

覆。对于深圳燃气而言，我们要做好充分准备，适当引进网络运营的人才，充实到自己的经营团队中，独立运营网购业务。

4.3 产品或服务质量管理体系

客户选择购买产品的前提往往是基于对深圳燃气的信任前提下，如果产品出现质量问题，有可能对深圳燃气的品牌产生信任危机。因此，强有力的产品质量保障是网购的关键控制要素。深圳燃气要建立完善的质量评估体系，保证提供给客户的产品是优质的、可靠的。

建立严格的产品质量管理体系。我们的优势在于保障产品质量、价格和便利，才能吸引更多的客户通过网络平台购买产品。在诸多的产品中筛选出物美价廉的产品，我们需要建立一套完整的产品评估体系；此外，对于自主产品，我们需要一支产品研发能力较强的团队，根据客户需求开发自己的产品，保证我们的产品优势。

4.4 组织改造

成立独立的运营分公司，将网购业务独立与集团公司之外。由于深圳燃气属于公用服务企业，进入市场产品销售需要充分考虑一些行业壁垒和限制。因此，我们可以单独成立网购业务运营分公司，组织专业的人员进行网站和产品的开发和管理。

这种经营创新模式的“试水”可以为深圳燃气的经营发展提供更广阔的空间和支持。在资金流方面，由于网购产品采取联营扣点的模式运营，产品不占用企业现金流，并且网购产品支付及时，为企业发展提供更多的现金流支持；在场站资源方面，配送产品只需定期定点配送到各个便民网点，不需投入大量资金建立仓库或配送网点；在人力成本方面，利用现有的上门服务人员资源，兼作配送小件产品，既增加了员

工的收入，又为企业提供更多的就业岗位。

5 结论与建议

我们知道，任何一种新的经营模式创新需要时间不断磨合和调试。如何将传统燃气行业与网络运营模式相结合，为企业增加营业收入，实现企业经济效益增长？在国内市场经济飞速发展的大环境下，在网络发展不断延伸的前提下，各行各业纷纷摩拳擦掌、跃跃欲试，不断创新经营模式和思路，寻求企业新的利润增长点。对于我们传统的燃气行业，我们也可以突破一些禁锢，打开一些思路，将传统行业与网络运营模式相结合，找到适合的切入点，相信可以开辟出一条新的燃气企业运营模式，实现现代燃气企业的跨越！

参考文献

- 1 深圳燃气官方网站. http://www.szgas.com.cn/content/2011-06/09/content_2753575.htm
- 2 韩国新世纪百货官方网站. <http://www.shinsegae.co.kr/english/services/main/main.asp>
- 3 艾瑞咨询集团. <http://www.iiresearch.com.cn/Report/view.aspx?Newsid=199210>
- 4 “Object Oriented and Multi-Scale Image Analysis: Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats—A Review”. *Journal of Computer Science* 4 (9): 706–712. Jan 2008
- 5 艾瑞咨询集团. 2012–2013年中国网络购物用户行为研究报告简版[R]. 2013; 4: 13

工程信息

甘肃首座液化天然气加气站落户平凉华亭

近日，甘肃省获批实施的第一座液化天然气（LNG）加气站平凉隆基新能源有限公司LNG加气站在华亭县安口镇开工建设。该项目总占地面

积5 902m²，项目一期投资1 000万元，设置一台60m³LNG储罐，为LNG三级加气站。

（本刊通讯员供稿）