

品牌观察

从淄博烧烤爆红谈品牌之善意

□ 何翔任

如果从品牌的角度看,今年突然大热的“品牌”应当是淄博烧烤,火到家喻户晓,“进淄赶烤”已成为网络热词。

相信几乎每个人都听过一两个淄博烧烤的“品牌故事”,比如肉串不涨价、住宿不涨价、不缺斤少两、提供免费药品、淄博人用私家车接送来客(其中还有齐鲁石化员工)……这些故事里面都有一个最动人的元素:善意。

善意是品牌的灵魂。《品牌人格》作者史芸赫在书里写道:品牌就是善意的实践。品牌如人,善意才拥有最动人、最直击人心的力量。

“善良的品牌”具有一致性,除了公益活动,还把每个动作行为、每个细节贯穿到企业生态中。拥有让员工、顾客、经销商、供应商和企业实现多赢的品牌理念。

淄博烧烤很好地体现了“好客山东”的“品牌主张”,孔孟之道浸染的“好客山东”理念,对淄博“全体员工”行为进行指引,对外来顾客体现了热情好客的“品牌善意”,经销商、供应商和整座城市实现了多赢。

或许盈利是每个经营者最原始的出发点。但按照“仁者为王”的理念,品牌经营的过程是一个“利他”链条的设计打造过程,自己的收益是多方多赢自然而然的结果。

品牌的生存就是为了建立更好的竞争秩序,善者大成,每一次的商业变革、每一个新品的爆红,出发点都是为了满足人们更好的生活。

企业的经营过程,是传播期望、赢得信任和验证预期的循环。每一次善良的输出,顾客都会铭记在心,下次遇到同样的问题时,自然而然地想到了你,并会源源不断地向身边的朋友举荐你的品牌。

品牌一半是产品,一半是人品。有句老话意思类似:“当你看对一个人的时候,他干什么都是对的,当你看不上一个人的时候,他干什么都不对。”经营品牌的道理也是如此。

小成靠聪明,大成靠德行。中国石化源源不断输出品牌善意,连续七年品牌价值排名能源化工企业第一,今年还首次荣获“品牌建设领跑者”称号,持续三年位居中央企业品牌建设能力第一。

疫情期间,口罩成为紧缺物资。中国石化在燕山石化和仪征化纤建设10条熔喷布生产线,一跃成为全球最大的熔喷布生产基地。开足马力,每天可供应1800万只医用平面口罩,大疫当前默默地为全国人民筑起一道防线。

中国石化销售企业推出的“油卖菜”暖心惠民,强大的中国石化加油站网络变成了一座座桥梁,连接了买卖两端,解决了两难问题。“善解”与地球来一场和解,解决人类给地球母亲带来的“白色污染”问题;2022年北京冬奥会火炬“飞扬”吸引了全球目光,它应用了被称为“黑黄金”的“新材料之王”——碳纤维,具有“轻、固、美”的特点,能耐800摄氏度高温,碳纤维还应用于被誉为粤港澳大湾区最快地铁——广州地铁18号线“湾区蓝”高速列车;锚定打造中国第一氢能公司的目标,聚焦“氢能交通、绿色氢炼化”两大领域,让地球家园更美好;齐鲁石化-胜利油田CCUS项目,每年可减排二氧化碳100万吨,相当于植树近900万棵、近60万辆经济型轿车停开一年;响应“一带一路”倡议,品牌出海,与沿线国家和地区开展了油气、石化等领域的丰富合作,在全球留下无数感人的故事和动人的笑脸;“十大社会责任示范项目”,与生态共融,与人民相依……

品牌种下善良的种子,具有强大生命力,一定会遍地开花。为美好生活加油,品牌一定会焕发勃勃生机,中国石化品牌一定会越来越美!

90152钻井队在顺北油田施工。 张均 摄



全链条服务“深地工程”项目

□曲星远 钟文 王军

日前,华北石油工程公司顺利完成顺北12斜井的酸化压裂施工任务。至此,该公司已为顺北油气田钻出16口超深井,其中干吨井10口。

该公司是最早进入顺北油气田的石油工程施工单位。上世纪70年代,鉴于他们在油气普查勘探中所做出的突出贡献,被誉为“中国地质战线上的猛虎队”。近年来,他们凭借在深井、超深井方面的技术优势和优质高效的综合服务能力,积极在钻井、固井、酸化压裂等工序上全链条服务“深地工程”项目,把华北石油工程“猛虎队”旗帜深深地竖立在钻井8000米以上的深地工地上。

开足马力奋战在“深地工程”一线

“嘀—”5月23日8点,顺北油田顺北85X井井场突然响起尖锐的溢流报警汽笛声。现场施工人员立即反应,有的跑向远控房、有的跑向节控箱……与此同时,井场内大班和协作方人员也有条不紊地忙碌起来……

“嘀—嘀—嘀—”5分钟后,随着危险解除短笛声响起,队长杨果宣布此次处置“得满分”。

连日来,90152钻井队承钻的顺北85X井已钻至超8000米的地层深处。“关键工序全员不休。”杨果介绍,作为“深井先锋”的他们没有节假日概念,顺利交井日才是休息时。

90152钻井队“深井先锋”的品牌,在顺北油田可谓实至名归。他们2006年承钻的塔深1井,以8408米刷新当时亚洲陆上第一深井纪录,打响了中国石化进军深地的“第一枪”。

在这支“先锋队”的引领下,该公司先后有26支工程队伍奔赴顺北工区参与“深地工程”会战。

当前正值上产黄金时节,华北石油工程20多支钻井、固井、酸化压裂“铁军”全部开足马力奋战在“深地工程”一线,贡献着华北石油工程力量。

在日前公布的顺北油田“深地工程”压裂施工中得到大规模推广应用。

2022年承包商业绩评价榜上,华北石油工程获2项专业第一,在钻井专业考核排名前30名的队伍中,华北石油工程更是独占5席。

比起在“排行榜”上刷屏,更让人敬佩的是该公司的成绩单:从2013年承接顺北第一口探井顺北1井施工任务,首开顺北勘探开发先河开始,该公司已在顺北区块深耕10年。

他们相继完成了以顺北1井、顺北1-1H井、顺北鹰1井、顺北56X等“一字号”工程井、重点井为代表的各类超深层、特深层油气井,打造出“深地工程”品牌。

创新集成技术扫除深地“拦路虎”

“上天容易入地难,‘深地工程’考验的是集成技术的创新与应用。”5月20日,华北石油工程深井超深井技术中心负责人张家华介绍,“深地工程”的核心难题就在“深”,而这一“深”就滋生了很多“拦路虎”。

他介绍,在近万米的地下,温度相当于烧开的油锅,压力大到一丝泄漏的液柱就足以割断一棵胡杨,钢管在几千米下软得就像面条……

面对复杂情况和困难,该公司专门成立“深井超深井技术中心”开展关键核心技术攻关,形成了颇具特色的华北石油工程“深地工程”技术体系。

他们针对顺北工区深井超深井“卡脖子”技术难题,研发了一批关键设备、工艺、助剂,形成了一整套深井和超深井施工特色技术,掌握了以超深复杂井安全成井关键方法,培育出以“超深复杂井钻井完井配套技术”为代表的20项关键技术,为安全高效完成深井、超深井、特深井钻井施工任务提供了支撑。

打得深只是手段,获得高产才是目标。“我们不光打井打得深,在深井酸化压裂施工方面,也拥有超强的实力。”该公司负责人自豪地说。

如他所言,超高压酸压施工领域,他们探索形成的“超高压酸压施工现场高低压布局技术”顺利解决了“深地工程”压力高、排量高、抖动大、供液难等技术难题。

这一技术也在顺北油田“深地工程”压裂施工中得到大规模推广应用。



90152钻井队在顺北55X井施工。 张均 摄

所体现的敬业精神。

为高质量服务“深地工程”,华北石油工程抽调专家、骨干组成“专家团”常驻西北市场,以“一井一专家”机制实时响应甲方技术需求。

“深地工程”风险大,突发情况多。”公司负责人说,他们调集所有精良装备进疆会战,先后投入和引进钻井、固井、酸化压裂等全链条工序的顶级装备60多台(套),具备每年为100口井服务的能力。

去年以来,仅仅是该公司201压裂队就累计进行应急值班42井次,实施应急抢险10井次,成功压井30余口,实现及时到达率100%,优质高效的服务为“深地工程”取得重大突破提供了有力保障。

截至目前,该公司交出的井深超过8000米的“千吨井”,占顺北油气田全部“千吨井”的30%。“猛虎队”优质服务的“品牌力”也随着来自地下8000米的油气源源不断地传向四方。

“对油井负责一辈子”

“超深井质量好不好,钻井液是关键。”5月23日,在塔克拉玛干大漠深处的顺北8-5H井,华北石油工程90105钻井队队长陈鹏与泥浆工程师再次对接当天钻井段的泥浆配比参数。

“多打‘千吨井’就要从每一米进尺做起。”陈鹏说,顺北8-5H井是“深地工程”今年部署在顺北8号断裂的一口重点井,设计井深超过8500米,是一口令人期待的“千吨井”。

承担这一重任的,正是华北石油工程90105钻井队。“对油井负责一辈子”,这是一个承诺,更是陈鹏和同事们每一个工作细节

品牌资讯

湖北易捷开启“特色中国”湖北首场直播

本报讯 5月18日,湖北石油易捷分公司与湖北省供销社合作推出“特色中国”湖北专场直播,5月22日,湖北易捷推出“特色中国”鄂东专场直播,以两场直播盛宴启动“荆楚优品”直播销售,将荆楚文化与荆楚风味通过易捷商城直播呈现给千万用户。

“特色中国”是2023年中石化易捷打造的全新特色IP,甄选省内具备中华老字号、中国地理标志农产品和国家地理标志等地标性好物,依托易捷商城推出的特色中国商品专区。一直以来,中国石化湖北易捷分公司持续发挥线上易捷商城和线下易捷实体门店的平台优势,通过直播销售强化产业扶贫,为地方特色农产品搭台铺路,加强“荆楚优品”销售推广,累计销售“荆楚优品”超6亿元。(王锐)

湖州石油:坚持7年给老人送上“精神大餐”

本报讯 每年,浙江湖州石油都会联合当地《周一心愿》栏目,寻找需要报纸的养老院、低保老人,为他们免费订阅下一年的《湖州晚报》。到今年,湖州石油已坚持7年给老人送上“精神大餐”,每天早上报纸都会准时送到了老人手上,给老人们带去石化的一份关心。

7年前,湖州石油志愿者做志愿服务时了解到,虽然现在很多人都已经习惯了电子阅读,喜欢通过手机、平板看新闻,但是对于老年人来说,白纸黑字的报纸上有他们曾经的青春,更有他们了解的生活。为了满足老人们看报需求,湖州石油开启了“一件好事,为老人们送报”公益行动。(徐婕)

●名称:

浙江温州永嘉城北加油站

●定位:

浙江省温州市永嘉县瓯北镇镇浦一村白水路口

●特色:

毗邻国家4A级景区,为过往司机补充能量的红色综合加油站



品牌之窗

□汪海英 文/图

“您看,那就是现代散文大师朱自清先生笔下的白水漈(瀑布),距离我们站只有3公里!”浙江温州石油永嘉城北加能站内,正在为顾客加油的领班刘益平,指着不远处的半山腰,向一位顾客介绍:“我们这儿一直往北走,就是著名的楠溪江风景区。”

环境优美的多功能综合服务站

城北加能站占地近7000平方米,交通便捷,环境优美,站内随处可见绿植花草,特别是草坪上员工利用旧轮胎自制的秋千更是

楠溪江景区边的加能站

道独特的风景线,常常引来顾客打卡。

城北加能站油品年销量15000吨,为顾客提供加油、充电、洗车、购物、加油卡办理、车用尿素加注等一站式服务,还有免费擦鞋、提供爱心伞等便民服务项目。

永嘉境内的楠溪江景区是国家4A级景区、世界地质公园,是以山水田园风光见长的风景名胜区,被誉为“最后的桃花源”“最美的山水诗”。据百度地图相关监测数据显示,楠溪江景区2022年、2023年春节期间连续位居客流热力指数全国第一。

为了更好地服务自驾游客,满足其实际需求,该站增设景点特色介绍、道路指引路况咨询等免费增值服务,受到客户的一致好评,吸引了不少回头客。

城北加能站不仅实现多功能优质化服务,在温馨服务上更是下足功夫,建成“司机之家”,让加能站变得更有温度。“司机之家”配备了躺椅、微波炉、冰箱、空调、洗衣机,提供手机充电等免费服务,让奔波忙碌的司机师傅能够安心休息,能量满满再上路,出行路上更便捷更安全。

传承红色基因,为美好生活加油

永嘉是浙江省人民政府授牌的革命老区根据地,是中国工农红军第十三军的诞生地。城北加能站作为片区的党员活动站点之一,开辟了红色宣传专栏,向员工和客户宣传普及党史党建史知识。该站还是永嘉党支部与永嘉烟草公司支部联建挂牌站。支部党员联合开展无偿献血活动、安全生产知识学习和应急演练等主题党日活动。

城北加能站员工队伍年轻化,共有党团员11人,是一个充满青春活力的团队。站内“比学赶帮超”氛围浓厚,在技能比武、业务竞赛、易捷商品销售活动中均有优异表现,曾荣获“省级青年文明号”称号。

同时,作为永嘉片区销量第一、规模最大、功能最齐全的站点,城北加能站还肩负着片区新员工岗前培训和员工日常培训、应急演练的工作任务,该站员工对自身的要求也更高,“我们为客户服务的每一个步骤都要规范到位,为兄弟站做出表率!”城北加能站站长杨秀军如是说。



浙江温州城北加能站里,员工荡着利用废旧轮胎制作的秋千。