

# 最新电力营销工作总结与计划 年度营销 工作计划营销工作计划书(模板6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 电力营销工作总结与计划 年度营销工作计划营销工 作计划书篇一

我公司市场部的工作在领导的正确指导及部门员工的努力下将10年的工作划上一个满意的句号。为再接再厉，特做出市场部年度工作计划和内容提纲。

- 1 市场部职能
- 2 市场部组织架构
- 3 市场部年度工作计划

实行精兵简政、优化销售组织架构

实行严格培训、提升团队作战能力

科学市场调研、督促协助市场销售

协调职能部门、树立良好企业文化

把握市场机会、制定实施销售推广

信息收集反馈、及时修正销售方案

## 一 市场部职能：

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

### 1. 市场部作用：

直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。

全面协调各部门工作职能。

是企业的灵魂。

### 2. 市场部工作标准：

准确性

及时性

协调性

规划力

计划性

执行力

### 3 市场部工作职能：

协调各部门特别是研发生产部的协调工作。

制定、督促、实施必要的销售推广。

专卖店形象的管理、建设、导购、督导的培训。

销售客户档案统计、归纳、整理。

全面收集销售、市场信息，筛选整理形成方案上交相关部门

## 二 市场部工作计划

1 制定11年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定2018年市场部和销售部工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下,精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力:

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识,形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到卓越”——企业人在企业自律守则培训

销售人员职业道德培训

## 销售人员必备素质培训

### 应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

4 科学市场调研、督促协助市场销售：

5 协调部门职能、树立良好企业文化：

行政人事部：行政人事部门的功能和职责就是直接对总经理负责、协调各部门工作、建立完整的人事档案，制定科学的人才竞争奖惩机制，考察各部人员工作情况，在市场部的建议和科学的数字、事件、和市场情况下，不断为企业储备人才，挖掘销售人员潜力,致力于销售的提高和市场的发展。

研发部生产部：研发生产部门的职责是以市场需求为导向，通过市场需求，不断优化产品结构和产品功能、把握产品质量、严格推行iso- 2000质量体系，向市场推出竞争力产品。因此，市场部每月都会给出市场信息、竞品信息、销售情况信息，使该部门能及时、客观、科学把握市场新动态、航标，在不断调整自身产品不足之处的同时，并为企业研发、生产适合客户和市场需求的好的产品来赢得市场和客户。

销售部：销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的.前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

财务部：直接对总经理负责，如果说市场部是“灵魂”、销售部是“先锋”、是“轰炸机”，那财务部则是企业的“大闸”、是企业运作、健康发展的“动脉”，它的职责是制定企业科学年度预算、结算，把握企业的赢利，及时的为总经理提供合理的生产成本预算、市场推广预算、销售成本预算、

风险和利益的客观评估。作为市场部,在结合企业的实际情况、市场的实际情况、客户的实际情况、制定合理的推广方案和费用,上交总经理或与财务部进行沟通,使之切实可行,使企业发展利益的最大化。

市场留守、物流部:直接对销售部负责,他们的职责就是及时了解定单信息,并及时转交生产步,以最快的速度、最低的物流成本、安全的把产品送到目的地和客户的手中,为销售部作好最优质的服务。作为市场部,更应该建议、指导、督促、协助他们的工作。

6. 把握市场机会、制定实施销售推广:

7. 信息收集反馈、及时修正销售方案

1. 年度营销计划书

2. 酒店营销工作计划书

3. 营销工作计划书2018

4. 营销年度计划书

7. 网络营销工作计划书

8. 酒店营销工作计划书模板

## **电力营销工作总结与计划 年度营销工作计划营销工作计划书篇二**

1、购电量累计完成万千瓦时,同比增加万千瓦时,增长,完成年计划的。剔除高载能购电量万千瓦时,基础电量累计完成万千瓦时,同比增加万千瓦时,上升30%。

- 3、综合线损率累计完成，同比下降个百分点。比年计划降低个百分点。剔除高载能因素综合线损率累计完成，同比上升个百分点。
- 4、平均电价累计完成元/千千瓦时，同比上升元/千千瓦时，与计划355元/千千瓦时相差元/千千瓦时。
- 5、销售收入累计实现万元，比上年同期增加万元，同比增长66%，完成年计划的。
- 6、利润总额累计实现千元，与上年持平，超年计划千元。
- 7、全员劳动生产率192738元/人.年，（按现行价计算）同比增加76744元/人.年。
- 8、电费回收率完成100%。
- 9、供电可靠性城镇、农村。
- 10、电压合格率。

## 二、安全生产工作得到进一步加强

上半年，公司全面贯彻落实两级工作会议及“安全生产电视电话会议”精神，按照突出重点、抓好日常管理的原则，认真组织、周密实施，截止6月30日安全生产累计5543天，未发生任何安全生产事故及设备损坏事故，所辖线路与设备运行稳定。

- 1、周密制订重大节日、重大政治活动和季节性供电的保电预案，对各单位紧急抢修小组成员进行充实、调整，并领取足够的备品备件，以确保突发事故时能够在最短的时间内恢复供电。对所辖的各级线路、设备进行彻底的检修，对镇内大负荷台区进行负荷测试及红外测温，及时消除接触不良的隐

患，共检修公用变台865台，调整负荷35台/次，更换线路隔离开关3组、变台跌落开关17只、高压熔丝118根、低压保险220片、补充变压器油66kg并安排了特巡和夜巡，及时补充丢失的接地螺丝21条，充分保证了我旗节日和各重大活动期间的安全可靠供电。

为缓解夏季高峰负荷的压力，6月9日从张家口供电局借3150kva主变一台，替换了红义35kv站原1000kva的主变，从而缓解了太旗西北部夏季高峰负荷的压力，保证了正常、可靠供电。

2、认真开展各项安全生产活动，确保零伤亡。深入开展“百问百查”、“隐患排查治理年”及“无违章创建”活动，及时制定下发了《安全生产“百问百查”活动实施方案》、《安全生产“隐患治理年”活动方案》，修订了“无违章班组、无违章个人”实施方案及考核标准》、《局领导参加班组安全日活动联系点制度》、《班组安全管理实施细则》及《二类障碍认定标准》，为强化班组安全管理、提高班组安全活动质量、加强障碍的统计分析考核提供了坚实的制度保障。利用5、6两个月的时间，全面开展以“五查、一落实”为主要内容的检修、施工现场安全大检查活动，确保各类施工、检修作业中的人身、设备安全。

为有效提高全员消防意识和防火实战能力，利用换药的灭火器，3月11日上午开展了一次灭火实战演习，领导班子成员及各重点部门义务消防队员全部参加。3月12日至14日，投入近万元，派专人、专车到盟消防队消防器具维修点，检验了各类灭火器32具、新购置灭火器6具，并更新了其它消防工器俱，同时对全局各重点部位的消防器材重新编号、建档，使消防安全管理更加规范，为全年消防安全目标的完成奠定了基础。

结合安康杯竞赛活动及红旗变电站创建活动，及时安排了第六届“安康杯”安全生产竞赛活动的有关事宜，并下发了“和谐温馨人文化变电站”创建方案，将考核标准分解落

实到人。

按照上级《xx年“安全生产月”活动安排》有关要求，周密布置了“第七个安全生产月活动”工作。6月8日是安全生产月的主题宣传咨询日，我公司在城镇供电所门前设立咨询台，旗主管领导、旗安监局、旗总工会、旗宣传部领导及公司领导班子成员亲临现场参加宣传咨询活动，热情解答了各类客户提出的用电疑难问题30余条；同时出动宣传车在主要街道进行巡回宣传，共发放安全用电常识、“电力监管条例”、“电力供应与使用条例”、“安全生产法”及“电力设施保护”等安全知识宣传品5000多份。安全月期间全局共消除安全隐患57处，提出合理化建议15条、采纳5条。

3、推行安全生产闭环管理。结合xx年执行考核情况，重新修订了《安全生产风险抵押办法》、《安全生产奖惩办法》、《事故障碍认定标准和处罚办法》及《月度、年度安全管理目标考核细则》，并于3月4日召开的五届三次职代会上讨论通过。签定各级各类安全生产责任状50份，填写“人身安全保证书”245张，突出安全生产全过程、全方位的动态考核，继续实行安全生产风险抵押金考核办法，加大对各部室、所站职工的考核力度，实行重奖重罚，以提高职工对安全生产的重视程度。

4、认真开展定期分析与安全性评价工作。每月召开一次安全生产分析会，及时研究日常工作中存在的安全生产问题，制定相应的对策，并明确责任人及时予以处理。根据盟局2月27日“关于深入开展电力大客户安全性评价工作的通知”要求，抽调专人成立“电力大客户”安全性评价查评小组，于4月16日至30日，对长江矿业、宏业矿业等六家非煤矿山企业的用电设备、劳动作业环境及安全生产管理方面进行了全面细致的安全性评价，签订技术服务合同六份，针对存在的问题，提出切合实际的整改措施，并与相关负责人交换意见，达成分步整改的共识。

5、加强教育培训工作力度。为切实提高全员安全素质，2月25日至3月10日，对120名生产人员进行了《安规》、“电气倒闸操作”、“电气及线路工作票”等知识技能的培训；3月11日至16日投资一万多元，对121名农村电工进行了《安规》、“基础技术业务知识”、“供电所标准化作业”等方面的培训，并进行了严格的闭卷考试；严格春查前的“安规”培训，全员培训率达到、同比提高个百分点，全员补考率为、同比下降个百分点，补考合格率100%；2月25日—3月14日为不断提高生产人员安全技术素质和规范执行“两票”的能力，举办了两期《“两票”管理执行细则》培训班，对120名“三种人”进行了严格的“两票”写实训练；3月10日对62名司助人员进行“交通法规”及相关事故案例的培训教育，为顺利完成全年各项安全生产任务奠定坚实的安全理论基础。

6、加强设备治理工作，真正把春查工作落到实处。春查工作从3月15日至4月30日历时45天，如期完成了全部春查项目，按照“春查规范表”其中存在问题十八条，实得分1037分，得分率为。本次春查共查出缺陷28项，消除26项，消缺率为，其中重大缺陷0处，一般缺陷659处，消除589处，消缺率为。按照《安全工器具预防性试验规程》要求，对各单位即将到期的电气安全用具及时进行预试。春查期间共测试安全工器具87具。5月22日利用明安图220kv站春查预试检修的时机，全面启动了宝昌变1#主变改造工程，为下一步的基础改造及开关等设备安装做好了充分的准备；同时还更换了2#主变110kv侧隔离刀闸一组、检修了952进线开关及所有10kv母线。其它变电站也组织全站人员对站内一、二次设备进行了全面的清扫和检修；对镇内的10kv□35kv线路进行了全部登杆检修与清扫，并进行了导线悬挂点疲劳情况的抽查、共抽查31处，未发现断股隐患。

7、“两措”、“两票”的执行情况。上半年公司未发生任何人身、设备障碍和异常，“两措”完成率为，其中：“安

措”共7大项74小项、完成37小项，“反措”共5大项22小项、完成9小项，共落实资金万元。线路一种工作票56份，电气一种工作票8份，电气二种工作票5份，线路二种工作票32份，低压二种工作票25份，变电倒闸操作票68份、线路倒闸操作票18份，合格率达到。

### 三、努力开创农电营销管理的新局面

1、全面落实分线、分压、分台区管理，实现线损分级考核的目标。

线损管理是电力行业至关重要的一个工作环节，公司有针对性、分步骤的解决营销管理中的问题，要求各所从基础管理工作抓起，严格落实各项制度，严格考核，全面提升营销管理水平。上半年公司依据盟局下达的生产经营指标计划，将购售电量、线损指标层层分解□110kv及35kv管理线损由公司用电部负责□10kv线损分解到各供电所，线损考核所内工作人员和农电工三级考核，将线损完成情况与岗位工资挂钩，实行月考核，季兑现。按照线损管理制度的要求，对线损率严重与实际不符的线路、台区进行重点考核，查找原因。同时投入资金完善了各级考核计量装置，将所有公用变台表计进行了校验和更换，使之全部具备了考核条件，公司线损管理基本达到层次清晰、责任明确。

2、培育优质负荷，全力做好增供扩销工作。

从上半年行业分类电量来看，主要电量增长点在高载能电量、大工业电量、非普工业电量，分别与上年增长了、、。高载能企业虽然受国家宏观产业政策调整的影响，但从其产品销售价格来看，仍保持发展的势态，上半年高载能电量完成6488万kwh□随着太旗政府加大招商引资的力度，促使大工业电量和农业生产电量逐年增长，尤其矿业开采规模有所发展，农业园区逐年增加，207线一级公路项目建设全面展开，使基本负荷也将有一个很大的发展。

另外为了保护高载能等大负荷的稳定运行和新增基础负荷的启动，全面完成盟局下达的营销任务，年初公司领导带队深入到各大用户进行现场办公，认真听取客户负荷增长情况和合理化建议，帮助用户出主意、想办法，解决用电方面存在的实际问题，尽量满足用户的用电需求，不让电量流失，较好地完成了上半年的各项指标任务。

3、开展用电营业普查工作，堵漏增收。为落实公司的“管理增效年”活动，根据盟局农电公司的文件要求，成立了商业用电普查领导小组，从3月初开始，首先对宝昌镇内及所有乡政府所在地的商业用电进行检查，然后辐射到全旗。截止目前共检查商业用户638户，其中：电价执行不到位的43户，窃电2户，补电量59127kwh□补电费元，收取违约使用电费元。通过认真检查，就检查后所发现的商业电价和其他类别电价执行不到位、不规范的问题都以协议的形式明确，这次大普查，规范用电秩序，有力打击了违章用电、违法窃电行为。

4、有效防范电费回收风险，加强大用户的用电管理。

电费回收工作是营销工作的重中之重，为了正确处理增供扩销与电费回收的矛盾，对新装用户签订供用电合同、电费结算协议，严格按照双方签定的合同期限交纳电费，执行电费违约金制度，彻底扭转电费回收的被动局面。并对用户开展电费缴纳的信誉等级评价，使电费回收做到事前有预防、事中有手段、事后能控制。重点是防范高载能企业潜在的欠费风险，长江矿业公司今年起启动两台电炉，日用电量很大，为防范电费回收风险，公司对长江矿业的计量进行不定期检查，认真分析电量升降变化，并与高载能企业签定电费结算协议，继续执行1天1抄表，5天1收费，及时结算电费，既要做到避免电量流失又保证电费按时回收。

5、全面抓好各供电所的用电计量管理。

# 电力营销工作总结与计划 年度营销工作计划营销工作计划书篇三

## 板】】

### 一、指导思想：

坚持“巩固提高、创新发展、和谐稳定”的指导思想，继续弘扬“追求卓越、服务真诚”的企业精神，以经济效益为中心，以巩固一流供电企业为主线，全方位开拓电力市场，积极主动做好电费回收，狠抓科技进步，加快客户服务中心建设，深入开展“蒙电服务进万家”活动，确保全年营销工作目标的实现。二、200x年全公司营销工作七项目标：（详见附表）

1、完成售电量13837万千瓦时；争创14500万千瓦时。2、实现电力销售收入6000万元。

3、综合线损率完成3.54%，高压10kv线损完成6.5%，低压线损完成11.2%。

4、平均电价完成432.1元/kkwh

5、当月电费月结月清，电费回收率、上交率100%。6、陈欠电费回收率24%。

7、完成大用户供用电合同续签工作

### 三、重点工作及保证措施：

（一）全方位开拓电力市场。一是加强对电力需求侧管理的研究，主动研究市场、分析市场、开拓市场。加强电力市场调查和营销策划，建立客户需求信息调研、大客户反馈、客户用电档案制度，全方位把握市场动态、开拓电力市场水平。

二是实行电量效益工资，出台电量销售奖惩办法，做到电量销售与个人收益挂钩。

（二）加大回收电费力度，确保电费回收任务的完成。一是建立电费回收例会制度，根据实际情况制定相应措施，防患于未然，及时化解风险；二是对客户实行调研制度。定期研究欠费户的生产经营情况，信誉度，建立企业内容详实、数据常新的生产经营信息库，为化解电费风险提供可靠的保证；三是要加强电费的计划管理和统一管理。对新装增容欠费用户，必须在结清欠费的条件下，方可受理用电增容手续，对每月电费在5万元以上的客户，必须签定计划结算协议，确保电费的及时上收；四是加强抄表工作的管理，规范电费核算和电费的计划管理。

兑现承诺突出为民服务 全市窗口单位和服务行业推进创先争优  
(2011年8月25日)

近日，在窗口单位和服务行业为民服务创先争优有关会议上，市委常委、组织部部长、创先争优活动领导小组组长李希讲话指出，作为联系民生最紧密、服务群众最直接的部门，窗口单位和服务行业创先争优活动成效直接关系全市创先争优活动成效，直接影响群众对党和政府的评价与信任。要切实按照胡锦涛总书记“七一”讲话要求和视频会议精神，突出为民服务的重点，深化创先争优活动，让广大人民群众切实感受到创先争优带来的好处。

为广泛深入实践“优质、方便、规范、真诚”的供电服务方针，展示我公司“诚信服务、锐意创新”的企业精神，提高优质服务水平，塑造企业良好形象，我公司在市公司的统一部署下，决定开展“诚信工程”优质服务周活动，特制订本工作方案。

一、指导思想：

坚持“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕优质服务这一主题，着力解决客户在用电方面存在的突出问题，通过开展活动，进一步加强服务作风建设，提升服务水平，塑造企业良好社会形象，打造江西电网企业“诚信工程”优质服务品牌，优化企业发展环境，开拓电力市场。

二、活动时间： 200\* 年 \* 月 20 日至\* 月 26 日

三、活动内容：

组织广泛的优质服务活动，为客户解决一些实实在在的用电难题；组织走访活动，诚恳纳谏，找准优质服务存在的问题；组织广泛的宣传活动，促进各界和客户对电力企业、供用电政策的了解支持，增强客户安全用电知识，增强全社会保护电力设施意识；通过良好的服务促进电力的增供扩销。

四、活动的主要方式

（一）成立领导小组：

组 长：胡立洪

副组长：谢梦生 刘光锋 彭中安 卢 珊

（二）召开[,找范文请到文秘家园]“诚信工程”优质服务宣传周动员大会，中层及以上管理人员参加。

（三）活动主要内容及安排：

（1）时间： 9 月 20 日下午。

内容：“诚信工程”优质服务宣传周动员大会，学习公司活动方案，部署活动安排。方案：由党群办及用电科安排。

（2）时间： 9 月 21 日至 22 日。

内容：走访客户、召开客户座谈会，“走出去、请进来”，广泛征求社会各界意见、建议。由公司领导、用电、生技、纪监和供电所组成的走访组，重点走访党政机关、部队、学校、医院、厂矿企业等单位和街道居民、农村用户等，为重点客户赠送服务联系牌；同时要召开客户座谈会，听取客户意见、建议。通过走访和召开座谈会，发放企业宣传资料，介绍企业情况，听取意见、建议，解决（转载自文秘家园<http://ba>请保留此标记。）客户用电难题，为企业增供扩销。

方案：走访客户由用电科安排，召开客户座谈会由用电科、党群办安排。

（3）时间： 9 月 24 日至 26 日。

内容：搞好重点服务，解决客户用电难题。对以前客户反映的和这次通过开展宣传活动、走访座谈活动收集的用电问题，逐个进行研究梳理，对能够解决的，立刻予以解决；对一时难以解决的，向客户解答清楚。解决用电问题一般采取上门服务，并可视情况邀请新闻媒体、行风监督员一同前往。

方案：由用电科安排。

（4）时间： 9 月 23 日上午 9 时至 11 时。

务、接受咨询、受理举报、发放宣传资料。在开展宣传活动前，要利用营业窗口、当地媒体进行预告；在开展活动的同时，要在活动现场悬挂标语、活动口号等，营造与客户互动的气氛；该项活动为本服务周的重要内容，请\*\*电视台进行宣传。

活动安排：党群办、用电科、稽审科、保卫科负责布置活动现场；直属供电所负责安装现场用电，负责安排受理客户报装业务、接受咨询人员 2 人，负责安排现场抢修人员 2 人；

党群办安排人员发放宣传资料；稽审科安排 1 人负责受理举报投诉。

宣传资料制作：用电科负责供用电政策、用电知识等宣传资料；安监科负责安全用电知识等宣传资料；保卫科负责电力设施保护等宣传资料。

（四）宣传报道：活动周期间，公司宣传报道由党群办策划、安排。

宣传小组组长：赵江莲

成员：贺建雄 贺丽琼 贺林 刘聪莲 贺静

（五）各供电所按照公司的安排，搞好“诚信工程”优质服务周活动。五、几点要求 1、加强组织领导。各级领导要高度重视“诚信工程”优质服务周活动，精心组织、周密部署。公司相关部门要分工负责、密切配合。2、突出活动重点。要以广大客户反映的突出问题为切入点，从解决优质服务主要矛盾入手，突出解决客户用电难题，宣传企业和供用电政策，增强客户安全用电知识，增强全社会保护电力设施意识和企业的增供扩销为工作重点。

3、搞好宣传报道。要积极主动向地方政府汇报优质服务周活动开展情况，加强与地方有关单位部门的联系，以取得他们的支持与理解。要加强与新闻媒体联系，确保此次优质服务周活动在\*\*电视台得到宣传报道。

您可以访问[文秘家园](#)查看更多与本文《供电企业诚信工程优质服务周活动方案》相关的文章。

省公司印发“为民服务创先争优”活动实施方案

为贯彻落实河南省委和国家电网公司党组关于深入推进创先

争优活动工作部署，进一步巩固扩大活动成果，不断提升供电服务水平，近日，省公司结合实际，印发深入开展“为民服务创先争优”活动实施方案。

公司开展“为民服务创先争优”活动将坚持民生为重、服务为先的导向，把握“推动科学发展、促进社会和谐、服务人民群众、加强基层组织”的总体要求，突出“立足岗位创佳绩、为民服务争先锋”活动主题，践行“诚信、责任、创新、奉献”的核心价值观，履行“四个服务”宗旨，坚持“你用电，我用心”，打造“95598光明服务”工程，建设服务广大客户的阵地、联系人民群众的桥梁、展示党员风采的窗口、实践创先争优的舞台，充分发挥党组织和党员的先进性，让人民群众切身感受到公司开展创先争优活动、提升优质服务水平取得的新成效，提高客户满意度，促进企业与社会和谐，为全面建设小康社会做出积极贡献。

根据实施方案，活动开展过程中，省公司将围绕“规范服务行为、增强服务能力、提升服务品质、塑造服务品牌”四项目标任务，开展亮身份、亮职责、亮承诺的“三亮”活动，展示党员风采；深化比技能、强素质，比作风、讲诚信，比业绩、争标兵的“三比”竞赛，激发内在动力；突出创一流服务、创一流队伍、创一流形象的“三创”特色，提升服务品质；落实新农村、新电力、新服务的“三新”农电发展战略，主动服务民生；做好党员互评、领导点评、群众评议的“三评”工作，提高群众满意度。

## 营销工作计划

### 一、主要营销指标：

1、购、售电量。今年局给我们下达的购电量为220万千瓦时，售电量为195万千瓦时。因此，今年营销指标管理任务十分艰巨，我们加强营销管理确保完成任务。

2、线损率指标。2013年全局下达的指标为：综合损失率为12%□10kv线路损失率为8%□0.4kv线路损失率为8%。

二、今年的重点工作内容：

（一）、业扩工作：

1、认真执行业扩工程“内转外不转”一条龙服务，积极探索、寻找和培育新的电量增长点，认真做好增供扩销工作。

2、对业扩报装工作节点严格要求，必须在时限内完成。所有资料整理存档。

（二）、线损工作：

1、加强各供电所抄、核、收管理工作。每月定期对辖区内电工抄表情况进行抽查，检查电工的抄表到位情况；所内的抄表情况进行统计分析，每月定期向营销部上报实抄率统计表，由营销部每月进行考核。

2、加强线损管理分析及降损措施落实，是今年营销重点工作之一，汇总所内各级线损和考核各条线路线损的责任人，各条线路要指定线损责任人，每月定期汇总填报各类线损表格，对所当月的线损情况做出分析总结，制定高损线路、台区的降损措施，并且进行落实实施，每月所内线损情况进行考核，实行奖罚月考核季兑现。 3、完成好低压配电变压器三相负荷调整工作。

（三）、电费工作：

1、抓好月度、年度电费的回收工作，开展“零停电催费”工作，确保电费月结月清，回收率及上缴率100%。

2、加强供电所以对季节性用户的预交电费管理工作，对季节性

用电客户在春季报开用电时，按照其最高月使用电量情况计算其预收电费金额，杜绝季节性用户因各类情况中途终止用电电费无法回收的风险，保障电费回收率。

#### （四）、计量工作：

1、加强计量定期检验工作，计量的准确度，对各专变及公变计量装置定期检验工作。

2、要加强台区的无功管理，对所辖区域容量超过100kva及以上的专变用户全部要安装无功电能表、无功补偿装置。 3、对计量不准的电能表及时更换。

#### （五）、用电检查工作：

1、为了加强供用电营业规范化管理，有效降低线损，查找线损损失原因，实现堵漏增收的目标，既要对外用户进行用电检查，又要对内进行检查。制定好实施计划明确责任，用电检查每月必须确保完成计划的工作量。

2、进行一次用电营业大普查工作，要求责任落实到人。

#### （六）、服务工作：

1、加强我所营销人员的优质服务水平和服务理念，转变服务意识，提高服务质量树立供电企业良好形象。着重解决人民群众最关心、最直接、最现实的生活用电问题。

2、供电所认真开展履行停电告知义务，至少提前一天将计划停电时间、停电线路、停电区域以适当的方式和渠道进行公开。

3、为提高窗口人员服务态度、服务质量问题，加强窗口人员的素质教育，对出现服务态度恶劣、语言生硬粗鲁的窗口人

员要进行调岗处理，提高窗口服务水平。

4、开展好优质服务宣传工作，深入群众进行图文并茂、人员解说的活动，开展好客户座谈会。积极探索“更上一层楼”的服务方法，学习其它兄弟部门更好的服务方式，取长补短、结合公司实际情况，把本所优质服务水平进一步提高。

太本站供电所 2013-1-5

## 一、强化营销管理，促进增供扩销

1、进一步强化客户基础档案的建立健全，按ccs系统的要求，推进公司经营战略咨询成果的运用，有序推进建设方案的实施，加强分析研究，对照标准找差距，使业务流程不断优化，管理秩序不断规范。

(1)、用电营业班对新增客户档案的建立，必须按ccs系统的管理标准执行。新建档案资料不全或有差错，考核责任人员20元/户。

(2)、加强用电营业一口对外的管理，简化办电程序。用电营业班接纳的用电业务必须在供电局规定的受理期限内(用电负荷在10-30kv的为7个工作日，及时查勘、上报、装表通电)完成，延时一天以上者居民用电按20元/户考核;动力、非普、商业等用电按50元/户考核。若因此引起客户投诉，视情节轻重考核50-100元(特殊原因，如不可抗力的自然因数和非己的人为因数除外;新增变压器不在之列)。(3)、各类计量装置故障，在计划安排的时间内(紧急计量装置事故务须当即处理)必须处理。居民用电表超时处理按20元/户考核、动力、非普、商业等用电表超时处理50元/户考核、台区表超计划按100元考核。

## 二、加强线损管理，把各个环节的工作做好、做细、做实

1、抓好各级计量装置的检查、管理工作。经营专责(拟定专变客户档案和当月检查周期表)、线损专责定期对专变客户的计量装置进行巡视检查，发现有计量装置异常的情况凡当月未完成巡检计划者，考核50元，并且在随后的三天时间内完成。

2、对超期运行的计量装置进行有计划的轮换。抄收班台区责任人负责对所辖运行的客户计量装置情况进行统计，超期运行或有异常的计量装置须在当月内统计完成后交给抄收班长；凡在检查中发现未能及时统计上报者，考核台区责任人20元/户。抄收班长将统计情况汇总后，三天内(超出规定时间考核50元)传递给用电营业班班长；由其制定编排换装工作计划(未制定次月换表工作计划，考核50元)，计划内的工作，若无其他工作的冲突和不可抗力因数，未完成者按每只表20元考核。

3、重视抄表质量，每月经营专责、线损专责定期或不定期进行抽查，抽查台区不得少于五个，抽查户不得少于50户(工作业绩反映在周工作计划总结中)；未完成者各考核50元。

4、坚持开展对高线损和负线损的线路和台区进行检查，台区责任人自己认真分析原因，提供情况。由经营专责组织一至二次用电检查(工作业绩反映在周工作计划总结中)；未完成者各考核50元，查获窃电，按供电所有关规定进行奖励。

5、杜绝估超、漏抄、错超、错乘倍率等习惯性超表质量的问题发生，以减少因超表质量问题引起的线损波动幅度。凡台区责任人工作不负责，故意估超，超表不到位；或以电费不好收、客户不好找为由，一经查证，每户按20元考核；情节严重者按工作制度标准考核或移交上级部门处理。

强巡视，与地方政府部门密切联系，减少电量损失，确保电费电量及时回收。若台区责任人工作疏忽和不及时控制和汇报，造成电费电量不能及时回收，考核20元/户。

三、加强电价管理，确保均价指标的完成1、继续开展用电营业普查，检查电价执行情况。抄收班长按月布置收集情况(台区责任人未在抄表后的二日内完成工作考核50元)并在当月抄表后的五在日内整理出书面汇总交经营专责(未完成考核50元)，经营专责按月工作量的安排拟定月检查计划(未拟定计划考核50元)。

2、纠正电价执行的差错和未章违纪行为的工作，由经营专责、线损专责和抄收班长共同参与执行，台区责任人配合工作。未完成当月计划的户数，各考核20元/户。

四、建立优质服务流程，提高服务水平 坚持把客户放在第一位，始于客户需求，终于客户满意。努力做好服务理念追求真诚，服务内容追求规范，服务形象追求品牌，服务品牌追求一流。

(1)、加快办电速度，简化办电程序，严格按照供电局统一服务流程开展工作。对待客户的提问，耐心回答，认真解释。不得为难客户，引起客户投诉，责任人考核50元。

(2)、营业厅和各收费点必须做到规范、整洁，对客户提出的批评要虚心接受，要以诚待人，诚信为本。引起客户投诉，责任人考核50元。

(3)、接到客户报修电话和事故报告，值班人员要及时记录在案，积极采取应急措施，视事故情况的大小，能处理和解决的不能推脱，否则考核当值人员人均20元;引起事态恶化按上级管理部门相关规定处理。

范文的文章内容就是这样了，希望对您的写作有所帮助，更多相关内容请点击[这里](#)营销工作计划。

# 电力营销工作总结与计划 年度营销工作计划营销工作计划书篇四

1、进一步强化客户基础档案的建立健全，按ccs系统的要求，推进公司经营战略咨询成果的运用，有序推进建设方案的实施，加强分析研究，对照标准找差距，使业务流程不断优化，管理秩序不断规范。

(1)、用电营业班对新增客户档案的建立，必须按ccs系统的管理标准执行。新建档案资料不全或有差错，考核责任人员20元/户。

(2)、加强用电营业一口对外的管理，简化办电程序。用电营业班接纳的用电业务必须在供电局规定的受理期限内(用电负荷在10-30kv的为7个工作日，及时查勘、上报、装表通电)完成，延时一天以上者居民用电按20元/户考核;动力、非普、商业等用电按50元/户考核。若因此引起客户投诉，视情节轻重考核50-100元(特殊原因，如不可抗力的自然因数和非己的人为因数除外;新增变压器不在之列)。

(3)、各类计量装置故障，在计划安排的时间内(紧急计量装置事故务须当即处理)必须处理。居民用电表超时处理按20元/户考核、动力、非普、商业等用电表超时处理50元/户考核、台区表超计划按100元考核。

1、抓好各级计量装置的检查、管理工作。经营专责(拟定专变客户档案和当月检查周期表)、线损专责定期对专变客户的计量装置进行巡视检查，发现有计量装置异常的情况凡当月未完成巡检计划者，考核50元，并且在随后的三天时间内完成。

2、对超期运行的计量装置进行有计划的轮换。抄收班台区责任人负责对所辖运行的客户计量装置情况进行统计，超期运行或有异常的计量装置须在当月内统计完成后交给抄收班长;

凡在检查中发现未能及时统计上报者，考核台区责任人20元/户。抄收班长将统计情况汇总后，三天内(超出规定时间考核50元)传递给用电营业班班长;由其制定编排换装工作计划(未制定次月换表工作计划，考核50元)，计划内的工作，若无其他工作的冲突和不可抗力因数，未完成者按每只表20元考核。

3、重视抄表质量，每月经营专责、线损专责定期或不定期进行抽查，抽查台区不得少于五个，抽查户不得少于50户(工作业绩反映在周工作计划总结中);未完成者各考核50元。

4、坚持开展对高线损和负线损的线路和台区进行检查，台区责任人自己认真分析原因，提供情况。由经营专责组织一至二次用电检查(工作业绩反映在周工作计划总结中);未完成者各考核50元，查获窃电，按供电所有关规定进行奖励。

5、杜绝估超、漏抄、错超、错乘倍率等习惯性超表质量的问题发生，以减少因超表质量问题引起的线损波动幅度。凡台区责任人工作不负责，故意估超，超表不到位;或以电费不好收、客户不好找为由，一经查证，每户按20元考核;情节严重者按工作制度标准考核或移交上级部门处理。

6、制票人员应积极配合台区责任人工作，认真审核数据，因工作大意造成充红票等过失，考核20元/户。

7、做好拆迁片区的抄收工作，加强巡视，与地方政府部门密切联系，减少电量损失，确保电费电量及时回收。若台区责任人工作疏忽和不及时控制和汇报，造成电费电量不能及时回收，考核20元/户。

1、继续开展用电营业普查，检查电价执行情况。抄收班长按月布置收集情况(台区责任人未在抄表后的二日内完成工作考核50元)并在当月抄表后的五在日内整理出书面汇总交经营专责(未完成考核50元)，经营专责按月工作量的安排拟定月检查

计划(未拟定计划考核50元)。

2、纠正电价执行的差错和未章违纪行为的工作，由经营专责、线损专责和抄收班长共同参与执行，台区责任人配合工作。未完成当月计划的户数，各考核20元/户。

坚持把客户放在第一位，始于客户需求，终于客户满意。努力做好服务理念追求真诚，服务内容追求规范，服务形象追求品牌，服务品牌追求一流。

(1)、加快办电速度，简化办电程序，严格按照供电局统一服务流程开展工作。对待客户的提问，耐心回答，认真解释。不得为难客户，引起客户投诉，责任人考核50元。

(2)、营业厅和各收费点必须做到规范、整洁，对客户提出的批评要虚心接受，要以诚待人，诚信为本。引起客户投诉，责任人考核50元。

(3)、接到客户报修电话和事故报告，值班人员要及时记录在案，积极采取应急措施，视事故情况的大小，能处理和解决的不能推脱，否则考核当值人员人均20元;引起事态恶化按上级管理部门相关规定处理。

(4)、面对和接到客户的投诉，要认真了解情况，并做好记录汇报并在规定的时间内(4天)答复和处理。未能在规定的时间内回复和处理的考核责任人50元;不得因态度问题导致客户的二次投诉，否则考核责任人100元，引起事态恶化按上级管理部门相关规定处理。

房产营销工作计划范文模板2017最新

## 电力营销工作总结与计划 年度营销工作计划营销工作计划书篇五

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在xx市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入xx市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)销售工作最基本的客户们访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户们访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户们量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户们工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户们沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户们，了解客户们的真正想法和意图;对客户们提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户们对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xxxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户们，面

对小型的客户们，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户们对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在xxxx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户们处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户们突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的'销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## **电力营销工作总结与计划 年度营销工作计划营销工作计划书篇六**

公司市场部的工作在领导的正确指导及部门员工的努力下将xx年的工作划上一个满意的. 句话。为再接再厉，特做出市场营销部年度工作计划和内容提纲。

1、市场营销部职能

2、市场营销部组织架构

实行精兵简政、优化销售组织架构

实行严格培训、提升团队作战能力

科学市场调研、督促协助市场销售

协调职能部门、树立良好企业文化

把握市场机会、制定实施销售推广

信息收集反馈、及时修正销售方案

市场营销部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

1、市场营销部作用：

直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。

全面协调各部门工作职能。

是企业的灵魂。

2、市场营销部工作标准：

准确性

及时性

协调性

规划力

计划性

执行力

3、市场营销部工作职能：

协调各部门特别是研发生产部的协调工作。

组织销售部进行系列培训。

监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控

制定、督促、实施必要的销售推广。

专卖店形象的管理、建设、导购、督导的培训。

销售客户档案统计、归纳、整理。

全面收集销售、市场信息，筛选整理形成方案上交相关部门

1、制定xx年销售工作计划：科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况，扬长避短、寻求机会、制定xx年市场部和销售部工作任务和工作计划。

2、实行精兵简政、优化销售组织架构：认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3、严格实行培训、提升团队作战能力：集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。