

周“油”列国
油事精彩奋进新征程
建功新时代 | 牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎二十大

(61)

●名称
福建三明石油大洲加油站●定位
福建省三明市沙县区新城西路25号,距离G25长深高速公路沙县收费站口两公里●特色
沙县小吃推广站,
年年服务沙县小吃节●成绩
2021年成品油销量近4000吨
非油销售额130余万元
洗车近2.3万辆次

●站长黄华珍谈发展

客户体验感的提升是我们最看重的方面。为此,我们在收银台为客户提供免费糖果、安装自助洗车机……今年3月,福建石油与三明市政府签订《关于进一步加强产业合作的框架协议》,利用中国石化品牌、网络资源优势,支持帮助沙县小吃、三明优质农特产品等拓展销售,助力三明发展特色富民产业。我站也将发挥邻近沙县小吃城的优势引入现场制作的沙县小吃,让南来北往的游客在加油站就能品尝美食。



福建省三明市部分区域地图



□俞飞彩

“最近有什么喜事啊,感觉你们工作起来十分带劲,连带我都浑身充满了正能量。”在安徽亳州石油第十一加油站,客户一边掏出加油卡递给员工武浩,一边笑着说:“我们公司最近在开展加油站服务提升百日竞赛活动,工作劲头足,顾客心情也会更好。”武浩回答。

今年以来,安徽石油通过“教导主任”督促学、“专业老师”带头做、“服务试卷”帮助油站查漏补缺,全面推进加油站服务提升。

“教导主任”:监督巡查小组

开展加油站服务提升百日竞赛活动后,安徽石油立即制定活动方案,安

服务“中国小吃之乡” 推广中华小吃文化 助力特色富民产业

想吃正宗沙县小吃?

沙县大洲站线上线下均有售

□李崟 林国泉 黄华珍 文/图

在福建省中北部、沙溪河下游,有个中国地名文化遗产千年古县,被誉为“中国小吃之乡”,它就是沙县小吃的发源地——福建省三明市沙县。

提起沙县,人们自然而然就会想到沙县小吃。沙县小吃始于汉晋,已有1600多年历史,分为米、面、豆、肉四大系列240多个品种,其中39种被中国烹饪协会评为“中华名小吃”。

伴随着中国改革开放的大潮,沙县百姓发扬“吃苦耐劳、勇于创新”的创业精神,带着手艺走向全国各地,以“一元进店、两元吃饱、五元吃好”的定位填补了餐饮低消费的市场空白,将“沙县小吃”打造成“中国的麦当劳”。

在沙县这片以美食闻名的土地上,有一座中国石化加油站不得不提。它距离G25长(长春)深(深圳)高速沙县收费站口两公里,辐射沙县小吃城,以及淘金山舍利塔、如意湖湿地公园、大洲古渡、七峰叠翠等景区,年年服务沙县小吃节。这座站就是福建三明石油大洲加油站。

每年12月8日是沙县小吃节,这一天,来自全国各地的“吃货们”纷纷奔赴沙县,品尝正宗的沙县小吃。作为小吃城的近邻,大洲加油站提前做好准备,紧盯油品库存,及时上报库存计划,为往来游客做好油品保供工作。

络绎不绝的游客为小吃节带来了停车难的问题。大洲加油站站长黄华珍了解情况后,开放油站空地为前往小吃节的游客提供免费停车位,并自制“免费停车”立牌放置在站外醒目位置,让游客们吃喝玩乐无后顾之忧。

考虑到受疫情影响,很多游客无法来到小吃节现场。三明石油开展“寻根追味·醉美沙县”线上直播活动。大洲加油站协助市公司进行市场调研,员工多次到沙县小吃第一村——俞邦村实地考察,了解沙县小商品种类,选择适销对路的商品到加油站便利店销售。他们还凭借地缘优势,收集当地



大洲站员工自制沙县小吃——芋饺。



“寻根追味·醉美沙县”线上直播活动。

地供货商信息,向商家争取优惠政策。在此基础上,三明石油开展线上直播活动,精选沙县小吃系列商品销售。大洲加油站员工在朋友圈、微信群积极推广,使直播活动当天在线观看量近3万人次,实现直播全品类营业额150余万元。沙县小吃系列商品还被引入易捷全国线上销售平台,让各地顾客都能品尝到正宗的沙县美食。

除了品尝小吃,到沙县爬山、赏花、踏青的游客也络绎不绝。由于周边景点众多,外地游客经常迷失方向。大洲加油站员工就主动为他们介绍景点、指引路线,还备好饮料、零食,提供免费热水,温暖他们的旅途。

如果您到沙县旅游,走累了、玩累了,就到大洲加油站坐坐,点点沙县小吃,品一杯易捷咖啡,望望舍利塔,放空自己、放松心情。

令人心动的加油站
第61座

大洲站全景。

学服务本领,来安徽石油“学校”

通过“教导主任”督促学、“专业老师”带头做、“服务试卷”帮助油站查漏补缺,全面推进加油站服务提升

排专人专项跟进。

为保证规范化服务入脑入心,该公司开拓思路,对照加油站服务提升百日竞赛活动新标准拍摄“加油六步法”“室内收银五步法”“加油站交接班”等重点项目规范教学视频,并及时下发地市公司统一组织员工培训。

同时,为提升加油站服务质量、强化加油站服务监督,安徽石油还成立监督巡查小组,变身“教导主任”对一线服务严格把关。加油站服务提升百日竞赛活动开展一段时间后,该小组到全省

加油站开展现场服务情况巡查,找不足、补差距,促进加油站服务规范化。

“专业老师”:培训示范队

“手要端起来,迎来送往声音要洪亮,注意错开时间休息,太累了工作状态不好。”近日,安徽石油地市公司抽调加油站服务水平较高的员工,组建“培训示范队”,示范队成员以先进带后进,分批前往区域不同的站点,对发现的问题进行梳理。针对各站的共性问题,他

们通过召开片区会议、加强培训等方式进行整改,并由专人到站手把手教学、一对一指导,保证培训见实效。

同时,为保证服务质量,安徽石油各地市公司相关负责人以“一日站长”“一日加油员”的身份到站加油,以身作则,为员工加油,增强了一线员工的服务意识。

“服务试卷”:客户评价

“您好,请问是李小姐吗?我们是

中国石化的员工,之前收到您对我们站点的评价为四星,请问您认为站点或员工应该在哪些方面改进?”安徽黄山石油员工每天都会对客户评价进行回访。

服务质量好不好,客户说了算。为畅通与客户之间的沟通,安徽石油开展“五码问卷”评价活动,即二维码扫码评价、厕所评价、一键加油评价、发票开票扫描评价、加油卡加油后台推送评价。评价内容包含站容站貌、商品种类、卫生情况、线上加油服务情况、开具发票服务情况等方面,并将客户评价率和客户满意度作为加油站服务提升百日竞赛的重点评价标准。

“五码问卷”评价活动倒逼各地市公司、加油站积极开展客户回访工作,主动寻找服务上存在的不足,并予以改正,带动安徽石油整体服务水平不断提升。

5
业界动态
Oil Marketing Weekly

近日,贵州贵阳石油为回馈车友,在易捷养车节活动期间开展超值返券、加油赠券、购物狂欢、巨划算等优惠活动,分别为车友提供五五折、七折及各类满减优惠券,受到欢迎,汽车用品及部分易捷商品实现热销。图为贵阳石油宝山加油站站长向顾客介绍养车节促销活动。许金玲 摄

**黑龙江绥化石油
签下千万元化肥大单**

本报讯 近日,黑龙江绥化石油与某银行绥化分行,某玉米协会下属9家企业签署长期战略合作协议,化肥订单销售额逾1200万元。

今年初,绥化石油相关负责人在深入村屯走访调研中了解到,绥化市玉米产业已形成规模,全市黏玉米生产企业联合组成某玉米协会,年化肥需求量约3万吨,成品油需求量约2000吨。绥化石油先后多次上门洽谈,了解到该协会资金周转压力大,无法实现大规模化肥和成品油采购。

为满足客户采购需求,绥化石油第一时间帮客户联系某银行绥化分行,由该银行为该玉米协会采购化肥提供专项贷款资金支持。最终,绥化石油与该玉米协会达成合作协议。

解析:绥化石油通过“资源+金融+平台”的营销模式,牵头建立绥化区域农资市场营销“生态圈”,实现了多方共赢,为公司非油品销售夯实了基础,打破了非油品传统销售模式,体现了中国石化服务地方、贡献社会的责任担当。

**湖南石油
线上直播取得开门红**

本报讯 今年以来,湖南石油常态化开展线上直播带货,实现线上销售开门红。2月以来,邵阳、株洲等分公司开展直播带货6场,实现销售额近千万元。

该公司加强活动规划、指导,制定全年直播排期表,对每一档直播活动,加强事前指导,把关方案制定、直播脚本、流程设置、营销资源、效果评估等环节,确保直播的有效性。

各分公司在加强受众需求调研的基础上,细分市场,针对不同消费人群,开展不同主题的直播带货,通过抓住消费热点、优选商品,优化商品结构,成功吸引用户进入直播间开启“云逛买”模式。

为更好地提升主播技能,湖南石油还举办直播带货技能培训班,邀请外部专业团队授课,从直播话术、互动技巧、吸客引流等方面培训主播带货能力;培养、挖掘、选拔分公司直播策划、主播等专业人才,为常态化直播带货打好人才基础。

(肖志 宋民悠)

解析:随着电商的兴起,直播带货成为当前购物新潮流。销售企业紧跟趋势,通过直播的方式直观地将商品细节展示在消费者面前,不断丰富直播的形式、内容,帮助消费者提升消费体验,为中国石化特色商品打开了销路。

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 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