

浙江绍兴石油坚持深耕市场、融合业态、夯实管理,实现直分销量同比大幅增长

强化营销推动直分销业务质效双升

以精准营销 赋能易捷创效

梁静

近日,《中国石化报》报道湖北恩施石油以主题营销为抓手,深度融合地方特色资源,推动易捷服务实现质效双升。该实践表明,精准营销是释放终端销售潜能、实现量效齐增的关键。

精细化营销,激活存量内生潜力。门店效益提升的关键在于精准对接客户需求,优化经营策略。要紧盯客户需求动态,紧扣主题营销优化现场管控、规范商品陈列,精准捕捉消费需求;要健全激励约束机制,充分调动一线员工攻坚克难积极性,将实体店打造为流量承接、价值变现的主阵地。同时,深耕运营细节、打磨服务品质,摒弃粗放式销售模式,以精准服务传递易捷品牌温度,稳步释放门店销售增长动能。

融合化传播,拓宽增量发展空间。要打破传统门店物理空间局限,构建“车生态+直播+短视频”立体化传播体系,持续扩大易捷品牌辐射范围、提升商品触达效能。推动线下服务场景与线上数字流量深度融合,做实内容引流、线下转化的闭环运营,在放大品牌营销效应的同时,开辟多元增收通道,实现线上线下双向赋能、提质增效。

特色化供给,打造长效发展优势。破解同质化竞争难题,关键在于挖掘特色、打造差异。要深挖本土优质资源,将地方特色品类纳入易捷经营范畴,丰富服务维度、构建专属特色商品矩阵;立足区域消费特点优化选品布局,精准匹配大众多元消费需求,以特色化供给提升创效能力。既满足客户个性化消费需求,又提升易捷品牌的地域亲和力与市场辨识度,为企业可持续高质量发展筑牢根基。

芮玉惠 邱丽莉

“起初觉得尾气处理液可有可无,直到你们带着检测设备上门,现场算清了环保账、经济账,现在我们车队不仅尾气排放达标了,而且节省了很多长期成本。”3月19日,浙江绍兴石油的一名客户在座谈会上,某运输公司的车队负责人说。

这一“卖产品”到“送方案”的服务之变,是浙江绍兴石油强化营销策略的生动缩影。面对复杂多变的市场环境,该公司通过深耕市场、融合业态、夯实管理等措施,推动直分销量业务规模与发展质量同步跃升。今年前两个月,该公司直分销量同比增长60.46%。

调研拓客,深耕市场

“摸清客户需求,才能真正抓住市场、抢占先机。”绍兴石油副总经理黄

文富说。为将市场洞察转化为销售增量,该公司创新建立公司领导、部门经理、客户经理三级联动协同配合的走访机制,全员下沉市场、直面客户,开展全方位、深层次调研。通过常态化走访,精准绘制重点行业客户画像与用油场景地图,系统掌握客户的用油需求、成本预算、合作痛点等关键信息,为后续差异化施策、精准拓市奠定基础。

基于扎实的市场调研,该公司对存量市场展开精细分层、精准攻坚,分类施策激活市场活力。针对各类终端客户开展专项行动,实施网格化管理,明确专人对接、精准维系,今年已成功开发多家新客户。同时,针对调研中发现的集体采购客户群体,组建管家式服务团队,由公司领导挂帅、专人全程对接,提供从需求对接、方案定制到售后跟进的全周期服务,全力锁定客户。

“调研不是目的,落地转化才是关

键。”该公司客户经理陈峰说,“我们发现某物流公司客户的用油量出现了波动,第一时间上门沟通,得知其部分用能需求转向了LNG后,迅速联动天然气团队为该客户定制‘油+气’组合供能方案,满足客户多元化用能需求,实现共赢。”

多元拓展,融合业态

“过去我们是单纯的‘卖油郎’,现在要向综合能源管家转型,用多元服务满足客户全方位需求。”客户经理俞玲玲在参加完公司组织的综合能源服务培训后,对业务转型有了更清晰的认知。

为推动业态融合、拓展增长空间,绍兴石油在全省率先试点整合直分、加油卡、易捷销售客户经理队伍,通过多轮专业培训,提升团队综合能源服务能力,推动油、气、电、易捷销售等业务深度融合、协同发力。今年前

两个月,该公司客户经理人均成品油销量与易捷销售额均实现13%的同比增长,团队综合竞争力显著增强。

在业务融合过程中,该公司立足客户需求,创新推出组合配送模式,打破单一产品销售格局。该模式不仅带动尾气处理液等易捷商品销售额大幅增长,而且同步拉动油品销量增长,构建起互促互进的良性经营生态。同时,该公司依托现有优质客户网络,积极拓展天然气、充电、售电等新业务,持续丰富综合能源服务供给。今年以来,新增规模天然气重卡客户12家,天然气销量同比增长14.4%,并在全省率先开发售电客户2家,成功打开综合能源业务增长新空间。

夯实管理,筑牢根基

高质量的业务发展离不开高标准的管理支撑。为规范经营流程、提升管理效能,绍兴石油聚焦直分业务

关键环节,推动开票、用印、运价申请等6项关键权限上收绍兴石油统一审批,不仅规范了业务流程、防范了经营风险,而且使审批效率提升40%,切实为一线业务开展减负增效。同时,建立日跟进、周复盘、月调整的可视化管控机制,对直分销量、客户拓展、配送效率等指标进行实时监测、动态调整,实现业务过程全程可控、精准管控。

高效的流程管理为业务稳健运行划定了“底线”,而持续激发团队战斗力,还需用好考核这根“指挥棒”。绍兴石油建立涵盖量效、配送、综合业务等十个维度的立体考核体系,通过科学考核合理拉开团队内收入差距,切实体现“干好干坏不一样”,实现多劳者多得。“我拓展的充电业务带来的考核收入占比超过20%,这让我更有动力去开拓综合能源业务、提升业绩。”该公司2025年的直分销售冠军谢雅琴说道。



齐鲁石化强化管理全力打造绿电标杆

齐鲁石化积极探索以“降碳”为中心的管理体系,在持续强化厂、车间、班组、电站和无人机“五位一体”式巡检机制的同时,加强对光伏面板及周边环境的定期清理与维护,全力打造绿色电力标杆项目。截至3月25日,该公司光伏项目累计发电量逾8000万千瓦时。图为3月19日齐鲁石化热电厂光伏电站员工维护光伏面板。 夏东明 摄

经济走笔

物探院4项技术 获发明专利授权

本报讯 近日,物探院4项自主创新技术获国家知识产权局发明专利授权,标志着该院在塔里木盆地地震资料处理技术领域取得重要突破,为我国深地工程推进提供有力技术支撑。

塔里木盆地是我国油气勘探增储上产的核心主阵地,但该探区地表地质条件复杂,给地震资料处理带来诸多难点。针对这一痛点,物探院中心攻关团队历经多年潜心研究,成功形成4项专利技术,这些技术精准破解了高大沙丘静校正、小地质体识别、深度域建模等难题,实现了塔里木盆地野外采集质控、数据预处理及偏移成像全流程技术升级,有效提升了地震剖面质量。

(王豆豆 裴云龙)

广东韶关石油 积极构建清洁能源补给网

本报讯 今年以来,广东韶关石油以LNG、充电业务为突破口,加速构建清洁低碳、安全高效的能源补给体系。截至3月25日,已建成投运4座加气站、208个重卡充电终端。

该公司发挥地处粤湘赣三省交界的物流枢纽优势,围绕四大物流主干道科学布局加气站与充电站,构建起覆盖全市主要物流通道的清洁能源补给网络。在运营保障上,创新推出“场景+时段+客群”三维服务定价体系,优化枪位智能调度,重卡充电终端单枪日均服务费收入排名省公司前列。同时,建立24小时应急响应、预约充电机制,确保物流车辆高效周转。

(杨红)

福建莆田石油 柴油机出零售量增长

本报讯 今年以来,福建莆田石油紧盯市场需求,以精准营销、服务升级、全员攻坚为抓手,全力推动柴油零售业务提质增效。前两个月,该公司柴油机出零售量同比增长10.12%。

公司坚持以市场为导向、以客户为中心,深入开展市场调研,精准研判客户结构与消费需求。加大柴油客户开发力度,实行客户分级分类管理与精准营销,快速响应客户诉求,持续提升客户满意度。因地制宜推进司机之家建设,完善停车休息、加水、洗衣等服务,以优质服务稳固客户群体。同时,通过开展增量销售竞赛,充分调动员工拓市护积积极性,凝聚攻坚合力,提升柴油机出零售量。

(郑芳芳)

福建联合石化增产农膜原料保障春耕

本报讯 眼下正值春耕备耕关键时期,福建联合石化紧扣农业生产物资需求,精准调整排产计划、优化生产工艺,开足聚烯烃装置马力满负荷生产农用膜专用原料,以稳定充足的原料供应为春耕生产保驾护航。今年以来,累计生产近7万吨农用膜专用原料。

该公司坚持以需求为导向,优先统筹农用膜专用原料生产任务,精准

调配装置资源,科学制订生产计划,全力保障农用膜原料聚乙烯的稳定供给。针对不同农膜生产需求,技术人员优化工艺参数,顺利切换低密度适配牌号,重点增产适用于农用薄膜、大棚膜的聚烯烃产品,实现产品供给与农膜加工企业需求精准对接。

在生产运行保障方面,福建联合石化强化装置巡检与工况管控,加密关

键机组、反应器等部门巡检频次,内外操岗位密切配合、协同作业,及时排查生产运行隐患,确保装置始终保持满负荷、安稳运行状态。同时,畅通产品发货渠道,动态对接下游农膜生产企业,精准掌握市场库存与需求变化,高效组织产品外运,确保农用膜原料及时足量供应,为春耕生产提供坚实的原料保障。

(张春倩 宁红梅 林子轩)

快速化解异常保障施工

赵春国 王希刚 刘福宽

“各岗就位,严守规程,确保一次成功!”随着队长唐伟华一声令下,经纬公司胜利测井公司射孔项目部海射1队,正式开始胜利工区埕北11NA-11井油管输送射孔施工任务。

该井是胜利油田海洋采油厂海一管理区的重要注水井,采用127型射孔油管输送射孔工艺,对施工精度和安全管控要求极高。海上作业安全标准高、施工难度大,海射1队提前做好充分准备,严格校验仪器、检查设备、装配工具,抵达海上平台后,迅速

与作业方对接交底,核实关键数据,为施工筑牢基础。

凌晨2时30分,施工正式启动,各岗位人员各司其职、密切配合,严格按照方案开展校深作业。5时许,射孔管柱输送到位、深度校准完成,队员起电缆时,巡回检查的唐伟华敏锐地发现异常:电缆呈干燥状态,油管内未见液面,环空液面位于井口。“停止起电缆,油管液面有异常。”他当即叫停作业。

唐伟华迅速排查分析,判断为小眼筛管堵塞,油管和套管不联通。他深知处置不当会导致作业返工、耽误工时,立即向甲方监督汇报并提出应

急方案,征得同意后,带领队员协调作业方启动灌液处置。

3月的渤海,海风凛冽、气温极低,唐伟华站在作业平台上指挥各岗位有序操作,额头渗出了细密的汗珠。经过6个多小时的连续奋战,各项工艺参数和液面恢复正常。施工结束后,起出射孔管柱检查,发射率和盲孔对位率均达到100%,施工质量完全达标。

“射孔队员反应迅速,判断精准、处置果断,展现了高度的责任心和过硬专业素养!”现场甲方监督对海射1队给予高度评价。

紧急救援站前侧翻车辆

王聪 张鲁燕

日前,山东淄博石油博山第12加能站前的山路上,突发一幕惊险场景:一辆私家车行驶中突发方向盘失灵,车辆失控撞翻至路牙石外,瞬间燃起明火,情况十分紧急。

“不好,出事了!”该站员工翟倩倩瞥见远处的火情,没有丝毫犹豫,本能地抓起站前灭火器,朝着百米外的起火现场狂奔而去。奔跑中,她快速理清思路,凭借日常应急演练练就的过

硬技能,抵达现场后沉着冷静,迅速拔掉灭火器保险销,对准火焰根部精准喷射,争分夺秒与火情较量,同时间赛跑,全力遏制火势蔓延。

“快离开车子!危险!”她一边手持灭火器持续扑救,一边朝着车内大声呼喊,提醒车主尽快撤离。在消防车抵达现场前,她独自坚守现场,凭借沉着与勇敢,成功遏制住火势,为后续救援争取了宝贵时间。

火情得到控制后,翟倩倩立即上前,将惊魂未定、浑身颤抖的车主搀扶

到安全区域:“别害怕,到我们站里休息一下,喝口水缓一缓。”

在她的安抚下,车主渐渐平复了慌乱的情绪,紧绷的神经慢慢放松下来。“真是太感谢你了,要不是你挺身而出,我真不知道该怎么办。”望着眼前满身白色灭火器粉末的翟倩倩,车主紧紧握住她的手,声音哽咽地说。

走近一线

海南炼化航煤产量收率双提升

本报讯 今年以来,海南炼化抢抓市场机遇,制定航煤增产专项方案,通过技术攻关、操作优化等举措,推动航煤产量、收率双提升,跑出增产增效加速度。

为突破航煤生产瓶颈,该公司聚焦1号加氢裂化装置生产痛点,成立专项攻关小组,针对装置副产液化气组份增加、影响吸收稳定塔运行的难题,开展多轮技术论证与试验,优化

原料结构,调整罐区蜡油加工量及重芳烃掺炼量,成功将装置航煤收率提升1.5个百分点。同时,持续优化1号、2号航煤加氢装置生产负荷,稳步提升加工量,实现航煤增产。针对高负荷生产下的设备运行风险,强化网格化隐患排查,重点做好加热炉炉管、大机组等关键部位特护管控,建立多维度质量控制机制,确保出厂航煤合格率100%。(曹海峰 邱元广)

化销华南高性能聚丙烯包装膜料销量大增

本报讯 今年以来,化销华南以客户为导向,携手生产企业深耕高性能聚丙烯包装膜料开发与市场推广。前两个月,高性能聚丙烯包装膜料销量同比增长110%,出口量同比大幅增长,市场竞争力显著提升。

在产品端,化销华南聚焦聚丙烯三元料,针对热封层应用联合推出多款三元膜料产品,实现从单一牌号到系列化供应的跃升,并通过“揭榜挂帅”机制组建专项团队,成功进

入多家头部企业供应链。在服务端,创新拓展铁路、水路等低成本运输模式,以“以运代库”帮助客户缓解仓储与物流成本压力,增强客户黏性。在技术端,联动生产企业和研究院力量,快速响应客户工艺优化、降本增效等需求,建立客户反馈闭环管理机制,推动产品迭代升级与服务精准适配,为市场拓展提供坚实技术支撑。

(张英源 张旭东)

华北石油工程刷新深层煤层气井7项施工纪录

本报讯 近期,华北石油工程公司50840钻井队顺利完成大牛地气田DNS-2-P5井施工,该井井深4360米,刷新大牛地气田深层煤层气钻井周期最短、水平段单日进尺最多等7项施工纪录。

此次纪录的刷新,对验证深层煤层气甜点预测及工程工艺适用性、迭代提升技术参数、实现该类气井效益开发具有重要意义。今年以来,大牛地气田深层煤层气井勘探开发力度

持续加大,甲乙双方强化一体化协作,全力破解施工难题。

DNS-2-P5井是深层煤层气DNS-2井组扩大试验水平井,施工中面临深部煤层井壁稳定性差、三维井段摩阻大、储层轨迹控制难等挑战。甲乙双方技术人员借鉴前期经验,创新集成多项技术,精准控制钻井参数,优质高效完成施工,为同类井提速提效奠定坚实基础。

(王军 王丹)

陕西石油汽油零售量创单月新高

本报讯 今年以来,陕西石油紧扣“拓市挖潜、提质增效、追赶超越”工作主线开展“奋战首季度,冲刺开门红”销售竞赛,多措并举提升零售质效,2月汽油零售量同比增长27.1%,创单月历史新高。

该公司提前部署高峰时段保供创效工作,领导干部督导加能站现场管理,指导重点高速公路站优化车辆引导,提升现场通过率。组织志愿者到一线帮扶68座加能站,建立“机

动班组+共享用工”机制,将低销量站员工调剂补充到重点保供站,夯实扩销增量基础。开展“一站一策”对标提升行动,助力站点提升销量。因站制宜开设爱心驿站等服务项目,实施“定时巡检+即时保洁”机制,保持现场环境卫生干净整洁,为客户提供舒适暖心的消费体验。完善客户投诉建议快速反应机制,提升客户满意度和消费体验,推动汽油销量进一步增长。

(石峰 王云 黄舒雨)



湖北荆州石油提前研判春耕用油需求,优化资源调配,垫高油罐库存,确保油品不断档、不脱销。组建送油小分队,开展“送油到田间,服务到地头”活动,打通惠农服务“最后一公里”,以优质服务和充足保障,为春耕生产保驾护航。图为员工为客户加油。 江诗婷 摄