# 多措并举，促柴油联名卡高效推广

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-29

*加油站多措并举促柴油联名卡高效推广\*\*一、背景近几年，\*\*县成品油市场竞争逐渐白热化，中石油、金盾石化及个体私营加油站与该县公司加油站交错林立，加上临近7公里的湖北来凤不断渗透蚕食，市场压力剧增。面对异常激烈的竞争，该公司城中加油站把推广发...*

加油站多措并举

促柴油联名卡高效推广

\*\*

一、背景

近几年，\*\*县成品油市场竞争逐渐白热化，中石油、金盾石化及个体私营加油站与该县公司加油站交错林立，加上临近7公里的湖北来凤不断渗透蚕食，市场压力剧增。面对异常激烈的竞争，该公司城中加油站把推广发行柴油联名卡作为柴油增量的突破口，积极谋划，多措并举，促进了柴油联名卡的高效推广。

二、措施：

1、重宣传，强培训，为推广发卡打下坚实基础

该站利用加油站LED电子屏、微信QQ平台、宣传折页海报、员工现场开口营销推广等方式对客户进行反复灌输宣传，提升了联名卡的认知度。同时先后5次组织全体员工进行柴油联名卡专项培训，就联名卡办卡业务流程、优惠政策、宣传营销内容、推广知识等进行全面学习培训，通过一对一模拟演练推销和考核，使每位员工都成为一名合格的联名卡推销员，取得了很好的实效。

2、瞄准市场，维护客户档案，深挖潜在客户，为联名卡稳

步增长提供坚强保障

该站以“内外联动”为抓手。对内强化现场营销，绝不放

过站内一位现金客户；对外通过上门走访辖区工地、物流公司、渣土公司、工厂企业单位等，全站员工每人都建立了自己的个人客户群，此举维系了老客户，发掘了一大批新客户，确保了联名卡的稳步增长。

3、“五进营销活动”助力联名卡发卡量、充值额更上新台阶

借助每月公司组织的加油卡“五进营销活动”，该站积极发动员工开发新客户办卡，联系老客户充值。每次活动开展前准备工作充分，全站员工及时通知各自客户群内的客户，告知活动时间、地点及优惠政策，并抽调专人在活动现场联系指导客户，拉近了客户与员工的距离。促使该站联名卡发卡量和充值额得到进一步提升。

4、任务到人，考核奖惩分明，赶帮超氛围浓厚，实效凸显

一方面该站按月把联名卡发卡量和充值额任务分配到每位

员工，实时跟踪掌握发卡充值进度，要求员工以日保旬，以旬保月；另一方面制定联名卡专项考核奖惩方案，奖惩措施分明，最高个人奖励达到了800元，处罚最低是200元，通过“奖优罚劣，多劳多得，不劳不得”，让员工尝到多发卡多充值的甜头，形成你追我赶的良好氛围；取得了很好的效果。

三、成效

该站2024年4月至12月共计发行联名卡405张，其中个

人卡386户，单位用户19户，实现累计充值额900余万元，柴油销量同比增长13%，两项均名列湘西公司前茅。

四、感受

通过柴油联名卡的营销推广，全站员工的潜能被发掘出

来，员工收入和获得感得以提高，自我价值得以实现，团队凝聚力和战斗力得到大幅提升。为该站后期工作推进和营销活动开展奠定了坚实基础。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找