

夏季要加注更高标号的汽油吗?

□李方征 钱敏珂

很多人认为夏季应该加注更高标号的汽油,这个说法是毫无根据的,平时加九号油夏季也加九号油。目前80%以上的车主使用92号以上的汽油,而在这些80%的车主当中,有将近60%的车主选择了汽油标号,包括降级或超标用油。专家指出,短期内超标用油对车的影响不明显,但长期使用会缩短车的使用寿命;而长期降级用油则会造成发动机不正常燃烧,引发车辆漏油、耗油、敲缸及行驶无力等现象,这种危害在气温30摄氏度以上时表现得格外明显,因此夏季更要注意正确加注汽油。

使用哪种标号的汽油一般由发动机的压缩比决定,通常厂商会在说明书上标明压缩比和相匹配的汽油标号,车主最好按标号加注汽油。

自助加油如何保证安全?

□黄旭敏

自助加油,在一定程度上为顾客提供了方便,可以不用排队,不用付费,但其中存在的安全隐患也是显而易见的。毕竟,加油员必须经过安全培训才能上岗,而要求每位顾客都具备相应的安全常识和操作技能很难实现。为此,江西抚州石油针对全自动加油站出台了管理措施,切实加强加油现场安全管理,加强现场监管。安排专职加油员负责加油机的监管,负责提醒和帮助自助加油的顾客,监管自助加油安全,巡查自助加油设备状况。

安全防范到位。专门制定针对自动加油安全事故的紧急灭火预案,落实人员和责任,在自助加油岛部位配备比其他加油岛多一倍的消防器材,加强防范。

加强安全宣传。在自助加油机旁张贴拨打手机、禁火禁烟、禁止不熄火加油、禁止向塑料桶加油等温馨提示,对加油站顾客进行安全提醒。在卡点和加油站向顾客发放安全宣传单。

公示操作步骤。许多顾客第一次自助加油时认为很简单,但实际操作起来会手忙脚乱,容易造成油品喷洒、设备损坏。加油站应在自助加油机上张贴操作步骤示意图,供加油顾客参考,避免操作失误。

此外,为提高加油速度、增强安全性,在加油频繁、车辆拥挤的加油站,不宜采用自助加油方式。

雷雨天气时加油站为什么暂停加油?

□黄卫华 陈明军

夏季雷雨天气增多,很多车主会问,雷雨天到底能不能加油呢?回答是:不能!

汽油油是易燃易爆液体,在加注过程中会产生油蒸气。打雷闪电时,会导致空气中弥漫大量的带电粒子,所以一般加油站会在雷暴天气时是不加油的,否则,加油枪很有可能会将电流导入汽车油箱,从而造成不稳定汽油分子运动加剧,埋下火灾、爆炸等安全隐患。

尽管加油站都安装了防雷电设施,但为了安全起见,在强雷雨天气时,加油站会暂停加油。

与此同时,车主尽可能避免在狂风暴雨天去加油,因为风大雨急时,油箱盖周围可能会有积水,容易造成油箱、许多车主的油箱盖下方会设有积水孔,方便引水,但积水容易因灰尘积聚而堵塞,车友平时多检查,如有堵塞应及时清理。

油站知识 百问不倒

优秀站长 谈管理

云南玉溪新平石油经理兼党支部书记王治

服务诚信细致,客户愿意和我做朋友

□代泽万 苏杨秀怡/整理

2008年,19岁的我怀揣着炙热的梦想进入中国石化云南玉溪石油。我从最基层的加油员做起,一步一个脚印,干过计量员、副站长,是公司综合管理委员,如今走上了玉溪新平石油经理兼党支部书记的岗位。一路走来,无论在哪个岗位,我始终脚踏实地,以身作则,带领玉溪新平石油的油品销量及易捷商品销售屡创新高。

使用哪种标号的汽油一般由发动机的压缩比决定,通常厂商会在说明书上标明压缩比和相匹配的汽油标号,车主最好按标号加注汽油。

“没有刁钻的客户,只有不诚心的客户”

作为80后,我性格外向,经常“厚着脸皮”四处打听市场信息。

“没有刁钻的客户,只有不诚心的客户”

大到政府工程,小到街头巷尾的小摊,无不处是商机。这是我长年会挂在嘴边的一句话。

送油时,我在施工现场发现,工地上每天有4台工程机械车在不停运转,有30多人吃饭。我随后帮客户算出每天机械用油量及预计加油周期,还介绍了用易捷服务券购买油品的优惠方式,客户当场爽快地订购25大桶米、10件润滑油、2件润滑油和1桶润滑油等用品,并表示“我们工地的粮油以后都找你买”。

面对激烈的市场竞争,我从未停止走访客户的脚步。一有时,我就通过走访了解附近的工程用油情况和客户需求,积极推介油品和易捷商品。“无论是成品油,还是易捷商品,也无论客户大小,只要有潜力,我们就要争取!”为

浙江衢州石油衢龙加油站站长张云丰

服务私人定制,客户自发帮我们宣传

□邱丽芳/整理

今年1月,我调至浙江衢州石油衢龙加油站任站长,这是一座以柴油销售为主的加油站,在经营过程中,以汽油销售为主的加油站有很大区别。上任后,我以站为家,以客户需求为切入点,抓住公司赋予的营销政策,不断摸索、总结,在维系客户、提供优质服务方面探索出一系列创新举措,在赢得客户的同时,实现了加油油品销量稳步增长。

嗅觉灵敏,老乡群里寻客户

由于柴油客户对汽油客户的流动性更强,我每天在加油站现场全面了解客户的行为路线,加油站点等信息,主动加入客户所在的物流群、老乡群,发现群内有需求立马回应,通过聊天挖掘商机。

有一次,一位在系统外加油站加油的司机在老乡群里抱怨加油站的服务,让我意外的是,只过了一个小时,这位司机真的到了站里,我热情地带他去洗了热水澡,还请他吃了碗面。在聊天中得知,他是衢州某物流公司的驾驶员,该公司名下有20辆车,每天有10辆车往返于衢州和温州两地,所有车辆均定点在系统外加油站加油,因运输时

油太贵了,要不先加个微信我对比一下。”加了微信后,一有油价浮动信息和优惠活动,我马上会发给项目负责人发过去。

过了一段时间,我第三次拨通项目负责人的电话,再次推荐了中国石化石油的优惠方案,并作出“质优量足”的承诺:“看你那样子有诚意,活动力度也不错,我们先订20吨吧。”经过坚持不懈的努力,王治敲开了客户的心门,赢得了客户的认可。

“对自己影响最深的一句话

一步实际行动比十句口号重要。

■公司评价

云南玉溪石油经理谭永江:王治最大的优点就是踏实肯干,坚持用真诚的态度打动每一位客户,用切实行动感染每一名同事。

■服务做细致,客户愿意和我做朋友

把服务做细致后,我不仅得到了客户们的认可,他们也愿意和我做朋友:“以后你来重庆,我带你吃火锅,带你耍!”

“喊破嗓子,不如出样子”

面对激烈的市场竞争,我从未停止走访客户的脚步。一有时,我就通过走访了解附近的工程用油情况和客户需求,积极推介油品和易捷商品。“无论是成品油,还是易捷商品,也无论客户大小,只要有潜力,我们就要争取!”为

面对激烈的市场竞争,我从未停止走访客户的脚步。一有时,我就通过走访了解附近的工程用油情况和客户需求,积极推介油品和易捷商品。“无论是成品油,还是易捷商品,也无论客户大小,只要有潜力,我们就要争取!”为