

品牌之声

“流量”变“留量”  
“短热”变“常温”

□邱丽芳

成立近30年的胖东来商超,近年来凭借商超景区的火爆人气频频出圈,被一些网友戏称为“没有淡季的6A级景区”。商超变“景区”,胖东来的流量密码是什么?

“选材良心”“货真价实”“胖东来的产品用着放心”“对消费者极度贴心”……顾客对胖东来的服务赞不绝口,肉类熟食先称再装汤汁,蔬菜的标签像生活百科,不仅注明产地、供应商,甚至标出做法;售出商品七日内正常调价的,主动退还差价;雨天,顾客的车座会被套上爱心袋;顾客在超市没有买到想要的商品,可以留下联系方式,单独为其采购;顾客不便利到店办理退换货,工作人员上门服务。

在“流量经济”时代,消费领域不乏“出圈”的热点。从货真价实的商品到精益求精的服务,胖东来凭借好商品、好服务赢得了好口碑,让“流量”变“留量”,其品牌深入人心,在传统商超领域挖掘出新的消费增长点,同时经过互联网传播的加持,悄然完成了商超变“景区”的演化。

流量是术,品牌是道。品牌是企业的生命力,服务行业在维护品牌的道路上,应该采用利他思维给品牌添砖加瓦。多年来,中国石化用实际行动满足顾客的需求,回应顾客的期待,以央企的担当不断践行社会责任,彰显品牌影响力。

中国石化“光明号”健康快车公益项目开展20年,为超过5.5万名贫困白内障患者带去光明和希望;连续12年开展“温暖驿站”活动,累计服务超过458万名摩托车返乡人员及5780万名春运出行人员,用真情温暖了每一位奋斗者的回家路;联合中华全国总工会及地方工会建设3700多座“司机之家”,提供“2+7+X”贴心服务,让每位在路上的奋斗者所到之处皆是“家”;加能员守候在顾客的生活半径里,一年365天、一天24小时提枪加油,迎来送往,用优质服务为美好生活加油。

好的品牌,会让消费者化为标准、化为常识、化为不假思索的选择。中国石化要打造立得住、传得开、叫得响的世界领先卓越品牌,还需深耕不辍,打造更多智能、多样、多元的商品和服务。只有让品牌深入人心,产生持续不断的流量,让“流量”变“留量”、“短热”变“常温”,品牌才能由“出圈”到“出彩”,品牌力才能提升为流量的转化率,为产品提升更多的溢价能力。

(作者来自浙江石油)

品牌资讯

湖南石油首座  
“光伏充电一体化”加能站投运

本报讯 近日,湖南石油首座“光伏充电一体化”加能站在益阳石油直属场站投运。通过光伏发电供电,该站提升充电桩服务费109%。

该站采用“自发自用、余电上网”的模式,通过光伏发电直接给站内充电桩供电,有效解决了新能源汽车充电桩配电网容量不足的问题。在自给自足的同时,不仅实现了绿色电力输送,而且创造了可观的经济效益。

(郭娟婷 谢静)

贵州石油  
中标4500吨润滑油供油业务

本报讯 近日,在贵州能源集团有限公司润滑油采购招标项目中,贵州石油成功中标,成为贵州能源集团润滑油产品最大供应商,年供应润滑油4522吨,创贵州石油新纪录,为2024年润滑油销售工作打下坚实基础,提升了市场份额,巩固了品牌优势。

为顺利中标,贵州石油组建市场开拓团队,深入贵州能源集团及下属企业实地走访,与各层级负责人积极沟通,详细介绍中国石化品牌优势、产品质量及服务保障等,听取各方需求和意见,并结合自身资源优势,制定了产品供应、技术支持、售后服务等“一站式”供油方案,最终成功达成合作。

(施廷吉 廖显金)

云南迪庆石油  
易捷服务营业额同比增长一成多

本报讯 今年以来,云南迪庆石油采取少数民族地区特色营销策略,持续推动易捷服务高质量发展。上半年,易捷服务营业额同比增长15.43%,排名云南石油前列;任务完成率122.5%,排名云南石油第一。

该公司加强易捷门店管理,对员工进行服务培训,提升员工主动开口营销的服务能力;打造特色商品堆头,规范陈列设置,用创意堆头吸引顾客,缩短顾客购物路径,提高门店销售额;积极引导客户参与积分兑换,提升客户获得感和满意度,促进易捷服务销售额稳步增长。

(代泽万 张梅)

江苏苏州石油  
充电业务快速发展

本报讯 江苏苏州的充电市场成熟度高、竞争主体多,为打造区域头部充电运营商,苏州石油聚焦品牌建设,努力做大充电网络,成为“石化易电”的忠实客户。今年上半年,充电电量超1000万千瓦时。

为了不断优化充电业务拓展客户和服务流程,苏州石油把加能站作为“石化易电”宣传窗口,推动“油转电”客户回流至加能站,探索建设充电私域流量,协同合作单位开展营销引流活动。今年以来,充电用户数量增长3.4万,日均服务车辆达到3200辆次。(丁艺璇 吴阅晨)

B5柴油实现“绿色价值”

上海石油累计加注3600万车次、消纳9万吨生物柴油、减少碳排放25万吨

□陆佳宏 陈雯/文 王汝鹏/图

社会接纳、市场肯定、客户认同

上海已构建起餐厨废弃油脂“收运、处置、应用”全过程全产业链闭环监管体系,生物柴油与车用柴油按比例混合的绿色B5柴油成为助力实现“双碳”目标的环保新势力、杜绝“地沟油”回流餐桌的有效途径。

自2017年10月,上海石油在庄行加能站、纬三路加能站向车辆加注第一枪B5柴油以来,已累计布局250余座加能站向社会供应B5柴油,日均供应超140万升。城市主干道、国省道的3座加能站已将0号车用柴油全部替换为B5柴油。

作为一个绿色能源品牌已深入广大车友心中。在上海石油永联南加能站,货运车司机李师傅夫妇长年往返沪浙两地,每周到站加注B5柴油两三次,每次加注量约400升,加之加能站长期开展“加油送好礼”活动,贴心的员工还经常帮他们将加油兑换的商品快递到家,夫妻俩认准了“非B5柴油不加”。同样,卡车司机叶师傅是B5柴油的忠实用户,他说,多年加注B5柴油,车辆动力、性能等方面没有受到丝毫影响,更坚定了加注这款绿色环保油品的信心。

消纳9万吨生物柴油减少碳排放

餐厨废弃油脂制生物柴油常态化应用于车辆,既保障了市民食品安全,又促进了资源循环利用。2023年11月,国家能源局发布《关于开展生物柴油推广应用试点示范的通知》,指出通过组织开展生物柴油推广应用试点示范,拓展国内生物柴油的应用场景,探索建立可复制、可推广的政策体系、发展路径,逐步形成示范效应和规模效应,是加快实现生物柴油绿色价值的必然趋势。

上海石油是推动生物柴油市场化供应的先行先试者。由他们承担的“上海石油餐厨废弃油脂制生物柴油项目”被评为2024年上海市第一批减污降碳协同增效优秀案例。7年来,通过生物柴油与普通柴油按比例调配为B5柴油,上海石油向车辆推广加注累计消纳生物柴油9万吨、减少碳排放25万吨。

累计3600万次加注,树立绿色品牌

为更好地推动B5柴油推广应用,上海石油携B5柴油亮相第二届上海国际碳博会,在“食品安全与‘双碳’经济——生物柴油推广应用展示区”,他们设置展台,彰显了中国石化品牌形象,助力餐厨废弃油脂制生物柴油相关产业高质量发展。3600万车次的加注,足以说明B5柴油

加大市场开拓,助力实现“双碳”目标

上海石油推广生物柴油进入终端成品油市场,历经了三个重要发展阶段。首先是网点布局由数量向质量提升的初期,其次是资源供应由被动向主动转变,再次是销售渠道由单一向多元提升。B5柴油的成功应用,有效解决了“地沟油”的流向问题,同时有效解决了生物柴油的出路问题。上海石油B5柴油销售网点的快速布局,无疑为成功破解生物柴油初期发展难题奠定了基础。

上海石油着手建设储存生物柴油的油罐等配套设施,形成了完整的供应系统,日调配能力达到千吨,进一步满足了市场日趋增长的消费需求,切实保障了上海地区B5柴油的市场供应。

近3年,上海石油加大市场拓展力度,开发B5柴油直分销市场,特别是在供应公交、环卫等企事业单位车辆用油的基础上,把B5柴油推广至物流企业等终端直销客户,实现了生物柴油的高速消纳。2023年B5柴油供应达到50万吨,为助力实现“双碳”目标贡献了力量。

名词解释

什么是B5柴油?

就是将体积分数为1%~5%的餐厨废弃油脂制生物柴油,与体积分数为95%~99%的0号车用柴油混合形成的燃料。

新闻会客厅

B5柴油助力食品安全与环境治理



郑树松  
上海市食品药品  
安全专家

问:与传统柴油相比,B5柴油具有哪些优势?在技术上有何突破?

答:目前,我国生产餐厨废弃油脂制生物柴油的技术和产品质量标准已领先国际同行水平,在国内外得到广泛认可。比如,国内不少企业采用一体化分步式四塔连续智能化生物柴油制备工艺,成功研发出质量稳定的车用级生物柴油,硫含量、酸值、氧化安定性、酯含量等各项性能指标明显优于其他同类产品,达到世界一流水平。今年3月,石油燃料和润滑油分技术委员会在北京召开B5柴油等三项强制性国家标准修订启动会,对B5柴油的国家标准提出了新的技术要求。

问:目前B5柴油的减排效果如何?

答:楼秋明教授团队在过去的10年进行深入研究,并荣获两个上海市科学技术进步一等奖,其科研成果“混合柴油燃料(含地沟油制生物柴油)车用关键技术及应用(2013)”和“餐厨油脂生物柴油制备及车用关键技术(2023)”凸显了B5柴油的三大显著优点:第一,B5柴油促进能源多样化,减少化石燃料依赖;第二,能显著降低车辆、船舶排放污染,大幅降低一氧化氮、未燃碳氢和颗粒物排放;第三,生产过程不占用宝贵耕地且吸收二氧化碳,可减少温室气体排放。

截至去年底,上海通过使用B5柴油取得令人瞩目的减排效果,累计减少一氧化氮排放1500吨、未燃碳氢排放1700吨、颗粒物排放300吨;按照生物柴油的减排方法学测算,累计减少二氧化碳排放35万吨。这些减排成果不仅为上海环境质量改善作出了积极贡献,而且为全球应对气候变化提供了有力支持,成功入选上海市第一批减污降碳协同增效优秀案例。

(陈雯 雷军 采访整理)



上海石油闵行街油库生物柴油储罐区。

品牌之窗

名称:  
安徽宣城石油苏红加能站

定位:  
安徽省宣城市泾县汀溪乡苏红村

特色:  
游“皖南天路”享便利服务

□孙奎奎/文

从皖南泾县宣纸文化园出发,沿208省道一路向东约20公里便是安徽省宣城市泾县汀溪乡苏红村,安徽宣城石油苏红加能站就坐落在村东头。站前一条长120公里由西向东贯穿而过的“皖南天路”,又被称为“皖南318”和“皖南川藏线”。

从苏红加能站补能出发,驾车右拐持续上坡,便是“皖南天路”最精华的路段——桃岭六道湾,山路险峻堪比怒江72拐。有车友

描述:车在山中盘,路上趣怪横生,山体多陡峭,山涧落万丈。六道湾连绵不绝,山脉远近高低映眼帘。这条天路既有川藏线的险与美,又有皖南山水的灵与秀,沿途山峦叠翠,碧水潺潺,古村静谧,竹海摇曳,早已成为车友心目中的“皖南川藏线”。

苏红加能站占地面积3300余平方米,4台加油机供应92号、95号、98号和柴油4个品类的油品,满足客户加油需求。“3年前,这儿还是一座年销量不足600吨的袖珍小站。”站经理甄凯介绍说,“近年来,随着自驾游的

兴起,‘皖南天路’和周边的红色旅游线路成为短途自驾游的首选地。”

苏红站抢抓自驾游兴起的商机,不断优化服务设施,提升服务质量,逐渐将该站打造成网红打卡点,有效拉动了汽柴油销量的增长。2023年,该站汽柴油年销量比上年增长4倍。

苏红村由红色苏维埃而得名。苏红村附近不仅有皖南事变烈士陵园、查济村王稼祥故居、云岭新四军军部旧址纪念馆,还有宣纸、宣笔、花砖、后山剪刀、柳桥木梳制作技艺等民俗文化。苏红站作为“皖南天路”自驾游首座补能站,除了满足车友加油、充电、购物、休息,还在120平方米的便利店设有一个专区,提供宣纸、宣笔、徽墨、歙砚、木梳、宣城小食等销售服务,让车友利用小憩之机,选购心仪的皖南特产和文房四宝。

为提供更加周到的服务,该站还开展旅游线路咨询引导服务,免费为车主提供导游图,员工熟知周边景点分布及特色,用心用情服务南来北往的车友。站内的易行馆、充电桩、停车场等配套设施,更是为车主提供了高效便捷、优雅舒适的“人·车·生活”综合式和驿站式服务,深受车友好评。

“皖南事变,刻骨铭心;皖南天路,风光绮丽。”来自沈阳的车友王先生一家在苏红站补能时说,“今后,还会邀上家人和亲朋好友故地重游,缅怀革命先烈,领略险峻的‘皖南天路’,探访宣笔、徽墨、宣纸、歙砚的神奇工艺,体验苏红站的优质服务。”



安徽宣城石油苏红加能站全景。