

抓好市场营销生命工程 全力提升量效水平

编者按

集团公司年中工作会议强调,要把市场营销作为生命工程,全力提升量效水平。中国石化销售企业深刻领悟习近平总书记视察胜利油田、九江石化重要指示精神,认真贯彻落实集团公司年中工作会议部署要求,发扬“眼睛盯住市场、功夫下在现场”优良传统,全面落实“以客户为中心”理念,采取攻坚姿态,打好市场进攻战,向市场要增量要效益、要生存要发展。本期邀请4家企业的领导干部,结合实际谈如何在市场竞争中塑造发展新优势,加快打造油气氢电服综合能源服务商,敬请关注。

领导干部论坛
贯彻落实集团公司
年中工作会议精神

围绕“四个聚焦” 奋力推进高质量发展

查显双



锚定建设一流销售企业奋斗目标,深刻把握新形势新任务新要求,围绕“四个聚焦”,全力稳固经营创效基本盘,增强转型发展动能,防范各类经营风险,坚决打赢“十四五”收官战,为“十五五”发展打牢坚实基础。

安徽石油深入学习贯彻集团公司年中工作会议部署,锚定建设一流销售企业的奋斗目标,深刻把握新形势新任务新要求,围绕“四个聚焦”,以昂扬的奋斗姿态和务实举措,全力稳固经营创效基本盘,增强转型发展动能,防范各类经营风险,坚决打赢“十四五”收官战,为“十五五”发展打牢坚实基础,奋力谱写安徽石油高质量发展新篇章,为集团公司加快建设世界一流企业作出新的更大贡献。

聚焦市场攻坚,稳固创效基本盘。油品经营是销售企业的立身之本。安徽石油始终坚持以市场为导向,以客户为中心,以价值创造为根本,紧盯全年目标任务,采取过硬措施,坚决稳固经营创效基本盘,巩固拓展“第一增长曲线”。强化对宏观形势、行业趋势、市场态势的精准研判,踩准市场节奏,把握稍纵即逝的机

遇,在洞察大势中赢得先机,提升资源运作效率和综合创效水平。充分发挥预算牵引作用,灵活调整经营策略,持续优化销售结构,努力在激烈的市场竞争中拓市扩销、增量创效。聚焦客户、现场和服务,落实全面提升零售管理服务水平,巩固零售市场份额。坚持大客户要“稳”,走访客户要“勤”,经营策略要“活”,推动直分销业务增长。

聚焦转型升级,积蓄发展新优势。转型发展是公司面向未来的关键节点。安徽石油顺应能源变革大势,把握发展定位,明确转型路径,坚持巩固传统与拓展新兴并重。一方面,坚定“网络就是生命线”,加快低成本高质量多元化发展,巩固城区“主阵地”,稳固骨干路网“稳定器”,深耕县域“新引擎”,持续提升传统网络优势。另一方面,坚定“做新兴赛道引领者”,全力以赴加快新能源业务发展步伐,加快开辟“第二增长曲线”。加速布局充换电网络,强化专班推

进,严控投资成本,提升运营效率,打造区域领先的充电服务品牌。高效拓展LNG网络,完善布局规划,优化经营组织,持续提升市场占有率。深化“以服促油”,加快拓展车生态等新业务领域,创新消费场景,线上线下融合,努力构建“人·车·生活”高价值生态圈,持续提升便捷服务质效。

聚焦从严管理,构筑风险防护墙。牢固树立“安全是最大效益”理念,统筹好发展和安全,以高水平安全保障高质量发展。落实HSE周、月、季、年工作例会制度,坚持严字当头,全面从严、一严到底,压实全员安全生产责任制。深入推进安全生产治本攻坚三年行动,加强隐患排查治理,严格落实绿色企业行动计划,不断提升本质安全环保水平,筑牢高质量发展的安全底板。深化合规管理体系建设,严守法律红线和合规底线,强化重点领域全过程风险监控,推动问题整改“清仓见底”,建立健全风险“自我免

疫”长效机制,有效防范化解各类经营风险,确保企业行稳致远。

聚焦执行效能,展现实干新作为。聚焦年度目标任务不动摇,强化“事事落实到位”的执行力,明晰“施工图”、细化时间表、压实责任链,确保集团公司的各项决策部署一贯到底、精准落地。坚持问题导向,突出重点抓落实,精准识别制约发展的瓶颈、影响质效的堵点、基层关切的痛点,实施“靶向治疗”,推动工作从“做了”向“做好”转变。发扬钉钉子精神,深化“穿透式督导+专项帮扶”,领导干部带头深入一线,现场解决问题,补短板强弱项。推行“揭榜挂帅”等机制,推动重点项目高效落地。树立“以业绩论英雄、以实干促发展”的鲜明导向,深化工效联动机制,优化考核激励体系,落实差异化奖惩,激发干部员工跳起摸高、比学赶超的奋斗热情。

(作者为安徽石油分公司代表、党委书记)

AI赋能融合创新 加快打造综合能源服务商

谢劭



把市场营销作为生命工程,以提升量效水平为硬指标,果断推进营销模式变革,深化油非电一体化协同,重点依托数字精准营销、现场体验升级、融合生态构建三大举措,驱动公司向高质量发展全速迈进。

浙江石油深入贯彻集团公司年中工作会议精神,把市场营销作为生命工程,以提升量效水平为硬指标,果断推进营销模式变革,深化油非电一体化协同,重点依托数字精准营销、现场体验升级、融合生态构建三大举措,驱动公司向高质量发展全速迈进。

AI数字赋能,构筑市场竞争硬实力。在数字经济浪潮中,精准营销是制胜关键。浙江石油全面拥抱大数据与AI,加快构建智能化营销体系,推动实现客户精准触达与资源优化配置,筑牢市场根基。坚持数据驱动,打造差异化营销矩阵。深度激活客户管理系统,整合内外部数据,精准细分客户群,实施“一户一策”。锁定高频优质客户提供高价值权益,定向拓展潜在客户,精准挽回流失客户,创新推出“油+电”组合优惠、消费赠券等策略,实现交叉引流最大

化。做好客户痛点诊断,量身定制“油品+便捷服务+解决方案”综合服务包,将需求转化为销量与客户黏性。聚焦平台赋能,深化与战略伙伴合作,运用LBS(位置服务)技术实现场景化精准触达,大幅拓宽客户开发渠道,提升进站转化率。着力激活基层,提升全链路运营效能。搭建“省公司一分公司一片区公司一加油站”四级智能工作台,大力推广电子地图、“一站一策”等工具,建成零售信息化统一平台,切实增强一线数字化应用能力。贯通基层直通机关的“直通车”,严格落实首问负责制,高效响应一线需求,确保运营效率大幅提升。

升级现场体验,塑造“人·车·生活”生态标杆。坚持标准筑基、活动强黏。零售终端全面推行微笑服务标准化,强化员工培训,科学优化动线,高峰时段增配人手,提升客户满意度。直分销构建“全域分钟级”应急保供体系,建立省级一体化调度中心,整合库存运力,确保

重点客户需求2小时内响应,打造可靠供应金字招牌。创新营销活动,结合时令节气,策划“加油送清凉”“暖冬行动”等主题活动;发挥会员体系价值,高频开展会员日、积分兑换、充电体验官、油电洗车等互动,强化客户归属感。坚持特色塑形、场景拓维。打造网红地标,在旅游区、高速公路服务区等关键节点,建设海岛风情、咖啡文化等主题加油站,优化商品结构,引入地方特产与网红爆品。充电站配套平价快餐服务网约车群体,城区增设咖啡吧提升体验,联合媒体打造现象级网红站点。构建车生态闭环,全力推进易捷养车网络扩张,打造“加油+充电+洗美+快修+保险理赔”一站式服务,将站点升级为车生活驿站。

深化油非电融合,打造“三位一体”增长极。着力打破业务壁垒,强力推动油品、易捷服务与充电业务深度融合,构建相互赋能、协同增长的营销新生态。打造会员体系,做好跨生态引流。

以易捷会员体系为核心,整合加油、充电、购物、汽服、咖啡五大功能,推出“养车无忧卡”“车生活体验卡”“柴油专享包”等高价值权益组合,深度锁定客户跨生态消费。做响“超级会员日”品牌,提供油、电、易捷服务差异化优惠。依托易捷速购网点,开展赠送油券、消费返券等活动,实现线上线下、油非电高效引流。坚持协同联动,拓展增长边界。加速充电网络布局,在城区、高速公路、国道省道核心节点,加密部署快充设施,推广“油+电”组合套餐,探索光储充一体化模式,推动降本增效,提升绿能占比。深化跨界合作,发行联名卡及专属权益,发挥高德地图、百度地图的充电引流作用,携手新能源车企业提供专属充电合作。丰富生活场景,推进常态化合规检查全覆盖,主动识别防范充换电、车生态等业务潜在风险,推动合规管理从“人防”向“技防”跨越。筑牢廉洁底线,深化全面从严治党,坚持“学查改”一体推进,将政治监督贯穿于公司高质量发展全局;强化资产管理创效,优化成本费用管理效能,加强改革创新,一体推动防腐同查同治,持续巩固风清气正的良好政治生态,以作风建设新成效推动企业高质量发展。

(作者为浙江石油分公司代表、党委书记)

紧盯市场优化转型 打造“网络+客户”核心竞争力

胡珣



以“优化+转型”为实施路径,突出“三实三效”,坚定不移走好“二次创业”之路,打造“网络+客户”核心竞争力,全力以赴完成年度各项任务,加快打造油气氢电服综合能源服务商转型样板。

江苏石油深入贯彻集团公司年中工作会议部署,坚持向市场要增量要效益、要生存要发展,持续以“优化+转型”为实施路径,突出“三实三效”,保持务实的精神、狠抓落实的态度、事事做实的决心,强调效率的认知、紧盯效果的执行、追求效益的责任,坚定不移走好“二次创业”之路,打造“网络+客户”全新的核心竞争力,全力以赴完成年度各项任务,加快打造油气氢电服综合能源服务商转型样板。

高质量发展网络,全新打造“核心网络”。网络和客户是“生命线”,客户是根本、网络是支撑。江苏石油持续巩固优化“油”网络,深化站际统筹、区域统筹,推动提量改造,形象提升,进一步挖掘存量网络创效价值。持续拓展新能源网络,顺应交通能源结构变革趋势,最大限度承

接柴转气、柴转电业务,稳步提升天然气、电能网络质量;坚持“核心场站打造、直连平台运营”双轮驱动,强化规模支撑、运营支撑、价值支撑,延伸电能业务价值链;聚焦“沿海经济带、沿江(河)运输通道、高速公路物流干线”三个核心走廊,加快天然气管网一体化建设;由“政策驱动”向“业务场景驱动”转变,推动加氢站稳定运营。加快构建“服”网络,拓展车生态、茶餐饮等多元服务业态,以丰富网络功能带动网络价值重估;围绕“六级金字塔”网络体系,因地制宜加快建设投运,提升汽服网络覆盖率;明确分级分类和功能定位,合理推进咖啡、茶饮、特色餐饮项目,加强技能培训,提升服务水平。

高水平服务客户,践行“以客户为中心”。在能源结构转型升级的浪潮中,要适应多元化、差异化的客户需求,珍惜客户、经营客户、服务好客户。想客户所想,切实做好售前、售中、售

后三个服务环节,不断提高客户触达率,加强客户维护,促进客户复购,形成熟客经济、回头客经济的良性循环。供客户所需,锚定打造“一站式车管家”的战略定位,加快从产品驱动向需求驱动转变,从标准服务向个性化方案转变,打造省向“产品+服务”综合解决方案转变,打造省内最大的车主出行服务平台。应客户所盼,持续完善会员管理体系,深度挖掘“油电服”客户消费行为与潜在交叉需求,开展客户画像和会员数据分析,优化会员运营,提高数据精准触达率;优化积分运营,强化营销赋能,推动实现多业态间客户转化。

筑牢“三大底线”,夯实企业发展根基。筑牢安全环保底线,牢固树立“安全是最大的效益”理念,纵深推进安全生产治本攻坚三年行动,提升安委会、专委会运行质量,确保安全责任融入日常、抓在经常,落实到专业管理、基层

末梢。持续打好污染防治攻坚战,实施绿色企业行动第二阶段计划,强化环保全过程依法合规,抓实沿江沿水水体环境风险防控,确保环保管理的专业性、持续性和彻底性,切实抓好安全环保底线工作。筑牢合规底线,健全“五位一体”合规防控体系,推进常态化合规检查全覆盖,深入实施投资领域专项治理行动,重点加强关键节点管控,确保“全环节、全流程、高标准”依法合规;主动识别防范充换电、车生态等业务潜在风险,推动合规管理从“人防”向“技防”跨越。筑牢廉洁底线,深化全面从严治党,坚持“学查改”一体推进,将政治监督贯穿于公司高质量发展全局;强化资产管理创效,优化成本费用管理效能,加强改革创新,一体推动防腐同查同治,持续巩固风清气正的良好政治生态,以作风建设新成效推动企业高质量发展。

(作者为江苏石油董事长、党委书记)

全力打好市场进攻战 打造高质量发展标杆示范

冯东明



围绕扩销增效主线,坚持“量价兼顾、量效双收”,坚定发展信心,保持攻坚锐气,紧贴一线打好市场进攻战,奋力走在销售企业第一方阵前列,全力打造高质量发展标杆示范,以实际行动和优异业绩推动“十四五”圆满收官,为“十五五”良好开局打下坚实基础。

广东石油认真贯彻落实集团公司年中工作会议部署,围绕扩销增效主线,坚持“量价兼顾、量效双收”,坚定发展信心,保持攻坚锐气,紧贴一线打好市场进攻战,奋力走在销售企业第一方阵前列,全力打造高质量发展标杆示范,以实际行动和优异业绩推动“十四五”圆满收官,为“十五五”良好开局打下坚实基础。

突出传统优势,提升经营创效水平。强化成品油市场研判,建立信息监测体系,优化采销节奏,库存管理和物流调配,做大资源创效空间。夯实零售创效基本盘,打破传统思路,重塑核心优势。强化精准营销,统筹资源投放,着力推动品牌汽油差异化营销,以“爱跑节”主题营销、高标号会员体系、“四车六进”客户开拓、优质外部资源引入等为抓手,促进零售增量创效。坚持“以客户为中心”,推进加能站管理服务达标创新

行动,激发一线员工服务热情,结合AI数字员工、自助加油、司机之家配套服务等,全面升级客户体验。打造易捷服务新优势,坚持专业化运营,做精特色选品、自有品牌等,培育核心优势品类;提升门店运营质量,以车友节、水饺节、易享节为抓手,挖掘出行、家居、节日等多场景营销潜力;深化多业态融合,提升车生态、家庭生活创效效果,加快易捷养车网点建设,拓展新车销售、二手车交易、易捷咖啡、轻食周边等多元业态,精细运营即时零售业务,整合易捷商城、私域营销、第三方平台等资源,加速打造线上线下融合互促的“能源+易捷”综合服务新生态。

突出多元布局,厚植企业发展根基。坚定不移推进“稳油、扩气、增电、推氢、强服”,加快打造新质生产力。着力巩固能源网络优势,精细化推进效益测算,通过合资合作、品牌合作等灵活方式,精准发展重点区域、重点通道、高速公路等战略优质网点。顺应“以气补油”大势,

建强全省加气体系,完善供应链,加快构建LNG骨干网络,全力承接南下、西进、珠三角区域LNG需求,提升加气业务经营创效水平,有效承接柴油替代需求,全力实现年内LNG权益会员渗透率70%目标。巩固充电量效领先地位,坚持内涵挖潜与多元外拓相结合,加快打造全省充电一张网,着力在粤北、粤东、珠三角区域构建重卡充电续航网络;分批稳步开展储能业务、光储充一体化、电力交易等,积极延伸电能业务价值链。高站位打造大湾区加氢走廊,抓住广东燃料电池汽车示范应用收官契机,做好新增加氢站规划,加快广湛氢能高速公路示范项目落地,持续开发大湾区加氢业务,加大新能源业务推广力度。

突出改革创新,释放体制机制新动能。锚定“两核三做”目标,以改革实效为检验标准,以业务驱动优化机构设置和岗位配置,健全合资公司监督管理机制,持续推进体制机制优化。深化用

人、用工、分配三项改革,应用信息化技术,推广智能化办公,探索跨站共享员工机制,全面推动用工转型,持续提升用工效能;做好新业态人才队伍建设,依托“师带徒”“强培训”等平台,加速新业态人才裂变成长。持续推进数字化企业建设,深入开展“AI+”专项行动,依托长城大模型创建加能站AI助手,助力基层减负,提升管理效率,全力推进“全场景数据驱动级”能力建设,推动从“汗水型增长”向“智慧型增长”转变。强化“全员算账”理念,加强价值引领,构建全生态综合量效评价和高质量发展指标评价体系。坚持“事前算赢”,完善预算跟踪机制,做好营销测算、资源运作、投入产出控制;坚持“一切成本皆可降”,持续推进源头降本、科技降本、管理降本,优化降本,实现全环节全流程降本增效。提升资产创效能力,坚持主业优先、效益导向、服务转型,以多元化战略推动资产创效。

(作者为广东石油分公司代表、党委书记)

征稿启事

本栏目长期征稿,欢迎集团公司各企业和部门中层及以上领导干部,就安全生产、改革管理、提质增效、转型升级、党的建设、推进高质量发展等内容分享真知灼见,既可以谈工作经验、落实举措,也可以谈理论思考、意见建议,要求主题聚焦、逻辑清晰、层次分明、言之有物,总字数控制在两千字以内。来稿请注明“领导干部论坛”字样。

栏目邮箱:lixiaojun@sinopec.com 联系电话:010-59963297