

2023年加油站开业典礼致辞(精选8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

加油站开业典礼致辞篇一

加油站作为一个经常被人们所忽略的场所，其营销策略在很大程度上决定了它的经济效益。而我在学习加油站营销中获得了一些心得体会，下面我将分享这些经验。

首先，建立良好的服务意识是加油站营销的关键。无论是提供高质量的燃油，还是友好的服务，都能够让顾客对加油站产生好感。经过我的观察，那些服务态度良好的加油站往往能够吸引更多的顾客前来消费。我们在实践中发现，通过让员工参加培训课程，学习如何与顾客沟通和解决问题，能够显著提升服务质量。因此，在提高员工服务意识的同时，也要不断完善服务流程，提供更多方便快捷的服务，以吸引更多的顾客。

其次，加强对消费者需求的了解，是加油站营销过程中必不可少的环节。良好的市场调研能帮助加油站经理人更好地了解消费者的需求和口味，进而为他们提供定制化的优质服务。在实践中，我们开展了市场调研，通过问卷调查和焦点小组讨论，了解了消费者对于燃油质量、价格和服务质量等方面的看法。根据调查结果，我们不断更新产品和服务，并通过打折促销活动来吸引顾客，提高销售额。

再次，加强品牌建设是提升加油站市场竞争力的重要手段。品牌不仅仅是一个标志，而是消费者对于企业整体形象的认

同和信任。我们通过广告、产品包装和门店设计等方式，加强品牌宣传和塑造，不断提高品牌知名度和美誉度。同时，我们也注重提升加油站的形象和环境，提供干净整洁的加油环境和舒适的服务体验，让消费者更加信任我们的品牌。

最后，加强与其他企业的合作，也是提升加油站营销效果的重要策略之一。选择与品牌知名度高、影响力大的企业合作，能够借助其品牌影响力和市场渠道，扩大加油站的知名度和销售额。我们选择了与著名咖啡连锁店合作，在加油站内开设咖啡馆，并以联合促销的方式来吸引顾客。这种合作不仅为加油站带来了额外的收入，也提高了顾客在加油站的停留时间，同时也增加了顾客的满意度。

总之，学习加油站营销需要不断探索和实践。建立良好的服务意识、了解消费者需求、加强品牌建设和与其他企业合作，都是提升加油站营销效果的重要途径。在今后的实践中，我们将继续不断尝试和改进，为消费者提供更好的产品和服务，实现加油站的可持续发展。

加油站开业典礼致辞篇二

尊敬的xx:

“我在马路边捡到一分钱，把它交到警察叔叔手里面……”

当我们许多人打小起就哼唱这首童谣时，就知道捡了东西要归还的道理。千百年来，把拾金不昧作为一项传统美德，就是这样在潜移默化中不断传承。而我公司蒙my3251出租车司机程富贵正是这一传统美德的传承者之一。

20xx年10月5日，正值xx胡杨节旅游高峰期，程富贵载一位外地游客前往西加油站，当把客人送到目的地时，游客将一个黑色的手提包落在了后排座位上。程富贵发现手提包后，急忙寻找那位游客，却已经不见踪影。

此时正是黄金旅游周快要结束的时候，旅客们都在准备着回程的打算，如果不及时将黑色手提包交还给失主的话，肯定会给游客带来不便。寻思到这里，程富贵立即通知了公司，希望通过公司来寻找到失主。最后，失主高兴的拿着装有笔记本电脑，公司各类票据和证件的手提包踏上了回程的道路。临走前，还赞扬xx公司的出租车司机品德高尚。

面对贵重物品的诱惑，程富贵同志“拾金不昧”其实是反映一个人、一个公司和一个地方道德水平的一面镜子。程富贵同志拾金不昧的行为，充分表现出了一名xx出租车公司职工的高尚人格品质和良好社会公德，也是我们整个公司的荣誉。公司领导在获知了此事后，做出批示，号召公司全体职工学习她这种拾金不昧的精神，为公司各项事业的发展做出自己应有的贡献。

xx出租汽车有限公司

20xx年10月6日

加油站开业典礼致辞篇三

近年来，我国加油站改革取得了长足的进步，这对于推动能源行业的转型升级以及提升消费者的用车体验起到了积极的作用。我作为一名消费者，亲身体会到了加油站改革所带来的便利和改善。在这里，我将分享我对加油站改革的心得和体会。

首先，加油站改革提高了服务质量。在以往，进入加油站总是感觉到拥堵和混乱，加油员的服务也并不细致。然而，随着加油站改革的推进，加油站开始提供自助加油、无人加油的方式，这让加油变得更加快捷和高效。同时，加油站改善了服务环境，提供更加高品质的服务体验。现在的加油站内部更清洁、更舒适，消费者在加油的同时还可以享受到免费的wifi服务，这让人感到非常贴心。

其次，加油站改革丰富了商品种类。过去，加油站的商品种类有限，只有汽油、柴油等基本燃油。而现在，加油站开始提供更多种类的商品，如方便食品、饮料、热食等。这让人们在加油的同时还可以买到各种所需的日常用品，方便了我们的生活。而且，这些商品的价格相对便宜，比超市的价格更加实惠，这让我对加油站改革赞不绝口。

再次，加油站改革优化了支付方式。过去，在加油站加油后需要直接现金支付，不仅不方便携带大量现金，而且还存在遗失或者被盗的风险。而现在，加油站改革推动了无现金支付的普及，消费者可以使用电子支付方式，如支付宝、微信支付等，这让支付变得更加便捷和安全。同时，加油站还可以开具发票，方便了个人或者企业的报销和管理。

最后，加油站改革加强了安全管理。过去，很多加油站的安全设备不完备，存在安全隐患。然而，现在的加油站在改革中加大了安全装备的投入，建立了更加完善的安全管理体系。例如，加油站开始配备消防设施、监控设备、紧急报警装置等，确保了消防安全和人员安全。这让我在使用加油站的过程中感到更加安心和放心。

总结起来，加油站改革取得了显著的成果，提升了服务质量，丰富了商品种类，优化了支付方式，加强了安全管理。这些改革举措让消费者在加油的同时享受到便捷、快速和高品质的服务。对于我来说，加油站不再是一个简单的燃油供给点，而是成为了一个集购物、支付、休息于一体的综合性服务站。我相信，随着加油站改革的不断推进，消费者的用车体验将会得到进一步的提升。

加油站开业典礼致辞篇四

在我们的生活中，加油站是一种非常必要的设施，经常有车主需要到加油站加油，同时也会对加油站周边的环境以及服务体验有一定要求。在这个背景下，加油站白日竞赛成为了

一个非常重要的比赛。我有幸参加了这次比赛，今天我要分享我在这个比赛过程中的心得体会。

第二段：参赛过程

在这次比赛中，我所在的团队着重关注了加油站的服务体验。我们提前调查了很多车主的需求以及反馈，对比了许多不同的加油站，进而确定了我们的目标。在比赛中，我们认真地分析了每个加油站的优缺点，并深入探讨了每个加油站的顾客流量和站内服务质量，从而决定了最优解并进行了一些计划和试验。在这个过程中，我们充分发挥了团队协作的精神，共同拼搏，共同进步。

第三段：学习收获

通过参加这个比赛，我学到了很多，以前我认为加油站就是一个简单的油站，只要提供油就可以了。但是在比赛中，我们意识到加油站遇到的问题和需求还有很多。比如，好的加油站需要提供多种加油选项、清洗和维护整洁的卫生间、给顾客提供充电和换轮胎等附加服务，提升顾客的体验感。因此，我们也逐渐意识到顾客体验是非常重要的，需要 we 不断提升服务质量，以顾客的需求为目标，为他们提供更好的服务体验。

第四段：工作进展

在我们的工作计划中，我们希望加油站能够充分满足车主的需求，同时又能保证自身的盈利。因此，我们进行了一系列的试验和改进，调整了加油站的费用结构，提供了更多的服务内容，同时也充分考虑了环保的问题。我们还尝试了多种营销和宣传方法，如开展特价促销活动，增加业务推广渠道等。通过这些调整和改进，我们的加油站逐渐被更多的车主所认可，并在市场上得到了更好的回报。

第五段：总结

在这个比赛中，我收获了很多，最重要的一点是我学会了团队合作的精神和顾客至上的理念。通过比赛，我也明白了生活中需要我们不断去思考、尝试和改进，才能继续进步。在未来的工作中，我会把这些收获落实到实际工作中，把自己理解的心得体会和经验分享给更多人，做出更好的成绩。衷心希望各位车主能够更好的体验加油站的服务，拥有更好的生活品质。

加油站开业典礼致辞篇五

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家好！

在硕果累累的金秋十月，在欢度国庆，喜迎中秋，共庆双节的十月，我们在这里欢聚一堂，庆祝永泰加油站隆重开业，值此开业庆典之际，首先，我代表中油华北祁县港盛石油销售有限公司，代表港盛油库，对永泰加油站的开业表示最热烈的祝贺！对远道而来专程参加本次开业庆典活动的各位来宾，各位同仁表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时，能够受邀参加永泰加油站的开业庆典，我感到非常高兴，在此，我对永泰加油站的盛情邀请表示衷心的感谢！

自我们跟永泰加油站老板岳彪先生相识以来，他以诚信稳健的为人之道，坚韧求实的办事作风，开拓进取的创新意识，必将领航永泰加油站走向辉煌！同时我也相信，在社会各界朋友的帮助下，在大家温暖的关注、长久的支持和饱含希望的期待下！永泰加油站在老板岳彪的带领下必将为大家打造一个诚实守信、一流管理、一流服务、一流品牌、一流信誉的服务企业。“有朋自远方来，不亦乐乎”。加油站开业之后，我们期待各位领导、各界朋友、予以更多的支持、关心、重视和理解。同时也希望永泰加油站要遵章守纪，强化管理，

规范运作，热忱服务，争取把永泰加油站做成有档次、有影响、有效益的一流加油站。各位朋友们，坚信大家的合作会最愉快！坚信永泰也会因您的信任做得更好！

我作为一位石油批发企业的负责人，力保为永泰加油站提供质优量足的成品油，相信在不久的将来，永泰人将以饱满的热情、周到的服务、来答谢社会各界朋友的厚爱，以实际行动为我县的成品油市场增添流光溢彩的一页！

最后，我祝各位嘉宾朋友身体健康，生活幸福，事业兴旺，同时，也衷心的祝愿永泰加油站稳步发展，客源倍至、生意兴盛、事业如日中天！

预祝永泰加油站开业庆典圆满成功！

谢谢大家！

加油站开业典礼致辞篇六

加油站作为汽车出行时必不可缺的服务场所，随着时间的推移，竞争也日趋激烈，传统的加油站面临着市场份额被分割的压力。为了能在市场中脱颖而出，加油站不得不创新自身的营销策略。我在某加油站工作多年，通过积极探索和实践，总结出一些创新营销心得体会。

第二段：提升用户体验

现代社会，用户对服务体验的要求越来越高。作为加油站，我们需要积极改善用户体验，创造更好的消费氛围。一方面，在加油服务过程中，我们注重员工礼貌、高效的服务态度，使用户感受到温暖的关怀；另一方面，我们将加油站打造成一个多元化的服务中心，增加便利设施如洗车、维修等，满足用户一站式服务需求。这些措施有效地提升了用户的满意度，并吸引了更多用户驻足，带动了销售增长。

第三段：创新营销策略

为了拓宽加油站的销售渠道，我们采用了多种创新营销策略。首先，通过与周边商家建立合作关系，开展跨界合作，实行互惠互利的营销模式。比如，与旅馆合作，为入住旅客提供加油打折服务；与餐馆合作，为用餐顾客提供优惠券。其次，我们积极开展定制化的营销服务，根据用户的个性化需求，提供高度定制的服务和产品，增加用户黏性。再次，我们发展了线上平台，通过电商、微信等方式提升品牌知名度和媒体曝光率，吸引更多顾客到店。

第四段：品牌塑造与宣传

品牌在市场中起着至关重要的作用，通过塑造品牌形象和积极宣传，加油站能够更好地吸引用户和提升市场认知度。我们注重品牌形象的建设，定期进行整体装修和更新，使加油站能够以现代、时尚的形象出现在用户面前。同时，我们加大宣传力度，通过广告、传单、社交媒体等渠道，向用户介绍我们的优势和特色，树立良好的品牌形象。这些努力使得我们的加油站品牌逐渐被用户认可，形成了良好的口碑效应。

第五段：持续创新和改进

创新不能止步于一时，我们要不断探索和改进。首先，我们更加注重数据分析和市场调研，根据用户需求和市场动态，及时调整和推出符合市场需求的产品和服务。其次，我们鼓励员工创新和学习，定期组织内部培训和外部学习，以提高员工的专业素质和创新能力。最后，我们与同行业的加油站和专家们保持密切的合作与交流，跟踪行业动态，吸纳先进经验，不断迭代和创新，以保持竞争力。

总结：

通过多年的工作实践，我深刻体会到加油站创新营销的重要

性。提升用户体验，创新营销策略，品牌塑造与宣传，持续创新和改进，是加油站创新营销的关键要素。只有不断实践和创新，加油站才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，并赢得用户的青睐。

加油站开业典礼致辞篇七

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

很荣幸能够参加这次站长竞聘，借此机会与在座的各位领导和同事进行工作交流。我叫冯**，今年40岁，现任**分公司**加油站站长。自20xx年3月任**加油站站长以来，该站的油品销量月朋攀升，在20xx年销售汽柴油593吨，这不但是我们付出艰辛努力的结果，也是市、县两级公司领导关心和支
持的结果。今天，我竞聘的岗位是**加油站站长。能够竞聘这个岗位，我认为自身具有三个方面的优势。

自任**加油站站长以来，我奉公守法，认真做事，对工作充满强烈的责任感和事业心，喜欢在干中学，在学中干，注重创新加油站管理模式，加强业务素质的提升和工作能力的培养，经常与同事一起交流管理经验，加上我有经营个体加油站17年的经历，熟知和懂得加油站各项基础管理。所以，通过不断努力，我从一个经验不足的年轻人逐渐成长为一名有创新、有上进心的加油站站长。工作中，我善于琢磨遇到的各种难点和问题，并总结摸索出4条工作经验：一是每天在记事本上登记需要办理的事情，注明完成时限，做到天天翻看、对照和清理，确保按时完成任务；二是需要马上处理的事以重点符号标明，防止因拖延而忘记处理；三是积极搜集基层一线素材，注意保存，一旦需要，马上调出使用；四是利用一切空闲时间多看资料，多翻阅书籍、报纸。这4条经验伴随我工作了好多年，也确保了我在“繁琐、杂乱、无章可循”的日常事务中，能够有条不紊地处理加油站各种工作。

我本人性格开朗，心胸豁达，与人为善，好朋好友，不但熟悉目前**站各种类型的客户，还喜欢抓住客户的心理与他们沟通交流，以此发展和动员他们成为**站的忠诚客户。我在服务好新客户的同时，还能尽快将大量流失的客户重新聚拢起来。几年来，凭借个人良好的人际关系和与客户融洽的沟通协调，使一些企事业单位相继成为**站的定点加油客户，现如今也与河南轩铭物流公司的领导达成共识，以帮助加油站进行宣传和推广工作。一些非固定客户的大批量用油，在我的几次走访中，如今也成为**站的定点客户。

在加油站近三年的工作实践中，我对**站有着深厚的情感。工作中，我总是把加油站当作自己的“家”来经营，带着这份情感，我的内心总会迸发出一种渴望学习的动力。平时，我十分注重自身的理论学习，无论工作再忙再累，我都要抽出时间收听收看远程教育，定时学习办公桌上发放的消防、计量书籍、标准化管理和各种规章制度，通过河南石油微博互相交流工作经验，我对加油站的hse□设备、安全、帐表单管理、规范服务、环境卫生等方面都熟记于心。熟练掌握了hse的录入和审核工作，并多次协助县公司对加油站员工进行hse录入工作培训。

以上只是我竞聘站长所具备的几点优势。如果竞聘能够成功，我将努力做好以下几个方面的工作：

强化员工的优质服务是管理加油站、扩大油品销售的重中之重。工作中，要学会换位思考，不仅站在站长的岗位上考虑问题，还要站在员工的角度上思考问题。在强化员工优质服务的同时，要做到以身作则，率先垂范。既要为员工服务好，还要用自身言行举止来影响员工。通过从员工着装、仪表、及加油站站容、站貌、服务用语等细微点滴入手，规范员工的服务动作，细分每步操作程序。让员工时刻牢记“加油八步法”操作流程。同时，还要让员工做到来站加油客户热情一点，服务周到一点。不仅为客户提供良好的服务环境，还要让客户感受到一种归家的温馨，体会到来加油站花钱不仅

能买到好油品，也能享受到上乘服务。达到让客户走了还想来，来了就不想走的目的，确保油品销量不断攀升。

工作中要做到尽心尽力、尽职尽责。一是严格落实安全工作责任制，树立“安全第一，预防为主”的意识。把安全工作放在各项工作的首位。对加油站设备做到勤检查、勤保养、勤维修，确保加油站每日安全、卫生检查不走过场，造册记录。特别是在上级公司检查、季节变更和重大节日期间，夏季雨水高峰期和冬季取暖期的安全检查。对安全生产制度贯彻落实情况及时上报主管部门，对加油站存在的安全隐患及时整改到位，把加油站各项应急预案分步建立。二是努力做好站内安全培训。积极组织员工学习安全知识及各种预案演练，对专项应急预案做到人人清楚，牢记于心。通过定期演练，增强员工主动学习安全知识的意识和掌握各种事故应急处理的技能，确保加油站全年安全无事故。通过带领全站员工抓经营、促销售，用自身实际行动强化基础管理，用爱心、细心做好优质服务，为员工创造一个和谐的工作场所，为客户提供一个安全舒适的消费环境。

注重创新工作管理模式，每月在站内醒目位置张贴《温馨安排工作》等，以告知员工“上班期间，工装应穿戴整齐，按时交接班，值班员工加油之余杜绝在营业室玩游戏、看电视、闲聊，要在罩棚下面打扫卫生，擦拭设备等候客户，做到热情为客户服务”等，并将工作中需要注意的安全事项写明白、写清楚。进一步加强站务公开和加油站绩效考核办法，树立节能降耗意识，使站内每位员工都成为一个小管理员，共建人人关心加油站销售、关心企业形象的氛围。要多关爱员工，把员工当作自己的亲人，把在一起工作看成是一种缘分，通过对员工的关爱，拉近与员工的距离，激励员工积极工作。

工作中，注重搭建市、县和加油站之间的沟通桥梁，努力做到上请下达，达到双方满意。多与员工研讨各种服务方法，如现在**站推行的“一问三多三听”的拉家常服务法。“一问”，就是问候客户像问候自己的家人那样亲切；“三多”，

就是对客户多一点微笑、多用文明用语、多与客户细心交流；“三听”，就是专心聆听客户的需求和诚心听取客户对加油站的建议，耐心倾听客户对服务有什么不满意。通过这一拉家常方式，真正拉近与这些客户之间的距离，从而为**站带来不少新客户，确保销量不断提高。

以上是我竞聘站长成功后的设想和做法，如果竞聘不能成功，我无怨无悔。不管竞聘结果如何，在今后工作中，我都能一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的好员工，在本职岗位上积极施展才华，努力发挥光和热，为公司也为加油站的美好明天不断奋斗。

我的演讲完了，谢谢大家！

加油站开业典礼致辞篇八

尊敬的各位领导：

大家好！

进入xx年，加油站在师分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。“高法”有78辆车，一直在长行加油站加油。我站从xx年就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款

比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。今年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是路加油站和北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。加油站是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总

公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来加油站参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

xx年加油站在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。加油站大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，加油站员工过生日，加油站会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

1、今年加油站一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2、牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

3、抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5、在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

1、今年加油站未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是；

(1)、开拓市场的力度不够。

(2)、因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2、精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4、管理人员的服务意识还有待提高。

5、设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

1、加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2、增强管理服务能力。

3、严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4、加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5、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。

6、加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7、在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递加油站每位员工心底最美好的祝愿吧——祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们加油站全体员工不变的诺言。