B2Blogger.com
маркетинг для бизнеса

http://b2blogger.com/pressroom/release/10449.pdf

Мегаватты становятся доступнее: в ОАО «МРСК Центра и Приволжья» открыта «горячая линия» по вопросам технологического присоединения для клиентов

28 April , 2008 - ОАО "Тулэнерго" | Просмотров: 84
Энергетика, Нефть и Газ

В апреле в ОАО «МРСК Центра и Приволжья» и каждом его филиале открыта «горячая линия» по вопросам технологического присоединения для клиентов. В Тульской области позвонить можно по телефону 8 (831) 433-67-50 (в ОАО «МРСК Центра и Приволжья») и 8 (4872) 31-84-88 (в «Тулэнерго»), с понедельника по пятницу с 08:00 до 19:00, а также в субботу с 09:00 до 15:00.

Обратившись по телефону «горячей линии» в компанию или любой ее филиал, потребитель может выяснить, как провести электроэнергию к строящемуся частному дому, какова цена технологического присоединения, к кому обратиться за помощью в оформлении необходимых документов, долго ли рассматривается заявка на технологическое присоединение, а также сможет задать другие интересующие его вопросы.

«Горячая линия» организована в рамках реализации программы по **улучшению качества обслуживания клиентов. П**отребность в присоединении к электрическим сетям, как у простых потребителей (жителей), так и у представителей бизнеса постоянно растет. Помимо **реализации долгосрочных инвестиционных проектов с целью увеличения мощностей,** ОАО «МРСК Центра и Приволжья» считает **необходимым усилить оперативные меры, которые снизят неопределенность в вопросах присоединения новых потребителей и выдачи дополнительной мощности уже подключенным клиентам.**

Кроме организации «горячей линии», для удобства потребителей **увеличено время работы Центров обслуживания клиентов.** Во всех филиалах компании Центры обслуживания клиентов теперь работают в будни с 08:00 до 19:00, а в субботу с 09:00 до 15:00 без перерывов.

Обратившись по телефону «горячей линии» или в Центр обслуживания клиентов ОАО «МРСК Центра и Приволжья» потребитель получит грамотную консультацию по срокам, процедуре выдачи технических условий и подключению к сетям. Специалисты компании обязательно помогут правильно оформить заявку на технологическое присоединение. В ЦОКах осуществляется прием заявок на технологическое присоединение, обработка и проверка представляемых энергетикам сетевой компании документов на соответствие установленным требованиям и выдача всех необходимых документов для осуществляемой услуги. Юридические и физические лица могут обратиться в Центр обслуживания клиентов, как с заявкой на присоединение и предложениями по организации работы электросетевого хозяйства, так и с экстренным вызовом в случае хищений, нарушений в работе энергооборудования, обрыва провода.

Также для потребителей на сайте компании и ее филиалов доступна **«Интернет-приемная» - http://www.mrsk-cp.ru/?id=279 .** Посетив ее, клиент получит информацию о том, что такое услуга технологического присоединения и передачи электроэнергии. Сможет уточнить размер платы за присоединение (установленный Региональными Электросетевыми Комиссиями регионов) и передачу электроэнергии, ознакомиться с документами необходимыми для осуществления технологического присоединения, с нормативными документами, регулирующими деятельность компании в сфере взаимодействия с клиентами. В «Интернет-приемной» дано подробное описание процедуры технологического присоединения - основные этапы и сроки выполнения работ, а также перечень участников процесса с адресами и телефонами. Кроме того, каждый клиент может познакомиться с описанием основных вопросов, возникающих при технологическом присоединении, а также задать свой вопрос, направить обращение, жалобу или благодарность представителям сетевой компании. Все поступающие в адрес компании вопросы, обращения, жалобы рассматриваются в течение суток, после чего клиенту направляется официальный ответ компании. Наиболее часто задаваемые вопросы публикуются на сайте.

Вопросы технологического присоединения к сетям ОАО «МРСК Центра и Приволжья» взяты генеральным директором компании Евгением Ушаковым под личный контроль: *«Мы стремимся решить все возникающие проблемы нашего потребителя. Мы хотим, чтобы к нам обращались за помощью и получали ее, становились богаче и успешнее. Тогда и компания будет развиваться».*