

电力营销工作总结模板十一篇

电力营销工作总结模板十一篇它山之石可以攻玉，以下内容是小编为您带来的《电力营销工作总结模板十一篇》，我们不妨阅读一下，看看是否能有一点抛砖引玉的作用。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了下面工作：

（一）营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598 系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度 mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《电网公司监控中心后期建设思路》、《电网公司营销监控中心运行管理制度》、《电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计 73 项，其中业务功能 63 项，数据填报功能 10 项。在业务功能中，发供电模块 23 项、需求侧管理 15 项、营销经营 13 项、优质服务 10 项、其它 2 项。

（二）县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范（试行）》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则（试行）》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

（三）昆明局五华分局试点建设7_24小时数字化营业厅
参与《7_24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7_24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

（四）建设移动营销作业系统

参与《电网公司营销移动作业子系统方案》、《电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调局和云电

同方结合电网的实际情况，在供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

（五）参与编写各种规范

参与编写完成《电网公司配电班组建设规范（共十六分册）》、《电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法（试行）》、《电网公司市级供电企业营销标准体系》、《电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

（六）完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解；通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了一定的提高；通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作能力得到全面提高。

四、自身存在的不足

（一）面对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业知识和业务能力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二) 沟通协调能力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

电力营销工作总结模板 篇 2

自 1998 年参加工作以来，我一直从事着营销方面的工作。从最开始的抄表催费，到专职的电费核算。20__年，全所智能电表轮换完成后，转为营销员岗位，主要负责集抄运维、数据管理工作，同时身兼营销资料管理员、网络维护及供电所内培训师等多项工作。

回首自己这十几年来来的工作，心中感慨颇多。有工作中取得了成绩自豪感，也有不如意时的失落感。平凡的一线工作繁琐、辛苦，但是不管怎样，我始终严格要求自己，不断加强学习，提高自身素质，使自己适应电力行业的改革与发展。

长期的营销工作，使我在实践中积累了丰富的经验。被表彰为国网恩施供电公司营销技术能手，并于 20__年 11 月，代表公司参加了省电力公司技能比武，取得了历年来的最好成绩。为了帮助同事们提升营销业务技能，我们经常利用雨天进行集中培训，毫无保留地把我自己所懂的知识、积累的经验传授给同事们，大家共同学习，共同进步，共同提高，我觉得是一件非常快乐而有意义的事。

集抄数据采集运维是一件非常辛苦的工作，辖区全乡有低压用户 12837 户，公变 199 台，专变 55 台，加之屯堡辖区山高林密，大多台区住户分散，集抄运维的工作量和工作难度大。我每天上班的第一件事，就是关注“用电信息采集系统”，对信息采集不成功的表计，一一分析原因进行排除，如果确认出现了故障，哪怕是最偏远的一户，爬山涉水也要及时赶到现场进行处理。因为必须确保所有的'设备运行正常，才能保证采集率 100%。

20__年 5 月 3 日清晨，我登录系统发现一级水库双龙村香龙坝台区有一户数据未采集成功，初步分析是用户表计故障，当即带上设备和同事熊国辉一起去现场核查处理，先驱车一个多小时到双龙村委会，下车花 20 多分钟乘渡船过一级水库，再步行一个多小时翻过一座山，才到达目的地。经过检查，发现数据模块烧毁导致采集不成功，立即更换了新模块。

这样的事例在日常的采集运维工作中很常见，也已经习惯了这样的奔波。公司下达的智能表数据采集考核指标，公变、专变采集率 100%，低压采集率 98%。而我们所的公变、专变采集率一直是 100%，低压采集成功率也始终保持在 99.5%以上，甚至达到了 100%在搞好采集运维工作的同时，我还要查看分析系统每天自动生成的用电信息报表，精准定位线损波动超过预警的配电台区，与前期线损异常台区进行对比分析，列出需要现场巡查的台区清单，并制定巡查计划。一分耕耘一分收获，有辛苦的付出，就一定总会有丰厚的回报。20__年一季度，公司公布的营销同业对标结果，我们所综合指标在全公司十四个供电所中排名第一。这份沉甸甸的成绩单里，浸润着大家的汗水和辛劳，也有我的一份付出！

我深爱着我的这份工作！虽平凡，但忙碌而充实。

今后，我会以更加饱满的热情踏实工作，快乐生活，让自己的人生在奉献中闪光。

电力营销工作总结模板 篇 3

安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢

固树立了“安全第一”方针。

一、现将全年安全工作总结如下：

1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作的不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全规程》考试，十月底进行了新《电业安全规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求 10kv 专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促 10kv 客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

二、采取有效措施，大力降低线损

1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

2、加大用电电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户，追回损失 4.9_元。查出表计烧坏 9，及时更换到期表计 359 块，其中包括高压用户表计 7 组。

3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性用户档案准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

4、采用摸底排查法，有效降低线损

年初开始我班要求组员必须对自己所管辖的台区和客户情况有一个最真实的了解掌握，对每个台区每个客户的用电负荷都要了如指掌、胸中有数。一旦线损升高，我们就可以通过每个客户的月度电量的增减幅度，对问题的出现有一个较为准确的判断，从而进一步深入细致地对客户进行摸底排查，同时也能查出许多隐蔽较深的问题。

通过采取有效降低线损的措施，和全班人员一年来的辛苦努力，我们较好的完成了线损指标，从指标完成情况不难看出综合线损比中心下达的指标降低了 1. 百分点。

三、重抓电费回收，不断提高电费回收率

电力行业的特殊性是先用电后交款的经营方式，使收费上处于被动的局面，我们班组正确对待，千方百计确保电费及时足额回收。

1、奖罚分明，提高组员的催费积极性

定期下达《催费任务书》，按照催费任务书下达的催费指标对每个催费小组进行考核，对完成指标的奖励反之则惩罚，并对电费结零的小组单独进行奖励，通过这一年催费结果来看，这种方法收效非常明显，充分调动了组员的催费积极性，每个小组都开始想方设法催收电费，使我们的欠费较去年有了大幅度的降低，到目前为止我们1月到11月总共欠费17.4_元，回收率99.64。其中1到10月欠费1.4_元，11月欠费15.9_元(其中有托收用户因为内部改制，未按期缴纳电费，另外的原因就是居民用户当月欠费不能按时缴纳，按照《电力供应与使用条例》对这部分用户自逾期之日30天后才能采取停电措施，所以这部分欠费要到次月采取停电措施后才能收回)，累计发送欠费通知单_6千多份，累计停电次数522。

2、加大对违约责任的宣传，使用户主动缴费

在日常的催费中，我们采取加大《电力法》、《电力供应与使用条例》和电力行政法规中有关电费交纳责任条款的宣传，特别是宣传拖欠电费依法承担的违约责任，让用户了解按时缴纳

电费是一种义务，

电力营销工作总结模板 篇 4

一、完善制度，实施井然有序

为了使“创业服务年”活动有序推进，省电力公司全面动员，精心部署，围绕“服务创业、富民兴赣”主题，以促进“坚强智能电网新发展、供电服务品质大提升”为着力点，制订了《江西省电力公司“创业服务年”活动重要措施》。公司营销部围绕“创业服务年”的总体要求，结合电力行业自身工作特点，将日常营销工作与“创业服务年”相结合，编制了《“塑文化、强队伍、铸品质”供电服务提升工程实施方案》等配套制度，提出了策应全省“创业服务年”活动、深化市场开拓工作等五个方面 20 条意见与措施，作为指导公司系统各单位深化“创业服务年”的重要文件。

同时，公司营销部还制订了《“供电服务提升工程”活动绩效考核细则》，明确了“创业服务年”各项工作的具体标准，细化了工作要求，从成立组织机构、制定活动方案和计划、宣传发动、具体实施情况、实施效果等方面对基层供电公司进行评价打分，并将评价结果纳入各单位全年绩效考核。

二、健全机制，用电环境保障安全可靠

(一)保障重要客户的供用电安全。进一步完善重要客户停电应急机制，限度地减少因重要客户停电造成的不利影响和损失，保障重要客户的正常供电。此外，开展客户安全用电服务，组织对高危及重要客户供用电安全排查治理。深入开展用电安全隐患排查与治理整改工作，督促客户完善自备应急电源配置完成安全隐患整改落实工作，1-3 季度份，共开展对 475 户高危及重要客户的隐患排查，发现安全隐患并下达整改通知书 268 条，提高了客户侧的用电安全状况。

(二)积极做好抗洪救灾工作，力保灾区用电。__年 6 月-7 月，持续的暴雨天气袭击了赣鄱大地，抚州、鹰潭等地区发生严重洪涝灾害，电力设施受损严重。省电力公司第一时间启动防汛，成立了防汛应急指挥部，协调指挥公司系统防汛应急处置工作。营销部作为应急办成员部门，全力参与抗洪救灾过程中的各项工作。

为尽快恢复因灾受损的电力设施，营销部协助政府开展供电设施的应急处置，保障重要用户供电和临时安置点的群众生活用电，有序地组织抚州、鹰潭等受灾地区供电部门抢修应急队伍和装备投入抗洪抢险工作。同时调集了南昌、赣东北、赣西、赣州等供电公司发电车及员工驰援重灾区抢修电力设施，据统计，此次抗洪救灾中，公司系统共投入抢修人员 55374 人次、发电车 28

辆、抢修车辆 5228 台次。

在加快抢修受灾电力设施、恢复供电的同时，营销部还积极做好水灾过后的安全用电宣传。通过江西卫视宣传播放、发放宣传单、95598 短信平台等形式宣传灾后安全用电常识，仅抚州地区就发放了 3 万份安全用电宣传单到灾民手中，列出了水灾过后安全用电要注意的相关事项，提醒受灾地区的广大群众主动做好防范措施，确保家庭用电安全。

(三)全力做好各项保供电工作。今年省内各项重大活动频繁，公司积极做好中博会、高考、招商引资活动、经贸洽谈、省运会、鄱阳湖国际生态文化节等各项保供电工作。截至目前，累计调用应急发电车 78 台次，有力保证了重大活动的顺利召开。

9 月 26-28 日，备受瞩目的第五届中部投资贸易博览会在南昌成功举办，这是江西今年的一大盛事。为确保会议期间供电万无一失，省公司总经理秦红三亲赴保电现场督导保电的各项工作，南昌供电公司专门敷设电缆 4300 余米，为秋水广场“特制”8 台低压柜，出动 9 辆发电车，安排了 4 架配备发电机的高架灯，派三组人员进行线路盯防，电缆故障测试车来回巡视线路。完成红谷滩 7 条重点保电线路以及所属各变电站设备的巡视检查；出动 100 余人，采取一人一基杆日夜蹲守，巡线人员来回巡视的方式，对长达 28.8 公里的 2 条 110 千伏重点保电线路进行全程“盯控”。对南昌国际展览中心、72 家宾馆所辖配电间进行逐一排查，检查

用电设备的运行状况，消除安全隐患。

公司系统周密的部署准备和辛勤的保电工作，为中博会提供了安全可靠的供电保障，省委常委、市委书记余欣荣称赞中博会保电工作做得非常细，充分肯定了电力部门所做出的成绩，公司也因此第三次荣登省效能办“表扬台”。

(四)快速响应市场需求。为了让创业服务工作形成长效，公司结合实际，制定《策应全省“创业服务年”活动、深化市场开拓工作指导意见》，从完善市场开拓工作机制、开展增售电量分析评估等五个方面，制订 20 条措施以积极策应创业服务，要求公司系统采取主动的营销策略与措施，快速响应市场需求，围绕鄱阳湖生态经济区和重大产业项目建设做好各项服务，更好地服务江西经济发展。公司通过加强市场开拓过程管理，定期分析和评价通报基层单位班组或个人主动开拓市场典型经验，有力推动了广大员工进一步认识市场、服务市场，做好创业服务工作。

(五)满足全省高负荷需求，实现迎峰度夏全省不拉闸限电。今年夏季，江西电网用电负荷 7 创历史新高，8 月 5 日达到 1139 万千瓦，公司营销部深入分析用电负荷增长及电力供需平衡情况，超前组织开展有序用电方案编制工作，迎峰度夏之前完成各级电网__年度有序用电方案编制和报批，实现了迎峰度夏全省不拉闸限电目标。

同时，公司加强局部电网电力有序供应工作，及时分析重要断面“卡脖子”、火电机组运行变化对电力供需平衡的影响，指导督促供电公司做好各种局部电网有序用电应急预案，保障居民生活用电和电气化铁路等重要客户安全供电，限度减少供需变化给社会和客户带来的不利影响。

三、举措得力，服务环境创建优质高效

(一)开通绿色通道，主动服务重大项目。保持供电绿色通道畅通，对重大基础设施建设工程用电报装实行优先服务、优先办理、优先送电。紧密配合当前基础设施建设、民生工程、生态建设、重大招商引资项目等重点工程，建立重大项目和重点工程“一对一”联络与服务制度，定期了解进展动向，定期跟踪项目建设进度及相关情况，主动上门服务，促进了西气东送、石吉高速、峰福电气化铁路等一批重大项目顺利实施和早日供电。九江公司实施共产党员挂点服务大客户活动，制作了《服务重点项目情况一览表》，将所有的13个大项目与公司分管领导和客户代表队相对应，定期召开项目协调会，全过程跟踪项目进度。抚州公司将所属全资子公司文昌供电公司迁入金巢工业园区，为该市创业对象最密集和重点项目最集中的园区客户提供“零距离”的贴心服务。九江共青公司开展了“三跟踪，三服务”（跟踪在谈项目，做好咨询服务工作；跟踪新入驻企业，做好协调服务工作；跟

踪重点企业，做好综合服务工作)活动，优先完成创业园内 30 多家落户企业的配套工程建设任务。

(二)提高工作效率，高效服务创业型企业。进一步优化业扩报装流程，实行全过程监督，要求对创业型企业的用电报装主要环节的完成速度比电监会相关规定进一步缩减，努力打造报装用电“创业速度”。5月28日，组织召开了客户受电工程“三指定”自查自纠工作电视电话会议，督促各基层单位不断规范服务行为，提高服务效能，对客户业扩工程，公司明确提出“三不指定”（不指定设计单位、施工单位、设备供货单位）。7月，公司营销部组织了四个督导组，分赴全省9个地市，检查各供电公司客户受电工程“三不指定”工作落实情况，通过对用电报装工作的逐步规范化管理，进一步保障客户工程的自主选择权。

(三)加大投诉举报管理力度，构建和谐供用电氛围。

营销部密切关注客户满意率情况，紧紧抓住监测点和群众反映的热点、难点问题，有针对性地查找薄弱环节和分析不足，采取有效措施主动改进工作。针对监测点反映的问题，研究制定有效措施，举一反三，组织在全系统内开展整改，进一步提升服务工作，提高社会满意度。员工服务意识进一步增强，纪律作风进一步改进，创业环境进一步优化，增进了与社会各界和广大客户的沟通和理解，监测满意率得到稳定提升，7至10月连续四个月保持公共服务类第一名。

今年5月，公司专门出台了《关于加强供电服务投诉管理指导意见》，对投诉举报处理情况严格考核、定期通报，对于投诉较多或同一事件被重复投诉的单位，将被取消当年的评先资格，由省公司挂牌督办，限期整改，努力把供电服务问题的苗头解决在基层，解决在萌芽状态。

(四)大力自查自纠，深入明察暗访。围绕基层单位创业服务年活动各项工作的开展落实情况、工作作风建设情况、优质服务工作情况，深入组织对各市、县供电公司的明察暗访，重点抽查员工工作纪律、落实首问负责制情况，检查营业窗口、95598热线和抢修人员的工作，及时发现问题，督促基层单位抓实抓细行风和优质服务工作，形成监督检查常态化。今年以来，分4批次对8家地市公司开展了“创业服务年”明察暗访督察工作，涉及所属基层单位、县区公司达42个，其中暗访营业窗口31个，模拟故障报修16次，明查创业服务年活动开展、95598服务热线和业扩工作情况40余次，与此同时，系统各级基层单位也组织了明察暗访自查活动。

(五)推进智能电网建设，服务低碳经济发展。为适应国家大力开发清洁能源新形势的需要，保障清洁能源和低碳产业发展，公司将建设统一坚强智能电网与新能源发展紧密结合，按照国家电网公司部署，不断推进坚强智能电网建设，积极服务低碳

经济发展。

一是加快推进电动汽车充电设施建设。电动汽车充电设施建设是新能源汽车推广实施的重要配套环节。为了落实国家节能减排政策，大力培育、支持电动汽车这一低碳产业，公司充分发挥电网技术管理优势，积极主动介入，先后与全省 11 个设区市签订电动汽车充电设施建设战略合作框架协议，为电动汽车应用提供技术服务支撑，共同推进节能与新能源汽车示范推广应用。并配合南昌市作为全国“十城千辆”试点城市及宜春打造“亚洲锂都”的战略，以南昌和宜春为重点率先进行电动汽车充电站建设。

7 月 9 日，江西省首座电动汽车充电站在宜春市已竣工投运，南昌电动汽车充电站也正在建设中，省内主要旅游风景区正在优先装设电动汽车充电桩，公司还购置了 4 台纯电动流动服务车和电力工程车，分别投放到南昌市和宜春市。今年年底，公司将建成充电站 3 座，充电桩 500 根。

二是大力推动全省智能小区示范工程建设。公司基于“全采集、全覆盖”的总体目标，全面启动了电力用户用电信息采集系统和用电智能小区建设，以实现对所有电力用户和关口的全面覆盖，实现计量装置在线监测和用户负荷、电量、电压等重要信息的实时采集，提升快速响应市场变化、快速反映客户需求的互动能力，为优化完善营销业务奠定基础。目前，南昌与共青城两个智能化示范小区的建设正在紧锣密鼓的进行，成功部署 12 个地市 96 个县级公司旧电能表的升级改造，全省采集户数累计完成 10 万余户，力争年内完成 80 万户的改造建设。

四、不断创新，服务方式便捷多样

(一)努力拓展交费渠道，提供便捷服务。积极研究自助缴费终端和即时缴费系统，提供便捷多样的缴费手段，在大力推行银行代扣的基础上，推出远程 pos 机、连锁超市和移动公司合作、流动收费车等多种形式缴费，有效解决居民交费难题。

鹰潭公司以营销技术现代化为依托，创新收费服务新举措，完成时代广场 24 小时自助营业厅项目建设，并正式投入运行。萍乡公司加强与移动分公司合作，新增 8 个移动电费代收点，为广大客户提供便捷交费服务。九江、宜春公司首次投用电力终端自助查询缴费机，方便客户自行查询电费信息、轻松缴纳电费。

(二)不断增强主动意识，创新服务方式。吉安公司有效服务吉安经济发展，推出供电服务八项新举措，开展好“创业服务年”活动，全面提升供电优质服务水平。宜春公司采取现场办公的形式，把工业园区作为服务创业型企业的主战场，召开服务园区企业现场办公会 20 余次，现场解决企业各类用电问题 157 项，反馈率 100%。赣州公司围绕“窗口建设、创优环境、简化流程、零投诉目标”等方面，开展“我为创业服务年建良言、献良策”活动，鼓励全体员工积极为创业服务年活动建言献策。南丰县供电公司服务卡、技术帮扶、巡视、走访“四到位”服务蜜桔加工产业，确保南丰蜜桔在销售和加工中不断链、不脱节。

(三)积极培育服务文化，倡导全员服务氛围。公司大力开展“塑文化、强队伍、铸品质”供电服务提升工程，在公司系统掀起创业服务高潮，通过特色鲜明的创业服务实践，发挥创业服务文化在创业服务活动中的引领作用，营造了主动服务、创新服务、全员服务、品牌服务的声势和氛围。

5 月 19 日，公司启动青春建功鄱阳湖活动，成立 24 支电力青年志愿者服务分队，组织 6 千名青年志愿者，实施青春凝聚、青春育人、青春建功及青春和谐四项工程，开展 20 项专题活动，内容涵盖安全生产、供电服务、抢险救灾、扶贫帮困、环境保护和社会公益等方面。

各基层单位结合实际，纷纷开展各项主题活动。南昌公司大力开展“廉洁从业、优质服务、实现零责任投诉”主题实践特色活动，推行电力台区“片警”管理，在全市各小区张贴电力温馨提示，公示台区管理员照片及电话，方便客户办理各项用电业务，及时解决客户的各类用电问题，同时也对公司营销人员的服务行为进行监督。赣西公司推行差异化服务、为各类客户业扩报装提供方便。上饶公司开展“客户在我心中”主题教育和“阳光报装、诚信服务”__年专项活动。

五、履行承诺，创业服务硕果累累

作为__年“创业服务年”的省级测评对象，省电力公司营销部正式公布了服务承诺，半年来，营销部积极响应“创业服务年”各项工作要求，严格履行承诺项目。

一是认真遵守各项规章制度。部门领导及全体员工能够严格遵守国家电网公司供电服务“十项承诺”和员工行为“十个不准”规定，诚实守信，奉公办事，同时认真执行首问负责制、办结制、责任追究制和一次性告知制度，对涉及本部门的各项工作，均能够及时办理。

二是围绕创业型企业加快用电报装速度。各供电公司深入贯彻省公司关于规范业扩报装工作、打造报装用电“创业速度”的精神，围绕全省“十百千亿重点工程”项目，将服务创业型企

业作为日常工作的重点来抓。1-9 月份，10kv 及以上高压客户平均报装接电时间 46 天，其中供电企业环节平均 23.9 天，比电力监管机构要求的 54 天缩短了 30.1 天，下降了 55.7%。

三是不断强化基层单位的管理。各供电公司是负责全省广大客户正常用电的服务主体，因此，省公司营销部进一步加强对各供电公司的监督、管理和考核，简化业务流程，缩短办事时限，规范服务行为，提高服务效能。对广大客户反映涉及供电服务的投诉，由专业部门负责督办，实行“受理-调查处理-回访”的闭环管理，1-3季度，共对各供电公司的13件投诉举报列入单位工资总额的考核，公司共接到客户涉及供电服务的投诉举报80件，同比减少73件，下降47.7%。

供电优质服务工作永无止境，省电力公司营销部将按照省委省政府的统一部署，围绕广大客户关注的切身问题，进一步优化创业环境，为江西经济进位赶超、跨越发展、绿色崛起作出积极贡献。

电力营销工作总结模板 篇5

自19__年参加工作以来，我一直从事着营销方面的工作。从最开始的抄表催费，到专职的电费核算。20__年，全所智能电表轮换完成后，转为营销员岗位，主要负责集抄运维、数据管理工作，同时身兼营销资料管理员、网络维护及供电所内培训师等多项工作。

回首自己这十几年来来的工作，心中感慨颇多。有工作中取得了成绩的自豪感，也有不如意时的失落感。平凡的一线工作

繁琐、辛苦，但是不管怎样，我始终严格要求自己，不断加强学习，提高自身素质，使自己适应电力行业的改革与发展。

长期的营销工作，使我在实践中积累了丰富的经验。被表彰为国网恩施供电公司营销技术能手，并于 20__年 11 月，代表公司参加了省电力公司技能比武，取得了历年来的最好成绩。

为了帮助同事们提升营销业务技能，我们经常利用雨天进行集中培训，毫无保留地把我自己所学的知识、积累的经验传授给同事们，大家共同学习，共同进步，共同提高，我觉得是一件非常快乐而有意义的事。集抄数据采集运维是一件非常辛苦的工作，辖区全乡有低压用户__户，公变台，专变台，__区山高林密，大多台区住户分散，集抄运维的工作量和工作难度大。我每天上班的第一件事，就是关注“用电信息采集系统”，对信息采集不成功的表计，一一分析原因进行排除，如果确认出现了故障，哪怕是最偏远的一户，爬山涉水也要及时赶到现场进行处理。因为必须确保所有的设备运行正常，才能保证采集率 100%。

20__年__月__日清晨，我登录系统发现一级水库__村__区有一户数据未采集成功，初步分析是用户表计故障，当即带上设备和同事熊国辉一起去现场核查处理，先驱车一个多小时到双龙村委会，下车花 20 多分钟乘渡船过一级水库，再步行一个多小时翻过一座山，才到达目的地。

经过检查，发现数据模块烧毁导致采集不成功，立即更换了新模块。这样的事例在日常的采集运维工作中很常见，也已经习惯了这样的奔波。公司下达的智能表数据采集考核指标，公变、专变采集率 100%，低压采集率 98%。而我们所的公变、专变采集率一直是 100%，低压采集成功率也始终保持在 99.5%以上，甚至达到了 100%在搞好采集运维工作的同时，我还要查看分析系统每天自动生成的用电信息报表，精准定位线损波动超过预警的配电台区，与前期线损异常台区进行对比分析，列出需要现场巡查的台区清单，并制定巡查计划。一分耕耘一分收获，有辛苦的付出，就一定总会有丰厚的回报。20__年一季度，公司公布的营销同业对标结果，我们所综合指标在全公司十四个供电所中排名第一。这份沉甸甸的成绩单里，浸润着大家的汗水和辛劳，也有我的一份付出！

我深爱着我的这份工作！虽平凡，但忙碌而充实。

今后，我会以更加饱满的热情踏实工作，快乐生活，让自己的人生在奉献中闪光。

电力营销工作总结模板 篇 6

_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司

有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。

一、具体履行职责：

1、实习考察期：_年年 1—6 月

1)管理公司客户 13 家，每月发货量在 150t—250t 不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉 4 件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2) 每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展 crm 系统进行初始化工作。

4) 送样客户 60 家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单（如双良、科亮），可见开发比维系难度更大。成功开发新客户 40 家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场: gmt 纱、中碱 smc 纱; 对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：_年年7—12月

二、销售情况总概：

截止_年年 12 月 31 日我负责的客户共有 28 家。下半年任务为吨，实际完成销量：吨，完成目标%。全年销售金额：_元（其中含运费：_元），回收资金：_元，资金回收率达到%；降老款任务建德耀华李副总同意收回 70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的 70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/468025120055006062>