



优秀站长谈管理

山东日照石油市区片区经理助理张鹏飞

从数据中找客户提销量

汽油热胀冷缩，
降温后去加油更划算？

□张小凤

近来，网络上出现这样的说法：由于汽油会热胀冷缩，在气温高时加油，汽油膨胀，导致实际加油量少于低温时加油量。这个说法可靠吗？

汽油确实会热胀冷缩，其膨胀系数是每摄氏度0.0012升。也就是说，假如你的轿车油箱容积为50升的话，汽油温度每上升1摄氏度，体积就会膨胀0.06升，每上升10摄氏度，体积膨胀0.6升。但实际上，在加油过程中，一般加油机的加油速度为每分钟50升，一般车辆的加油时间不会超过两分钟，在此期间，汽油温度几乎不会发生改变。

那么又有人问了，加油时四面透风，夏热冬冷，在加油站内的汽油会不会受到温度的改变而发生热胀冷缩呢？答案是，不会的。因为加油站的储油罐往往埋藏在地下0.5米深，同时中国石化使用了双层罐，对外温度感知并不明显。也就是说，无论外面是40摄氏度的高温，还是零摄氏度的低温，对加油站储油罐的温度不会造成影响。

所以，汽油在实际中的热胀冷缩效果是非常不明显的，加油站的汽油几乎不会受到热胀冷缩的影响，车主不会因此吃亏，当然也不会因此占便宜，也就没有降温去加油更合算的说法了。

加油小百科

员工在加油工作中
应遵守哪些安全作业规定？

□刘亚琴

加油作业是加油站中最常见的作业之一，也最容易引发安全事故。为保障人员和加油站安全，加油作业都有严格的规定及要求：

①进入操作现场，必须穿防静电工作服和防静电工作鞋，不得穿化纤、毛料服装和带铁钉的皮鞋，不得穿铁钉的鞋。

②加油时要做到精心操作，油枪要牢固地插入油箱的灌油口，防止油品溢漏、洒漏、油火溅散；汽油枪头气罩要紧贴油箱口，以达到良好收集油气的目的；要观察周围情况，发现驾驶人员掏火机、打手机，用打火机照明观察泵油枪油位、使用闪光灯拍照等行为要立即制止并报告。

③加油过程中，随时注意加油机的运转情况，发现异常应立即停止加油，排除故障后方可继续操作。

④发现火灾及加油站安全的情况，应立即停止加油。

⑤卸油时相对应的加油机应停止加油。

⑥加油时，现场油枪显温，应立即停止加油，分析检查油气回收泵、气相管、油枪管等是否正常，有问题要及时处理。

⑦加油结束，立即取下加油卡，做好现场监督、检查，防止人员擅自动枪。

⑧雷雨天气、强雷电或雷击频繁时，停止加油作业。

⑨车辆必须熄火加油。

二氧化碳灭火器怎么使用

□钟宇

二氧化碳灭火器是一款具有一百多年历史的灭火器，价格低廉，获取得容易，其主要依靠窒息作用和部分冷却作用灭火。二氧化碳具有较高的密度，约为空气的1.5倍，在常压下，液态的二氯化碳会立即汽化，一般情况下，1公斤液态二氯化碳可产生约0.5立方米的气体。因而灭火时，二氯化碳气体可以排除空气，并包围在燃烧物体的表面或分布于较密闭的房间中，降低可燃物周围氧气的浓度，产生窒息作用而灭火。同时，二氯化碳从储存容器内喷出时，会由液体迅速汽化成气态，从周围吸引部分热量，起到冷却的作用。

二氧化碳灭火器按充装量分有2.3、3.5、7公斤等四种手提式规格，以及20、25公斤两种推车式规格。加油站一般在配电房放置二氯化碳灭火器。

●二氧化碳灭火器使用方法：

先拔出保险销，再压合压把，将喷嘴对准火焰根部喷射。

●二氧化碳灭火器使用注意事项：

①该灭火器主要是依靠二氯化碳将燃烧物与周围空气隔绝，从而造成燃烧物缺氧窒息而起到灭火作用，因此不宜在外大风时使用。

②当在狭小的密闭房间使用时，使用后，使用者及所有人员都必须迅速撤离。

③灭火时，喷嘴不能距离油面太近，以免把油液吹散，使火灾扩大。

④使用时，不能直接用手抓住喇叭筒外壁或金属连线管，应戴防冻手套，防止手冻伤。

⑤若灭火0.5秒以上电器火灾时，应先切断电源。

油站知识百问不倒

□张鹏飞/自述 李玉军 葛均叶/整理

提升：“为提升‘加油中石化’APP的使用率，我多次与中国联通客户部沟通，让他们帮助制定个性化推广方案，并利用短信进行宣传推广，达到精准引流、精准营销的目的。仅4天，‘加油中石化’APP下载近3000次，使用率显著提升。同时，我利用经营决策系统中的‘一站一策’模块，筛选月均加油20升以上的持卡客户，组织加油卡客户群，及时向他们推送营销信息。截至目前，市区片回流客户3.6万个，在山东石油排名第2。”

善用经营决策系统，分析数据
促销量

2021年7月，我从日照石油督查队调到市区片工作。在工作中，我认真钻研业务，通过合理利用办公系统分析数据，利用发票系统开发客户、运用线上平台开展营销，带动了经营提量增效，提升了员工收入，赢得了片区管理团队及加油站员工的认可。

“作为一名片区管理人，不仅要敢正确的做事，追求效果，而且要正确做事，追求效率。”我一直把这句话挂在嘴边，严格要求自己。

刚来片区后，我发现片区加油站的经营数据来自单一报表，数据分析不够翔实、质量不高。为提高经营质量，我借鉴先进地市公司的经验，联系相关部门帮忙建立经营决策系统(DSS)站级账号。

经营决策系统是数字技术较为成熟、应用范围较为广泛的经营分析决策辅助模板，在精准掌握客户消费轨迹、分析销量变化情况等方面，具有很多优势。

“张经理，DSS是什么？”“这么多菜单，又是曲线图，又是柱状图，到底什么意思？”很多站长不停地问我。“把经营数据导入系统后，可以自动生成经营分析结果，提高经营分析质量；能够掌握持卡客户的消费轨迹，解决客户档案不完善，客户档案开发等问题。”我向站长解释。在经营决策系统推广初期，有些站长不会使用系统，担心增加工作负担，我便多次组织站长开展专项培训，通过现场讲授与实际操作相结合的方式普及应用，让他们都能够熟练运用。

“站长，经营决策系统中客户消费排名显示，2019年到2020年，你们站和79站有柴油持卡客户流失现象，我帮你们筛选一下近三年的客户流失数据，然后咱们一起做客户回访吧。”我和站长根据经营决策系统数据，梳理流失客户，完善客户档案，然后开展客户回访工作。通过回访，我们了解到客户客户量增加，量增40吨。

截至目前，片区管理人员、站长都能熟练使用经营决策系统，有效提高了经营分析质量。

巧用发票管理系统，精准施策

“张经理，DSS是什么？”“这么多菜单，又是曲线图，又是柱状图，到底什么意思？”很多站长不停地问我。“把经营数据导入系统后，可以自动生成经营分析结果，提高经营分析质量；能够掌握持卡客户的消费轨迹，解决客户档案不完善，客户档案开发等问题。”我向站长解释。在经营决策系统推广初期，有些站长不会使用系统，担心增加工作负担，我便多次组织站长开展专项培训，通过现场讲授与实际操作相结合的方式普及应用，让他们都能够熟练运用。

“站长，经营决策系统中客户消费排名显示，2019年到2020年，你们站和79站有柴油持卡客户流失现象，我帮你们筛选一下近三年的客户流失数据，然后咱们一起做客户回访吧。”我和站长根据经营决策系统数据，梳理流失客户，完善客户档案，然后开展客户回访工作。通过回访，我们了解到客户客户量增加，量增40吨。

截至目前，片区管理人员、站长都能熟练使用经营决策系统，有效提高了经营分析质量。

“张经理，DSS是什么？”“这么多菜单，又是曲线图，又是柱状图，到底什么意思？”很多站长不停地问我。“把经营数据导入系统后，可以自动生成经营分析结果，提高经营分析质量；能够掌握持卡客户的消费轨迹，解决客户档案