



## 品牌年轻化: 抓住年轻人的心

□徐婕

得年轻人者得天下,一个品牌抓住了年轻人的心就抓住了市场。

从门庭若市到门可罗雀,很多煊赫一时的大品牌因为没有抓住年轻人的心被时代无情抛弃,湮没于尘烟之中。诺基亚手机曾红极一时,在60后70后眼里,这是一个时代的符号,凭借在功能和耐久性方面的强大优势一度占据手机市场半壁江山,成为大家钟爱的手机品牌。然而,随着智能手机崛起,很多品牌凭借技术更先进、功能更多元化的优势迅速占领年轻一代市场,诺基亚逐渐失去市场份额,只能黯然退出手机江湖,以至于00后根本不知道还有个手机品牌叫作诺基亚。

最好的品牌就是可持续迭代的品牌,大品牌最大的风险就是品牌老化。当下,很多老企业都遇到品牌老化、无法吸引年轻消费群体的致命问题,这让他们感到焦虑。如何赢得年轻人的信任与喜爱,实现品牌年轻化成为众多企业亟须面对的重要课题。

中国石化作为石油石化行业的佼佼者,其拟人形象是一位担当的(品质)、务实的(作风)、智慧的(能力)人。而这一代的年轻人独立且富有个性,他们是互联网原住民、朋克养生党、潮流引领者……中国石化也面临着如何与年轻一代建立情感共通点的挑战。品牌年轻化并非易事,尤其对于传统石油石化企业而言,需要在保持行业领先地位的同时,摆脱钢铁森林冷冰冰、石油工人老粗的印象,灵活应对年轻一代消费者日益多元化的需求,触发其积极向上的价值观,使他们对中国石化产生温暖、友善、负责任的品牌联想。

首先,抓住年轻人需求,打破传统印象。在中国石化迈向品牌年轻化的过程中,要更加积极主动地了解年轻一代的需求和价值观。通过深入市场调研,了解千禧一代的喜爱和关注点,制定更有针对性的品牌策略。例如,结合颜值经济引起情感共鸣,推出更符合年轻人审美产品,从而吸引他们的关注。目前推出的爱跑98、油品标号咖啡、生肖加油卡、文创商品等,将传统文化元素与现代设计有效结合,成功吸引了年轻消费者,让品牌更具年轻活力。

其次,践行社会责任,树立良好形象。国内很多知名品牌选择做企业公民,如腾讯、比亚迪等在环保、公益方面有着积极的表现,不仅为企业赢得了良好的声誉,也让年轻一代更愿意选择支持这些公司的产品。在环保意识深入人心的时代,企业的社会责任感是赢得年轻人好感的关键要素之一。多年来,中国石化加大在环保、公益领域的投入,取得了很大成效。镇海炼化用心打造石化厂区白鹭园,“中国石化光明号”健康快车20年来为5.6万余名白内障患者免费实施复明手术,各销售企业全力打造“碳中和”油库、加能站……中国石化在环保和公益上持续不断努力,树立了良好社会形象,赢得了年轻人的信任。

最后,建立沟通平台,倾听年轻人声音。耐克通过社交媒体平台,与年轻人分享运动和创新的故事,与他们保持密切的联系,在价值观上共通,让品牌深受年轻人喜爱。在品牌年轻化过程中,建立与年轻人直接沟通的平台至关重要。近年来,中国石化通过线上线下活动,运用视频、抖音、微博等方式,积极倾听年轻人的声音,建立起开放的沟通渠道,了解他们的期望和反馈,让年轻人感受到他们的意见受到尊重,从而增强品牌与消费者之间的互动性。

在品牌年轻化的道路上,虽然面临着一系列挑战,但也蕴含着巨大的机遇。品牌年轻化不能一蹴而就,需要中国石化从战略层面出发,提升内在质量和品牌内涵,通过全方位、多维度地调整与创新,适应不断变化的市场需求,从而在年轻一代中赢得更多信任与喜爱,实现可持续高质量发展。

(作者来自浙江湖州石油公司)



## 第二届能源产业品牌宣传周 将于5月举办

本报讯 近日,中国能源研究会能源产业品牌研究与发展分会透露,将于5月在京举办第二届“5·10中国品牌日·能源产业品牌宣传周”暨2024能源产业品牌建设年会,并将继续举办“能源品牌师”培训班,研究发布《中国能源企业品牌建设指数》。(徐建华)

## 福建石油 累计发展权益会员超563万个

本报讯 “你们这权益会员积分还可以兑换电影票呀,买便利店的商品还可以免费看电影,真划算!”福建石油围绕正在举行的“年货节”营销活动,开展权益会员拉新活动,探索第三方异业合作新模式,进一步拓宽会员业务接触面,同时不断丰富权益会员积分营销新模式,持续提升客户对权益会员的满意度,截至1月15日,福建石油权益会员总数超563万个。(张璐婕 郑竑见)

## 浙江湖州石油 零售总量增幅居省公司前列

本报讯 2023年,浙江湖州石油从营业时长、油品布局、硬件配套、加油动线、夜间亮化、竞争应对、客户服务、司机之家等方面全面挖潜提升。2023年共计优化58站次,站均营业时间延长0.5小时,24小时营业站新增5座。2023年零售总量比上年增长10.96%,增幅居省公司前列,创历史新高。(王建良 徐婕)

## 中国石化抓住新能源汽车加速发展机遇,积极打造服务品牌“石化易电”,方便广大新能源车主补能换电

# 满电出发 用心打造充电领域服务品牌

□龚良奇 陈艺婷

截至2023年末,中国石化已在全国累计建成充换电站3600余座,投用充电桩2.1万把。

基于“新能源赛道弯道超车”“新能源汽车出口是高质量发展重要动能”的战略需要,近年来新能源消费替代进程加快,逐步形成“量变到质变”效应。中汽协预计,2023年中国汽车市场总销量约3000万辆,其中新能源汽车销量940万辆,比上年增长36.5%。乘联会预测2024年新能源车渗透率将达到40%,全面进入新能源车市场加速期。

在新能源替代冲击加速、成品油进入存量市场竞争的大背景下,中国石化在新能源汽车充电领域打造服务品牌“石化易电”,方便广大新能源车主补能换电,既彰显央企责任和担当、围绕车生态打造便民生活圈的具体实践,又是全力打造世界一流现代化综合能源服务商、推进“油气氢电服”全面发展的创新举措。

### 从慢充到超充,让充电没有焦虑

浙江石油累计建成充换电站633座,江苏石油2023年充换电量比上年增长40%,广东石油向社会提供近4000个超充、快充车位,江西石油率先取得充电桩“双计量检定标准证书”……2023年,中国石化各省市销售公司“电讯”频传。作为追逐新能源“风口”的“超级玩家”,中国石化致力于解决电动车充电难、充电慢等问题,在国内快速布局充换电网络,持续构建传统能源与新能源新业态相融互促、一体推进的服务终端网络。

中国石化针对车主最为关心的“续航焦虑”和“充电焦虑”,统筹规划、因地制宜选点设置慢充、快充和超充充电桩。“入冬以来,低温天气对电池续航带来影响,车主对充电效率和充电桩点极为关心。”杭州某业内人士表示,为把充电桩装在顾客“家门口”,他们积极盘活存量资产,与当地企事业单位、社区等洽谈协商,通过场地自建、租赁、收购等多种方式布局网络,并深入开展市场调研,细致摸排客户群体



和车辆类型,提供不同价格、不同类型的充换电服务。

2023年11月,中国石化首座超级充换电综合能源站——安徽石油大众综合能源站在合肥投入运营,该站点设有快充、货车快充、液冷超充等不同类型的充电桩142个,充电最快仅需10分钟。围绕提供大功率超快充服务,中国石化在各地建设的“石化易电”充电站也都采用单桩最大输出功率为160千瓦的快充电桩,最快20分钟即可充满,大幅缩减了车主的充电等候时间。

### 从线下到线上,一盘棋统筹运作

哪里找充电站?价格多少?有没有卫生间?这些困扰众多新能源车主的问题,成为中国石化提升充电服务质量的目标。中国石化发挥网络优势和品牌优势,在布局终端的基础上高标准高效率上线“石化易电”平台。

2023年6月,江西石油作为首批上线“石化易电”平台的企业,加强与特来电合

作,让充电客户通过双方平台、百度地图、高德地图等渠道,快速找到中国石化充电站,方便了车主绿色出行。

实体加平台,让充电服务实现从线下到线上一盘棋统筹运作,“石化易电”作为中国石化在新能源汽车充电领域打造的服务品牌,在全国范围内开展新能源汽车充电设施的投资、建设、运维、管理、合作一条龙业务,充分发挥品牌、管理、网络、服务、资金等多种优势。

运维方面,中国石化通过构建数据场景加快打造全网通充电平台,吸引社会充电运营商直连石化平台,与充电行业头部品牌开展双向互联互通试点合作。通过自营、设备直连、互联互通三种模式,构建起“全国一张网”,客户使用易捷加油APP“一键充电”功能即可在全国充电。

“充电快,使用起来方便,找到空桩也不难”,是湖北武汉车主张先生使用“石化易电”的感受。车主可通过使用易捷加油APP中的“一键加电”功能或使用易捷加油微信小程序中的“充电”功能进行自助操作,实时查看终端网点、充电状态和价格详情等信息,还可以远程结束充电,让充电变得更加安全、高效、便捷。

### 从单一到多元,增强品牌竞争力

不同车型及价位的车主对充电服务的需求不一样。聚焦高质量服务,中国石化发挥产业链一体化运作优势,推动新能源接续发展,根据加能站“快充为主、慢充为辅、类型多样”的充电模式,深挖不同客户群体消费需求,“因客制宜”增设汽车维修养护、品牌餐饮等多元业态,全力打造“一站式”服务场景,倾力为消费者提供完

善周到的服务。

2023年12月21日,集加油、充电、洗车、歇脚等多元服务于一体的浙江石油杭州大唐加能站投营,设置了48把快充枪、547平方米光伏发电和1台自助隧道式洗车机,成为服务当地社会经济发展、满足人民出行和购物多样化需求的民生窗口。中国石化推出的“充电+”服务,让顾客享受全自动洗车、汽服中心、易捷购物、司机之家、爱心驿站等服务,并为他们提供旅游指引、手机充电、免费开水、饭菜加热、雨伞借用、小药箱、按摩休息等暖心贴心增值服务。

持续丰富充电站服务功能,江苏石油积极拓展餐饮、咖啡、广告、烘焙、洗衣等综合服务,与肯德基、汉堡王、麦当劳、TIMS等快餐品牌展开合作,促进充电业务与易捷服务协同配套,更好地为客户提供全链条、一体化的综合服务。新疆疆北石油在充电站建设麦提餐馆,聘请专业的厨师团队和餐厅管理人员,推出大盘鸡、拉条子、烤包子、馕等新疆美食。各式各样的新业态为消费者提供了全新的充电体验。

随着汽车电动化进程加快,电池技术不断改进,能源市场不断变革,“石化易电”在新时代浪潮中品牌价值将不断显现,成为新能源市场上广受消费者信赖的品牌。



跟着记者体验  
中国石化加能站



◀2023年12月投营的浙江石油杭州大唐加能站。

陈思 摄



## 第二届能源产业品牌宣传周

将于5月举办

本报讯 近日,中国能源研究会能源产业品牌研究与发展分会透露,将于5月在京举办第二届“5·10中国品牌日·能源产业品牌宣传周”暨2024能源产业品牌建设年会,并将继续举办“能源品牌师”培训班,研究发布《中国能源企业品牌建设指数》。(徐建华)

## 福建石油

累计发展权益会员超563万个

本报讯 “你们这权益会员积分还可以兑换电影票呀,买便利店的商品还可以免费看电影,真划算!”福建石油围绕正在举行的“年货节”营销活动,开展权益会员拉新活动,探索第三方异业合作新模式,进一步拓宽会员业务接触面,同时不断丰富权益会员积分营销新模式,持续提升客户对权益会员的满意度,截至1月15日,福建石油权益会员总数超563万个。(张璐婕 郑竑见)

## 浙江湖州石油 零售总量增幅居省公司前列

本报讯 2023年,浙江湖州石油从营业时长、油品布局、硬件配套、加油动线、夜间亮化、竞争应对、客户服务、司机之家等方面全面挖潜提升。2023年共计优化58站次,站均营业时间延长0.5小时,24小时营业站新增5座。2023年零售总量比上年增长10.96%,增幅居省公司前列,创历史新高。(王建良 徐婕)

□杨羽念/文 林玲/图

2020年9月,我国明确提出2030年“碳达峰”与2060年“碳中和”目标。中国石化积极布局建设光伏发电站点,把绿色洁净打造成亮丽名片。

浙江宁波石油积极开展光伏发电项目建设,充分利用占地面积大、周围无建筑物遮挡等优势,于2022年1月成功打造浙江省首座“碳中和”加能站——金海路加能站。

金海路是宁波市奉化区最重要的县道之一,是奉化区“一环二沿三纵五射”骨干路网的重要组成部分,成为“连城通海,四季花香”的奉化新印象之路,金海路加能站就坐落于此。

金海路加能站是宁波市目前占地面积最大的中国石化加能站,站内共有6台加油机、28把油枪,除提供24小时加油服务外,还集光伏发电、换电、易捷服务、爱心驿站等功能于一体。

该站罩棚、辅助站房屋顶安装了光伏组件400多块,将光能转化为电能,供站内生产、办公和照明使用。经第三方权威机构碳排放评估,金海路加能站光伏发电量高于站内用电量,碳减排量大于碳排放量。按照光伏电站理论寿命期25年进行测算,金海路加能站在全生命周期内相当于种植了约2万棵树。

## “逐绿而行”播种美好生活

此外,该站光伏发电项目采用“自发自用、余电上网”模式,可与国家电网不间断切换,在满足站内用电需求的同时,余电外供。据估算,该站一年所产生的余电可供50余户三口之家一个月使用。

2022年11月8日,中国石化与蔚来汽车在宁波地区合作建设的首座换电站,在金海路加能站正式投营。该换电站采用蔚来第二代换电站技术,具有“一键换电”等智能功能,站内设有13块标准电池,每天最多可为300位用户提供换电补能服务,为往来的新能源车主带来便利,司机只需在车上发出指令,5分钟不到,就能实现“一键换电”、满电出发!

“以前开汽油车时,上下班经过这个站来加油,后来换新能源车了,以为不会来这里了,没想到还建了换电站,对我而言方便多了,不用特意找其他充换电站了,换电、洗车、购物都在这里一站式搞定!”金海路加能站老顾客刘先生说。

日常工作之余,该站员工也身体力行建设绿色加油站。他们将站房后面的空地用起来,开辟了小菜园,种上各种时蔬,菜园里生机盎然,员工们吃上了亲手种植的纯天然绿色蔬菜,在丰收的时候还会赠予前来加油的顾客,向顾客传递绿色文化,播种美好生活。

未来,该站将继续践行绿色发展理念,持续打造“人·车·生活”一体化综合服务生态圈。

