

深耕“车生态” 培育效益增长新引擎

梁静

近日,《中国石化报》报道,江苏石油聚焦“车生态”业务,通过织密服务网络、升级客户体验、延伸业务链条,推动2025年“车生态”销售额比上年增长34%。这一实践是传统能源企业向综合服务商转型的成功探索,为销售企业挖掘“车生态”价值、培育效益新增量提供有益借鉴。

拓展网点织密服务网络。销售企业要立足现有网点资源,通过自建自营稳步扩大汽服终端规模,加快形成覆盖全城、层次分明的汽服网络。精准调研分析不同客户群体的差异化需求,因需施策,动态优化调整汽服项目和内容,增强客户黏性。

聚焦需求做优精细服务。销售企业要始终围绕车主需求,从专业检测、设备更新、流程标准化等方面发力,不断强化汽服硬实力。创新服务模式,依托数字化平台拓展线上汽服功能,完善预约、咨询、提醒等增值服务,推动线上线下深度融合,构建全流程、闭环式的服务体验,以专业便捷赢得客户信赖。

构建全链条拓展服务业态。销售企业应大力拓展“车生态”业务,联动保险、维修、养护等汽车后市场关联产业,打造一站式“车生态”服务场景。深化产业链上下游合作,聚焦细分市场需求培育特色服务项目,逐步构建覆盖车辆全生命周期的服务生态,推动经营模式从单一服务向多元业态转型。

经济走笔

中韩石化成功产出 高性能己烯膜料新产品

本报讯 近日,中韩石化成功研发并产出高性能己烯膜料新产品。该产品在拉伸强度、抗穿刺性及透明度等关键性能上表现突出,可实现高端薄膜材料的进口替代,有效提升了国产膜料的市场竞争力。

该产品主要应用于高性能复合膜、背心袋等高端膜料领域。与市场同类产品相比,其在保持良好透明度和光泽度的同时,机械性能显著增强,能够满足下游产业对薄膜材料强度与耐久性的要求。

新产品与中韩石化现有低压膜料形成优势互补,进一步丰富了公司高端薄膜材料产品序列,增强了薄膜市场的综合供给能力。下一步,中韩石化将继续以市场需求为导向,加快技术响应与产品创新,持续推进高端化、差异化聚烯烃产品的研发与生产布局。

(王冲 吴希 郑昌)

浙江嘉兴石油 全力做大易捷业务

本报讯 2025年,浙江嘉兴石油紧盯易捷服务年度销售目标,以市场为导向精准发力,推动易捷基础管理与运营效能双提升,易捷终端销售额较上年增长13.2%。今年以来,该公司易捷商品销售额环比增长超30%。

该公司在运营优化方面,科学规划京岛、前厅及店内布局,编制规范陈列指导手册,设置爆款商品销售专区,提升消费体验与运营效率。在队伍建设方面,开展专项营销培训,在全区推广优秀经验话术,健全考核激励机制,充分激发全员销售活力。在攻坚创效方面,大力开展客户走访,联动银行、保险等机构推出赠券活动,有效拓宽推广渠道,进一步提升易捷业务的市场渗透率与客户认可度。(乔婷婷 朱华生)

安徽合肥石油 易捷养车网络规模持续扩大

本报讯 2025年,安徽合肥石油积极打造新业态,累计建成投运易捷养车门店17座、钣喷中心1座,为客户提供洗车、美容、保养、轮胎更换等一站式专业服务,网络规模位居安徽石油首位,今年以来易捷养车业务继续保持良好发展态势。

该公司系统规划、高效盘活加能站闲置资产,依据站点区位与商圈特点精准布局。成立专项工作组,建立跨部门协同机制,将“车生态”建设纳入每周固定议程重点协调,保障项目快速落地、高效运营。同时,深化与银行、保险等领域合作伙伴协作,提升消费体验,满足车主多元化需求。组织汽服门店员工开展岗位练兵,提升服务水平。下一步,合肥石油将继续深耕“车生态”业务,拓展和培育新业态,满足车主多元化需求。

(孙德荣)

(孙德荣)