



确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

上海石油凯隆29站充分利用好80平方米易捷便利店，优化陈列、全员上阵、巧妙推介，去年每天每平方米坪效高达600元，高出全国便利店每天每平方米坪效69元近10倍

便利店年销量破两千万揭秘

□陆佳宏 王晶

便利店“黄金位置”放着售价不高的方便面、大米等商品，瓶装可乐倒着放……

位于上海市环东二大道(S20)主干道一侧、以柴油销售为主的上海石油凯隆29加油站，有太多的“不一样”。该站去年非油销售额逾2000万元，在上海石油加油站便利店中独占鳌头。

根据中国连锁经营协会与毕马威联合发布的《2020年中国便利店发展报告》，全国便利店每天每平方米坪效仅69元。凯隆29站80平方米的易捷便利店，去年每天每平方米坪效高达600元，高出近10倍，堪称高效率运营的模板。

究其原因，该站长季付荣表示：“优化陈列、全员上阵、巧妙推介是我站便利店高效运行的关键。”

“黄金通道”让货车司机满载而归

物流车司机邹师傅长年奔波在外。每次到凯隆29加油站，他都会购买很多生活用品：“看到凯隆加油站便利店门口堆满的商品，就忍不住要采购一些。路上和家里吃的、用的基本都能在该站搞定。”

凯隆加油站便利店根据物流车司机的需求，在便利店入口处至柜台前的“黄金通道”上，摆满了柴油车司机偏爱的功能性饮料、方便面、火腿肠、面包等商品，配上“店长推荐”“促销”等各类爆炸帖，成功吸引了客户的注意。同时，在便利店入口处打造特色地堆，摆满货车司机经常购买的大米、纸巾、食用油等商品。

此外，该站还根据季节变化、营销活动的力度，适时调整便利店商品的陈列。“如今，我站摆放在‘黄金通道’

上的商品日均销售额占便利店日均销售额的一半以上。”季付荣说。

全员为销售非油品集思广益

凯隆29加油站便利店销售额的逐年攀升，依靠的是团队的力量。在该站员工的共同努力下，便利店非油品销售额从零提升至1000万元用了10年时间，而从1000万元提升至2000万元仅用了两年时间。

将易拉罐饮料倒放就是该站员工结合商品周转率高，集思广益的成果。“大部分易拉罐产品的生产日期或保质期在罐底，倒着放方便理货，避免过期产品上架，也方便客户了解商品的新鲜度。”员工顾俊华说。“倒着放还有一个好处，开口处不容易积灰。”员工王九华补充道。这一举措大大方便了客户，提升了他们的满意度。

在凯隆29加油站，每名员工都有

明确的销售指标。为调动他们的积极性，该站实行“多销多得”，月底统计后当即兑现。尝到甜头的员工纷纷建立客户群，把卓玛泉、酸奶等重点商品带到社区销售，甚至发动亲朋好友一起销售。对非油品销售业绩落后的员工，该站规定他们利用休息时间义务跟班，向销售业绩排名前列的员工学习，在油站营造比学赶超氛围。

用细节服务打动客户

在凯隆29加油站便利店，打动客户的还有细节服务。

销售中，员工将客户分类，向不同类型的客户推介不同的商品，并采取有针对性的推介话术。

某物流公司起初只在凯隆29加油站定点加油，便利店领班张燕华重点向该公司负责人汪先生推介加油赠消费电子券活动：“我们便利店销售的

商品质优价廉，您用加油赠送的电子券优惠购物，不是两全其美吗？”她还帮该物流公司算了一笔账，让对方明白在加油站购物方便又实惠。如今，该物流公司每月在凯隆29加油站购买6000余元的日用品。

今年春节前，针对“留沪过年”人员增多的情况，该站便利店引进各地特色商品，设立专柜陈列，让留沪过年的顾客在加油站能买到家乡特产，实现春节期间地方特色商品销售额近30万元。元宵节期间，凯隆29加油站便利店还精心准备了甜咸两种口味的汤圆，赠送给客户。“有人觉得免费送就不用管汤圆口味，而我们为客户提供选择，能提升他们的满意度，把他们变成便利店的回头客。”季付荣说。

行业传真
Oil Marketing Weekly业界动态
Oil Marketing Weekly

近日，广西北海石油组织机关人员和加油站人员开展“易捷进社区”营销活动，结合套圈、抽奖等趣味项目，向社区顾客推介“易姐姐·螺蛳粉”、良大头油米、易小果等热销的非油商品，并积极推广微信加油卡、冬奥卡等，吸引客户驻足。活动当天，该公司售出近百件非油商品。图为员工向社区居民推介易捷便利店非油商品。

张荟 摄

信阳石油
全力以赴保障春耕用油

本报讯 近日，为全面做好春耕销售工作，河南信阳石油提前谋划，就净化市场、助农惠农等工作进行周密部署。

信阳石油各县区分公司抓住春耕用油契机，提前沟通联系，争取地方政府和职能部门支持，实现专油专供。同时，科学研判市场行情，根据量效测算，灵活运用“一户一策”销售策略，根据市场需求和价格走势调控销售节奏。加大客户走访力度，涉农站点采取电话拜访、入户走访等方式与客户沟通，加强农户用油、用肥普查工作，充分了解他们的用油、用肥需求，按网格化管理要求确定销售半径，强化责任落实。

此外，该公司还发挥运输车队优势，开展送油、送肥到村服务。在加油站开辟农户绿色通道加油通道，提供预约加油、错峰加油服务，缩短农户等候时间；为农户提供热水、简餐等增值服务，助力一季度销售实现开门红。

解析:当前正值春耕春播关键时期，销售企业应充分发挥成品油主供渠道的作用，确保春耕生产正常进行，同时促销上量。

龙岩石油
“算账抽考”提技能增销量

本报讯 日前，福建龙岩石油罗桥加油站站长汪培鑫就“如何抓住加油‘黄金三分钟’推介加油卡”这一营销技能，随机抽考当班员工吕翠珍。吕翠珍回答后，还现场进行实操演练，成功开发一位加油卡客户。

为增强加油站创效能力，今年以来，福建龙岩石油通过“算账抽考”，抓实员工岗位技能，实现油站增效益、员工提技能。

“算账营销”要求各员工在加油现场依据加油卡优惠政策，抓住加油“黄金三分钟”，为现金顾客算清优惠额度，通过告诉客户“加一升油可以优惠多少”，让他们直观看到优惠力度，从而打动他们，有效提升了持卡消费比例。该公司还要求站长对员工进行现场“随机抽考”，让员工回答问题后，再进行实操练习，实现学以致用、学用结合。

解析:通过运用营销技巧、抓实员工岗位技能，福建龙岩石油员工掌握了营销政策、推介技巧，增强了“实战”能力。

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

悬空30米
汇聚50项智能科技的“小型科技馆”

50多项智能黑科技覆盖加油、非油销售、管理等领域

□瞿志 李研砾 文/图

“早就听说在重庆寸滩长江大桥雄伟的中国结桥塔下，有一座架空30米建成的中国石化加油站，今天专程来‘打卡’，看看这座曾在中国国际智能产业博览会上大放异彩的加油站，究竟有何过人之处？”车友王先生是“黑科技”爱好者，“长草”唐家沱加油站已久。为见识该站领先的技术，他不远千里前来。

加油站竟是架空30米建造的

见到唐家沱加油站后，王先生直呼“好酷”。30米高的架空层，让唐家沱加油站如同巨人般屹立在长江边。

得知王先生是专程到站打卡后，该站员工蒋佳岑主动向他介绍：“我们站处于架空的平台上，架空高度20米，加上地基部分10米，全站的海拔落差达30米。油站是钢筋水泥架空结构，光斜柱就有75根……”看着惊讶得合不拢嘴的王先生，蒋佳岑特意强调：“所以，无论从设计上还是施工难度上，我站都创造了加油站建设的奇迹！”

唐家沱站属于高边坡项目，加油站地基和海尔路的落差近40米，施工难度大。若采用传统的修筑挡墙再回填方式，不仅建设难度大，而且回填的土方量也大。为节省投资、加快施工进度，重庆石油摆脱固有一体式封闭设计思路，将加油站分上下两部分设计。下部为桩板挡墙、锚索回填土；上部为架空框架结构支撑，确保加油站进出车辆安全。建成后，唐家沱站与长江大桥、轨道、道路自然地融为一体，成为当地一道亮丽的风景线。

4大类50项智能科技在这里汇聚

“这座外表令人震撼的加油站，有何内功？”带着这个疑问，王先生继续体验。加油时，他通过智能引车入位系统的引导，把车停到相应位置。智能加油机进行身份证件和人脸识别，顶部安装的摄像头快速识别车牌，不到两分钟就完成了无感支付。

在蒋佳岑的介绍中，他了解到这些只是唐家沱站部分的智能技术。该站拥有4大类50项智能科技，主要分为加油业务、非油业务、自助服务、智能管理等4大板块。

在加油业务方面，唐家沱站的智能加油机能够通过车牌识别、人脸识别、银企直联等先进技术实现客户免扫码、免下车、即加即走的无感加油。在非油业务方面，该站便利店运用“站级一体化”的终端设备，使员工在同一个界面就能完成油品和非油品两类结算操作。在自助服务方面，该站便利店开辟自助专区，放置自助售卡终端机、自助咖啡机、自助冰柜等智能化设备，为客户提供便利。在智能管理方面，光伏发电、电子引导车辆、安全环保监测系统、地罐锁系统等使加油站的服务效率、环保安全进一步提升……听完介绍，王先生不禁感叹：“唐家沱站真是一座小型科技馆！”

●名称

重庆石油唐家沱加油站

●GPS定位

重庆市江北区寸滩长江大桥下的海尔路上，毗邻保税港区

●特色

油站架空30米建造，拥有50多项智能黑科技

●成绩单

2020年汽柴油销量5200吨，
非油品销售额近75万元



油站名片

●站长张无为讲故事

唐家沱加油站建设过程中遇到了诸多施工难题。该站原自然地坪上下高差近30米，施工人员必须做好边坡顶部土石滑落安全防护工作，施工人员下井必须进行底部气体安全检查，并且需及时处理长江水位下渗水的问题，基坑开挖完成后也要及时进行混凝土浇筑。针对这些细节问题，重庆石油专门邀请相关专家论证施工方案，并提出了有效的安全保障措施。挖孔桩施工完成后，还通过市场询价的方式购买了锚索施工的设备材料。



唐家沱加油站全景。