

电力市场开拓及电力企业营销管理策略

秦传果 孙健 张栋梁

国网吐鲁番供电公司, 新疆 吐鲁番 838000

[摘要]在我国当前的发展形势下, 电力企业自身想要获取更多的经济利益, 就需要朝着市场化的方向发展, 不断地开拓电力市场, 扩大自身的业务范围, 这是电力行业未来发展的一个必然趋势。为了电力企业在市场中的良好发展, 对电力市场的开拓工作以及电力企业的营销管理策略就显得非常重要, 帮助企业明确自身的发展方向, 满足新时代下客户的多元化需求, 同时推动电力行业的发展。

[关键词] 电力市场; 市场开拓; 电力企业; 营销管理策略

DOI: 10.33142/mem.v2i4.5016

中图分类号: F276.6

文献标识码: A

Power Market Development and Marketing Management Strategy of Power Enterprises

QIN Chuanguo, SUN Jian, ZHANG Dongliang

State Grid Turpan Power Supply Company, Turpan, Xinjiang, 838000, China

Abstract: Under the current development situation in China, if power enterprises want to obtain more economic benefits, they need to develop in the direction of marketization, constantly explore the power market and expand their business scope, which is an inevitable trend of the future development of the power industry. For the good development of power enterprises in the market, the development of power market and the marketing management strategy of power enterprises are very important to help enterprises clarify their own development direction, meet the diversified needs of customers in the new era, and promote the development of power industry.

Keywords: power market; market development; power enterprises; marketing management strategy

新时代下, 随着我们国家市场经济的不断发展和逐步规范化, 任何行业垄断的情况都将被打破。在最初有许多人都以为电力企业在运行的过程中一般不会遇到市场竞争激烈的问题, 然而事实却并非如此。电力作为人们生活中的必需品, 其在经济市场中的流通依然是一类商品, 电力市场营销是电力企业在变化的市场环境中以满足人们工作和生活需要为目的, 从而开展的一系列经济活动。在新形势下, 电力行业中的竞争逐渐增大, 电力企业为了确保自身的长期可持续稳定发展, 就需要不断地开拓电力市场, 制定科学合理的企业营销和管理策略, 进一步提升自身的营销水平, 并对营销工作展开有效管理, 保证每个环节的正常进行, 推动电力企业整体的高质量发展。

1 电力市场开拓及电力企业营销管理的概述

1.1 开拓电力市场的概述

近几年来, 我们国家的经济发展态势良好, 离不开每一个行业的发展, 电力行业也是其中一员, 市场经济也由此产生。同时, 由于电力行业的良好发展, 使得我国出现了更多的电力企业, 越来越多人投入到该行业的工作中, 使得电力行业中的竞争日趋激烈, 电力企业的发展压力也大大增加, 因此, 电力企业该如何为自身未来的长久可持续性发展付出行动, 开拓电力市场就是其中的一类方法。电力企业的营销工作在日常开展过程中需要将电网作为基础, 并将相关的各项专业技术作为支撑。就目前我国电力企业的发展情况来看, 电力企业要想提高自身的经济利益流入, 不仅需要立足于电力行业的本身, 还要根据企业自身所具备的优势来积极开拓电力企业的市场范围, 树立起一个知名的电力企业品牌, 做好企业宣传工作以及各种周边项目, 促使顾客在需要电力服务时能够首先想到自身。基于这一认识, 就需要企业去细致地分析出自身企业具备的经营特点、优势等, 同时还应该掌握好电力企业的经营管理原则, 积极制定市场开拓计划, 实现开拓电力企业经济市场的预期目标, 满足企业发展的需要, 也更好地满足客户的需求, 推动电力企业的长久可持续性发展。

1.2 电力企业营销管理现状

1.2.1 电力企业的营销管理意识淡薄

电力企业在发展的过程中必须要深刻地意识到营销工作是电力企业的核心业务, 其在日常的经营活动中必须要注意服从并服务与经济市场中营销的要求。如果电力企业在营销的过程中不注重对营销工作的管理, 就会导致自身的经营不顺畅, 例如: 供电服务的可靠性低、服务体系不完善、电力供应跟不上需求的增加等等, 这些都是制约着电力企

业经营的因素，使得电力企业在行业竞争中的竞争能力较弱，无法与营销管理体制良好的电力企业竞争，形成了电能的需求量大然而供应量不足的情况。因此，电力企业必须要意识到自身在营销管理中的问题，从对生产过程的管理转移到对市场营销的管理上，注重以市场的需求为经营导向。

1.2.2 电力企业的营销管理体制与当前信息化不相符合

目前，随着科学技术的发展，我国已经由传统社会转变为了信息化社会。信息化的优势在于它更加的方便快捷、效率高，它对各种信息、数据等的处理更加标准和统一，其在电力企业营销管理过程中的应用，可以使得管理工作更加有序高效。但是目前电力企业中的用电业务流程都是在以往的用电营销体制下制定出来的，其中的流程复杂、涉及较多，与新时代下的信息化社会的建设要求大相径庭。再者，由于我国大多数电力企业的营销管理工作实施基础比较薄弱，对于现存的用电客户的业务档案以及基础资料等不全面，这些问题都直接导致了无法与客户进行沟通，一些信息也无法实现共享。因此，这也是当前我国电力企业的营销管理中普遍存在的一个问题，就是与信息化的发展理念不符。

1.2.3 电力企业营销管理的信息系统存在着风险和不足

目前，我国电力企业的营销信息管理系统中存在的较大的风险，第一是技术上的风险，在这方面，由于企业在电力营销信息管理系统方面的设计存在一些不足，导致了系统在后期正式运用的过程中不稳定，存在着较多的安全漏洞，例如：如果被非法用户或是电脑黑客侵入信息系统，就会导致客户的个人信息被泄露，影响用户的安全；在统计电源使用情况时，会出现重复记录或漏记的情况，这样会导致客户电力使用费用的增多或者是电力企业经济利益的流失；等等，都是由于技术方面的漏洞而导致的问题。第二是人员在操作过程中存在的风险，操作失误的风险主要指的是工作人员在操作、维护系统时由于自身的大意而导致操作失误，从而为整个系统带来安全风险，例如：在对电力价格进行修改时，由于工作人员的粗心而出现多算、漏算、错算这些情况。第三是违规操作风险，这类风险主要指的是个别的系统维护和工作人员为了方便自身的操作，而采用一些较隐蔽的技术手段来对一些重要数据信息进行修改，从而导致的风险。用户在选择电力企业来为其自身提供电力服务时，是需要将用户的个人信息、家庭住址等关键信息都存入企业的，如果电力企业对内部的信息系统管理不足，就会造成各种安全风险，使得企业和用户双方都受到伤害。

2 目前我国电力市场开拓及电力企业营销管理工作中存在的问题

2.1 管理模式较为传统，市场响应速度有待提升

当前，电力企业主要承担着为人们供电的重要责任，在新时代下占据着重要地位，是每个地区不可缺少的企业。电力企业作为新时代的一个重要企业类型，其营销管理工作也应该随着的发展而不断地发展自身，而不是一直停留在某一个阶段，不与时代共发展，这是目前我国大多数地区的电力企业中存在的一大问题，这也使得电力企业在开展市场营销工作时的观念和技术处于老旧的状态，电力企业在经济市场中的占有率很难得到提升，那么它所产生的市场响应速度也较慢，这些都是由于电力企业的发展模式固化而导致的。因此，作为新时代下的电力企业，需要充分认识到自身在发展过程中的不足，并且要有能力去改变自身以往所采用的传统的管理模式，以在变化迅速的经济市场中保持着自身的良好竞争力，从而确保自身的可持续发展。

2.2 优质的服务工作面临着巨大挑战

电力企业在实施供电服务的时候，随着现代化社会的不断发展，人们的生活和工作水平一直在不断提升，电力已经成为了日常生活和工作过程中必不可少的一部分，人们对电力资源的需求量大大增加，因此对于电力企业供电服务的可靠性和供电的质量有了更加高的要求，因为电源在人们的日常生活中发挥着巨大的作用，为人们的生活和工作带来了极大的便利，但同时也埋下了一些安全风险，为了确保日常的用电安全，除了要求人们规范用电之外，电力企业供电工作的质量和可靠性也是一个关键因素，因此，不论是国家部门还是人们都对于电力企业提供优质的服务有了更高的要求，对电力企业来讲是一项巨大的挑战。

2.3 优秀的电力市场营销专业人才数量不足

电力企业中的工作普遍比较复杂，在实际操作的过程中需要工作人员的细心的态度以及专业化的技术，这是保障电力企业正常运转的关键因素，也是电力企业发展的主要推动力。在新时代的发展背景下，互联网的信息化技术在电力企业营销工作中的应用不断得到推广，也在越来越多的电力企业的生产和营销过程中得到了运用。所以对于电力企业来讲，想要自身能够有良好的发展，就需要聘用足够的专业化人才，并在后期定时地安排培训，确保每个技术人员的技术更加专业化和规范化，还要主要这些技术人员的技术的及时更新，以便更好地适应时代发展带来的改变。但是针对当前我国大多数的电力企业来讲，其内部的专业技术人员的数量是远远不足的，不仅如此，现有的技术人员的专

业素质也有待提升，这就使得电力企业生产和营销、管理过程中的技术水平不高，无法顺应时代的快速发展。

3 电力市场开拓及电力企业营销管理的策略

3.1 电力企业要跟随时代发展，不断提高服务水平和质量

在现代化的经济市场发展过程中，电力企业所采取的营销模式也随着各方面专业人员的共同努力而不断更新，各种新型电子产品的出现使得电力行业的市场占有率逐渐提高，也得到了人们的多次使用。例如：智能电表的出现，可以保证电源使用情况的记录更加准确，轻易不会受到其他因素的影响而出现问题，确保了顾客和企业双方共同的经济利益；手机小程序以及 APP 客户端的出现，帮助人们更加容易获取电力服务，不受时间、空间和人员的限制，只需填写用户信息即可操作，与传统模式相比更加便利。同时，电力企业也要注意对自身业务的宣传，使得自身品牌更多地出现在大众面前，给人们留下印象，从而在日后选择电力公司的服务时，能够想到自身并进行了解，为企业积累更多的客户。除了线下的实体店营销之外，企业也可以创建属于自己的公众号、小程序等，公众号用来线上宣传，小程序可以为客户提供网上消费渠道，而不是必须要下载相关的 APP 才可以进行网上操作，在支付宝或微信等软件上就可以进行生活电源缴费，极大地便利了人们的日常生活缴费。与此同时，企业在利用微信和支付宝上的小程序来为人们提供电力服务时，也需要确保小程序的正常运行，要能够真正帮助客户解决问题、提供服务，让客户感受到自身的优点，还要最大限度上避免自身缺点的出现，才会更加信任企业，从而日后频繁使用这些方式来完成业务，既方便了客户，也提高了企业的信誉度，为企业拢聚更多忠实客户，双方共同受益。

3.2 电力企业需要加强对相关技术的创新

在新形势下，电力企业的管理人员和工作人员都必须意识到创新对自身发展的重要性，重视各项技术的创新发展，要随着科学技术的更新换代来创新和改革企业生产、营销工作中的各项技术和设备等，为企业发展提供技术保障。在当前信息化的社会环境中，电力企业要选择出最为科学合理的营销模式，在选择之前，首先要调查分析客户的真实需求以及其普遍偏好的销售模式。在消费之前，消费者通常会先在网络平台上来看自身所需物品，然后再进行选择，最后付款，形成了一个客户主动的消费体系，商家将产品的详细信息展示出来，客户如果有疑问会主动询问，不需要企业的工作人员向每个客户来介绍产品。在互联网的支撑下，电力企业要及时感知到消费环境的变化，并及时地对自身的产品、营销模式等进行改革和创新，使得企业的运营更具灵活性，能够更好地为客户提供服务。

3.3 加强开拓电力市场的力度

根据当前我国的社会经济形势，电力企业想要实现可持续发展，不被社会淘汰，就需要加大对经济市场的拓展力度，扩大市场规模。就目前的情况来讲，经济社会一直处于变化中，因此电力企业也要加大自身的灵活性，能够更好地跟随着经济形势的变化来改变自身的运营策略。企业还可以研发一些新型的电力产品，目前已有的如电话手表、电动汽车等，都主要以电力为主要能源来运行，提高了电力在经济市场中的占比，推动了电力企业的长期稳定发展。

4 结束语

近几年来，随着我国经济社会的不断发展，电力企业的发展过程中也逐渐加快，因此电力企业的改革是必要的发展趋势。新形势下，在电力行业中企业之间的竞争性越来越激烈，电力企业如果想要自身得到更加良好的未来发展，就需要了解到当今经济市场中对电力能源的提供和电力产品等的需求情况，发现自身的不足后来对这些方面进行有效调整。就目前来说，电力企业需要加强对电力市场的开拓，还需要制定出科学合理的企业营销管理策略，为客户提供优质的服务。

[参考文献]

- [1] 樊静. 现阶段电力企业电力营销中的政工工作探讨[J]. 建筑工程技术与设计, 2020(29): 47.
- [2] 吴芳. 电力营销稽查对电力企业经营效益探[J]. 建筑工程技术与设计, 2020(27): 89-90.
- [3] 靖欣. 电网企业电力营销业务风险管理探究[J]. 建筑工程技术与设计, 2020(29): 20-23.

作者简介：秦传果（1992.4-）男，黑龙江科技大学，电气工程及其自动化国网吐鲁番供电公司，城区供电中心业主项目部专责；孙健（1993.8-）女，毕业于新疆农业大学；电气工程及其自动化就职于国网新疆电力吐鲁番供电公司城区供电中心，配电工作负责人；张栋樑（1992.6-）男，哈尔滨理工大学，电气工程及其自动化，国网吐鲁番供电公司，城区供电中心营业班业务受理员。