

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								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 3 งานทบทวนมาตรฐาน	1. ประเมินผลการให้บริการตามมาตรฐานคุณภาพบริการ	1 ครั้ง		-		-		-			0.01	0.01	กบล.(ผบธ.)
การให้บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการ	ที่ กฟผ.กำหนด												ทุก กฟฟ.
และความคาดหวังของลูกค้า													
Note.- กิจกรรมทั้ง 3 ข้อ ผบธ.กบล.	2. วิเคราะห์ความต้องการที่สำคัญของลูกค้าต่องานบริการ	-		1 ครั้ง		-		-			0.01	0.01	กบล.(ผบธ.)
จะประสาน ก4 จัดทำแบบฟอร์มประเมิน	ตามมาตรฐานคุณภาพบริการ												ทุก กฟฟ.
ให้เป็นรูปแบบเดียวกัน													
ข้อ 8. พัฒนาการปฏิบัติงานของผู้จัดการศูนย์ งานบริการลูกค้า (Front Manager) โดย ติดตามการขยายผลให้การไฟฟ้าชั้น 1-3 เพื่อให้ มีการบูรณาการงานส่วนของ Front Office ใน การให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ	3. ทบทวนมาตรฐานคุณภาพบริการแล้วแจ้งผลและประเด็น	-		-		1 ครั้ง		-			0.01	0.01	กบล.(ผบธ.)
	ปรับปรุงให้ ผพธ./ส่วนเกี่ยวข้องพิจารณาปรับปรุง												ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย จัดส่งผลการทบทวนมาตรฐานฯให้กับ ผพธ.												
	4. ประเมินผลงานการบริหารความคาดหวังของลูกค้าที่มาใช้	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					ผบพ.
	บริการ (Front Manager)												ทุก กฟฟ.

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
*แผนการดำเนินงาน ผวก. ปี 2561	เป้าหมาย กฟฟ.1-3, กฟส. ทุกแห่ง												
Smart มุ่งสู่ความทันสมัย	กฟต.2 41 แห่ง												
- Service Excellence : การบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ	(ปี 2561 กฟต.2 มี กฟฟ.ชั้น 1-3 จำนวน 16 แห่ง, กฟส. 25 แห่ง)												ผวต.
และครบวงจร	Note.- ①มีบันทึกจาก ก4 ให้ ต1-3 รายงานผลการปฏิบัติงานของ FM ตามแบบฟอร์มที่กำหนด ②ไตรมาส 1/61 ก4 จะจัดอบรมให้ FM เดิมรูปแบบ ③สำหรับ กฟส. ยังไม่ต้องดำเนินการ ให้รออนุมัติจาก ก3												
แผนงานหลักที่ 3 งานทบทวนมาตรฐาน	5. เผยแพร่คู่มือบริการประชาชน	100%		-		-		-			0.02	0.02	กบส.(ผบธ.)
การให้บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการ	เป้าหมาย ขยายผลให้ไปยัง กฟย. ทุกแห่ง												ทุก กฟฟ.
และความคาดหวังของลูกค้า	กฟต.2 38 แห่ง												
	01 ผบธ.กบส.ทำบันทึกเรียนย้ำให้ กฟย. Download												
	คู่มือประชาชน จาก ftp ที่ ผบธ.ได้วางข้อมูลไว้ให้												
	02 กบส.ติดตามผล เช่น ใช้ Dash Board Monitor กฟย.												
	แล้วจัดทำรายงานแจ้งกลับ กฟย.ทราบทุกเดือน												

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ	
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม		
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล					
*แผนการดำเนินงาน ผวก. ปี 2561	6. ขยายผลให้ทุก กฟจ., กฟอ. ได้รับการรับรองมาตรฐาน	100%		100%		-		-			0.45	0.45	คณะทำงาน ค.2 กฟฟ. ชั้น 1-3 กฟส.	
Smart มุ่งสู่ความทันสมัย	การให้บริการของศูนย์ราชการสะดวก													
- Service Excellence : การบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ	(Government Easy Contact Center : GECC)													
และครบวงจร	เป้าหมาย กฟฟ.ชั้น 1-2-3 = 7 แห่ง (ภูเก็ต, ปัตตอง, ตะกั่วป่า,													
	กาญจนดิษฐ์, เวียงสระ, พุนพิน, ปากพั่น)													
	กฟส.= 9 แห่ง (ท่าศาลา, ฉวาง, ชะอวด, ห้วยยอด, กันตัง,													
	ย่านตาขาว, ห้วยเมือ, คลองท่อม, อ่าวลึก)													
ข้อ 2. รักษามาตรฐานการให้บริการของศูนย์ราชการสะดวก (Government Easy Contact Center : GECC) และขยายผลการดำเนินงานการรับรองมาตรฐาน GECC ไปยังการไฟฟ้าสาขาที่มีความพร้อมในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม และเมืองใหญ่														
แผนงานหลักที่ 3 งานทบทวนมาตรฐาน	7. เชิญชวนให้ลูกค้ากดประเมินความพึงพอใจผ่านระบบ	-		-		60%		-						
การให้บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการ	ประเมินผลความพึงพอใจ (Smile Box)													
และความคาดหวังของลูกค้า	เป้าหมาย ร้อยละ 60 ของลูกค้าที่ใช้บริการทั้งหมด													

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Proposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	01 เชิญชวนให้ลูกค้ากดประเมินความพึงพอใจ					ตามค่าเป้าหมาย							ผวต. ผบป. ทุก กฟฟ.
	02 ดูแลระบบ Smart Queue และ Smile Box												กรท.(ผปค.)
	03 สรุปรายงานการประเมินผลความพึงพอใจจากระบบ	3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง					กรท.(ผปค.)
	Smile Box												
*แผนการดำเนินงาน ผวก. ปี 2561	8. การขอใช้ไฟฟ้าของผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ ตามแนวทาง	100%		100%		100%		100%			0.02	0.02	กบล.(ผบธ.)
Smart มุ่งสู่ความทันสมัย	Doing Business World Bank ภายใน 25 วัน ปฏิทิน	≤ 25 วัน		≤ 25 วัน		≤ 25 วัน		≤ 25 วัน					ทุก กฟฟ.
- Service Excellence : การบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ	เป้าหมาย กฟฟ. ชั้น 1-3 และ กฟส. ทุกแห่ง												
และครบวงจร	กฟต.2 41 แห่ง												
	(ปี 2561 กฟต.2 มี กฟฟ.ชั้น 1-3 จำนวน 16 แห่ง, กฟส. 25 แห่ง)												
	หมายเหตุ รายละเอียดเงื่อนไขของผู้ใช้ไฟ ตามหนังสือเลขที่												

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ ของทุกกลุ่มลูกค้า	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า 3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	4. เป้าหมาย ระดับ 4.37 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4 6.2 ความพึงพอใจลูกค้า 6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41 6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33 6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36 6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32 6.3 ความพึงพอใจของลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28 6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100	7. เป้าหมาย ระดับ 4.37 ระดับ 4.41 ระดับ 4.33 ระดับ 4.36 ระดับ 4.32 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	สรก.(ก3) 583/2560 ลว. 18 ส.ค.2560												
ข้อ 1. ขยายผลการดำเนินงานตามกระบวนการให้บริการทางธุรกิจ ในการอำนวยความสะดวกการให้บริการขอใช้ไฟฟ้าตามแนวทาง Doing Business : World Bank เพื่อให้การไฟฟ้าทุกแห่งสามารถให้บริการกับลูกค้าประเภทธุรกิจอุตสาหกรรมได้ด้วยความสะดวกรวดเร็วและคล่องตัวยิ่งขึ้น													
แผนงานหลักที่ 3 งานทบทวนมาตรฐาน	9. จัดทำแผนการปรับปรุง (จากผลสำรวจความพึงพอใจปี 2560	-		-		1 ครั้ง		-					กบล.(ผลส.)
การให้บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการ	ที่ต่ำกว่าเกณฑ์ระดับ 4)												ทุก กฟพ.
และความคาดหวังของลูกค้า	เป้าหมาย รายงานบิลละ 1 ครั้ง ภายในหนึ่งไตรมาส หลังจาก												ผวต.
	ที่ได้รับผลสำรวจ												
	Note.-กฟข. จะประสานงานเรื่องรูปแบบกับ ก4 อีกครั้ง												
	(แต่ละปีจะต้องรอผลการประเมินปีก่อนหน้าประมาณ												
	ไตรมาส 2 จาก Tris)												
แผนงานหลักที่ 4 การพัฒนาการให้บริการลูกค้า	1. โครงการพัฒนาการให้บริการผ่าน Internet แบบครบวงจร												

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Proposition

1. วัดอุปสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ ของทุกกลุ่มลูกค้า	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า 3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ระดับ 4.37 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4 6.2 ความพึงพอใจลูกค้า 6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย 6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ 6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม 6.2.4 กลุ่มอื่นๆ 6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ระดับ 4.37 ระดับ 4.41 ระดับ 4.33 ระดับ 4.36 ระดับ 4.32 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100

[illegible]

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	02.1 กำหนดข้อความประชาสัมพันธ์ที่จะพิมพ์ลงในใบแจ้งค่าไฟ												กรท.(ผส.)
	02.2 ประสานงาน-แจ้งบริษัทตัวแทนจดหน่วยเพื่อดำเนินการ												กชข.(ผบข.)
	2. การขยายผลการจัดส่งใบแจ้งค่าไฟฟ้าอัตโนมัติให้แก่ลูกค้า												
	รายใหม่ ผ่านนวัตกรรม Smart Invoice												
	01 เชิญชวนลูกค้า (รายย่อย) ให้ลงทะเบียนหมายเลขโทรศัพท์เคลื่อนที่												
	(SMS) เพื่อรับบริการให้เพิ่มขึ้นอย่างน้อยปีละ 10% ของจำนวน												
	ลูกค้าที่ลงทะเบียนเดิม (ระยะเวลา ม.ค. 2560 - ธ.ค. 2562)												
	เป้าหมาย ลูกค้าลงทะเบียนฯ เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 10%												
	01.1 เชิญชวนลูกค้าให้ใช้บริการ (รายย่อยสมัคร SMS)	-		-		-		10%(สิ้นปี)					ทุก กฟฟ.
													กฟฟ.1-3 (ผบค., ผบป.)
													กฟส. (ผบต., ผบง.), กฟย.

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Proposition

1. วัดอุปสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ ของทุกกลุ่มลูกค้า	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า 3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ระดับ 4.37 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4 6.2 ความพึงพอใจลูกค้า 6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย 6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ 6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม 6.2.4 กลุ่มอื่นๆ 6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ระดับ 4.37 ระดับ 4.41 ระดับ 4.33 ระดับ 4.36 ระดับ 4.32 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								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 4 การพัฒนาการให้บริการลูกค้า	01.2 ควบคุม ดูแล ติดตาม และสรุปรายงานผล	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กชข.(ผบน.)
ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Service)													
	02 เชิญชวนลูกค้ารายใหญ่ให้ใช้บริการแจ้งค่าไฟฟ้า												
	Smart Invoice ไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนลูกค้า												
	รายใหญ่ทั้งหมด (ระยะเวลา ม.ค. 2560 - ธ.ค. 2562)												
	02.1 เชิญชวนลูกค้าใช้บริการ Smart Invoice												กฟฟ.1-3
	(Auto Fax, E-mail)												(ผบต., ผบป.)
	เป้าหมาย - รายเดิม 50 %	-		-		50%		-					กฟส.
	- รายใหม่ 25 %	-		-		25%		-					(ผบต., ผบง.)
	02.2 ควบคุม ดูแล ติดตาม และสรุปรายงานผล	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กชข.(ผบข.)

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								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 ติดตามประเมินผลจำนวนลูกค้าที่ลงทะเบียนรับ	-		-		20%		-					กรท.(ผสบ.)
	การบริการและความสำเร็จของการส่ง SMS (ทุกไตรมาส)												กฟฟ.1-3(ผบป.)
	เป้าหมาย ร้อยละ 20 ของผู้ใช้ไฟ (ไม่ระบุว่าเป็นรายไหน												กฟส.(ผบง.)
	เนื่องจากแยกแยะไม่ได้)												
แผนงานหลักที่ 5 การปรับปรุงฐานข้อมูลของ	1. แผนงานพัฒนาระบบรับฟังเสียงของลูกค้า (PEA VOC System)												
องค์กรเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหาร	01 พัฒนาระบบรับฟังเสียงของลูกค้า (PEA VOC System)												
จัดการ (Data Driven Execution)	(กิจกรรมต่อเนื่องจากปี 2560)												
	สรุปข้อมูลเสียงของลูกค้าแต่ละกลุ่ม (ความต้องการ												
*แผนการดำเนินงาน ผวก. ปี 2561	ความคาดหวัง ความไม่พึงพอใจ/ร้องเรียน/ข้อร้องขอ												
Smart มุ่งสู่ความทันสมัย	ความพึงพอใจ/ข้อชื่นชม และข้อเสนอแนะ) ปี 2561												

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Proposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
- <i>Service Excellence</i> : การบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ	ในแต่ละช่องทาง ส่งให้คณะทำงานด้านการบริการลูกค้า												
และครบวงจร	ทุกไตรมาส												
	01.1 การรับฟังเสียงของลูกค้าทางโทรศัพท์ (Voice-based)												
ข้อ 5. ขยายผลการนำระบบรับฟังเสียงลูกค้า (PEA	- 1129 PEA Call Center (สรุปรายงานในระบบ)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					ผวธ.(ภ4)
VOC System) และระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์	ขั้นตอน												
(Customer Relationship Management : CRM)	1. ผู้ใช้โทรโทรแจ้ง 1129												
มาใช้สนับสนุนข้อมูลในการให้บริการลูกค้าให้ครบ	2. 1129 ส่งข้อมูลเข้าระบบ PEA VOC System เข้าแต่ละ กฟฟ.												
ทุกพื้นที่	3. แต่ละ กฟฟ. รับเรื่องแล้วดำเนินการตามอำนาจหน้าที่											กฟฟ.1-3(ผวต. ผบค.)	
	หากเกินอำนาจ ก็นำเข้าสู่คณะกรรมการ กฟฟ.												กฟส.(ผบค.)
													กฟย.
แผนงานหลักที่ 5 การปรับปรุงฐานข้อมูลของ	01.1 การรับฟังเสียงของลูกค้าทางโทรศัพท์ (ต่อ)												

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ ของทุกกลุ่มลูกค้า	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า 3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	4. เป้าหมาย ระดับ 4.37 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4 6.2 ความพึงพอใจลูกค้า 6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41 6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33 6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36 6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32 6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28 6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100	7. เป้าหมาย ระดับ 4.37

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ	
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม		
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล					
องค์กรเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหาร	- โทรศัพท์สำนักงาน												]	
จัดการ (Data Driven Execution)	สรุปรายงาน (ในระบบ)													กบค.(ผลส.)
	1. รายงานระบบรับฟังเสียงของลูกค้า (ร้องขอ แนะนำ ขึ้นชม	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง						กฟฟ.1-3(ผบค.)
*แผนการดำเนินงาน ผวก. ปี 2561	แจ้งเบาะแส ร้องเรียน)													กฟส.(ผบค.)
Smart มุ่งสู่ความทันสมัย	2. รายงานระบบรับฟังเสียงของลูกค้า (ความต้องการ	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง						กฟย.
- Service Excellence : การบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ	ความคาดหวัง)													
และครบวงจร														
	ขั้นตอน													
ข้อ 5. ขยายผลการนำระบบรับฟังเสียงลูกค้า (PEA	1. ผู้ใช้โทรศัพท์แจ้ง กฟฟ. (กรอกลงแบบฟอร์ม)													
VOC System) และระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์	2. แจ้งให้ FM รวบรวมข้อมูล													
(Customer Relationship Management : CRM)	3. FM แจ้ง ผบค.กฟฟ. คีย์ข้อมูลเข้าระบบ													
มาใช้สนับสนุนข้อมูลในการให้บริการลูกค้าให้ครบ	4. ผบค.กฟฟ.ทำบันทึกแจ้งโดยให้ ผจก. ส่งการไปยังแผนกที่เกี่ยวข้อง													

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
ทุกพื้นที่	Note.- หากมีโทรศัพท์ที่ กฟช. ให้ ผลส.กบส. ดำเนินการ												
แผนงานหลักที่ 5 การปรับปรุงฐานข้อมูลของ	01.2 การรับฟังด้วยการปฏิสัมพันธ์ (Interaction-based)												
องค์กรเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหาร	- ติดต่อโดยตรงที่สำนักงาน												กบส.(ผลส.)
จัดการ (Data Driven Execution)	สรุปรายงาน (ในระบบ)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กฟฟ.1-3(ผบค.)
	ขั้นตอน												กฟส.(ผบค.)
*แผนการดำเนินงาน ผวก. ปี 2561	1. ผู้ใช้ไฟฟ้าแจ้งโดยตรงที่ กฟฟ. หรือทำเป็นหนังสือแจ้งมา												กฟย.
Smart มุ่งสู่ความทันสมัย	2. กรอกรายละเอียดลงระบบ VOC												
- Service Excellence : การบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ	3. ส่งต่อส่วนเกี่ยวข้องดำเนินการ												
และครบวงจร													
	- การสานเสวนา	-		1 แห่ง		-		-					กอก(ผลส.)

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
ข้อ 5. ขยายผลการนำระบบรับฟังเสียงลูกค้า (PEA VOC System) และระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) มาใช้สนับสนุนข้อมูลในการให้บริการลูกค้าให้ครบทุกพื้นที่	เป้าหมาย เขตละ 1 แห่ง												
แผนงานหลักที่ 5 การปรับปรุงฐานข้อมูลขององค์กรเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหาร	01.2 การรับฟังด้วยการปฏิสัมพันธ์ (ต่อ) - กิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์												
จัดการ (Data Driven Execution)	เป้าหมาย สรุปรายงานผลกิจกรรมดังนี้												
	1. เยี่ยมลูกค้าโดย ผจก./Key Account/ผวต., ผบค.	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง				กฟฟ.1-3(ผวต., ผบค., KA	
*แผนการดำเนินงาน ผวค. ปี 2561	2. เยี่ยมลูกค้าโดย อช./ผู้แทน	1 ครั้ง	-	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง				กบล.(ผลส.)	
Smart มุ่งสู่ความทันสมัย	3. สัมมนาลูกค้ารายใหญ่	1 ครั้ง	-	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง				กบล.(ผลส.)	
- Service Excellence : การบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ	4.การดูแลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account)	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง				กฟฟ.1-3(KA), กบล.(ผลส.)	

1. วัดดูประสิทธิภาพ	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

[illegible]

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	2. แผนงานพัฒนาระบบสนับสนุนงานสร้างความสัมพันธ์ลูกค้า										1 ครั้ง		กบล.(ผลส.)
*แผนการดำเนินงาน ผวก. ปี 2561	(CRM Plus)												ทุก กฟฟ.
Smart มุ่งสู่ความทันสมัย	01 พัฒนาระบบสนับสนุนงานสร้างความสัมพันธ์ลูกค้า			รอเกณฑ์วัดจากส่วนเกี่ยวข้อง									ผวด
- Service Excellence : การบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ	(CRM Plus) ร่วมกับ ผพท. (กิจกรรมต่อเนื่องจากปี 2560)												
และครบวงจร	02 ติดตามประเมินผลเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพ	-		-		-		1 ครั้ง					
ข้อ 5. ขยายผลการนำระบบรับฟังเสียงลูกค้า (PEA													
VOC System) และระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์													
(Customer Relationship Management : CRM)													
มาใช้สนับสนุนข้อมูลในการให้บริการลูกค้าให้ครบ													
ทุกพื้นที่													

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								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 ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ ของทุกกลุ่มลูกค้า	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า 3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	4. เป้าหมาย ระดับ 4.37 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4 6.2 ความพึงพอใจลูกค้า 6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41 6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33 6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36 6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32 6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28 6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100	7. เป้าหมาย ระดับ 4.37

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ				ระดับ 4.32							
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)				ระดับ 4.28							
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด				ร้อยละ 100							

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								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 6 การบริหารความสัมพันธ์กับ	1. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป้าหมายด้วยกิจกรรมดังนี้	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กบล.(ผลส.)
ลูกค้าแต่ละกลุ่ม	01 ประสานงานและสนับสนุนลูกค้ารายใหม่ตามข้อมูล												ทุก กฟฟ.
	BOI/หน่วยงาน ท้องถิ่น/แหล่งข้อมูลอื่นๆ												
	เป้าหมาย รายงานผลทุกไตรมาส												
	02 การให้บริการเสริมโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย												กบล.(ผลส.)

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	02.1 บริการเสริมพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ตามหลักเกณฑ์	-		1 ครั้ง		-		-					กบข.(ผปช.)
	(รายงานภายใน 20 วัน หลังสิ้นไตรมาส)												กฟอ.เวียงสระ
	<u>เป้าหมาย</u> ทุกรายที่เข้าตามหลักเกณฑ์ (20 ล้านบาทขึ้นไป)												
	กฟต.2 จำนวน 1 ราย												
	03 การเยี่ยมเยือนลูกค้า												
	03.1 เยี่ยมเยือนลูกค้า High value และ/หรือลูกค้ารายสำคัญ												กบล.(ผลส.)
	03.1.1 จัดทำแผนการเยี่ยมเยือนลูกค้า และขออนุมัติ												กฟฟ.1-3 (ผวต., ผบค.)
	<u>เป้าหมาย</u> อช./ผู้แทน ไตรมาสละ 3 ราย	100%		100%		100%		100%			0.155	0.155	
	ผจก. กฟฟ.1-3 ไตรมาสละ 6 ราย	100%		100%		100%		100%			0.768	0.768	ผวต
<u>แผนงานหลักที่ 6</u> การบริหารความสัมพันธ์กับ	03.1.2 ประชุมคณะกรรมการบริหารลูกค้ารายสำคัญ	-		1 ครั้ง		-		1 ครั้ง			0.005	กบล.(ผลส.), กฟฟ.1-3, กฟส.	

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
ลูกค้าแต่ละกลุ่ม	เป้าหมาย ปีละ 2 ครั้ง (อช.ประธาน,อช.บล.เลขาฯ,อช.ที่เกี่ยวข้อง,ผจก.กฟฟ. โดยให้จัดประชุมพร้อม กับคณะทำงานในแผนงานที่ 6 ข้อ 3)												
	03.1.3 บันทึกแผนงานในระบบสารสนเทศ (Bic SAP)	3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง				กฟฟ.1-3(KA), กบล.(ผลส.)	
	03.1.4 สรุปรายงานสถิติ วิเคราะห์สารสนเทศที่สำคัญ	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง				กบล.(ผลส.)	
	ของลูกค้า และแนวทางปรับปรุงแก้ไข												
	03.2 การเยี่ยมเยียนลูกค้า High Value (ต.2 = 88 ราย)	100%		100%		100%		100%			0.088	0.088	ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย 50% ของ กฟต.2 = จำนวน 44 ราย (เอกสารแนบ)												
	(โดย ผวต. หรือ ผบค.)												
	03.3 การเยี่ยมเยียนลูกค้ารายสำคัญ (โดย KAM)	100%		100%		100%		100%			0.416	0.416	ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย รายสำคัญ 100% ทุกราย												
	กฟต.2 จำนวน 416 ราย(เอกสารแนบ)												

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
- 3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
- 3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37

ระดับ 4.28

ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
- 6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
- 6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
- 6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
- 6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
- 6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
- 6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
- 6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37

ระดับ 4.41

ระดับ 4.33

ระดับ 4.36

ระดับ 4.32

ระดับ 4.28

ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								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 6 การบริหารความสัมพันธ์กับ	04 การจัดสัมมนาผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่	1 ครั้ง		-		-		-			1.1	1.1	กบด.(ผลส.)
ลูกค้าแต่ละกลุ่ม	04.1 จัดทำแผนการสัมมนาลูกค้ารายใหญ่ประจำปี												ทุก กฟฟ.
	และขออนุมัติ ภายในเดือน มี.ค. (ไตรมาส 1)												
	เป้าหมาย ทุก กฟฟ. ที่เข้าหลักเกณฑ์การจัดสัมมนา			4 กฟฟ.		4 กฟฟ.		3 กฟฟ.					
	กฟต.2 จำนวน 11 แห่ง												
	04.2 สรุปรายงานวิเคราะห์ผลการจัดสัมมนา ทุกไตรมาส	-		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					

ด้าน Customer Value Proposition

1. วัดดูประสิทธิภาพ	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

[illegible]

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	4. ประชุมคณะทำงานบริหารลูกค้ารายสำคัญประจำ กฟฟ.	-		1 ครั้ง		-		1 ครั้ง			0.005	0.005	กฟฟ.1-3
	เป้าหมาย ปีละ 2 ครั้ง												(ผวต., ผบค.)
	5. 01 ประชุมชี้แจงเชิงปฏิบัติการพนักงานผู้ปฏิบัติงาน KAM ของ ก4	-		-		1 ครั้ง		-					ผวธ.(ก4)
	02 ติดตามผลหลังจากการสัมมนา และสรุปรายงานเพื่อนำมา	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กบค.(ผลส.)
	ปรับปรุงพัฒนากิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ ทุกไตรมาส												
	เป้าหมาย จัดประชุมปีละ 1 ครั้ง												
	6. สรุปผลความพึงพอใจของลูกค้าต่อเจ้าหน้าที่ KAM	-		-		1 ครั้ง		-					call center
	จากผลสำรวจโดย PEA Call Center												
	เป้าหมาย KAM ประจำ กฟฟ. ทุกสาย ปีละ 1 ครั้ง (KAM 60 คน)												
	กฟต.2 1 ครั้ง (KA 416 ราย)												

ด้าน Customer Value Proposition

1. วัดดูประสิทธิภาพ	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

[illegible]

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

2. กลยุทธ์ระดับองค์กร

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า
3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)
3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด

4. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

5. กลยุทธ์ระดับสายงาน

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ
ของลูกค้า

6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน

- 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4
6.2 ความพึงพอใจลูกค้า
6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41
6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33
6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36
6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32
6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28
6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100

7. เป้าหมาย

ระดับ 4.37
ระดับ 4.41
ระดับ 4.33
ระดับ 4.36
ระดับ 4.32
ระดับ 4.28
ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1) ลงทุน	(2) ทำการ	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล				
	เป้าหมาย กฟต.2 - แห่ง												
	10. สรุปผลความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการธุรกิจเสริม	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กบส.(ผลส.)
	เป้าหมาย- รายงานทุกไตรมาส (เขตละ 200 ราย)												กบส.(ผบช.)
	(ยกเลิกแผนงาน เนื่องจากซ้ำซ้อนกับแผนงานที่ 5 ข้อ 01.3)												
แผนงานหลักที่ 6 การบริหารความสัมพันธ์กับ	11. สรุปผลการสำรวจข้อมูลย้อนกลับจากลูกค้า โดยวิธีโทรศัพท์	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					กบส.(ผลส.)
ลูกค้าแต่ละกลุ่ม	สอบถามความพึงพอใจภายหลังจากใช้บริการ 15 วัน												ทุก กฟฟ.
	เป้าหมาย- รายงานทุกไตรมาส (เขตละ 400 ราย)												
	(ยกเลิกแผนงาน เนื่องจากซ้ำซ้อนกับแผนงานที่ 5 ข้อ 01.3-2)												
แผนงานหลักที่ 7 การบริหารจัดการข้อร้องเรียน	1. บริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า โดยตรวจสอบข้อเท็จจริง	4 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง					กบส.(ผลส.)

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								งบประมาณ (ล้านบาท)			ผู้รับผิดชอบ
		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		(1)	(2)	รวม	
		เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	เป้าหมาย	ผล	ลงทุน	ทำการ		
ให้กับลูกค้า	กำหนดแนวทางแก้ไขป้องกัน และชี้แจงให้แก่ลูกค้าเป็นที่เข้าใจ												ทุก กฟฟ.
	ภายใน 30 วัน (ปฏิทิน) (รวมถึงติดตามการแก้ไขให้เกิดผลสำเร็จ)												
	ภายในเวลาที่กำหนดดังนี้												
	01 IA/IR Chat ภายใน 24 ชั่วโมง (เรื่องเร่งด่วน)	4 ครั้ง		4 ครั้ง		4 ครั้ง		4 ครั้ง				กอก.(ขก.), ทุกฝ่าย, ทุกกอง,	
	(กอก.บันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องชี้แจงผลการแก้ไข ลงในระบบรับฟังเสียงลูกค้า(PEA VOC System), กบล.สรุปรายงานให้ ผวอ.ภ4)												ทุก กฟฟ., กบล.(ผลส.)
	02 ประเด็นทั่วไป พบผู้ใช้ไฟ ภายใน 5 วัน ตอบเป็น	4 ครั้ง		4 ครั้ง		4 ครั้ง		4 ครั้ง					ทุก กฟฟ.
	ลายลักษณ์อักษร ภายใน 30 วัน												กบล.(ผลส.)
	(ทุกช่องทาง)												
	03 ครึ่งหนึ่ง (50 %) ของทุกประเภทภายใน 15 วัน	4 ครั้ง		4 ครั้ง		4 ครั้ง		4 ครั้ง					ทุก กฟฟ.
													กบล.(ผลส.)
	04 สสำรวจความพึงพอใจภายหลังแก้ไขข้อร้องเรียน ทุกราย	4 ครั้ง		4 ครั้ง		4 ครั้ง		4 ครั้ง					
	(แยกตามประเภทข้อร้องเรียน ตามมาตรฐานการบริการ)	Note.- ถ้าร้องเรียนผ่าน 1129 (Code C) 1129 สสำรวจเองหลังจากปิดเรื่อง ถ้าร้องผ่านช่องทางอื่น หน่วยงานที่ถูกร้องเรียน จะเป็นผู้สำรวจเองหลังจากปิดเรื่องร้องเรียน											1129, กฟฟ., กบล.

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Preposition

1. วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ ของทุกกลุ่มลูกค้า	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน 3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า 3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	4. เป้าหมาย ระดับ 4.37 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน 6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4 6.2 ความพึงพอใจลูกค้า 6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย ระดับ 4.41 6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ ระดับ 4.33 6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม ระดับ 4.36 6.2.4 กลุ่มอื่นๆ ระดับ 4.32 6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) ระดับ 4.28 6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด ร้อยละ 100	7. เป้าหมาย ระดับ 4.37 ระดับ 4.41 ระดับ 4.33 ระดับ 4.36 ระดับ 4.32 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100

8. แผนงาน / โครงการ / งาน (Operating Strategies หรือ Strategic Initiatives)	9. แผนปฏิบัติ (ระบุกิจกรรมหลักพร้อมปริมาณหรือเป้าหมาย) (Activities / Action Steps)	เป้าหมาย/ผล ปี 2561								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 7 การบริหารจัดการข้อร้องเรียน	05 วิเคราะห์ความพึงพอใจของลูกค้าหลังได้รับการแก้ไข	1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง		1 ครั้ง					
ให้กับลูกค้า	ข้อร้องเรียน จากผลการสำรวจโดย PEA Call Center												
	เป้าหมาย กฟผ.2 4 ครั้ง (ไตรมาสละครั้ง)												
	2. เร่งรัด ติดตาม ประเมินผลความสำเร็จของการจัดการ	3 ครั้ง	3 ครั้ง	3 ครั้ง		3 ครั้ง		3 ครั้ง					กบล.(ผลส.)
	ข้อร้องเรียนทุกเดือน (ให้ปิดให้ได้ตามกำหนด)												มวต. ทุก กฟฟ.
แผนงานหลักที่ 8 งานพัฒนาศักยภาพพนักงาน	1. พัฒนาศักยภาพพนักงานที่ดูแลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account)	-		1 ครั้ง		-		-			0.195	0.195	กบล.(ผลส.)
ที่ดูแลลูกค้ารายใหญ่ (Key Account)	เป้าหมาย จัดอบรมพนักงาน 1 ครั้ง/เขต												
	2. สรุปข้อมูลและสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าและตลาด												
	มาเป็นปัจจัยนำเข้า (input)												

1. วัดดูประสิทธิภาพ	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับ 4.37
ของทุกกลุ่มลูกค้า	ของลูกค้า	3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4	ระดับ 4.37
	ของลูกค้า	6.2 ความพึงพอใจลูกค้า	
		6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย	ระดับ 4.41
		6.2.2 กลุ่มพาณิชย์	ระดับ 4.33
		6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 4.36
		6.2.4 กลุ่มอื่นๆ	ระดับ 4.32
		6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account)	ระดับ 4.28
		6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ร้อยละ 100

[illegible]

แผนปฏิบัติการ ประจำปี 2561

ด้าน Customer Value Proposition

1. วัดอุปสงค์เชิงยุทธศาสตร์	2. กลยุทธ์ระดับองค์กร	3. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	4. เป้าหมาย
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการ ของทุกกลุ่มลูกค้า	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	3.1 ความพึงพอใจของลูกค้า 3.2 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 3.3 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ระดับ 4.37 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100
	5. กลยุทธ์ระดับสายงาน	6. เกณฑ์วัดการดำเนินงาน	7. เป้าหมาย
	CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ ของลูกค้า	6.1 ความพึงพอใจของลูกค้า สายงานการไฟฟ้า ภาค 4 6.2 ความพึงพอใจลูกค้า 6.2.1 กลุ่มบ้านอยู่อาศัย 6.2.2 กลุ่มพาณิชย์ 6.2.3 กลุ่มอุตสาหกรรม 6.2.4 กลุ่มอื่นๆ 6.3 ความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าสำคัญ (Key Account) 6.4 ร้อยละของข้อร้องเรียนที่ดำเนินการได้แล้วเสร็จตาม SLA ที่กำหนด	ระดับ 4.37 ระดับ 4.41 ระดับ 4.33 ระดับ 4.36 ระดับ 4.32 ระดับ 4.28 ร้อยละ 100

[illegible]













a.)



























































































































































































































































































































































































































































































