关于当前电力营销管理的几点思考

Some Thoughts on the Current Electric Power Marketing Management

王侨¹ 刘丽娜²

Qiao Wang¹ Lina Liu²

1. 国网武汉供电公司客户服务中心汉口分中心

中国·湖北 武汉 430000;

2. 国网武汉供电公司经济技术研究所

中国·湖北 武汉 430013

1. Hankou Branch of Customer Service Center of
State Grid Wuhan Power Supply Company,
Wuhan, Hubei, 430000, China;

2. State Grid Wuhan Power Supply Company
Economic Technology Research Institute,
Wuhan, Hubei, 430013, China

【摘要】论文分析营销型供电系统的优势,探讨目前电力营销管理中存在的问题,提出相应的解决策略,给相关工程提供参考。

【Abstract】This paper analyzes the advantages of marketing power supply system, discusses the existing problems in the current power marketing management, puts forward the corresponding solutions, and provides references for related projects.

【关键词】电力;营销管理;思考

【Keywords】electric power; marketing management; thinking

【DOI】10.36012/etr.v1i3.448

1 营销型供电系统的优势

1.1 能更好地适应不同地区的需求

在同一座城市中,不同地区对于电力供应需求也存在很大的差异。合理选用电力营销管理的方式能够促使供电部门对于自身供电能力和资源进行合理的分配,从而保证电力需求差异较大的地区都能得到充足的电力供应。

1.2 有助于提升供电管理部门的效率

供电管理部门由于长时间采用计划式的供电管理模式,在管理工作、供电安排等方面存在很大的问题。工作人员积极性不高,供电新技术、新方法难以推动成为如供电部门进一步发展的阻力。采用营销型供电管理的最大意义在于提升供电部门对于自身工作水平的重视程度。只有供电部门由内而外的重视自身工作,供电体系才能随着社会发展的趋势而发展。

1.3 有助于清除电力供应管理系统中的众多陈旧问题

电力供应对于城市整体的发展有着重要的保证与推进作用。由于电力供应长期处于计划管理与垄断管理的发展模式之中,难免会存在较多的问题,这些问题虽然不会导致供应工作的瘫痪,但确实是体系进步的重大阻碍。采用营销型

管理方法能解决管理体系中的众多问题,将存在于管理流程中的陈年问题逐一清除,对于整体流程的高效运行有十分重要的意义。

2 目前电力营销管理中存在的问题

为了应对新的发展环境与发展问题,选用更为科学的营销型电力供应管理方法具有很重大的意义。但是在这一过程中仍存在较多的问题,使得科学的管理方法难以得到真正的发挥。因此,找到电力供应体系中的问题将成为中国营销型电力供应管理方法向前发展的重要一步。

2.1 营销管理中整体意识的缺乏

电力供应是社会生产生活的重要动力,对于大多数地区而言,电力供应的需求量与发展水平是直接相关的。想要让地区的经济快速发展,其电力供应工作必须处于领先发展地位,这就会导致经济发展快的地区电力供应水平高,而亟待发展的地区电力供应水平低,这说明当前电力管理存在整体意识缺乏的问题。这会导致经济亟待发展、缺乏电力供应的地区难以得到充足的电力供应,很难实现当地经济与民生的飞跃式发展。电力供应管理工作中整体意识的缺乏将导致各地区之间的贫富差距难以尽快改善,会阻碍缺乏电力供应地区的进一步发展^[1]。

2.2 窃电问题较多

电力是社会发展的资源,也是民众生活、社会生产中重要的开支。电力供应管理体系中的漏洞会导致窃电问题频发。按照规定缴纳电费是电力供应工作能够正常运行的关键,如果窃电问题不能及时得到解决,不仅会影响电力供应部门的经济效益,还会在社会上造成不好的影响,使得电力供应管理工作的难度大大增加。

2.3 对于新的市场经济较为陌生

为了进一步推动社会各个方面的快速发展,中国决定走市场经济的道路。在电力供应管理工作的市场化过程中,由于缺乏经验,以及各个部门对于市场化经济体系的积极性不高,很容易出现发展道路艰难坎坷的问题。市场化从长远看是能够推动电力供应整体快速发展的,但是在刚刚走上市场营销管理方法的今天,仍有很多的问题需要去思考、改进。

2.4 员工对于新管理方式不适应

电力供应管理无论采用何种方法最终都需要由众多的工作人员去落实管理工作。虽然在管理工作中采用新方法很简单,但是想要让整体工作人员的能力与素质达到营销型管理方法的要求还是有很大难度的。这主要是因为工作人员已经适应原来的工作模式,突然变更工作方法避免出现不适应。另外,新的管理方法需要互联网、电脑办公等多种技术的帮助,对于缺乏这一方面相关知识的老员工而言,工作难度大大提升。总之,想要让新管理模式真正得到推广就必须依靠工作人员的能力与工作热情。

2.5 没有融合互联网技术

互联网技术在现代生活的各处都得到或多或少的推广,采用互联网技术能够实现各个工作的跨越式发展。这对于电力管理工作而言同样适用,由于传统的管理模式限制,互联网技术一直没能与电力供应管理工作真正结合。在目前推行的营销式电力供应管理方法中,明显缺乏互联网技术的参与,没有这一技术的融合,营销型管理方法难以发挥真正的作用^[1]。

3 应对发展问题的重要方法

走上营销式管理道路对于现阶段的电力供应而言有着十分重要的意义,面对发展道路上的各种问题,相关部门应该积极思考方法并尽快落实,为营销式管理方法的推进扫清障碍。

3.1 提高整体意识

电力供应工作不同于其他工作,在进行营销管理的过程中需要注意整体意识的构建,提高整体意识,才能在工作中对

于经济欠发达地区投入更多的精力,实现通过电力供应水平提升拉动地区经济发展的最终目的^[2]。

3.2 有效管理窃电问题

及时对供电管理工作中的漏洞进行排除,可以使电费收缴管理工作得到落实。窃电问题的解决有助于建立电力供应管理规范,让整个电力供应管理工作更加公正与高效。

3.3 更好地应对市场经济

社会发展的局势便是市场经济的进一步发展,处于社会发展潮流之中的电力供应管理工作也是如此。及时对发展环境的转变做出正确判断,果断采取合适的应对措施,选取营销式电力供应管理模式系统地进行学习,并因地制宜地借鉴经验都是目前能够提升中国营销式电力供应水平的重要方法^[3]。

3.4 提高工作人员的素质与能力

工作人员是电力营销管理工作的重要操作者,对于缺乏工作热情与工作技术的员工而言,及时安排多种形式的进修教育,并对于新的管理模式进行更多的介绍与讲解,都是能够提高工作人员工作积极性和工作责任感的重要方法。

3.5 互联网技术推广

互联网的快速发展已经极大地改变了民众的生活,通过合理运用互联网技术可以使工作效率大大提升。没有互联网技术的参与,电力营销管理工作是难以取得重大突破的。将互联网技术与电力供应管理工作融合开发,可以实现电费查询收缴工作的电子化,使得整体工作更加便捷。在互联网技术与电力营销管理的融合过程中应该注重问题的及时发现与解决,让两者的融合优势发挥到最大。

4 结语

从目前的发展水平来看,现代生活对于电力供应的依赖程度已经达到空前高度。想要保障好城市的电力供应,不仅需要对供电电路和配套的技术进行思考与改进,还需要从电力运行管理的角度进行分析,以积极的态度分析解决问题,从而达到提升电力供应水平的目的。

参考文献

- [1]郭威.电力营销管理在供电企业中的整体策略探讨[J].劳动保障世界,2018(3):12-15.
- [2]赵宁.供电企业电力营销管理创新对策探讨[J].中小企业管理与科技(下旬刊),2018(12):369-370.
- [3]孔繁春.供电企业电力营销管理的现状与对策[J].企业科技与发展,2018(12):56-58.
- [4]朱东辉.供电企业电力营销管理的现状与战略转变[J].通讯世界,2018(2):89-90.