

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

广西北海石油通过回收利用废旧物资、综合利用闲置资产、实施亮化改造工程等措施促进油品销售

## 硬核措施盘活“沉睡”资产

□徐海兰

年初以来,广西北海石油全面梳理并科学评估低效无效固定资产,多措并举盘活闲置资产;把控加油站亮化改造成本,在扮靓加油站的同时带动“夜经济”增量见效。1~4月,北海石油利润完成率达117%,创效指标位列广西石油第二。

### 回收利用废旧物资

“目前,迎宾大道第一加油站只有一台4枪机、一台两枪机,高峰时期,客户只能排长队等候,建议增加两台四枪机。”“我们可以把其他站在防渗改造期间调换下来的5台4枪加油机再利用,在节约成本的同时,提高了进站率、通过率、加满率。”

### 综合利用闲置资产

4月17日,渔民覃先生在海上供油中心为渔船加油的同时,加足了出

采购、在用、维修、调拨、报废周期等情况进行全面盘查。各部门通力配合,对近三年来采购的加油机数量、类型、金额、配置等进行统计,并逐一登记在册。他们根据加油机的使用年限、提枪次数、维护费用等进行审核评估,明确闲置加油机的调拨方向;通过对加油机的分析研究,完善加油机更新审核、在用管理等一系列管理措施。

同时,北海石油对加油机布局进行综合评估,对油枪数量过剩或不足的站进行调整。他们将防渗改造期间调换下来的5台4枪加油机再利用,在节约成本的同时,提高了进站率、通过率、加满率。

### 综合运用闲置资产

年初以来,北海石油对加油机的

海生活用的淡水、补充了7吨冰块,并享受了优惠价格。“加油时还可以加水、加冰块、采购粮油,再也不用东奔西跑了,真方便。”覃先生高兴地说。渔船开捕时期,海上供油中心利用闲置场地搭建冰架、供应冰块,方便渔船加油后能够快速加冰、出海,提高了客户满意度。

北海石油成立工作组,对固定资产进行清查及分类,核实其使用状态,并以为客户、员工提供便利为宗旨,对加油站内的闲置土地及房屋进行专项规划,综合利用。北海石油建成了多个“司机之家”“爱心驿站”,并与专业洗车公司合作,在加油站增设智能自动、自助等洗车设备,洗车服务覆盖率占比达67%。他们通过开展洗车服务实现加油、购物、洗车一条龙服务,赢得众多回头客。

同时,北海石油充分挖潜废旧设

备的剩余价值,将一些废旧加油机、渔船卸油管中尚有使用价值的加油枪、油管、拉断阀、万向节、电磁阀等零配件拆卸下来,作为通用件来储备,一旦有设备出现故障,可以马上更换使用,既减少了对经营的影响,又节省了零部件采购费用。

### 实施亮化改造工程

“晚上从市区回家,远远地就能看到你们站,灯火通明,很漂亮。”“我们站自从实施亮化改造后,看起敞亮多了。”4月28日晚,广东路加油站站长刘晓莹边加油边与老客户王先生聊天。广东路站通过加装灯带,把罩棚灯、招牌灯换成液晶材质,完成了亮化改造,提升了油站形象、带动了油品销量的增长。

年初以来,北海石油召开了加油

站亮化改造专题会议,逐一落实改造措施。他们对品牌柱、灯箱、加油站檐口等进行统一调整,对重点路段的加油站进行个性化灯光打造,提升加油站夜间可视度、美观度。同时,他们严格控制改造成本,在对加油站耗损数据分析时,发现雨棚灯报损率高且日耗电量大,便淘汰了传统日光灯,改用光效好、寿命长、低功率的液晶灯,每天节电20千瓦时,且单盏灯节约采购成本324元,同时增加了加油站夜间辨识度。

在亮化改造中,北海石油就材料的选定、采购、制作等,安排维修人员前往加油站实地调研、走访多家灯管商铺,确定方案并实施,在减少材料及人工成本的同时,大大增强了亮化效果。

**经营方略**  
Sil Marketing Weekly

## 营销活动 也要杜绝形式主义

□段明钊

在北京冬奥会上,尽管主火炬火焰比往届小,但是没有影响冬奥会的成功举办,甚至在弘扬奥运精神、闪耀奥运光焰的同时,让环保理念更加深入人心。由此可见,任何一项活动的成功,并不取决于形式,而是内容。

同理,加油站开展营销活动时,应把着力点放在准确把握活动时机、科学分析客户需求上,进而进行更加科学的市场调研、更加全面的客户回访、更加周密的细节落实、更加到位的过程调度、更加科学的考核评估,而不是讲求规则制定越全越好、宣传口号越响越好。

尽管任何一项活动都是通过一定形式呈现的,但是如果过度注重形式,如缺乏实效的网上宣传、事无巨细的检查考核、频繁重复的报表统计等,不仅会徒增加油站的工作量,而且背离了开展活动的初衷,有可能降低活动质量。

为了调动员工参与活动的积极性,适度开展劳动竞赛、检查考核是必须的,但在组织营销活动、营造活动氛围时,应立足活动本身、着眼活动实效,不能过度强调形式。任何时候,都必须力戒形式主义。

## 企业看台

Oil Marketing Weekly

### 宜春石油 月度直分销量实现万吨突破

本报讯 今年以来,江西宜春石油围绕“保争创”经营目标,一手抓疫情防控、一手抓生产经营,通过细分任务指标、分级管理客户、完善考核制度等措施,实现了经营突破。4月,宜春石油直分销量突破1万吨,同比增长140%。(聂凯)

### 贵州石油 开展交流观摩提升服务水平

本报讯 4月27日,贵州石油组织9个分公司开展了“加油站服务提升百日竞赛”活动交流观摩会,观摩人员先后到都匀城南站、开发区站、遵义站,针对客户开发管理、增值服务项目、老站形象改造等进行交流,进一步巩固并扩大活动成效。(陈童花)

### 迪庆石油 围绕客户需求评控市场潜力

本报讯 近期,云南迪庆石油大力开展“加油站服务提升百日竞赛”活动,围绕客户需求,深挖市场潜力,通过优化站内布局、提升服务质量、加强业务宣传等方式,增加顾客黏性。前4个月,迪庆石油计划完成率105.6%,排名云南石油前列。(张梅)

### 萍乡石油 开发物流客户提升柴油销量

本报讯 前4个月,江西萍乡石油柴油直分销量同比增长184.12%,名列江西石油前列。萍乡石油在供应、物流等紧张的情况下,充分利用各种销售渠道及客户服务终端,全力开发物流客户,有效提升了柴油销量,并创历史新高纪录。(汤华叶金)

### 宜昌石油 开展技术比武强技能展风采

本报讯 近日,湖北宜昌石油联合荆州石油、恩施石油,举办了湖北石油鄂西南片区油库管理提升竞赛,来自4个油库的16名选手参加了正压式空气呼吸器穿戴、消防泡沫管枪使用等两项比赛,进一步提升了油库岗位技能水平及运营服务保障能力。(钟宇)



5月,湖南岳阳石油根据当地旅游资源丰富的特点,在做好疫情防控的前提下增加服务项目,助力旅游升温。岳阳石油为游客免费提供洗车、休息场所等服务,并开展“五月出行季,复工复产忙”等活动,让游客尽享优惠。图为岳阳石油君山加油站员工为游客加油。赵延智 肖娇异 于靓 摄影报道



### 质量过硬 信誉为本

近日,江西景德镇石油开展了油品质量宣传活动,在加油站搭建展台,向客户介绍油品知识、加油机检测情况,并教授鉴别油品优劣的方法,解答客户提出的问题,持续打造优质服务形象窗口、提升客户满意度。图为景德镇石油工作人员向顾客介绍油品鉴别知识。邵群胡琦 摄影报道

**长城润滑油杯**  
新闻摄影竞赛

## 户外工作者的“第二个家”

□金小盼

“林先生,你们先到休息室洗漱、休息,修整好再出发。”“时间紧,加完油就得马上走。”

“不吃饭怎么行,我帮您加热饭菜,您洗个手的工夫就好了。”“行,我先去洗把脸,你帮我准备些方便面、自热饭。”4月28日23时,在浙江永康石油桥下加油站,员工胡珊麻利地为顾客准备餐饮。

桥下加油站位于217省道旁,周边是永康市桥下工业区,进站客户以货车司机为主。疫情防控期间,桥下加油站秉持“客户需要什么,我们就提供什么”的服务理念,开通绿色通道,配备充足人手,为物资配送、防疫支援等车辆提供优质服务,助力抗击新冠疫情。同时,该站不断完善“司机之家”服务功能,设置了餐饮区、休息区、洗漱室、洗车区、维修区、停车区等,免费提供24小时热水、空调、淋

浴、洗衣、停车、车辆维修等服务,以及价格实惠的热饭热菜,满足了司机多样化需求。

春夏季节,该站为环卫工人、快递小哥、外卖员等户外工作者免费提供冰镇西瓜、绿豆汤、凉水;秋冬季节,提供姜茶、热水等,受到客户好评。

“每次跑长途,我都会在桥下加油站休整。”老客户林先生说,“有时候时间紧,发个微信,打个电话,员工就会帮我安排妥当,服务周到又暖心。”

河北沧州石油盐山海兴经营部通过深入客户走访、巧用营销方案、加强考核激励等措施,促进油品销量提升

## 站内强服务 站外拓客户

□张洁 张占胜

“郭先生,办个‘油滴’套餐吧,加油送积分,积分可以抵现金,购物、加油都划算。”在河北沧州石油南环加油站站长崔卫星的推介下,某运输公司负责人郭先生办理了“油滴”套餐。4月,该客户在南环站消费205万元。

沧州石油盐山海兴经营部深入研究营销方案,发动全员开展地毯式客户走访,加强考核激励,促进油品销量提升。4月,盐山海兴经营部油品销售计划完成率、同比增长、差价完成等指标均排名沧州石油前三。

开展乡村振兴工作的机会,积极走访周边企业,掌握客户的用油需求、企业规模等第一手资料,大力宣传柴油团购方案,并组建客户群,及时在群里发布油品优惠信息,得到客户认可。4月,盐山海兴经营部柴油销量同比增长,排名沧州石油第四。

### 巧用营销方案,增加客户黏性

“您好,开通‘油滴套餐’不仅加油有优惠,而且购物有优惠。”4月初,北环站加油站在员工都晨芳耐心地向进站客户介绍营销活动内容。“您本次加油200元,返的满减券可在易捷便利店换购商品,非常划算。”每加完一笔油,都晨芳都不忘提醒顾客。在北环站,员工逢客必问、有客必推,并主动提醒客户及时使用满减券,避免过期,确保客户享受最大优惠,进一步提升了客户消费体验。

“来中国石化加油有免费咖啡,还可以试吃小食品,服务太周到了。”卡车司机王先生说。为进一步增加客户黏性,北环站为客户提供了免费热咖啡和小食品。“早上气温低,加完油来一杯热咖啡,暖和又提神。”王先生端着热咖啡说。除了提供免费咖啡、小食品,该站还提供收银车内垃圾、擦拭车窗、开水续杯及免费小药箱等增值服务,提升客户进站体验。4月,盐山海兴经营部汽油销售计划完成率排名沧州石油第一。

### 善用考核激励,激发全员热情

为进一步提升油品销量,盐山海

兴经营部结合“机关服务基层”党员冲锋在前活动,组织管理团队深入加油站一线,切实了解经营情况,督导加油站全面落实即时绩效考核,使其充分发挥导向作用,大大调动了员工工作积极性。

“老郝,今天你比我多加了500升油,明天我一定会超过你。”“你还比

我多卖两瓶燃油宝呢,差不多打个平手。”在盐山收费站加油站,员工马佳玲看着手机里的即时绩效考核薪酬,兴高采烈地与同事议论着。自实行即时绩效薪酬考核以来,盐山收费站加油站的环境卫生、服务质量、客户满意度等均大幅提升,带动了轻油销量提升。4月,该站油品销量同比增长64%,员工人均薪酬提高600元。

加强客户走访,开拓油品市场

盐山海兴经营部组织站长、员工走出加油站,走访盐山县行政审批局、盐百生活广场、中国移动等企事业单位,大力拓展机构客户,全面提升轻油销量。4月,该经营部开发机构客户17家,实现增量105吨。

盐山海兴经营部多次召开油品销

售业务调度会,研究大客户油品需求、分析柴油团购客户信息、定期回访了解客户动态,有针对性地制定营销方案,做到有的放矢。在走访客户期间,客户经理董鹏凌利用到包片乡镇驻

**管理前沿**  
Oil Marketing Weekly

□孙宗奎

“地域小、耕地少,仅靠山货鼓腰包”,这句顺口溜真实反映了地处皖南山区的石台县的地域特点。

就是在这座“九山半水半分田”的山城小镇,安徽池州石台石油通过开展夜间加油服务、道路指引服务、送货上门服务等,1~4月汽柴油销量实现同比增长,客户满意度排名池州石油第一。

### 解决茶农夜间加油难题

富硒茶,是石台县特产之一。阳春三月,漫山遍野的茶园绿意葱茏。茶农采摘、茶厂加工、商贩收购,好一派繁忙景象。

“方厂长,您那儿还有两辆车没加油吧?您随时来,到站后按下喇叭,我就起来给车加油。”4月20日23时,大演加油站站长唐芳致电茶厂厂长方先生。石台石油有8座加油站,其中7座是家庭承包小站,每天营业时间为8小时。为解决茶农、茶商夜间加油不便难题,石台石油党支部组织党员分片包干、到站帮扶,并根据茶厂机械用油需求,提供夜间加油服务,真正把服务做到客户心坎上。

### 道路指引增加客户黏性

冬去春来,万物复苏,石台县的

油菜花盛开,不少慕名而来赏花游玩的外地客户逐渐增多。

“您看,从我们站向东出发,沿473省道向北行驶4公里是醉山野景区,向南行驶19公里是牯牛降景区。”在城东加油站,员工陈腊梅正在向外地客户介绍景区位置、行驶路线,以及加油站分布情况。

石台石油制作了当地景点及加油站道路指引图,张贴在各站显眼位置,同时要求每名员工熟知,以便向客户介绍。石台石油还特意为位于主城区的城东加油站制作液晶道路指引图,为晚间来站加油的外地客户提供便利。优质服务大大增加了客户黏性,截至目前,石台石油在当地的市场占有率达到80%。

### 一个电话便能送货上门

“跑10公里送一袋大米”,故事主人公是石台石油小河加油站站长刘美银,曾创下单月非油最高销售额超5万元的成绩。“哪怕客户只要一袋米、一桶油,我也会送。”刘美银说。

为挖掘客户,其他站纷纷效仿小河站的做法,主动联系附近厂矿、社区,逐渐打开了粮油、副食、饮料等商品的销路。疫情防控期间,石台石油推出“一个电话送货上门”活动,解决了客户出行难、采购不便的难题。1~4月,石台石油基础品类销售额实现同比增长,销售额首次突破百万元大关,创历史纪录。