

“互联网+”模式下液化气零瓶销售分析

王国玉

中国石化集团西南石油局云南中石化燃气有限公司贵州分公司，贵州贵阳，550001

摘要：受到信息技术蓬勃发展和在各行各业中广泛应用的影响，我国在发展经济的过程中开始探索互联网产业与传统产业的有机融合，并借助互联网信息技术为传统产业的现代化建设和发展提供有效的支撑。互联网能将多种技术融合在一起，包括云计算、大数据等，属于一个较为系统的网络销售平台。因此在“互联网+”模式下，应该强化与液化气零瓶销售的衔接，为液化气零瓶销售探索不同渠道，保证行业的发展能得到全面带动。

关键词：“互联网+”模式；液化气零瓶销售；安全

中图分类号：U469.75

文献标志码：A

0 引言

液化气属于高热值的清洁燃料，在城市公共事业以及生活用气方面所占的比例较高。因为液化气本身具备机动性，在城乡结合部以及餐饮行业等应用广泛，但由于液化气零售业务点多面广，不能实现全方位管控，使得液化气零售行业始终处于管理不到位的状态。在“互联网+”背景下，应该加强对现有液化气零瓶销售模式的优化和改进，加大行业的管控能力，全面控制好各类风险，确保液化气零瓶销售市场能更加规范。

1 当前液化气零瓶销售市场现状

液化气零瓶销售对液化气相关企业发展有直接影响，需要结合行业发展需求，加强对先进技术手段的利用，深入探索“互联网+”模式下液化气零瓶销售的办法和措施，强化对各方面的管理和控制，以保证行业的可持续发展目标能得以实现。但结合当前液化气零瓶销售市场现状来看，由于受到的干扰因素颇多，导致市场秩序缺乏规范性，存在的安全隐患较大，管理过程系统化和规范化不强，经常出现违规经营的情况，为行业的整体发展带来较大阻碍。

1.1 市场秩序缺乏规范性

液化气市场有很强的特殊性，需求量很大且有较大的利润空间，所以在这一背景下，液化气零售点数量较多，在价格上并没有得到统一规范，经常出现零售点为获取更大利益而恶意哄抬价格的现象。这种恶性竞争以及营销欺诈等违法违规行，为行业的发展造成了较大影响，也使得液化气零瓶销售市场混乱性强，是行业监管难度大大提高^[1]。

1.2 安全隐患

液化气易燃易爆，天然气在多年的市场打磨下已经具备成熟的管理标准和规范，行业自身安全管控能力较强。但与之相比，液化气行业在发展过程中，由于机动性特征显著，导致管理难度加大，没有行之有效的措施和办法进行管控。当前形势下，液化气的安全隐患要远远高于天然气，三级站存在掺混轻组分气体的情况，超期瓶、报废瓶等仍然会在市场上流通。同时消费者的安全意识亟待提高，为了节约成本时常购买低价钢瓶，钢瓶的质量无法保证，最终使得液化气出现安全隐患，威胁到了消费者的生命安全，也阻碍了行业的良好发展^[2]。

1.3 违规经营

结合当前液化气零瓶销售市场的整体发展情况来看，不仅在秩序以及安全上存在较多问

题, 违规经营现象也屡禁不止, 液化气充装过程中经常出现缺斤少两问题, 零售商没有资质经营, 基础设施配套不完善, 运输车辆资质不全, 甚至存在跨区域经营问题, 超装载装等违规拉运现象时有发生。在对从业人员管理过程中, 应用的力度不大, 安全意识薄弱, 不能对人员展开系统的安全培训和教育。液化气零瓶销售期间, 销售地点多, 需要管理的范围较大, 安全管控要涉及多个层面, 所以在这种背景下, 管理人员不能全面且直观地对液化气零瓶市场的安全运行状态加以了解。液化气零瓶销售参与的单位较多, 各项工作协调难度大, 充装环节没有进行严格的安全管理, 车辆秩序无法科学管控, 落实的监督措施要完善之处颇多^[3]。

2 “互联网+”模式下液化气零瓶销售应用构想

基于“互联网+”模式下, 液化气零瓶销售过程中, 应该加强对先进技术手段的应用, 包括信息技术等, 着力对销售管理水平和效果进行提高, 确保可以让销售管理更为稳定, 促进行业长久发展。在液化气零瓶销售阶段, 应该强化对销售模式的创新和改进, 对多元化手段积极利用, 确保销售管理能顺利开展, 提高综合管理有效性。

2.1 软件方面

若想拓宽液化气零瓶的销售路径, 在“互联网+”模式下, 应该加强软件方面的建设, 加大软件开发和利用力度, 利用APP以及WEB2.0, 将网络信息技术与液化气零瓶销售融合在一起, 建立健全的云中心服务器以及数据库, 保证在全数据状态下, 各项信息能得到精准且动态化反馈, 让销售过程能更加顺利有序, 减少问题的出现, 切实实现动态化管理。在液化气钢瓶充装和运输过程中, 可以强化对整个过程的监督和管控, 快速获得相应数据信息, 确保在问题出现之后能及时找到责任方, 可以采取科学且合理的方式解决, 让整个销售过程更为系统全面, 降低问题出现概率。用户可以通过网络查询到相关信息, 包括销售以及充装

情况等, 让消费者所使用的液化气能达到国家既定的标准和要求。依托于信息技术, 液化气零瓶销售过程能更为规范, 通过从多个层面加大管控和监督力度, 让销售过程全面优化, 保证液化气零瓶销售效率和质量能提升, 增强管理实效性。

2.2 核心技术

在液化气零瓶销售期间, 基于“互联网+”模式, 通过选择利用信息化技术获取最新的液化气零瓶销售发展成果, 并在综合当前现状的基础上, 采取科学的技术手段制定合理的管理措施, 全面改进以往的销售模式和理念, 切实达到销售过程信息化目标。在核心技术研发以及实践方面, 可以尝试选择利用RFID技术, 在钢瓶上编码, 运用电子识别方法了解每一个钢瓶的情况, 让销售过程更加规范, 提高管理效率和质量, 减少安全问题的出现。在对核心技术探索和研究期间, 应该加强对云数据平台的使用, 合理运用计算机技术, 加大终端软件的开发力度, 确保管理系统能得到全面创新的同时, 成本也可以控制在合理范围内, 尽可能让开发的周期缩短, 以便在核心技术的支撑下, 液化气零瓶销售能实现现代化发展目的, 创造出更大地社会以及经济效益。

2.3 全产业链管控技术

液化气零瓶销售信息化管理涵盖的内容颇多, 包括钢瓶管理、配送管理、营销管理等, 为保证整个销售环节能有序, 减少问题的出现, 需要建立全产业链管控体系, 确保管理系统能得到完善和健全, 真正实现管理信息化目标, 为液化气零瓶销售整体水平的提高奠定良好基础。在对信息技术利用过程中, 应该加强对液化气零瓶销售管理工作的改进, 能在结合不同环节的基础上, 强化对先进手段的利用, 及时排查各类安全隐患。综合当前工作现状, 建立完善的管理机制, 确保现实需求能得到满足的前提下, 不断优化管理技术, 建立统一的服务标准, 让管理工作能得到深入落实。通过对全产业链管控技术的应用, 销售过程的管控能更加深入, 每一个环节都能得到有效控制, 真正发挥互联网技术的作用, 提升液化气零瓶销售水平。

3 “互联网+”模式下液化气零瓶销售管理对策

基于“互联网+”背景下，在液化气零瓶销售过程中，应该加大管理力度，主动革新以往工作模式和理念，强化对先进手段的利用，建立健全的液化气零瓶销售组织架构，具体如图1所示，切实达到现代化、信息化发展目的。同时要对各方面综合考量和分析，了解销售管理现状，有针对性地制定液化气零瓶销售措施，保证“互联网+”模式的优势能充分展现出来，全面促进销售水平的提高。

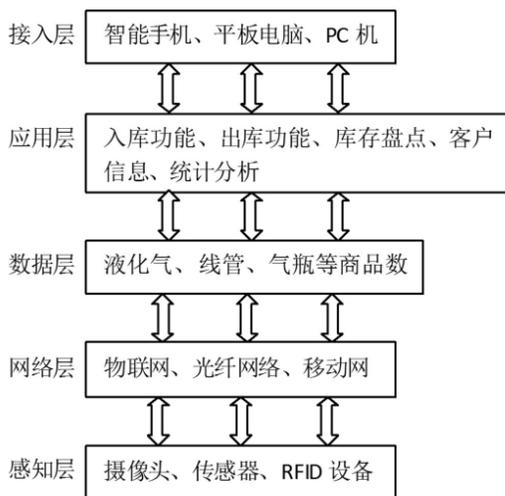


图1 互联网+模式液化气零瓶销售组织架构

3.1 加大从业资质管理力度

在液化气零瓶销售过程中，若想保证整个销售环节不会出现任何问题，首先要确保从业资质能达到国家的标准和规范，因此在“互联网+”模式下，首先要强化从业资质的管理力度，以便整个销售过程能实现标准化和规范化。针对从事液化气零瓶销售的人员，必须有相应资质，人员要熟练掌握行业的各项规章制度，能严格依照流程开展各项工作，加强管理力度，保证人员的素质和能力能符合行业要求^[4]。在日常管理过程中，建立专业的会员档案，发布二维码会员证书，让整个销售过程实现科学化管理，促进整个液化气零瓶销售过程合理化。同时加强对信息技术手段的利用，构建信息平台，设置动态提醒服务，如若液化气瓶销售资质过期或者各项证件不全，平

台能做到及时拦截，确保液化气零瓶销售市场的管控更加标准，提高监管力度，让市场得到全面净化，降低管理和销售问题出现概率。

3.2 加大钢瓶管理力度

若想保证液化气零瓶销售能顺利实施，不仅要在资质方面加强管理，钢瓶管理也至关重要，如若钢瓶管理缺乏合理化，安全事故出现概率便会加大，对行业的整体发展极为不利，所以在“互联网+”模式下，应该加强对信息技术手段的利用，加大管理力度，实现销售管理过程信息化、动态化。对钢瓶入网采取集中管理，结合现实需求建立健全的钢瓶入网管理电子档案系统，以便钢瓶在流入到市场之前质量能达到标准^[5]。对钢瓶管理标准进行统一，在钢瓶上安装电子身份证，建立钢瓶在线户籍管理系统，保证销售记录管理能更为真实精准，可以在销售后随时检测钢瓶状态，信息一旦出现问题可以及时制定应对办法，减少安全隐患。同时对钢瓶的流通情况实时跟踪，在钢瓶管理期间，可以采取在线管理的方式，充分认识到钢瓶是液化气零瓶销售业务的核心，只有保证钢瓶的安全，增强管理标准化和规范化，让社会大众的安全用气要求得到满足，能够在更为安全的环境下用气。积极利用信息化手段，完善流通安全受控体系，借助行之有效的办法管理好钢瓶流通方面的安全风险，如果条件允许，可以加大资金投入力度，为液化气钢瓶上保险，以便社会大众的用气安全能得到保障，切实达到社会风险问题有效管理和控制的目的，为企业的信息时代背景下经济以及社会效益的提高提供保障。

3.3 加强充装管理

在液化气零瓶销售过程中，充装是极为重要的环节，做好这方面的管理对整个销售的顺利实施意义重大，所以在“互联网+”模式下，应该通过信息技术的科学运用，加强对整个充装过程的管控，积极对钢瓶身份识别技术进行利用，并将限制充装措施落实到位，没有记录在网络系统的钢瓶或者已经超过期限的钢瓶需要采取报废处理，坚决不能出现充装情况。同时加强对充装计量数据的优化和健全，保证能将充装工作保

保质保量地完成。当液化气钢瓶充装完后,应该结合标准做好封口工作,封口位置要设置防伪标识码,以免液化气零瓶在销售期间发生倒气或者倒卖等违规违法操作。在充装管理期间,还要树立安全意识,科学制定安全管理办法^[6]。

3.4 强化配送管理

依托于“互联网+”模式下,液化气零瓶销售管理工作在开展过程中,配送管理环节要格外关注,只有保证配送过程的安全可靠,才可以将安全风险及隐患遏制在根源,因此在这一环节管理期间,应该加强对信息技术手段的应用,促进管理效率和质量的增强,提升液化气零瓶销售有效性。在信息技术利用过程中,加强对配送管理的优化和创新,配送车辆要统一标识,加大管控力度,建立服务标准,保证液化气零瓶销售过程能实现统一管控的目标。在“互联网+”模式的支撑下,构建完善的GPS结构体系以及数据统计体系,通过信息管理平台对车辆严格管控,合理调度,在出现系统订单时要立即开展配送工作,提升配送的效率和质量,减少销售环节问题发生的概率。在实际配送期间,还要建立完善的配送服务响应机制,车辆之间要加强沟通和协调,在规定时间内将配送业务完成,为用户提供更为优质的服务,主动与用户联系和交流,保证在信息技术的应用下,整个配送服务的水平能得到提高,增强配送管理有效性的同时,让液化气零瓶销售市场得到规范,为行业的整体发展奠定基础^[7]。

3.5 提升营销服务水平

液化气零瓶销售行业的全面发展离不开良好的营销服务,所以在“互联网+”模式下,应该全面提高营销服务水平,依照行业的实际发展情况,通过利用信息技术手段建立完善的客户服务中心,设立统一的服务热线电话,全天24小时为用户提供服务,保证可以第一时间了解用户的需求,解决用户现存的疑惑或者问题,为用户提供随时的服务,以便液化气零瓶销售能实现全过程管控,提高营销服务管理水平,让营销服务工作能顺利实施,将自身的作用发挥出来。在营销

服务期间,相关人员应该认识到自身工作的重要性,强化对自身责任的履行,确保能全面且系统地告知用户液化气使用期间的安全知识,能熟练且规范操作液化气,保证每一位用户都能掌握安全用气方面的规则,提供必要的指导和帮助,在确保系统功能作用完全发挥的基础上,提高营销工作的管理有效性,为用户带来更加优质的服务。通过利用分类管理及动态管理模式,建立健全的营销服务管理体系,促进管理水平的提升,让液化气零瓶销售工作的开展越来越稳定,从而为营销管理实效性的提高奠定良好基础^[8]。

4 结语

在“互联网+”模式下,加强对液化气零瓶销售模式的优化和创新,可以让销售过程得到有效管控,实现液化气零瓶销售信息化,让管理效率和效果能整体提高,增强安全规范的实施力度,加大对各个环节的管理和把控,保证液化气零瓶销售工作的实施能稳定有序,减少安全风险出现概率,确保液化气在销售上能够创造出更大社会效益。

参考文献

- [1] 郑华.浅析液化气销售企业成本管控[J].中国市场,2019(30):52-53.
- [2] 何小波.计划考核在液化气销售中的优势分析[J].现代国企研究,2018(2):170.
- [3] 刘小莉.“互联网+”在液化气终端门市销售中的应用与研究[J].化工管理,2017(15):175-176.
- [4] 谭兆勇,刘坤,崔霖.“互联网+”模式下液化气零瓶销售研究[J].炼油与化工,2016,27(2):58-60.
- [5] 郭志伟.浅谈液化气市场营销和开发策略[J].现代营销(学苑版),2012(5):81-82.
- [6] 谢凯.液化气销售配送系统的远程管理和维护[J].上海煤气,2012(2):26-28,32.
- [7] 周维宇,赵俊.销售不合格液化气理应受罚[J].中国技术监督,1997(1):15.
- [8] 张煦晗.基于“互联网+”模式下液化气零瓶销售研究分析[J].首席财务官,2018,14(17):96-98.