

品牌之声

人人都是品牌大使

□陈为国

品牌大使是公司的代言人。他们热忱投入的工作态度、不断进取的学习精神、面对客户的服务意识、谈起公司的神采飞扬等,都是公司品牌最生动真实的体现。黄金圈的提出者、美国著名作家和组织顾问西蒙·西内克(Simon Sinek)说过:“客户永远不会爱上一家公司,除非员工首先喜欢它。”

从前,在美国标准石油公司,石油每桶售价是四美元,公司就策划了一个宣传口号:“每桶四美元的标准石油。”

公司有一位推销员叫阿基勃特。这个小伙子太热爱自己的工作,他时刻不忘职责,在工作过程中,抓住一切机会向客户推销自己公司的石油,更难能可贵的是,即使是在工作之外的时间,他也不忘推销公司的石油产品,无论是外出、购物、吃饭、付账,甚至是给朋友写信时,只要有签名的机会,他都会在自己的名字后面写上“每桶四美元的标准石油”。久而久之,同事们都开玩笑地称他为“每桶四美元”。

入职四年后的一天,公司董事长洛克菲勒无意中听说了这件事,非常惊讶,便邀请这位推销员共进晚餐。在聊天过程中,洛克菲勒问这位推销员:“你觉得工作之外的时间里,还有义务为公司宣传吗?”那名推销员反问:“为什么不呢?难道工作之外的时间里,我就不是这个公司的一员了吗?我多写一遍我们公司的宣传口号,不就会让更多的人知道我们的公司了吗?”洛克菲勒听后,将第二任董事长的职位交给了阿基勃特。

这个故事说明,一个员工把自己与企业紧密地联系在一起,心里始终装着企业、装着产品,就可以赢得声誉、取得成功,同样,在强调品牌建设的今天,人人争做品牌大使,以高素质的言行,以及严、细、实的专业形象去影响身边的人,品牌可靠度要比大规模打广告效果好太多。

当前,面对激烈的市场竞争,形形色色的营销手段应运而生。但不可否认的是,我们很多人并不像阿基勃特那样去注重自身的传播价值。在某种程度上,营销不仅仅是推销优质的产品,优质的服务,它同时在无形中展现着自己对待工作的态度,也传播着企业文化。优质的产品不仅仅体现在质量和性能上,还承载着员工的精神,反映着员工的责任感、使命感及工作态度。只有一流的员工,秉持对公司高度负责的态度才能生产一流的产品。美国标准石油公司后来家喻户晓,成为全球最大的石油公司之一。它取胜的关键绝不是价格,更主要的是阿基勃特的精神。这种精神,就是品牌建设所需要的企业文化。

因此,员工不仅是企业的建设者、市场的开拓者,还是企业文化的塑造者、传播者,如果每个员工都努力成为公司的代言人,站在第三方的角度去思考哪些可以打动客户,多宣传正能量,那企业将拥有战无不胜的核心竞争力。

(作者来自河南油田)

中国石化攻克“卡脖子”技术,环保型芳烃橡胶增塑剂填补了国内空白,是目前国内唯一与进口产品性能相当的产品,加强和维护了国内环保型轮胎产业链安全

破解橡胶增塑剂“环保紧箍咒”

□陈子佩 孙丽颜 彭东岳 管翠诗 文/图

一季度,济南炼化采用石科院自主技术生产的特色产品A1820牌号环保型芳烃橡胶增塑剂喜迎开门红,生产装置保持满负荷连续运转,产品市场火热,实现全产全销,效益持续攀升。

打破国外垄断,突破自主技术

环保型芳烃橡胶增塑剂(环保芳烃橡胶油)是生产绿色轮胎橡胶的关键原料之一,使用后显著改善轮胎橡胶的柔韧性、可塑性等性能。环保芳烃橡胶增塑剂的性能对汽车轮胎质量具有决定性作用。

我国是全球最大的轮胎生产国和出口国,每年轮胎用环保型芳烃橡胶增塑剂消费量约23万吨。欧盟对橡胶轮胎中的多环芳烃含量进行了限制,不符合欧盟法规的橡胶产品禁止投放市场,相当于给我国轮胎和橡胶行业念了“环保紧箍咒”。环保型芳烃橡胶增塑剂的生产技术和销售市场长期被国外公司垄断,价格畸高,严重拉高了我国环保型橡胶及绿色轮胎的生产成本,间接影响了我国轮胎及汽车对欧盟、美日等市场的出口。

作为国内最早从事环保增塑剂的研发机构之一,石科院以自主创新破局,与济南炼化紧密合作,深入分析原料及理想产物的分子结构组成及构效关系,先后突破了助剂重组、抽出油降凝、循环利用等多个技术难点,形成抽出油溶剂法降凝与ARE抽提生产环保型芳烃橡胶增塑剂(REP-ARE)成套技术,可利用低成本的糠醛抽出油产出高价值的环保型芳烃橡胶增塑剂。

该技术共申请发明专利38件,已获授权27件,专有技术6项,发表论文十余篇,参与制定国家标准1项,获省部级及以上奖励3项,技术自主可控。经业内专家鉴定,成套技术具备自主知识产权,达到国际先进水平。

实现国产化替代,赢得市场追捧

双方合作后,济南炼化利用石科院REP-ARE技术建成10万吨/年REP(溶剂法降凝)和7万吨/年ARE抽提工业装置,成



为国内唯一连续稳定生产高芳碳率环保芳烃橡胶增塑剂的企业。

利用自主技术生产的A1820牌号环保型芳烃橡胶增塑剂具有碳芳烃含量低、芳碳率高等显著优点,质量达到国际先进水平。经德国BIU、瑞士SGS等国际权威机构检测,产品芳碳含量达到20%以上,满足欧盟REACH法规及我国国家标准质量指标要求,是目前国内唯一与进口产品性能相当的产品。

该产品一举打破了国外产品垄断,大幅降低了橡胶增塑剂的市场价格,有效满足了下游轮胎生产企业的国产化替代需求。产品一经面市便备受客户青睐,在华北、华东等地区迅速推广,采用该产品生产的环保型芳烃橡胶轮胎性能指标达到最高标准,产品质量获得齐鲁石化、韩泰轮胎、中策轮胎、浙江石化

等环保型丁苯橡胶及绿色环保轮胎生产企业的高度认可。

2023年,环保型芳烃橡胶增塑剂销量再创历史新高,累计销量突破2.4万吨,比上年提高20.5%,成为国产高芳碳率环保橡胶增塑剂的代表产品和济南炼化的拳头产品,是炼化企业“油转特”的成功范例。

技术迭代升级,填补市场缺口

取得阶段性成果后,石科院并未停下创新的脚步,相继开发出ARE二代抽提技术、ARE抽提与加氢处理组合工艺、基于分子结构设计的合成橡胶增塑剂技术等环保型芳烃橡胶增塑剂创新迭代技术。在工艺条件设计上,精细优化,最大限度提高增塑剂理想组分含量,保证装置高负荷运行原料需求,保持多

◀橡胶增塑剂让轮胎更环保。
▶石科院研发团队开展试验。



环芳烃含量在理想区间,实现增塑剂收率和产量双增长。

受原料量和装置产能限制,济南炼化现有环保型芳烃橡胶增塑剂年产量在2万吨左右,远远无法满足下游轮胎企业对国产环保芳烃增塑剂的旺盛需求。为落实集团公司“油转特”工作部署,济南炼化决定实施环保型芳烃橡胶增塑剂提质升级改造项目,该项目由石科院提供技术许可并编制工艺包,实施完成后溶剂精制装置和ARE抽提装置加工能力分别达到70万吨/年和15万吨/年,均为国内单套最大处理能力装置。目前,该项目已完成基础设计编制、审查工作,通过集团公司批复,即将进行工业装置建设。

项目建成后,济南炼化将为更多橡胶及轮胎生产企业提供高质量绿色环保增塑剂产品。

品牌资讯

点赞“2024我喜爱的中国品牌”启动

本报讯 由中国国家品牌网发起的点赞“2024我喜爱的中国品牌”启动,活动截至4月20日,每个ID每日可为5个不同品牌点赞,在官方评论区发表评论支持喜爱的品牌有机会获得“品牌观察员”称号并参与后续相关活动。主办方将以网上点赞数量结合专家评审的方式,评出消费者最喜欢的中国品牌。评选结果将在点赞“2024我喜爱的中国品牌”发布会上公布。点赞“我喜爱的中国品牌”活动已连续举办六年,今年是第七届。(刘志涛)

山西阳泉石油直分销销量增长

本报讯 今年初,山西阳泉石油以激发直分销联动效能为导向,以扩大市场占有率和销售规模为目的,全力抢夺区域内直分销市场份额。一季度直分销销量同比增长38%,排名省公司第一。该公司利用主题党日、展会等形式,加强上级公司政策宣传贯彻,确保工作有序开展。强化县区公司客户经理目标考核,激发攻坚创效动力活力。通过对潜在客户、流失客户、目标客户上门走访、邀请座谈等方式掌握动态,精准营销,做实做大直分销销售。(杨栋梁)

湖南永州石油汽油销售量大幅增长

本报讯 今年以来,湖南永州石油坚持“以客户为中心”理念,强管理、优服务,不断提升经营管理水平,助力汽油直分销销量大幅增长,汽油销售量同比增长114.63%,其中3月销售量同比增长150.3%,超额完成计划任务。该公司当好客户“油管家”,聚焦客户需求和售后服务,制定专属高价值服务模式 and 优惠政策,1-3月,新增客户数同比增长30%。(伍海龙 申玲)

辽宁石油首座校内充电站正式投营

本报讯 近日,辽宁石油首座校内充电站在营口职业技术学院投营。营口石油根据该校电动汽车的数量和分布情况,合理布局,在校区体育馆停车场建设20千瓦快充桩6个,可满足6辆汽车同时充电。客户通过易捷加油APP、微信、支付宝扫描二维码后,在“充电业务”模块可实时查看充电量、充电时长、消费金额等内容,点击“结束充电”,待设备解锁后即可完成充电。(朱凯)

“眼镜王国”里的“门店之星”

□冯晓燕 蒋修飞 文/图

“抬头不见桥,低头无流水”,说的是浙江省中部沿海小镇——杜桥。杜桥镇历史悠久,人文荟萃。改革开放以来,杜桥人发扬吃苦耐劳、开放包容的杜桥精神,大力发展眼镜等实体经济,创下多个眼镜品牌,为杜桥赢得了“眼镜王国”的美誉。

台州石油临海杜桥加油站位于台州临海杜桥镇。近年来,该站积极融入地方经济建设,助力“浙江眼镜城”发展壮大。2023年,该站油品销量接近15000吨,非油品销售额更是以1035万元遥遥居台州石油各加油站之首,还先后获得易捷公司年货节销售竞赛“门店之星”、易享节“超五百人会员活跃门店”等称号。

小小“停车桩”,提升车辆通过率

“这个停车桩真好,停车加油有了对齐的目标!”司机张先生说。在杜桥

加油站,员工何丽英正引导车辆进入加油位置。

杜桥站位于镇中心,占地1439平方米,配有4台加油机24把油枪,日提枪率近1500次,特别是春节、清明等节日期间,等待加油的车辆排到马路上,不但影响交通,而且带来一定的安全隐患。该站曾采取吹哨引导、高峰期增加人手等办法提高车辆通过率,但仍无法从根本上解决车辆拥堵的难题。

“将进站的第一辆车前引到位,增加停车长度,这样一台加油机就可以同时为4辆以上的汽车加油!”站务会上,员工潘波斌提出这样的建议。增加车位后,减少了顾客等候时间,车辆排队加油的问题得到有效解决,油品销量稳定增长。

浓浓“机械油”,润滑的不只是感情

杜桥镇拥有工业、医疗、眼镜等主导产业上规模企业134家,浙江眼镜城、中国眼镜中心等各类市场20多个,

生产、加工、装配眼镜需要机械油、抗磨液压油等。

“选择中国石化的润滑油,一是因为油品质量有保障,二是送货及时,三是服务周到!”杜桥某眼镜制造企业负责人许先生说。

赢得许先生的订单,源自于在加油站的一次攀谈。站经理陈学华交流得知许先生是附近某眼镜企业的负责人,企业月均机械油用量逾两吨,于是多次走访交流,该企业终于同意试用。一段时间后,许先生十分满意,在眼镜市场群聊里对杜桥站的服务及销售的油品大加赞许。他不仅将陈学华介绍给其他9家公司,还主动为员工办理中国石化加油卡。以此为突破口,加油站月增加非油品销售额逾20万元,带动油品销量增加近百吨。

句句真心话,赢得的不仅是信任

“加油过程中,加油枪多次跳枪,是不是加油员在偷油?”3月15日,杜桥加油站联合临海市计量检定测试所专家现场抽取加油机油品,通过“现场检定+云直播”形式与顾客现场互动,句句真心话消除司机疑虑、科普加油知识。

杜桥镇户籍人口22.12万,外来人口8万多,是临海市副县级中心镇。为了赢得这些外来务工者的信任,陈学华在宣传上下大功夫:通过公众开放日等活动邀请专家与顾客互动;在加油站悬挂横幅、标语,并利用宣传栏向顾客普及《劳动法》,开展法治宣传,普及反诈防骗知识等;积极参与地方政府活动,增强公信力,帮助外来务工者出谋划策,做他们的好朋友,许多外来务工者都选择加油站优质的非油品作为节日期间走亲访友的首选礼品。

杜桥加油站不断提升服务内涵,构建与消费者之间的信任,还将服务拓展到站外,义务为种粮大户送柴油,为企业上门送润滑油,为企业食堂送大米及食用油等,努力打造眼镜城里值得信赖的站点。

中原油田天然气产销厂累计获压缩机类国家专利12件、省部级创新成果15项、油田级创新成果58项

发挥技术优势创造更大价值

□范永光

4月1日,中原油田天然气产销厂全面发挥压缩机运维服务业务精、技术优、设备全的产业链优势,成功拓展普光分公司采气厂酸性气田注采增压运维业务,负责11台压缩机的增压注采工作,新增业务人员59人,实现靠技术服务拓市创效的目标。

中原油田天然气产销厂压缩机运维业务起步早、业务全。从20世纪80年代承揽中原油田引进的美国G399压缩机3代机型,到目前承揽油田内外10种型号、48台压缩机的运维业务,积累了丰富的现场运维经验,实现了全类型压缩机“运维一体化、服务高质量”的目标。

今年以来,中原油田天然气产销厂总结40多年压缩机运维业务的经验,按照“发挥优势,培育人才,专业领先,多创效益”的工作思路,依托压缩机实操培训基地和王军华创新工作室,发挥专业团队优势,大力开展素质提升、人才接替、技术传承活动。

截至目前,该厂累计培训压缩机操作工600余人,其中5人晋升为主任技师,18人晋升为高级技师,35人取得技师技能等级,60多人成长为压缩机操作技术骨干,累计获压缩机类国家专利12件、省部级创新成果15项、油田级创新成果58项,为拓展压缩机运维业务提供了强有力的人才与技术支撑。

今年2月,该厂按照油田压缩机运维业务专业化管理、高端化服务的新需求,投资购置压缩机三坐标检测仪器、窜气量测量仪、轴承检测仪、SKF激光对中仪、烟气分析仪、转速检测仪、油品分析仪、3D打印机等专业维修检测设备28台(套),组织专业技术人员对不同系列PLC压缩机自控系统数据资料进行梳理分析,开展PLC300程序修改、关键数据归拢、程序测试上传学习等工作。同时,优选高级工程师、主任技师、高级技师16人,成立压缩机维保技术、电气仪表自控技术、阀门泵类维保技术3个专业化项目组,系统传授国内外压缩机的维保技术,提升了压缩机维保业务数智化水平。

有了“金刚钻”,不缺“瓷器活儿”。该厂承揽96储气库压缩机维保业务,妥善解决了1号压缩机活塞杆故障和3号压缩机连杆大、小头瓦异常磨损问题,避免了重大机械事故,获得甲方好评;承揽23储气库压缩机检修任务,成功解决了气缸拉缸、十字头拉伤、润滑油注油系统断流、尾杆填料损坏泄漏等一系列问题,赢得甲方赞誉;2021年以来整体承揽中原油田卫11、文13西、文24储气库国产压缩机维保业务,拓展承揽天然气分公司、国家管网集团中原储气库,以及山西永和、天津LNG等的大型压缩机维保业务,年技术创效近3000万元。

“今年,我们将依靠更加成熟完备的机、电、泵、阀、仪控等设备综合性维保专业技术优势,向酸性气田储气库压缩机组市场进军,实现更大价值创造。”该厂厂长廖德云说。

品牌之窗