



确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

贵遵高速公路龙山服务区加油站原场地狭小、年久失修,贵州高速中石化公司迎难而上对该站进行改造

老站出新 车来车往

□黎 成

“加油站改造后,站容站貌、工作生活条件有了明显改善,我们满意得不想回家了。”贵州石油贵遵高速公路龙山服务区加油站加油员吴永富,这样描述他在加油站改造后的心情。

吴永富在龙山服务区加油站工作了8年。作为贵州高速公路干线——贵遵高速公路上最早投营的加油站之一,龙山服务区加油站已为通行车辆服务了21年。龙山服务区场地狭小,加油站进出口加减速通道长度已无法满足现行交通规范的标准,且整个服务区没有停车位,站房及公共卫生间采用的是砖木结构且年久失修、斑驳可见。一旦有过往车辆停在公共卫生间门口,整个服务区就变得拥挤不堪,加之卫生间门口排水管道堵塞导致污水横流,“灰头土脸”的龙山服务区加

油站无人问津。

贵州省推进“厕所革命”三年行动计划,贵州省创建“多彩贵州、最美高速”行动实施方案、遵义市加快推进加油站地下油罐防渗改造工作方案等文件相继出台后,龙山服务区加油站改造迎来了有利时机。

2020年初,贵州石油所辖合资公司贵州高速中石化对龙山服务区加油站所在区域进行了测绘,并制定了多个改造方案。其中,最优改造方案是对龙山服务区加油站前后进行征地,但是,通过现场查勘,由于部分征地范围权属不清、征地成本预估太高,通过征地扩建的可行性不大。

“尊重历史、科学布点,注重功能、经济实用”。贵州高速中石化利用原址最大限度满足停车及公共卫生间功能的方案,得到了省创建办的支持。

除了征地问题,如何利用本次改

造契机将油罐品号及罐容与油站目前的经营规模相匹配、不因改造完成后的验收过程较长影响经营收入,也成为贵州高速中石化需要考虑的问题。龙山服务区加油站92号汽油有两个油罐共60立方米罐容、95号汽油有一个油罐共30立方米罐容。该公司调取以往经营数据进行分析,认为92号汽油保管损耗大,且95号汽油在节假日存在脱销风险,于是果断决定减小92号罐容、增大95号罐容,并使总罐容减小。这项举措使该站改造达到了办理商务、安监简易程序的目的。

然而,龙山服务区加油站在改造过程中面临的新难题层出不穷。

该站地处洼地,站后灌木丛生,隔着一沟水沟是水田,往上就是大山,而信号管线、水电网线等交织盘绕在加油站的角落,可谓“剪不断、理还乱”。

“边设计边改、边改边设计,但原则上要充分采纳加油站员工提出的合理化建议,保障施工安全。”贵州高速中石化相关负责人表示。

由于建筑结构非常规,加之使用年限太久,该公司原本从节约投资的角度采取利旧改造的设想,在实际改造过程中发现行不通,结构稳定性风险让破旧立新成为共识。贵州高速中石化不停地与设计单位、施工单位沟通,一点一点地拆、一点一点地建,改造过程十分艰辛。

2020年底,龙山服务区加油站改造完成。焕然一新的加油站,让站长和员工有了诸多感慨。

“营业室二楼有了厕所、露台、会议室,员工的工作、生活方便了很多,流失率大大降低了。”站长赵静表示,油站改造让长期以来员工留不住的问题得到了解决。

“便利店收银台可以再往里调整一下,对面货架换成挂钩式的。”便利店店长赵久亿非常关心便利店的形象。以往用桌子简单拼凑的收银台、货架全部更换后,规范整洁的龙山服务区便利店带给客户耳目一新的感觉。

“有了规范的停车位、公共厕所、地下水观测井,场地管理方便了很多,尤其是卸油平台从出口占用通道的位置改为独立卸油区后,卸油风险降低了很多。”安全员贾开丽一展愁容。

“改造后,进站加油的车辆络绎不绝,这几个月我加油加得手酸酸。”加油员徐朝进“吐槽”中透着满满成就感。



行业传真

Oil Marketing Weekly

寒夜为新生命 出生加油

□梁汇涛 晋君华

1月的一天凌晨,河南洛阳栾川地区室外气温零下16摄氏度。在河南洛阳石油栾川君山加油站,领班张真真正在站内巡查。

突然,一阵急促的喇叭声打破了深夜的寂静。一辆轿车匆匆驶入君山站,停在一号加油机位。

车还未停稳,司机就焦急地对张真真说:“大姐,麻烦你赶紧给我们加油。俺媳妇要生了!”

张真真立即跑过去,看到车上有一位孕妇满脸痛苦,看上去马上就要临盆了。人命关天,张真真立即为车辆加油。

急得团团转的司机在慌乱中说道:“今天真是急死我了,媳妇羊水突然破了,油表亮红灯,路过两座私人加油站,怎么喊都没人来加油,幸好你们这儿能加。麻烦快一点,再快一点!”

张真真边加油边嘱咐孕妇躺平,多做深呼吸,并告诉司机开车要注意安全,过环岛直走右转到医院最近。很快,她为车辆加满了油,司机匆忙地向她道谢后便立即向医院驶去。

看着车辆疾驰而去,张真真在心里默默地为他们祈祷。在这个寒冷的冬夜,她用坚守迎接了一个新生命的出生。

联枪考核让员工 抢着加油

□陈小梅

“实行联枪考核后,员工都抢着为客户加油,工作效率明显提高。我们一个班组一天下来能比之前多销售1吨油!”日前,浙江嘉兴海宁石油第二十一加油站站长何春燕兴奋地说。

针对汽油销量大的加油站车辆经常排队、很多客户因等候时间长而流失的问题,嘉兴石油提出“加油快三秒”的要求,并在市区汽油站实行联枪考核,引导员工在销量上抓大不放小。

各加油站根据实际情况计算、设定联枪考核基数,在全额联量的基础上得出每加一笔油员工可获得的奖励。当班员工通过分泵岛或加油机,按实际加油笔数计算薪酬。

联枪考核增强了员工的“抢量”意识,他们在当班期间抢着为客户加油,有的甚至主动延长服务时间。

为加快加油速度,员工主动在科学引导车辆、提升加油技能和服务水平等方面下功夫。

实行联枪考核一段时间后,公司员工业务技能得到提升,服务车辆的速度明显加快,油站车辆通过率 and 顾客满意度均得到提升,其中,第二十一加油站实行联枪考核后,1个月增加销量近60吨。



●油站简介:

今天,我们带您走进位于江苏南京秦淮河西新城的金沙江加油站。该站毗邻国际金融城和国际博览中心,是江苏南京石油全力打造的一代智慧型加油站,拥有“AI无感加油”、智能控制系统、智能管理系统等黑科技,为客户提供洗车、汽车美容、易捷咖啡、“百果园”水果销售等服务,年汽柴油销量1.25万吨,非油销售额逾800万元。



站长核查智能管理系统。

就这么简单

□黄 劲 文/图

李女士工作的地点在江苏南京石油金沙江加油站附近。听同事说,该站是新一代智慧型网红加油站,她特意趁中午休息前来体验。

出门前,她打开手机银行APP,在“AI无感加油”页面预约加油,并使用“一键导航”功能顺利抵达金沙江加油站。进站后,经人工智能系统自动识别,并运用AI技术跟踪车辆行驶轨迹,金沙江加油站精准地对李女士车辆停靠位置和对应的油枪做出判断,并将车牌信息显示在对应加油机的显示屏上。

加油员陈珠慧根据李女士的预约信息,从系统获知她需要加油的品种、升数后,立即提供加油服务。加油结束后,系统直接从李女士绑定的银行卡扣款,全程不下车、免接触、不开口。“没想到,我坐在车里,什么都不用干,就完成了加油。”李女士满意地说。

在陈珠慧的指引和介绍下,李女士来到易捷便利店的“百果

园”店中店选购了新鲜的水果,还在易捷咖啡店中店购买了98号咖啡。结账时,看到店内智能显示屏正对员工规范化服务、客户行为进行智能识别和评估,她好奇地向陈珠慧咨询。

“我们站利用智慧化管理系统和视频监控系统对加油、卸油、收银等重点区域的人员行为进行智能识别,对接打手机、吸烟、服务规范等实时监控、自动感知、报警提示,确保了油站安全管理和员工规范服务。”陈珠慧微笑着向李女士介绍。

“在你们站加油、购物,有种‘天恢恢,疏而不漏’的安全感。”李女士打趣道。

“除了安全管理,我们的智慧化管理系统还可根据近期油站销售情况,进行大数据分析,分析客户喜好,并采取有针对性的措施满足客户需求。”陈珠慧自豪地向李女士介绍。

“难怪你们站成为了网红站,每个智能化细节都带给我惊喜!”临走时,李女士表示对该站便捷的一站式服务非常满意,将介绍亲朋好友前来体验。

●站长叶永林讲故事

开网约车的客户邵先生分秒必争,以前因为我站排队加油时间过长险些流失。改造后,我主动邀请他到站体验,没想到他一下子被“AI无感加油”吸引了。他还做了一个统计,使用加油卡加油平均耗时5分钟,在我站使用“无感加油”平均耗时3.5分钟,且油站智能引导屏还可以再节省30秒。自此,他成为我站的忠实客户。



车辆根据智能引导屏的指示进站加油。



“无感加油”加油机自动显示客户加油信息。



业界动态

Oil Marketing Weekly



近日,广西梧州石油新兴加油站里张灯结彩,年货商品琳琅满目,浓浓的“年味”吸引了广大车主进店选购。为迎接春节的到来,梧州石油以生肖“牛”为主形象、“中国红”为主色调,在店内张贴海报、悬挂吊旗等,并设置年货专区,摆放多款传统小吃及品质伴手礼,营造出浓浓的节日氛围。图为员工向顾客推介年货商品。

黎 菲 卢志勇 摄影报道

鹤壁石油

首次引入火锅食材店中店

本报讯“天气冷就想吃火锅,开车到超市购买食材不仅停车难,而且排队结账浪费时间。现在到加油站不仅加油,而且顺便把火锅食材买齐了,真方便!”客户李先生说。

为满足客户多元化消费需求、进一步激活加油站非油业务活力,日前,河南鹤壁石油首次采取店中店模式,在位于市中心、邻近居民区的两座加油站引进鼎哆味火锅食材业务,开展货架式销售模式,推出“火锅食材专柜”,从锅底、蘸料、肉类到丸子,琳琅满目的火锅食材吸引了众多客户前来购买,带动了油站非油销售额不断攀升。

下一步,鹤壁石油将在各加油站探索推广店中店营销模式,积极为客户提供“人·车·生活”一站式服务,让他们享受到加油、购物的便利。(杨 华)

解析:鹤壁石油打破常规,全力拓展加油站多元化增值服务,有效增加了客户黏性,提升了客户体验。

清远石油

迅速启动“年货节”营销

本报讯 临近春节,广东清远石油迅速启动“年货节”营销。与往年不同的是,今年该公司主打“全商品”年货节优惠活动,向所有“加油广东”APP和微信会员客户送出“年货节全场六八折券”。

本次年货节共引入57款季节性商品。同时,根据客户需求,推出10款组合年货礼包,价格从188元至4359元不等,同一价格的礼包也可根据客户需求,提供粮油礼包、饮食礼包和综合礼包等不同组合。

年货到位后,清远石油立即组织辖区内加油站进行商品陈列,第一时间在各片区打造年货陈列精品站,其他站快速铺开。同时,在便利店橱窗张贴新年宣传海报;在加油站的广告宣传栏投放年货节广告;利用加油站广播播放喜庆的歌曲,让每一位进站客户提前感受到节日氛围。截至目前,清远石油年货营业额已破900万元。(何卫花)

解析:年货节活动期间,各销售企业门店应重视场景营销,通过创新营销、商品陈列等方式,营造浓厚的“年味”。

石化员工团购网

百万石化员工专属优惠购物平台



石化员工团购网 石化员工团购网 石化美商城 公众号 商城 (小程序)

咨询热线:4000-700-838



中国石化供应商

锡安达防爆电机
与世界同进步

电话:0510-83591888 83591777

网址:http://www.xianda.com

单位:江苏锡安达防爆股份有限公司