

2023年加油站把脉工作报告 加油站工作报告(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

加油站把脉工作报告 加油站工作报告篇一

大家好！

我叫xxx□现任xxxxxxxxxxxxxx□管理着11座加油站。今天我发言的题目是《投身改革,积极转型,实现人生的第二次飞跃》。

20xx年，我公司按照集团公司、销售公司的部署和要求进行了经营管理体制改革，取消了原有的12家区县公司，对整体经营管理体制进行了重组，同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物，即片区经理，又称me□

改革前，我担任原延庆公司办公室主任，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构，作为中年人，何去何从，今后如何发展？这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间，我彷徨、犹豫，甚至茶饭不思。经过冷静思考，最终我理清了思路：改革是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化改革才能把企业做强做大，才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地，不改革就没有出路！而作为一名共产党员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动改革、实践改革的前列，才能充分体现共产党员的先进性，发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了，包袱也减轻了，于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘，通过考核，以优异的成绩走上了新的岗位。俗话说：“有志者，事竟成”。经过近半

年的认真学习和大胆实践，我已经基本胜任了现在的工作岗位，顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者，这其中的酸甜苦辣，现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前，我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面，停留在浅层次上，只有通过不断学习，才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足，才能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备，可真正工作起来，我才知道困难远远超出我的想象。

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了”。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加水服务，我们站没有设备怎么办？”、“我站商品总帐是否要重新分罐填写”……有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复？面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的一个问题一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复”。

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的11座加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得

水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好，一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话”、不办“外行事”，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑”转为“认可”。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属11座加油站分布在方圆200多平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家。

加油站把脉工作报告 加油站工作报告篇二

新昌加油站坐落于北京市昌平区沙河附近，是石油销售北京分公司下属的一座加油站，此油站是中油销售公司在xx年11月份从私人手中租赁而来，年租金150万。油站经过中油销售公司的整理改造，现在已经基本完善，即将被石油销售公司定为四星级加油站。

油站目前占地面积达6000平方米，主要经营汽油（90#、93#、97#）和柴油（各种型号），主要市场是昌平——市区方向的高中低档汽油车和柴油车，油站汽油型号不超过97#，所以油站经营主要面向中低档汽油车和柴油车。油站拥有员工16人，其中总经理、副经理、会计、计量员各一人，营业员两人，其他人员为加油人员，站内普通员工月平均收入1000元左右，油站月销售油量为500吨左右。现在，油站正在逐步发展，各方面逐渐趋于成熟。

新昌加油站共有员工16人，其中加油员与营业员实行循环白夜两班倒制度，每天工作12小时。员工工资实行固定工资+绩效工资薪酬体制，例如加油员的固定工资为550元，绩效工资为每吨油提取12元，假如有6个加油员的话，某天卖出20吨油，那么这天每个加油员的工资为 $(550/30+12*20/6)$ 元。由于加油站属于服务行业，所以没有双休日，在两班倒制度的情况下，员工的长时间劳动导致过度疲劳，虽然有绩效工资挂钩，仍然影响员工的劳动积极性，导致服务水平下降。所以增实习报告加站内工作人员，实行三班倒制度将会大大提高员工积极性，提高服务质量。

另外，公司只为非农业户口的人员实行保险制度，而大部分油站工作人员为农业户口，所以在员工心理上造成不平衡，马斯洛对人的5个层次的需求描述中，第一层是生存需求，第二层就是安全需求，所以在生存需要满足的基础上，增加员工的安全系数对提高员工的工作积极性和工作态度起到主要作用。

在客户服务流程方面，加油站把加油作业分为十三步曲，十三步曲是加油站的核心流程，是体现“以顾客满意为中心的流程设计”思想的集中体现。

hse管理即健康、安全、环境管理，是一种以风险管理为核心的科学、系统、规范的管理方法。新昌加油站积极实行**hse**管理，做到有备无患。

安全方面：油站定期开展安全教育，落实岗位安全职责，制定灭火预案，定期进行安全检查，安全检查分为日检、月检和年检三种。

环境方面：油站在油罐和加油机等处安装了油气回收系统，把环境污染降低到最小。

在加油站调查期间，我简略的对190辆车进行了调查，调查方法属于抽样法（分别取第1、21、31……为样本），其中调查结果如下：（此调查样本较少，只反映大致趋势）

车的类型	占有率%	是否常来	占有率	非油品业务可行性	占有率
------	------	------	-----	----------	-----

私车	38.20	偶尔	40.21	无所谓	84.21
----	-------	----	-------	-----	-------

出租车	70.36	第一次	32.16		84
-----	-------	-----	-------	--	----

由此可知：客户结构中，公车占较大比重，私车相对较少，出租车比例在两者之间。对客户结构进行分析对加油站的经营管理具有重要作用。

加油站在经营期间，对顾客提供免费加水和停车服务，方便司机的需求，油站还对老顾客和企业用实习报告户实行预付款制度，方便了顾客的加油程序，给顾客带来了便利。加油站在运营过程中由于某些原因与客户联系较少，没有对老顾客进行定期访问，所以建议油站尽快实施客户交流，这样将会给油站带来更大的收益。

新昌加油站主要实行的是价格策略和加油奖励等促销手段，价格策略即是通过低于市场其它加油站一角或五分钱的价格来吸引顾客；加油奖励是加固定钱数的油品赠送一定的奖品的手段来吸引顾客。油站曾经实行过类似与超市的积分奖励的促销手段，但由于没有专门的积分卡，效果不明显。加油

站的顾客可分为新顾客、老顾客、离去的顾客和未开发的顾客4类，所以留住新顾客、保持老顾客、减少离去的顾客和开发未开发的顾客是加油站工作的重点。

由于加油站自租赁到现在还处于完善阶段，所以对客户的调查工作特别欠缺，所以促销方法具有很大的盲目性，在上页调查结果中，其中公车占43.16%，私车和出租车占56.84%，所以降低油价比加油奖励的促销手段是更为有利的，因为公车司机更看中的是奖品，对油价的反映不敏感，而私车和出租车主要为了省钱，更看中的是油的价格，所以56.84%的比例显示降价更有利。同时，常来车辆占62.11%，所以油站应该把重点放在保持老顾客上。

新昌加油站已经获得北京销售公司经营便利店等非油品业务的批准。但由于历史原因，一直也没有实施。新昌站前的房屋在租赁后归原老板所有，而其已经经营了快餐，便利店，洗车等业务（见新昌加油站平面图），所以油站的便利店、洗车等业务的实施存在一定的难度。

目前，便利店等非油品业务在加油站的利润构成中占很大比重，据资料显示，便利店平均利润达30%，而餐饮业更达到50%，所以在油品市场利润下降的现在，经营便利店等非油品业务对弥补油品利润的降低有很大的作用，所以新昌站应协商或者收购其站前的店面是非常必要的。另外，在便利店等非油品业务的实施可行性上，调查结果支持率达到95%以上，所以适应广大顾客的需求，尽快实施非油品业务的服务是新昌站目前的重点工作。

在对新昌加油站的市场调查分析的过程中，我对加油站的认知逐渐从“加油站的业务就是加油，根本不需要什么管理”转变到“加油站是不仅需要足够的业务知识，还需要市场营销、财务管理、客户关系管理、创新管理等多种管理知识的行业”。因此，只有对加油站灵活管理，综合分析加油站所处的外部环境和内部环境，努力与客户搞好关系，加强服务

质量和油品质量，积极学习外国加油站管理的先进经验，改进陈旧思想和方法，不断采用新的运营模式、管理模式和新技术，提高竞争优势，才能在持续增强的竞争环境中生存下来，立于不败之地！

加油站把脉工作报告 加油站工作报告篇三

大家好！

今天很高兴也很感谢领导给了我这样一次参加竞聘的机会。首先做个简要自我介绍，我叫张强，大学文化。98年至xx年在72031部队服兵役□xx年9月考入本单位至今。有这一次挑战自我，为我衷爱的石油事业，发挥自己的光和热的机会！我感到很高兴！

我认为目前首要的工作就是走访用户，在服务好新用户的前提下，尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，凭借着熟人多，办事能力强的优势，跟各单位管车领导加强沟通，力保市场不失。

在市场竞争如此激烈的今天，要彻底改掉坐等收钱的“官商”心态和作风，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，改坐等加油为站位加油，加油员使用统一的文明用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则，每日组织单人服务考评，实行站长长期值班制，充分调动全站职工的工作积极性。

要勇敢地走出去，走向市场，走进用户，倾听意见，多谈想法，利用企业良好地信誉和自身的不懈努力，使之成为我们又一批忠诚的用户，以“只争朝夕，与时俱进”的昂扬斗志，拓展市场，创销售佳绩！

建立用户会员制，在公司给予的权限内，最大限度为他们提供优惠政策，如随时免费擦车，洗车，免费检查轮胎等等，我们将利用各种关系为其解决一切力所能及的困难，让每一位会员都在我们的优质服务中感受到家一样的温暖。

每周组织学习安全知识,每天都要随时检查有无安全隐患,力争做到全年安全无事故。定立细致严格的卫生标准,使之成为一座整洁舒适的加油站,让石油公司的窗口更明,更亮!

加油站工作任重而道远,要想方设法的引起社会各界的广泛关注和理解,要充分认识到这项工作的长期性、艰巨性和复杂性,进一步提高执法人员的综合素质和执法水平。实实在在的做好本职工作,为公司作出新的更大的贡献!

谢谢大家!

加油站把脉工作报告 加油站工作报告篇四

组织干部职工召开了会议,传达了20xx年10月2日全州应急视频调度会上全国(省)当前安全防范工作紧急视频会议精神。要把保护人民安全放在首位,要举一反三,抓好其他行业领域安全生产工作。

二是传达了省应急厅党委书记、厅长讲话精神:

一要高度戒备、狠抓落实;

二要举一反三,其他行业领域开展安全排查工作;

三要充分做好应急准备工作;

三是传达了州安办副州长三点要求:

一要深刻汲取教训、加强研判;

二要全覆盖开展安全检查;

要强化值班值守,做好应急处置各项工作。会议上局长对下一步安全生产工作进行了部署。

为确保安全风险排查整治到位，加强了加油站安全生产管理工作，提高了实地检查频率，针对我县2个加油站，重点检查了人员值班值守、消防设施以及散装油管理、实名制登记、油价、油量储存等情况。检查主要采取现场检查、翻阅资料、对现场作业人员问答等方式，重点检查加油站的安全管理体系的建立和落实情况，安全生产责任制的制定和落实情况等内容，详细核实突发事件应急抢险预案的制定和落实情况。实地检查现场的生产设备，储油罐及各附件有无故障；检查企业的安全职责是否落实，员工是否认真执行各项安全生产纪律和操作规程；应急设备库的物资、安全设施、防火灭火系统及消防器材及照明是否缺失。在检查过程中，再次督促其落实好上级主管部门的安排，细化值班事宜，以火灾事故为警示，做好中秋国庆期间安全生产管理，确保各项工作开展万无一失。

时刻保持高度戒备，狠抓责任落实，认真排查各类风险隐患，把工作力量压到一线，压到企业主体，深刻汲取省市区景区火灾事故教训，举一反三抓好加油站安全风险排查，不定期组织检查组对我县县域内加油站进行安全生产工作检查，确保全县人民群众度过一个欢乐祥和平安的节日。

加油站把脉工作报告 加油站工作报告篇五

1. 安排对各加油站消防设施、监控设施、加油机进行统一摸底，逐步完善设施设备，确保正常使用。
2. 在企管部的配合下推进拟购两台加油车的采购事宜，目前已完成合同签订。
3. 根据企管部标罐要求，安排各加油站对各站待标罐的具体情况进行统计，已报企管部呈国际实业审批。
4. 协调达坂城工商局关于达坂城宏大站超市违法经营处罚事宜，目前已结案，对该站进行6390元罚款，并限期整改。

5. 与乌市国土资源执法大队协调关于苏州路加气站建设用地超面积处罚及整改工作，最终由30元/m²降至10元/m²支付9600元罚款。

6. 协调乌鲁木齐路政局免除对公司出租给中石化5个加油站开道口罚款，并联系公路设计院到各加油站进行现场勘查后，洽谈设计费事宜。

7. 起草加油站客户关系管理办法并制定相应的表格。

8. 起草下发各加油站《文件保密工作要求》。

9. 根据集团公司要求，要求各加油站于每周五14:00前上报本周周报及下周工作计划。

10. 转发集团公司《关于开展厉行节约、开源节流活动的通知》，要求各站于20xx年5月14日上报开源节流计划，加油站运营中心根据跟踪落实工作计划，5月31日将结果报告公司。

1. 达坂城宏大站监控设施自20xx年12月接站时已坏8个摄像头。公安、消防、安监职能部门多次下达整改通知。该站也多次以报告形式上报多次，请集团公司人力资源部尽快安排维修。

2. 由于达坂城宏大站离镇较远，请人力资源给予协调给予配置使用成本较低的交通工具，以满足该站工作生活及开发客户之需。

4. 请国际实业安排尽快补办苏州路加气站土地超面积手续。

1. 建议公司尽快给予更新加油机，确保各站加油机正常使用及顺利通过年检。

2. 建议公司考虑统一各加油站标志标识，便于逐步建立中油化工品牌形象。

1. 安排专人负责跟进各加油站消防设施、监控设施、加油机等设施设备的维修更新。
2. 跟进拟购两台加油车的采购及手续办理。
3. 安排各加油站对加油站各项制度流程进行认真学习，做好培训记录。
4. 组织各加油站站长就4月份经营情况及5月份工作进行分析和安排。
5. 配合做好公司清欠工作，按照公司的统一要求对赊销客户签订赊销合同。