



- [首页](#)
- [关于我们](#)
- [联系我们](#)
- [本会活动](#)
- [头条新闻](#)
- [行业要闻](#)
- [石油石化市场](#)
- [石油石化科技](#)
- [炼油与石化工程](#)
- [储运工程](#)
- [勘探与钻采工程](#)
- [节能、环保与新能源](#)
- [政策法规](#)
- [专家论坛](#)
- [项目信息](#)
- [技术交流](#)
- [书刊编辑](#)
- [会员之窗](#)

当前位置: [首页](#) > [炼油与石化工程](#) > [甘肃销售成品油销量首次突破500万吨](#)

## 关于我们

- [本会介绍](#)
- [领导机构](#)
- [专业委员会](#)
- [会员单位](#)

## 炼油与石化工程

### 甘肃销售成品油销量首次突破500万吨

2023/12/14 关键字: 来源: [互联网]

#### 奋战四季度打好收官战

[中国石油新闻中心2023-12-13]

中国石油网消息(特约记者刘艺通讯员王晨旭高甲程)12月9日,甘肃销售公司成品油年销量首次突破500万吨,创公司成立以来最高水平,迈上了历史新台阶。

聚焦党建引领,破解一线难题。公司以开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育为契机,大兴调查研究之风,做实现场剖析、座谈交流、问题梳理、整改落实等环节,解决一线经营难点痛点问题72个,有效保障了一线员工目光聚焦销售、精力投入服务。持续深化基层党建“三基本”建设与“三基”工作有机融合,“一支部一特色,一支部一品牌”创建、“三亮三比三争”实践等活动稳步推进。

聚焦市场份额,巩固主体地位。面对油品销售企业新业态、新模式、新产业持续涌现的形势,甘肃销售建立市场份额动态管控机制,系统摸排网络建设潜力,把握行业发展规律及当地市场形势,紧盯重点项目、关键点位、战略位置,构建科学完备、覆盖全面的终端网络体系,为扩销上量奠定坚实基础。

聚焦精益营销,推动量效双增。甘肃销售建立综合批零一体化评估模型,紧盯市场效率指标动态变化,加快推进批零一体化营销策略落实落地,自营批直销量同比增长17.1%,零售比例同比增加1.99%,相对市场份额同比增加0.26%。深化油卡非润一体化营销,制定“福兔贺岁,开年巨惠”“最美劳动者,我为您加油”等专项活动,带动汽油移动支付占比达到23%,招募新增电子卡客户129万人,e享卡发行累计达到227万户。压紧压实客户开发维护责任,坚持开展周复盘、月对标工作,从销量、价差、市场、效益等多个维度查摆问题,有针对性地制定解决方案,15家所属公司、81个网格、84%的站点实现销量同比增长。

聚焦改革创新,提升经营质效。从效益规模、经营服务、治理效能、创新发展“四个维度”,打造提质增效“精进版”。围绕“四精”要求,制定“四提质、两增效”六大举措和59项具体措施,公司效益类指标创同期最高水平,纯枪吨油营销成本同比减少11元。坚持以市场为导向、以效益为中心,结合各地区市场情况优选阿米巴模式管理站点,推动公司由整体粗放管理向站级精益管理转变,实现“双低站”动态清零。持续优化薪酬分配体系,建立与销量、效益、效率联动的考核机制,激发员工的内生动力。

- [中国民生新闻网](#) • [民生频道网](#) • [首页](#)
- [关于我们](#)
- [联系我们](#)
- [本会活动](#)
- [头条新闻](#)
- [行业要闻](#)
- [石油石化市场](#)
- [石油石化科技](#)
- [炼油与石化工程](#)
- [储运工程](#)
- [勘探与钻采工程](#)
- [节能、环保与新能源](#)
- [政策法规](#)
- [专家论坛](#)
- [项目信息](#)
- [技术交流](#)
- [书刊编辑](#)
- [会员之窗](#)

Copyright 2016 All Rights Reserved. 中国石油和石化工程研究会

地 址：北京市东城区和平里七区十六楼 邮 编：100013 办公电话：010-64212605 010-64212343

传 真：010-64212605 电子信箱：cppei\_818@163.com 研究会网址：www.cppei.org.cn

[京ICP备14005103号](#) [京公网安备 11010102003788号](#) 技术支持：北京国联资源网