25/5/2017

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Αναβάθμιση των σχέσεων της ΔΕΗ με τους πελάτες της

Με αφορμή τη δημοσιοποίηση της προκήρυξης διαγωνισμού για την πρόσληψη συμβούλου σχετικά με την εισπραξιμότητα της Επιχείρησης, η ΔΕΗ Α.Ε. επισημαίνει τα εξής:

1. Στόχος της εταιρείας δεν είναι μόνο να βελτιώσει εισπρακτικά την Επιχείρηση, αλλά δίνεται ιδιαίτερη βαρύτητα στην αναβάθμιση των σχέσεων της με τους πελάτες της. Συγκεκριμένα, η σχεδιαστική λογική είναι η σε βάθος γνώση των πελατών της ώστε τα μέτρα τα οποία θα πάρει και τα προϊόντα που θα λανσαριστούν να είναι σύγχρονα, πιο ειδικευμένα, και πιο αποτελεσματικά και για την Επιχείρηση αλλά και για τους πελάτες της.

2. Στο πλαίσιο του εκσυγχρονισμού της λοιπόν, η Επιχείρηση, όχι με οριζόντιες λύσεις αλλά ενσωματώνοντας άριστες διεθνείς πρακτικές εξατομικευμένης προσέγγισης, θα αναπτύξει δεξιότητες μέσα από αυτή τη διαδικασία με αποτέλεσμα την μετεξέλιξή της από μία εμπορική και παραγωγική εταιρεία ενέργειας σε μία μοντέρνα εταιρεία κοντά στο τελικό καταναλωτή. Μία Επιχείρηση με ουσιαστική επικοινωνία με τον κάθε πελάτη ξεχωριστά, ο οποίος θα έχει ένα σύμβουλο δίπλα του και όχι απλά έναν εισπράκτορα.

3. Η Επιχείρηση κάνει ήδη τομές με τολμηρά βήματα ώστε να γίνει εύρωστη και ανταγωνιστική πάντα σε σύμπλευση με την, αναγκαία και ενσωματωμένη στη κουλτούρα της, κοινωνική ευαισθησία. Η δε αναβάθμιση των σχέσεων της με τους πελάτες της και η βελτίωση της επικοινωνίας μαζί τους, παραμένει απόλυτη προτεραιότητα για τη Διοίκηση της ΔΕΗ η οποία είναι ξένη από εισπρακτικές πρακτικές του παρελθόντος. Η εταιρεία θεωρεί ότι μεταξύ αυτών των συμβούλων που θα έρθουν, λόγω του μεγέθους της, θα βρίσκονται σημαντικοί και εξειδικευμένοι οίκοι.

4. Σήμερα, η ΔΕΗ Α.Ε., εναρμονισμένη και με το πλαίσιο των δεσμεύσεων της χώρας μας, επαναπροσδιορίζει τη στρατηγική της προκειμένου να διαχειριστεί με απόλυτη επιτυχία το σύνολο των προκλήσεων του παρόντος αλλά και του μέλλοντος. Είναι ξεκάθαρο ότι η καλή λειτουργία της ΔΕΗ αποτελεί προϋπόθεση και για την απρόσκοπτη κάλυψη των ενεργειακών αναγκών της χώρας. Η αναζήτηση λοιπόν και υιοθέτηση σύγχρονων πελατο-κεντρικών χρηματοδοτικών εργαλείων με στόχο την αποτελεσματικότερη διαχείριση των ληξιπρόθεσμων απαιτήσεων και, άρα, την αύξηση της ρευστότητας της Επιχείρησης, θα γίνει αρωγός στη προοπτική της ανάπτυξής της μέσω νέων ενεργειακών προϊόντων. Είναι μία πελατο-κεντρική προοπτική εκσυγχρονισμού και όχι μία κίνηση απλής εισπραξιμότητας λόγω της οικονομικής συγκυρίας του σήμερα στη χώρα.

ΑΠΟ ΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΤΥΠΟΥ