

# 互联网+背景下电力营销业扩报装流程规范化研究

袁 国

(国网重庆市电力公司北碚供电公司,重庆 400700)

**摘要:**随着科学技术的进步,互联网和信息技术使人们的生活更加便捷,但是许多产品的服务模式和服务理念发生了巨大的变化。电力企业的发展受到许多传统商业观念的阻碍,并且市场模型的激励可能不足。本文分析了如何在移动网络中实施创新的电力营销服务,以期使实际业务受益。

**关键词:**移动互联网;电力营销;服务创新

**[DOI] 10.12231/j.issn.1000-8772.2020.36.313**

## 1 我国电力营销业的扩展与实施现状

目前,我国社会经济发展很快,各行业对电力的要求也越来越高,为了向科学化、规范化方向发展,为客户提供更好的电力服务,电力营销的主营业务是业务拓展包装,对电力市场的持续发展起着重要的作用。另外,作为电力企业的门面,业务发展是可以缩小电力企业与其客户之间的差距,并促进彼此之间的直接联系的。由此,扩大电力营销行业和对包装过程进行适当的管理可以为能源公司树立正面形象,这会使公司得到出乎意料的发展。而就近些年来,电力公司加快了业务发展和加强了相应的包装的管理,并取得了一些成果,但不可否认的是还有许多方面需要改善和完善。因此,管理人员应结合现代社会的发展特点,根据客户的实际需求,实施行业拓展和包装工程设计,使之更加合理和规范。当前,对于电力使用者,在电力公司的服务方面有非常严格的要求,且使用者的满意度是有助于电力公司的可持续发展的,因而,身为电力营销员,我们必须不断提高综合业务的质量和水平,学习先进的电力营销理念和方法,并为我们的客户提供更好的服务。

## 2 用于电力营销行业的扩展和实施的技术标准的体现

### 2.1 互联网技术的应用

伴随着信息时代的飞速发展,计算机技术和网络技术已广泛应用于许多领域,同时,电力行业的科技含量也在不断提高在电力行业的市场化过程中,还使用了信息管理系统,它是电力行业的核心,并且该系统与先进的信息技术的结合是当今电力工业信息化发展的重要标志。电力信息管理系统是多功能的,其功能之一是行业扩展包装。信息管理系统是电力企业的重要平台,以出色的综合性能来扩展其电力营销活动,并受到大多数能源消费者的喜爱。电力行业的竞争日趋激烈。如果电力企业想要在市场上立足,那么就需要加速创新,改变当前的营销理念并运用先进的管理理念,以使电力营销管理更加的具有科学化和人性化。特别是考虑到当前电力发展的需求是为了向电力使用者提供更多更优质的服务,那就更需要电力企业加强对电力使用者的数据的管理,并使用标准和法规来规定营销程序,确保电力营销更好的维护电力使用者的权益;在电力营销过程中,确保通过仔细监视整个过程,及时发现并解决营销过程中的问题。重要的是要根据市场趋势预测市场前景,并根据自己的能力为电力企业的可持续发展做出明智的营销计划。

### 2.2 移动互联网和电力营销服务相结合的现状

在移动互联网的背景下,电力营销行业在不断扩张的过程中,信息管理系统还不完善,当前电力企业规模在逐步扩大,信息处理系统在逐步完善,但在实际运行过程中,没有优化方案,并且长期处于运行状态,没有统一管理,不能有效发挥信息处理系统的功能,电力营销服务长期处于传统状态,受管理理念的影响,员工服务意识不强,没有充分认识到电力营销服务的重要性,严重降低了营销效果。电力营销方向单一,设备不更新,设备运行不规范,目前不符合电力营销发展的实际要求,人员综合素质水平低,信息分析能力弱,对工作流程把握不到位,不利于提高信息化建设水平,忽视信息安全监管如果出现网络安全问题,安全防范措施不能正确实施,发生信息泄露时会有较大的安全风险。

### 2.3 移动互联网和电力营销服务相结合的优势

移动网络背景下,电力营销的扩容打包优势主要应用于配电设备巡检、智能停电、移动电气巡检、用户维护抢修、防盗管理等方面。配电

设备的检查主要利用定位技术的优势,将配电设备的运行数据信息进行整合,传送到相关管理部门系统,安排人员对变压器、断路器的运行状态进行实时监控,并进行纠正及时解决存在的问题。智能停电主要是观察和准确掌握用户的用电系统,了解实际电费情况,方便用户缴费。当用户有支付金额超过金额后,立即回电供移动使用,电子巡查可以打破时空限制,传输账户相关数据信息,查询用户的工作信息,员工可以根据传输的实际情况修改数据,提高工作效率,在用户的维修申请和维护过程中加强与员工的关系,将故障信息传递到平台,确定用户的具体位置,由专业技术人员进行维修,防盗管理主要是对用户信息和封号进行加密,并有效连接电能计量设备,有助于保证电能装置的安全。

## 3 移动互联网和电力营销服务相结合的创新途径

### 3.1 优化信息服务管理机制

移动互联网背景下的电力营销业扩报装工作的关键是要注重优化信息服务管理机制,在是保证电力营销顺利进行的的关键。一是重视信息管理系统宣传,根据当前电力营销服务的发展对系统进行完善和提升,以满足移动互联网的实际需求;二是通过试点试验来增加面对电力营销挑战的复杂性的能力。在信息传递过程中,要保证数据和信息的准确性,并在规定的时间内传递,从而保证数据和信息的可行性,通过网络信息平台的优势加强与用户的联系,用户可以快速反馈平台存在的问题。处理专业技术人员的反馈信息,制定完善的组合方案,使电力营销人员向规范化方向发展,如借助现代科学技术对电力营销进行统一管理。相关人员应加深对服务行业的了解,并根据当前社会受众的实际需求逐步提高服务质量。当用户在功耗过程中遇到问题时,给出正确的答案,不可否认的是这样做实际上也在提高自身的工作能力。

### 3.2 完善管理手段

采取有效的措施对业扩报装流程进行规范化的管理,保证各工序的工作质量,实现原工序的优化和简化,提高业务的实用性,减少各领域的投资,为电力企业的发展节约成本,促进电力企业的可持续发展,而在改进管理模式的过程中,员工的各项能力也得到了提高,为客户提供更加方便、规范、真诚的优质服务。

## 4 结束语

综上所述,基于当前使用移动网络的问题和相关策略,必须看到的是移动网络对电力行业的营销服务发展是非常有帮助的。所以,为了提高电力企业的整体效率和服务质量,是非常有必要在考虑电力企业的利益的条件下,进一步考虑电力使用者的实际需求的变化,以便电力企业的所有员工都可以改变传统的营销观念和服务方法。将当前的心观念加以结合,对提高电力企业营销服务的整体效率是很有意义的,并且可以使电力企业在开放市场中更具竞争力。

### 参考文献

- [1]江文娟.移动互联网背景下的电力营销服务创新[J].中国管理信息化,2015,18(2):71.
- [2]王国章.试论电力营销业扩报装流程规范化管理措施及意义[J].自然科学:文摘版:00232-00232.
- [3]冯渝皓.浅析电力营销业扩报装流程的规范化管理[J].数字化用户,2017,23(36).