



确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

易享节来了 东博会亮了

易享节发布:四大行动提供更优质商品和服务

编者按

9月11日,中国石化易捷第四届易享节启动仪式暨东博会易捷展销招商会在广西南宁与第18届中国—东盟博览会同步举办。

中石化易捷经过13年成长,已成为拥有超过2.78万家便利店、国内门店数量最多的连锁便利店品牌,品牌价值从2018年的25.69亿元跃升至目前的184.61亿元,位于国内零售行业前列,致力成为“美好生活的服务商”。

2018年,易捷创办易享节,从杭州、重庆、长沙到南宁,“每年走进一座城”,举办国内规模最大的线下购物节,荣获中国连锁经营协会2021年度“便利店优秀创新案例”。

中国—东盟博览会,是中国—东盟重要的开放平台,也是具有特殊国际影响力、国家层面举办的重点涉外论坛和展会,多年来推动并见证了中国—东盟战略伙伴关系内涵的不断丰富、经贸合作水平的迅速提升、人文民间交往的日益密切,为服务“一带一路”建设发挥了重要作用。

当易享节遇上东博会,会擦出怎样的火花?给您的美好生活带来哪些更优质服务?让我们一起关注。

本版文字由本报记者何翔任
赵媛媛 通讯员 成娟 霍丽文
刘艺璇提供

在第四届易享节启动仪式上,中石化易捷宣布开展易享节大促、东盟招商、乡村振兴、数字化转型等四大行动,与多家合作伙伴签署战略合作协议,探索多元化、智能化的加油站便利店新零售业态。

“易享节大促行动”

9月1日~10月31日,易捷开展第四届易享节专属购物节,集中发放20亿元消费优惠券,在百城万店狂欢促销。其中,易享节主打活动“加一元多一件”由往年的1天延长至5天。此外,在油非互促系列活动中,消费者在中国石化加油站或使用“加油中石化”加注汽油,满一定金额即可获赠易捷便利店“满99元减35元”“满188元减70元”“满199元减100元”等超值优惠券。

为车友提供十全十美的商品、为粉丝送上实实在在的优惠,今年以来,易捷在开发培育卓玛泉、长白山天泉、赖茅酒、露露纸等优质商品的基础上,打造出易姐姐螺蛳粉、黄金月饼等一批自有品牌新商品。在本届易享节启动仪式上,易捷推出了赖茅体育纪念酒、三人炫·悟炫、长白山天泉苏打气泡水、易享家衣物洗护用品等一系列新品。

此外,易捷还建设餐饮项目1183个,让汽车消费者畅享广西的螺蛳粉、陕西的肉夹馍、上海的小馄饨等南北风味。



“东盟招商行动”

桂林罗汉果、柳州螺蛳粉、梧州六堡茶、河池火麻油、崇左桃榔粉……富有南国特色的商品广受消费者欢迎。而与广西地缘相近、人缘相亲的东盟国家,越南咖啡、泰国香米、印尼水果、马来西亚燕窝……一系列极具异域风情的特色商品备受国内消费者欢迎。同时,东盟国家对中国各地的特色商品也有较大进口需求。

本届中国—东盟博览会,易捷在现场设立了4000平方米的易捷展览馆,向参展商展示包含广西特色产品在内的优质易捷商品,将品质国货卖出去。同时,易捷还在现场设置招商洽谈区,聚焦快速消费品,围绕东盟各国特色商品,面向中国—东盟博览会参展商公开招商,将东盟商品引进来。

“乡村振兴行动”

易捷将探索“以渠道带销售、以销售带产业、以产业带振兴”的“三带”特色帮扶模式,发挥2.78万家易捷便利店和线上商场的渠道优势,发展脱贫地区特色优势产业,继续推出东乡藜麦、新疆岳普湖红枣等一批质优价廉的易捷好物,架起脱贫地区商品和消费者之间的“桥梁”,构建共同帮扶的爱心平台。

同时,易捷将着力打造“微光计划”公益项目,持续关注全国近300万乡村教师,通过乡村教育帮扶,守护乡村学子的信心和希望,为乡村人才振兴、文化振兴贡献力量。

在本届易享节启动仪式上,易捷联合中国教师发展基金会,向6位优秀乡村教师代表颁发“微光计划燃灯者”荣誉证书。来自广西贺州铺门镇河南小学的雷良玲老师讲述她的执教故事和微心愿,并获赠奥运羽毛球冠军张宁签名的羽毛球拍。

“数字化转型行动”

易捷将打造更智慧的平台,构建更多的场景,以“加油中石化”新平台为核心,持续完善“一键加油、一键购物、一键出行”等更智慧的消费场景,打造“互联网+加油站+便利店+第三方”新零售商业模式;加快推广扫码购、刷脸支付、智能货架等便利店新科技,建设更智慧的易捷门店,提供更便捷的服务;搭建更智慧的供应链,建设采购和供应商协同平台,打造以需求为导向的敏捷供应链管理体系,提供更智能的运营。

传统的现场购物将变成线上线下融合的无接触“一键到车”购物,统一会员体系为消费者提供丰富的会员权益,现在的易捷以“搜罗全球,为美好生活加油”为理念,打造易捷跨境电商电商平台,由专业采购团队深入海外商品原产地,为消费者提供购买方便、品质保真的海外好物,让消费者足不出户,轻松买遍全球。

借力东博会 融入“双循环”

——访中石化易捷销售有限公司董事长、党委书记叶慧青

核心观点

●以中国—东盟博览会的举办为契机,与东盟十国企业寻求合作机遇,是易捷参与外循环的重要尝试

●把东盟及广西属地商品推向全国,同时将国内商品推向东盟,实现“买东盟、卖全国”“买全国、卖东盟”“买广西、卖全国”

●紧紧把握零售市场,从单一的“产品营销”延伸到全渠道、全场景、全产业链的“生态竞争”,努力打造“人·车·生活”生态圈,致力成为“美好生活的服务商”

第四届易享节与东博会同步举办,无疑密切了易捷与东盟企业的经贸关系,展示了易捷以更大范围、更宽领域、更深层次的对外合作推动企业加快转型发展的决心。那么,此次易享节如何借好东博会“东风”?有哪些特色?在助力乡村振兴方面有何计划?记者采访了中石化易捷销售有限公司董事长、党委书记叶慧青。

问:此次易享节为何选择与东博会同步举办?易捷怎样才能借好东博会“东风”实现更高质量发展?

答:中国—东盟建立对话关系30年来,中国—东盟贸易规模扩大了85倍。2020年,东盟成为中国最大的贸易伙伴。今年上半年,双方贸易额同比增长38.2%,继续呈现强劲增长势头。

党的十九届五中全会提出加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。易捷作为中国门店数量最多的便利店品牌,既是中国经济内循环的重要参与者,也是外循环与内循环相互促进的桥梁。此次,易捷以东博会举办为契机,与东盟十国企业寻求合作机遇,是易捷参与外循环的重要尝试。

我国广西省和东盟十国气候条件优越、物资丰饶,中国和东盟对彼此的特色商品都有较大需求。我们将以广西为“桥头堡”,努力成为东盟商品全国集采的特许采购商,将东盟及广西属地商品推向全国,同时将国内商品推向东盟,实现“买东盟、卖全国”“买全国、卖东盟”“买广西、卖全国”。

问:此次易享节还在东博会举办了展销招商会,有哪些特色?

答:为贴近东博会开放、智慧的特

点,我们在展销招商会中融入了多元化的设计理念、数字化的展览技术、科技化的互动体验,通过现场直播、产品体验、实时数据看板等方式,让大家更直观地了解易捷产品的内涵。

此外,我们设立了招商洽谈区,围绕东盟各国特色商品,面向东博会参展商公开招商,服务构建“双循环”新发展格局,打造“买东盟、卖全国”“买全国、卖东盟”“买广西、卖全国”的快速通道。

问:易捷在易享节启动仪式上与多家餐饮企业签约,加码餐饮业务是出于什么考虑?

答:为让客户享受便捷的一站式服务,易捷已拥有便利店、汽服、快餐、咖啡、广告、金融等多种业态。餐饮业务是易捷多元化业态的组成部分,本次加码餐饮业务主要有以下原因:

因:

第一,开展餐饮业务能够更好地满足消费者的需求。我们依托3万余座中国石化加油站、2.78万家易捷便利店,有能力为消费者提供在加油站场景下更加便捷的餐饮服务,满足“车加油,人补给”的需求。比如,对在城市商圈的加油站,我们可以为快节奏生活的城市白领、网约车司机等消费者群体提供便捷快餐、轻食、咖啡、饮料等餐饮服务;对在高速公路服务区的加油站,我们可以为旅游、过路的消费者群体提供知名餐饮服务。

第二,不断丰富优质餐饮品牌可以让消费者有更多选择。当前,易捷优质餐饮合作品牌数量较少,然而消费者对餐饮口味的需求地区差异性大,导致顾客餐饮选择范围相对狭窄。此次签约,能够吸引更多的餐饮优质合作伙伴共建多方共赢的加油站场景餐饮服务平台,为消费者提供

更优质的餐饮服务。

第三,从企业发展战略角度看,开展餐饮业务是从企业平台化发展理念出发,通过多元化服务获取生态圈商业价值。易捷作为中国石化非油品业务服务品牌和运营主体,紧紧把握零售市场,从单一的“产品营销”延伸到全渠道、全场景、全产业链的“生态竞争”,努力打造“人·车·生活”生态圈。如今的易捷,正围绕中国石化销售公司向“油气氢电服”综合能源服务商转型目标,打造集加能服务、购物服务、养车服务、生活服务、物流服务于一体的“人·车·生活”综合服务平台,致力成为“美好生活的服务商”。

问:去年易享节期间设置了扶贫展销专区,今年在履行社会责任方面有哪些新举措?

答:易捷公司作为央企子公司,在做好经营和发展的同时一直积极履行社会责任。今年在易享节启动仪式上,易捷公司积极响应国家号召,实施乡村振兴行动计划,通过消费帮扶、产业扶贫、教育帮扶,助力乡村全面振兴。

“微光计划”是我们重点打造的活动,这个计划分3年实施:今年,我们精选乡村孩子画作定制自有品牌商品,打造微光好物,并在易捷便利店设置售卖专区;征集2021个乡村教师的微心愿,帮助乡村教师圆梦;邀请有社会影响力的人士走进乡村学校,开展“一堂公益课”等活动。2022年,我们将开启寻源之旅,带领乡村教师、学生走出大山,让梦想远航。2023年,我们将携手名师,共同搭建乡村教师互助共享公益平台,守望薪火相传。

易享节的成长路



●时间:2018年
●主题:“狂享好货在易捷”
●内容:中石化易捷选择在2018年10月10日——易捷品牌创办十周年之际,首次为消费者打造易享节。易捷公司依托3万座中国石化加油站实体网络,以及数量逾亿的加油卡用户,还有当时超过6000万的互联网粉丝,从线上到线下,把易享节呈现给全国消费者。

●特色活动:发布易捷新形象店、定制商品致敬易捷十年、拍卖筹善款助学东乡等。

●效果:店庆日消费者购买热情高涨。

●时间:2019年
●主题:“易起GO、享不停”
●内容:中石化易捷举办的第二届易享节,店庆月、店庆周、店庆日优惠不间断,线上线下玩法新鲜多样,满减、拼团、特价、换购、定制、游戏,多种购物狂欢模式在全国各地易捷店开启。

●特色活动:微信小程序线上新玩法、发布易捷咖啡、开展消费扶贫等。

●效果:店庆日销售额比上一年增长四成。

●时间:2020年
●主题:“易享节、易起拼”
●内容:9月1日~10月31日,中石化易捷撒10亿优惠补贴,在全国逾万家易捷便利店开展易享节专属购物节,让消费者狂欢嗨购低价好货。第三届易享节特别将“加一元多一件”活动的促销期限延长至3天,消费者可通过易捷商城小程序享受优惠。

●特色活动:打造易捷第一个养车节、第一次点亮12座城市地标等。

●效果:店庆3天销售额破10亿元。

