导建议与经验。工作人员在对顾客展开服务时，需要搜集顾客提出的修改及反馈建议，不断改善电力单位的供电方案，有效推动电力单位的发展及进步。比如面对电力单位的优秀顾客，就需要为其提供VIP服务，不断提高顾客的满意度，强化电力单位的号召力。客户经理需要对顾客的资料审查负责，包含了对施工场地的勘测，供电图纸的核查及供电工程的完工查验。而且严谨依套合同条例展开管控及监督，保障供电工程的施工质量、施工进度及效率。客户经理需要和顾客进行供电合同签订，便于对顾客展开供电服务。在业扩报装的整个过程中，监督施工的各个流程，客户经理都需要展开标准性的巩固走，强化管控及服务，强化和顾客之间的密切联系，从而保证业扩报装任务的正常实施。

（五）完善例会机制

业扩报装工作的流程既多又杂，必须进行多方面资源与内容的整合，因此电力单位应当依据顾客的要求来健全业扩报装例会机制，用来提高业扩报装任务的安全

指数，进而更好地满足顾客的用电需要。在实际的业扩报装流程里，每个星期均需要依据顾客的实际工作量级需求展开相应的工作例会，尽早定下参与例会的工作人员，重点强化电力单位职工与顾客代表者之间的交流沟通。并制定相应的供电措施，在和顾客展开交流的过程中，需要确定信息的对应，共同化解业扩报装里出现的隐患，有助于提升其工作效率。除此之外，电力单位需要对业扩报装展开监督核查，并制定相应的时间为顾客反馈。面对供电过程中出现的隐患，需要积极汲取顾客建议，依照顾客需求，和顾客展开交流，有利于提升化解问题的速度。在供电工程完成后，还需要时刻注意电力投放运作的实际状况，便于工作者及时掌握顾客用电状况，并进行相对应的调整完善。

五、结束语

综上所述，在电力市场中，如何开展业扩报装工作，对企业的发展有着重要的影响。由于其自身的发展离不开营业扩报装，因此它既是各个电力企业的重要组成部分，也是扩大电力市场的重要组成部分。随着时代的进步，“影子”的《电机业扩》的报装“已成为影响企业运行的核心指标，它不仅体现了中小企业的运行效率，还能够影响企业的市场竞争力。”为了满足不断增长的市场需求，中小企业必须不断完善“影子”，以保证其“影子”的《电机业扩》的“影子”，以及中小企业的竞争优势地位，进而促使企业的可持续发展。通过全面的调查和分析，推动行业的快速增长和变革。

参考文献

- [1] 张婉琳, 张慧琦, 张海容. 电力营销业扩报装问题分析[J]. 环球市场, 2017(4): 190.
- [2] 周莉. 关于电力营销业扩报装的问题分析及对策探讨[J]. 中国高新区, 2017(7): 134-135.
- [3] 蔡哲. 电力营销业扩报装的问题及对策分析[J]. 军民两用技术与产品, 2017, (24): 98, 90.
- [4] 沈丹, 刘羽佳. 基于电力营销业扩报装流程的规范化管理[J]. 现代工业经济和信息化, 2022, 12(11): 297-299.
- [5] 胡泽延. 电力营销业扩报装的问题及对策探究[J]. 营销界, 2020(12): 98-99.