

Discussion on the Work Circle Management of “PDCAR” of Power Supply Marketing Team of State Grid

Wei Cui

State Grid Hubei Company of Baokang County Power Supply Company, Xiangyang, Hubei, 441600, China

Abstract

The marketing team of the power supply station is the basic executive unit of the State Grid power system, with complicated work and content. The working process of “PDCAR” ring is the basic mode of the power supply department. As a basic marketing team of the power supply department, facing up to the person in charge of each department and Institute of the power supply company, facing down to the power customers, it coordinates the relevant units of the township government and other power supply units. How to complete and implement the marketing team work well, effectively improve the marketing indicators, work quality and efficiency to complete the perfect, is really a challenge. The paper fully draws on the excellent work experience of the marketing front of the State Grid Hubei Baokang County Power Supply Company, obtains the detailed technical guidance of Meixia, draws on the valuable work ideas of the marketing team leaders at the grass-roots level, considers the actual working environment of the mountain power supply stations, and is the crystallization of collective wisdom. The “PDCAR” ring management thinking of “determining plan→implementing work→inspecting control→summarizing and improving→recording and filing” can be shared by more people. Optimize the work efficiency of the team and promote the promotion of marketing indicators.

Keywords

state grid; supply station; marketing; PDCAR work ring

浅谈国网供电营销班组“PDCAR”工作环管理

崔伟

国网湖北保康县供电公司, 中国·湖北 襄阳 441600

摘要

供电所营销班组是国网电力系统基层执行单位, 工作烦琐, 内容复杂。“PDCAR”环的工作流程是供电部门供电所工作的基本模式, 作为一个供电所营销基层班组, 向上面对供电公司各个部门、所负责人, 向下面对用电客户, 左右协调乡镇政府有关单位、别的供电单位。如何把营销班组工作完成执行好, 有效提升营销指标, 工作质效完成完美, 确实是一项挑战。论文充分借鉴了国网湖北保康县供电公司营销战线的优秀工作经验, 得到了梅霞详尽的技术指导, 汲取各基层营销班组长的宝贵的工作思路, 考虑了山区供电所的实际工作环境, 是集体智慧的结晶。“确定计划→执行工作→检查管控→总结提升→记录备案”的“PDCAR”环管理工作思路的梳理可以让更多人分享。优化班组工作效率, 促进营销指标的提升。

关键词

国网; 供电所; 营销; PDCAR 工作环

1 引言

发布工作任务: 上级(供电所主任、供电公司各业务指导部门)发布营销工作任务要明确、具体、布置给班组长的任务要细化, 具体、有操作性, 时间节点打好提前量, 大型工作要给班组长提前预协调好工作资源, 有业务工单工作模版可以预先发布(Word、Wps、Excel版本; PDF文件下发后, 可增发一份Word、Wps、Excel版本以便上报业务工单, 免

得班组重新制表格式不对应, 方便数据汇总, 优化工作时间), 大型重复性工单要求班组先做1~3个工作模版上报, 先审核, 后通过, 防止来回反复, 业务部门工作要和班组保持指挥、沟通、同步协调, 安排的工作任务一定要有时间节点的具体要求。如果有必要, 同时把工作站位、意图给班组长解释清楚, 让班组长迅速理解、接受工作任务。

接受工作任务: 营销班组长的角色是工作规范执行完成, “把信送给加西亚”, 纪律+服从, 不要越位。应该在工作中有意识的培养自己的工程学思维、结构化工作思路。并随身携带中性笔和笔记本, 好记性不如烂笔头, 用思维导图记

【作者简介】崔伟(1978-), 男, 中国湖北襄阳人, 从事国网基层供电班组管理与基础技术运用研究。

住工作关键点。但在接受工作任务后,要正确理解上级工作意图,认清上级安排的工作任务在工作全局的地位和作用,向兵一样做事,向将一样思考,积极主动,以终为始,调动班组成员工作热情,受领工作任务要和上级沟通,不明白的地方要及询问清楚,明白具体工作标准,良好的开端是成功的一半,大型工作任务到工作节点的50%(可按具体工作进展情况),要积极主动向上级汇报工作进展情况,上下协调步骤,协同配合。工作中要学会结构化开展,一些常规性工作,要尽可能将工作模版化、流程化、标准化,简单化,分门别类建立工作档案,优化工作时间。但许多工作是靠结构化工作、模版优化是无法完成的,班组长必须在战略上要有结硬寨、打呆账的“死磕”精神。天下的事情往往想走捷径,但却是最难的路。

2 营销的工作安排:“P”环(计划环)

凡事预则立、不预则废。供电所负责人(工作票签发人、派工人)应在每周五下班结束前提前思考、预制定下一周的具体工作计划(供电所每月工作计划也应同步思考、制定);同时要详细考虑突发性事故、抢修工作处理。供电所不可将兵力全部出动,要常备运维力量。

星期一上午8点30分召开供电所工作例会(各供电所工作模式可自行确定时间),与各班班长(工作负责人)互相双向沟通,确定本周重点工作任务,并明确具体工作人员,大型工作任务,供电所负责人要提前协调好工作资源给班组,班长(工作负责人)认真思考此次工作任务,梳理工作步骤,列出工作清单。同时考虑风险因素:天气、地理、突发因素,不可抗力,做好B计划。提前(几小时—1天)将工作任务告知工作班成员,提前预准备工作票、派工单、派车单、各营销业务工单;预备好安全工器具,备品备件、防疫物资、急救包;需要班组协同工作的,进行预协调;同时各班组互相预协调车辆(要常态化提前做好油路、电路、气路机械系统、ETC、油料、玻璃水、防滑链等检查保养准备);后勤吃住也要提前协调对接。明天的事情今天做计划(准备)。

工作班组人员做好A、B角工作准备,安全、物资、工单、时间等考虑要有充足的工作裕量,防止“墨菲定律”。

3 营销的工作执行:“D”环(执行环)

开展工作前工作细节:①所有工作人员通讯设备、移动

作业终端均应保持电量充足,并带上充电设备或者充电宝、电池;②班组长工作服左肩应插中性笔3支,2支黑色,1支红色;③班组成员准备2双线手套,1双放在工作服口袋,1双放在工具包;④工作人员塑料、不锈钢水杯(不要用玻璃杯)均应接满饮品,决心一下,班长(工作负责人)按工作票、派工单负责工作任务的执行,全程执行安全生产工作环节,有始有终完成工作任务;⑤安全风控系统的工作录入。工作票签发人、派工人同时运用数字化管理工具、现代通信设备进行工作现场关键环节、关键节点的管控。工作负责人对大型、复杂工作任务心态要淡定,在进入工作现场要提升警觉意识,要认真、仔细观察周围环境,查看地理、交通、设备、人员、动物等状况,严格依照工作手续开始工作,保持小心谨慎的工作心态,千万不可因重复性工作放松安全要求!因为每一个工作都是新的开始,确保工作班组成员在工作开工前、后严格执行班前会、班后会,严格执行《安规》《两票》中的工作措施,同时对业务素人进行重点关注,要全程把控住工作现场,保证人员工作安全、高效把工作任务完成、工艺质量合格。聚精会神,专注当下,把工作任务执行好,完成+完美^[1]。

4 营销的工作检查:“C”环(检查环)

工作终结后,班长(工作负责人),对本次工作任务进行检视,写在班组长工作日志上,重点检查清单:

- ①本次工作任务有没有经验可以总结提升的地方?
- ②营销指标的提升有还是没有?具体指标是多少(要用数字、图表说话)?采取了哪些具体可行的解决方案?有没有典型经验推广性?
- ③工作流程有没有优化的可能?
- ④工作节点有没有改进的空间?
- ⑤人员、技术有没有提升的方法?明确效果,找出问题。
- ⑥工作信息有没有必要与别的班组进行横向沟通?
- ⑦工作票、派工单、现场照片安监部门是如何反馈的?正确在哪里?错误在哪里?(5why分析)
- ⑧有没有必要与标杆班组进行对标?(SWOT分析)
- ⑨处理的设备缺陷、异常、备件有没有必要反馈给上级,请上级反馈物资部门、厂家、保险事宜,维护供电部门利益?
- ⑩与通讯员协调:工作有没有宣传价值,投稿树立供电公司正能量品牌形象?传播供电部门正能量?处理违约用电、

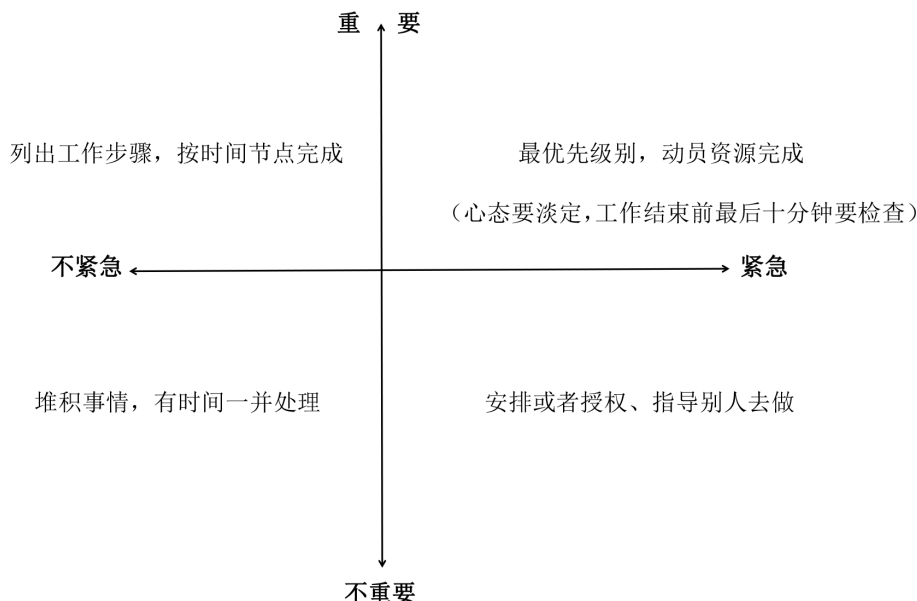


图1 营销工作中轻重缓急的处理原则

电力设施保护等工作有没有可能警示对供电部门利益损害的群体? (可设立检核表: 按营销具体工作类别累加工作检查清单)

5 营销的工作检查: “A”环(处理环)

班长(工作负责人)将思考的安全工作经验和需要修正的问题反馈给上级(工作票签发人、派工人、上级工作发布部门),对经验和问题进行思辨,防止“信息不对称”,班组长由于站位、信息、角度、思路不同造成判断失误,对成功的经验进行总结肯定,并向各班组推广,对需要改进、提升的问题进行反思,并列入下一次的“P”环,即计划实施环,运用“头脑风暴法”制定提升和整改的计划^[2]。(此环可按班组工作情况简化适用,接地气,无需太烦琐)

6 “R”环(登记记录环)

上级、班组长在工作执行终结后,认真总结计划执行过程的经验、教训、纰漏、缺陷及异常,并将计划执行的情况做好详细记录、备案^[3]。无论计划的执行是否成功?营销指标的提升是少或多?工作完成还是完美?有效进行正向反馈、负向修正;同时该工作流程、节点的详细信息能为自己和团队中的后来者提供可供借鉴的宝贵的经验财富,供每年工作经验数据分析,以备班组长工作变动交接参考。

6.1 营销工作中轻重缓急的处理原则

营销工作中轻重缓急的处理原则如图1所示。

6.2 营销工作: 5WHY 分析

5WHY 分析如图2所示。

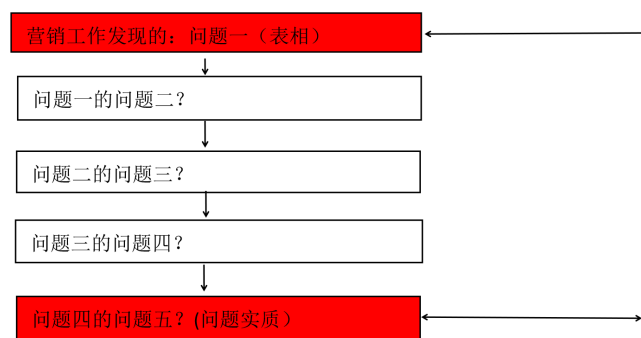


图2 5WHY 分析

6.3 营销班组每天工作计划安排

供电营销班组每天都有业务工单、异损台区整治、专变规范管理、缺陷管理、工程施工等工作,作为一个营销班组长如何处理^[4]?工作安排等工作如何事无巨细,毫无遗漏?

6.4 方法推荐

6.4.1 营销班组每日工作清单法

①每天工作结束,每天下午静下心来5分钟:下班前思考明天的工作计划,列一个条目式清单1、2、3……,写在班组长工作日志上。

②工作计划清单顺序如上。但紧急而重要的工作必须排在第一位。

③参考供电运检变电运行倒闸操作票,完成一项,打“√”,未完成打“×”,部分完成打“√”。

④明天事情今天计划(准备),今日事今日毕,大型工作按工作计划、工作路线图、时间节点有序推进。

6.4.2 便利签工作法(女生)

①每天静下心来5分钟:每天下午下班前列一个工作计划清单,写在班组长工作日志上。

②把明天要做的事情都写在便利签上,粘贴在方便看见地方。

③根据重要和紧急程度,整理排列。完成一个撕掉一个。

④明天事情今天计划(准备),今日事今日毕,大型工作按工作计划、工作路线图、时间节点有序推进。

⑤日剧《整点下班》、史蒂芬·柯维《高效能人士的七个习惯》有工作方法具体介绍。

7 结语

感谢国网湖北保康县供电公司梅霞、各供电所营销班组长提供先进宝贵基层工作经验,用“奥卡姆剃刀”把各位简单易行的工作经验分享出来,工作请学会埋头做事,更要抬头看天,运用“PDCA”环战术一起努力把营销工作做得更好。

参考文献

- [1] 刘芯宇. 电力营销信息化工作发展途径探究[J]. 企业改革与管理,2017(04):106.
- [2] 邵可一. 供电企业“营配贯通”及实践[J]. 商,2016(30):17.
- [3] 曹恺祺. 供电企业电力营销管理的现状与对策分析[J]. 湖北经济学院学报(人文社会科学版),2021,18(03):66-68.
- [4] 邓珊珊,陈辉. 电力营销稽查在营销管理中的监管作用[J]. 电力设备管理,2021(02):127-129.