



## 廣東石油天然氣直批銷售創新高

“百日攻堅創效”行動以來，廣東石油抓住複產復工和市場形勢拓市時機，以城鎮管網及工業客戶為核心，一戶一策，加大客戶開拓與維護力度，不斷提升服務品質，千方百計提升供貨率。5 月份，天然氣直批銷售完成總部計畫 143.4%，再次創下單月銷售歷史新高。

大力拓展 LNG 點供項目。抓住政府部門推行“煤改氣”、“油改氣”工程的有效契機，全省發動客戶經理開展 LNG 市場摸查工作，鎖定目標客戶，成立專項攻關小組多次上門查勘現場，為客戶提供氣價分析、安全管理、資源保障等“一條龍”服務。今年 3 月，廣東石油在中山簽下了年供應量 3 萬噸的 LNG 獨家供貨協議，創下了銷售系統內點供專案銷量最大記錄。

突出服務應對激烈市場競爭。建立走訪行動日，重新梳理重點客戶，個性化定制供氣合作計畫，緊密跟進合作專案的每個節點，完善合作細節，掐時點推進工作；定期開展客戶走訪、座談會，派發問卷調查等，傾聽客戶聲音，瞭解客戶需求，快速回應客戶意見和意見，切實解決客戶難題，掃除合作過程中存在的種種障礙，及時促成合作。同時，打好“服務牌”，按需定制供氣方案，說明客戶分析氣源比價、氣化率、熱值等，為客戶提供專業指導和建議，帶領客戶到接收站實地參觀，提振客戶合作信心，滿足客戶需求。

豐富供應管道夯實資源基礎。今年以來，廣東石油通過招投標新引入 2 家 LNG 供應商，進一步消除資源管道盲點，保障在省內及周邊各個接收站資源供應

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



的同時，降低成本，為拓市增效奠定堅實的能源供應基礎。

（來源：中國石化新聞網）

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

