**下站见闻及总结**

8月10号凌晨6点多，乘着早上还略显凉爽的微风骑着电动车赶到武煤百江快活岭煤气站。这次下站的主要目地就是为了了解门店的实际情况、需要解决的问题、门店在工作中有哪些实际的困难，以及加强自身的学习及工作技能。

来到门店后，发现快活岭站的营业员曾师傅早早就已经来到快活岭站，正在那里清点仓库中实瓶和空瓶的数量。快活岭站是一个非微机站，地处汉阳区三眼桥城乡接合部。地形复杂，用户多为城中村居民，门牌号杂乱，许多没有门牌号且村中居民多用小名与外号，若非长期在此工作，实在难以找到用户的实际地点。

在和曾师傅简单交谈后，我们一起按照安全流程检查了整个站点的各个环节、周边环境及库房。然后我、曾师傅、阮师傅三人一起开了一个例行的晨会，会中曾师傅一再强调天气太热一定要注意送气安全，随身携带防暑降温药品以备不时之需，面对用户时要耐心细致、面带微笑。送气前一定要做好洁瓶与检漏工作，让用户用得安心看得舒心。会后曾师傅将会议记录、交接班记录、安全检查记录填写完毕后开始了一天的工作。

7点后，随着一声声清脆的电话铃声，曾师傅熟练的记录下用户的姓名、地址、电话、送气的品种并安排阮师傅及时送气。由于在城乡结合部，天然气的使用率非常低，大部份都是使用液化气。按道理来说快活岭站的液化气销量应该比较大的，但是由于该区域私气贩子较多，且较猖狂。所以大大影响了我公司站点的销售，据曾师傅讲，前段时间就有私气贩子因为站点洽谈到了一个液化气需求较大的用户，我们直销员和用户都招到对方的威胁，最后也只好不了了之。

看着门店师傅们汗流浃背的在哪工作着，此刻深深的感受到了站点师傅工作的艰辛。10点15分公司送气的车辆到来，我和曾师傅赶紧迎了出去，由于快活岭站位于路边的小巷中，所以进去不是很方便。危运车司机很小心的把车停在了库房旁。下了八个49公斤液化气和几瓶12公斤液化气，清点数量并办完交接手续后。我和曾师傅一起把钢瓶清洗干净并按品种不同分类摆放在仓库的不同区域。

一般下午1：40分以后到4点是液化气一天中的销售淡季，曾师傅和阮师傅乘这个时候开始做起了自己的中餐，由于地处远城区，餐饮店不多。所以一般师傅们都是自己做点东西吃，今天的午餐就是面疙瘩加南瓜。看着师傅们吃的热火朝天，不禁很是佩服他们的敬业精神。曾师傅说：“每天中午用户都要做饭所以是送气的高峰，这时候不抓紧什么时候抓紧？吃饭晚点就晚点，反正我们晚上吃饭也吃得晚。”

19点后，经过一天的紧张工作，快活岭站当天的销售还不错，师傅们也为今天销量的提高感到高兴。互相开着玩笑并清点库房内的钢瓶数量，然后再将当天扎账的数量写到交接班的本子上并关闭所有电源检查了周边环境，我才乘着晚风踏上返家的路程。

这一天的下站经历让我学到了很多平时难以学到的工作经验，也了解到站点工作的艰辛和巨大的工作压力。同时也发现了其中的一些小问题，比如：1、私气贩子相当猖狂，所以导致了快活岭站的销售量一直无法得到明显的提升，虽然经过快活岭站站长和营业员、直销员的集体努力，销量从以前的5吨左右达到了现在的一个月11吨左右，但是实际上还有巨大的提升空间。快活岭周边居民主要的用气方式就是液化气，使用天然气的不多。阻碍我们提高销量的绊脚石就是私气贩子，现在快活岭区域内很多居民就是用的他们的液化气。只有大力打击私气贩子才能有效提高我们的液化气销售量。

2、公司送气车辆给站点送气时，佳能气与普通气钢瓶没有明显的标识。该钢瓶内装的是普通气还是佳能气，完全靠送气的押运员说是什么气就是什么气，这样极其容易造成两个品种的混淆，造成不必要的麻烦，甚至造成用户的投诉，当天下的几个49公斤液化气中就没有标示出哪个是普通气哪个是佳能气，而是由下气的凭自己的记忆指出液化气的品种。

以上是我到快活岭站的所见所闻和自己发现的一点点问题，也从中学到了很多以前无法学到的工作经验。在以后的工作中本人会更加努力的学习，踏踏实实的做事，为武煤百江做出自己最大的贡献。

增值业务部

张 波

2017-08-12