

关于互联网+成品油销售企业发展的思考

梁宾

(中国石油云南销售昆明公司 650021)

摘要:在当前社会经济与科技稳定发展的推动下,人们的生活水平正在不断提升,而且互联网已经融入到人们生活的各个环节,发挥不可替代的作用。其中针对成品油销售企业来讲,要想高效稳定发展,则需要重视互联网+的应用,开展全面分析与尝试,再加上成品油销售的布局难度相对较大,而且在实际开展销售的过程中会受多种因素影响,限制其整体水平的提升,需要得到有关企业的重视,落实好每一环节工作,突破企业发展瓶颈。基于此,本文主要分析了互联网+的核心理念,并阐述了在成品油销售企业内的思考。

关键词:成品油销售;互联网+;优势;思考

互联网+为各个行业都带了的众多优势,需要得到相关企业的重视,尤其是针对成品油销售企业来讲,要想在新时期完成企业的转型,并朝向智能化方向发展,则需要全面分析,实现升级与创新,整合互联网科技,并运用信息技术合理的将成品油销售与各界衔接,获取更加有利的数据信心,建立并完善综合性大数据平台及管理平台,提高互联网+运用的效果,为成品油销售的发展提供帮助。

一、互联网+的核心理念

在互联网+稳定发展的推动下,当前互联网化已经对传统的网络营销、网上开店进行全面优化,而且能够为社会各界带来众多帮助,促使企业的整体经济效益得到全面提升,越来越多的盛业形态受互联网+的影响,开发商业模式,同时在经过不断的改革,互联网不仅是一种技术与工具,而且逐渐演变成思维方式,具备互联网思维能够将其渗透到企业发展的各个环节,全面发挥自身的优势,为市场、用户及企业都带来一定帮助,还能够根据实际情况发展形成价值链,重新进行审视与考量。除此之外,互联网思维本质是商业回归人性,以人为本的销售工作,使得企业自身的服务水平得到全面提升,决定了生产关系,并且在发展的过程中需要适应生产力最基本的经济规律。所以说,成品油销售企业在发展的过程中,必须要重视互联网+的运用,不断创新与研究,创新互联网思维发展模式,为企业的销售工作带来帮助^[1]。

二、成品油销售企业发展中互联网+的应用思考

(一) 构建是由内部系统性管理平台

成品油销售企业在发展的过程中,注重互联网+的应用的同时,需要敢于尝试,注重创新,这样有利于为企业的发展带来众多帮助,使得销售水平得到全面提升,并根据发展现状构建不同形式的系统性管理平台。首先,信息共享平台的建立,完成网络信息的上传及共享功能,打造属于自身企业特色的共享平台,并授予各级员工权限,促使其可以通过智能手机或pc端进行工作数据的查询与传输,完成自身工作汇报及日常维护工作。而且信息共享平台能够优化传统工作面临的问题,不再受时间与空间的限制,缩短工作时间的同时,还可以全面提高各项工作的开展效率。其次,综合管理平台的建立,虽然其会涉及到多个方面,而且具有一定的建设难度,但是在实际构建的过程中,仍然能够为企业带来更高的经济效益,将成品油销售企业所涉及到的信息整理,员工可以通过电脑或手机登陆系统,输入属于自己的账号信息,则能够进入系统模块,解决传统纸质办公存在的不足,减少数据更新错误的现象,使得管理的效率得到全面提升。最后,大数据平台的建立,以综合管理平台为依托,构建可分配的成品油销售、员工信息管理、资源配置等信息,并且可以根据实际发展现状将其应用,形成可发展的业务报表,为员工决策提供帮助^[2]。

(二) 打造对外合作平台

互联网+在成品油销售企业当中应用的过程中,不仅需要重视多种形式平台的建设,同时需要借助互联网信息优化传播方案,并积极做好每一环节工作,打造并健全对外合作平台,优化合作形式,为成品油销售工作带来更多帮助。首先,构建客户价值体验平台,注重与腾讯、搜狐及媒体企业的合作,打造属于自身企业发展的口号,做好各个环节的工作,树立平台形象并强化客户为中心理念。其次,与电商平台合作,实现变相的成品油销售,使得用户能够在网上购买储值加油卡,凭借手机短信或相关凭证去合作加油站加油,这样不仅能够方便用户的购油,而且还可以开展打折与加油送礼的活动,全面发挥互联网+的优势与作用,促进成品油销售水平的提升。除此之外,与支付宝、微信或银联等在线支付金融平台合作,对加油站收银系统进行优化与整合,为用户带来更多便捷,有利于增强成品油销售企业的整体实力^[3]。

(三) 朝向多元化与信息化方向发展

在经济与科技稳定发展的支撑下,成品油销售企业在发展过程中,要想实现高效稳定发展,则需要高度中重视信息化与多元化方向发挥,为用户带来更加满意的加油体验,打造计算模式与加油模式的多元化。而针对信息化工作来讲,需要注重优化每一环节工作,尤其是针对企业管理工作来讲,应该根据发展现状及用户加油消费习惯,强化员工的服务意识,确保在实际开展工作的过程中可以重视资源我的责任,使得管理水平与质量得到全面提升,并且在此基础上需要注重分析,掌握互联网+运用的优势及要点,实现多元化与信息化发展,为成品油销售企业整理实力的提升带来众多帮助,优化传统销售工作存在的不足。

结束语:

总而言之,在当前时代稳定发展的背景下,国家各个行业都在高度重视互联网+的应用,而且其可以为人们的生活、生产带来众多帮助。因此,成品油销售企业在发展的过程中,需要重视互联网+的运用,并全面掌握其运用的优势,注重与相关电商平台的合作,掌握成品油销售的核心理念,优化每一环节工作,加强对管理工作的重视,提高管理水平的同时保障服务的质量,确保在互联网+推动下为成品油销售企业赢得更多经济效益。

参考文献:

- [1]王瑞.关于成品油销售企业“互联网+”的思考[J].企业改革与管理,2016(20):52+58.
- [2]陈光艳.成品油销售企业资金集中支付管理模式研究[J].纳税,2020,14(17):178+180.
- [3]强剑,周发明,蔡鹏生.X 成品油销售企业税负分析研究[J].中国总会计师,2020(06):54-55.