

# 基层供电所营销管理的策略研究

杜立华

(国网内蒙古东部电力有限公司松山区供电分公司 内蒙古 赤峰 024000)

**[摘要]**在社会的发展中,社会生产对供电的需求逐渐提升,电力行业作为基础行业,应在基层供电所的营销服务工作中采取有效的策略,确立供电所营销服务理念,制定完善的基层供电所营销服务管理策略,从而在实践工作中凸显出实效性。本文将基层供电所营销服务管理作为研究主题,指出了具体的营销服务管理策略。

**[关键词]**基层供电所;营销;管理策略

**[DOI]** 10.12252/j.issn.2096-6261.2021.05.1217

随着现代科技的发展,基层供电所的服务管理体系也在不断的进步,管理者在不断研究新的管理模式,为社会提供更好的供电服务,所以基层供电所的规模越来越大。现代基层供电所的管理模式也从单一的管理方式转向营销服务模式,在服务力度增大的同时,基层供电所的管理水平也在提升,其中产生的许多问题,需要基层供电所运用营销管理理论来解决,可见加大基层供电所营销管理工作的改革力度是非常必要的。

## 一、基层供电所营销服务管理的概念

基层供电所在本质上属于销售行业,只是因为产品比较特殊就容易被人们忽视其本质,所以现代基层供电所的运营管理也需要加入营销服务的理念,倡导社会的发展,引导消费者迎合基层供电所发展的脚步,改变传统的营销模式,使消费者的需求得到重视。国内的供电企业也面临着激烈的市场竞争,借助有效的营销手段来获取更多的市场份额,是扩大基层供电所经济效益的有效方法,为基层供电所和消费者之间建立起良好的沟通途径,可以与市场消费者之间建立起有效的营销窗口,但是因为不同地区的人们生活水平、生活方式都有不同,所以市场的规模也有不同,注重供电所的营销管理,才能为消费者提供更周到的服务<sup>[1]</sup>。

## 二、基层供电所营销服务管理的对策

### (一) 规划营销服务工作的重点

基层供电所在每一次变更用户的业务项目时,都要力求精致、周到的服务,工作人员要督促用户认真的填写信息,主动收集用户已经填写完毕的资料。因为多数的用户都不了解这些资料,所以工作人员要给予积极的督导,给出切实可行的方案,根据用户的实际需求来灵活调整工作方法。比如在合同签署的过程中,工作人员要根据法律的相关内容,制定部门认证的合同,确保合同的合法性与准确性。在基层抄表的过程中,工作人员要综合的考虑基层供电是否能够满足用户的需求,对供电中存在的问题应当提出可行的计划方案,在工作中应当保持着认真负责的精神,不要出现错抄、漏抄的行为,对用户的用电要负责,认真核算用电的情况,如果发生异常的问题,工作人员要及时的分析问题,寻找解决问题的方法。在收费的过程中,工作人员要准确的核对相关金额,并填写票据,制定工作报表。库管人员也要定期检查材料,保证库存的安全性,按期向上级部门提交数据信息表格<sup>[2]</sup>。

### (二) 加强营销服务工作的意识

目前国内的社会经济发展正处于逐渐上升的阶段,在这种变化过程中,供电行业的营销也遇到了前所未有的机会,随着市场环境的巨大转变,供电企业已经不再是一家独大的行业,所以供电企业之间也会竞争,与其他行业的市场竞争基本

相似,基层供电所要想获得更多的市场效益,就要注意许多方面的问题。比如对供电企业形象的打造,让市场中的用户促使供电企业建立起良好的责任感,注重整体社会形象的提升,让用户在精神方面可以认同供电企业,相信企业提供的产品与服务,则供电企业拥有的市场空间更大。对基层供电所而言,大部分的工作项目都要与用户直接接触,所以基层供电所要将用户放在第一位,有意识的增强服务质量,尽力提升自身的服务水平,积极的迎合用户的实际需求,力求为用户提供更高质量的供电服务<sup>[3]</sup>。

### (三) 提升从业人员的专业能力

从基层供电所的营销管理服务模式来看,核心基础还是专业人才,需要依靠人才的力量来提升基层供电所的整体管理水平。基层供电所营销工作是比较专业的,需要高质量的专业人才来开展相关工作,所以基层供电所要定期组织人才培养,努力提升专业人员的素质,积极引进社会中的专业人才,加入相关考核工作的内容,对工作人员的专业能力加以考核,通过考核的工作人员可以继续在岗,未能通过考核的工作人员要重新学习岗位知识。基层供电所以培训与考核的方式,加强对人才的培育和管理,同时也要提升专业人员的薪资待遇和福利水平,使基层供电所内部的员工拥有更加广阔的发展空间。现代基层供电所的发展需要一支具有高素质的人才队伍,依靠人才资源的力量提升基层供电所的营销服务力量,况且市场的营销服务是时时变化的,需要人才资源利用专业知识来随时调整服务策略,以整体的发展目标来寻找稳中求进的方法。

## 三、结束语

电力资源是社会生产、人们生活中不缺少的一部分,社会对电力资源的需求会随着社会经济的发展而扩大,为满足市场的需求,基层供电所管理者需要对营销服务工作予以重视,并按照市场发展规律来调整具体的市场营销方案,促进企业的不断发展壮大。

## 参考文献

- [1]沙连杰.新时期下电力营销管理与供电优质服务工作[J].科技经济导刊,2020,28(09):240.
- [2]段丽丽.新时期下电力营销管理与供电优质服务工作[J].通讯世界,2019,26(12):180-181.
- [3]汪洋.浅谈如何做好供电所营销服务管理工作[J].科技经济导刊,2019,27(07):223.

## 作者简介:

杜立华(1970-),男,汉族,内蒙古赤峰市人,大专,助理工程师,研究方向:供电所配网、营销、管理。