

# 联想移动电力营销解决方案

## 方案简介

为实现电力营销工作的集约化、精细化、实时化管理，电力集团公司在建设营销技术支持系统时创造性的将四大业务中心、两大虚拟管理中心和五大基础业务主体相结合，同时借助 4G 网络，以定制化平板电脑为平台，实现现场实施业务全覆盖，系统符合“SG186”工程营销技术支持系统规范有关要求，功能涵盖省级电力营销管理与服务工作的全部岗位、流程。系统的成功运行使得集团公司的营销决策更加科学，业务流程和组织机构得以优化，营销工作的效率大大提高，产生了巨大的经济效益和社会效益。

## 传统业务痛点

- 现场抄表需要爬高、开箱，危险系数高，工作效率低。
- 计量资产安装维护无法记录现场情况及资产未知信息，不利于 GIS 系统维护。
- 库房资产盘点、资产出库入库手工记录效率低，易出错。
- 现场采集数据需回公司后再次录入电脑，增加人力成本，增加二次录入误差。
- 无法对业务人员完成考勤管理，无法实时对业务人员派工。

## 联想移动电力营销解决方案

为了满足电力营销计量相关作业人员和管理人员的工作需求，实现任意地点、任意时间、任意设备的工作模式，借助 4G 通信技术、条码扫描、高精度 GPS 北斗定位等先进技术，将专业化的平板电脑用于移动抄表、计量普查、库房盘点、设备出入库、施封启封、现场勘察、装表接电等业务环节，实现人机分离化办公，缩减工作业务流程，从而提高电力营销现场服务的工作质量与效率，提高企业客户服务水平，提升企业形象。







## 联想深度定制策略

为了满足电力营销计量相关作业人员和管理人员的工作需求，又能保证数据的安全，联想对终端进行深度定制：

- 集成高精度 GPS 北斗，减少障碍物对定位的干扰，实现米级定位。
- 集成业内顶尖扫描头，满足高频次、高精度扫描条码需求。

- 定制化 Android 系统，预装客户要求应用，删除无关应用，释放存储空间。
- 内置 MDM 管理软件，实现设备远程管理、设备维护、系统升级、通知推送等。

## 客户收益

- 借助 4G 网络高速传输，实现现场实时派工、现场采集数据实时上传。
- 借助高精度 GPS 北斗定位技术，采集计量装置准确经纬度信息，传给 GIS，建立有效精确的 GIS 系统。
- 集成专业化的一维二维码识别技术，采集数据更精确、采集效率更高。

- 利用 GPS 北斗定位及软件优化，实现对业务人员外出工作的考勤管理。
- 集成 MDM 管理软件，保障平板电脑及内部数据安全。
- 实现人机分离化办公，不再依赖于办公室内的电脑，从而缩减工作流程，从而提高电力营销现场服务的工作质量与效率，提高企业客户服务水平，提升企业形象。

## 成功案例

- 国家电网山东电力公司