

中国石化咸宁公司杨依玲

从办事员到“金牌站长”

本报记者 郭蓉 通讯员 王立



总是满脸笑容,乐呵呵的性子让人一见便心生亲近;工作风格务实细致,将同事们紧紧团结在一起,不到半年经营业绩不断攀升。

今年5月初,中国石化咸宁公司杨依玲离开机关办事员的“舒适区”,走进加能站负责人的“挑战区”,通过竞聘成为直属温泉加能站站长。

杨依玲上任后,坚持以客户为中心,确定销售目标、算好客户权益账和员工增资账,全力打好三个“配合战”,加能站经营业绩大幅提升,养车卡等单品销售在市公司遥遥领先,她本人也被中国石化湖北石油分公司党委评为“优秀共产党员”。

确定“一个目标” 精诚团结鼓士气

周边市场竞争激烈、非油店销全省黑榜、员工信心普遍不足……上任伊始,杨依玲面对的就是这样一个不利局面。但她并没有被困难吓倒,反而定下了店销进入全省红榜的大目标。

人心齐,泰山移。上任第一天,杨依玲先与领班、员工分别谈心,充分了解站里的情况。随后,她向其他加能站有经验的站长询问排班意见,按照“老带新”的原则重新分配站内人员排班。她自己也跟着一名老员工从头学起,先当加油员,再当营销员。

作为站长,杨依玲上任后的第一个月,吃住几乎都在站里,偶尔回一趟家也是送易捷商品给家里人帮忙销售。6月底开始,温泉站改为24小时营业后,她更是长期驻站。

杨依玲的以身作则渐渐影响了站里的其他人,员工们开始关心关注站里的工作,主动为经营出谋划策。

新员工叶芷性格内向,不爱说话,在温泉站工作不久便萌生辞职的想法。杨依玲多次找她谈心,不仅安排老员工传帮带,并在排班上适当给予照顾。一个月过去,叶芷不仅留了下来,营销进步也很大,从之前的不开口,到后来面对客户对答如流,成为加油站的营销小能手。

针对员工反映的二次分配不均、工资低等问题,杨依玲把功夫下在日常,每一笔都分配得清楚明白,树立“多劳多得、不劳不得”的分配导向,让员工“没话说”。大家气顺了,心也就齐了,工作积极性出现了质的提升。

算好“两笔细账”,将心比心提效益

针对店销进入全省红榜的大目标,杨依玲又根据销售情况确定每月小目标。

为了不断实现“小目标”,最终实现“大目标”,她将心比心,分别为客户和员工算好“两笔细账”。

给客户算好权益账。杨依玲仔细研究非油销售政策,结合不同时期的易捷商品促销活动,将油非互动综合优惠算给客户,养车卡、优惠券、会员积分……各种优惠算下来,客户心动之余都会带

点商品回去。通过引导客户真用券、用好券,有效培养客户的消费习惯,现在,客户还会主动进店询问非油商品的优惠活动。

给员工算好增资账。杨依玲平日带头销售商品,鼓励员工开口营销、邀请客户进店。只要有空闲就通报当天每名员工的销售进度,营造比学赶超的浓厚氛围。例如老员工周细生,仅非油销售月均增资过千元,每次通报都大大激发其他员工的销售热情。

杨依玲还给员工制作了胸牌,一面是养车卡小程序二维码,另一面就是温泉站企业微信群,在员工的积极邀请下,仅三个月时间,温泉站企业微信群新增240多个客户。

杨依玲注重提升微信群的活跃度,每天在群里发布站里的轻油优惠信息和重点商品促销信息,并及时解答客户的各种问题,经常凌晨还在回复客户问题,通过积极主动地互动拉近与客户的距离。

打好“三个配合”,创新服务增活力

提升客户体验感。特别是在销售养车卡时,要求将青砖茶、二厂汽水、卓玛泉等商品提前打包,一名员工在引导客户购买时,其他员工就向客户展示服务包,并提前送到客户车上,节省客户等待时间。

线上线下载配合营销。温泉站场地小,不方便客户停车进店,杨依玲就指导员工主推“易捷到车”,客户在加油时线上下单,等加完油商品就已经搬上了车,必要时他们还送货上门,高效配合有效提升车辆通过率及销售成功率。截至8月,“易捷到车”销售额同比增幅1222.8%。

8月19日,温泉站开展“石化钱包”专项促销活动,杨依玲提前两天在微信群、朋友圈、抖音发布活动预热,广而告之。活动第一天,温泉站车水马龙,热闹非常,引车、加油、卸油……她和员工一直忙到晚上11点多,8月汽油销售同比增长48%,连带着养车卡销售也跃居全市前列,活动效果十分明显,从周边多个站点的“包围”下打开了局面,拓宽了销路。



财经速览

林下生态养殖专业合作社

“135”养鸡技术晋级省赛

本报讯 记者王恬、通讯员皮道琦、邓书琳报道:10月18日,记者从嘉鱼县科经局获悉,嘉鱼县林下生态养殖专业合作社在2024年乡村振兴实用技术大赛咸宁分区赛中,凭借其创新的林下生态别墅“135”养鸡技术,荣获了第二名的佳绩,成功晋级省级大赛。

据了解,“135”林下生态养鸡新模式即1间“鸡别墅”、300天养50只林下土鸡。该技术通过模拟自然环境,优化鸡的生活条件,不仅提升了鸡肉和鸡蛋的品质,还实现了资源的高效利用与生态环境的保护,为乡村振兴提供了可借鉴的实用技术和成功案例。

“这几年我们带动约5000农户加入,规模最高峰期达到了30万只鸡。”该合作社负责人张亮说,通过这次比赛,合作社将进一步提升自身影响力,带动更多农户参与到绿色、高效的农业生产方式中来,共同促进地方经济的发展和生态环境的改善。

咸宁一工程项目

摘得省级竞赛桂冠

本报讯 记者陈希子、通讯员余亮报道:近日,由省委统战部、省教育厅等单位主办的第六届湖北省中华职业教育创新创业大赛中,来自全省应用型本科院校的120个项目团队经过角逐,咸宁职业学院(集团)学校的《可移动自由充》项目团队荣获中组一等奖。

大赛坚持“以赛促学、以赛促教、以赛促改、以赛促创”,打造高素质创新创业教师队伍,培养高水平创新型人才。

《可移动自由充》项目团队汽车运用工程系指导教师余亮、姜楠表示,近年来,新能源汽车保有量节节攀升,充电桩是维持新能源汽车运行的能源补给设施,将传统“固定式充电桩”转变为“可移动式自由充”将大大解决一桩难求等问题。该校高度重视此项目,为参加大赛,项目团队全体成员一直刻苦训练。经过几个月认真备赛,《可移动自由充》项目团队以饱满的热情,出色的项目方案和阐述,最终获得了一等奖。

今麦郎饮品(咸宁)有限公司

入选省级5G工厂

本报讯 记者朱亚平、通讯员黄行报道:近日,省经济和信息化厅发布2024年湖北省5G工厂名单,今麦郎饮品(咸宁)有限公司入选5G全连接工厂。

5G工厂,即充分利用以5G为代表的新一代信息技术集成,打造新型工业互联网基础设施,通过新建或改造产线级、车间级、工厂级等生产现场,形成生产单元广泛连接、信息运营深度融合、数据要素充分利用、创新应用高效赋能的先进工厂。

今麦郎饮品(咸宁)有限公司成立于2006年,隶属于今麦郎饮品股份有限公司的全资子公司,占地305亩,车间设备引进法国SIDELCOMBI、德国KRONES三位一体全自动生产线。

公司生产车间内,近400个饮料品牌产品在线生产,每年产出饮料超过70亿瓶。今年,咸宁食品饮料产业链年产值有望突破500亿元。

君欢食品有限责任公司

外贸出口成功“破零”

本报讯 记者朱亚平报道:近日,在崇阳县君欢食品有限责任公司内,首批包含2个20尺集装箱,总价值超1.5万美元的小麻花完成装运,这批货物将发往印度尼西亚市场。这标志着该公司外贸出口成功“破零”。

该公司相关负责人介绍,企业之前有通过代理出口产品,但一直未实现自营出口,面对自营出口的全新挑战,公司一直不敢尝试。

今年以来,县商务局协同外贸服务中心在深入企业走访调研时,及时了解到企业的难处及需求。县商务局携手县外贸综合服务中心,组建了专项服务团队,“零距离”紧盯企业需求,为企业纾困解难,协助企业办理出口手续,宣传国家有关开放型经济政策,积极搭建对外交流平台,为企业全程办理进出口资质备案、电子口岸IC卡,开立外汇账户,协助完成货物单证、商检、健康证书及原产地证书申领等各项手续,保证企业首单顺利出口。

湖北彰宸科技有限公司

转型升级增加动能

本报讯 记者朱亚平报道:10月20日,位于崇阳县天城镇经济开发区的湖北彰宸科技有限公司生产车间内,工人们穿梭于机器之间,有序生产。

该公司是一家专注于尼龙新材料及生物降解塑料研发的科技型企业,研发产品广泛应用于建筑铝型材、汽车关键零部件等领域。2021年10月,公司投资2.5亿元,在崇阳建设3个生产车间。

“税务部门为企业绿色转型、高质量发展注入‘强心针’,去年以来,企业享受各类税收优惠40多万元,减下来的税费投入到研发和转型升级中,让我们不仅在市场竞争中抢得‘金山银山’,更为可持续发展留下‘绿水青山’。”该公司财务负责人容斌说。

“企业坚持将科技创新作为企业发展的新动能,聚焦市场需求,奋力打破技术壁垒,努力为客户打造性价比更高的尼龙产品。”公司总经理容三友说。

咸安:做活“桂花经济”

本报记者 陈希子

“玫瑰香、茉莉香,比不上江南的桂花香……”金秋十月,咸宁的大街小巷、山村乡野,桂花簇簇绽放,香气四溢,弥漫全城。

桂花蜜、桂花糕、桂花茶、桂花酒……在咸宁人的饮食生活中,总少不了桂花的影子,足见人们对桂花的喜爱。

随着经济的发展,生活水平提高,传统桂花加工业难以满足年轻消费者对高端、新潮产品的追求,各种风味十足、色彩缤纷的食品饮品涌入市场,吸引了广大年轻消费者购买。

“没想到在咸宁也能喝到品质这么好的红茶!”走进位于咸安区涇湖荷花苑的逸思园茶馆,喝了10多年茶的刘先生试饮过一款“桂花瑶红”后赞不绝口。

桂花瑶红是逸思园茶业负责人、制茶大师程繁杨研制的一款桂花红茶。他也认为本地桂花茶拥有广阔的市场前景。

程繁杨认为,咸宁地处北纬30度,独特的生态资源优势为茶叶和桂花的生长创造了绝佳的条件,特别是咸宁的桂花品质冠绝全国,考虑到以桂花为原料生产的糕点市场份额小、提炼精油产出率又过低等因素,他更看好桂花与茶叶的结合。

“我研究的专长之一就是红茶,加上红茶的特性能够与桂花契合,所以第一个想到了做桂花红茶。”程繁杨说,红茶比绿茶耐贮存,滋味鲜爽醇厚,桂花的香气与红茶本身的香气比较协调。

与此同时,在咸安区汀泗桥镇彭碑村的川玉生态茶园,1200亩有机茶园里套种

的11万余株桂树也迎来了盛花期。赤红的丹桂、浅黄的金桂、亮白的银桂朵朵竞相绽放,与葱郁的茶树相映成趣。茶园里弥漫的桂花香与茶香交织在一起,形成了一幅美丽的画卷。

“经过多年的研究,我们发现茶园套种桂花,不仅能增加经济效益还能提高茶叶的品质。”川玉茶业负责人张经理介绍,基地自创的“茶林间作”生态栽培模式,是我省茶园主推技术。

原来,桂花树是一种常绿灌木,生长过程中不易发生病虫害,还是鸟类喜爱栖息的树种。“茶林间作”生态栽培模式通过在茶园套种桂花,不仅能有效改善茶园生态环境,增加茶园生物多样性,桂花树繁茂的树冠也能为茶园撑起天然的“防

护伞”,为茶树提供绝佳的漫反射环境,避免了茶叶长时间被紫外线照射,有效促进茶叶的内含物质积累,从而提高茶叶的品质。

咸宁,又被称作“中国桂花之乡”。咸宁种植桂花历史悠久,现存百年以上古桂树2552余株,占全国总数的90%以上。而咸安区的植桂历史,最早文字记载可追溯到春秋战国时期,在桂花源景区古桂园内,现存古桂576棵,年龄最长的有800多年。

在这里,桂花不仅扮靓街头、满城飘香,还被端上餐桌,泡入茶杯,走进工厂、实验室……从“养在深闺人未识”,逐渐成为大众消费热点,“桂花香”也带动一系列产业发展。

赤壁高新区:赋能企业发展

本报记者 黄柱 特约记者 但唐静 通讯员 王小军

连日来,赤壁高新区各产业园企业纷纷按下“加速键”,为全年生产销售目标任务全力以赴:新材料产业园里装卸区货如轮转、美丽健康产业里各种美妆护肤产品加快研发、中伙产业园里人头攒动、车水马龙……大家铆足干劲抢订单、拓销路,全力冲刺年终目标任务。

10月15日,记者走进华新水泥,年产200万吨的新型干法水泥生产线正在满负荷运转,全力赶制订单。

华新赤壁生产线一期投资4.5亿元,是我市第一条采用目前世界最先进的新型干法分解生产工艺的水泥生产线,也是该公司绿色转型的一次尝试。

“感谢赤壁高新区的大力推广,我们享受到了国家好政策,得到了巨大回报。”华新水泥(赤壁)公司副总经理王辉介绍,近两年赤壁高新区帮助华新水泥争创“国家绿色工厂”,先后获得国家级50万元、省级100万元、赤壁配套251万元的技改“红包雨”奖励。近3年来,华新赤壁公司用能设备不断增多,能耗逐年下降,实现增收1亿元以上,达到经济效益和环境效益双赢。

同在赤壁高新区的致语智能科技有限公司,生产车间内一片忙碌,各种仪器设备高速运转,工人们正忙着赶订单,生产连接器、贴片、胶膜等产品。

“我们公司目前有3条生产线同时作

业,订单已排到明年一季度,最高时单月有300多万元的销量。”该公司有关负责人介绍,公司能快速步入正轨,得益于赤壁高新区党员干部“保姆式”服务。

“项目建设是高质量发展的关键要素支撑力,我们高新区连年持续做好服务保障。”赤壁高新区管委会副主任但爱华介绍,投资6000万元的致语智能科技完成签约、落地、开工、投产,只用了33天,刷新了赤壁项目建设最快速度。

年末将至,生产“加速度”的繁忙景象,正在各园区企业上演。

在新材料产业园,武汉俱源科技有限公司投产不到4个月,产值已接近4000万

元。企业负责人张鹏告诉记者,目前7条生产线的产能都赶不上订单量,正在想方设法扩产。

同时,高正新材料、维达力电子科技、湖北金兰特种材料等企业的生产车间,红红火火的生产场景,成为赤壁市高质量发展的一道亮丽风景。

据悉,为了让更多企业坚持生产、早生产、早满产,赤壁高新区等部门坚持“保姆式服务”的工作思路,开展规模工业企业生产经营情况大调研活动,并按照一日一调度的方法,每日掌握企业运转情况,积极解决企业用工、资金周转等难题,持续优化营商环境,给企业发展吃下“定心丸”。