

综合能源风口来临 能链综合能源港为传统油站提供转型新思路

在国内新能源汽车保有量不断攀升的当下，越来越多传统油站开始考虑增加充换电或者加氢业务，但无论是从规划还是落地执行，都有些进退两难。

一是，没有经验和技術。如何从单纯的加油站，转型为集加油、充电、加氢于一体的综合能源站？有哪些注意事项？能否转型成功？对于一直跟油打交道的油站经营者来说，就像是“中年人改行”，其中的难处可想而知。

二是，流量不能保证。在增加了新业务后，如何吸引目标车主前来？在运营成本提高的同时，如何通过增加客源流量，以更高的收入覆盖前期投入？

可以看到，对传统油站来说，如何快速、高质量地转向综合能源服务，是亟待解决的难题。而“能链综合能源港”给出了这道难题的“解决方案”，它不仅可以为传统油站赋予充电、加氢等综合能源服务能力，还可从品牌、流量和技术三方面，全方位护航油站的转型升级。

品牌：由内到外的品牌升级

在油站品牌方面，能链综合能源港可为油站提供时尚场景打造和品牌化运营，帮助传统油站由内到外实力出圈。比如，可向油站提供外观设计、logo标识设计等服务，并提供专属品牌装修与差异化设计，形成独特品牌标识；另一方面，能链综合能源港帮助油站扩大服务功能，增加餐饮、购物、精洗、换油等服务，实现从油站到商业综合体的品牌升级；此外，能链综合能源港还可为油站提供“百亿保”等油品质量责任险等保障服务，增强车主对油站品牌的信赖。

再好的品牌理念也需要落地。在日常运营中，综合能源港为油站提供线上运营、站长派驻、区域督导、非油品服务等多项运营支持，确保良好的品牌形象落地。比如为油站制定专业的运营管理标准，明确各个岗位工作职责与业务流程、服务标准，全面提升油站员工的服务水平，使油站运营标准化、规范化、品牌化。通过升级外观、标准服务等手段，有效提升油站品牌形象。



流量：聚焦会员营销，为油站“流量加持”

流量同样是能链综合能源港为加油站赋能的强悍武器。经过5年积累，能链形成的公域流量池，可帮助油站获得平台流量及营销支持，进而增加客源，提升用户忠诚度。

会员营销如何进行？能链综合能源港通过市场调研并绘制客户画像，结合多样的营销工具、裂变分销系统及触达通

道，帮助油站进行精准有效的营销，不断吸引用户，提升复购率，降低营销成本。在会员留存上，能链综合能源港致力打造最佳客户体验，保持客户黏性。通过践行CTM（Customer Touch-point Management）客户触点管理，即以“视、听、嗅、味、触”五感出发，营造全方位的服务体验，以最佳服务态度、服务速度、服务力度、服务温度，打造惊喜的标杆服务。比如，视觉上就包括：暖心的能链互动手势拉近距离；现代感的装修提升品牌调性。味觉上，车主可在工作日通过汽车穿梭餐厅享受美味的KFC早餐；听觉上，有进站欢迎语、便利店内播放精选音乐等等。



技术：深耕数字化转型，助力油站降本增效

深耕数字化，也是能链综合能源港帮助油站转型升级的重要举措。目前，在加油站行业仍有一些企业采用“手工+单系统”或者“多系统并存”的方式分析销量、客户画像、价格行情等数据，但这种方式无法有效地指导加油站运营。

通过SaaS、零管系统、ETC支付等技术的加持，能链综合能源港可为加油站提供全面数字化管理，包括智慧大屏、智能油机、智慧支付系统、会员营销等，大大提升经营管理效率和用户体验。



例如，能链云的智慧零管系统能带给油站经营者、油站员工更好的交互体验。在数字化管理层面，零管系统智能双屏收银机支持本地部署与云端同步，提供超强稳定性；可以实现交易数据全部精准同步，免去了多端核对，还能实现收单、取单、挂单一步到位，交易订单及时汇总。对于油站员工而言，班结内容可以随时查看，对账轻松简单，提升了交接班的效率。通过智慧零管系统，油站管理者还可以获得更丰富、精准的营销工具，更便捷的员工绩效管理工具等等，用数字化能力实现降本增效。

当前，能源行业正在发生深刻嬗变，综合能源风口已经到来。海南、上海、浙江等地均已出台相关政策，支持综合能源服务新业态的发展，国家能源局也表示将把综合能源服务纳入国家能源规划。能链综合能源港为油站的转型升级提供了全新思路，帮助油站更好地把握趋势、抓住机遇。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/174981.html>