



确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

编者按:

在很多司机的印象中,只有车快没油时才会去加油站。在天津石油有这样一座加油站,司机即便不加油也爱往那儿跑。原来,该站拥有便捷实惠的“易·洗车”自助洗车业务,客户在等候洗车时可以进便利店购买一杯“易·咖啡”,回到车内一边听着音乐、一边喝着咖啡、一边等待洗车,把排队洗车变成休闲时刻,谁会不爱?



很多客户习惯边喝咖啡边等候洗车。

天津石油首家自营“易·洗车”门店

听着音乐喝着咖啡车就洗好了

□刘博龙 文/图

“在加油站洗车,又便宜又节省时间,洗得还挺干净,服务体验非常好。”客户刘先生是天津石油城区唐口加油站的忠实客户。他推崇的洗车方式,是天津石油自营全自动洗车业务“易·洗车”。

该洗车业务集全车外壳水洗、轮胎高压清洗、专用洗车泡沫清洁、全车毛刷刷洗、全车水蜡清洗、全车风干、全车抛光等七种功能于一体,清洗一辆汽车仅需3分钟。而且,客户下载“加油天津”APP,绑定加油卡会员或“一键加油”会员,加汽油满200元可获赠洗车券。目前,唐口加油站日均洗车200余辆次。

该站站长陶悦介绍,以前很多客户习惯加完油立即离开,没有逛易捷便利

店的习惯。自从增设洗车业务后,不少客户在等候洗车的时间里,会顺便到便利店转转,为员工推介非油品带来契机。

唐口站员工结合天津石油开展的当期营销活动,引导客户用券购买质优价廉的商品。久而久之,客户体验到易捷的便捷与优惠,养成了进店购物的习惯。还有众多年轻客户,在等候洗车的时候,进店买一杯天津石油自营的“易·咖啡”,回到车内一边听着音乐,一边喝着咖啡,一边等待洗车。

“以前觉得等候是一种煎熬,没想到在加油站排队洗车却成为一种休闲、时尚。”90后客户王女士说。洗车业务也带动了唐口站销量的增长。面对激烈的成品油市场竞争,该站日均油品销量比之前增长3吨。



唐口站的“易·洗车”业务日均服务200余辆次。



唐口站全景。

我为群众办实事

让员工喝上干净水、放心水

□刘金玉 张琴

“咱们服务区终于有自来水啦,这真是为我们办了件大实事、大好事。”近日,湖南高速石油汝城南服务区零售党支部成立专题帮扶小组,多次现场勘测调研,并从饮用水源开始对自来水过滤的每个环节进行认真查看和对比。该公司党支部书记先后5次与当地镇政府及水务部门沟通协调,历时1个多月,成功将自来水引入汝城南服务区,让员工喝上了干净水、放心水。

湖南高速石油认真开展“我为群众办实事”实践活动,为基层油站解决吃饭、用水、经营管理等方面的难题50余个,切实让员工得了实惠、解了烦忧。

员工有期盼,公司有行动。今年以来,为彻底消除饮水安全隐患,湖南高速石油汝城南服务区零售党支部成立专题帮扶小组,多次现场勘测调研,并从饮用水源开始对自来水过滤的每个环节进行认真查看和对比。该公司党支部书记先后5次与当地镇政府及水务部门沟通协调,历时1个多月,成功将自来水引入汝城南服务区,让员工喝上了干净水、放心水。

湖南高速石油认真开展“我为群众办实事”实践活动,为基层油站解决吃饭、用水、经营管理等方面的难题50余个,切实让员工得了实惠、解了烦忧。

编者按

“我为群众办实事”实践活动开展以来,各销售企业迅速行动,聚焦员工和客户“急难愁盼”的问题,制定方案、采取措施,服务质量有效提升,不仅在造福员工、客户中赢得了人心,而且收获了销量的增长,实现了真正意义上的双赢。

改造加油站,专设司乘人员休息室

□张璐婕

“今天天不亮我就出门了,刚吃过午饭有点困,你们站有地方休息吗?”近日,一位货车司机来到福建宁德石油福鼎汾水关站,询问该站站长林宁。

“二楼有按摩椅,您扫码支付后就可以边按摩、边休息了。”林宁热情地引导客户到二楼休息室。只见休息室里整齐地摆放着两张宽大舒适的按摩椅,非常适合客户短暂午休。

“货车司机走南闯北十分辛苦。过去,我站经营场地小,只能为他们提供方便食品、开水等基本服务。”林宁介绍。改造前,汾水关加油站只有420平方米,由于场地小,能提供的服务项目较少,货车司机每次到站只能匆匆吃碗泡面,吃不上热饭菜,也没地方休息。

今年8月,宁德石油完成了对汾水关加油站的改造。改造后,该站加油场地扩大到580平方米、综合服务区经营面积达450平方米,丰富了易捷便利店商品品种,并增

设宽敞的食堂、舒适的休息区,使汾水关站成为集加油、购物、洗车及其他服务于一体的“3+N”综合服务站。

而该站为客户提供休息场所也受到当地政府的关注。避免驾驶员因疲劳驾驶引发交通事故,一直是当地政府管理的重点和难点。汾水关加油站为司乘人员提供休息场所的做法,既帮助政府管理职能部门解决了难题,又满足了货车司机的需求,受到好评,带动了油品销量大幅增长。

业界动态



近日,安徽六安石油开展加油站客户评价活动,通过系统推送服务评价信息或现场扫码的方式,引导客户对加油站“一键加油”业务、电子发票业务、厕所卫生等环节进行评价。该公司还建立评价考核奖励机制,鼓励员工加强现场管理、改善卫生环境,提升客户消费体验和满意度。图为龙河路站员工引导客户参与电子发票业务评价活动。

王 轶 摄

长沙石油 LNG 直销业务实现突破

本报讯 “不愧是大公司,这么快就把货送到了!”近日,随着20吨LNG(液化天然气)送入湖南某新材料公司的罐中,该公司负责人对前来送气的湖南长沙石油客户经理竖起大拇指。这标志着长沙石油LNG直销业务实现零的突破。

今年以来,长沙石油积极应对市场变化,增强竞争力,一方面加强LNG消费市场调研,客户经理积极开展LNG市场摸排及推广工作,寻求商机;另一方面加强客户经理业务培训,帮助客户经理丰富LNG专业知识。为调动客户经理的销售积极性,长沙石油强化销售激励,设立LNG开发单项奖,对单次销售给予奖励。此外,长沙石油从LNG气源保障、安全运输、资金周转等方面解除客户的后顾之忧,实现了LNG直销业务的突破。

(陈晓曼 刘 柯)

解析:销售企业应把LNG经营作为企业新的效益增长点,持续增强资源创效能力。

徐州石油 顺利完成乙醇汽油置换

本报讯 近日,江苏徐州石油新安油库第一车合格的92号车用乙醇汽油顺利出库,为江苏地区尤其是苏北地区油品供应提供了有力保障。

江苏徐州石油新安油库位于新沂窑湾古镇东侧,承担着苏北五市的油品供应重任。自2014年建库以来,该油库仅发货95号车用汽油。今年,连云港临洪油库关闭,苏北地区面临92号乙醇汽油供应困难的现状。江苏石油要求徐州新安油库两座油罐紧急进行油品置换,确保市场供应。

要把95号车用汽油置换为92号车用乙醇汽油,首先要进行乙醇储罐清罐。新安油库立即组织转运作业,将乙醇罐内油品全部转入油罐车发往指定外库。同时,协同清罐施工队严格按照安全规程做好清罐施工,确保油品供应稳定。

(姜红桥 李 莉)

解析:油罐紧急进行油品置换时,要严格按照安全规程操作,规避风险。

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