



确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

来到距离西柏坡纪念馆最近的加油站

感受融入油站的红色元素



□张建恩/文 胡庆明/图

西柏坡精神体现在油站设计上

红色是新西柏坡加油站的底色。
“我在去西柏坡纪念馆的路上,路过你们站顺便进来加油。没想到竟让我提前感受到了红色文化。”游客王女士对新西柏坡加油站的设计啧啧称奇。

为将油站建设成西柏坡精神主题加油站,该站将红色元素融入加油站装饰设计,以青砖红瓦为便利店的墙面底色,在便利

店墙面的醒目位置安装伟人群众像图画屏,将天花板设计成五角星形状射灯区,以五角星和“西柏坡革命圣地”几个大字装饰便利店前立柱墙面。

除了在设计上下功夫,该站还在会议室设置红色文化宣传栏,将“两个务必”“六条规定”“三老四严”等内容以图文并茂的形式进行展示,将活动室打造成党建文化室。



墙上的自绘美术作品让人眼前一亮。

西柏坡精神体现在热忱服务里

“过了油站右侧的三岔路口就是西柏坡纪念馆的游客中心,停好车后您按照指示牌步行或乘坐观光车就可以抵达。”每天,新西柏坡站站长魏晨霞都在加油站现场边为客户加油,边充当“导游”介绍旅游线路,“我站毗邻红色旅游景区,哪怕只有两个人也要为客户做好服务、传承好红色精神,这是本分,也是责任。”

去年5月,西柏坡纪念馆重新对外开放,周边饭店因疫情管控无法营业。魏晨霞就和丈夫热情地为游客提供热水、面包、泡面、火腿等,还从家里拿来小方桌方便他们用餐。为方便交警和环卫工人等户外工作者,魏晨霞还在站里设置爱心服务点,提供免费热水、空调等服务。“我们累了,随时可以到站歇脚,就像在自己家一样。”环卫工人王阿姨称赞道。

西柏坡精神体现在拓市创效中

自2019年12月承包经营新西柏坡站后,魏晨霞和丈夫就把两个孩子托付给家中老人照顾,全身心扑在油站经营上。旅游淡季,他们一趟又一趟地走访周边客户,引导他们注册“油滴”会员;旅游旺季,他们抓住服务间隙向客户介绍营销活动,积极要货、备货。去年,新西柏坡站在受到疫情

影响下,人均劳效同比增长48%。

最近,他们还主动为客户申请团购政策,开展组合营销。客户王师傅是新西柏坡站的柴油新客户。得知他所在的工地还有很多施工车辆后,魏晨霞向他详细介绍公司柴油团购政策,成功将王师傅所在工地的铲车、钩机客户发展为忠实客户。



魏晨霞和丈夫以站为家开心工作。



打造乡镇标准便利店助力乡村振兴

宜昌石油细分客户、一店一策,让位于乡镇、村组的125座在营站便利店非油销售额不断攀升

□宋 岚

湖北宜昌石油拥有195座在营加油站,其中125座位于乡镇、村组。本着有站必有店的原则,该公司把便利店开到乡镇,成为农村商品市场的有力补充。通过细分客户、实施一店一策,宜昌石油全力打造乡镇标准便利店,实现非油销售额不断攀升,助力了当地乡村振兴。

未雨绸缪,村民随时能买到质优价廉的商品

“乡村连锁超市少,各加油站不仅要保证油品供应,而且要保证生活物资供应。”宜昌石油各乡镇加油站经常接到这样的“命令”。

宜昌地区多高山、丘陵。每到梅雨季节,洪涝灾害及山体滑坡事故频发,乡镇特别是村组生活物资供应经常受阻。宜昌石油发挥网点优势主动担负起保供责任,一方面积极组织货源,在梅雨季节到来前备好充足商品;另一方面开展电子券换购等优惠活动,加大惠农力度。

建阳坪站位于兴山县峡口镇建阳坪村。站长黄平根据周边农户的消费能力供应适销对路的商品,并及时提醒他们参与优惠活动。该站的用心收获了团购大单。有一次,黄平听说某信用社计划采购一批扶贫物资,立即上门走访,为客户介绍优惠活动,并量身定制粮油等扶贫商品清单,还带着样品上门让客户查验。最终,客户被商品的品质和黄平的真诚打动,扶贫

物资均从建阳坪站采购。

优化陈列,农户一眼就能看到想买的商品

“我们的商品品质好、价格优,要让更多农户进店享受实惠。”宜昌石油相关负责人常叮嘱各乡镇站站长。为提高客户进店率,该公司将卫生间、收银台等配套服务设施设在便利店,并安装落地玻璃门窗,用创意堆头、特色陈列吸引客户。

长阳县贺家坪镇不产稻谷,米、卫生纸等是当地农户经常购买的生活物资。贺家坪站按需组织货源并积极推介,但农户的消费热情不高。该站另辟蹊径,将散装油品灌装登记台由加油机旁移至便利店门旁,将米、油、卫

生纸等靠近登记台摆放,方便客户选购。

有一次,中巴司机熊师傅加完油后,被便利店门旁码放整齐的大米吸引。他仔细查看大米的外包装,确认是正品后对该站站长覃涛说:“你们店的商品好,就是价格高。”“现在用电子兑换券购买,比超市便宜。”覃涛立即向他解释。熊师傅将信将疑地拿出手机比价,发现确实实惠后,当即购买了5袋大米。

售车业务,聚焦大车司机购车痛点

宜昌石油拥有汽车销售资质,与多家车辆供应商有合作协议。“小轿车能改善农户生活品质,大货车能让农户富起来。卖车既能助力乡村

振兴,又有利于加油站发展客户,何乐而不为?”该公司相关负责人表示。

大堰站是一座只有4个人的乡镇站,矿石、物流运输车队是该站的核心客户。该站站长逯勇发现,大车司机较为关注车辆的限重。宜昌市常见的东风天锦前四后八自卸车的车身加货物限重为40吨,原来自卸车净重为15吨,目前上市的新车净重已降至12吨,每趟可多载3吨货。按当前的运费算,一年可以多挣5万元。而与中国石化合作的车辆供应商刚好有这款新车。逯勇立即在微信群里告知客户这条好消息,果然吸引了很多客户咨询。仅半个月时间,大堰站就成功售出4辆东风自卸车,且都在该站加油。



近日,江淮地区雷暴雨频发。安徽淮南石油高度重视雨天油品质量监控工作,加强对加油站的重点部位检查,实行油品质量全过程监督,定期清罐、测量水高,及时处理油罐底部水杂。大雨过后,加油站必须检测油罐水位后方可销售油品,特别是汽油罐要加强对油品中乙醇含量的检查,防止进水造成乙醇析出,影响油品质量。图为寿县众兴加油站员工执行卸油双确认并全程监护油品质量。 宋 晖 摄

常德石油 拓展燃料油水上市场

本报讯 今年上半年,湖南常德石油成功打开湖南省最大采砂区——孟江垸采区用油市场与省级重点工程澧水航道疏浚工程用油市场,实现水上轻质燃料油销量近5000吨,同比增长2471.9%,同时锁定下半年销量6000吨,预计全年销量逾万吨。

为拓展水上市场,常德石油全面开展客户需求调研,以澧县、汉寿砂石采挖用油与德山航运用油为销售突破口,针对公司现有水上站点设施老旧、罐容不足的问题,实行以船代库经营模式,快速推进新增船只项目到位,确保水上罐容增加1000吨。

在管理上,该公司突破水上经营各自为战的壁垒,统一管理、专项调度、共享资源,确保市、县、站三级有效联动,形成“客户跟进衔接有效率、项目对接推动有秩序、增量增效落实有力度”的闭环机制。

(杜 航 黄景)

解析:湖南常德石油在水上轻质燃料油市场的销售突破,为持续开发水上用油市场打开了局面。

漳州石油 天然气直分销量全省第一

本报讯 今年以来,福建漳州石油把天然气直分销作为扩销创效的重点,多措并举推动销量持续稳定增长。6月,该公司天然气直分销量和完成率排名福建石油第一。

该公司建立商客部、开发小组、客户经理团队“三级联动”开发维护模式。商客部牵头开展天然气市场调研和销售攻坚竞赛,鼓励全员参与,按照谁开发谁受益的原则进行梯度奖励,每月兑现,营造人人肩扛指标的销售氛围,掀起销售热潮;天然气客户开发小组按照贴近市场、贴近客户的原则,每日跟踪销量,建立快速反应营销机制,常态化通过电话、微信开展客户回访,稳定客户;客户经理团队发挥资源优势,积极宣传品牌优势,紧抓绿色低碳发展战略机遇,以老客户带新客户的营销思路,持续提升运营质量。

(王鸿儒)

解析:面对激烈的成品油市场竞争,销售企业应积极走访客户,开展差异化营销,全力做大直分销规模。

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