

传统电力营销与售电 商业模式对比分析



2017年7月

培训公司在干什么？



售电+营销研讨会

第十一期
6月26-28日

- 最新电改政策解读和售电市场机遇
- 配网建设及盈利模式
- 智能化综合能源服务及盈利分析
- 售电公司市场注册及经营实务
- 售电公司法律风险管控
- 国外成熟的售电模式分析

最值线下售电培训来袭！广东博慎电力市场
研修院开班啦！

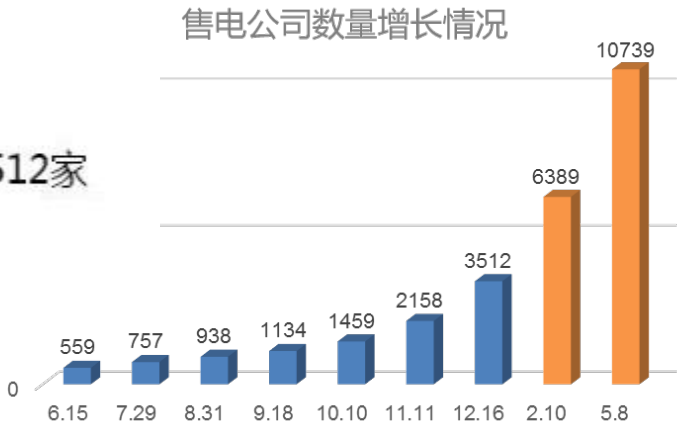
财新无所不能 2017-06-01 18:06

- 售电公司营销策略与技巧
- 电力交易模拟 和电力售电经营管理模拟
- 广东电力市场2017年统一边际价格出清
机制竞价模拟实验
- 偏差考核风险及其控制
- 抄核收基础业务培训

售电市场关注点变化

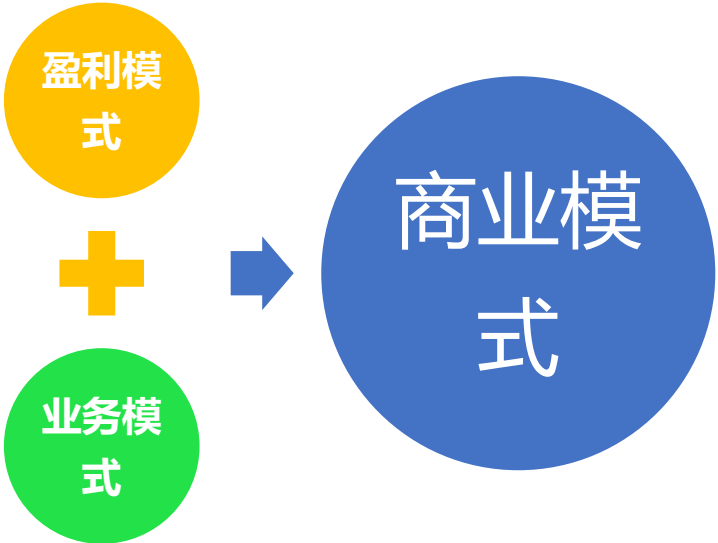


全国售电公司名录共3512家
2016-12-16

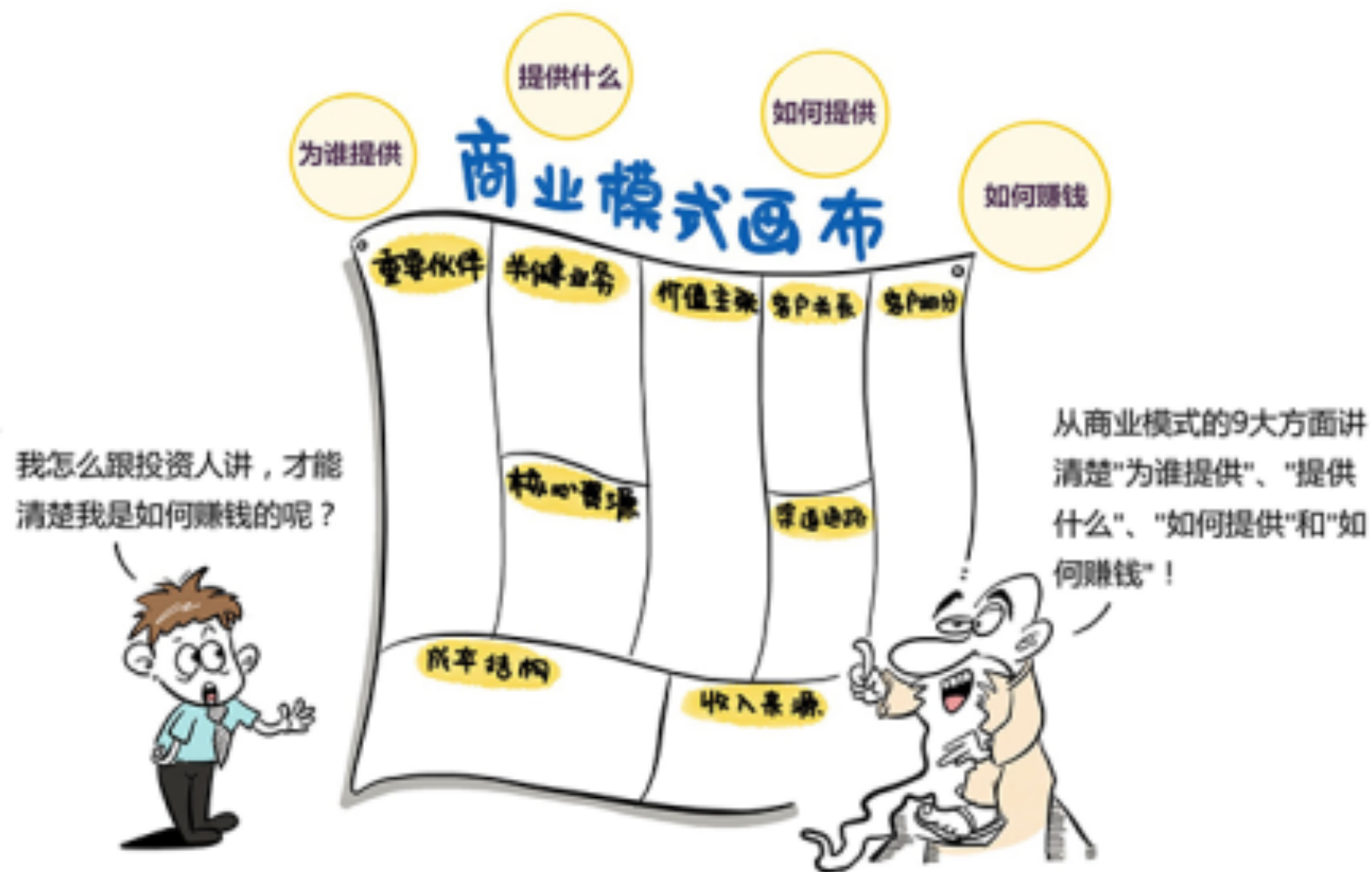


今天是广东月度竞价的日子，然而大家已经懒地讨论了。。。

2017-07-26 22:58:49 大云网 投稿web@sgcio.com



商业模式就是你怎么挣钱吗？



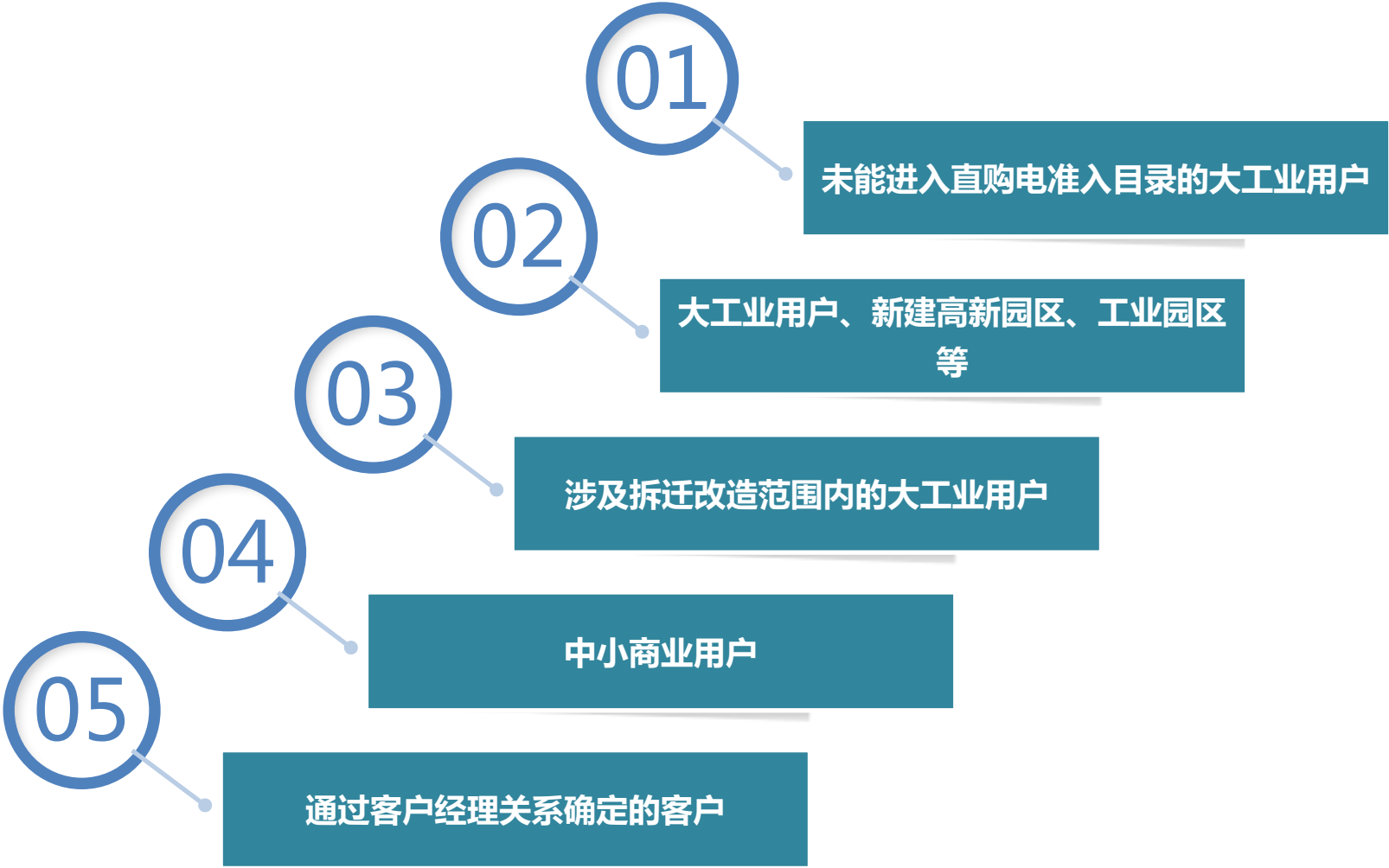
漫画创作：罗杰视界

Content

01 售电商业模式与传统电力营销

02 如何以传统电力营销推进售电

为谁提供——客户分类

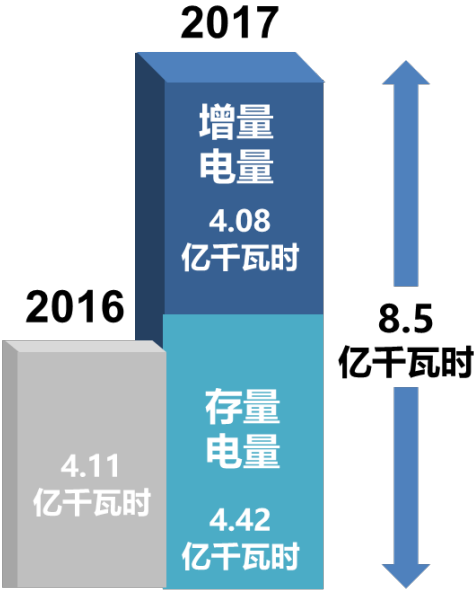


客户细分要素	
行业	行政区域
产业	负荷分级
用电价格	电压等级
用电规模	用电潜力
重要程度	销售渠道

目标客户用电量分析

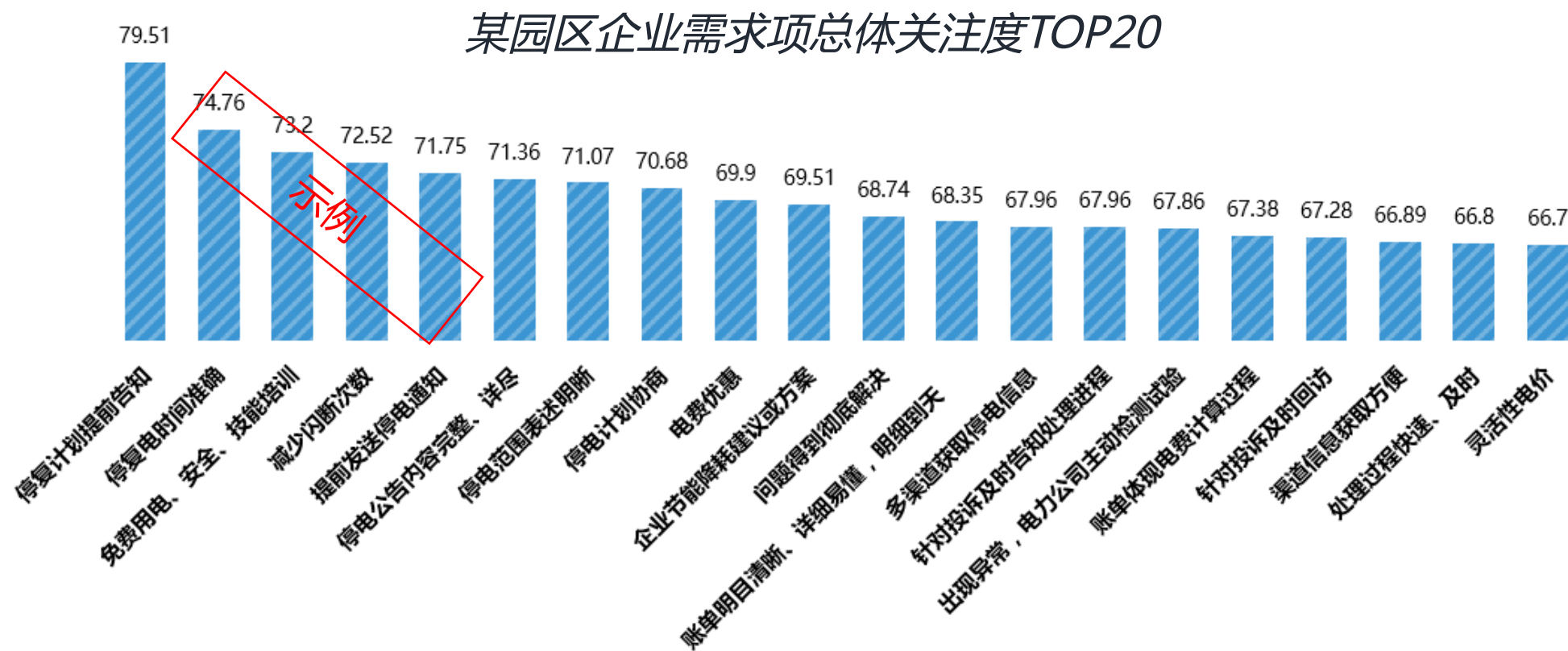
4.42 存量电量
亿千瓦时
目标客户2017年存量电量=
目标客户2016年电量* (1+
用电增长率)

4.08 增量电量
亿千瓦时
预估2017年客户增产、复产、
新产等增量电量



客户清单	传统分类定级	电费敏感分类调整	电量预测水平	电费回收风险调整
XX钢铁	VIP	+	高	低
XX冶金	VIP	+	高	低
XX镍铁	VIP	+	中	中
XX水泥	VIP	+	低	低
XX矿业	VIP	+	高	低
XX科技	大用户	-	中	中
XX化学	大用户	-	中	低
XX工贸	中用户	-	低	低
XX燃气	小用户	-	高	低

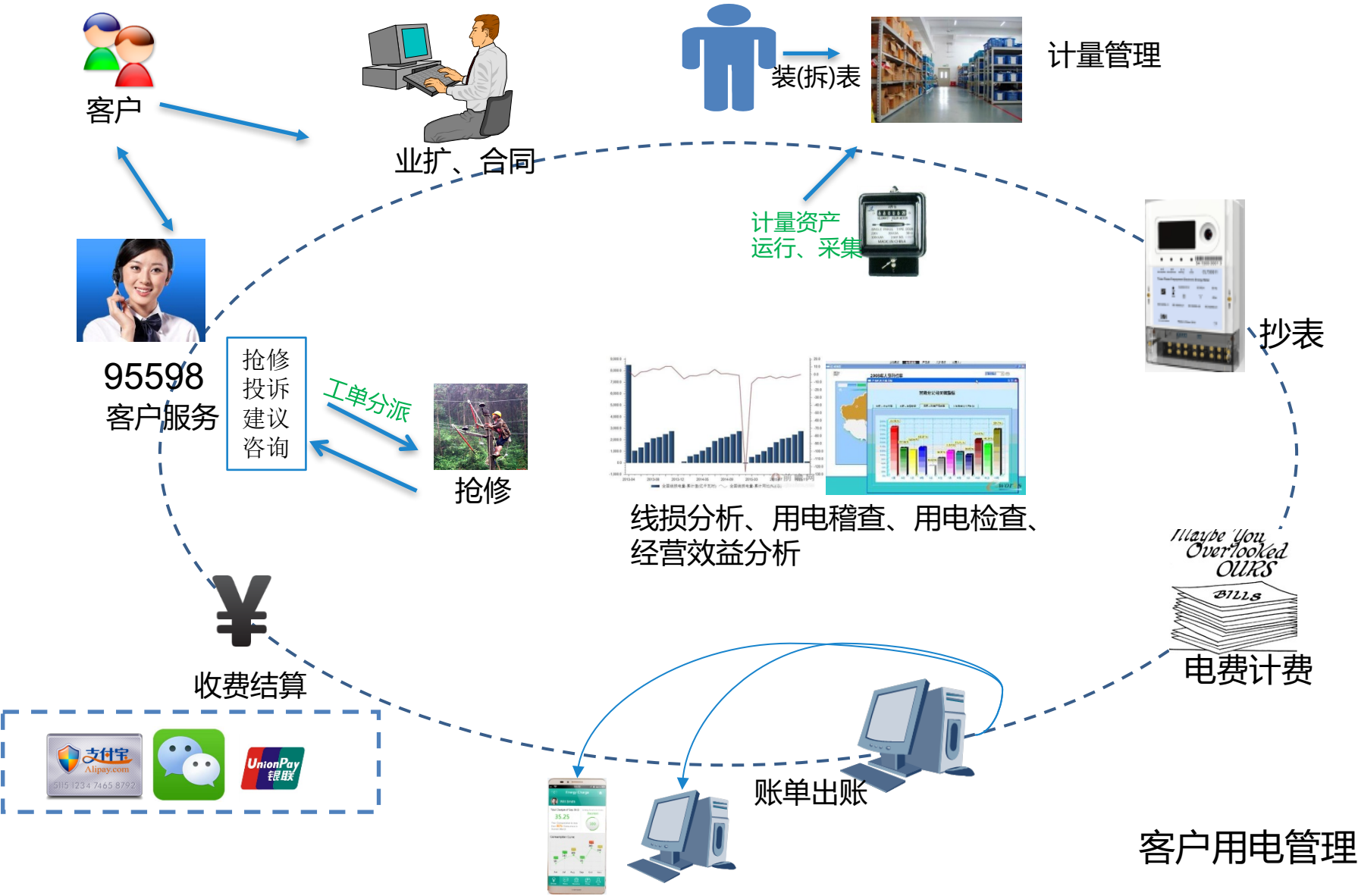
提供什么——关注客户需求



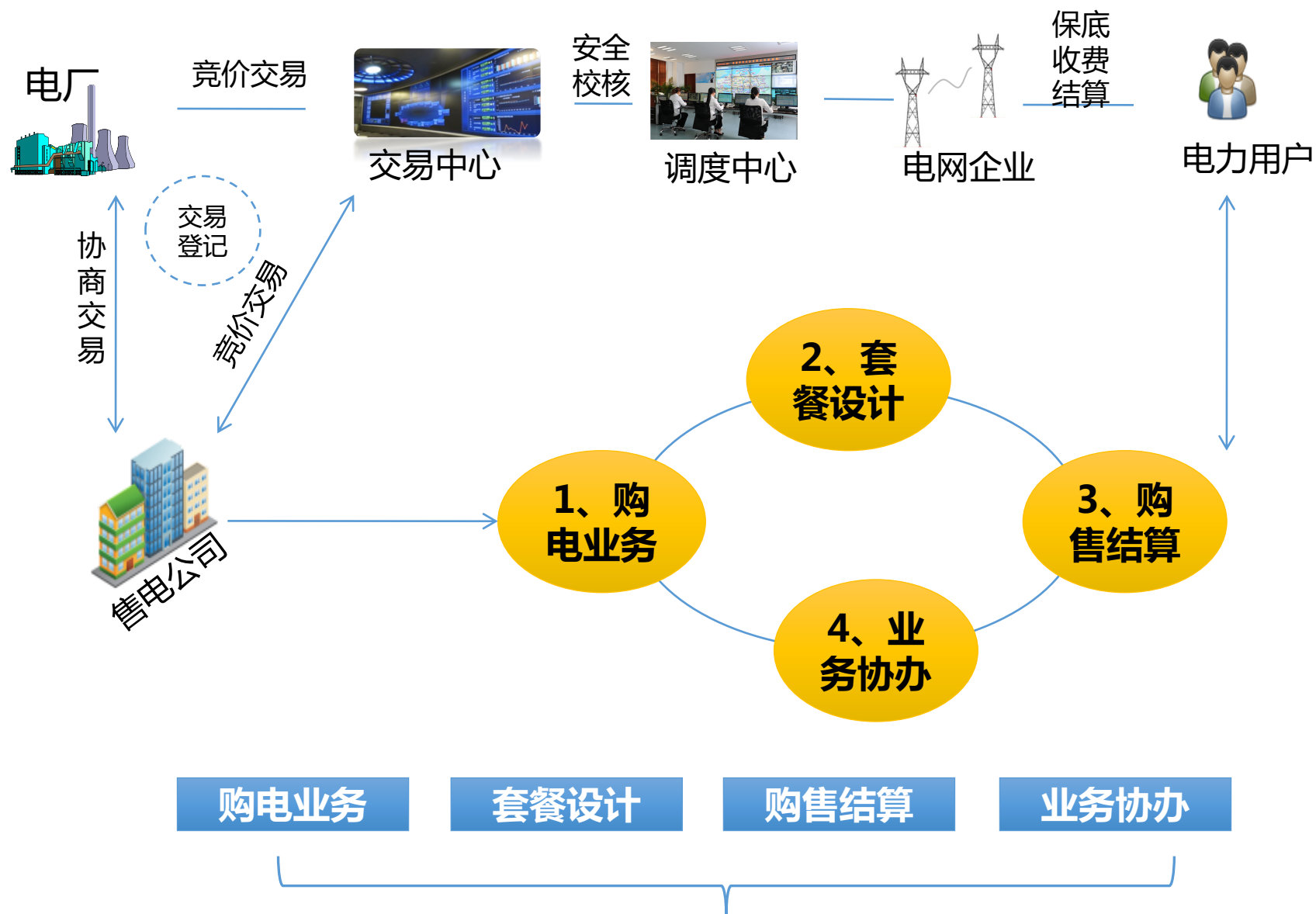
售电公司能做什么？

- 降低考核风险
- 增加议价能力
- 节约人工成本
- 享受增值服务
- ...

如何提供——传统电力营销业务全景



如何提供——售电业务全景



待客上门 VS 主动出击

独家生意 VS 极易流失

供电 VS 售电

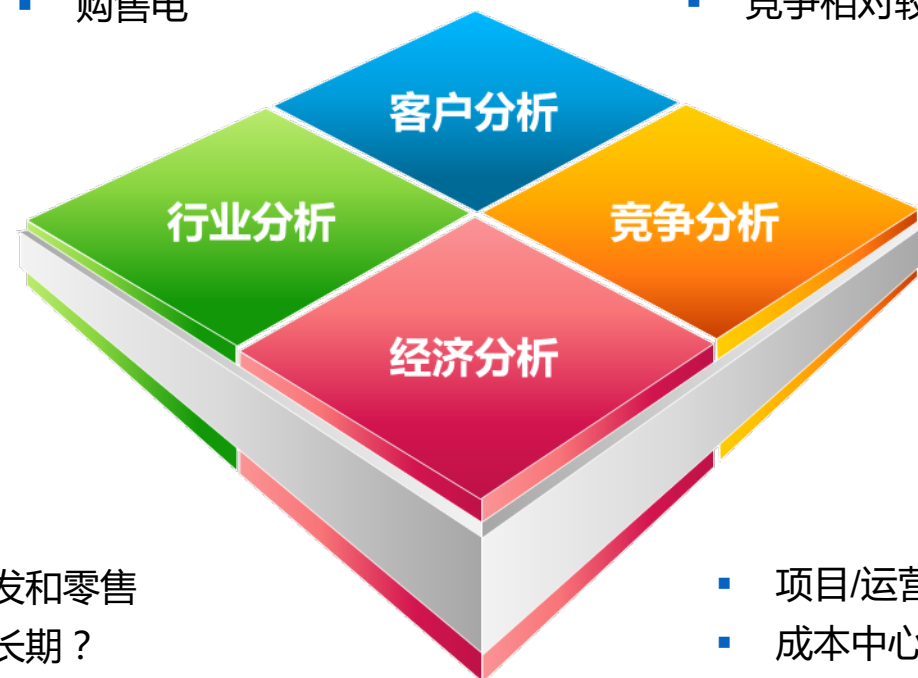
管理 VS 营销

市场化售电，大不易

如何提供——供电业务与售电业务是两回事

- 售电公司、保底用户
- 传统电力营销和产业链
- 市场化客户
- 购售电

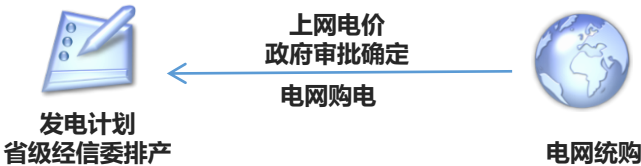
- 新兴的工业园区等
- 竞争相对较小
- 所有售电公司
- 竞争激烈



- 公用事业
- 成熟期？
- 区域垄断
- 批发和零售
- 成长期？
- 市场化

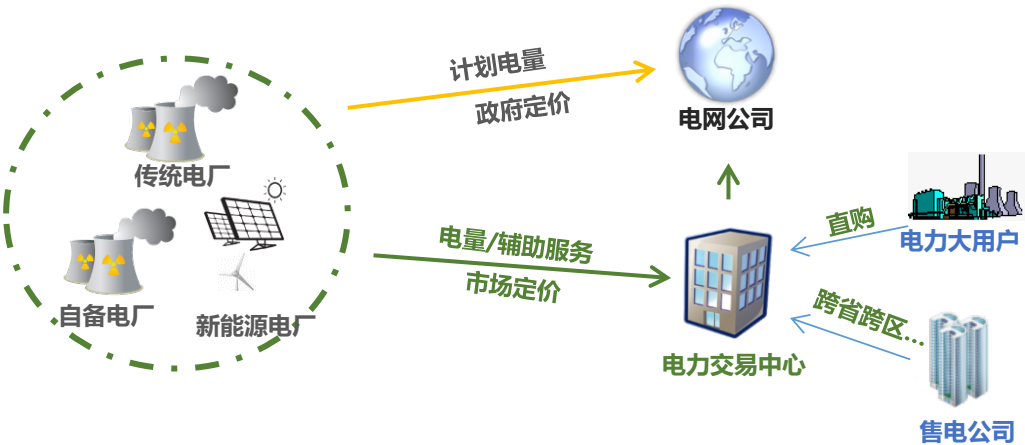
- 项目/运营管理
- 成本中心
- 销售管理
- 利润中心

统购统销

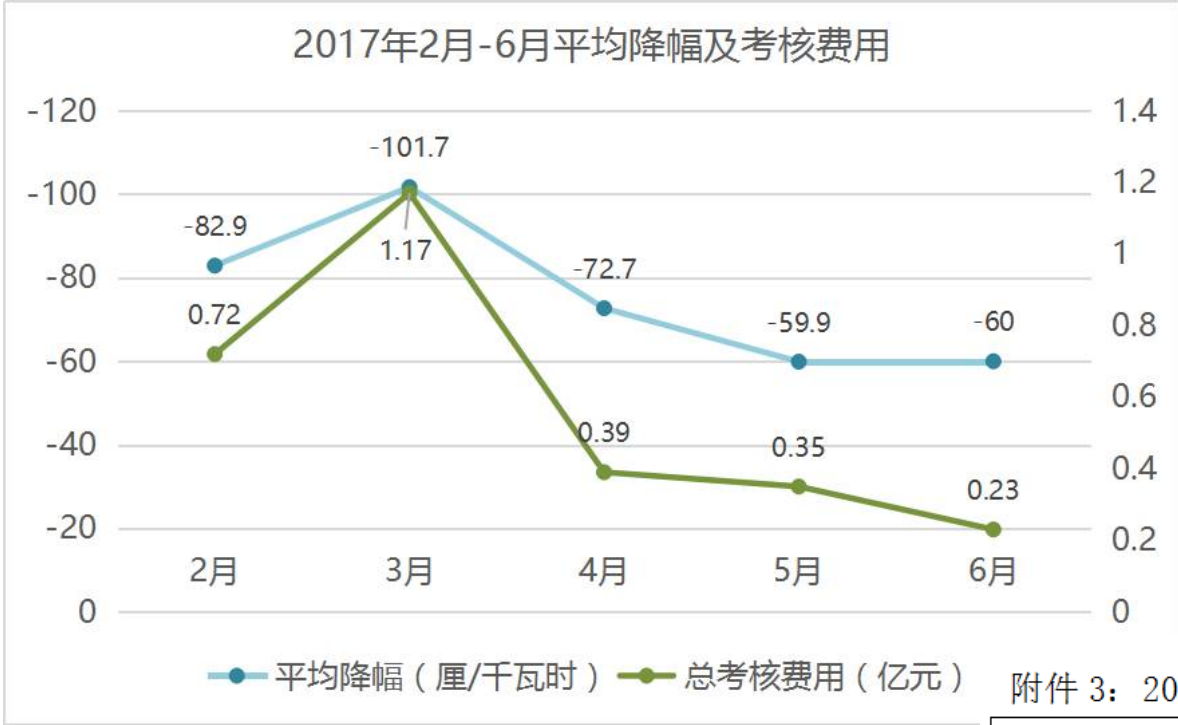


政府核定上网电价
政府规定销售电价

并行模式

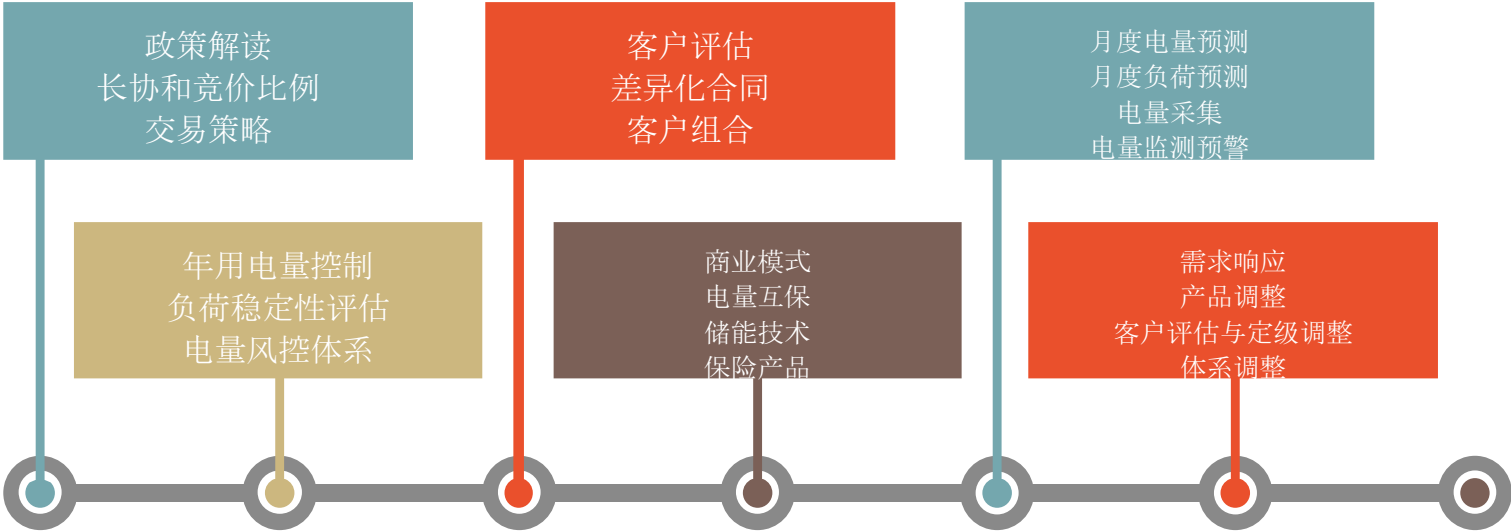


2020年前逐步取消优先
发电权以外的非调节性
发电计划
--计划电量
--市场电量



附件 3：2017 年 6 月需求侧偏差率分布情况

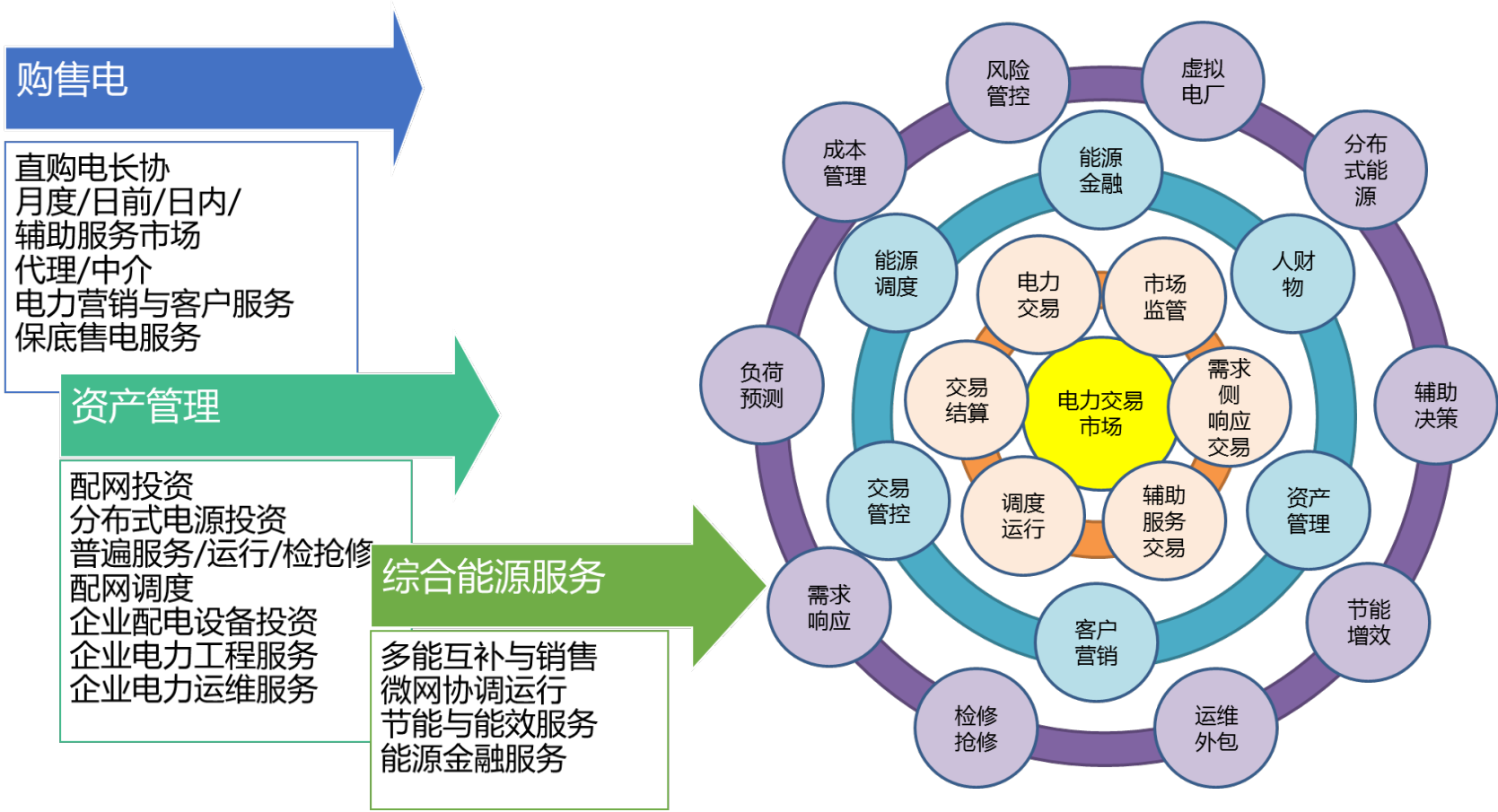
	偏差小于 2%	偏差率 2% 到 5%	偏差率 5% 到 10%	偏差率 10%到 15%	偏差在 15% 以上
公司 (个)	34	40	29	7	14
公司个数占比 (%)	27.4	32.3	23.4	5.7	11.3
用电量 (亿千瓦时)	16.7	55	24.8	1.8	0.2
用电量占比 (%)	16.9	55.8	25.2	1.9	0.2
平均用电量 (亿千瓦时/个)	0.5	1.4	0.8	0.2	0.03



事前：系统思考，整体布局，经营管控

事中：确保交易，监控调整，降低偏差

事后：转移风险，复盘思考，亡羊补牢



Content

01 售电商业模式与传统电力营销

02 如何以传统电力营销推进售电

- ◆ **技术**：新技术在电力营销领域的应用（采集、大数据、手持终端等）
- ◆ **客户**：以客户为中心；客户导向；客户生命周期



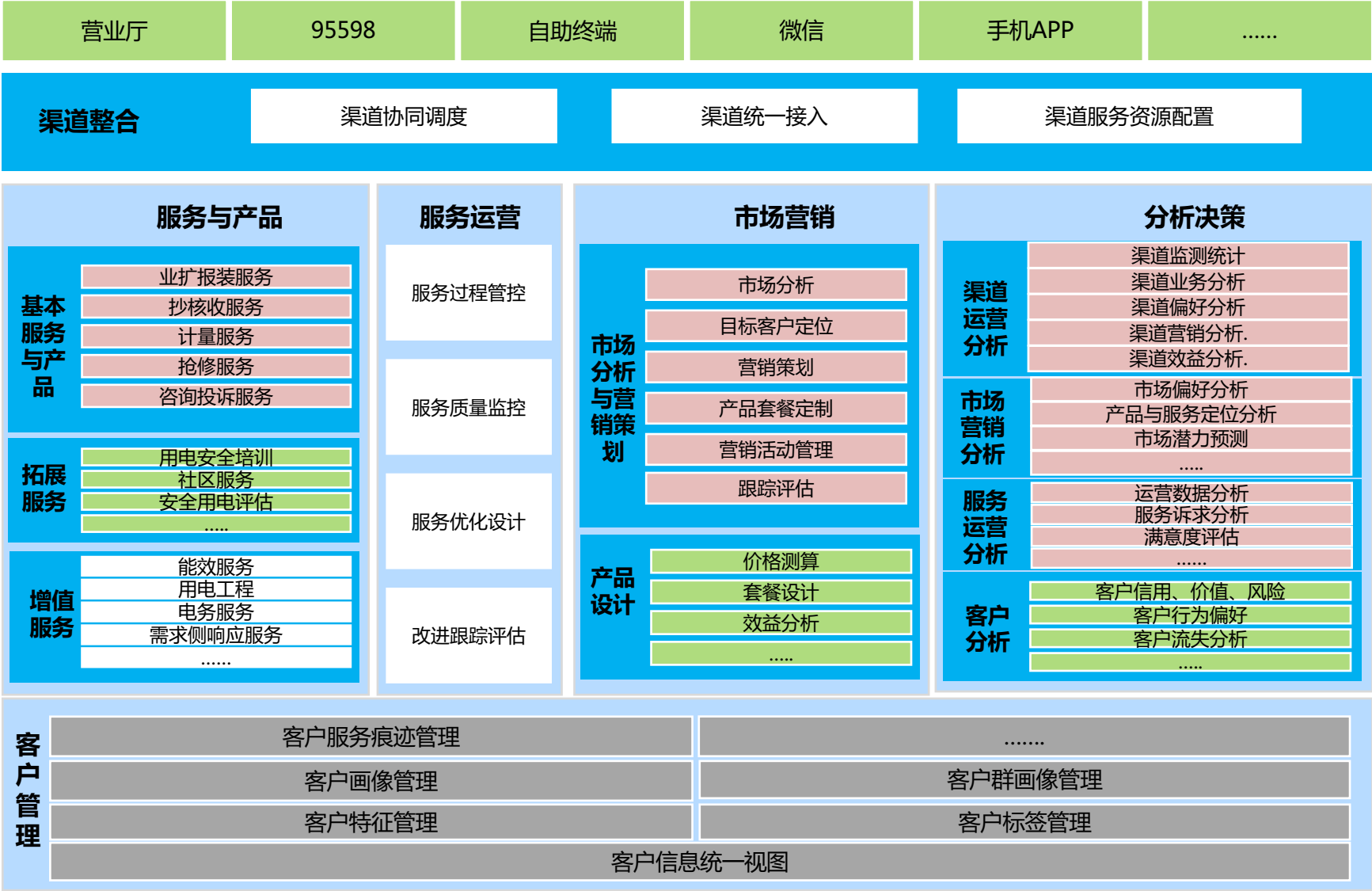
- ◆ **融合**：统计与大数据的融合；各系统间的融会贯通；部门协同
- ◆ **监测**：实时；在线；可视化

外部冲击
Shock

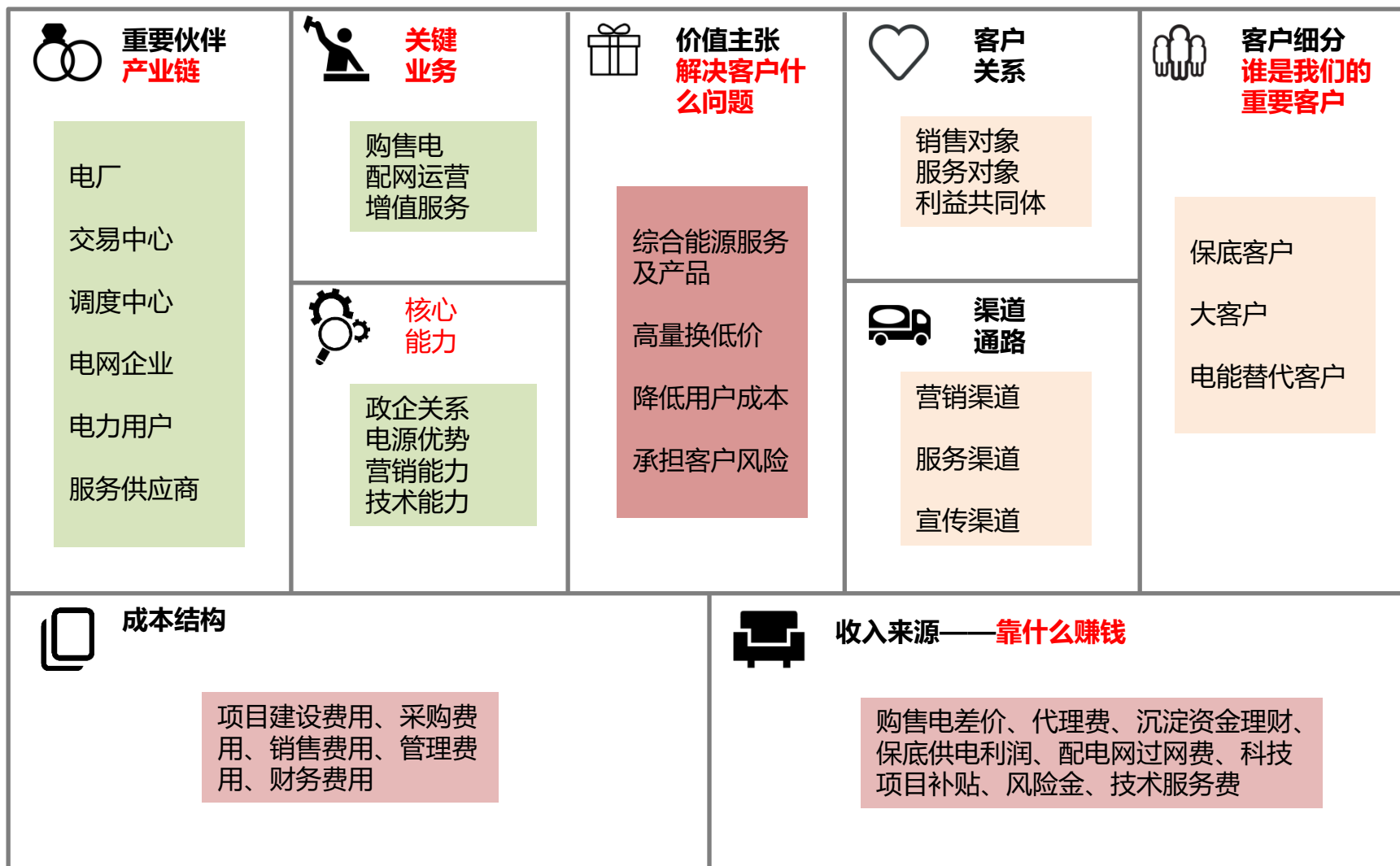
行业结构
Structure

企业行为
Conduct

经营绩效
Performance



总结——关注商业模式分析九个方面



谢谢！

