



□2021年9月2日 □每周四出版

□责任编辑:雷蕾 □电话:010-59963181 □邮箱:leilei@sinopec.com

□审校:张春燕 □版式设计:李默

## 确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

建于上世纪80年代的滨河站,如今已成为中国石化第二座充换电一体站

## 太原滨河站:35年的“变与不变”

**每周一站** (33)

- 名称:** 山西太原石油滨河站
- 定位:** 位于汾河西岸,开车在迎泽桥西匝道下右转200米即到
- 特色:** 中国石化第二座充换电一体站,融合多项绿色科技,提供综合服务
- 成绩:** 去年成品油销量1.8万吨,非油销售额近400万元
- 站长张丽华讲故事:** 2016年,太原市所有的出租车更换为纯电动车,当时我站还没有充电设备。但很多出租车司机没有放弃我站,他们说:“相信用不了多久,你们站也能充电。”没多久,我站就引入了充电设备。他们之所以如此肯定,是基于对我站的信任。光阴荏苒,我站完成了一次又一次华丽转身,但无论如何变,“为美好生活加油”的追求始终不会变。

李强 秦晓耕 文/图

“滨河加油站刚建成时,我还开‘面的’呢,几乎隔两天就要光顾一次,一眨眼30多年过去了。如今,滨河站不仅功能多了,而且变成‘绿色’的了,真是今非昔比……”近日,在山西太原石油滨河加油站,受邀参加公众开放日活动的退休出租车司机王师傅,谈起滨河加油站的变化感慨万千。

这座老牌加油站,在35年的发展中经历了什么?发生了哪些变化?让我们在“变与不变”中重新认识滨河站。

## 形象变了品质不变

对太原市民来说,位于迎泽桥头的滨河加油站,承载着太多的时代记忆。

该站始建于1986年,当时仅供70号、80号汽油和普通柴油。

35年来,随着城市飞速发展,滨河站也不断升级改造。如今,该站已成为集加油、购物、餐饮、充卡等功能于一体的综合服务站,还融合了光伏发电、智慧照明等多项绿色科技。最近增加的全智能充换电业务和爱跑品牌汽油,更是让这座加油站成为太原市的“网红打卡地”。

## 时代变了服务不变

父亲那代加油,儿子这代充电。王师傅一家与滨河站相伴数十年,“我都数不清这座站换过多少员工了,但个个都是好样的”。

滨河站致力于打造“人·车·生活”汽车驿站,并积极加入太原市小桔灯爱心联

盟,为环卫工人、交通警察、快递员等户外工作者提供饮水休息、饭菜加热、取暖纳凉、手机充电、临时避雨等服务。该站员工热心、贴心、暖心的服务受到户外工作者好评,滨河站被中华全国总工会授予全国工人先锋号。

## 市场变了理念不变



在滨河站为车辆换电只需3分钟。

## 太原石油把滨河站作为重要服务窗口,每一次根据客户需求做出的改变,都基于“以市场为导向,以客户为中心”的经营理念。

2021年4月,在认真分析充电市场发展趋势的基础上,省、市公司主动求变,为滨河站引进蔚来快速充电桩,建成中国石化全国第二座全智能充换电一体站,为山西新能源汽车用户带来更加便捷的服务和全新的补能体验。

如今,出租车到该站充电,用时不超过半小时;客户到该站泊车换电,在车内一键即可完成,全程三四分钟搞定。充换电站开业当天,现场体验充换电的顾客对蜂拥而至的媒体记者说:“感觉超级棒,值得点赞!”

该站最近新增的爱跑品牌汽油,凭借翠绿鲜艳的颜色、环保绿色的性能,受到客户追捧。这是中国石化积极融入山西能源革命战略部署的真实写照。

当前正值烟叶采摘、烘烤、归仓的关键时期,贵州黔东南石油镇远县公司扎实开展“我为群众办实事”实践活动,通过走访调研了解烟农需求,制定用油营销方案、推出支农惠农活动,并结合实际延长营业时间,提供免费送油上门等服务,为烟叶顺利采收、归仓提供保障,受到烟农好评。图为员工为农机具加油。魏伟 陈金瑞 摄影报道



连云港石油  
LNG点供客户数量全省第一

本报讯 截至目前,江苏连云港石油已开拓LNG(液化天然气)点供业务客户5家,开拓点供客户数排名全省第一,月均增加LNG销量1200余吨。

该公司成立天然气攻坚突击队,抓住政府推进企业“煤改气”的机遇,大力开拓LNG点供业务。一方面,他们对在建的厂矿企业和有“煤改气”意向的单位进行摸查,建立客户档案,重点攻关有意向建设LNG点供项目的客户;另一方面,充分挖掘客户需求,全程协助项目规划、设计选型、土建施工。同时,该公司加大与政府部门的协调力度,帮助点供客户缩短项目建设周期;提供技术支持、安全培训等“一条龙”服务,帮助客户推进点供项目早日投入运营。(苗立连 樊世迎)

解析:LNG点供业务具有客户黏性强、品牌认可度高、合作持续性的特点,是销售企业提升天然气销量的有效途径。

哈尔滨石油  
站级一体化使用率达100%

本报讯 今年以来,黑龙江哈尔滨石油大力推广站级一体化应用,以更快捷、便利的服务提升顾客满意度,促进销量稳步提升。

该公司建立站级一体化服务保障机制,在客流量大的加油站采用一站双系统操作,为市区9座汽油大站配备两台一体化系统电脑和两个读卡器,实现双系统充值,提升顾客体验。目前,该公司除现金外的油非收银功能已全部实现联动,员工可通过多台电脑操作,实现一屏办理多项业务,工作效率明显提升。同时,站级一体化为客户提供了微信、支付宝、石化钱包等多种便捷支付方式,进一步提升了客户满意度。

截至目前,哈尔滨石油加油站站级一体化交易笔数占比、使用率等指标排名全省第一,系统使用率达100%。(金鑫)

解析:站级一体化应用通过技术创新提质增效,既为加油站员工减负,又让客户享受到便利。

**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 公众号  
石化美旗舰店 商城 (京东)

咨询热线:4000-700-838

“十四五”期间,中国石化规划建成5000座充换电站。截至目前,中国石化共建成561座充电站、10座换电站。10座换电站基本情况:

## 北京石油 | 胡英站

中国石化首座全智能充换电一体站,具有自动停泊、自动换电等功能,单日最多可提供换电服务312车次。用户无须下车,车内一键完成泊车、换电。

## 山西石油 | 太原滨河站

中国石化第二座全智能充换电一体站。换电项目日服务能力312车次,换电用时仅3分钟。充电项目统一使用蔚来充电桩,速度较普通充电桩快30分钟。

## 重庆石油 | 大竹林站

重庆石油和奥动新能源合作的首座站,也是江南分公司首座“油气电服”综合能源站。围绕“极速”“共享”的经营理念,大竹林换电站每天可提供换电补能服务300车次,单次换电

时间仅1分钟。

## 云南石油 | 昆明广福B站

云南石油与蔚来合作建设的首座集充换电于一体的智慧型综合加能站,设置两个快速充电桩及蔚来换电主体设施,投营初期换电日服务能力逾150车次,平均换电用时仅3分钟。

## 上海石油 | 杨园站

上海石油首座出租车、网约车专用换电站,使用奥动“A+S”最新一代换电设备,日服务能力逾500车次,换电用时仅90秒。该换电站采用缓充技术确保电池寿命及安全性,可容纳24块车载电池同时充电。

## 海南石油 | 琼海东红西服务区换电站

海南石油与蔚来汽车海南区域公司合作

的首座换电站,采用第二代换电站技术,提供13块电池,用户无须下车,只需要4~5分钟便可实现“一键换电”。

## 河北石油 | 雄安新区站

作为河北石油首座“油电服”智慧综合加能站,集加油、换电、光伏发电、洗车服务、智慧照明、智慧充电、爱心驿站、智慧支付等功能于一体。其中,换电站具有自动停泊、自动换电、便捷高效等特点,按设计条件,单车换电时间为4.5分钟,日最多可为312车次提供换电服务。

## 山东石油 | 济南58站

与吉利换电站展开全方位合作,建造双仓式智能换电站,车辆可在站内极速换电,单站日服务能力近1000车次,是山东首座“油、气、氢、电、服”五位一体综合加能站。

## 广西石油 | 南宁新阳站

广西石油首座与蔚来合作建设的充换电一体站,拥有由软件定义的端云结合的智能换电系统,239个传感器、4个云端系统协同作业,全面深化视觉识别技术应用。用户无须下车,在车内即可一键启动自助换电,单站日服务能力逾300车次。

## 河北石油 | 石家庄正定林升站

作为河北石油第二座与蔚来合作建设的“油电服”智慧综合加能站。该站集加油、充电、换电、洗车服务等于一体。换电站主要面向蔚来汽车车主,充电站面向所有电动汽车车主。

素材由程旭 史志强 瞿志代泽万 陆佳宏 张慧慧 吴树彬 张薇 李晓敏 提供

薛雪瞳 吴苏萍 干静

今年以来,江苏常州石油深化综合客户经理体制改革,推进综合客户经理与零售片区互联、批发与零售良性互动的“网格化”管理,经营成效显著。

1~7月,该公司成品油销售计划完成率111%,排名全省第一;非油品销售额排名全省第二。

## 团队协作,精准开发维护客户

“老刘,我的储油罐用不了了,你帮我想想办法!”某物流公司的负责人张先生是常州石油综合客户经理刘伯林的大客户,今年6月由于物流公司油罐停用,公司车辆用油受到了影响。

了解情况后,刘伯林立刻告知城北片区经理李维新。两人一起赶到该物流公司,帮客户制订用油计划、测算

江苏常州石油推进综合客户经理与零售片区互联、批发与零售良性互动,实现成品油销售计划完成率全省第一、非油品销售额全省第二。

## 网格化管理追客寻客留住客

配送方案,最终将该物流公司发展成为城北片区江滨加油站的定点客户,月用油量50吨。

常州石油实施网格化管理后,经营管理部每个综合客户经理团队负责两个加油站零售片区的客户开发和维护,县公司每个团队负责1个加油站零售片区的客户开发和维护。

客户经理与片区经理、站长加强沟通,及时掌握客户信息,实现精准开发、维护。这种小规模的“团队作战”,使该公司实现直分销、自营机具销量双增长。

## 信息共享,共同研究留客策略

城西加油站附近的某工程公司以前规模不大,在加油站灌桶就能满足施工需要。但随着这几年生意越做越大,该公司用油量直线上升。

“现在用油量大,我们必须严控成本。”该工程公司负责人马经理是城西站的老客户。了解到他对价格的顾虑后,城西站长丁仁立即找到与所在片区挂钩的综合客户经理程万洪商量对策,共同研究适合该公司的采购方

案,将其发展成为常州石油的大客户。

像马经理这样的客户还有很多。常州石油开展网格化管理前,客户多自行寻找性价比更高的油品供应商,等公司分析客户流失情况时为时已晚。如今,超出加油站维护能力的大型灌桶客户,经营管理部综合客户经理第一时间介入,与加油站共同研究留客策略,灵活营销、促进成交。

## 精准服务,提升客户满意度

“现在采购柴油、办理加油卡业务

只要找客户经理就行,方便多了!”某公交公司张女士以前每月都要来常州石油公司大楼两趟,购油业务和加油卡业务要分别找两个部门的工作人员办理,费时费力。实施网格化客户管理后,对应维护大客户的综合客户经理对直分销、加油卡业务都十分精通,减少了客户对接业务的环节。

常州石油经营管理部综合客户经理团队会定期梳理具有一定规模、采购量较大、员工人数较多的优质客户,与零售管理部合作开展“三定五进”“聚惠会员日”等活动,进一步增加客户黏性。零售管理部也同步开展“追客寻客”专项活动,定期分析客户用油情况,征集意见建议,并及时反馈给片区和挂钩的综合客户经理,做好跟踪维护,提升客户满意度。

网格化客户管理实现了零售和批发业务的双向互动,不仅稳定了优质客户,而且寻回了部分流失客户,形成良性循环。

## 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