



确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

南昌祥云大道加油站精心打造南昌起义红色主题

“红色”泉涌的“网红”站

□张曦

“没想到南昌还有一座这么有特色的加油站,你们的讲解也很生动,下次我带孩子一起来。”4月22日,祥云大道加油站举办红色主题公众开放日活动,许多市民前来“打卡”。自2019年8月1日完成红色主题升级改造后,该站逐渐成为南昌市小有名气的“网红”地标。

近年来,江西石油在全省着力打造红色主题加油站,南昌祥云大道加油站就是其中具有代表性的一座。1927年8月1日,中国共产党武装反抗国民党反动统治的第一枪在南昌打响,祥云大道加油站正是围绕着这段历史进行设计建造的。

一起游览祥云大道加油站吧



驶入加油站,远远就能看到一整面被设计成飘扬红旗的站房外墙。



加油站入口处矗立着一面红色文化墙,详细介绍了南昌起义的来龙去脉。



加油站出口处是一面英雄人物缅怀墙,开国“十大元帅”“十大将军”中有七位元帅和六位将军直接或间接参与过南昌起义,这面墙介绍了他们的事迹,供参观者缅怀。



加油岛外有一座铸铜雕塑《石破天惊》,仿自南昌起义纪念馆内的雕塑,造型为一只强劲有力的大手,从崩裂的石块中伸出,紧扣着步枪扳机。它象征着中国共产党冲破重重阻碍,独立领导武装斗争、创建人民军队和武装夺取政权的开始。雕塑后方是中国人民解放军军旗,正是在南昌起义中,人民军队的第一面军旗升起,开辟了中国革命的新天地。



做“网红”,我们是认真的

“为了更好地发挥红色主题加油站的作用,我们专门打造了一支宣讲员队伍。”祥云大道加油站站长吴永荣介绍说,南昌石油在全市选拔了10名优秀党员担任红色教育宣讲员。他们利用业余时间来到该站,为前来加油参观的顾客进行讲解。

“我是从小听着南昌起义革命故事长大的。去年初公司选拔义务宣讲员,我第一个报名参加,希望能让更多的人了解这些英雄的光荣事迹。”南昌石油青谱片区助理付盖嘉是一名90后,去年义务宣讲近百次,服务客户近千人次。

今年“五一”期间,付盖嘉主动放弃休假,担任宣讲员。顾客王女士在祥云大道加油站等待朋友时,又热又急,付盖嘉看到后邀请她参观加油站,耐心讲解南昌起义革命故事。“你可错过了一场精彩的讲解。”朋友到达后,王女士打趣道。

业界动态



5月21日,完成改造升级的湖北十堰白浪油库一次性投油成功。为消除各类安全隐患,建于1978年的白浪油库2019年11月开始进行升级改造,今年3月31日完成工程移交。目前,改造后的白浪油库已成为鄂西北地区智能化程度最高的现代化油库,总库容从2.2万立方米提升到6.21万立方米,将有效缓解鄂西北成品油保供压力,降低物流成本。图为员工接卸第一车油。

王明摄

河南鹤壁石油 线上线下同步服务“三夏”

本报讯 5月下旬,进入“三夏”农忙时节,河南鹤壁石油积极助力“三夏”筹备工作,全力保供农忙。该公司选派优秀党员到农机供油量较大的加油站进行帮扶,提供线上线下优质服务。

线上,创建微信服务群,专人24小时在线提供站点指引、优惠咨询、送油上门等服务。线下,在站内提供免费洗衣、休息淋浴、“三夏”礼包、专机专供惠农用油、绿色通道等服务。同时,组建送油小分队,利用三轮车、便民桶,送油到田间地头。

(李素娟)

解析:农忙时节,企业应积极为农耕保供,不仅要提供优质油品,而且要通过线上线下多种途径加强与顾客的沟通联系,满足他们的需求。

广东韶关石油 成立加油站现场工作督察队

本报讯 近日,广东韶关石油加大对加油站的督察力度,专门从各加油站抽调员工组建督察队,根据公司重点任务、重点方向,对加油站进行严格督察。

督察队深入加油站现场进行实时督察,分别对现场服务、便利店陈列、开口营销、食品安全、库房管理、设备设施维护、卫生间整洁、考核指标知悉度、油品损耗管理等方面逐一进行检查,有效增强员工自觉性,督促员工主动提升加油站管理与服务水平。督察队成立以来,共督察加油站160站次,发现问题720余个,目前已整改655个,整改率91%,待整改项正在通过省公司审批。

(莫云霞)

解析:企业应注重对一线工作现场的督察,提升管理水平、规范服务标准,督促员工自觉遵守安全规定、提升服务水平。



● 名称
江西南昌石油祥云大道加油站

● GPS定位
祥云大道与龙虎山大道交界处,临近南昌西站

● 特色
南昌起义红色主题加油站

● 成绩单
2020年汽、柴油销量1.1万余吨

● 站长吴永荣讲故事:

我们站刚建成时加油量并不大,自建成红色主题加油站后,前来“打卡”的人越来越多,我们一下子成为“网红”。现在,我们还把二楼走廊打造成文化长廊,从早期探索、北伐进军、血雨腥风、伟大决策、风云际会、八一枪声6个方面讲述南昌起义的历史背景,为顾客提供更丰富的历史知识。



江西省南昌市部分区域地图

□于慧

“爱跑98”领跑市场

北京石油通过优化经营布局、创新营销策略、强化目标管理,实现“爱跑98”汽油销量1~4月同比增长258%

目标管理激活力

为了激发销售活力,北京石油着力强化目标管理,将月度经营指标细化至品号,通过日跟踪、周分析、月报告对市场信息进行动态研判,及时调整经营策略。在此基础上,合理制定分公司和加油站月度经营指标,每月根据“爱跑98”销售占比、任务完成率、增幅等数据对分公司和加油站进行排名,兑现相应奖励,调动员工积极性,鼓励员工引导顾客从“加满油”向“加好油”转变。

“自开展体验日活动后,顾客切实感受到‘爱跑98’的好处。现在,没有活动的日子,很多顾客也会选择加注。”卫星城加油站站长齐康花说。4月,该站“爱跑98”汽油销量同比增长153%。

“咱们车友会好多人都改加‘爱跑98’了,动力足,跑的公里数还多,真是不错!”5月22日,车主董先生在快洁加油站向同行的王先生推介。

今年以来,北京石油将“爱跑98”汽油销售作为攻坚创效的发力点,通过优化经营布局、创新营销策略、强化目标管理等措施,实现“爱跑98”汽油销量显著增长。1~4月,该公司“爱跑98”汽油销量同比增长率达258%。

优化布局拓市场

北京石油分区域对油品需求进行调研,分析各加油站油品销售特点,选取合适加油站,将“爱跑98”经营站点由134座增至208座,其中城市型站点覆盖率超过50%。同时,北京石

油实施“一站一策”方案,精准优化油品、油枪布局,充分释放单站销售潜力。

东大桥加油站地处繁华商圈,加油车辆多,但高标号汽油销售一直不理想。该站开展调研,深入分析原因,根据分析结论有针对性地重新规划加油车道,将一侧车道设置为92号、95号油品,另一侧设置为95号、98号油品,不仅有效提高了加油车辆通过率,

而且便于员工推介高标号汽油。截至目前,该站“爱跑98”汽油销量比调整前增长19.2%。

营销新招促销量

自上市以来,“爱跑98”汽油在顾客眼中一直是高级轿车“专属”。为打破固有思维,让“爱跑98”更接地气,北京石油大力开展“爱跑98”超级体

验日活动,即每月8日、18日和28日,只要在95号汽油价格的基础上每升多花0.18元,即可体验“爱跑98”带来的强劲动力。

“自开展体验日活动后,顾客切实感受到‘爱跑98’的好处。现在,没有活动的日子,很多顾客也会选择加注。”卫星城加油站站长齐康花说。4月,该站“爱跑98”汽油销量同比增长153%。

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