

# 2023年加油站工作总结和工作计划(实用9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 加油站工作总结和工作计划篇一

各位领导，同事们：

大家好！

我叫\_\_\_\_，现任油站站长工作，在\_\_\_\_年4月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有过许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己“我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面”。一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

一、加强学习，注重思想和业务素质提高：

二、尽职，尽责，努力工作：

1、抓住安全教育，抓好安全管理。加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作，一是要提高员

工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并教育。二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

2、采取灵活性的手段抓经营工作。去年4月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。就在6月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真清扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油销售3200吨，实际销量2538吨，其中持卡销量903多吨，非油销售114274.2元，就在这8个月中我站每月都能按时完成上级下达的'任务，平均每月都超额完成任务，到了每年的冬季柴油进入油荒期间，我及时调理工作思路，在努力保护老客户的同时，做好了\_\_和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对客户讲清楚，要排好队，\_\_加油。总之，我站在\_\_\_\_年根据不同的市场形势和上级的要求，较好的完成站内的轻油和非油任务。

### 三、团结、融洽和谐

和谐的工作氛围是我们都希望的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如：10月22日的那一天站上要开业了，计量局来站检测加油机，查到4号机的时候，4号机计量器坏了，郭经理速把维修员叫来修理，就在维修的那一刻突然把

汽油喷出，喷到杨站长和我的头部留到了眼睛里，当时我什么都看不见，只是捂着眼睛流泪，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，站上同事迅速把我护理到水龙头帮我清洗，清洗的时候汽油把我呛的换不气来，休克了几秒中，就在晕倒迷迷糊糊时候听到郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世界上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

#### 四、自己的工作计划和打算，

1。我认为加油站作为销售企业的终端，最终的目标就是提高销售效益，增强市场的竞争力，在确保加油站安全的前提下，作为站长肩负着油品营销和站内管理的双重任务，站长是站里的第一责任人，成败都取决于影响公司的利益和员工的切身利益，要想增加今年比去年的销售量，主要还的抓住管理是否到位，提供优质的服务，为顾客营造一个安全，舒适，整洁，温馨的加油环境，这样就能锁住新老顾客，只要自己工作让员工满意了，员工让顾客满意了，以诚相待每一个顾客，销量一定会增加。

2。要对油品的一定要自己把关，卸油前一定要检验油品是否合格，数量是否相对，要对计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

3。督促收款员要按时把销售金额交回银行，把账表单当日做好。做到账账相符，表里如一。

#### 五、另外我还有许多不足之处及努力方向。

## 加油站工作总结和工作计划篇二

由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性(易燃、易爆等)决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防

安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和政府有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度，措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和

站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

xx年，认真按照以上内容强化加油站的各项管理。为加油站的壮大献上一份力量。

## 加油站工作总结和工作计划篇三

20\_\_\_\_年，由于主客观多种因素的结合，公司销售成绩难以让人满意，销售量创历年最低，财务亏损，人心涣散。由于国有石化的大举进攻和私营摊点的泛滥成灾，新的一年，成品油行业民营加油站将面临着更加激烈的竞争，中石油、中石化增加网络；中海油、延长壳牌进入我市，以大品牌、低价格吸引消费者；中石化汾孝大道、中石油340省道等多家加油站手续已经批复，有的在在建，有的已经营业；多家民营加油站在溃败中放弃竞争，承租给了中石油、中石化、壳牌等企业，而小型无证民营加油站和私营摊点则降价促销，大打价格战。

一、 加强市场调研，降低采供成本，合理确定销售价格。

以“质量优、价格低、数量足”为总体销售思路，积极维护现有客户群，努力开发新客户，进一步提高销售量。

根据近几年市场具体情况，我们结合市场的淡旺季和其他因素，对20\_\_\_\_年轻油销售总体任务做了分解。

具体措施：

1、参照20\_\_\_\_年度《吨油销售分档计资办法》进行员工绩效考核，撤销采供部、销售部、一站、仓储部等部门，进行人员整合，提高工作效率，提高员工收入，提高公司经济利益，提高员工工作积极性和稳定性。

2、责成专人进行市场销售、客户维护。以底工资+营销费用+销售业绩计酬，下保底，上不封顶。

3、责成专人与老客户保持经常性联系，主动询问客户要求和建议，在客户方便的情况下，不定时对他们电话访问或约谈，用感情建立一条维护加油站与客户关系的纽带，并进行档案记录，作为业绩进行绩效考核。

4、开发采供新客户，增加进货渠道，降低采购成本。

近两年来，由于资金运作和销售业绩不善的原因，我们在采供方面失去了话语权，目前的形势下，如何与供货商打交道，如何降低采供成本，是我们02年要面对的大问题。

二、建立和完善各项规章制度，并付诸实施，大力进行库区改造，必须在\_\_\_\_年将我站打造成标准化站。

根据吕梁市安监局的<sup>通知</sup>精神，标准化达标将成为危化企业工作的重大组成部分，危化品经营许可证的换证工作直接与标准化达标挂钩，20\_\_\_\_年以前未取得标准化验收，将被撤销危化品经营许可证。

标准化软件工作基本成型，只需进一步加强即可，硬件主要问题在油库。由于多次整改，库区整体凌乱，油罐数量太多，且因油罐质量和时间问题，20\_\_\_\_年出现两次漏油事故，造成很大损失。今年安评过程中，因库区问题，几被吕梁市安监局否决。标准化达标也是因库区问题太多而被推迟。由于市区中心南移，不久，加油站的范围将划为近城区或城区，这些都将影响一级加油站的危化证焕发。几年来因安评整改，我们修修补补，进行了大量投资，到如今依然难过安评关。库区大整改迫在眉睫。

三、把安全管理工作列为重中之重，确保安全生产。

20\_\_\_\_年油罐爆炸，至今令人心悸，所幸没有造成很大危害，但其警示作用应该我们深思，如何杜绝类似事故发生，如何防患于未然，安全投入和安全教育尤为重要。

- 1、三月份，进行一次全站安全排查，消除安全隐患。
- 2、对灭火器等消防设备进行检查和必要的维护，保证出现紧急情况时能够发挥最大作用。
- 3、加强安全教育培训，增强员工安全意识。
- 4、健全应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的能力。
- 5、加强实施、设备的管理，定期对加油站的实施、设备进行保养和维护。
- 6、购置防静电工作鞋服、防爆手电，更换卸油口铁门等。

周边环境的影响也许是短暂的，国家大形势的发展却无人可挡。由于世贸组织约定的能源市场保护已经到期，壳牌、美孚、道达尔、bp等国外油企大举进入国内。为确保国家能源战略，发改委今年要求中央直属油企，两年内必须拿下45%的民营加油站。总之，民营加油站的生存环境越来越小，对我们的考验将会越来越大。

## 加油站工作总结和工作计划篇四

日子如同白驹过隙，不经意间，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，一定有不少可以计划的东西吧。但是相信很多人都是毫无头绪的状态吧，下面是小编为大家整理的加油站年度工作计划范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

加油站工作是服务于客户的终端工作。作为加油站的一员，

为做了我站工作，必严格要求自己，认真工作，禁止任何一件危险的事务发生。为此，加油站年度工作计划中的种种细节工作也成了我们不可忽视的全部。

安全问题也是20xx年工作计划中最重要的问题，由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性(易燃、易爆等)决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度，措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更



是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

提高经济效益不仅依赖于销售量的增加，还有赖于各项管理工作的到位程度。作为站长首先要进行科学的、规范化的管理，只有通过规范化的管理创造优良环境，塑优良形象，提供优质服务，为顾客营造一个安全、舒适、整洁、温馨的购油环境。其次，因为加油站是服务于顾客的终端环节，也就是说，谁最终赢得顾客，谁就占有了市场；谁占有了市场，谁就有了经济效益。那么，如何去锁定老顾客，迎来新顾客？我想，只要工作以身作则，以诚相待每一位顾客(包括员工)……换句话说，我会带领(下转第21页)(上接第24页)员工们学会用最短的时间给顾客最满意的'服务。再次，在加油站的醒目位置，向社会做一些必要的承诺及一些便民的服务设施等，这也是赢得顾客的有效途径之一。

鉴于我公司几个站的盘实情况来看，油品的亏空，是一个不容忽视的问题。作为一个商品经销单位，只要从它的商品——油品的收发源头上加强管理，那么，亏空将会减少到最低限度。要坚持对油罐车进行卸油前的计量，油品的核对，做到每天的计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度(特别是我公司南门站，因它的主要用户是摩托车，残疾车，小三轮等)。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员职责，建立计量分析台帐，为公司确保油品的不亏空提供可靠的科学依据。

以上便是年度工作计划中的所有安排。最后，我想：一个站便是一个集体，而站长只不过是其中的一员，能力毕竟是有限的，重要的是要依靠全体员工共同努力，共同开拓进取，才能完成最终的目标。

## 加油站工作总结和工作计划篇五

由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性（易燃、易爆等）决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和政府有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度、措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企

业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

xx年，认真按照以上内容强化加油站的各项管理。为加油站的壮大献上一份力量。

## 加油站工作总结和工作计划篇六

安全问题也是工作计划中最重要的问题，由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性(易燃、易爆等)决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和政府有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度，措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一

个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

提高经济效益不仅依赖于销售量的增加，还有赖于各项管理工作的到位程度。作为站长首先要进行科学的、规范化的管理，只有通过规范化的管理创造优良环境，塑优良形象，提供优质服务，为顾客营造一个安全、舒适、整洁、温馨的购油环境。其次，因为加油站是服务于顾客的终端环节，也就是说，谁最终赢得顾客，谁就占有了市场；谁占有了市场，谁就有了经济效益。那么，如何去锁定老顾客，迎来新顾客？我想，只要工作以身作则，以诚相待每一位顾客（包括员

工)……换句话说,我会带领(下转第21页)(上接第24页)员工们学会用最短的时间给顾客最满意的服务。再次,在加油站的醒目位置,向社会做一些必要的承诺及一些便民的服务设施等,这也是赢得顾客的有效途径之一。

鉴于我公司几个站的盘实情况来看,油品的亏空,是一个不容忽视的问题。作为一个商品经销单位,只要从它的商品——油品的收发源头上加强管理,那么,亏空将会减少到最低限度。要坚持对油罐车进行卸油前的计量,油品的核对,做到每天的计量、核算,同时结合实际情况,定期校对加油机的准确度(特别是我公司南门站,因它的主要用户是摩托车,残疾车,小三轮等)。在校对加油机的准确度时,必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之,加强计量管理,明确计量员职责,建立计量分析台帐,为公司确保油品的不亏空提供可靠的科学依据。

最后,我想:一个站便是一个集体,而站长只不过是其中的一员,能力毕竟是有限的,重要的是要依靠全体员工共同努力,共同开拓进取,才能完成最终的目标。

## 加油站工作总结和工作计划篇七

如何在竞争激烈、混乱无序的成品油零售市场突显自身的核心竞争力,开拓市场,留住客户?如何面对变化多端的市场及客户的偏好?如何进行新时期的加油站营销?我想对加油站的经营谈谈我个人的看法。

### 一、主油品营销

成品油零售市场因无序竞争和商品、服务的趋同而引起价格大战。争相降价的恶果使加油站的利润越来越微薄。顾客对价格的敏感程度不亚对股市波动的反应。面对如此状况我们该如何参与竞争?我认为可以从以下方面考虑:

## 1、 加强市场细分，谋求专业效益。

加油站的市场细分主要有固定客户、零散客户两大类。两类客户构成利润的主要来源。然而竞争的激烈使固定客户变得不固定，零散客户变得更零散。为保证加油站的利润，发掘客户变得日益重要。识别和确定自身的(所在地)目标市场，细分出客户后灵活定价，分类分品种定价。现阶段协和网络内的出租车位定价正是基于此。塘沽站前阶段由于道路修建及横跨桥施工，车流量减少，销售额下降，站经理及会计狠抓固定客户这一块，利用优惠、针对性的赊销等手段来挖掘客户，收效显著。

因加油站行业的特殊性，应发挥行业优势，谋求专业效益。加油员如果懂得所售油品的各项理化指标，了解国内外的油价走势、油市资讯，将会给销售带来极大的便利。壳牌公司在新加坡拓展市场时，针对部分顾客群对油品动力和加油站服务要求较高，推出98#汽油添加剂、着色剂，冠以\_o品牌，设立专用加油岛，形成了壳牌高档油品的独特识别系统，吸引了大批懂得油品知识的“专家型”顾客。壳牌公司在开拓匈牙利市场时，针对当地消费层次较高的顾客群追求质量品质、轻视价格变动的特点，保持价格坚挺不降，通过更为周到细致的服务，在油价远高于一般竞争对手的前提下，仍能获得顾客的认可青睐。

## 2、 重视品牌传播、塑造独特卖点。

以往，协和石油统一的vi设计曾获得巨大的成功。然而在中石化中石油的vi形象跟上来后，协和的靚点就此变暗，陷于一片红色的包围圈中。站容的破损，令协和很多的加油站在竞争中突显不了协和的品牌个性。相比之下，塘沽站所在的天津地区，壳牌的形象、卖点策略获得成功。壳牌在天津收购了10座加油站，加油量平均提高了2~3倍，最高34倍。尽管油品来源及零售价格一样，但其品牌塑造上的创新意识令人耳目一新：国产93#柴油标为“超劲93号”，国产柴油标

为“超爽柴油”。一字之差，树立起卓越不凡的品牌特色。我在对塘沽站的swot分析中，将协和的形象、设备都列为竞争优势所在，这点我想在塘沽站进行站容粉刷后将会突显出来。另一方面，应极力避免顾客感受的趋同化，在经营中应加强对顾客的宣传，始终强调协和超出一般的服务品质，传播协和服务理念，让顾客产生差异感，使之与中石化中石油相区分。

### 3、精心雕琢服务，力求零缺陷

加油站在任何时候都不能低估消费者的素质，不应存有侥幸心理对顾客试图进行欺骗。在经营过程中，要将顾客视为上帝，为其提供方便、快捷的服务，使之放心、舒心，提高其满意度。具体到加油的服务中，要严格执行服务规范，使加油服务程序化，做到站位、引导、开门、问候、开盖、加油、盖盖、结算、开票、送客无缺陷，全力打造完备的服务体系。

### 4、提升员工素质，谋求知识致胜。

加油站员工作为企业和顾客之间沟通和联系的桥梁，是否有足够的知识水平和随机应变的综合素质，为顾客解疑释惑，也关系到加油站的发展。在实际中，应致力于建立学习型组织，提高员工的文化素质和技能水平。如培养加油员的动手能力、创新能力，使之在进行加油工作的同时，做好加油设备的维护工作。在熟练掌握计量器具使用和计量检测的同时，掌握各类型汽车油箱和油罐车计量专业知识。加油员可直接解决计量纠纷，在掌握车用润滑油知识的同时，对润滑油产品的生产过程及特性进行了解。由于塘沽站大部分都是新员工，对润滑油知识的了解有限，我有针对性的对员工进行润滑油知识及促销技巧方面的讲解，此举对站内润滑油的销售促进较大。为配合网络润滑油促销活动，我正着手准备润滑油知识及销售教案，对员工进行系统全面的培训。

### 5、协调外部关系，追踪回访客户。

协和加油站外部关系涉及诸多政府部门，关系复杂，平时应多走访相关单位，运用多种手段理顺关系。对于固定客户，平时多收集意见和建议，定期或不定期地经常回访客户，了解客户的动向及意图，留住客户。

## 二、多种经营

在国外，多种经营销售额已占加油站营业额的相当大比重(德国占%70以上)，它是一个很好的利润增长点。多种经营的范围可以涉及诸多方面，除加油站—便利店—快餐—洗车—休闲服务以外，国外甚至还出现把油品零售网络建成以加油站为基点的网上物流配送中心，还有在加油机上配备网络终端，提供有关娱乐、旅游、交通、商务信息服务。有些是免费的。提供这些服务的目的是让顾客在停留在加油站的这段有效的营销时间内，促进非主油品的销售。

快餐等设施，目标顾客着眼于长途司机和过路乘客，商品价格定位于中低价格。塘沽站的多种经营偏向于城市站形式，所售小商品多为香烟饮料。考虑到油卡客户这一群体，适当选择一些偏向于家用日常的高档商品，比如微波炉、电饭煲等等，目标客户不光是司机，而是司机背后的家属了。

以上是我对加油站营销十分不成熟的看法。没有经实践检验的观点无异于纸上谈兵，希望和各位同仁互相探讨交流，共同提高。

## 加油站工作总结和工作计划篇八

年，是国内成品油市场划时代的一年，回顾全年整体情况，主要表现在各个中小企业消费持续低迷，价格复杂多变，竞争趋于白热化，多种因素叠加，为销售工作带来很大的困难。但嘉一加油站在这跌宕起伏的一年里，按照分公司的指导思想，坚持“不求最大，但求最好”的发展定位，油卡非润一体化思路，以提高加油站发展质量和经济效益为中心，做精



零售，做大非油，做优管理，为提高嘉一站的综合竞争力而不断努力。

现将嘉一加油站年的工作情况汇报如下：

## 一、经营情况

按照全年预算进度：

非油销售完成135.12万元，完成率87.2%；

非油利润完成13.41万元，完成率192%；

发卡量记名卡完成713张，完成率47.53%；

油品盘盈4.99吨，盘盈率0.84‰。

## 二、工作亮点

### 1. 结合节日活动，非油促销方式多

油卡非润一体化营销是挖掘经营潜力、共享客户资源、提升品牌价值、提高经营效益的必然要求。在市场大环境低迷的情况下，结合非油带动加油站销量提升的手段就显得十分重要。嘉一站从年初实行深挖柴油销量和尿素销售相结合的模式，实现尿素销量大增长。年1月开始至10月份末共计销售尿素1170桶，排分公司前列。双节活动中，9月27日至10月7日嘉一站销售昆仑之星添加剂共计34组，排上海公司第二名。随后，嘉一站借着昆仑之星添加剂销售打开的局面，开展“赠58元保养套装助您洁净车身、加足马力！”为口号的润滑油促销活动，10月20日开展买润滑油送玻璃水和添加剂的捆绑套装，共计销售104套。嘉一站开展的系列促销活动，为超额完成全年非油指标奠定了坚实的基础。

### 2. 丰富员工文化生活，优化工作环境

加油站着力打造温馨和谐加油站。年分公司为基层员工谋取福利，嘉一站小食堂成立起来，为了确保小食堂平稳运营，站经理每日做一顿午饭，管理人员中午顶班1小时，安排当班员工吃饭和休息。同时，在油库后方开拓小菜地，保证小食堂的自给自足。

工小家”称号。嘉一站在公司困难的时期，坚持以员工为核心，关爱员工生活，认真落实分公司对一线员工例如送温暖等福利政策，传递正能量，营造嘉一全站良好的工作氛围。

## 2. 着力提升合规化管理，强化资金风险的预警和管控

嘉一加油站每月开展加油卡、发票等环节的自查，通过视频查看各个班工作情况，对于违反规定的员工，一经发现严肃处理。年10月份，集团公司专项审计组对嘉一站进行集中检查，没有发现违规问题。高强度高集中度的一系列检查，为整个加油站的员工敲响了警钟。

## 2022年加油站个人工作计划

### 加油站工作总结和工作计划篇九

随着我公司零售网络迅速扩张，加快加油站“达标创星”的进程，结合北京销售分公司开展的“零售管理年”和“三保两好一满意”活动，在进一步提高加油站的整体形象水平和服务水平，提高员工自身素质，提高中国石油的整体形象，促进公司xx快速稳定发展的前提下，经公司领导和管区领导决定□20xx年要更进一步落实培训管理的主要工作，配合公司下发的《员工技能级别评定暂行办法》，结合本片区的实际情况，进行针对性的培训管理，切实做到公正、公开，客观全面，及时反馈的原则，体现员工的个人价值，促进个人及企业的发展，具体工作安排如下：

实行站经理带头制，主要以学习企业精神和文化理念，熟悉

企业的各项规章制度为主，更加深入彻底的了解《加油站管理规范》，提升员工对企业的忠诚度。

尤其是新上岗的员工，更要强调安全意识，在公司一级培训的基础上进行管理区二级培训，对在职的老员工进行更专业、更细致的培训，由老员工带动新员工，共同努力，形成良好的学习氛围，充分体现公司“家庭、学校、舞台、赛潮这一文化理念；各岗位的培训方向暂定如下：

1、在对各岗位操作技能培训之前，首先要对各岗位人员进行安全教育培训，包括：消防、防抢、防盗、治安、现金、高空作业、安全用电、特殊情况演练以及专业的油品知识和《加油站管理规范》的相关内容。对站经理和安全员进行更细致、更有针对性的培训和考核，由管理区主任监督落实，安全员协助开展。

2、加油站经理的实际操作能力的培训主要方向包括职业道德规范，营销能力，团队建设能力，客户沟通能力及加油站员工所需掌握的各项操作技能。

3、核算员实际操作主要培训任务是职业道德规范，收银六步曲，\*\*\*识别，计算机操作，帐务处理能力以及加油员实际操作考核内容。

4、计量员培训的主要方向是职业道德规范，接卸油操作，计量操作，计算机操作及加油员实际操作的考核内容，要熟知和掌握各项安全规章制度，配合站长做好加油站的安全监督工作，在领导的指挥下，由安全\*\*\*协助逐个站逐个人进行培训，定期考核，并将考核信息及时向区领导进行反馈，及时整改和落实。

培训，树立典型，以便其他员工进行参观和学习，督促员工积极向上。

对于以上所述的安全知识和实际操作技能的培训均要在片区领导的指挥和各岗位同事的配合下，逐个站进行落实，集中考核，把考核结果及时准确地反馈给领导，以便领导做出合理的整改措施，更加有利于下一步培训工作的开展；同时还要通过各项考核的综合评定在员工中树立典型，组织其他员工参观和学习，激发员工的最大潜能，力争把自身岗位工作做到最好。

尤其是我们中石油北京加油站更要作为窗口单位面向世界，这就要求我们不断加强员工自身素质的培训，尤其是英语基本功的提高。根据我片区的实际情况，培训的具体措施暂定如下：

1、从每一个站挑选一名员工，主要以《加油站员工日常英语会话手册》为主，在不影响工作的情况下，选择固定时间，集中组织培训，主要注重听说能力的提高，同时结合自己的特长，进行专业辅导。

2、由每站挑选出来的员工对本站员工进行培训，制定任务，定期进行抽查，对落实情况准确及时地了解。

3、对各站员工定期进行考核，及时反馈给领导，并把考核成绩作为员工技能评定的一项重要依据。在不断的改进和努力落实的基础上，力争创出本片区自身的特色，更为北京公司的服务形象增光添彩。

4、要在区主任的领导下，逐步建立完善健全的培训管理档案，全面彻底地了解每一名员工的学习进度，为每一名员工建立个人档案，记录好培训全过程，力求做到细致、周到；同时，还要建立员工培训考培表，记录各项考核成绩，每季度评选出站经理、核算员、计量员、加油员各一名作为“管理区优秀学员”，激发出员工之间积极向上的学习势头，做到“人无我有，人有我优，人优我细，人细我变”的工作方针，更加努力的开展各岗位的工作。

5、在培训员工的同时，还要不断的自我更新，自我完善，与员工共同学习，共同进步，协助主任完成好公司交办的. 各项任务和指标，争取做到最好。