# 浅析智能用电服务系统在电力营销方面的应用

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-08

*智能用电服务系统在电力营销方面的应用摘要：电力企业在营销方面开始逐渐应用到智能化用电服务系统，结合新科技手段，智能化匹配客户的不同需求，为其带来全新的服务体验，可以提高电能的利用率，缩减电力企业运营成本，促进电力企业的可持续与健康发展。关键...*

智能用电服务系统在电力营销方面的应用

摘要：电力企业在营销方面开始逐渐应用到智能化用电服务系统，结合新科技手段，智能化匹配客户的不同需求，为其带来全新的服务体验，可以提高电能的利用率，缩减电力企业运营成本，促进电力企业的可持续与健康发展。

关键词：智能；用电服务系统；电力营销；应用

1智能用电服务系统

所谓的智能用电服务系统主要就是指利用用电信息采集系统，结合智能电表技术，在智能用电服务需求的基础上发展起来的智能化系统，可以为客户提供智能化的服务。通过利用智能用电服务系统进行解决，进而全面的提高了电力企业供电服务的质量，有助于提高用电客户对供电服务的满意度，促进电力企业的良好发展。常见的智能用电系统如下：

1.1互联网+”营销模式

“互联网+”是智能终端、网络技术与服务创新的集聚融合，“互联网+电力营销”模式的出现，对现有营销模式提出了新的挑战。随着大数据、云计算、物联网和移动互联网等相关新技术的广泛应用，为实时处理营销海量数据提供有效支撑手段。通过提供安全可控的数据共享环境，降低数据使用门槛，提高信息获得的实时性和准确性，在企业内部形成数据的公开透明、平等共享机制，开展全业务状态、市场变化趋势、客户需求分析，提升管理服务效率。

1.2数字化驱动的运营模式

作为电力企业中数据密度、数据价值最高的业务领域之—，其—方面通过全面导入“物联网、移动技术、虚拟现实AR/VR、以及人工智能”等数字化技术，实现基于移动终端、可穿戴设备等现场客户服务，提高业务便利效率、改善客户体验；同时整合作业资源与信息，形成扁平化、实时化、互联化的生产作业网络，提高任务调派、现场作业与安全管控的效率与质量。另—方面，则是充分发挥电力营销数据资产的价值，基于客户数据对客户用电消费习惯、特征进行深入分析，支撑精准制定差异化的客户交互策略与能源服务产品；具备多层次、多渠道的客户实时互动网络，掌握海量异构的客户能源消费特征数据，并可基于数据分析，实现精准化的引导、改变客户用能行为；分析海量能源生产、消费、交易等数据，为能源服务交易双方提供开放、安全和高效的综合能源服务交易环境。

2电力营销方面智能用电服务系统的实际应用

2.1实现客服调度的智能化

智能用电服务系统能够迅速的将信息传输，并进行智能化的客服调度。为企业开展营销工作提供相应的信息，使采集的信息的准确性得到提升，并定位准确，对于那些异常信息，可以利用自身功能进行归纳。同时利用传输技术移交客服，维修人员可以按照根据客服调度到场维修，开展服务。同时客服还可以按照平台分析故障，利用最佳分析来派出最近的维修人员。为问题处理带来保障，使服务更加到位。采用这种方式能够提升客服调度的效率，使客户对服务更加满意，同时提高电力营销的质量，提高电力营销企业水平。

2.2有效控制电力企业的电能销售

智能用电服务系统应用在电力营销中可以实现对电能销售的科学化管理与控制。我国电力企业在传统电能的销售管理与控制中不具备现代化的科技手段，因此主要采用人工抄表来实现对电能销售的控制，通过人工抄表获取客户用电的实际情况，然后制定营销方案。但是传统销售电能的方法不够科学与合理，不仅无法及时获得客户用电信息，还会增加营销成本，加之数据与信息的获得比较滞后，这对电力营销的质量、效果与效率都产生了极大的不利影响，无法最大化的实现电力企业的发展目标与经济效益。

而新时期随着我国科技与经济的双重发展，电力企业逐渐将智能用电服务系统应用在了营销方面，通过实时控制电能销售，可以及时获取客户的用电数据，同时紧密联系市场化信息，掌握电力市场的实时变化状况。通过智能用电服务系统的数据分析与研究，电力销售人员能够有效控制电能销售，并找到当下电力营销方面存在的不足与问题，及时采取措施加以解决。智能用电服务系统可以有效提高电力销售的质量与控制效果，对电力企业的健康发展来说具有重要意义。

2.3优化了电力营销的方案

企业电力营销中应用智能用电系统可以优化电力营销的方式，提高电力营销方式的丰富性。以往我国电力企业营销方法落后并单一，导致电力营销的实际效果差强人意，无法最大化的实现企业经营的效益。而如今，在电力营销中使用智能用电服务系统可以优化营销方案，实现电力营销方式的多样化与灵活性。现有营销方案主要包括：(1)通过智能用电服务系统的应用可以优化业扩报装的实施方案，基于客户的不同需求以采取不同的营销策略，并有针对性的制定不同的营销方案，提高电力企业的营销水平与经营效益；(2)基于智能用电服务系统的电力营销可以及时采集客户用电信息与数据，特别是用电量较大的重要客户，通过实时数据的获取可以及时跟进客户用电情况，并结合客户信息及时处理用电过程中的问题，提高客户用电服务水平，避免出现客户流失情况，为电力企业的稳定与健康发展奠定基础。

2.4智能化的根据客户需求提供不同用电方案

通过智能用电服务系统的应用，企业在电力营销工作方面更具灵活性。比如可以结合不同客户的用电数据与信息，科学化的制定客户用电套餐，以满足不同客户的用电需求，在这一过程中需要结合智能用电服务系统的数据与信息，根据用电量将客户智能化的分为不同的类别，以便有针对性的为客户制定最合适的用电套餐，最大化的实现客户用电的优惠，提高客户的忠诚度与满意度。此外，在利用智能用电服务系统制定客户用电套餐的过程中，可以同时制定多种套餐以供客户选择，详细分析不同套餐的使用情况与优惠力度，以便客户结合实际选择最优套餐，在满足客户需求的基础上实现电力企业的营销目标。

2.5智能化的管理电表

在过去由于科技的不发达，电力企业一直由人工查抄电表，对电表的管理也很松散，抄表的效率不高，由于涉及的客户群体较为庞大且地域分布不均，所以电力企业需要派出很多抄表人员，不仅增加了电力企业的成本支出，而且抄表的数据、抄表的方式还会存在较大的误差，直接影响到电力企业对客户用电的管理。目前电力企业利用智能用电服务系统能够对电表进行智能化管理，及时收集客户用电数据，还能在电表中进行一系列的操作，如设置电价参数、设置预置金额以及报警限值等。此系统的应用不仅能够让营销人员及时了解客户用电情况，还能有效预防偷电、漏电等行为，保障电力企业的效益不受损害。

2.6账务管理

通过智能用电服务系统的应用，解决了多种收费方式造成的和营销系统对接的难度，每—种收费方式都可以方便、快速的与系统对接。同时系统采用账务管理的方式将电费有效的分类，避免了因为多种收费、跨所收费以及二级核算造成的电费管理难度，大大降低了管理人为风险，取得了很好的经济效益。

3结束语

科技与经济的进步带动了智能用电的发展，电力企业的体制也得到了较大的变革，而相应的电力服务以及电力管理等也逐渐走向了自动化、智能化与科学化的方向。智能用电服务系统在电力营销方面的应用可以进一步优化营销方式并提高营销质量。未来我国电力企业在营销方面要加大对智能用电服务系统的应用，不断提高用电系统的智能化水平，从而提升企业竞争力，促进电力企业的健康的发展。

参考文献

[1]张国伟.电力营销方面智能用电服务系统的应用推广[J].低碳世界，2024(36)：186-187.[2]王鹏翔.电力营销方面智能用电服务系统的应用推广[J].中国战略新兴产业，2024(40)：117-117.[3]陈明锋.分析智能用电服务系统在电力营销方面的运用[J].科技经济导刊，2024，02(9)：17-18.

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！