



## 广东石油天然气直批销售创新高

“百日攻坚创效”行动以来，广东石油抓住复产复工和市场形势拓市时机，以城镇管网及工业客户为核心，一户一策，加大客户开拓与维护力度，不断提升服务质量，千方百计提升供货率。5月份，天然气直批销售完成总部计划143.4%，再次创下单月销售历史新高。

大力拓展LNG点供项目。抓住政府部门推行“煤改气”、“油改气”工程的有效契机，全省发动客户经理开展LNG市场摸排工作，锁定目标客户，成立专项攻关小组多次上门查勘现场，为客户提供气价分析、安全管理、资源保障等“一条龙”服务。今年3月，广东石油在中山签下了年供应量3万吨的LNG独家供货协议，创下了销售系统内点供项目销量最大记录。

突出服务应对激烈市场竞争。建立走访行动日，重新梳理重点客户，个性化定制供气合作计划，紧密跟进合作项目的每个节点，完善合作细节，掐时点推进工作；定期开展客户走访、座谈会，派发问卷调查等，倾听客户声音，了解客户需求，快速响应客户意见和意见，切实解决客户难题，扫除合作过程中存在的种种障碍，及时促成合作。同时，打好“服务牌”，按需定制供气方案，帮助客户分析气源比价、气化率、热值等，为客户提供专业指导和建议，带领客户到接收站实地参观，提振客户合作信心，满足客户需求。

丰富供应渠道夯实资源基础。今年以来，广东石油通过招投标新引入2家LNG供应商，进一步消除资源渠道盲点，保障在省内及周边各个接收站资源供应

專注清潔能源  
創造綠色企業  
Focus on clean energy  
To build a green enterprise



的同时，降低成本，为拓市增效奠定坚实的能源供应基础。

（来源：中国石化新闻网）

專注清潔能源  
創造綠色企業  
Focus on **clean** energy  
To build a **green** enterprise

