

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

(64)

● 名 称
广东中山石油埒西二加油站● 定 位
广东省中山市小榄镇
联丰社区、联丰五金城旁● 特 色
设计洋气、文化丰富、
功能齐全、服务便捷● 成 绩
去年成品油销量1.48万吨，
非油品营业额逾480万元

中山市部分区域地图

对埒西二站,他们有话说:

客户颜女士评价:

我是从事动漫墙绘设计的,听朋友说小榄镇有座“不一样”的中国石化加油站,特意前来打卡,没想到竟让我发现了宝藏。像埒西二站这样把工业元素和文化元素结合设计的加油站,我还是第一次见,将来可以把这些创意融入我今后的创作。

员工聂巧玲感言:

我之前在机关部门工作,2021年来到埒西二站成为主管。每当听到顾客发出“这座加油站好漂亮”的惊叹时,我都特别自豪。未来,我将和同事一起,用更优质的服务,让埒西二站不仅成为当地外观“最漂亮”的加油站,而且成为服务“最优质”的加油站。

站长江泽波展望:

我是看着埒西二加油站从“老破小”变身“新靓大”的。如今,我站不仅设备先进、功能齐全,而且充满了国际化气息,这是国家经济和粤港澳大湾区蓬勃发展的印证。作为邻近小榄菊花会的中国石化加油站,我们在保持油站外观形象“靓”的同时,也要进一步完善服务,让侨胞感受到家乡的温暖,让中国化的品牌通过他们口口相传。

海外风格的颜值 + 当地文化的内涵

充满国际化气息的加油站



▲ 廷西二加油站外观融入中国石化海外加油站风格。

□ 田 花 许华泰 文/图

埒西二加油站地处孙中山故里、中国菊花文化艺术之乡——广东省中山市,位于小榄镇、古镇、横栏镇等3个当地经济强镇的交会处,周边多厂区、居民区。

2018年12月,中山石油通过竞标取得埒西二加油站经营权。

中山地区有海外侨胞、港澳台同胞80多万人,旅居世界五大洲87个国家和地区。考虑到来埒西二加油站加油的客户多为侨胞,广东石油主动引进中国石化新加坡加油站设计理念,在广州境内首次尝试对埒西二站进行海外风格形象改造。2020年3月26日,埒西二加油站完成改造后投营,外观融入中国石化海外加油站风格、内饰融入中山当地特色。

该站外观以朝阳红为主色调,罩棚顶采用倒“V”字形结构,加油机拥有朝阳红白主题色流线型外观,易捷便利店以梦幻星空为主题,是目前广东石油唯一以玻璃外墙框架钢结构为主的加油站。

内饰上,考虑到中山是广东省著名的

曲艺之乡,是起源于乾隆元年的小榄菊花会发源地,当地以骑楼和菊花为代表的岭南建筑和文化元素随处可见。故此,埒西二站在加油站内饰上加入孙中山故居、西山寺等中山地标图案,以及侨乡曲艺、小榄菊花、岭南骑楼等特色文化元素,让油站成为当地的文化地标。

由于进站客户多为高端消费人群,对优质商品、一条龙服务和便捷支付方式有需求。埒西二加油站配备8台8枪加油机,可同时为32辆车提供服务,并推行“首位引车”制,确保车辆随到随加。而加油简付、闪付、一键支付等智慧支付方式,更是在便捷的基础上,满足了客户的多元化需求。

该站还配备两台德国进口全自动洗车机,24小时为客户提供洗车服务,日均洗车逾百辆次。此外,埒西二加油站上下两层楼均设立麦当劳餐饮服务点,开通便捷取餐通道,满足到站休闲、不下车取餐的客户需求。而易捷便利店销售的母婴用品、个护用品、保健用品、护肤品、洋酒等进口高端商品,也受到客户青睐,实现年营业额逾480万元。



加油站两台德国进口全自动洗车机,日均洗车逾百辆次。



易捷便利店销售多款进口高端商品。



加油站内饰融入西山寺等中山特色文化元素。

编者按:

今年以来,销售公司开展“直分销数字化营销管理基础年”活动,扎实推进直分销数字化转型。各销售企业纷纷加快“我要买油”APP推广,构建起企业与客户、交易和服务的直通道,让直分销客户享受安全、便捷、省心的提油服务。

“我要买油”安全又便捷

□ 卢秀龙 何明明

近日,在“我要买油”平台,福建福州石油终端大客户实现数字化提油。一辆满载油品的油罐车从兴闽油库缓缓驶出,将柴油运送到企业工地。不用携带提油卡,仅凭二维码就能完成过账提油,前后只用了不到两个小时,“一键送油”真方便!客户王先生高兴地说。

“易捷加油”APP上的“我要买油”平台,整合线上营销、管理和服务三位一体的基础功能架构,实现售前、售中、售后全业务流程的线上服务,有效解决了客户提油难题,实现安全便捷油品保供。

今年初,福建石油12座油库均已完成提油数字化软硬件改造,数字化提油服务在全省范围内上线并试运行。通过主流媒体、

□ 黄斌 刘芷杉

客户微信群及客户经理走访等方式宣传,“我要买油”平台二维码及操作规程得到广泛传播。现在,越来越多的终端客户使用“我要买油”平台。3月底,福建石油实现“我要买油”线上注册率及开单率100%的目标。截至目前,全省重点工程、工矿、物流等客户在“我要买油”平台预约提油量近2000吨。

为进一步推广“我要买油”服务平台,福建石油加强对客户经理的培训,要求他们走访客户并讲解操作方法,引导客户领取电子提油卡,通过“我要买油”平台绑定提油卡预约提油。同时,开展“限时秒杀”“限量抢单”等优惠活动吸引客户线上提油,在提高提油效率、提升客户体验的同时,有效降低了卡片流转风险,满足了客户用油需求,让客户体验畅通、畅行、畅快。

4月的一天,湖南衡阳石油客户经理周长峰的手机响起急促的电话铃声。“周经理,我们厂的锅炉临时停车了,能不能立即为我们送12吨柴油。”原来,某有色金属公司出于企业设备生产的需要,紧急补充油料。

今年初,衡阳石油通过竞标与该公司签订供油合同。当时恰逢开展“一键送油”业务,该公司也成为首个享受“一键送油”服务的客户。

“没问题,您打开‘易捷加油’APP,点击‘我要买油’申请‘一键送油’,我马上帮您联系配送车配送。”周长峰向客户承诺。

按惯例,客户需要提前一天报备油品配送需求,但现在该有色金属公司锅炉面临停车,必须临时增加运力。因此,放下客户电话,周长峰立即联系承运商调度车辆,并联系相关同事快速处理客户

的配送申请。当天晚上,为该有色金属公司配送12吨柴油的油罐车,从大浦油库出发了。

不久,周长峰的电话再次响起。“周经理,油已经送到了,太感谢您了!如果油品没有及时到位,我们的损失就大了。”电话那头传来客户的感谢声。“这是我们应做的,您对我们的‘一键送油’配送服务还满意吗?”周长峰抓住机会回访客户。“满意,非常满意!”客户评价。

今年初,新冠疫情卷土重来,衡阳石油大浦油库处于疫情管控区域附近,油品运输面临巨大困难。很多客户觉得去油库装油风险高。恰逢此时,销售公司向数字化转型,推出“一键送油”业务,客户只需要在“易捷加油”APP上进行配送申请,就能体验到“快捷、安全、便捷”的配送服务。

衡阳石油快速响应,大力推广“一键送油”业务,建立客户跟踪及售后评价机制,全力提升客户满意度,做到油品不断供、服务不打烊、抗疫保民生,受到好评。

“一键送油”抗疫保民生

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



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



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



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

石化员工团购网 石化员工团购网 公众号 商城 (京东)