



รายงานผลการดำเนินงาน

ตามยุทธศาสตร์และแผนงาน/โครงการที่สำคัญ

ไตรมาสที่ 1 ปี 2567

กองประเมินผลองค์กรและบริหารบริษัทในเครือ ฝ่ายนโยบายและยุทธศาสตร์

รายงานผลการดำเนินงานตามยุทธศาสตร์และแผนงานโครงการที่สำคัญ ไตรมาส 1 ประจำปี 2567

SO1 เป็นผู้นำการให้บริการจำหน่ายไฟฟ้าด้วยเทคโนโลยี ดิจิทัล นวัตกรรม และทุนมนุษย์

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
ยุทธศาสตร์ที่ 1 พัฒนาประสิทธิภาพการทำงานและการให้บริการด้วยเทคโนโลยี เพื่อลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายควบคู่ไปกับการพัฒนาความสามารถด้านดิจิทัลขององค์กรและทุนมนุษย์		
1. แผนงานการดำเนินการ Triple Transformation เพื่อบูรณาการในการสร้างประโยชน์ทางธุรกิจส่งเสริม การใช้เทคโนโลยี และเพิ่มขีดความสามารถของบุคลากร - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 - งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 40	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 41 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : - ทีม TCC พิจารณาโครงสร้างและกำหนดรูปแบบการทำงาน โดยได้มีการหารือแนวทางทำงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ - กองแผนยุทธศาสตร์องค์กร (กยอ.) - สายงานโลจิสติกส์และบริการองค์กร ผู้รับผิดชอบแผนงานการทำ Digital Procurement ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจหลัก (Core Regulated Business) - สายงานปฏิบัติการระบบไฟฟ้า ผู้รับผิดชอบแผนงานการทำ Digital Asset จากการทำ O&M และ Asset Management ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจหลัก (Core Regulated Business) - สายงานบัญชีและการเงิน ซึ่งจะร่วมทำหน้าที่เป็นผู้ประเมินผลประโยชน์ทางการเงิน - การคัดเลือกและพิจารณา Business Use case เพื่อจัดทำ Digital Use Case Pipeline - ทีม TCC ได้ดำเนินการศึกษา ทบทวน และจัดทำ Digital Use Case Pipeline จากข้อมูลการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ กฟผ. พ.ศ. 2567 - 2571 เรียบร้อยแล้ว - ทีม TCC ร่วมหารือพิจารณาคัดเลือกโจทย์ (Use case) โดยสายงานโลจิสติกส์และบริการองค์กรคัดเลือกเรื่อง Spend Analysis และสายงานปฏิบัติการระบบไฟฟ้า คัดเลือกเรื่อง Vegetation Management ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
2. แผนงานการทำ Digital Procurement ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจหลัก (Core Regulated Business) ● ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 ● งบประมาณ : 5.8 ล้านบาท	ร้อยละ 20	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 20 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ยังไม่มีการเบิกจ่ายในไตรมาส 1 รายละเอียดการดำเนินงาน : ● วิเคราะห์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างเพื่อคัดเลือกรายการพัสดุหลักสำคัญที่จะนำมาลดต้นทุนด้านราคาค่าพัสดุ และนำเสนอ ผวก. ขอความเห็นชอบรายการพัสดุ - ผวท. นำข้อมูลจัดซื้อพัสดุที่ได้จาก SAP ซึ่งดำเนินการจัดซื้อโดย ผวท. และ กฟช./กฟพ. หน่วยงาน เป็นเวลา 3 ปีย้อนหลัง (ปี 2564, 2565 และ 2566) มาวิเคราะห์หารายการพัสดุที่มูลค่าการจัดซื้อเรียงลำดับจากมูลค่าจัดซื้อรวมที่มากมาหามูลค่าจัดซื้อน้อย และเปรียบเทียบความแตกต่างของราคาจัดซื้อพัสดุนั้นระหว่างราคาจัดซื้อโดย ผวท. กับราคาที่จัดซื้อจาก กฟช./กฟพ. หน่วยงาน เพื่อพิจารณากำหนดรายการที่มีศักยภาพในการลดต้นทุนด้านราคาพัสดุ - ผลการวิเคราะห์การจัดซื้อจัดจ้าง (Spend Analysis) พบว่าประเภทพัสดุที่ควรนำมากำหนดกลยุทธ์ในการจัดซื้อประกอบด้วย พัดผุประเภทหม้อแปลงไฟฟ้า, มิเตอร์, สายไฟฟ้า และลูกถ้วยและเคเบิลสเปเซอร์ ซึ่งเป็นพัสดุประเภทที่มีรายการจัดซื้อซึ่ง ผวท. จัดซื้อได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาเฉลี่ยที่ กฟช./กฟพ. หน่วยงานเป็นผู้จัดซื้อ - จัดทำหนังสือนำเสนอ ผวก. เพื่อขอความเห็นชอบประเภทพัสดุที่ควรนำมากำหนดกลยุทธ์ในการจัดซื้อ 4 ประเภท ได้แก่ พัดผุประเภทหม้อแปลงไฟฟ้า, มิเตอร์, สายไฟฟ้า และลูกถ้วยและเคเบิลสเปเซอร์ ● กำหนดแผนการพัฒนาวิธีคิดราคากลางพัสดุหลัก-รอง - ผวท. ได้ดำเนินการจ้างที่ปรึกษาเพื่อปรับปรุงสูตรราคากลาง ตามอนุมัติในหลักการ ผวก. เมื่อวันที่ 27 ก.ค. 2566 โดยอยู่ระหว่างคณะกรรมการร่างขอบเขตของงาน (TOR) จัดทำขอบเขตของงานและกำหนดราคากลาง - ร่างขอบเขตของงาน (TOR) และราคากลางโครงการจ้างที่ปรึกษาพัฒนาและปรับปรุงสูตรราคากลางที่ได้รับการเห็นชอบ จาก รผก.(ล) เมื่อวันที่ 12 ก.พ. 2567 โดยมีการกำหนดแผนการพัฒนาวิธีการคิดราคากลางพัสดุหลัก-รอง ซึ่งจะดำเนินการในระหว่างไตรมาสที่ 2-4 ดังนี้ ■ จัดทำสูตรหรือหลักเกณฑ์การกำหนดราคากลาง และที่มาหรือแนวทางได้มาซึ่งสูตรหรือหลักเกณฑ์ดังกล่าว รวมถึงวิธีการตรวจสอบติดตามความเหมาะสมของสูตรหรือหลักเกณฑ์การกำหนดราคากลางสำหรับพัสดุหลัก-รอง ของ กฟผ. ■ เก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูล และผู้เกี่ยวข้องต่าง ๆ เช่น ผู้อนุมัติราคากลาง, ผู้อนุมัติจัดซื้อจัดจ้าง, คณะกรรมการกำหนด

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		ราคากลางพัสดุ/ผู้กำหนดราคากลาง, คณะกรรมการพิจารณาผลประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์, เจ้าหน้าที่พัสดุ/ผู้ใช้ราคากลาง, ผู้เสนอราคา/ผู้ผลิต, ผู้เชี่ยวชาญ/แหล่งข้อมูลในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง แหล่งข้อมูลงานวิจัยต่าง ๆ และแหล่งข้อมูลทางด้านต้นทุนราคาสินค้า เป็นต้น ตามหลักวิชาการ ■ จัดประชุมรับฟังความคิดเห็นในการจัดทำสูตรหรือหลักเกณฑ์ กับผู้สนใจเข้าร่วมเสนอราคา (ผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย/ผู้รับจ้าง) อย่างน้อย 1 ครั้ง ตามความเหมาะสม และผู้เกี่ยวข้องในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ อย่างน้อย 1 ครั้ง ตามความเหมาะสม พร้อมจัดทำรายงานสรุปผลการรับฟังความคิดเห็นดังกล่าว ■ จัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ในการจัดทำราคากลางและแผนทบทวนสูตรราคากลาง จำแนกตามประเภท/กลุ่มพัสดุ โดยประกอบด้วย ขั้นตอน/กิจกรรมการดำเนินงาน และช่วงเวลาที่จะดำเนินการในแต่ละขั้นตอน/กิจกรรม และกำหนดปัจจัยเสี่ยงที่จะทำให้สูตรหรือหลักเกณฑ์การกำหนดราคากลางใช้ไม่ได้ผล เพื่อให้การจัดทำราคากลางดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ■ จัดทำเครื่องมือช่วยในการคำนวณราคากลางพัสดุอุปกรณ์แต่ละรายการ พร้อมจัดทำคู่มือการใช้งานเพื่อให้การคำนวณราคากลางพัสดุอุปกรณ์ทำได้อย่างรวดเร็ว คล่องตัว ถูกต้อง และลดความผิดพลาดของผู้ปฏิบัติงานและจัดทำเครื่องมือช่วยในการตรวจสอบและติดตามความเหมาะสมของสูตรหรือหลักเกณฑ์การกำหนดราคากลาง ● กำหนดขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างที่จะพัฒนาให้เป็นแบบ Digital Procurement - ผวท. กำหนดขั้นตอนการนำเสนอขออนุมัติ/ขอความเห็นชอบในกระบวนการ ตั้งแต่ขั้นตอนการนำเสนอขอความเห็นชอบแผนจัดซื้อจัดจ้าง การแต่งตั้งคณะกรรมการชุดต่าง ๆ การนำเสนอขอความเห็นชอบรายงานขอซื้อขอจ้าง และการนำเสนอผลการพิจารณาจัดซื้อจัดจ้าง จนถึงการจัดทำและลงนามในสัญญา เพื่อนำมาพัฒนากระบวนการดำเนินงานให้เป็นแบบ Digital Procurement - ผวท. ได้ออกแบบกระบวนการทำงานในขั้นตอนที่ได้รับคัดเลือกจะพัฒนาให้เป็นแบบ Digital Procurement ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
3. แผนงานการทำ Digital Asset จากการทำ O&M และ Asset Management ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจหลัก (Core Regulated Business) - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 - งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 25	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 35 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : - ประชุมหารือ ร่วมกับ ผชก.(ป-บส.) และสายงานยุทธศาสตร์ เพื่อคัดเลือกโจทย์ด้าน Asset Management โดยที่ประชุมมีมติให้เลือกหัวข้อ “การบริหารจัดการต้นไม้ใกล้แนวระบบสายส่ง” เพื่อนำไปสู่กระบวนการปรับปรุงและสร้างมูลค่าเพิ่ม ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี
4. แผนงานการพัฒนา Use Case และโครงสร้างระบบ PEA พร้อมทั้งกระบวนการด้านนวัตกรรมดิจิทัลร่วมกับ Start-up - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 - งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 20	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 20 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : - ทีม TCC ร่วมหารือพิจารณาคัดเลือกโจทย์ (Use case) โดยสายงานโลจิสติกส์และบริการองค์กรคัดเลือกเรื่อง Spend Analysis และสายงานปฏิบัติการระบบไฟฟ้าคัดเลือกเรื่อง Vegetation Management ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี
5. แผนงานการพัฒนาระบบการเรียนรู้และหลักสูตรเพื่อยกระดับสมรรถนะและทักษะด้านดิจิทัลของบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับ Use Case ใน PEA - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 - งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 15	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 15 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : - จัดหาหรือสร้างหลักสูตรเสริมสร้างทักษะที่สอดคล้องกับ Use Case ผ่านการพิจารณาคัดเลือกจาก T³CC - ทีม TCC พิจารณาโครงสร้างและกำหนดรูปแบบการทำงาน โดยได้มีการหารือแนวทางทำงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ (1) กยอ. (2) สายงานโลจิสติกส์และบริการองค์กร ผู้รับผิดชอบแผนงานการทำ Digital Procurement ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจหลัก (Core Regulated Business) (3) สายงานปฏิบัติการระบบไฟฟ้า ผู้รับผิดชอบแผนงานการทำ Digital Asset จากการทำ O&M และ Asset

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		Management ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจหลัก (Core Regulated Business) และ (4) สายงานบัญชีและการเงิน ซึ่งจะร่วมทำหน้าที่เป็นผู้ประเมินผลประโยชน์ทางการเงิน - ทีม TCC ร่วมหารือกับสายงานโลจิสติกส์และบริการองค์กร ผู้รับผิดชอบแผนงานการทำ Digital Procurement ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจหลัก (Core Regulated Business) และสายงานปฏิบัติการระบบไฟฟ้า แผนงานการทำ Digital Asset จากการทำ O&M และ Asset Management ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจหลัก (Core Regulated Business) เพื่อพิจารณาคัดเลือกโจทย์ (Use case) - มีแนวทางการพัฒนา Use case ของศูนย์ TCC (Triple Transformation Capability Center) สำหรับแผนงานภายใต้กลยุทธ์ CB1 Core Business การบูรณาการในสร้างประโยชน์ทางธุรกิจส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี เพิ่มคุณภาพการให้บริการ และเพิ่มขีดความสามารถของบุคลากร - สรุปการคัดเลือก Use Case จากสายงานที่เกี่ยวข้อง โดยสายงานโลจิสติกส์และบริการองค์กรคัดเลือกเรื่อง Spend Analysis และสายงานปฏิบัติการระบบไฟฟ้า คัดเลือกเรื่อง Vegetation Management ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี
ยุทธศาสตร์ที่ 2 บริหารการเปลี่ยนแปลงและยกระดับความพึงพอใจและความผูกพันของพนักงาน		
6. แผนงาน Employee Experience ● ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 ● <u>งบประมาณ</u> : 5.83 ล้านบาท	ร้อยละ 30	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 47 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ยังไม่มีการเบิกจ่ายในไตรมาส 1 รายละเอียดการดำเนินงาน : ● วิเคราะห์ Impact และ Effort เพื่อจัดทำกิจกรรม ของแต่ละ Touch Point ให้ครอบคลุมทั้ง People Process และ Technology - ศึกษาข้อมูลนำเข้าสำหรับทบทวนค่านิยมองค์กร และปัจจัยขับเคลื่อนค่านิยมองค์กร ได้แก่ ยุทธศาสตร์องค์กร ค่านิยม ผลสำรวจ OHI 5 Principle Gap จากการดำเนินงาน People Change แผนแม่บท Employee Experience เป็นต้น - เชิญ Owner ทั้ง 3 ฝ่าย (ฝพบ., ฝบค. และ ฝบบ.) เข้าร่วม Workshop

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		เพื่อร่างแผนกลยุทธ์และแผน Employee Experience ปี 2567-2571 เมื่อวันที่ 3 ม.ค. 2567 (ตามหนังสือเลขที่ กสท.(วอ) 2330/2566 ลงวันที่ 27 ธ.ค. 2566) - นำข้อมูลวิเคราะห์ Impact และ Effort เพื่อกำหนด Pilot Project เป็น 2 โครงการ คือ ▪ แนวคิด/ธีม “ค้นหาวิธีการเรียนรู้ในแบบของคุณ” ▪ แนวคิด/ธีม “เด็กจะเก่ง เริ่มจากเรา” ● ศึกษาและจัดทำกิจกรรมตาม Touch Point ของแต่ละ Stage ตั้งแต่ ก่อนเป็นพนักงาน (Pre Employment) ขณะเป็นพนักงาน (Employment) และหลังเกษียณ (Achievement) - นำเสนอร่างแผนและกลยุทธ์ Employee Experience ต่อผู้บริหารระดับสูง เมื่อวันที่ 17 ม.ค. 2567 - เชิญ Owner แต่ละแผน ประชุมเพื่อพิจารณาแผนกลยุทธ์และแผนการ พัฒนาการให้บริการและการสร้างประสบการณ์ของบุคลากร ปี พ.ศ. 2567-2571 (PEA Employee Experience เมื่อวันที่ 18 ม.ค. 2567 (ตามหนังสือเลขที่ กสท.(วอ) 54/2567 ลงวันที่ 9 ม.ค. 2567) - จัด Workshop โครงการ Pilot Project ภายใต้แผน PEA Employee Experience ปี พ.ศ. 2567-2571 เมื่อวันที่ 15 มี.ค. 2567 โดย Workshop เป็นการนำเสนอไอเดียจากการระดมสมองของการทำ Pilot Activities (ตามหนังสือเลขที่ กสท.(วอ) 469/2567 ลงวันที่ 17 มี.ค. 2567) - ดำเนินการให้ Owner จัดทำแผน Employee Experience ลงในแบบฟอร์มแผนปฏิบัติการสายงาน บก. ประจำปี 2567 (ตามหนังสือเลขที่ กสท.(วอ) 202/2567 ลงวันที่ 30 ม.ค. 2567) ● ติดตามและประเมินประสิทธิผล (Follow Up) - ตามหนังสือ กยอ.(กส)156/2567 ลงวันที่ 26 มี.ค. 67 เรื่อง การประชุมติดตามการดำเนินงานตาม Key Milestone และแผนปฏิบัติการ กพท. ประจำปี 2567 ที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ SO1 ครั้งที่ 1/2567 โดยมีการนำเสนอรายงานแผนเข้าที่ประชุมแผนองค์กร (รพท.(ย) เป็นประธาน) เมื่อวันที่ 28 มี.ค. 2567 ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี

SO2 ยกระดับผลประกอบการของธุรกิจเกี่ยวเนื่องต่อยอดสู่ธุรกิจใหม่

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
ยุทธศาสตร์ที่ 3 ขยายรายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง		
7. แผนงานยกระดับการดำเนินงานธุรกิจ B2B และ B2C - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 - งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 24.35	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 24.35 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : - จัดตั้งทีม Sale & Marketing และ Funnel Management โดยเฉพาะ - ผวก. อนุมัติหลักการในการกำหนดแนวทางการจัดตั้งทีมงานขายและการตลาด สำหรับ การไฟฟ้าเขต และ การไฟฟ้าในสังกัด (ตามหนังสือเลขที่ กขท.(กข) 18/2567 ลงวันที่ 24 ม.ค. 2567) - ดำเนินการวางแผนและจัดทำกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งทีม Sale & Marketing ในส่วนของคู่มือและเครื่องมือที่ใช้สนับสนุนรวมถึงหลักสูตรจัดฝึกอบรมแก่ทีมงานขายและการตลาด - กองบริหารการขายลูกค้าธุรกิจระดับประเทศ (กขท.) ดำเนินการรวบรวมรายชื่อทีมเซลล์ประจำ กฟข. และประจำ กฟฟ. หน่วยงาน โดยจะมีการประชุม Kickoff ร่วมกับทีมเซลล์และร่วมกันดำเนินการจัดทำร่างหลักสูตรฝึกอบรม “หลักสูตร โครงการพัฒนาทักษะการขายและสร้างมูลค่ายั่งยืนในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง” และเตรียมจัดทำอนุมัติจัดฝึกอบรม - อยู่ระหว่างนำเสนออนุมัติหลักสูตรฝึกอบรม “หลักสูตร โครงการพัฒนาทักษะการขายและสร้างมูลค่ายั่งยืนในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (Sales Skills Development and Sustainable Value Creation in Related Business)” โดยคาดว่าจะมีการจัดฝึกอบรมเป็นทั้งหมด 4 ภาค 4 รุ่น รุ่นละ 2 วัน - กขท. ประชุมร่วมกับ กองบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าและธุรกิจ (กสธ.) เพื่อหาหรือความเป็นไปได้ในการใช้งานระบบ CRM Plus ในระยะต่อไป พร้อมทั้งจัดทำจัดทำร่าง Workflow การดำเนินงานสำหรับการปรับปรุง CRM Plus ในส่วนของ Function Sales ไว้เพื่อนำไปหารือในการ Workshop วันที่ 4 เม.ย. 2567 ร่วมกับ กสธ. และทีม Developer - กขท. จัดทำระบบ Sales Tracking (Google Sheet) และ Dashboard (Link to Google Studio) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยนำออกใช้งานเมื่อวันที่ 1 มี.ค. 2567 เป็นต้นไป - จัดหาทีม Product Design และ Procurement เพื่อหา Solution ที่ราคาแข่งขันได้

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		- ฝ่ายบริการวิศวกรรม (ฝบว.) และ กองกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง (กรณ.) ประชุมร่วมกันเพื่อจัดทำ Business Model Canvas ของธุรกิจ B2B เช่น กลุ่มธุรกิจก่อสร้างและติดตั้งระบบไฟฟ้า และกลุ่มธุรกิจซ่อมแซมและซ่อมบำรุงระบบไฟฟ้า เมื่อวันที่ 7 ก.พ. 2567 - อฝ.บว. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะทำงานย่อยของคณะขับเคลื่อนแผนงาน ยกระดับการดำเนินการธุรกิจ B2B และ B2C เพื่อดำเนินการ การศึกษาแนวทางเพื่อหา Solution ที่ราคาแข่งขันได้ของแต่ละ ประเภทธุรกิจ (ตามหนังสือเลขที่ ฝบว. 5/2567 ลงวันที่ 4 มี.ค. 2567) ● การพัฒนาเครื่องมือและระบบดิจิทัลเพื่อการบริหารจัดการลูกค้าจาก การ Lead การขาย การสำรวจหน้างาน การติดตั้ง การรับเงิน ระบบ Billing และการบริการ - จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ (Work Shop) เพื่อพิจารณาจัดทำกิจกรรม ย่อยของกิจกรรมการพัฒนาเครื่องมือและระบบดิจิทัล เพื่อการบริหาร จัดการลูกค้าจากการ Lead การขาย การสำรวจหน้างาน การติดตั้ง การรับเงิน ระบบ Billing และการบริการ ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ฝ่ายพัฒนาระบบดิจิทัล (ฝพจ.), ฝ่ายปฏิบัติการและบำรุงรักษาระบบ ดิจิทัล (ฝปด.), ฝ่ายบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (ฝลพ.), กองกลยุทธ์และ พัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (กรณ.), กองกลยุทธ์ลูกค้าและการตลาด (กลต.) และ กองบริหารโครงการและการจัดการการเปลี่ยนแปลง (กคป.)) โดยมี อฝ.กต. เป็นประธานในการประชุม (ตามหนังสือเลขที่ กวช.(สข) 712/2566 ลงวันที่ 3 ต.ค. 2566) - ฝกต. ได้เชิญผู้รับผิดชอบร่วมจาก ฝพจ., ฝปด., ฝพธ. และ ฝลพ. ร่วมประชุมเพื่อพิจารณากิจกรรม และกำหนดวิธีการรายงานผลของ แผนปฏิบัติการ กพท. ปี 2567 ของงานพัฒนาเครื่องมือและระบบ ดิจิทัล เพื่อการบริหารจัดการลูกค้าจากการ Lead การขาย การสำรวจ หน้างาน การติดตั้ง การรับเงิน ระบบ Billing และการบริการ เมื่อ วันที่ 6 ก.พ. 2567 โดย กวช. ได้จัดทำร่างรายงานการประชุมเพื่อ เวียนให้ส่วนที่เกี่ยวข้องยืนยันเรียบร้อยแล้ว (ตามหนังสือเลขที่ กวช. (สข) 189/2567 ลงวันที่ 5 มี.ค. 2567) - กวช. ร่วมกับ ฝปด. และ ฝพจ. ได้ดำเนินการรวบรวมความต้องการ (Requirement) จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งออกแบบการ แสดงผล (UX/UI) ของระบบในช่องทาง e-Service ให้มีรูปแบบที่ ทันสมัย มีความ User Friendly ง่ายต่อการใช้งาน และสะดวกต่อ ลูกค้า อีกทั้งให้มีความเหมาะสม และสอดคล้องกับขั้นตอนการ ให้บริการงานธุรกิจเกี่ยวเนื่องของ

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		- พัฒนาระบบบริการลูกค้าอัจฉริยะ (Intelligent Customer Service : ICS) ให้รองรับ การให้บริการงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (Non-Regulated Business) ให้ได้ทุกงานบริการ และสามารถเชื่อมโยงข้อมูล (Interface) ไปยังระบบ SAP ได้ <u>ระยะที่ 1</u> ICS เพิ่มฟังก์ชันการให้บริการงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (Non-Regulated Business) ให้ได้ทุกงานบริการ คาดการณ์แล้วเสร็จภายในเดือน มิ.ย. 2567 <u>ระยะที่ 2</u> เพิ่มฟังก์ชันการบันทึกการปฏิบัติงานผ่านใบสั่งงาน (Work Order) ตามแผนเริ่มดำเนินการช่วงไตรมาส 3-4 ปี 2567 คาดการณ์แล้วเสร็จภายในปี 2567 - พัฒนาระบบให้บริการลูกค้าบนเว็บไซต์ กฟผ. PEA e-service (www.pea.co.th > e-Service (ขอใช้บริการออนไลน์) คาดการณ์สามารถออกใช้งาน ได้ภายในเดือน มิ.ย. 2567 - กสธ. ผลพ. ในฐานะเจ้าของระบบ Digital CRM ได้เชิญส่วนที่เกี่ยวข้อง ฝพจ., กปส., กวช. และ กขท. เพื่อเข้าร่วม Workshop กำหนดขอบเขตและแผนการดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาระบบ Digital CRM ในวันที่ 4 เม.ย. 2567 เพื่อหาแนวทางการเชื่อมโยงระหว่าง e-Service และ Digital CRM ● จัดทำกระบวนการและขั้นตอนการปฏิบัติงาน - กองกลยุทธ์และพัฒนารัฐกิจเกี่ยวเนื่อง (กธณ.) จัดทำ Functional Mapping B2B/B2C จากหน่วยงานภายในสายงานธุรกิจและการตลาดให้กับสายงานยุทธศาสตร์ (ตามหนังสือเลขที่ กธณ.(กน) 1224/2566 ลงวันที่ 22 ธ.ค. 2566) - กธณ. ประชุมหารือแนวทางการปรับปรุงระบบบัญชีเพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจ B2B และ B2C ร่วมกับ ฝ่ายบัญชี (ฝบช.) พร้อมทั้งจัดทำ Work Flow ของธุรกิจที่คัดเลือกเพื่อทดลองจัดทำ Transfer Pricing ระหว่าง ธุรกิจ B2B และ B2C เมื่อวันพุธที่ 14 ก.พ. 2567 - อยู่ระหว่างขออนุมัติแต่งตั้งคณะทำงานจัดทำกระบวนการและขั้นตอนของการปฏิบัติงานของการดำเนินธุรกิจ B2B และ B2C - กธณ. ขอความอนุเคราะห์ ข้อมูลการดำเนินงานกระบวนการให้บริการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ กฟผ.2 และ กฟผ.3 (ตามหนังสือเลขที่ กธณ.(กน) 292/2567 ลงวันที่ 22 มี.ค. 2567)

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		● สร้างความร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ - ฝบว. ขอรายชื่อทีมงานจาก ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (ฝพธ.) เพื่อร่วมแต่งตั้งเป็นคณะทำงานย่อยของชุดคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนงานยกระดับการดำเนินการธุรกิจ B2B และ B2C (ตามหนังสือเลขที่ ฝบว. 64/2567 ลงวันที่ 23 ก.พ. 2567) - อฝ.บว. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะทำงานย่อยของคณะขับเคลื่อนแผนงานยกระดับการดำเนินการธุรกิจ B2B และ B2C ของฝ่ายบริการวิศวกรรม ที่ ฝบว. 5/2567 สั ง ณ วันที่ 6 มี.ค. 2567 - มีการประชุมระหว่าง คณะทำงานฯ คณะทำงานย่อยฯ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อดำเนินการตามแผนกิจกรรมย่อย เมื่อวันที่ 13 มี.ค. 2567 ทั้งนี้ มีการกำหนดให้รายงานความก้าวหน้าประจำเดือน ตั้งแต่เดือนเมษายน เป็นต้นไป - คณะทำงานย่อย พิจารณาคัดเลือกพันธมิตรของแต่ละกลุ่มธุรกิจทั้ง B2B และ B2C และจัดส่งให้คณะทำงานเพื่อนำไปศึกษาแนวทางและจัดทำฐานข้อมูล เพื่อให้ได้ความร่วมมือกับพันธมิตรในการให้บริการ B2B และ B2C ● วางแนวทางเพื่อบูรณาการข้อมูลการใช้งานของลูกค้า - ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการดำเนินการธุรกิจ B2B และ B2C และนำไปพิจารณาหาเครื่องมือที่เหมาะสมเพื่อใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อนำไปวิเคราะห์ต่อยอดการดำเนินธุรกิจ B2B และ B2C - อยู่ระหว่างขออนุมัติหลักการจ้างพัฒนาระบบ CRM (Customer Relationship Management) ระบบย่อย Sale & Marketing ซึ่ง ผวก. มีข้อสั่งการให้ขออนุมัติปรับปรุงรายละเอียดและวงเงิน โดยให้หารือกับ ฝ่ายงบประมาณ (ฝงป.) เพื่อพิจารณาให้ความเห็นประกอบการอนุมัติหลักการจัดหา และพัฒนาระบบการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management : CRM) เนื่องจากมีการขอวงเงินงบประมาณที่สูงขึ้น - อยู่ระหว่างจัดตั้งคณะกรรมการกำกับดูแลการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าฯ คณะทำงานจัดทำกลยุทธ์การบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าฯ และคณะทำงานจัดหา/พัฒนาระบบการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยคณะกรรมการฯ และคณะทำงานทั้ง 3 ชุด จะทำหน้าที่ในภาพรวมของทั้งองค์กร กำหนดนโยบาย แนวทาง วิเคราะห์ พิจารณา กลั่นกรอง ติดตาม และรายงานเรื่องการกำหนดกลยุทธ์ฯ การจัดหา/พัฒนาระบบ การบริหารจัดการ

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		ความสัมพันธ์กับลูกค้า และบูรณาการข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า เพื่อนำมาต่อยอดในการขยายโอกาสทางธุรกิจ โครงการ Digital Marketing & Sales Redesign for Key Accounts - กขท. ร่วมกับ กสธ. พิจารณาคัดเลือกลูกค้าที่มีความน่าจะเป็นสูง เพื่อจัดส่งให้ กฟฟ. หน่วยงาน ใช้เป็นข้อมูลตั้งต้นในการเข้าพบลูกค้า เพื่อเสนอขายการให้บริการธุรกิจเกี่ยวเนื่องให้แก่ลูกค้ากลุ่มดังกล่าว และจัดส่งสรุปผลการเข้าพบลูกค้าให้ กสธ. ทราบ เพื่อนำไปปรับปรุงเงื่อนไข Analytics Model ให้ผลการวิเคราะห์ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีความแม่นยำมากขึ้นต่อไป - ตามอนุมัติ รพค.(ธต) ลงวันที่ 8 ม.ค. 2567 อนุมัติให้นำกระบวนการบริหารลูกค้ารายสำคัญ และกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ในกลุ่มลูกค้าออกใช้งาน ผ่านระบบงานบริการและบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าสำหรับ กฟฟ. (Digital CRM) ตั้งแต่วันที่ 18 ม.ค. 2567 เป็นต้นไป - อยู่ระหว่างการบูรณาการกระบวนการขายเพื่อนำมาพัฒนาระบบเพิ่มเติม เพื่อยกระดับความสามารถของระบบฯ ให้สามารถใช้งานต่อยอดในการขยายโอกาสทางธุรกิจได้ - ตามอนุมัติ ผวก. ลงวันที่ 4 มี.ค. 2567 ขออนุมัติหลักการจัดการ และพัฒนาระบบการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management : CRM) ระบบย่อย Sale และด้าน Marketing ในรูปแบบ Software as a Service (SaaS) โดยมีระยะเวลาให้บริการ 3 ปี งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น 110,000,000.- บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) - อยู่ระหว่างจัดทำร่างขอบเขตของงาน และกำหนดราคากลาง งานจัดหาและพัฒนาระบบการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า ระบบงานย่อย ด้าน Sale และ ด้าน Marketing โดยบูรณาการข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า เพื่อนำมาต่อยอดในการขยายโอกาสทางธุรกิจ - ตามคำสั่ง สรค.(ธต) ที่ 8/2567 สั่ง ณ วันที่ 21 ก.พ. 2567 แต่งตั้งคณะกรรมการกำกับดูแลการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า, คณะทำงานจัดทำกลยุทธ์ฯ และ คณะทำงานจัดหา/พัฒนาระบบฯ เพื่อทำหน้าที่ในกำกับดูแลการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าภาพรวมของทั้งองค์กร ทั้งด้านการกำหนดกลยุทธ์ฯและการจัดหา/พัฒนาระบบการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า และบูรณาการข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า เพื่อนำมาต่อยอดในการขยายโอกาสทางธุรกิจ

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี
8. แผนงานการยกระดับจำนวนผู้ใช้งานแพลตฟอร์ม PEA Smart Plus ● ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 ● งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 13	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 40.50 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : ● การพัฒนา และออกแบบกระบวนการเพื่อรองรับการเพิ่มฟังก์ชันการใช้งานต่าง ๆ บนแพลตฟอร์ม PEA Smart Plus - งานบริการธุรกิจหลัก (Core Business) PEA Smart Plus โดยเพิ่มฟังก์ชันการให้บริการลูกค้าสำหรับงานคำร้องขอโอนเปลี่ยนเจ้าของและขอแก้ไขประวัติ ทั้งนี้ กองวิเคราะห์ช่องทางการขายและการตลาด (กวจ.) ร่วมกับ กองปฏิบัติการและบำรุงรักษาระบบดิจิทัลด้านบริการลูกค้า (กปล.), กองที่ปรึกษากฎหมายและกฎระเบียบ (กปร.) และ กองสื่อสารการตลาด (กสท.) ได้จัดประชุมชี้แจงวิธีการใช้งาน/วิธีการรับคำร้องขอแก้ไขประวัติ และคำร้องโอนเปลี่ยนเจ้าของผ่านระบบ PEA Smart Plus เมื่อวันที่ 29 มี.ค. 2567 ให้กับ กองบริการลูกค้า (กบล. ทั้ง 12 เขต), กองเทคโนโลยีดิจิทัลและการสื่อสาร (กตส. ทั้ง 12 เขต), กองสนับสนุนงานเขต (กสข. ทั้ง 12 เขต) และ การไฟฟ้าทุกแห่ง - งานบริการธุรกิจที่เกี่ยวข้อง (Non-regulated Business) อยู่ระหว่างดำเนินการเพิ่มฟังก์ชันงานการขอใช้บริการติดตั้ง PEA Solar Rooftop ฯลฯ โดยการเชื่อมโยง (Link) ไปยังระบบ PEA e-Service - อยู่ระหว่างดำเนินการพัฒนาระบบให้รองรับการชำระค่าบริการ หรือ ค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ (Digital Payment) - พัฒนาฟังก์ชันเสริม เพื่อสนับสนุน / ส่งเสริมให้ลูกค้าใช้งานแอปพลิเคชัน ให้ถึง / บ่อยขึ้น (PEA iHome Solution) โดย กองวิเคราะห์ช่องทางการขายและการตลาด (กวจ.) จัดประชุมร่วมกับส่วนที่เกี่ยวข้องจาก ฝ่ายปฏิบัติการและบำรุงรักษาระบบดิจิทัล (ฝปด.) และ ฝ่ายพัฒนาระบบดิจิทัล (ฝพจ.)หารือแนวทางการทำงานร่วมกันในการพัฒนาฟังก์ชันเสริม เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้ลูกค้าใช้แอปพลิเคชัน PEA Smart Plus (PEA iHome Solution) เมื่อวันที่ 1 ก.พ. 2567

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		● การบริหารจัดการระบบคะแนนสะสม (PEA Point) หรือการส่งเสริมประชาสัมพันธ์การให้บริการลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ - การบริหารจัดการระบบคะแนนสะสม (PEA Point) เพื่อเชิญชวนหรือส่งเสริมให้ลูกค้ามาสมัครและใช้บริการแอปพลิเคชัน PEA Smart Plus ■ สำรวจ/ทบทวน/วิเคราะห์ความต้องการ และความคาดหวังของลูกค้า (1) รพภ. รักษาการแทน รพภ.(ธต) อนุมัติแบบสอบถามที่จะดำเนินการสำรวจผ่าน PEA Smart Plus เพื่อสำรวจข้อมูลความต้องการ ความคาดหวังของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่ได้สมัคร Watt-D Point และ และสมัคร Watt-D Point แล้ว โดยได้ดำเนินการสำรวจในระหว่างวันที่ 12-29 ก.พ. 2567 (ตามหนังสือเลขที่ กสธ.(ลค) 1199/2566 ลงวันที่ 26 ธ.ค. 2566) (2) กองบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าและธุรกิจ (กสธ.) ดำเนินการสรุปผลการสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการและความคาดหวังของลูกค้าจากกิจกรรม Watt-D Point ผ่าน PEA Smart Plus Application โดยพบว่า สิทธิพิเศษที่ลูกค้าต้องการสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ เงินคืนค่าไฟฟ้า, ส่วนลดค่าพลังงาน และส่วนลดค่าอาหารและเครื่องดื่ม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในพัฒนาสิทธิพิเศษในรอบปี 2567-2568 ต่อไป (ตามหนังสือเลขที่ กสธ.(ลค) 207/2567 ลงวันที่ 27 มี.ค. 2567) ■ บริหารจัดการคะแนนสะสม เพื่อนำคะแนนสะสมไปใช้แลกสิทธิพิเศษต่าง ๆ ตามที่ กฟภ. กำหนด (1) ผวก. อนุมัติขยายระยะเวลาดำเนินการ โครงการนำร่องบริหารจัดการระบบคะแนนสะสม (PEA Point) ตั้งแต่เดือน ธ.ค. 2566 - ก.พ. 2567 โดยลูกค้าสามารถสะสมและแลกคะแนนสะสมวันที่ 1-12 ของทุกเดือน (ธ.ค. 2566 - ก.พ. 2567) และเงินคืนค่าไฟฟ้าปรากฏในใบแจ้งค่าไฟฟ้า รอบเดือน ม.ค. - มี.ค. 2567 (ตามหนังสือเลขที่ กสธ.(ลค) 1144/2566 ลงวันที่ 24 พ.ย. 2566) (2) ตามหนังสือเลขที่ กสธ.(ลค) 1199/2566 ลงวันที่ 26 ธ.ค. 2566 เรื่อง ขออนุมัติปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการสะสมคะแนนช่วงเวลาพิเศษ (เดือน ม.ค. 2567) โดยมีแคมเปญพิเศษ คือ ลูกค้าที่เป็นสมาชิก Watt-D Point ได้รับคะแนนคูณสอง เมื่อชำระบิลเดือน ม.ค. ภายในกำหนด

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		(3) ตามหนังสือเลขที่ กสธ.(ลค) 107/2567 ลงวันที่ 13 ก.พ. 2567 เรื่อง ขออนุมัติหลักการโครงการบริหารจัดการระบบคะแนนสะสม (Watt-D Point) ปี 2567 โดยลูกค้าสามารถนำคะแนนสะสมแลก รับเงินคืนค่าไฟฟ้าได้ทุกวันของทุกเดือนตั้งแต่รอบบิลเดือน มี.ค. - ธ.ค. 2567 ทั้งนี้ให้ศึกษาการเพิ่มสิทธิพิเศษเงินคืนค่าอัดประจุ ไฟฟ้า PEA VOLTA และ สิทธิประโยชน์อื่น ๆ เพิ่มเติม (4) ตามหนังสือเลขที่ กสธ.(ลค) 216/2567 ลงวันที่ 1 เม.ย. 2567 ขอปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการสะสมคะแนนช่วงเวลาพิเศษ (เดือน เม.ย. - พ.ค. 2567) ในกิจกรรมบริหารจัดการระบบคะแนน สะสม (Watt-D Point) โดยแคมเปญพิเศษ 2 แผน คือ แคมเปญ "ชวนเพื่อนมาสมัคร-รับแต้มพิเศษไปกับ Watt-D Point" ได้รับ Watt-D Point 100 คะแนนต่อการชวนเพื่อนมา สมัครสำเร็จ 1 ราย โดยสามารถชวนเพื่อนได้สูงสุดไม่เกิน 5 ราย และแคมเปญรับแต้มพิเศษช่วงเทศกาลเพียงชำระค่าไฟฟ้า ภายในกำหนด" สำหรับลูกค้าที่เป็นสมาชิก Watt-D Point รับคะแนนสะสมเพิ่ม 50 คะแนนเพียงชำระค่าไฟฟ้ารอบบิล เดือน เม.ย.-พ.ค. 2567 ภายในกำหนด ■ ติดตาม/ประเมินผลการดำเนินการบริหารจัดการระบบคะแนน (1) ตามอนุมัติ รพก. รักษาการแทน รพก. ลงวันที่ 28 ธ.ค. 2566 ได้อนุมัติวิธีการปฏิบัติงานการบริหารจัดการระบบคะแนน สะสม (Watt-D Point) โดยให้ กสธ. ดำเนินการสรุปผลการ ดำเนินงานประจำไตรมาส ภายใน 1 เดือน หลังสิ้นไตรมาส (2) กสธ. ได้ดำเนินการสรุปผลการดำเนินงานระบบคะแนนสะสม Watt-D Point สถานะสะสมตั้งแต่ ส.ค. - ธ.ค. 2566 เรียบร้อย แล้ว เมื่อวันที่ 5 ก.พ. 2567) ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการ สรุปผลการดำเนินงาน ประจำไตรมาสที่ 1/2567 - การส่งเสริมประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ / ช่องทางต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้ามา สมัคร และใช้งานแอปพลิเคชัน PEA Smart Plus ■ วางแผนการสื่อสารการตลาดและจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อเชิญ ขวนให้ลูกค้ามาใช้บริการผ่าน แพลตฟอร์มออนไลน์ ของ กฟผ. (1) กสธ. ฝลพ. ดำเนินการขออนุมัติแผนการดำเนินงานสื่อสาร การตลาดธุรกิจหลักการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เพื่อเชิญชวนให้ลูกค้า มาใช้บริการผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ของ กฟผ. แล้ว โดยในปี 2567 มีแนวคิดการสื่อสารหลัก คือ “PEA Sabuy Service”

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		● การเพิ่มประสิทธิภาพแอปพลิเคชัน PEA Smart Plus ให้มีประสิทธิภาพและความเสถียรมากยิ่งขึ้น - กพล. ปรับปรุงกระบวนการจัดเก็บและการแสดงรูปภาพของ POP UP Content ในระบบ PEA Smart Plus เพื่อให้สามารถแสดงรูปภาพ POP UP ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และบริการของ กฟผ. ผ่านแอปพลิเคชัน PEA Smart Plus - อยู่ระหว่างดำเนินการ เพิ่ม Server ในการประมวลผล ระบบการจัดการคะแนนสะสม (Point Management) และระบบการตรวจสอบสถานการณ์สมัคร/สะสม/แลกคะแนน Watt-D Point เพื่อช่วยให้การประมวลผล PEA Smart Plus รวดเร็วขึ้น ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี
9. แผนงานการจัดตั้ง ThaiSkill BU ● ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 ● งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 45	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 45 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : ● เตรียมความพร้อมในธุรกิจ ThaiSkill โดยได้มีการกำหนดโครงสร้างและแนวทางบริหารงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย ปี 2567 ซึ่งจะมี ผชก.(บก-ท) เป็น ThaiSkill BU Head และมี TCC และ ฝพบ. เป็นทีมงาน ● ประชุมวางแผนการดำเนินงานร่วมกับ ฝพบ. และ ฝบค. มีมติให้พิจารณาหลักสูตรให้ ThaiSkill พิจารณาจัดฝึกอบรม และประชุมติดตามการดำเนินงานตาม Key Milestone ของ SO1 เมื่อวันที่ 28 มี.ค. 2567 มีมติให้ ฝบค. ดำเนินการจ้าง ThaiSkill BD Lead พร้อมกับ B2B และ B2C ต่อไป ● ทีม ThaiSkill ได้มีการประชุมเพื่อหาโอกาสทางธุรกิจร่วมกับ Partner (EdTech Start-up) และปัจจุบันอยู่ระหว่างพิจารณาหลักสูตรเพื่อจัดอบรมให้กับพนักงานร่วมกับ ฝพบ. ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี

SO3 เป็นองค์กรที่มีความพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงความท้าทายของประเทศเพื่อความยั่งยืน

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
ยุทธศาสตร์ที่ 4 เตรียมความพร้อมของระบบเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงพลังงานในอนาคต		
10. แผนงานเพิ่มประสิทธิภาพในการลงทุนตาม Grid Modernization - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 - งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 5	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 8.50 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : - อนุมัติ รพท. รักษาการแทน รพท.(วว) ลงวันที่ 23 ม.ค. 2567 เห็นชอบขอบเขตงาน (TOR) และราคากลางของงานจ้างที่ปรึกษา - ประชุมคณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาเพื่อศึกษาความเหมาะสมโครงการบริหารจัดการระบบผลิตไฟฟ้าแบบกระจายตัวในระบบโครงข่ายไฟฟ้าของ กฟภ. ระยะที่ 1 ครั้งที่ 1 - ประกาศเชิญชวนที่ปรึกษาจำนวน 22 รายเมื่อวันที่ 14 ก.พ. 2567 - คณะกรรมการดำเนินงานจ้างฯ สรุปผลการพิจารณาจ้างที่ปรึกษาตามหนังสือเลขที่ กรอ.(คอ.) 290/2567 ลงวันที่ 28 มี.ค. 2567 ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี
11. แผนงานการเตรียมความพร้อมการเปลี่ยนโครงสร้างกิจการไฟฟ้า ในอนาคต - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 - งบประมาณ : 9.6 ล้านบาท	ร้อยละ 15	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 28 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : 9.59 ล้านบาท รายละเอียดการดำเนินงาน : - ประชุมจัดทำแผนงานการเตรียมความพร้อมการเปลี่ยนโครงสร้างกิจการไฟฟ้าในอนาคต ประจำปี 2567 เมื่อวันที่ 30 ม.ค. 2567 และได้ประชุมคณะทำงานติดตามและประเมินผลการดำเนินงานการเตรียมความพร้อมสู่การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกิจการไฟฟ้า ครั้งที่ 1/2567 ในวันที่ 25 มี.ค. 2567 - การติดตามและประเมินผลด้านเทคนิคและกระบวนการงานของศูนย์ปฏิบัติการระบบไฟฟ้า DSO - จัดตั้งคณะทำงานขับเคลื่อนการดำเนินงานรองรับการเปลี่ยนโครงสร้าง

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		กิจการไฟฟ้าในอนาคตและแผนการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart Grid) ด้านการปฏิบัติการโครงข่ายไฟฟ้า - เตรียมความพร้อมต่าง ๆ เช่น ข้อมูลบนระบบ SCADA, TPA Platform, สถานการณ์การทดสอบ (Scenario) เป็นต้น และได้ซักซ้อมในด้านต่าง ๆ เช่น บุคลากร, Business Process, App SCADA และ App IPA เป็นต้น ● การติดตามและประเมินผลด้านระบบมิเตอร์สำหรับรองรับกิจกรรมของ DSO - จัดเตรียมมิเตอร์ AMI สำหรับผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ไว้แล้วบางส่วน สำหรับรองรับโครงการ ERC Sandbox - จัดตั้งคณะทำงานศึกษาพิจารณาข้อกำหนดทางเทคนิคและจัดทำแผนที่นำทาง (Roadmap) ของระบบมิเตอร์สำหรับการเตรียมความพร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกิจการไฟฟ้า - จัดตั้งคณะทำงานย่อยพิจารณาข้อกำหนดทางเทคนิคของระบบมิเตอร์สำหรับการเตรียมความพร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกิจการไฟฟ้า - คณะทำงานร่วมพิจารณาข้อกำหนดทางเทคนิคของระบบมิเตอร์สำหรับการเตรียมความพร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกิจการไฟฟ้า เมื่อวันที่ 18 มี.ค. 2567 - ประชุมคณะทำงานย่อยฯ เพื่อหารือประเด็นการใช้มิเตอร์สำหรับผู้ผลิตไฟฟ้าที่เข้าโครงการ Utility Green Tariff (UGT) ● การติดตามและประเมินผลด้านพัฒนาศักยภาพบุคลากรรองรับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกิจการไฟฟ้ารูปแบบใหม่ - จัดทำแผนงานพัฒนาบุคลากร โดยกำหนดแผนงานพัฒนาบุคลากร และกลุ่มเป้าหมายเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกิจการไฟฟ้ารูปแบบใหม่ สำหรับพนักงานและผู้บริหาร - ผวก. อนุมัติหลักการแผนฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร ประจำปี 2567 เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 12 ม.ค. 2567 ● การติดตามและประเมินผลงานโครงสร้างพื้นฐานระบบสารสนเทศฯ - ทบทวนแนวทางการออกแบบ Energy Market Operation ทั้งในส่วน ของ TPA รองรับ Local Electricity Market และ Energy Trading Platform for Competitive Business ของต่างประเทศ โดยดำเนินงานร่วมกับที่ปรึกษา “การศึกษาและออกแบบโครงสร้างพื้นฐานระบบสารสนเทศเพื่อรองรับการบูรณาการร่วมกันระหว่างฐานข้อมูลและแพลตฟอร์มประเภทต่าง ๆ ในด้านการปฏิบัติการซื้อขายไฟฟ้า (Energy Market Operation)

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
		- อยู่ระหว่างออกแบบคุณสมบัติหรือความสามารถ (Features) และโครงสร้างการแลกเปลี่ยนข้อมูลของแพลตฟอร์มทุกประเภท เมื่อวันที่ 27 มี.ค. 2567 ● การติดตามและประเมินผลงานการติดตามข้อเสนอแนะของที่ปรึกษา กกพ. เพื่อปรับปรุงอัตราค่าบริการ TPA Tariff และ Utility Green Tariff - อยู่ระหว่างศึกษาอัตรา TPA Tariff ร่วมกับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยในโครงการประเมินทบทวน TPA Framework และ TPA Code ของกิจการไฟฟ้า - อยู่ระหว่างปรับปรุงข้อเสนออัตรา UGT ตามผลการพิจารณาของ กกพ. ร่วมกับคณะทำงาน MO 3 การไฟฟ้า โดยได้หารือกับ กฟน. เรื่องแนวทางการแยกแรงดัน UGT 2 และการคิด Loss ในอัตรา UGT 2 เมื่อวันที่ 22 มี.ค. 2567 ● การติดตามและประเมินผลงานการติดตามข้อเสนอแนะของที่ปรึกษา กกพ. เพื่อปรับปรุง TPA Code ของ กฟผ. - ประชุมชี้แจงร่วมกับที่ปรึกษา กกพ. เพื่อประกอบการเปิดรับฟังความคิดเห็น (Hearing) เมื่อวันที่ 31 มี.ค. 2567 ปัจจุบันอยู่ระหว่างพิจารณาในร่าง TPA Code และ ให้ กฟผ. พิจารณาปรับปรุงต่อไป ● การประเมินผลและสรุปผลการดำเนินงาน - อยู่ระหว่างจัดทำรายงานการประชุมคณะทำงานติดตามและประเมินผลการดำเนินการเตรียมความพร้อมสู่การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกิจการไฟฟ้า ครั้งที่ 1/2567 นำเสนอ ผวก. เพื่อโปรดทราบ ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
12. แผนงานการเตรียมความพร้อม Green Tech Fund เพื่อสร้างผลตอบแทนการลงทุนพร้อมทั้งนำเทคโนโลยีการปรับใช้ในการดำเนินงานของ กฟผ. - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 .ค. 2567 - งบประมาณ : ไม่มี (ไม่ต้องใช้งบประมาณ เนื่องจากเป็นการปฏิบัติงานตามภาระงานปกติ)	ร้อยละ 25	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 25.75 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ไม่มี รายละเอียดการดำเนินงาน : - ตั้งคณะทำงานเพื่อศึกษาและจัดทำข้อมูล Use Case และ Start-up ตามแผนงานการเตรียมความพร้อม Green Tech Fund ตามหนังสือเลขที่ กรอ.(รบ.) 930/2566 ลงวันที่ 14 ธ.ค. 2566 - ร่วมหารือกับนายกสมาคม Start-up ไทย เพื่อแชร์ประสบการณ์ในมุมมองของ Start-up และขอคำแนะนำในการจัดตั้งกองทุนฯ เพื่อรวบรวมข้อมูลประกอบการจัดทำเกณฑ์พิจารณาและจัดลำดับความสำคัญของ Use Case ต่อไป ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี
ยุทธศาสตร์ที่ 5 การพัฒนาเติบโตอย่างยั่งยืนเพื่อพัฒนาองค์กร มุ่งสู่ Carbon Neutrality		
13. แผนงานยกระดับการพัฒนาองค์กรไปสู่ Carbon Neutrality - ระยะเวลาดำเนินการ : 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2567 - งบประมาณ : 1.5 ล้านบาท	ร้อยละ 25	ผลการดำเนินงานคิดเป็นร้อยละ 31.5 งบประมาณที่ใช้ไปจากการดำเนินงาน : ยังไม่มีการเบิกจ่ายในไตรมาส 1 รายละเอียดการดำเนินงาน : - กำหนดตัวชี้วัดในการประเมินประสิทธิภาพเชิงนิเวศเศรษฐกิจ (Eco-efficiency) เรียบร้อยแล้ว ตามหนังสือเลขที่ กคส.(คค.) 53/2567 ลงวันที่ 12 ม.ค. 2567 เรื่องรายงานระดับความสำเร็จในการดำเนินงานเพื่อสร้างประสิทธิภาพเชิงนิเวศเศรษฐกิจ (Eco-efficiency) - รวบรวมและติดตามสถานะปัจจุบันของข้อมูลการใช้พลังงานและทรัพยากรในการดำเนินงานของ กฟผ. เพื่อทบทวน CFO ของ กฟผ. - ดำเนินการรวบรวมและติดตามข้อมูลแผนงาน/กิจกรรมการลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานของ กฟผ. ไตรมาสที่ 1 เรียบร้อยแล้ว ปัญหาอุปสรรค : - ไม่มี ข้อเสนอแนะ : - ไม่มี