

阅读提示

如今,蓬勃发展的“夜经济”正成为我国消费市场复苏与升级的重要引擎,加能站作为天然存在的“深夜驿站”,其全天候运营模式与广泛网点布局,使之成为切入“夜经济”的绝佳触点。中国石化油品销售企业主动把握机遇,通过精准匹配夜间消费人群的多元化需求——旅途中的能量补给、即时所需的商品采购、旅途中的片刻休憩……将传统加能站转型升级为集能源补给、便捷购物、便民服务、文化体验于一体的夜间综合服务枢纽,以安全、高效、暖心的服务挖掘夜间市场潜力,开拓企业服务创新与价值增长的全新“蓝海”。

本版文图除署名外由 陈小梅 娄 琦 金丹妮 郑秀琴 习 鑫 龚良奇 董婉儿 曾晋兴 陈善战 整理提供

# 中国石化“深夜驿站”点亮

# “夜经济”

安徽蚌埠石油

## “夜间生活服务站”激活经营动能

□詹贵玲

“长途驾驶时最担心半夜找不到加油的地方,现在在中国石化加能站夜间也灯火通明,让我踏实多了。”近日凌晨,在京台高速蚌埠服务区加能站,来自山东的货车司机张先生对中国石化的服务赞不绝口。安徽蚌埠石油以发展“夜经济”为契机,通过硬件改造、服务升级和场景创新三大策略,将传统加能站转型为集加油、购物、便民服务于体的“夜间生活服务站”,带动站点夜间销售额显著增长,夜间服务车辆较之前增长了16%。

完善硬件,打造安全环境。加能站硬件设施的完善是提升客户体验的关键。为方便客户夜间进站加油,蚌埠石油对辖区内50座站点的照明系统进行了全面改造,通过在罩棚下增设LED顶灯、使用灯光指示牌、在便利店外墙增加灯带、在站点道口安装灯光品牌柱等,为客户营造明亮、舒适的夜间加油环境。

优化排班,服务动态升级。根据夜间车流特点,蚌埠石油推出“三位一体”排班优化方案,划分夜间动态时段,实行“潮汐排班”制。在晚8至10时加油高峰时段配备5名机动人员,提升现场加油效率;在凌晨3至5时车流低谷期保留1名综合服务岗,引导客户

### 企业自评:

作为能源供应的关键节点,加能站持续完善夜间服务不仅有助于提升城市功能、释放消费潜力,也进一步增强了民生服务能力。蚌埠石油积极响应“夜经济”发展趋势,围绕服务、硬件、场景三方面精准发力,成功将能源服务融入城市的“不夜生态”。下一步,蚌埠石油将进一步调研夜间客户需求,加强与周边商户的合作,推出更多个性化服务,打造夜间消费生态圈,以贴心服务和实惠举措,不断提升客户满意度与品牌认可度。

——安徽蚌埠石油总经理、党委副书记 葛 磊

广西柳州石油

## 深耕文旅“夜经济” 打造融合新场景

□韦芜臻

广西柳州石油紧抓“活力夜广西”嘉年华活动机遇,深度融入这座“网红城市”的夜间文旅热潮,以“夜经济”为突破口,实现文旅流量向经营增量的有效转化。6月,柳州石油易捷服务基础品类营业额完成率104.2%,罗汉果系列茶饮单品销售额完成率达100.8%。

构建立体网络,特色服务促消费升级。柳州石油主动融入地方文旅经济发展,构建“站内+站外”“线上+线下”立体服务体系,在“活力夜广西”嘉年华活动期间,于大龙潭景区、市民广场等人流密集区域精心布置柳州风情互动摊位,通过趣味游戏吸引游客扫码注册成为易捷会员,引导老会员积分兑换及购买广西特产、易捷爆款商品,有效推动文旅流量转化为实际消费。

深化专项行动,激活“夜经济”新动能。围绕“双服务”专项行动,柳州石油通过在夜间设置流动服务点、开展异业联盟等方式整合资源,放大营销效能,实现从站内到站外的全维度突破。在节假日、会员日及油价上调前等的夜间加油高峰时段,组织党员帮扶队下沉一线,现场引导车辆进站、扫码拉新,协助客户查询积分、兑换商品等,全面提升夜间服务质量。

拓展站外渠道,探索经营新增长点。秉持“站内不足站外补”经营理念,柳州石油积极开拓站外销售渠道,聚焦夜市、商圈等夜间消费热点区域,党政

### 企业自评:

柳州石油充分借力当地节日与文旅流量,创新打造融合螺蛳粉、紫荆花等城市IP的特色营销场景,通过趣味互动游戏与24小时管家式服务,实现游客向会员的高效转化,探索出一条具有示范意义的“能源+文旅”融合发展路径。该公司以党建引领与数据赋能为双轮驱动,打破传统站点服务边界,推动服务从“站内”走向“站外”,进一步扩大易捷品牌在夜间消费市场中的影响力,展现出企业强大的凝聚力与市场应变能力。

——广西柳州石油副总经理 汤庆良

云南丽江石油

## “打跳篝火”点亮服务“夜”态

□黄修齐 罗皓月

“本想深夜加油赶路,却体验了一场极具民族特色的纳西打跳!”游客陈女士的经历在云南丽江石油束河加能站已成为常态。随着夏季旅游高峰的到来,丽江石油将大研古城、束河古镇周边核心站点的夜间能源服务升级为“文化体验+消费转化”场景,6月,夜间充电客转化率同比提升32%。

每晚8时,束河古镇四方街的篝火旁,非遗传承人会带领游客手拉手跳起“纳西三部曲”打跳。作为古镇周边站点,束河加能站推出“夜游路线指引”服务,员工化身“文化服务官”,身着纳西族传统服饰迎接游客,在加能站内歇推介古镇夜景路线和打跳时间;在易捷商品区设置“非遗文创角”,展示永胜陶瓷、瓦猫等文创商品,并在醒目位置陈列丽江枧果干、牦牛肉干等特产。“很多人是冲着打跳进站,我们顺势推介‘自驾游’优惠活动,顾客领

### 企业自评:

丽江石油“夜经济”项目以“文化+能源”为核心,构建起“轻电提效、易捷增值、服务升级”立体化运营体系,不仅提升了经营效益,更有效传播了地方特色文化、助力了乡村振兴,为“能源+文旅”融合发展提供了可复制的示范样本,彰显企业在服务地方经济社会发展中的责任担当。下一步,丽江石油将推动“夜经济”项目向规模化拓展、智能化升级发展,打造更具温度与活力的新型能源服务场景。

——云南丽江石油副经理 杨学良

记者手记

## 在灯火阑珊处开拓新阵地

□何翔任

华灯初上,城市的经济脉搏在霓虹灯下加速跳动,成为释放消费潜力、推动城市经济发展的强大引擎。中国石化油品销售企业敏锐捕捉“夜经济”脉动,将“走出去”的决心转化为“沉下去”的耐心和“融进去”的巧心,在灯火阑珊处奋力开拓服务增效新阵地。

商务部发布的2024年《城市居民消费习惯调查报告》显示,我国60%的居民消费发生在夜间,夜间旅游市场规模更是突破万亿元大关。数据背后,是消费升级与城市治理升级的双重机遇。中国石化油品销售企业伺机而动:对内强化服务能力,对外拓展服务边界,将加能站从单一能源补给站升级为城市“夜经济”的服务枢纽,展现出多维度的创新活力。

文旅融合破圈:广西柳州石油借势“活力夜广西”嘉年华活动,将易捷商品推广与文旅IP深度绑定,通过互动游戏实现游客向会员的转化,24小时“一对一”管家服务更是将流量转化为留量。

——山东淄博石油以

江苏南通石油

## 巧借谷电时段 开采夜间“富矿”

□陈明军 徐晓琦

凌晨时分,江苏南通石油通州湾海盐路充电站依旧灯火通明,站长李天伟带着员工穿梭于站内,有序引导一辆辆新能源物流重卡排队等候充电。一排排高功率充电桩开启夜间“主战场”,为每一辆重卡精准注入能量。

随着通州湾园区企业对新能源货运车辆的需求快速增长,大型物流车的补能效率成为关键。面对激烈的市场竞争,海盐路充电站另辟蹊径,将目光投向电力系统的“价格洼地”——夜间24时至次日6时的谷电时段。这一时段电价比高峰时段低近一半,为降低充电业务运营成本打开了突破口。同时,海盐路充电站引入多台大功率直流快充桩,专为电动重卡、物流车辆量身定制,确保在有限时间内完成高效补能。

策略明确后,精细化调度成为夜间经营的关键。李天伟化身“夜战指挥官”,与多家物流公司建立动态沟通机制,提前掌握夜间预计抵达的车辆型号、电量需求、停留时间,并结合站内存满状态实时进行预分配。“我最大的目标就是让每一辆车到站都有桩可充。”李天伟说,这套调度机制成效

显著,海盐路充电站夜间充电量占比持续攀升,稳定在总充电量的80%以上,谷电资源利用率大幅提升。同时,员工排班也向深夜倾斜,保障重点充电时段的服务质量。

通过深耕“夜经济”蓝海,海盐路充电站交出亮眼成绩单,6月份日均充电量突破1万千瓦时,排名江苏石油第一,为破解充电站普遍面临的“白天高峰扎堆、夜间设备闲置”问题提供了经验。

### 企业自评:

在能源转型与降本增效的双重目标下,充电站的精细化运营与创新策略比单纯增加充电桩数量更为关键。海盐路充电站深度结合用户需求,通过“错峰填谷”的方式,不仅提高了设备利用率,还大幅提升了站点经营效能,值得其他充电站学习。实际上,不仅是充电业务,汽柴油销售、易捷服务等也应在提升“夜经济”方面进行探索和实践。7月1日起,南通石油还在部分站点推出夜间加油优惠活动,对“夜经济”潜力进行进一步挖掘,实现节能减排和经济效益双赢。

——江苏南通石油总经理 张献明

浙江石油

## “易捷速购”发动“夜经济”引擎

□倪潇俐 朱宇翔 杨羽念

“叮咚,您有一条新的外卖订单,请及时查收。”7月3日凌晨1时17分,位于浙江杭州萧山老城区的中国石化“易捷速购”金家桥门店里响起订单提示音。一位李女士下单了婴儿纸尿裤、退烧贴等商品,并在订单中备注:“孩子发热,请尽快配送!”接到订单后,员工徐青青迅速打包商品,并贴心地附上了一张手写纸条:“祝宝宝早日康复。”14分钟后,店内后台系统显示订单已完成。

近年来,浙江石油深度挖掘夜间消费潜力,依托覆盖广泛的加能站网络,将“易捷速购”门店打造成24小时“城市夜需补给站”。通过整合线上平台与即时配送资源,3公里范围内的订单可实现15分钟极速送达。无论是加班族需要的提神咖啡、夜归人想吃的即食热餐,还是家庭突发的应急需求,“指尖下单”都能快速满足。

在夜间消费市场中,“易捷速购”的优势尤为突出。传统便利店在夜间往往面临营业时间受限、商品种类不足的问题;电商平台虽然品类丰富,但配送时间较长,难以满足即时性需求。而“易捷速购”采用“前店后仓”模式,即便在深夜也能

提供高效便捷的服务,为“夜经济”注入源源不断的活力。以金家桥门店为例,该店拥有超6500种商品,24小时服务周边居民,夜间平均订单量超80单,其中速食商品和生活必需品占比超六成。附近居民王先生感慨:“以前晚上买东西很不方便,现在有了‘易捷速购’,不管多晚,都能买到必需品,太方便了。”

未来,浙江石油将继续以“夜经济”为突破口,织密“一刻钟便民生活圈”,让“易捷速购”成为城市夜间生活守护者,照亮每一个需要温暖与便利的深夜。

### 企业自评:

“易捷速购”是浙江石油深耕“夜经济”、探索“家生活2.0”的创新实践,也是依托加能站网络优势构建生活服务生态的重要一步。通过与会员店模式深度融合,“易捷速购”将服务延伸至消费者生活中的多个场景,实现了对“家生活2.0”的全时段、全方位覆盖。未来,浙江石油将加快布局“易捷咖啡”“易捷养车”等多元化生活服务,逐步建立起“流量+服务=网络价值”的良性闭环,持续提升“一站式”便民服务能力与用户体验。

——浙江易捷公司总经理 胡志舜

贵州毕节石油

## “夜探集市”特色服务赢得商机



贵州毕节石油开展“易捷好物夜集”活动。

□施延吉 刘 丹 李 盼

今年以来,贵州毕节石油积极融入当地“夜经济”发展计划,打造“夜探集市”特色服务,通过营销创新、丰富夜间服务和基层帮扶等举措,1-6月,实现夜间轻油销量同比增长12.7%、易捷服务销售额同比增长31.4%。

在营销创新上做乘法。毕节石油利用SAAS(软件运营服务)系统与大数据分析系统,精准定位夜间消费群体,线上线下联动推出“夜市专属满减”等促销活动,并结合“水饮节”“爱跑节”等活动,在广场、夜市搭建特色摊位,参与响水滩音乐节及各类展销会,将易捷商品带入“夜经济”活跃场所,并提供送货上门服务。

在服务客户上做加法。毕节石油推行“全时服务”机制,所有站点24小时营业,配备夜间加油呼叫设备,动态调整排班制度并优化作业流程,确保夜间服务“不打折”。针对夜间出行人群,加能站提供应急药品、充电设备、道路救援等暖心服务,开展司机之家“送热食”“积分兑餐”等活动,升级为“夜间城市服务点”。

在赋能基层上做减法。毕节石

### 企业自评:

发展“夜经济”是服务民生需求、激发消费活力的重要抓手。毕节石油紧扣地方“夜经济”发展脉搏,以加能站为窗口,创新打造夜间特色服务,推动站点实现拓销增量。聚焦精细化运营,将易捷品牌带入夜市、音乐节等多元夜间消费场景,有效提升品牌影响力与客户黏性。强化全时服务能力,通过优化排班、延长营业时间、完善夜间服务设施,确保客户夜间体验“不打折”。注重管理赋能,机关人员每月下沉站点跟班作业,建立“问题不过夜”响应机制,切实减轻一线负担,为高质量夜间服务提供坚实保障。

——贵州毕节石油经理 苏 丹



广东广州石油瑶台加能站员工在夜间引车加油。