# 有关加油站介绍信(8篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-05-14

*有关加油站介绍信一一、 抓好经营工作今年我站凭着中国石化质优量足的品牌形象，并在站领导的正确管理下，紧紧围绕公司的营销策略，加油站用热情的服务打动来来往往的每一位顾客。春耕时节，站内提前进行春耕油品供应市场调研，走到村屯询问顾客需求，发放“...*

**有关加油站介绍信一**

一、 抓好经营工作

今年我站凭着中国石化质优量足的品牌形象，并在站领导的正确管理下，紧紧围绕公司的营销策略，加油站用热情的服务打动来来往往的每一位顾客。春耕时节，站内提前进行春耕油品供应市场调研，走到村屯询问顾客需求，发放“春耕惠农”的宣传单，并根据实际情况，提前进行油品调配，有效控制了销售节奏，保证了春耕油品供应平稳，给站内带来了销量的提升和顾客的好评。

同时，发动站内每一位员工喊着人人都是推销员的口号，在业余时间也不忘宣传油品，发动每一位员工挖掘潜在客户，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都积极向顾客宣传ic卡的优惠政策，提高发卡量，也为员工赢得奖金提高了收入。

二、 抓好安全教育和安全管理

加油站经营的是危险化学品，可以说安全是最重要的，在这一年里站内新增员工的安全教育是尤为重要，员工的安全意识不强、操作不正确都可能酿成大灾难，在增强员工安全意识方面，经常贯彻落实“七想、七不干”、《现场九条禁令》等，让员工在工作中养成良好的安全习惯，保证站内安全。

勤检查、重整改、杜绝隐患，坚持每日交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患;此外，站内的安全防火设备设施的维护和保养也是很重要，从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

三、 抓好数质量管理

坚持按照“卸油十步法”进行卸油，认真核对来油品号和数量，避免“跑冒滴漏”，每日计量库存数量及温度，每月进行加油机自校保证加油机的准确度，总之，加强计量管理，明确计量员责职，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

四、 工作中存在的不足

1.站内经营策略不明确不灵活，未能充分发挥地理优势，未能完成经营指标。

2.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

3.员工规范服务意识还有待提高。

4.设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

5.站内卫生清扫不够及时，存在卫生死角。

五、下一步工作计划

在剩下的一个月里积极联系客户销售成品油、发放ic卡、销售非油品，努力完成经营指标，加强站内的管理和监督工作，内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面规范要求、细致要求，及时清理卫生改善站容站貌，加强数质量管理和安全管理，团结员工、关心员工、以人为本、多与员工进行沟通，带好队伍。

**有关加油站介绍信二**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

我叫××，现任××加油站站长。今天，感谢在座的各位领导给我竞聘××加油站站长一职的机会。我将珍惜这次机会，为××加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。在中石化工作这×年中，我把自己的青春奉献给了咱们的石油行业，这×年来我辛苦工作，在历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果。通过不断的学习，我从一个涉世未深的年轻人成长为一个有责任心，有经验，有上进心的加油站员工。进入中石化这个大家庭以来，我一直在一线工作，×年来，我从加油员到计量员，再做到加油站站长，工作经验及个人能力都得到了全面的提升。今天，我来竞聘这个职位，主要具有以下优势：××年×月，我参加省公司组织的计量员培训，合格并颁发证书;××年×月，我参加中国石化销售企业区外公司数质量管理岗培训班培训，完成课程学习，成绩合格并颁发证书;××年×月，我有幸在××参加站长培训，成绩合格并颁发证书。

我的工作思路是：

找准切入点，抓重点，攻难点。在销售形势异常严峻的韩城地区，如何扭转销售下滑的势头一直困扰着我。虽然我们有中石化这一金字招牌，但是各种挑战仍然严峻地摆在我面前。通过对形势的入微研判，我将在以后的工作中着重抓以下几个重点：

1、狠抓规范化服务。在行业竞争如此激烈的今天，数质量问题已不再占主导地位。此时此刻，我们应该把工作重点转移到服务细节上。从站长到员工都要求熟练掌握加油“八步法”，把销售“六技巧”作为上岗员工的必备武器。顾客进站加油，员工严格执行“跑、笑、迎、唱、送”五字诀。用优质、周到的服务留住我们的每一位顾客。与中石油及个体站展开竞争。在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客朋友切身感受到在中石化加油站消费放心、舒心。

2、想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。面对销售形势严峻的20xx年，我将积极寻找对策，把握机遇。在经营管理模式上，尝试全员动员，走出去，请进来。站内由出纳带当班加油员稳住进站车辆，站长负责攻关配送客户。能请的客户请进来，能拉的客户拉过来。

3、做好非油品，相得宜彰。首先，完善各项便民服务措施，在做好日常经营工作的前提下，尽可能的解决顾客之急。在非油品上，我较早纠正了站内员工“在加油站卖饮料、副食等商品对成品油销售影响不是很大”的误区，并动员全体员工大力展开非

油品业务，此举也可极大促进我们的成品油销售。顾客在购买商品的同时绝大部分都会加油，加油的同时又会购买商品，两者之间是互相促进的。在某种程度上它也是一项便民服务措施，而且非油品引来的客户也为加油站聚集了人气。

4、对安全常抓不懈。我们要围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制度”等问题开展讨论。同时，定期组织员工进行应急预案实战演练，并深度查找挖掘未遂事件，增强员工对身边存在的安全隐患识别意识，并且练就隐患排除能力。结合加油站实际，细化加油站安全纪律和规定。严格执行资金油品管理制度，同时也希望片区对我们站指导力度加大，提高员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

紧张而又充实的工作，是对我的一种锻炼，更让我从中学到了许多知识。在今后的工作中我会倍加努力，勤奋工作，处处以企业利益为重，时刻牢记领导的教诲，围绕年初企业制订的各项经营目标任务，结合本职工作，脚踏实地，真抓实干，再接再厉，为了企业的美好明天而努力工作!

我的演讲到此完毕，感谢领导，评委对我的评价。

**有关加油站介绍信三**

一年来，我局在市国税局和县委、县府的正确领导及有关部门的大力支持配合下，按照市局年初制定的“一个中心、两项创新、三基建设和四个突破”的总体思路，解放思想，开拓创新，凝心聚力，扎实苦干，大力组织税收收入，全面强化“三基”建设，努力提升税收工作的科技含量和服务水平，取得了两个文明建设的新成果。概括起来说，主要是取得了“五大显著成绩”和“十项工作创新”。

——组织收入工作取得显著成绩。去年我局组织税收收入5亿元，较去年实际完成增长30.47%，增长绝对额11678万元，首次突破5亿元大关，提前三个月完成市局下达的税收计划。其中，中央级收入37665万元，比上年同期增长29.15%，增收8501万元;县级收入完成11804万元，比上年同期增长38.51%，增收3282万元;分税种看，两税收入完成48328万元，比上年同期增长31.8%，增收11661万元。

——精神文明建设取得显著成绩。县局获得“省级文明单位”荣誉称号，三个基层分局被命名为市级“青年文明号”。县局获得全县行风测评第一名的好成绩，被评为县直先进单位、廉政建设先进单位、帮扶带救助工程先进单位、执法责任制先进单位、行风建设先进单位等荣誉称号，获得地方经济建设特殊贡献奖。在全县面对面行风评议中获得第一名，在人大对全县13家垂直管理部门评议中获得第一名，创城工作获得全县第一名。

——管理服务工作取得显著成绩。去年8月份，我们在全系统推行了“一窗式”管理服务模式，将担负全县大部分管理任务的城区局办税服务大厅搬迁新址，按照三大功能区和柜员制的要求，高起点配备各项服务设施。所有农村分局全部运行了“一窗式”管理，长山分局成为全市第一个按照“三区式”完全运行“一窗式”管理的农村分局。我们的“一窗式”管理得到了上级领导和社会各界的一致好评，省局先后多次到我局视察“一窗式”管理，安徽省国税局、德州市国税局、菏泽市国税局等单位来我局参观学习，并给予高度评价。

——支持地方经济发展取得显著成绩。我们大力开展招商引资工作，全年共吸引到位资金7760万元，完成县府分配年度计划的862%，在全市国税系统和全县县直部门位列第一，被县委县府授予招商引资一等奖。同时我们大力落实税收优惠政策，全年共为各类企业落实税收优惠4.9亿元，基本与我局税收收入持平，为企业发展注入了巨大的资金支持。

——干部队伍管理取得显著成绩。全面推行了包括文秘员、稽查员、网络管理员和法制员的“四类人才”管理，并建立了集学习、培训、考试于一体的“邹平县国税教育网站”，自去年9月份起每月组织一次考试。同时大力强化廉政建设，健全监督制约机制，创新廉政教育形式,在全县120余家单位参加的党风廉政建设测评中，我局获得第一名的好成绩。

十项工作创新是：

——创新廉政教育方式，研发并应用了“廉洁勤政屏幕保护程序”，得到省市局领导的高度评价，目前已在全省国税系统推广，这一成果引起国家税务总局的高度重视，并被作为全国税务系统的廉政教育创新推荐到中纪委。

——创新教育培训方式，研制开发了“邹平国税教育网站”，填补了网上培训考试的空白。

——创新个体私营税收管理方式，开发应用“协税护税网络监控分析系统”，将个体私营税收管理纳入了现代化管理网络。

——创新重点税源管理方式，开发应用《重点税源监控分析系统》，并在全市推广。

——创新纳税评估管理模式，实施了《一窗式管理异常比对评估办法》，有效拓展了评估工作的使用外延。

——创新网上认证管理方式，我局成为全省第一家推行网络版认证多用户管理系统的单位。

——创新涉外企业税收审计办法，推行《外商投资企业中小企业简易审计办法》，被市局作为先进经验专门下文转发。

——创新外资企业所得税管理，成功实施了《外商投资企业所得税审核评税管理系统》二期开发，实现了原有《外商投资企业所得税审核评税管理系统》与《外商投资企业所得税申报审核系统》的有机结合。

——创新税款征收方式，在全市率先实现个体户税款征收无纸化。

——创新税务检查方式，积极推行税务稽查主查负责制，有效地解决了工作环节复杂、责任不清的问题。

一、一年来的工作情况

(一)大力强化依法治税，组织收入工作取得新突破。

今年税收收入在去年高基数、高增幅的基础上又实现了较大幅度的增长，这主要得益于邹平蓬勃发展的经济形势。但反观税收大幅增长的背后，收入工作也面临着许多困难和压力，复杂多变的市场形势和突如其来的非典疫情使我县经济遭受了巨大冲击。重点税源大户魏棉集团1-5月入库税金因非典较同期减少2132万元，企业出口交易额受到严重影响;华中琥珀啤酒集团随着市场竞争的日趋激烈，市场占有率降低，特别是今年上半年，由于受气候及全国“非典”疫情影响，生产销售一路下滑，今年4月份实际销量1.1万吨,比去年同期减少47%，进入5月份以来,影响逐步扩大,日产量仅为去年同期的25%左右。另外，下岗失业人员再就业、增值税起征点提高等税收优惠政策的出台也对我局的组织收入工作造成了不同程度的影响。面对严峻的税收形势，我们牢固树立大局意识、中心意识和发展意识，采取一切有效措施大力组织税收收入。

1.强化税源监控，向机制要收入。今年以来，我们建立起了包括税源分析、收入调度、网络监控在内的税源监控体系，根据税源变化情况及时采取应对措施，牢牢把握了工作主动权。一是建立重点税源分析机制。我们充分利用自主开发的“滨州市重点税源统计分析软件”直接从ctais提取数据、自动审核的功能对辖区内税源情况进行了深入细致的调查测算，对年纳税50万元以上的企业确定为重点税源监控企业，加大监控分析、预测的工作力度。在此基础上，按照“抓早、抓紧、抓实”的原则，科学合理地将收入计划落实到位，按季下达收入指标，按月调度收入进度。二是建立网络监控机制。为扩大国税机关的信息来源，我们建立起了以县、镇、办事处、村四级机构为主线，地税、工商等部门参与的立体监控网络。为了加强协税组织部门间信息沟通，实现涉税信息共享，拓展信息化协税护税的力度，今年8月份研制开发了“协税护税网络监控系统”，实现了个体双定业户管理信息共享，增强了户籍控管能力，自系统运行以来，我们已通过该系统检索核查工商信息129条，地税信息69条，筛选、清理漏征漏管户37户。三是建立动态监控机制。我们充分发挥会计核算的反映监督职能，利用ctais、辅助决策分析系统的监控效能，实施动态税源监控，及时调查了解企业生产经营和税收变动的情况。对于关系到全局计划的骨干税源企业，局领导亲自靠上抓，并建立起重点税源随时跟踪监控制度，有针对性地采取控管措施，增强了工作主动性。

2.坚持依法治税，以稽查促收入。一是建立新型稽查工作机制，全面实行主查负责制。针对稽查工作实行“四环节”分离后，工作环节复杂、不利于权力制衡的问题，我局按照一级稽查和新岗责体系的要求，推出了主查负责制，并从严格考核奖惩上入手，进一步加大对稽查行为的监督管理，查补收入总额、入库率和处罚率都有较大增长。今年来，查补总收入达到885万元，入库率一直保持在99%，偷逃抗骗税案件处罚面达到100%，总体处罚率达到80.5%;主查人员分配案件检查面达到了100%。二是大力规范整顿税收经济秩序。相继开展了加油站税收专项检查、自营出口生产型企业“免、抵、退”税专项检查和医药行业纳税情况专项检查，专查企业21户，查补税款58.8万元。三是加大发票协查力度。在规范内部管理的基础上，发挥金税工程发票协查系统功能，大力开展发票协查工作。一年来共查处与发票协查有关的案件28起，累计查补入库122.5万元。受托协查发票90份，回复率100%，其中有问题发票立案查处14起，内部生成委托发出133份，回函率100%，全部为查无此户或查无此票的有问题发票，选票准确率100%，为全市在全省各项协查指标处于领先地位起到了积极的推动作用。

3.严把欠税关，向管理要收入。我们针对邹平经济总量大、企业经营情况复杂的实际，将企业欠税作为组织收入工作的重中之重，不断强化措施，严格管理，杜绝了新欠的发生，欠税增减率与去年相比由88.98%降低为-17.19%。工作中，我们积极向地方党政领导汇报情况并取得理解支持，继续落实滞纳金月清制度，严格缓缴税款审批程序，源头控制新欠，努力压缩陈欠。对于生产经营正常，有望清回的企业欠税，制定出了具体的措施和计划，限期清缴入库;对由于企业脱困无望确实难以清缴的欠税，定准性质、核准数额，采取专项措施进行处理。今年来，我们共对全县11户欠税企业逐一进行了调查、分析，对企业欠税形成的原因、经营状况等情况进行了详细的摸底，对具有偿欠能力的3户企业进行了清欠，清缴欠税100万元。同时对\_年5月1日后ctais系统中产生的所有的滞纳金进行了分析处理，共清理滞纳金98户次，金额74.64万元。

4.坚持“税收经济观”，向经济发展要收入。为培植新税源，全力促进经济发展，我们从简化审批手续，缩短审批时限入手，积极落实各项税收优惠政策，有效地缓解了企业资金压力，促进了税收与经济的良性互动。今年来，我们共为19户福利企业办理退税1672万元，为11户粮食企业、130户废旧物资企业审批免税12272万元，为4户饲料生产企业、1户资源综合利用企业审核免税559万元。结合县委县府开展的对福利企业清理整顿，为全县23户福利企业办理了年检手续，为全县出口企业办理出口退税10568万元，免抵退税23829万元，比上年同期增长26.8%，办理超税负返还134万元，为全县的对外出口注入了新的活力。同时，针对今年我县出口企业增多，外贸出口急剧增长，但退税指标紧张，影响企业生产和出口的实际情况，我局急企业所急，在积极与上级局联系协调，为企业尽可能多争取退税指标的基础上，积极与县对外经济贸易委员会、职能银行协调，及时开办了出口退税质押贷款业务。今年以来，已帮助山东魏桥纺织股份有限公司等出口企业办理出口退税质押贷款7500余万元，已到位资金6450余万元，有效地缓解了出口企业资金紧张状况，促进了企业的发展。

(二)强基固本，开拓创新，税收管理再上新水平。

1.抓宣传，营造良好的纳税环境。今年我局紧紧围绕“依法诚信纳税，共建小康社会”的主题，认真组织开展了形式多样、富有成效的税收宣传活动。一是积极向地方党政领导汇报工作进展情况以及存在的问题和困难，定期邀请县、镇领导视察国税工作，倾听建议意见，赢得了理解和支持。今年县府有关领导多次在全县财贸工作会议上，要求各级党政和有关部门大力支持税务部门开展工作，营造了良好的工作环境。二是做好信息新闻宣传工作。我局充分利用报刊电视覆盖面广、宣传效果好的优势，对系统内的先进典型、成功经验以及涉税违法案例及时做好宣传。全年共在各级各类新闻媒体发表信息、新闻稿件近300篇，其中：中央级30篇，省级48篇，市县级200余篇。三是开展了形式多样的宣传活动。税收宣传月期间，我局在县体育广场举办了以“依法诚信纳税，共建小康社会”为主题的大型税收宣传文艺演出，以包括歌曲、舞蹈、小品、吕剧、京剧等群众喜闻乐见的15个文艺节目，讴歌了依法诚信纳税的道德风尚，近5000名群众观看了节目。期间，我们向观众发放宣传材料6000余份，接受涉税咨询50余人次，使广大观众在欣赏文艺节目的同时受到了税法教育，收到了较好的宣传效果;4月20日，我局在邹平商厦门前举办了“a级纳税信誉企业风采展”活动。聘请专业摄影师为a级纳税企业制作了丰富多彩的图展照片，并制作了设计精美、灯光一流的宣传橱窗。对他们依法经营和诚信纳税所取得的辉煌成就进行了充分的展示，在社会各届引起了强烈反响;4月18日至20日，在县局职工宿舍篮球场，成功举办了首届“全县税收诚信杯职工篮球邀请赛”。企业、单位干部职工及当地群众计\_余人观看了比赛，期间，印发《征管法》及实施细则宣传材料3000余份，对进一步推动邹平国税各项工作的开展奠定了良好的群众基础。另外，我局还以《邹平日报》为主要阵地，组织专版连续刊登了20家a级纳税信誉企业的经营成就和诚信纳税观念方面的文章，发挥他们的示范带动和典型教育作用，在全社会营造了一种“依法纳税，共谋发展”的浓厚氛围，使“依法诚信纳税，共建小康社会”的宣传理念深入到千家万户;国庆期间，我们紧紧抓住县委“十·一”在体育广场举办“黄河杯”精神文明风采展活动的有利时机，编排了20余人参加的方队，展示国税精神文明建设成就为主要内容的展牌，向游人展示了我局“文明治税”、“文明办税”的精神面貌和近年来创建省级精神文明单位的风采历程，提升了良好的国税形象;12月6日，我局还积极参加了县府组织的“法制日”宣传活动，散发宣传材料6000余份，县局分管领导在邹平电视台新闻栏目结合有奖发票启动做了专题讲话。

2.抓依托，全面推进税收信息化进程。为使信息技术真正成为推动税收工作的第一生产力，我们牢固确立信息化建设在各项工作中的基础地位，积极依托计算机网络技术，研制开发适应形势需要的管理应用软件，税收管理层次得到了全面提升。一是适应重点税源监控需要，开发并应用重点税源管理软件。重点税源管理工作主要靠企业报表手工统计完成，指标多、任务重，且容易出错，今年以来，省局又进一步扩大了重点税源的监控范围，将监控标准由年纳税额1000万元调整到100万元，监控业户由最初的5户增加到15户;市局的监控范围也由当初的100万元调整到50万元，监控业户由32户增加到74户。监控范围的调整，无形之中增加了统计人员的工作量和工作难度。为此，我局根据工作需要，历经3个月时间，于7月份研制开发了“重点税源统计分析软件”。该软件具有直接从ctais提取数据、自动审核、速度快、准确率高的特点，大大提高了工作效率，得到了市局领导的肯定认可，并在全市范围内推广应用，并被冠名为“滨州市重点税源分析软件”。二是适应税收管理的需要，研制开发了“协税护税网络监控系统”。为了加强协税组织部门间信息共享，提高协税护税的科技含量，今年8月份，我局研制开发了“协税护税网络监控系统”，10月份又组织专人对系统进行了功能拓展，在完善、弥补工商地税联网系统垃圾数据多、无查询功能等弱项问题的基础上，增加了语音举报、分类处理、信息发布、适时查询以及与ctais挂接端口等功能。为国税、地税、工商等管理部门之间信息交流提供了一个高效、快捷、严密、闭合的共享网络，这一管理系统不但强化了个体私营税源的监控力度，而且解决了征管力量不足的问题，降低了监控成本。系统开发期间，市局领导对开发工作相当重视多次亲临指导，并在全市国税系统“三基建设”工作会议上进行了演示汇报，受到与会领导的好评。三是适应干部培训教育需要，建立“邹平国税教育网站”。9月初，我局按照“低成本、重实用、高效率、便操作”的原则，建成了集学习、培训、考试于一体的“邹平国税教育网站”，在系统内实现了网上学习与网上考试的自动化，为干部群众讲学习、强素质提供了良好的教育平台。四是适应外商投资企业税源监控需要，开发并完善了《外商投资企业审核评税管理系统》。十月份，我局组织信息技术与业务骨干人员，对由我局开发的《外商投资企业和外国企业审核评税信息系统》进行拓展完善，该软件已在全市国税系统得以推广。

3.抓管理，夯实征管基础。一是健全完善了各项规章制度。规范完善的制度体系是行政行为的规范和标准，为进一步促进管理和执法的规范化，我们对原有的制度体系进行了全面细致的梳理整合，形成了包括会议制度、签报制度、请销假制度等22项管理制度在内的制度体系。在解放思想大讨论活动期间，组织全局干部职工学习、讨论，并结合反馈建议，再次进行了修改，形成了易操作、实用性强的制度体系，为加强内部管理提供了有力保障。二是强化征管基础建设。今年来我们把加强征管基础建设作为全面提高征管水平的着力点，在全面统一规范征管程序、办税文书和管理手续的基础上，着力加强基础数据的管理监控工作。在系统内部实施了“绿色数据”工程，成立了ctais数据管理办公室，建立了数据管理制度和数据管理员工作岗位，充分发挥ctais的及时反馈功能，做好数据备份工作，确保数据的真实有效，为税收管理提供了科学依据。三是加强征管质量考核。我们重新修订完善了《征管质量考核细则》，把税收征管质量纳入系统目标管理考核，在此基础上，借助ctais及各项辅助分析软件，对征管质量的各项指标进行动态监控，对达不到标准指标的单位及时督促改进。在今年省市局组织的征管基础检查和执法执纪检查工作中，我们根据监控的以及各单位自查出的6类30项近300个问题进行汇总整理，依托县局局域网在系统内定期进行通报，使各单位相互对照，发现经验，找出差距，促使基础较差的单位知不足而奋进。对在工作中要求不严、操作有误的地方加以明确，对共性的问题制定了规范的业务流程，使该项工作顺利通过了市局的督导、检查，并被市局通报表扬，被省局评为征管基础检查优秀单位。今年我局的征管质量有了明显好转，与去年相比，按期登记率由95.43%提高到了97.96%，四季度连续三个月达到100%，申报率提高到99.7%，滞纳金加收率按户达到了81.04%，按金额达到了19.84%，入库率达到了100%，欠税增减率也由去年的88.98%降低到-17.19%。

**有关加油站介绍信四**

加油站月度经营分析报告

一、销售分析

1．指标完成情况

本月零售成品油585吨，计划完成率为106%，其中汽油完成283吨，柴油302吨，柴汽比为1.1：1，售卡497，卡销比33%；年度累计完成汽柴油为1198吨，累计完成年计划进度12%，发生费用  元，实现利润为xx元。

2．销售品种分析

各品种销售变化的因素分析。提示：分有利因素和不利因素，分析要点有：市场供求（资源宽松、短缺等）、政策因素（如交通管制、油改气等）、天气、节假日、特殊社会活动、竞争情况（竞争及控销）、道路维修改道、促销情况、提高加油站运营效率、开展竞赛及服务活动，实际营运情况（加油站停业改造）等。

节后，我站周边大多工程还在停产阶段，用油需求不大，尤其柴油销量较小，仅为旺季的40%~65%之间，日均销量在11吨左右，汽油比较上月减少55吨，主要减少原因是：

1、二月份少2个工作日

2、过节前外出和探亲较多，增加了一月汽油销售

二月份我站的日均加油量为20吨左右，但与去年同期相比较，油品销售较同期增长46%，其中柴油涨幅较大，较同期增长41.2%，汽油增长了4.8%，完成当月任务的106%，实现开门红。

3．促销分析

本月开展了以加油卡为主题的促销活动，促销期间的促销油品及销售情况见下表：

xxxx促销活动销售情况

二、市场及竞争对手分析

本月所在地区总体经济情况、油品需求情况、工农业生产活动情况，加油站所在主干道车辆通行量，进站率、加满率情况。

本站的主要竞争对手有……，并逐一分析如下：竞争对手分析提示：竞争对手经营规模、货源供应情况、销售价格、销售量、销售结构、促销手段（免费洗车、加水、赠送礼品、返还现金、滚动结算、赊销以及其他促销手段）、控销手段，以及与本站竞争优劣势对比分析。

距离我站50m处的蓝星加油站，油品价格与我站相同，日均销售油品大约在8吨左右，黄河西路距离我站2公里处社会加油站油品价格比我公司优惠0.1元，日均销售油品9吨左右，其主要客户群体为本单位及周边工程车辆，无小额油品配送。在促销方面，主要以加油办累计卡奖励油品、发放手套、毛巾赠品等活动。

三、客户及服务分析

1．大客户分析。对本季度客户流失和主要变化情况进行分析说明，对本季度客户开发和维护工作进行简要概述。（如本季度着重对xx客户进行了开发工作，xx客户已成为固定客户，固定客户比例达到xx％，其中卡客户比例为xx％，与上月对比提高xx％。未成功开发xx客户的主要原因是：……）335  280 277 305

我站对现有客户进行了梳理，今年1-2月份在我站定点加油大客户有13家，其中协议定点客户2家（如供电局、石油运输公司），小额配送客户4家（如四维金盾，鸣翠湖工地，兰花花工程公司等）其中鸣翠湖工地，兰花花工程公司为2月份新开发客户，两家客户工程开工较早，前期用油量比较集中，日均约为7吨左右，占我站日均柴油销量的60%，其他固定加油卡大客户7家（如军晧兰、燕宝市场等），加油卡客户比例为88%，比上月提高了6%。

2．客户支付方式结构分析

本月，本站客户支付方式主要变化是以卡业务占主要业务量60%以上，占有最高比例的是加油卡，ic卡比例为39.6%。我站积极引导改善客户支付结构，对持银行卡和现金客户积极宣传加油卡优惠活动，带动了一批原持有中油牡丹卡的忠实顾客办理了加油卡，而且在开发小额配送油品客户是时，积极为客户争取实惠，网罗了一批用油量大而且忠诚用油的大客户，为企业沉淀了资金。

3、服务分析。本月开展了以…为主题的服务活动。活动中各班组开展服务的主要情况是……，通过服务活动，使顾客满意率提高××%，对促进品牌知名度和美誉度有……作用

加油站开展“优质服务月”的活动，我站紧紧围绕活动主题，高度重视，精心部署，圆满完成了活动任务。我站一线员工因地制宜，开展了形式多样、丰富多彩的活动，以热情周到、便捷细致的服务，满足了客户需求，展示了加油站的风采。本次“优质服务月”活动，赢得了社会公众的广泛好评，推动加油站整体服务水平上了一个新台阶。客户满意率达到了98%。

四、效益效率分析

1、费用分析

根据加油站模拟核算表，本月油品销售收入：xxxx元，当期费用xxx元，吨油收入xxxx元，吨油费用xxx元，模拟核算实现当月利润xxxx元，本月可控因素与上季对比情况如下：

单位：元

从上表可以看出，本月加油站费用总额比上月度增大（或降低）xxxx元，需要加大控制力度的费用有xxxx、xxxx。其中，维修费主要是用于xxxx设备（房屋）的维修或整改，从本年度情况分析有利于促进销售和节约费用的合理月费用额度是xxxx元。

2、利润分析

销量：xxxx吨，当月费用xxx元，可比利润：xxxx元，利润贡献主要由汽油产生，本月达到盈亏平衡点：销量要达到\*\*吨，其中汽油需完成\*\*吨，月度各日销量、费用和利润三者关系图中可见：……

3、人均劳效分析

上级核定本站用工编制16人，人均零售量550吨/人年；本月实际使用15人（其中：合同化员工11人，市场化用工4人），节约用工编制1人；11年实际人均零售量650吨/人年，超人均劳效目标值100吨/人年。

现有用工中，加油站管理人员6人（其中：站经理1人，副经理1人，核算员1人）；加油现场操作员工9人，实行3班2运转倒班模式；副经理及加油班长兼便利店工作人员4人；实行3班2倒，勤机动人员3人。

五、存在的主要问题及解决问题的措施和办法

1、市场销售面临的问题及措施：

从1-2月份销量来看，预计我站下月销售比较乐观，现有的13家客户在2月份用油量在其实际用油量的60%~75%之间，其中有包括向银新能源股份、通达煤业集团、荣盛铁合金等3家客户在3月将初陆续开工生产，油品销售预计在2月份的基础上有一定增加，随着周边各工程、物流企业开工，预计0#柴油销量能够增幅10%左右，汽油销售方面，供电局在3月份要进行各点的电力维护和检修，93#汽油在原有销售的基础上会略有增幅,而97#汽油从去年及前月销售对比来看，能基本保持稳定。

2、客户服务及现场管理的不足:

我站在1月神秘客户得分上全区排名第19，得分是83.4分，主要失分在现场和便利店服务方面,存在服务不细致，因此：

我站还要继续要求全站员工按照“提供全员、全面、全过程和全心全意的服务”的服务承诺，强化三基工作。在日常工作中，严格按照公司规定的服务标准，做到常态化，自然化，赢得客户的信任和认可，以展示中国石油良好的企业形象。我站还承诺：1、从强化形象，精神面貌和举止仪态入手，做到微笑服务、仪态端庄、举止得体大方。2、强化服务态度，把友善、礼貌、热情的服务态度作为自身工作的一项硬指标。3.强化服务语言，做到与客户交流时亲切、清晰、应答如流。

我站通过进一步延伸服务方式、拓展服务功能，积极为顾客排忧解难，在便利店免费供应热水、配备方便油桶、提供简易维修工具等相关服务，另外，为不识路的司机朋友提供道路咨询，让每位进站加油的客户都感觉到家的温暖，感受到我们的爱心。为了随时接受顾客监督，我站还设置了服务满意率调查表，服务监督岗，向顾客公布服务、投诉，定期对由专人对顾客的意见进行梳理分析，每月开展神秘客户自查，并利用站务会、班前会等机会，对顾客反映的情况进行通报，极大程度上强化了员工接受监督的自觉性，使加油站服务工作水平得到了进一步提高。客户满意率达到了98%。

3. 商品管理存在的问题：

1-2月我站油品未出现短少及数质量等问题，并且油品购、销、存将继续按照公司的各项规章制度要求，严把安全接卸，进行动态监测，促销保障有力，严把油品损益，保持在合理围。

4．费用控制（及时发现费用控制方面的问题）；

员工的坏习惯造成加油站水、电、办公费用浪费，我站建立了费用对比分析档案，每月对加油站的各项费用进行了对比分析，并将节约纳入了日常考核之中，杜绝了长明灯、长流水等浪费现象，将节能降费落到了实处。

5、提高利润（要开展以提高汽油销量为长期主题的活动，找准量费利之间的关系，查找制约提高效益的主要问题）；

我站汽油销售比较稳定，2月份卡业务量基超额完成300%，油品的卡销比达到了33%，公司下达的各项汽油促销活动我站都能积极落实，并且组织全站员工开展各项宣传活动。

从客户调查分析来看，大多顾客对优惠活动比较支持，但在卡自助操作中业存在部分问题。市多数加油站加油设备都存在自助操作流程不一致（比如我站就与中心、唐徕等站的自助加油的操作和加油机上存在差异）顾客在使用过程中容易因操作不当而造成无法加油的情况，当顾客遇到问题时，除了员工帮助外并没有其他更快捷的解决方式，不仅增加了加油员工作量，还低了服务效率，更加容易引发了矛盾。并且在自助加油机缺乏温馨提示容（如：加油完毕后，枪卡键没回位，高峰期时顾客在加油时就可能冒油，而引发投诉）

六、下一步工作目标

1．下月销售计划达到650吨，其中汽油300吨，柴油350吨；努力将可控费用控制在2500元；力争将热电厂客户发展为固定客户，其中卡客户要达到90%，达到利润xxxx元。

1）汽油上量

大力宣传卡机连接自助加油机每升0.02元优惠活动，鼓励顾客自助加油，依靠硬件优势、优化人员排班、在现有的自助操作流程中加入温馨提示、自助加油操作中的常见问题牌等，实实在在的为顾客提供方便快捷的服务，规员工操作，提高加油效率。突出绩效引导，提高汽油指标在劳动竞赛项目中的权重，将汽、柴油纯枪量分别考核，在每月站务会上通报各班组汽油纯枪量增幅排名。同时，依托昆仑加油卡促销优势，深入宣传“加油有惊喜、积分送好礼”活动。在加油站醒目位置贴海报，发放宣传手册等一系列手段，提高发卡量，从而带动汽油销售。

2）提高利润

（1）加强对零售工作的协调，提供政策支持将“凸显零售业务”真正由喊口号转变到切实行动上来，本着“一切服务于零售，一切从零售工作实际需要出发”的原则，加强对零售工作的协调，提供各方面最有力的支持。业务、财务、劳资等部门不断加强对零售在资源、政策、价格等方面的指导、协调和服务，处理好零售、配送和批发与销量、利润、费用和分配之间的关系，以优先考虑零售增量和创利为前提，真正确立零售在经营工作中的首要地位，从上到下迅速形成支持零售、服务零售、配合零售的喜人局面。（2）建立适应市场竞争的定价机制，量价互动，弛有节，进退有度，促销工作游刃有余。 [1]．强化对零售经营全过程的监控。重点是对每座加油站进行经常性的量价平衡关系的分析，根据其地理环境位置、周边网点布局、区域油品需求量等情况，确定其正常的经营量，当周边情况变动时，加油量会上升或下降在一个合理幅度区间，当销量超过此幅度围，就要研究分析是价格还是其他可能的因素导致销售量变化，不断总结经验，建立完善量价预警体系。 [2]．贴近和细分目标市场，实施差别化定价营销策略。选择不同区域市场对我们影响较大的系统外加油站，作为价格信息采集点，每天把握价格和营销动向，及时发现本系统零售经营的薄弱环节和区域市场营销动向，为制定有针对性的销售价格提供第一手资料。[3]．在采集系统外价格的基础上，对竞争激烈的区域，根据分析的量价预警结果，有针对性地实施“区域定价、梯度定价、重点加油站统一定价”等办法，细分到每个站、每条路价格不一样，城区、郊区、干道不一样，竞争对手点对点的站不一样。重点是城市中心区域稳价保效益，城乡结合部、公路干道点对点顺价抢市场。还可采取“时点价”定价的办法，根据早上与晚上、白天与夜间、平时与节假日等加油量的不同，在加油高峰期稳定价格，在加油低峰期适当降低价格，吸引用户。 [4]．结合实际情况，因地制宜地开展零售营销攻势。根据零售用户多样化、流动性大的特点，零售单位成立客户服务中心，设立专职客户服务人员，从记账加油用户入手，逐步向相对稳定的流动性用户延伸，尽可能多地建立不同类型的流动性用户档案，并深入用户中间，真实了解用户的消费心理、消费习惯、购买力、购买决策的主要因素等，有针对性地进行多种类型、丰富多彩的推介、推销公关活动，不断壮大自身的顾客群。以批发调控手段，协助零售业务参与市场竞争。对用油量大的系统外加油站，严格控制其批发量。从上到下调动各方面促销积极性 为达到促销增量的目的，本着“效益和销量优先，兼顾费用”的考核原则，在深化分配制度改革上下功夫，完善激励机制，从根本上调动促销积极性。 1．改变零售分配的“惟量”标准，将加油站的考核由“联量计酬”变为“联量、联利、联费计酬”方式。具体操作办法：一方面，加油站工资分别与销量、利润挂钩，销量、利润所占比例分别为60％、40％。根据测算出的吨油销量工资和吨油利润系数，每月按完成的实际销量和利润，拨付单站工资总额，由加油站部根据每个岗位的贡献大小和日常规化服务方面的表现自主分配，站长、核算员、加油班长、加油员可参考按1．8：1．5：1．3：1的比例发放。此举使加油站在促销中主动正确处理好量价互动的关系，找准价格最佳的切入点和结合点，既考虑到销量，不遗余力地争取用户，又兼顾到效益，在扩大市场份额的情况下，最大限度地争取效益，提高销售的含金量和盈利能力。另一方面，每月从拨付的工资总额中拿出20％的工资与本站可控费用挂钩，费用超出了，同比例扣减工资总额；费用降低了，降低部分由本站自由支配，用于促销的各项开支和对职工的奖励，同时发放全部工资。这样，加油站既养成了在费用开支上精打细算的好习惯，又节约出来促销资金，一举两得。 2．企业的整体分配政策向零售业务倾斜。在工资总额基数和零售计划难以改变的情况下，应充分认识到“效益就在油站”的重要性，在工资分配上由其他岗位向加油站倾斜，尽最大努力、想方设法提高加油员的待遇，使之同等于或高于社会同等劳动力的收入，使加油员看到石化企业的希望所在，充满自豪感，身心愉快、情绪稳定地投入工作，发挥自己的最大潜能和智慧，最终不仅留住精通加油业务的员工，而且吸引更多的高素质人才。二是在按销量定编加油站人员的基础上，活化定编政策，根据加油站实际工作量的大小，按20％的比例相互调整定编岗位，既使大站和小站工作量相对均衡，又使大站人员满足业务量大的需要，不影响工作。同时提高大站的吨油、利润工资系数，真正体现“按劳分配”的原则。三是在加油早、晚两个高峰期，可雇用“钟点工”进行加油，避免人员不够而客户流失。四是每月根据加油量的大小，按比例给一定的促销费用，站长有使用权，像拉批发用户那样拉零售用户和大的车辆用油单位，取得“投资少、见效快”的效果。

3）客户服务

点滴入手、从着装、站容、站貌、服务用语着手，要求每个员工牢记“引、问、开、加、盖、擦、唱、送”八个字，并能分细每步操作程序，按章严格操作。规员工的行体动作，同时要求员工做到三个“一点”，对用户热情一点，服务周到一点和耐心一点，给客户一个好的环境，好的心情，让他们感受到一种回家的温馨，让他们真正体会到在中石油加油站花钱不仅是买到了油品，而且还买到了上呈的服务。让司机们走了想回来，来了不想走，确保司机回头率100%、油箱加满率100%

4）市场分析

5）促销策略

采取合适的激励措施。调动班组之间的竞争，激发加油站的活力。通过班组之间的竞争和挑战，形成加油站抓业绩、促销售的气氛、渲染和带动全员促销上量的热情，定期开展各项竞赛，薪酬拉开距离，激励员工团结，争优创先，达到促销上量的目的。

依托硬件优势开展加油站多元化服务。以特色服务，亲情服务为基础，在公司给予的权限，最大限度的为顾客提供优质服务，以非油扩销作为突破口，在洗车，汽车保养，便利店销售这三方面，带动油品销售。依托市场调研、联系、登门拜访等方式，联系客户做大团购销售；对原有客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密、牢固、友好、和谐的客户关系。走访大客户，特别是西夏建材市场周边的中小企、及物流公司等可发展客户，应尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。

6）现场管理

强化油站管理，抓好现场管理，从加油站形象和员工精神面貌着手，扩大优势面，继续强化精品加油站建设。明确划分卫生责任区、完善责任制，抓好交接班，强化执行力。培养员工班结班清，当班工作当班完成的好习惯，确保加油站什么时候都干干净净，班班责任分明。效仿高速服务区推行的“四步工作法”。从细节细节管理入手，一周用四天，每天重点干一项。周二擦加油机部、卸油口、操作井、主机设备，叫“设备日”。周三擦货架、整理商品、清理过期商品，叫“货架日”。周五擦雨棚、沙桶、防撞柱、加油岛底座、营业室玻璃叫“立柱日”。周六全面清洗床单、被罩，整理衣柜、抽屉，叫“务日”。

强化销售公司开展的“强三基、促发展、抓执行、提水品”活动。继续深入开展全员安全培训，学习安全知识；练加油十三步曲、应急预案、卸油八步曲，查安全隐患、岗位风险；考加油站学、练成果。每月分别开展一次以安全、服务、细节管理为重点的主题月活动。踏踏实实提高员工的业务技能和服务技巧。

通过三级安全检查，确保加油站消防器材、设备、设施的完好使用。班组进行一级日常维护和日检查，严格巡检卡的使用；站经理进行二级日检查和周检查；站务组以考核形式进行三级月检查，所有查出的未整改隐患及管理纰漏作为考核依据对包括经理在的各岗位进行绩效考评。在加油站牢固树立“安全第一、环保优先、以人为本”的理念，着重强化接卸油品、加油程序和收银、投币等程序的执行。

**有关加油站介绍信五**

加油站的石油商品具有易燃爆、易挥发、易渗漏、易集聚静电荷的特性，所以其必须确立“安全第一”的思想，贯彻“预防为主，防消结合”的方针，定制一套安防方案 以保证工作人员和顾客的生命财产安全。根据加油站的防范需求，需要建设多个视频采集点，对进出口、加油工作区、便利店、收银台、油库区等部位进行覆盖。

1.可实时了解加油站的工作情况、交易情况；

2.可实时监控顾客是否有违反加油站的规定，如吸烟、向汽车的.汽化器及塑料桶内加注汽油、没有熄火加油、携带危险品入站等；

3.系统需具备报警接口，加油站报警时可以实时传递报警信号到总监控中心，并可以设置多种报警联动机制，实现视频监控 与报警的结合。

1.进出口

加油站进出口采用枪式网络摄像机 ，其具备分辨率高、低照度、宽动态等特点，能够满足进出口防范需求。配合白光照明灯，不但在晚间能拍清车辆牌照和进出人员的面部特征，而且还可当路灯使用。

2.加油工作区

加油工作区是外来人员及加油车辆的主要活动场所，有必要对每个加油点进行布控。采用智能球型网络摄像机对其进行大面积覆盖，其可垂直60度、水平355度调控，实现全方位、无死角、高清的对加油区的细节进行监控。

3.便利店、收银台

在交易的地方，需清晰记录交易人员特征及交易情况的需求。因便利店、收银台均为室内，所以采用半球网络摄像机。其外形美观，分辨率高，满足监控点需求。

4.油库区

油库区为加油站防范的重点，一旦发生事故其后果不堪设想。采用自动跟踪智能高速球摄像机，通过智能分析技术，清晰完整的对进入油库区的人员和车辆进行跟踪捕获。球机应具备自动跟踪、低照度、宽动态、运转快等特点。

监控中心是前端摄像机的信息汇聚中心，系统采用dvr硬盘录像机作为汇聚核心设备。通过dvr硬盘录像机对前端视频进行编码存储及网络上传。同时接入前端报警信号，实现报警联动及报警上传等功能。监控中心不但可设置在加油站，还可设在省级销售管理公司。

本系统平台是一套定位于监控专网环境下的网络视频监控系统。整个软件平台按分布式系统方式设计，各组件各司其职、相对独立，又构成一个有机的整体。由中心服务模块、存储服务模块、流媒体服务模块、电视墙服务模块、报警服务模块、客户端模块组成。在计算机上安装客户端软件，根据权限划分，使用ie浏览器录服务器对其管辖范围内的前端设备远程控制设置、图像浏览录像和回放。

**有关加油站介绍信六**

20xx年在师分公司领导的亲切关心和大力帮助下，以强化内部管理为重点，以提高积极效益为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的。一年来在分公司各位同仁的帮助下，在全体员工的积极配合下，在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年的主要工作有以下几点：

一.经营情况：

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给加油站的经营提供了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。

进入20xx年，在师分公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有78辆车，一直在长行加油站加油。我站从就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。今年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

二.内部管理：

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在20xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是南湖路加油站和南湖北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。

是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

20xx年在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式,在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，员工过生日，会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

三.安全管理：

1.今年一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2.牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

3.抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4.每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5.在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

四.工作中存在的不足之处：

1.今年未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是;

1).开拓市场的力度不够。

2).因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2.精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4.管理人员的服务意识还有待提高。

5.设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

五.20xx年的工作思路：

1.加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2.增强管理服务能力。

3.严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4.加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5.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。

6.加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7.在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

20xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

20xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递每位员工心底最美好的祝愿吧---祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们全体员工不变的诺言。

**有关加油站介绍信七**

订货方：(以下简称甲方)

销售方：\_\_\_\_市公司(以下简称乙方)

根据国家有关法律法规，经双方协商一致，就甲方订购加油站储油罐签订本销售合同，以资双方共同遵守：

一、交易内容及价款

二、产品生产标准和质量要求

1、储油罐生产执行国家行业标准《钢制焊接常压容器》的有关规定要求。

2、所有油罐应设置单人孔，且人孔内径不应小于\_\_\_\_，且封头厚度不应小于\_\_\_\_，油罐壁板厚度为\_\_\_\_，储油罐制作后应进行煤油渗漏实验和耐压实验，保质期\_\_\_\_\_\_\_\_年。

3、罐体外表采取银粉油漆。

4、质量保质期大于\_\_\_\_\_\_\_\_年。

5、产品出厂应通过生产所在地技术监督部门的检验，并取得检验合格证书。

三、货款支付方法合同签订预付定金贰万元，经双方共同验收合格后，甲方一次性结清余款。

四、相关约定

1、商品交付时，双方应共同进行验收，并签署交货验收单，当甲方对商品质量提出异议时，双方应共同将其封条交有权检验机构进行检验，并以检验结果作为商品质量认定依据，检验结果符合合同约定时，相关费用由甲方承担。

2、在正常使用情况下，商品在合同约定的保质期内出现问题的，由乙方承担维修责任和相关费用。

3、由于不可抗力原因致使本合同不可能完全履行时，双方应及时取得沟通，对本合同约定进行相应调整或解除。

五、其他未尽事宜经双方协商解决，另行签订补充合同，补充合同作为本合同的附件，具有同等法律效力。

合同条款与《民法典》和甲方的内控制度、\_\_\_\_市场认定原则等相抵触的视为无效合同。

六、合同执行中双方发生争议时，可通过友好协商解决，协商不成时可通过甲方所在地的人民法院诉讼裁决。

七、本合同自双方签字之日起生效，至工程款结清之日起终止。

八、本合同一式二份，双方各执一份。

甲方：(盖章) 乙方：(盖章)

签约代表： 签约代表：

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**有关加油站介绍信八**

20\_年时间已过半，我站在公司及上级业务主管部门的领导下，紧紧围绕公司发展总体目标，以“抓服务,保安全,增效益”为中心，有力地促进了各项工作的稳步推进，现将有关情况总结如下：

一、20\_年1-6月销售情况单位：吨

今年销售任务为750吨，1-6月年汽油销售53.16276吨，柴油销售190.66吨，加油机共销售243.82276吨。完成全年任务的32.51%。20\_\_年同期汽油销售66.7316吨，柴油销售203.86037吨，共销售270.59197吨。20\_年加油机销售比去年同期少销售了26.76921吨(其中汽油多销售了13.56884吨，柴油少销售了13.20\_7吨。

市场分析：

1、由于成品油市场放开，农场外来倒油现象极多。主要是以加油车送油上门为主，价格低于加油站价格，还可以赊欠，这样就吸引走很多在加油站加油的客户，柴油市场被他们抢走了一部分销量。

2、今年古里农场没有工程用油。

3、今年雨水较多在耕地和田间管理用油也减少了。

4、汽油销量的减少原因是促销价格比其他加油站低0.1-0.2元，一大部分私家车客户都搬迁到大杨树镇内居住来站加油次数也减少了。

二、安全管理、责任重大

加油站是经营易燃易爆危险品的场所，员工的安全意识不强，操作不正确都可能酿成大灾难。因此，在平时的管理工作中要十分重视安全工作。具体的做法是：

1、加强员工的安全教育，定期组织员工学习油品安全知识，消防知识和相关的法律法规，探讨如何搞好加油站的安全工作，不断地提高员工的安全意识。

2、加强现场管理，要求员工操作过程中严格按照公司规章制度和操作规程进行操作，杜绝一切违章操作行为。

3、加强消防技能操作演练，提高作战能力，定期组织员工进行灭火预案演练和治安防范预案的演练。让员工在遇到紧急情况时、和危险事故时能够应对各种突发的事件。

三、做好员工的思想工作

对每一位加油站的员工，都要做思想教育工作，让他们在工作中自觉遵守规范服务，员工守则。对老员工的思想动向也要积极观察了解。让他们有一个积极向上乐观的心情来进行工作。

四、下半年工作思路

在上半年经营过程中，加油站的加油机销售量虽然有所减少，但是我们通过走访与用户沟通和培养感情，和及时改变销售方法赢得顾客的满意度和忠诚度，让我站的销量有了很大的进步。在20\_年的工作中我们会努力让顾客了解我们的企业文化和我们的油品质量，牢牢地抓住每个加油用户，在20\_\_年的销量基础上超额完成20\_年的各项指标任务。

在这一年里不管是服务还是营销，还是安全工作方面，我站在原有的基础上都有了明显的提升，我们会把好的工作势头继续发扬下去。当然我们的工作还有很多不足之处。希望在我和我站员工的共同努力下和大家的帮助下，我们站一定会再上一个新的台阶。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找