

2023年加油站疫情工作计划(汇总9篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

加油站疫情工作计划篇一

因为我们的商品——煤油产品所具有的特别性(易燃、易爆等)决议了加油站的办理重点——安定办理。换句话说，消防安定是加油站办理中永久的主题，是加油站平常营运的根本包管。所以，在平常工作中就必须坚定“安定第一”的原则。

应当说，我们加油站的大部分员工都经过议定了岗前消防交易培训，在思维认识上有着消防安定的见解，但还必要从轨制办理上加以美满，在构造加油站安定活动时，可以联合差别期间或差别季候的特点，及时传达和贯彻上级带领和当局有关部分关于差别期间的安定指标、精神、内容，利用安定活动加强对职工毁灭练习和处理突发变乱预察练习练习，以进步员工毁灭初起火警和处理突发变乱的本领等。只有全部员工从思维意识上认识到做好加油站安定工作的紧张性，才华使轨制，办法落实到实处。要知道，加油站的安定并不是是一个点、一个面，并不是是某一段时候的安定及某一个人所能担当的，而是要靠全员、全天候、全方位、全进程的安定，要让每一名员工都知道“安定百日功，火烧一场空，安定保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安定无变乱，才华增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关键办事性窗口，它是直接面向社会，创设精神文明、精神文明的紧张前沿阵地。如何阐扬“窗口”的形象效用，做到安定第一，办事典范，办理有序，策划有方，是站长，也是每一名员工义不容辞的责任，

因为在社会主义市场经济前提下，企业的糊口生涯和成长，不但有赖于进步的科学技术，当代化办理伎俩，并且，还在于企业全部员工工作潜能和创设技巧的富裕阐扬，以及与之相适应的.思维见解、精神状况、文化本质和社会心理的连续更新。将来的市场竞争，毫不是纯真的产品格量、代价的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。因而可知，员工的综合本质就显得更加紧张了，如何进步员工的综合本质以及欢迎各种挑衅，是站长应思虑的紧张题目。

作为一个销售企业，其最终目标是进步经济效益，追求最大利润，加强市场竞争力。在确保安定的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来讲，站长，负担着油品的营销和站内办理的两重担务，是营销和办理的第一责任人，它的成败不但直接感化到公司的集体形象和公司产品销售既定目标的兑现，同时，也感化着员工的切身长处。

加油站疫情工作计划篇二

各位领导，同事们大家好：

我叫xx□现任油站站长工作，在明年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。

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，操作不正确都可能有危险，

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。

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。

□

加油站疫情工作计划篇三

今年公司加强加油站数质量管理，服务向五桂山加油靠拢，开启加油送纸巾活动，同时规范员工素质，抓安全，抓销量。

进入20xx年，在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。在农忙时期，

我们走访各个收割机车队，做到了全部收割机来我站加柴油。汶村工业区的威宏建材加工厂也跟我站保持合作关系。公司提供的优质油品和油站的优质服务是吸引客户的重要条件。

我站在保证安全生产同时，对员工进行安全思想教育，强化员工安全责任感，安全是第一，第一就是要安全，加强员工安全培训。做到员工懂安全，学安全，再到我要安全，落实岗位责任制，加强岗位练兵，做到强化管理。熟知岗位禁令，杜绝各类事故发生，加强各种预案演练，做到把一切安全隐患处理在萌芽之中。在这一年的工作里面，我们始终做到以下几点：

1、坚持领导上岗值班制度。由站长每天做到每天到岗，监督负责处理好当日的安全、销售、卫生、成品油如库等工作，对现金、对票据进行严格审核管理。上岗人员在工作内不能吸烟，不能擅离职守，下班时办理交接手续，方可离开。

2、每周组织一次安全检查，落实隐患的补救措施，确保站内安全，销售畅通无阻。

3、把安全工作落实到每个工作日，对经营现场作业的安全管理，设备、设施的安全管理以及安全检查做到“以防为主，防消结合”，使安全工作达到预期目的。

4、抓站容站貌管理，做好员工思想工作 环境卫生是一项常抓不懈的工作，我站的做法是每天早上交接班前对卫生进行交接，由接班人员对卫生进行巡视检查验收，发现问题就地解决。

加油站疫情工作计划篇四

各位领导，同事们大家好！

我叫，现任油站站长工作，在20xx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。

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，操作不正确都可能有危险，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。

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。

加油站疫情工作计划篇五

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当中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作当中就必须坚持“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，但是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、。在学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。

加油站疫情工作计划篇六

因为我们的商品——煤油产品所具有的特别性(易燃、易爆等)决议了加油站的办理重点——安定办理。换句话说，消防安定是加油站办理中永久的主题，是加油站平常营运的根本包管。所以，在平常工作中就必须坚定“安定第一”的原则。

应当说，我们加油站的大部分员工都经过议定了岗前消防交易培训，在思维认识上有着消防安定的见解，但还必要从轨制办理上加以美满，在构造加油站安定活动时，可以联合差别期间或差别季候的特点，及时传达和贯彻上级带领和当局有关部分关于差别期间的安定指标、精神、内容，利用安定活动加强对职工毁灭练习和处理突发变乱预察练习练习，以进步员工毁灭初起火警和处理突发变乱的本领等。只有全部员工从思维意识上认识到做好加油站安定工作的紧张性，才华使轨制，办法落实到实处。要知道，加油站的安定并不是是一个点、一个面，并不是是某一段时候的安定及某一个人所能担当的，而是要靠全员、全天候、全方位、全进程的安定，要让每一名员工都知道“安定百日功，火烧一场空，安定保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安定无变乱，才华增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关键办事性窗口，它是直接面向社会，创设精神文明、精神文明的紧张前沿阵地。如何阐扬“窗口”的形象效用，做到安定第一，办事典范，办理有序，策划有方，是站长，也是每一名员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济前提下，企业的糊口生涯和成长，不但有赖于进步的科学技术，当代化办理伎俩，并且，还在于企业全部员工工作潜能和创设技巧的富裕阐扬，以及与之相适应的思维见解、精神状况、文化本质和社会心理的连续

更新。将来的市场竞争，毫不是纯真的产品格量、代价的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。因而可知，员工的综合本质就显得更加紧张了，如何进步员工的综合本质以及欢迎各种挑衅，是站长应思虑的紧张题目。

作为一个销售企业，其最终目标是进步经济效益，追求最大利润，加强市场竞争力。在确保安定的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来讲，站长，负担着油品的营销和站内办理的两重担务，是营销和办理的第一责任人，它的成败不但直接感化到公司的集体形象和公司产品销售既定目标的兑现，同时，也感化着员工的切身长处。

加油站疫情工作计划篇七

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。

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xO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，协和的靓点就此变暗，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。

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。

这些先进的营销理念给加油站的多种经营发展提供了可供参考的方向。但是现阶段，由于国家政策和协和加油站本身的条件所限，很难提供除便利店以外更好的服务。根据各站的情况，可以有所侧重。城市站，采取加油站—小型便利店形式，商品选择以香烟饮料等日用消费品为主，目标客户为出租车司机和收入较高的年轻人。国道站采取加油站—便利店—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。

加油站疫情工作计划篇八

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。

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。

加油站疫情工作计划篇九

由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性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……换句话说，我会带领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。

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。