

企业快讯

石化行业检修工程 预算定额审查会召开

本报讯 4月16日至17日,由集团公司工程部牵头组织的《石油化工业检修工程预算定额(热电厂、带电检测篇)》初稿审查会在青岛召开。

该定额由工程造价公司牵头编制,会上,编制组全面汇报了定额的编制思路、主要框架及内容。

热电厂检修与带电检测工作是石化企业安全生产、成本管控的关键环节。长期以来,该领域缺少统一规范的计价标准,制约了检修业务规范化、精细化管理。

物探院勘探技术 获国家发明专利授权

本报讯 近日,由物探院自主研发的分布式声学光纤传感场响应特征正演模拟方法,获国家知识产权局发明专利授权。

该研究院科研团队针对传统光纤传感研究中缺乏正演实验、参数易受仪器干扰等行业痛点,开展专项攻关,建立起覆盖全类型场的质点速度与光纤传感响应公式体系。

塔河炼化2号序列装置 检修实现时间任务双过半

本报讯 日前,塔河炼化2号序列350万吨/年原油加工装置检修改造工作全面提速,各检修项目开工率达100%。

本次四年一度系统性大修于3月中旬全面启动,涵盖常减压、加氢、连续重整、异构化等多套重点装置。

辽宁大连石油 精准拓市推动扩销增量

本报讯 今年以来,辽宁大连石油锚定年度经营目标,聚焦市场攻坚、客户深耕,现场提效多管齐下。

该公司坚持精准拓市思路,全面摸排区域市场,细化梳理潜在客户,落实领导班子带头走访机制。

贵州六盘水石油 LNG零售量同比大幅增长

本报讯 今年以来,贵州六盘水石油将LNG业务作为拓市增效抓手,抢抓清洁能源市场机遇,深耕终端客群。

该公司精准研判区域货运市场动态,成立专项攻坚小组,常态化摸排重卡通行线路,实地走访货运司机。

奋力打好市场营销攻坚战

聚焦 着力点

编者按:集团公司工作会议提出,要打好市场营销攻坚战。采取针对性举措,大力拓市扩销增效,确保跑赢大市、领先同行。

江苏石油

创新营销破圈 拓展车生态服务新场景

本报记者 何康 通讯员 李奕函

“现场看苏超,顺便把保养订了,还能享95折,真划算!”4月18日,在宿迁赛场外的“宿货优品,苏超大集”现场,车主王先生和其他球迷一道。

今年以来,江苏石油将车生态作为营销创新的重要阵地,将车生态建设与品牌传播深度融合。

车生态业务销售额同比增长27%,客户满意度创同期新高,成为企业转型发展的亮眼名片。

该公司围绕客户日益丰富的出行需求,着力构建“店一链一生态”运营体系,精心打造“一站式管家”服务平台。

“这次自驾来江苏,全程靠易捷养车的一站式服务,加油、养车不用愁,还能顺便品尝地方美食,太贴心、太方便了!”一位来自山东的车友参加中国石化“易捷出行”烟花三月下扬州车友自驾游活动时分享。

在借助“苏超”联赛实现品牌破圈

传播的同时,江苏石油还以自有IP为载体,持续深化场景体验,放大营销效能。

从借势区域赛事拓宽传播渠道,到深耕自有IP构筑特色服务场景,江苏石油始终以客户需求为导向。



山西石油新能源转型跑出增长加速度

山西石油立足全产业链发展布局,以充电业务为重要突破口,加快构建综合能源服务体系。



山东石油深耕客群运营挖掘市场潜力

山东石油以特色线下体验活动为载体,深耕客群运营,持续增强客户黏性。



安徽石油优化物流赋能经营创效

今年以来,安徽石油紧扣市场营销与效益攻坚,立足全省市场保供布局,统筹优化运输组织模式。

天然气分公司

动态优化经营打造优质资源供应体系

本报记者 王卓然

“我们全力统筹运作两个市场、两种资源,积极优化存量市场、拓展增量市场,努力打造安全稳定优质的资源供应体系。”

今年以来,天然气分公司以提质增效为着力点,持续优化资源统筹、深耕终端市场、升级客户服务。

资源保障是稳定经营的根基。天然气分公司科学统筹国产气源组织与国际化经营业务,细化分解各项

目标任务,建立“周安排、旬跟踪、月检查”闭环推进机制,确保各项工作落地见效。

紧贴市场变化,灵活调整经营策略,精准做强做实终端营销。持续做优管道气市场运营,坚守以客户为中心的服务理念。

网点布局共建,完善终端供气网络。持续做大内河船舶LNG加注业务,稳步构建“陆海空”LNG加注新格局。

聚焦合作共赢,全面升级立体化客户服务体系。常态化举办客户交流座谈会,畅通沟通对接渠道。

浙江石油

分类施策强零售 精准画像扩销量

本报记者 舒志国 通讯员 倪潇刚 虞剑 邱丽莉 古思诗 王佳晶

“我们主动上门对接,就是要摸清客户需求,解决客户顾虑,用实打实的服务赢得信任。”

今年以来,浙江石油聚焦零售和直分销两大业务,以精准营销、优质服务为抓手,全方位存量挖潜、增量拓展。

在零售终端,该公司精准施策、分类发力,推动汽柴油销量稳步攀升。

在直分销领域,该公司创新开展“麻雀解剖”行动,建立“一单位一清单、一问题一方案”及三级联动走访机制。

化销华东

“用研产销”聚合力 深耕终端拓市场

本报记者 宋磊

“咱们被客户评为年度免检供应商了!”近日,在战略客户的供应商大会上,化销华东收获荣誉。

今年以来,化销华东牢牢坚持以市场为导向,以客户为中心,锚定集团公司化工业务整体效益最大化目标。

“市场形势瞬息万变,必须加大市场走访摸排力度,牢牢抓实营销主动权。”

同时,组织营销团队常态化下沉一线走访调研,精准研判行业走势、捕捉市场动态。

锚定市场攻坚创新营销理念

封雪寒

打好市场营销攻坚战,关键在于思想破冰、理念先行。面对日趋激烈的行业竞争,想要跑赢大市,必须跳出传统销售思维束缚。

立足价值转型,重构客户服务理念。摒弃单纯“卖产品”的传统思维,树立综合服务经营理念。

聚焦机制革新,树立全域协同理念。打破部门壁垒与产销分割的固有模式,破除“以产定销”老旧逻辑。

系,加大一线帮扶力度,全方位提升客户消费体验,筑牢零售基本盘。

直分销领域,该公司创新开展“麻雀解剖”行动,建立“一单位一清单、一问题一方案”及三级联动走访机制。

在零售终端,该公司精准施策、分类发力,推动汽柴油销量稳步攀升。

在直分销领域,该公司创新开展“麻雀解剖”行动,建立“一单位一清单、一问题一方案”及三级联动走访机制。

“咱们被客户评为年度免检供应商了!”近日,在战略客户的供应商大会上,化销华东收获荣誉。

今年以来,化销华东牢牢坚持以市场为导向,以客户为中心,锚定集团公司化工业务整体效益最大化目标。

“市场形势瞬息万变,必须加大市场走访摸排力度,牢牢抓实营销主动权。”

“咱们被客户评为年度免检供应商了!”近日,在战略客户的供应商大会上,化销华东收获荣誉。

同时,组织营销团队常态化下沉一线走访调研,精准研判行业走势、捕捉市场动态。

锚定市场攻坚创新营销理念

打好市场营销攻坚战,关键在于思想破冰、理念先行。

立足价值转型,重构客户服务理念。摒弃单纯“卖产品”的传统思维,树立综合服务经营理念。

聚焦机制革新,树立全域协同理念。打破部门壁垒与产销分割的固有模式,破除“以产定销”老旧逻辑。

打好市场营销攻坚战,关键在于思想破冰、理念先行。面对日趋激烈的行业竞争,想要跑赢大市,必须跳出传统销售思维束缚。

