

第十章

新型营销业务

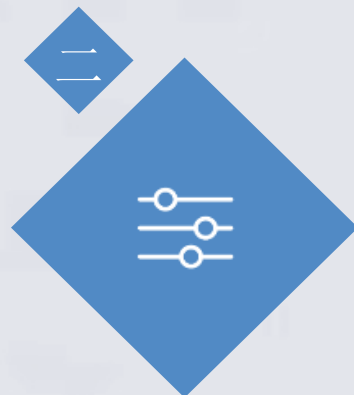


目录

CONTENT



电能替代推广



分布式光伏业务咨询及受理



充换电设施用电咨询及受理



电能替代推广

什么是电能替代

电能替代是在终端能源消费环节，使用电能替代散烧煤、燃油的能源消费方式，如电采暖、地能热泵、工业电锅炉（窑炉）、农业电排灌、电动汽车、靠港船舶使用岸电、机场桥载设备、电蓄能调峰等。当前，我国电煤比重与电气化水平偏低，大量的散烧煤与燃油消费是造成严重雾霾的主要因素之一。电能具有清洁、安全、便捷等优势，实施电能替代对于推动能源消费革命、落实国家能源战略、促进能源清洁化发展意义重大，是提高电煤比重、控制煤炭消费总量、减少大气污染的重要举措。稳步推进电能替代，有利于构建层次更高、范围更广的新型电力消费市场，扩大电力消费，提升我国电气化水平，提高人民群众生活质量。同时，带动相关设备制造业发展，拓展新的经济增长点。



1. 潜力调研



发挥营销各专业服务客户、贴近客户、了解客户的优势，主动对接政府、设计单位，多渠道搜集、掌握客户电能替代需求及潜力空间。



通过不同渠道潜力调研形成的潜力项目，系统通过用户编号、用户名称、用电地址、客户联系人姓名、联系人电话等信息进行模糊匹配，对可能的重复项目进行提示，并由人工进行甄别，合并相同的潜力项目。



作为工作主体的客户经理，主要是指政企客户经理、城乡网格化经理、乡镇台区经理、营业厅电管家等前端推广团队。



2.推广渠道

2.1业扩报装渠道



在业扩报装环节中发掘新装及增容客户的电能替代潜力。由客户经理发起调查，对客户业扩增容项目打标签，形成电子工单，负责现场勘查的班组班长将电子工单分派给班员，进行现场勘查，班长对勘查结果进行审核，具备实施可行性的项目审核完成后进入电能替代潜力项目库。

2.2用电检查周期巡检渠道

在用电检查周期巡检（现场服务）环节中发掘存量客户的电能替代潜力。用电检查人员在用户现场检查时可根据用户需求发起电能替代潜力的现场勘查，可现场利用掌上移动作业工具发起电子工单，也可后续补齐电子工单，由用电检查班长对勘查后的潜力分析报告进行审核，具备实施可行性的项目进入电能替代潜力项目库。




2.3政府重大项目及专项行动渠道



利用公司发展部门常态对接政府有关地区发展重大项目用电需求的契机，及时在地方政府重大项目清单、专项行动及政策、政务平台中发掘电能替代潜力。电能替代专责对接发展部门，根据重大项目清单及专项行动确定涉及的重点客户，制定调研计划，将调研计划派给负责现场勘查的班组班长，班长将调研计划分解为电子工单，并将电子工单分派给班员，进行现场勘查，班长对勘查后的潜力分析报告进行审核，具备实施可行性的项目进入电能替代潜力项目库。

2.4建筑规划设计单位渠道




营销部主任等主要领导周期性对接建筑规划设计等单位，获取新建建筑开发信息，提前布局，挖掘电能替代潜力。电能替代专责根据获取的新建建筑开发信息，制定调研计划并派给负责现场勘查的班组班长，班长将调研计划分解为电子工单，并将电子工单分派给班员，进行现场勘查，班长对勘查后的潜力分析报告进行审核，具备实施可行性的项目进入电能替代潜力项目库。

2.5 专项调研渠道

根据实际工作需要，营销部针对特定客户、特定行业进行电能替代专项调研，发掘客户的电能替代潜力。电能替代专责制定调研计划并派给负责现场勘查的班组班长，班长将调研计划分解为电子工单，并将电子工单分派给班员，进行现场勘查，班长对勘查后的潜力分析报告进行审核，具备实施可行性的项目进入电能替代潜力项目库。




2.6存量客户大数据分析渠道




电能替代专责应用大数据模型和算法，对存量客户分地区、分行业、分领域进行电能替代潜力分析，并按潜力大小分地区、分行业、分领域排序，形成重点客户清单，制定调研计划。电能替代专责将调研计划派给负责现场勘查的班组班长，班长将调研计划分解为电子工单，并将电子工单分派给班员，进行现场勘查，班长对勘查后的潜力分析报告进行审核，具备实施可行性的项目进入电能替代潜力项目库。

2.7客户咨询渠道



营业厅客服人员、95598客服经理根据客户在供电公司营业厅、电话以及其他方式咨询用能方式、用能设备、电能替代相关技术及业务的过程中，将获取的客户电能替代潜力信息告知电能替代专责，由电能替代专责发起电子工单，并将电子工单派给班长，班长将电子工单分派给班员，进行现场勘查，班长对勘查后的潜力分析报告进行审核，具备实施可行性的项目进入电能替代潜力项目库。

2.8 厂商推荐渠道



营业厅客服人员、95598客服经理根据客户在供电公司营业厅、电话以及其他方式咨询用能方式、用能设备、电能替代相关技术及业务的过程中，将获取的客户电能替代潜力信息告知电能替代专责，由电能替代专责发起电子工单，并将电子工单派给班长，班长将电子工单分派给班员，进行现场勘查，班长对勘查后的潜力分析报告进行审核，具备实施可行性的项目进入电能替代潜力项目库。


2.9 其他渠道

通过其他途径挖掘的电能替代潜力。电能替代专责根据其他渠道信息制定调研计划，并派给负责现场勘查的班组班长，班长将调研计划分解为电子工单，并将电子工单分派给班员，进行现场勘查，班长对勘查后的潜力分析报告进行审核，具备实施可行性的项目进入电能替代潜力项目库。







3.项目储备



- 对9个潜力渠道形成的潜力项目库中的项目开展动态跟踪，通过与客户和支撑单位沟通项目方案，以确定项目的技术可行性、环保可行性、经济可行性和用户实施意愿。负责项目储备的班组班长，将跟踪潜力库项目的电子工单分派给班员，与客户、支撑单位沟通，必要时再次进行现场勘查，制定项目建议方案。



- 客户经理通过与客户进行沟通，了解相关设备情况及数据，制定项目的初步方案；同时应根据项目的具体类别，对涉及到电能替代专用计量装置安装的用户进行现场勘查，提醒客户提前做好计量装置安装的相关准备工作。



- 作为工作主体的客户经理，主要是指政企客户经理、城乡网格化经理、乡镇台区经理、营业厅电管家等前端推广团队。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/505201130323011140>