

河南康世集团董事长康望标：

“民油通”聚行业发展合力，打造民营加油站品牌



康望标(左)为集团管理层讲解企业日常管理



河南康世集团董事长康望标

►两年不到，“民油通”民营加油站共享网络平台成员已达到百余家，各种卡类使用会员达到3.2万。这张“成绩单”的背后，一方面是民油通各联盟站业务范围更加多元化，营业额不断提高；另一方面是消费者买到了优质油品，享受到了更多延伸服务。

►在康望标看来，正是这种“共赢”局面的出现，助推“民油通”项目快速发展，品牌效应日益明显。

□东方今报·猛犸新闻记者 弯继伟/文 李书宝/图

优化民营加油站资源、客户、服务，实现共享经营

2017年9月，中国银行·“民油通”联名卡发行仪式在洛阳举行，标志着“民油通”民营加油站共享网络平台正式上线。

“民油通”，这款由银联商务、中国银行、中国人保财险、民营加油站，四方研发推出的新型民营加油站共享网络平台，一经问世，便备受关注。

“民油通”创始人、河南康世集团董事长康望标介绍，“民油通”是专门为国内民营加油站量身打造的移动

互联网平台，以洛阳为中心向外辐射发展，不断吸纳信誉度好的民营加油站，通过将各个站点的客户群进行连通，最终形成全国统一的民营油品销售网络，实现全行业民营加油站资源、客户、服务的共享，开启全新的经营局面。

“推出‘民油通’，旨在通过成立专业的民营加油站组织，从加强行业自律、提升销售服务、保证油品质量、统一购销降低成本等方面着手，

不断提升民营加油站的市场竞争力。”康望标坦言。

在日常经营方面，“民油通”将传统加油站营销模式与互联网相结合，支持微信、支付宝支付，在线完成交易，节省时间，提高效率。

在油品质量方面，“民油通”建立起了炼油厂—加油站—终端客户的完整经营网络，严格管控油品质量，还在中国人保财险公司购买了全省第一份石油产品质量险，投保500万元。

运行不足两年，联盟站达百余家、用户达3.2万

“民油通”虽运行不足两年，但加盟的民营加油站已达百余家，“民油通”各类会员卡、银行联名卡使用会员达到3.2万人，显示了旺盛的生命力。

如果说联盟站数量的不断增加，证明“民油通”这个平台，让民营加油站经营者看到了行业发展前景，找到了发展信心的话，那么，“民油通”各类会员卡、银行联名卡使用会员的快速增加，则说明消费者们享受到了更多实惠和服务。

康望标介绍，“民油通”银行联名卡集加油、消费、ETC结算等多种功能于一体，持卡用户可获得5000—

20000元的授信额度，可在民油通共享加油站点享受45天的透支加油服务。同时，在平台技术支持方银联商务的运作下，与中国银行、中国邮储银行、中原银行等积极开展跨界营销活动，让客户在联盟站加油享受到了100元减10元、200元减30元等各类优惠活动，使客户真正得到了实惠，油站的经营业绩得到了提升。

如今，“民油通”的联盟站点遍布洛阳城市区和广大乡村，实现区域覆盖、平台支持、自助在线充值、查询、导航等业务，对于消费者而言，这张卡的含金量也

越来越高。

行业发展的关键在市场。康望标认为，增强客户黏性，扩大市场占有率的重要途径是提升客户的“加油”舒适度，方法很多，比如不断增加联盟站数量，让客户加油更方便；补充加油站的汽车快修、电动汽车充电、购物、洗车等服务功能，将加油站打造成为客户的一站式综合服务站点。

据了解，目前，“民油通”联盟站已建成并投入运营汽车充电站30余个，增设了多个汽车养护中心，并对服务系统进行了升级改造，新增“车牌支付”功能和汽车快保业务。

依托平台成立行业协会，让“民油通”走得更远

“我们正在和一些比较有实力的汽修企业、超市洽谈，准备直接引入联盟加油站，提升客户消费舒适度。”康望标介绍。

随着联盟站数量和会员数量的不断增加，“民油通”平台的影响力越来越大，不断有外地，以及外省加油站抛来“橄榄枝”。

“省内有登封、汝州，省外的有山东、深圳等地的加油站都愿意合作，希望加入‘民油通’平台，共享资源，提升客户黏性，从而促进民营油品行业的发展”。

“成立组织是为了更好地打造平台，增强凝聚力和竞争力，这是行业发展不可缺少的。”康望标说。

作为“民油通”的创始人，康望标为“民油通”制

定了长远发展规划，正在筹备成立“洛阳石油成品油行业流通协会”，已经完成注册，协会主要工作是加强联盟站的经营、监督和管理，包括统一采购油品、统一品牌、统一营销、监督油品质量等，同时，加强与相关政府部门的交流和沟通，及时掌握从国家到地方出台的关于行业发展的各项政策措施，及时传达给各个联盟站，群策群力促进行业发展。



“民油通”加盟站已建成投运汽车充电站30余个

秉承跨界理念、整合思维，助推企业从容走来

研发“民油通”平台，吸引民营加油站加入；将过去只具备加油功能的加油站，改造成为综合服务站点……从这些创新举措中，不难看出康望标的一些跨界经营理念和整合发展思维。这也是河南康世集团一路走来发展秘诀所在。

近年来，在市场开拓方面，河南康世集团充分利用行业资源共享优势，分别发起成立了洛阳市石油商会、洛阳市有色金属行业商会，发挥商会平台整合资源、信息共享的特点，为企业的业务拓展搭建了广阔的推广、发展平台；另一方面，重视品牌效应，创立民营石油企业自主品牌——“洛阳石油”，帮助民营石油企业实现规范化、标准化发展。

作为企业掌舵人的康望标表示，未来，河南康世集团将始终坚持以诚信为立足之本，多元化经营、专业化管理、科学化发展，力争为客户创造精品，为员工创造价值，为社会创造财富。

康望标表示，未来，河南康世集团将始终坚持以诚信为立足之本，多元化经营、专业化管理、科学化发展，力争为客户创造精品，为员工创造价值，为社会创造财富。