



确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

最美“东方第一站”

和第一缕阳光一起迎客来



●名称 黑龙江佳木斯石油银星加油站

●GPS定位 位于同江市同三公路北起点8公里处，毗邻中俄边境

●特色 中国石化最东端的加油站

●成绩单 今年1~3月，该站克服疫情的不利影响，实现汽油销量近400吨、柴油销量逾百吨，非油品营业额同比增长169%



黑龙江省部分区域地图



银星加油站全景。(资料图片)

“美”在风景

距离银星站不远处就是同江著名的自然奇观之一——“三江口”，即松花江、黑龙江和乌苏里江的交汇处。汇合后的江水汹涌澎湃、水色分明，东流数十里不浑浊，每到旅游旺季都会吸引众多来自天南海北的游客前来观光。

同时，同江还是我国“六小”民族之一——赫哲族的主要聚居地，很多游客都会前来探秘赫哲文化。



□吴彬 王莉莉

春耕时节，面对激烈的市场竞争，河北张家口石油抓住有利时机，通过开展市场调研、抓好现场服务、开展销售竞赛等举措，全力为春耕保驾护航，带动柴油销量不断攀升。3月，该公司柴油销量环比增长106.8%。

“一户一策”为客户定制用油方案

“刘老板，根据您的购油量，我们为您制定了两种营销方案，供您选择。”刘先生是蔬菜种植大户，月柴油用量20余吨。怀来片区经理吴文东了解这一情况后，多次上门走访，均被婉言谢绝。但他没有轻易放弃，努力为客户争取最大优惠，最终打动了客户。

张家口石油早在2月中旬就深入开展市场调研，提前做好春耕用油准备工作。各片区团队、加油站员工或走乡串镇，或到田间地头联系农机户、种植户等，主动上门了解客户农机具的具体

数量、购油量、加油周期等信息，建立健全春耕客户档案，“一户一策”为客户定制个性化用油方案。他们还在走访时带上油样，教客户通过看颜色、闻气味、用手摸等方法鉴别油品质量，并耐心解答客户关心的油价问题。通过努力，该公司3月新开发春耕用油大户20余个。

河北张家口石油抓住春耕有利时机，开展市场调研、抓好

现场服务、开展销售竞赛，实现3月柴油销量环比大幅增长

做好服务让农户加油、购物两不误

“张大伯，我帮您查了一下‘油惠

通’，您这次加油已获得了30多个‘油滴’，快到便利店选购商品吧。”农

户张大伯是张家口石油尚义二站今年新开发的客户，已经60多岁，腿脚不是很方便。该站站长史建申和员工对他十分照顾，不但经常帮他查询“油滴”、换购非油品，而且帮他送货到家。暖心的服务感动了张大伯，在他的引荐下，许多亲朋好友也成为尚义二站的“粉丝”。

张家口石油在全区加油站开展“感恩客户、提升服务、多做贡献”专项活动。考虑到白天进站加油农户较多，各加油站将卸油时间安排在晚上10时后，站长主动增加夜间值班次数，员工主动延长工作时间。

坝上风沙大、天气冷，但他们不畏恶劣天气，做到跑步服务、车到人到，不让农户多等一分钟。他们还在加油站准备好热水、暖茶及方便面等，随时为有需求的农户提供服务。加油后，他们还会手把手地指导农户使用“油滴”购买心仪商品，让农户加油、购物两不误。3月，该公司通过服

务春耕实现非油品销售额比2月增加7万余元。

销售竞赛倒逼油站经营出实招

每天，到张北三站加油的农用车一辆接一辆。该站站长王桂林和加油员忙得一刻不停，有的为农户加油，有的疏导车辆，使油站忙而不乱、秩序井然。“咱们片区已连续3周排在公司加油站‘龙虎榜’前列，我们要继续服务好春耕，一定不能松劲。”张北片区经理宋志鸿经常为员工打气。

为调动员工销售积极性，张家口石油开展春耕期间柴油销售竞赛，各片区、加油站想方设法出实招、争先进。沽源片区员工对辖区内十余个乡镇进行地毯式走访；怀来、赤城等片区“主攻”柴油大客户；张北等片区以抓好加油站现场服务为支点，撬动柴油销量。该公司各机关部门也充分发挥赋能作用，帮助基层解决问题，使加油站为客户提供更多优质的增值服务。



日前，贵州石油推出“鸥露纸+电子券”搭配购买最划算营销活动，客户使用冬奥卡、石化钱包等支付油款，或在“加油贵州”APP、“贵州石油”官方微信上连续签到7天，均可获赠非油线下电子抵用券，用券购买鸥露纸十分划算，吸引了客户纷纷参与。图为宝山站员工向客户推介鸥露纸。

许金玲 摄

九江石油 一季度零售量同比增三成

本报讯 今年以来，江西九江石油不断提升加油站经营管理和服务水平，一季度零售量同比增长32.9%。

油站形象“美”。该公司落实油站形象标准化建设，扎实整治环境卫生，全面增强加油(气)站整体视觉效果。

员工服务“好”。该公司丰富培训方式，落实全员轮训计划，采取“巡回课堂”方式共享营销技巧，提升员工服务水平。

管理有“生”机。该公司科学制定各片区公司、加油站对标提升指标清单，发布2021年零售经营管理对标指标值，构建多维度零售对标体系。

营销有“活”力。该公司出台管理办法，强化客户体系维系机制，深入物流园、工厂、企事业单位开发客户。同时，用好“加油江西”APP开展新零售业务，积极探索平台战略和跨界融合，不断拓宽第三方合作领域，激发营销活力。

(何野萍)

解析：销售企业应不断提升服务水平、加强加油站管理，以提升客户消费体验。

合肥石油 强化油品运输安全管理

本报讯 目前，合肥石油有4家物流承运商，每天有80余台危化品运输车进出肥西、巢湖两座油库及百余座加油站、十余座加气站作业，监管难度大。

该公司强化油品运输安全管理，按照“强监管、全覆盖、零容忍、严考核、重实效”的原则，围绕车辆资质、人员资质等方面开展油料物流配送专项安全教育和检查，确保运输车辆零故障、油料输送零风险。

该公司采取“线上+线下”“远程+现场”结合的方式，加强运输车在运行过程中、静止状态下的安全监管。督察人员每天通过GPS对运输车辆进行动态监控，对“人的不安全行为”和“车的不安全状态”及时处理并做好检查记录。每次检查结束，督察人员现场向承运商反馈问题，物流部及时下发督察通报，对存在问题的承运商进行责任追究，对排名靠前的承运商给予通报表扬，确保了安全运营。

(孙德荣)

解析：销售企业应加大对运输车辆的监管力度，从源头上提升油品配送效率和安全管理水平。

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