

# 2023年加油站经营计划 加油站工作计划(通用7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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 加油站经营计划 加油站工作计划篇一

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。

## 加油站经营计划 加油站工作计划篇二

主要是做好居民养老和居民医疗这两大基本保险的宣传动员工作□20xx年上半年办理居民养老保险42人。

1、健全了公共就业服务体系，做好职业介绍和求职推荐。上半年我们共发布就业信息312条，开展就业登记、职业推荐工作75人次，新增就业人数达到328人。

2、帮助失业人员自主创业。截止至x年6月份，共16家企业商家提供贴息担保贷款服务，同时为21家企业申报创业富民扶持资金36万余元，发放创业富民资金10万元。

3、大力开展技能培训。今年4月底禹王宫社区举办了为期90课时37人的`插花培训班。

4、做好4050就业困难人员社保补贴的申请、发放工作□x年我们总共为883人办理了社保补贴730人办理了医保补贴，发放金额达到43万余元。

1、截止至今街道共为1391名退休人员进行了退休认证。同时，开展免费体检活动，为退休人员建立健康档案。

截止目前，街道低保户257户，419人，全年累计新增低保9人次、取消低保22人次、增资7人次、减资9人次，累计发放低保金2561人次，万元，人均补差元，达到省市规定标准。医疗救助全年救助68人次，共计万元。临时救助全年救助46人次，共计万元。

为了做好双拥模范城创建工作，街道组织下辖社区召开双拥工作会议，要求社区将x年至x年双拥工作资料整理完善，同时，在滨江南路等主要道路张贴大幅宣传画2张，栏悬挂横幅8条，营造创建氛围。

打造“爱心加油站”服务，组织困难家庭志愿者给市民提供雨伞、打气筒等服务，让受助者在接收救助服务后，改善原有生活，增强社会功能，积极与社会环境相适应，最终发挥余热、服务社会。

## 加油站经营计划 加油站工作计划篇三

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通知精神，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。

## 加油站经营计划 加油站工作计划篇四

20xx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。

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20xx年轻油销售总体任务做了分解。

具体措施：

- 1、参照20xx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。

根据吕梁市安监局的通知精神，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。20xx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。20xx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。

20xx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。

## 加油站经营计划 加油站工作计划篇五

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。

1. 年度工作计划范文
2. 年度的工作计划范文
3. 年度安全工作计划范文
4. 年度银行工作计划范文
5. 年度生产工作计划范文

## 6. 年度药师工作计划范文

### 加油站经营计划 加油站工作计划篇六

(一)提高员工消防安全认识，确保加油站的消防安全。

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。

(二)发挥“窗口”作用，完善企业形象

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。

### (三)加强规范化管理，提供优质服务，提高经济效益

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。

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。

### (四)加强计量管理，努力降低油品消耗

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。

### (一)提高员工安全认识，确保加油站的安全。

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。

### (二)发挥“窗口”作用，完善企业形象

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。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，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。

### (三)加强规范化管理，提供优质服务，提高经济效益

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。

### (四)加强计量管理，努力降低油品消耗

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、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。

## 加油站经营计划 加油站工作计划篇七

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。