

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
แผนงานหลักที่ 15 งานยกระดับมาตรฐานคุณภาพ	1. ปรับปรุงกระบวนการทำงานยกระดับคุณภาพการ	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%					กบส.(ผบธ.)
การให้บริการ	บริการลูกค้า ให้ได้รับความสะดวก รวดเร็ว												ทุก กฟฟ.
	มีประสิทธิภาพโดยนำมาตรฐานใหม่ของ กฟก.												
	มาใช้ในการดำเนินงาน												
	เป้าหมาย ทุก กฟฟ.												
	2. กำกับดูแลและติดตามประเมินประสิทธิผลของการ	-		-		-		85%					กบส.(ผบธ.)
	ให้บริการลูกค้า ตามมาตรฐานใหม่ของ กฟก.												ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย ดำเนินการภายในระยะเวลาที่มาตรฐาน												
	กำหนดได้ไม่น้อยกว่า 85%												
	3. คู่มือบริการประชาชน (จำนวน 4 คู่มือ)	-		-		100%	100%	100%					กบส.(ผบธ.)
	1. การขอใช้ไฟฟ้าประเภทติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า ในเขตเมือง												ทุก กฟฟ
	กรณีตรวจสอบการเดินสายภายในก่อนชำระค่าธรรมเนียม												
	2. การขอใช้ไฟฟ้าประเภทติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า ในเขตเมือง												
	กรณีชำระค่าธรรมเนียมก่อนตรวจสอบการเดินสายภายในก่อน												
	3. การขอใช้ไฟฟ้าประเภทติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า ในเขตชนบท												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสาขาฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	กรณีตรวจสอบการเดินทางภายในก่อนชำระค่าธรรมเนียม												
แผนงานหลักที่ 15 งานยกระดับมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ	4. การขอใช้ไฟฟ้าประเภทติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า ในเขตชนบท												กบส.(ผบธ.)
	กรณีชำระค่าธรรมเนียมก่อนตรวจสอบการเดินทางภายในก่อน												ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย ขยายผลให้ไปยัง กฟช. ทุกแห่ง												
แผนงานหลักที่ 16 งานพัฒนาการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้าจากการรับฟังเสียงลูกค้า	1. จัดให้มีระบบข้อมูลป้อนกลับจากลูกค้า (โทรศัพท์	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%				กบส.(ผลส.)
	สอบถามความพึงพอใจภายหลังจากใช้บริการ 15 วัน)												ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย รอกำเป้าหมาย												
	2. จัดให้มี พนักงานบริหารความคาดหวังของลูกค้าที่มาใช้	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง				กบส.(ผลส.)
	บริการ (Lobby Manager) รวมถึงบริหารจัดการปริมาณ												ทุก กฟฟ.
	ลูกค้าที่มาใช้บริการได้ตามกระบวนการและสถานการณ์												
	เพื่อสร้างให้เกิด Customer Experience ที่ดี												
	เป้าหมาย 1. คัดเลือกและแต่งตั้ง กฟฟ.จตุรรวมงาน ละ 1 คน	1 ครั้ง	1 ครั้ง	-		-		-					
	2. ให้จัดทำบันทึกแต่งตั้ง Lobby Manager พร้อม	1 ครั้ง	1 ครั้ง	-		-		-					
	กำหนดระยะเวลาในการทำงาน												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
แผนงานหลักที่ 16 งานพัฒนาการให้บริการที่ดี	3. การจัดการข้อร้องเรียน												กบส.(ผลส.)
แก้ลูกค้าจากการรับฟังเสียงลูกค้า	01 ดำเนินการตามคู่มือมาตรฐานคุณภาพบริการ	1 ครั้ง	1 ครั้ง										ทุก กฟฟ.
	02 สรุปผลการจัดการข้อร้องเรียน ทุกไตรมาส	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง					
	03 จัดทำแผน/แนวทางการปฏิบัติเชิงป้องกัน			1 ครั้ง	1 ครั้ง								
	เป้าหมาย												
	1. จัดประชุมชี้แจงแนวทางปฏิบัติเชิงป้องกัน (ไตรมาส 1)	-		1 ครั้ง		-		-					ฟวธ.(ก4)
	2. สรุปปัญหาและวางแนวทางแก้ไขร่วมกับ Best Practice	-		1 ครั้ง		-		-					ฟวธ.(ก4)
	3. ดำเนินการตามแนวทางที่กำหนดไว้	-		100%	100%	100%	100%	-					กบส.(ผลส.),
													ทุก กฟฟ.
	4. วัดผลการดำเนินการเป็นรายไตรมาส	-		1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	-	1 ครั้ง					กบส.(ผลส.),
													ทุก กฟฟ.
แผนงานหลักที่ 17 แผนพัฒนาการขายและ	1. จัดทำ Website												ฟวธ.(ก4)
บริหารกลุ่มลูกค้า	01 ตั้งคณะทำงานจัดทำ Website	1 ครั้ง	1 ครั้ง	-		-		-					กรท.(ผสบ.)
	02 ปรับปรุงและพัฒนาข้อมูลบน Website PEA	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กรท.(ผสบ.),
	เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้า สนับสนุนการสร้าง												ทุกหน่วยงาน
	ความสัมพันธ์กับลูกค้า และเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูล												
	ข่าวสารงานบริการลูกค้าให้เป็นปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	03 สรุปรายงานผลการดำเนินการให้ ผวช.(ก4) ทุกไตรมาส	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กทท.(ผสบ.)
แผนงานหลักที่ 17 แผนพัฒนาการขายและ บริหารกลุ่มลูกค้า	2. การบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management)												
	2.1 การดูแลลูกค้ารายสำคัญ Key Account Management												กบส.(ผลส.)
													ทุก กฟฟ.
	01.พิจารณาคัดเลือกการไฟฟ้า	1 ครั้ง											
	02.คัดเลือกลูกค้ารายสำคัญ และพนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ	1 ครั้ง	1 ครั้ง										
	03.พิจารณา อนุมัติ การ ไฟฟ้า, พนักงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ	1 ครั้ง	1 ครั้ง										
	และลูกค้ารายสำคัญ												
	04.จัดทำฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญลงในระบบฐานข้อมูลสารสนเทศ	1 ครั้ง	1 ครั้ง										
	05.บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าตามคู่มือ	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					
	06.บันทึกข้อมูลการติดต่อสื่อสารกับลูกค้ารายสำคัญลงในระบบ	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					
	ฐานข้อมูลสารสนเทศฯ												
	07.สรุปผลการดำเนินงานและปัญหาจากระบบฐานข้อมูลสารสนเทศ	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					
	08.สำรวจความพึงพอใจของลูกค้ารายสำคัญ					1 ครั้ง	1 ครั้ง						
	09.สรุป วิเคราะห์ผล เสนอคณะกรรมการบริหารลูกค้ารายสำคัญ	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					
	10.ติดตามประเมินผล	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
	เป้าหมาย รอกำเป้าหมาย												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ขกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ขกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ขกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ขกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
แผนงานหลักที่ 17 แผนพัฒนาการขายและบริหารกลุ่มลูกค้า	3. การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ												กบส.(ผลส.)
	01 รายสำคัญ 100% ทุกราย							100%					ทุก กฟฟ.
	กฟผ.2 จำนวน 416 ราย												
	กฟผ.กระบี่ 21 ราย	3 ราย	3 ราย	7 ราย	7 ราย	7 ราย	-	4ราย			0.02		
	4. การสูญเสียลูกค้า กฟผ. ให้กับ SPP												กบส.(ผลส)
	01 รายงานการสูญเสียลูกค้า กฟผ. ให้กับ SPP	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					
	02 รายงานผล VSPP ที่เชื่อมโยงกับ กฟผ.	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กวว.(ผลส.)
	*กฟผ.2 รายงานผลภายใน 20 วันหลังสิ้นไตรมาส												กบส.(ผลส.)
	03 ผวธ.(ภ4) สรุปผลแจ้งคณะทำงาน SEPA หมวด 3	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					ผวธ.(ภ4)
	เป้าหมาย รอค่าเป้าหมาย												
	5. บริการเสริมพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ตามหลักเกณฑ์	-		1 ครั้ง		-		-					กบส.(ผลส.)
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)												กฟอ.เวียงสระ
	เป้าหมาย ทุกรายที่เข้าตามหลักเกณฑ์ (20 ล้าน)												กชช.(ผชฟ.)
	กฟผ.2 จำนวน..1..ราย (บ.วนชัยฯ)												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
แผนงานหลักที่ 18 แผนพัฒนาการบริการลูกค้า	1. งานขยายสัดส่วนการแจ้งค่าไฟฟ้า และข้อมูลอื่นๆ	100%		100%		100%		100%					กชข.(ผบน.)
	ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ด้วยการส่งข้อความสั้น (sms)												กรท.(ผสบ.)
	01 จำนวนผู้ใช้ไฟฟ้าที่สมัครใช้บริการแจ้งค่าไฟผ่าน SMS												ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย 100% ในปี 2559 ของผู้ใช้ไฟฟ้าที่ชำระเงินที่												
	สำนักงานและ PEA Shop ที่ยังไม่สมัครใช้บริการ SMS												
	(จากฐานข้อมูลผู้ใช้ไฟ จากโปรแกรม SMS) จำนวน 730,113 ราย												
	2. แจ้งผลการขยายสัดส่วนการแจ้งค่าไฟฟ้าฯ ของ กฟผ.												กรท.(ผสบ.)
	เข้า Line กลุ่ม กฟผ.ภาคใต้												กบส.(ผลส.)
	เป้าหมาย												ทุก กฟฟ.
	3. One Touch Service												กบส.(ผบธ.)
	01 ปรับปรุงขั้นตอนกระบวนการงานเพื่อให้บริการแบบ	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง				ทุก กฟฟ.
	One Touch Service (ระยะเวลา ก.ค. 2559 - ธ.ค. 2560)												
	- จัดวางระบบงานแบบ One Touch Service ให้กับการไฟฟ้าทุกแห่ง												
	ระยะที่ 1 การไฟฟ้าจุดรวมงานและสาขา และระยะที่ 2 สาขาย่อย												
	02 ติดตามและประเมินผลดำเนินงาน (ระยะเวลา ม.ค.-ธ.ค.2560)	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง				กบส.(ผบธ.)

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14
ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย
รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	- ตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย												ทุก กฟฟ.
	รายงานทุกเดือนและทุกไตรมาส												
แผนงานหลักที่ 18 แผนพัฒนาการบริการลูกค้า	4. ถ่ายทอดกลุ่มลูกค้า ส่วนตลาด (ด้านพลังงานและ												ฟวธ.(ก4)
	การให้บริการธุรกิจเสริม) และลูกค้าเป้าหมาย												กบส.(ผลส.)
	วิธีการให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถดำเนินการเป็นไปในทางเดียวกัน												ทุก กฟฟ.
	01 ประชุมชี้แจง	-		-		1 ครั้ง		-					
	5. แผนงานจำแนกตามช่องทาง และระยะเวลาที่ลูกค้า												กบส.(ผลส.)
	ต้องการในบริการขอใช้ไฟฟ้าติดตั้งมิเตอร์												ทุก กฟฟ.
	01 จำแนกช่องทางและสำรวจระยะเวลาที่ลูกค้าต้องการ	-		-		1 ครั้ง		-					
	ในบริการขอใช้ไฟฟ้าติดตั้งมิเตอร์												
	02 สรุปรายงานผลสถิติการใช้ช่องทางและระยะเวลาฯ	-		-		1 ครั้ง		-					
	ส่ง ฟวธ.(ก4)												
	คำเป้าหมาย ภายในไตรมาส 3												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
แผนงานหลักที่ 18 แผนพัฒนาการบริการลูกค้า	6. ประเมินประสิทธิภาพการส่งจ่ายตามความต้องการ												
	การใช้ไฟฟ้าของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น												
	01 จัดส่งข้อมูล (รายละเอียด)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กบล.(ผลส.)
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)												
	- งานรักษาระดับมาตรฐานคุณภาพบริการด้านเทคนิค	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กบล.(ผบธ.)
	มาตรฐานแรงดันไฟฟ้าที่จุดจ่ายไฟ												
	- สรุปงานขยายเขตใหม่ (>500 kVA)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กบล.(ผบธ.)
	- สรุปงานโครงการ คพม. , คขก. , คฟก.	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กคก.(ผจร.)
	- รายงาน load สูงสุดแยกตามสถานี	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กปป.(ผลฟ.)
	- รายงานข้อมูลพยากรณ์ตามต้องการ ไฟฟ้าระดับจุลภาค	-		-		1 ครั้ง		-					กชช.(ผศผ.)
	(ปีละ 1 ครั้ง ไตรมาส 3)												
	- รายงานค่าดัชนีความเชื่อถือได้ของระบบไฟฟ้าและการ	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กปป.(ผวว.)
	วิเคราะห์เหตุการณ์/สถิติการทำงานของอุปกรณ์ป้องกันที่												
	ส่งผลต่อค่าดัชนีฯ (ทุกไตรมาส)												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14
ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย
รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
แผนงานหลักที่ 18 แผนพัฒนาการบริการลูกค้า	7. การขยายผลการจัดส่งใบแจ้งค่าไฟฟ้าอัตโนมัติให้แก่ลูกค้า	-		-		10%		20%					กทท.(ผสบ.)
	รายใหญ่ ผ่านนวัตกรรม Smart Invoice												
	01 เชิญชวนลูกค้าให้ลงทะเบียนหมายเลขโทรศัพท์เคลื่อนที่												
	เพื่อรับบริการให้เพิ่มขึ้นอย่างน้อยปีละ 10% ของจำนวน												
	ลูกค้าที่ลงทะเบียนเดิม (ระยะเวลา ม.ค. 2560 - ธ.ค. 2562)												
	02 เชิญชวนลูกค้ารายใหญ่ให้ใช้บริการแจ้งค่าไฟฟ้า												
	Smart Invoice ไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนลูกค้า												
	รายใหญ่ทั้งหมด (ระยะเวลา ม.ค. 2560 - ธ.ค. 2562)												
	03 ติดตามประเมินผลจำนวนลูกค้าที่ลงทะเบียนรับ												
	การบริการและความสำเร็จของการส่ง SMS (ทุกไตรมาส)												
เป้าหมาย ร้อยละ 20 ของผู้ใช้ไฟรายใหญ่													
8. ระบบงานรองรับการเชื่อมโยงข้อมูลจากฐานข้อมูลทะเบียน	8. ระบบงานรองรับการเชื่อมโยงข้อมูลจากฐานข้อมูลทะเบียน	-		-		50%		100%					กทท.(ผสบ.)
	กลางของกรมการปกครอง เชื่อมต่อฐานข้อมูลระบบ												
	ทะเบียนราษฎร (Smart Card)												
	เป้าหมาย 1. ขยายผลถึง กฟผ. ทุกแห่ง												
	2. ร้อยละ 30 ของผู้ใช้ไฟรายใหม่												

แผนปฏิบัติการ กฟผ. ระเบียบ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ

ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ

ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ

ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสาขาฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ

ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		

แผนปฏิบัติการ กฟผ.ระยะปี ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
แผนงานหลักที่ 18 แผนพัฒนาการบริการลูกค้า	9. จัดฝึกอบรมลูกค้า/ผู้รับจ้างงานบริการด้านมิเตอร์/จดหน่วย	-		-		1 ครั้ง		-					กบญ.(ผดป.)
	แจ้งหนี้ (การตัดมิเตอร์และการจดหน่วย)												ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย 1 ครั้งต่อปี												
แผนงานหลักที่ 19 งานจัดทำระบบการบริหาร	01 แต่งตั้งพนักงานอย่างน้อย 1 ราย เพื่อดูแล ติดตามและ												กอก.(ผสส.)
ความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM)	ตรวจสอบการตอบชี้แจงลูกค้าซึ่งใช้การสื่อสารประชาสัมพันธ์												
	ผ่านช่องทาง Facebook ของการไฟฟ้าในสังกัด												
	เป้าหมาย รายงานผลทุกไตรมาส												
	02 ศึกษากระบวนการที่เกี่ยวข้องพร้อมกำหนดแผนการ												ฟวธ.(ก4)
	ปรับปรุงระบบ												
	เป้าหมาย 100% ตามแผน												
	03 บำรุงรักษาระบบไฟฟ้า โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย สำหรับลูกค้า			100%									กบล.(ผสส.)
	ที่มีค่าไฟฟ้ามากกว่า 20 ล้านบาท/เดือน และลูกค้าที่มี			(1 ราย)									กบล.(ผวฟ.)
	ค่าไฟฟ้า 10-20 ล้านบาท/เดือน และลูกค้าในพื้นที่ที่มี												กบข.(ผปอ.)
	การแข่งขันกับ SPP												กบข.(ผบอ.)
	เป้าหมาย 100% ตามแผน												ทุก กฟฟ.

แผนปฏิบัติการ กฟจ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
แผนงานหลักที่ 20 โครงการให้บริการลูกค้า ผ่าน Applications และ Website แบบครบวงจร (PEA Smart Application for Customer Services)	1. โครงการระบบบริการส่ง SMS (ข้อความสั้น) กรณีแจ้งแผนดับไฟถึงผู้ใช้ไฟ เป้าหมาย ลูกค้ารายใหญ่ทุกรายที่มีข้อมูลเบอร์โทรศัพท์ถูกต้อง	-		-		100%		-					กρθ.(ผสบ.) กปบ.(ผคฟ.)
	2. Line Group ลูกค้าสำคัญในแต่ละพื้นที่ เป้าหมาย การไฟฟ้าจุดรวมงานทุกแห่ง	15 กฟฟ.		15 กฟฟ.		15 กฟฟ.		15 กฟฟ.					กบส.(ผสส.) ทุก กฟฟ.
	กฟจ.กระบี่ 21 ราย	3 ราย	3 ราย	7 ราย		7 ราย		4 ราย					
	3. ระบบงานบริการลูกค้าอัจฉริยะ (SCS) เป้าหมาย กฟช. ทุกแห่งนำระบบไปใช้งาน	-		-		100%	100%	-					กρθ.(ผสบ.)
แผนงานหลักที่ 21 งานสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	1. เยี่ยมเยือนลูกค้า High value และ/หรือลูกค้ารายสำคัญ 01 จัดทำแผนการเยี่ยมเยือนลูกค้า และขออนุมัติ เป้าหมาย : รผค./ผู้แทน ไตรมาสละ 1 ราย อช./ผู้แทน ไตรมาสละ 3 ราย ผจก. กฟฟ.1-3 ไตรมาสละ 3 ราย												กบส.(ผสส.) ทุก กฟฟ.
	02 บันทึกแผนงานในระบบสารสนเทศ (Bic SAP)	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14
ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย
รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ	
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม		
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ			
	03 สรุปรายงานสถิติ วิเคราะห์สารสนเทศที่สำคัญของลูกค้า	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง						
	และแนวทางปรับปรุงแก้ไข													
แผนงานหลักที่ 21 งานสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	2. การเยี่ยมเยียนลูกค้า High Value 50% (ทั้งหมด 348 ราย)												กบด.(ผลส.)	
	กฟผ.2 จำนวน 36 ราย												ทุก กฟผ.	
	กฟผ.กระบี่ 21 ราย	3 ราย	3 ราย	7 ราย	7 ราย	7 ราย	-	4 ราย						
	3. การสัมมนาลูกค้ารายใหญ่												กบด.(ผลส.)	
	01 จัดทำแผนการสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ประจำปี	1 ครั้ง	1 ครั้ง	-		-		-					ทุก กฟผ.	
	และขออนุมัติ ภายในเดือน มี.ค.													
	เป้าหมาย ทุก กฟผ. ที่เข้าหลักเกณฑ์การจัดสัมมนา													
	กฟผ.2 จำนวน 11 กฟผ.													
	02 สรุปรายงานวิเคราะห์ผลการจัดสัมมนา ทุกไตรมาส	-		1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	-	1 ครั้ง						
แผนงานหลักที่ 22 แผนงานสำรวจเพื่อการเรียนรู้	1 สำรวจเพื่อการเรียนรู้เกี่ยวกับลูกค้าและการตลาด	คณะทำงานและส่วนเกี่ยวข้องเป็นผู้ดำเนินการ												กบด.(ผลส.)
เกี่ยวกับลูกค้าและตลาดธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า	ธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า												กฟผ.	
	เป้าหมาย สำรวจ 1 ครั้งตามที่คณะทำงานกำหนด												ฟวธ.(ก4)	
	- ร่วมดำเนินการที่ปรึกษาโครงการ	-		-		-		พ.ย. - ธ.ค.						

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
แผนงานหลักที่ 22 แผนงานสำรวจเพื่อการเรียนรู้เกี่ยวกับลูกค้าและตลาดธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า	2 การติดตามข้อมูลป้อนกลับ (เสียงของลูกค้า)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กบส.(ผลส.)
	โดยการสอบถามความพึงพอใจทางโทรศัพท์												ทุก กฟฟ.
	2.1 ลูกค้าที่อยู่อาศัย												
	- งานขอใช้ไฟติดตั้งมิเตอร์จนถึงมีไฟฟ้าใช้	3 ราย	3 ราย	3 ราย	3 ราย	3 ราย	3 ราย	3 ราย					
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)												
	เป้าหมาย กฟฟ. ชั้น 1-3 ไม่น้อยกว่า 3 ราย/ไตรมาส												
	กฟผ.2 15 กฟฟ. (45 ราย)												
	- งานขยายเขตแรงต่ำ และติดตั้งมิเตอร์	3 ราย	3 ราย	3 ราย	3 ราย	3 ราย	3 ราย	3 ราย					
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)												
	เป้าหมาย กฟฟ. ชั้น 1-3 ไม่น้อยกว่า 3 ราย/ไตรมาส												
	กฟผ.2 15 กฟฟ. (45 ราย)												
	2.2 ลูกค้าพาณิชย์												
	- งานขยายเขตการติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะรายจนถึงมีไฟฟ้าใช้ภายหลังจ่ายไฟแล้ว 15 วัน												
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)												
	เป้าหมาย กฟพ. ไม่น้อยกว่า 3 ราย/ไตรมาส												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
	กฟผ.2 3 ราย												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
แผนงานหลักที่ 22 แผนงานสำรวจเพื่อการเรียนรู้เกี่ยวกับลูกค้าและตลาดธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า	2.3 ลูกค้าอุตสาหกรรม												
	- งานขยายเขตการติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะรายจนถึง												
	มีไฟฟ้าใช้ภายหลังจ่ายไฟแล้ว 15 วัน												
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)												
	เป้าหมาย กฟผ. ไม่น้อยกว่า 3 ราย/ไตรมาส												
	กฟผ.2 3 ราย												
	2.4 ลูกค้าอื่นๆ (นอกเหนือจาก ข้อ 2.1, 2.2, 2.3)												
	- งานขยายเขตการติดตั้งหม้อแปลงเฉพาะรายจนถึง												
	มีไฟฟ้าใช้ภายหลังจ่ายไฟแล้ว 15 วัน												
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)												
	เป้าหมาย กฟผ. ไม่น้อยกว่า 3 ราย/ไตรมาส												
	กฟผ.2 3 ราย												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสาขาฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสาขาฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
แผนงานหลักที่ 23 แผนการดำเนินการตามแผนแม่บทการให้บริการลูกค้า	1. ระบบการจัดการคิว และกล่องประเมินผลความพึงพอใจ												กทท.(ผสบ.)
	เป้าหมาย 100%												กบล.(ผส.)
	- สรุปรายงานผล และปัญหาอุปสรรค ทุกไตรมาส	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง				ทุก กฟฟ.
	- สักส่วนการกดประเมินความพึงพอใจผ่านระบบกล่อง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1 ครั้ง				
	2. ประเมินความพึงพอใจ (Smile Box) เทียบกับจำนวนคิวทั้งหมด												กบล.(ผส.)
	ทั้งหมด												คณะทำงาน
	เป้าหมาย ร้อยละ 40 ของคิวทั้งหมด												ทุก กฟฟ.
	3. งานเปิดศูนย์บริการลูกค้า PEA SHOP								100%				คณะทำงาน
	เป้าหมาย รอคำนเป้าหมาย												ทุก กฟฟ.
	กฟต.2 จำนวน...3...แห่ง (กระบี่, พุนพิน, ภูเก็ต(กฟส.ฉลอง))	รอแผนดำเนินการจากคณะทำงาน											
	4. PEA Shop, PEA Mobile Shop และปรับปรุง Front Office	1 ครั้ง	-	1 ครั้ง	-	1 ครั้ง	-	1 ครั้ง					คณะทำงาน
	เป้าหมาย รายงานประสิทธิภาพผลการดำเนินงาน												ทุก กฟฟ.
	เป็นรายไตรมาส (ตามแบบฟอร์มที่กำหนด)												
	4.1 ปรับปรุงพื้นที่ให้บริการลูกค้า ภายในสำนักงาน												
	ให้ทันสมัย (Modern Office) ให้สอดคล้องกับการพัฒนา								100%				
	กระบวนการบริการลูกค้าแบบ One Touch Service												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ

ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ

ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ

ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสาขาฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ

ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
	01 ปรับปรุง Front Office การไฟฟ้าสาขา												
	เป้าหมาย 48 แห่ง (ระยะเวลา ก.ค. 2559 - ธ.ค. 2560)												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
แผนงานหลักที่ 23 แผนการดำเนินการตามแผนแม่บทการให้บริการลูกค้า	4.2 เปิดศูนย์บริการลูกค้า (PEA Shop) (ระยะเวลา ก.ค. 2559 - ธ.ค. 2560)							100%					
	01 เปิดศูนย์บริการลูกค้า (PEA Shop) เพิ่มเดิมตามแนวทางอนุมัติ ผวก. ลว. 18 พ.ค. 2559												
	02 ประเมินผลการดำเนินงานและเพิ่มประสิทธิภาพให้เป็นไปตามอนุมัติ ผวก. ลว. 18 พ.ค. 2559												
	4.3 พัฒนาการให้บริการด้วยรถบริการ PEA Mobile Shop (ระยะเวลา ก.ค. 2559 - ธ.ค. 2560)							100%					
	01 จัดทำรถบริการ PEA Mobile Shop เพิ่มเดิม												
	02 ประเมินผลการดำเนินงาน และเพิ่มประสิทธิภาพให้เป็นไปตามอนุมัติ ผวก. ลว. 11 ก.ค. 2559												
	5. ติดตามงานจัดการรถยนต์แท็กซี่ไฟฟ้าขัดข้อง ขนาด 1 คัน												กกค.(ผยค.)
	01 การจัดการรถยนต์แท็กซี่ไฟฟ้าขัดข้อง ขนาด 1 คัน												
	พร้อมเครื่องมือประจำรถยนต์ (ระยะเวลา พ.ศ. 2559 - 2562)												
	เป้าหมาย ...ร้อยละเป้าหมาย												

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความ
ต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้น
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสาขาฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อ
ยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

รอกำเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		

แผนปฏิบัติการ กฟผ.กระบี่ ประจำปี 2560

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

CR2 ยกระดับการให้บริการอย่างครบวงจรและมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ความพึงพอใจของลูกค้า

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในสายงานฯ

- ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)

- ความสำเร็จในการบูรณาการฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อยกระดับการให้บริการลูกค้า

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.31

ระดับ 4.14

ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

ร้อยละเป้าหมาย

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2560								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
แผนงานหลักที่ 23 แผนการดำเนินการตามแผนแม่บทการให้บริการลูกค้า	6. ติดตามงานจัดหารถบรรทุก 4 คัน ติดกระเช้า												กกค.(ผยค.)
	01 ตามแผนงานสนับสนุนการดำเนินงาน ระยะที่ 4												
	จัดหารถบรรทุก 4 คัน ติดกระเช้า (ระยะเวลา พ.ศ. 2559-2564)												
	เป้าหมาย ...ร้อยละเป้าหมาย												
	7. ติดตามงานจัดหาเครื่องกำเนิดไฟฟ้าสำรองจ่าย												กกค.(ผยค.)
	01 จัดหาเครื่องกำเนิดไฟฟ้า (ระยะเวลา พ.ศ. 2559 - 2561)												
	ขนาด 500 กว. จำนวน.....เครื่อง												
	ขนาด 800 กว. จำนวน.....เครื่อง												
	เป้าหมาย ...ร้อยละเป้าหมาย												
	8. การมุ่งเน้นการให้บริการธุรกิจเสริม												กบค.(ผบธ.)
	01 .ให้บริการธุรกิจเสริม ตามเป้าหมายที่กำหนด												ทุก กฟฟ.
	(ม.ค. - ธ.ค. 2560)												
	เป้าหมาย ...ร้อยละเป้าหมาย												