



确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年



上杭古田加油站让红色教育与企业文化无缝对接

“处处充满着红色力量”



□傅美丽/文 刘行/图

“红色的文化墙、红色的便利店、红装的加油员，古田加油站处处充满着红色力量。在这里，我不仅享受到了优质服务，而且感受到了催人奋进的精神力量。这次古田之旅，我获得了教育、感悟了初心，还记住了中国石化上杭古田加油站。”到福建龙岩石油古田加油站加油购物的游客李先生对油站的红色力量印象深刻。

传承,他们用心用情

进入古田加油站，绘有“古田精神、代代相传”“幸福都是奋斗出来的”“为美好生活加油”“一个支部一座堡垒、一名党员一面旗帜”等图文的红色主题文化墙映入眼帘。

“古田，是新型人民军队定型的地方。1929年12月召开的古田会议，确立了思想建党、政治建军的原则，人民军队实现了浴火重生、凤凰涅槃。2014年10月召开的古田全军政治工作会议，确立了新时代政治建军方略，引领全军重整行装再出发……”每次迎接前来古田会议旧址参观学习的游客时，加油站员工都会热情地充当“讲解员”，向远道而来的游客介绍古田红色文化。

为更好地传承古田会议精神，2020年7月，福建龙岩石油将古田加油站打造成为具有红色主题特色的加油站，把古田红色文化与中国石化企业文化相融合，实现红色教育与企业文化无缝对接。

服务,他们竭尽全力

古田加油站拥有两台加油机、8把加油枪及3座储油罐，提供92号汽油、95号汽油及0号柴油，3名员工24小时轮班上岗，机关党团员随时现场帮扶。便利店里商品丰富，“红色”商品、卓玛泉、赖茅酒、小吃零食、米面粮油应有尽有。

“您好，我们这里有针线，您需要的话，我给您拿。”一天中午，一位手抱背包的游客到便利店购买水饮，站长王永华看到顾客的包带断了，主动迎上前提供帮助。

王永华请顾客到休息室小坐，并取来针线包。“解决了包的问题，我又可以好好拍照了，太谢谢你了，没想到中国石化加油站里还有这么贴心周到的服务。”临别时，游客开心地握着王永华的手连声称感谢。

5月16日，“红古田”半程马拉松比赛在古田激情开跑。作为公司指定的重点保供服务站点，古田加油站从油品保供、安全保障及志愿服务等方面落实各项工作。开设加油绿色通道，为相关车辆提供快捷优质的加油服务；设立便民服务台，为参赛选手和游客提供免费开水、药品，以及道路指引等服务；在比赛现场提供卓玛泉等水饮，对比赛道路和周边进行卫生清理，引导游客文明观看比赛，为比赛顺利进行营造良好环境。



员工向顾客推介“红色”商品。



面对困局，广西北海石油细化措施，在油品经营中融入品牌味、感情味和新鲜味，实现油品销量逆市上扬

提升“掌勺”技艺：让油品营销“有滋有味”

□徐海兰

今年以来，广西北海石油面对疫情影响、低油价冲击等，在提供优质服务、开展差异化营销的同时，加强与客户的沟通，在汽柴油经营中融入品牌味、感情味和新鲜味，实现了汽柴油销量逆市上扬。1~6月，该公司汽柴油销量同比稳步上升。

专业服务强化品牌味

“成品油营销如同烹小鲜，要把握好火候，既不能操之过急，又不能怠慢，油盐酱醋都要恰到好处。这对‘掌勺者’提出了更高要求。”广西北海石油相关负责人说道。

该公司营销人员运用专业的油

品知识，指导客户正确使用油料，降低用油成本。每年11月至次年4月是广西的甘蔗榨季。榨季前夕，该公司专门组织技术专家，到糖厂为客户提供油品知识等咨询服务，从甘蔗运输环节的油料管理到榨糖机械所用的润滑油，为客户量身定制一整套用油方案。对钻石、黄金级别用油大户，该公司为其提供“理油专家”服务，个性化、差异化的增值服务受到客户青睐。

今年以来，广西北海石油先后为7家大客户提供设备检维修、安全管理培训、技术指导等服务，为需要配送油品的新老客户提供客户经理随车到家服务，彰显中国石化品牌形象。

“你们把成品油经营做得‘有滋有味有劲’，与你们做生意，既放心又

省心。”某建筑公司负责人陆先生说。

爱心加持做浓感情味

北海石油把客户当朋友，真诚、贴心的服务使一批物流、糖业和混凝土企业成为铁杆用户。

“哇，缓过来了，这司机休息室太舒服了。冰镇西瓜、绿豆汤、藿香正气液……堪比五星级。”路过鹤江加油站的司机王师傅逗留休息时说。

广西北海石油细化服务项目，不断完善加油站“司机驿站”“爱心驿站”等公益设施建设，同时主动与客户联络感情，通过慰问环卫工人、扶贫助农、党建共建等项目增进友谊。营销人员每逢客户生日和节日，都以手机短信形式送上真挚祝福。他们

还用心记下客户用油周期，实时监控加油站库存变化，及时与客户沟通，确保油品不脱销。该公司还利用自有场地，开展羽毛球、排球比赛及体验式营销活动，邀请客户参加，增进与客户之间的沟通和联系。

今年以来，该公司面对激烈的成品油市场竞争，不仅没有流失大客户，而且发展了22个新客户，增量800多吨。

巧心营销融入新鲜味

“我经常在中国石化加油，工作人员会帮我搭配好商品组合。我没空时，就算只买一点儿东西，他们也会送货上门，感觉自己像贵宾，特别有面子。”广东路加油站的“老铁粉”

陈女士向朋友们“炫耀”。

广西北海石油深入站点商圈，客户群体开展调研，一站一策，灵活营销，多样、持续、实惠、新鲜的营销活动深受顾客喜欢。该公司结合北海旅游城市的特点，在节假日，精选51座站点开展“暑期嗨翻天，石化爱意浓”“加满油箱自驾游、开渔看海心荡漾”等营销活动，“网状”铺开营销，“碎片式”锁定汽油零售销量。同时他们积极拓展乡镇农村、邻省边境站点的零售业务，通过开展“圩日营销”、专机加油优惠等活动，以直降优惠锁定柴油顾客。此外，该公司与中国建设银行、中国电信等第三方进行合作，凝聚区地两级合力交叉营销，进一步增加客户黏性，促进油非“双增长”。

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 石化美旗旗舰店
公众号 商城 (京东)

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

业界动态
Oil Marketing Weekly



日前，湖南永州石油携手易捷国际开展“易起精致一夏”美妆直播活动。活动现场推出面膜、口红、防晒霜等百余款大牌热销美妆商品，在线观看人数达4000人，互动点赞数超3万，带动非油销售额6万余元。图为本次美妆直播活动现场。
李睿璇 摄

山西运城石油
首座综合汽服站开业投营

本报讯 近日，山西运城石油首座综合汽服站在城区高速口加油站开业投营。该综合汽服站由山西运城石油和山西龙捷汽车服务有限公司联合运营。

城区高速口加油站位于运城市机场高速出入口，地理位置优越，车流量大。该综合汽服站具备快速洗车、精护洗车、维护保养、美容装潢等一站式综合服务功能。通过对当地4S店、规模连锁店、个体零售店调研比价，该综合汽服站在开业期间精心推出保养、清洗等优惠套餐，提供多项增值服务。

合作双方表示，将坚持以客户为中心，践行“每一滴油都是承诺”和“易捷万店无假货”的理念，全力构建“人·车·生活”生态圈，为客户提供更加清洁的能源和更加优质的服务，以实际行动回馈运城广大消费者。
(王国才)

解析:销售企业应主动创新非油品经营模式，拓展加油站服务功能，延伸经营链条，实现立体发展，努力向综合能源服务商转型。

安徽六安石油
多样化营销促水饮上量

本报讯 夏季是饮品销售旺季。安徽六安石油在所辖易捷便利店开展多种形式的饮品优惠活动，满足消费者高品质、多样化的消费需求。

该公司提前备足饮品，保证商品供应，利用液晶显示屏、爆炸帖、彩带等营造活动氛围。同时优化活动方案，开展直降、立减、捆绑等多种优惠促销活动。顾客在“安徽石油”APP平台领取水饮券，即可享受满减优惠，还可参与“捷伴出游”专区兑换活动。活动期间，易捷店引进碳酸饮料、果蔬饮品、茶饮、咖啡等，丰富品种类，并严格把控商品进货、配送运输、仓储保存等环节，保证商品质量。

此外，该公司开展以“迎百年华诞”为主题的陈列竞赛活动。员工集思广益，结合各类饮品的大小、颜色、形状搭建创意堆头，提升易捷品牌知名度。加油站东站打造寓意为“永远跟党走”的专题堆头，营销氛围十足；长安路站将卓玛泉摆成“建党百年”阶梯形堆头，吸引进店客户驻足观看。
(王群)

解析:销售企业应根据季节变化，适时引入畅销商品，丰富营销政策与形式，让顾客在选购满意商品的同时享受到更多实惠。

