

探索基层片区卷烟营销调剂新模式

□ 魏洪海

基层卷烟经营企业所开展的卷烟营销活动一直以来都是企业建设与行业发展的核心内容,也是卷烟零售市场得以存在与发展的根本所在。特别是国家局提出大力实施“卷烟上水平”战略之后,卷烟经营企业开展卷烟营销活动更应该不断研究和创新营销新模式与新方法,积极探索实施基层片区卷烟营销调剂新型举措,进一步增强卷烟品牌的流动性,着力解决因卷烟品牌培育不到位,成效不显著,导致个别卷烟零售业户滞销品牌卷烟长期积压,占用过多流动资金等突出问题与不足,在切实维护国家利益和消费者利益的基础上,努力推进卷烟营销活动“一体化”进程。

顾名思义,卷烟经营企业探索实施的卷烟营销调剂活动指的是企业根据片区卷烟零售业户的经营情况,针对部分卷烟零售业户库存滞销卷烟相对较多,占用资金过大等问题,通过卷烟营销人员合理运作和正确引导,在烟草专卖管理部门的有效监管下,将基层片区部分零售业户滞销品牌卷烟向其他较为畅销的区域和业户进行合理调配,使之能够真正满足卷烟零售市场消费需求。从目前卷烟零售业户的经营现状来看,合理调剂滞销品牌卷烟能够有效解决零售业户经营活动中遇到的难题,对于进一步促进卷烟零售业户的卷烟经营活动,提升企业卷烟营销质量和效率,有效增强卷烟品牌流动性具有重要意义,对卷烟经营企业的健康发展有百利而无一害。

一、剖析卷烟零售业户卷烟品牌滞销形成的原因

众所周知,造成卷烟零售业户滞销品牌卷烟库存积压的原因较为复杂,既有卷烟经营企业营销政策等方面的原因,也有卷烟零售业户自身经营方面的问题,还有来自卷烟零售市场消费需求变化的因素影响。因此,卷烟经营企业必须针对当前部分卷烟品牌滞销和积压现状,积极研究和采取有效的措施与手段,全面解决实际问题,着力消化社会卷烟库存量。从而,实现卷烟营销活动的有序开展。

首先,卷烟经营企业开展的品牌培育活动不同程度地增加了卷烟零售业户的库存量,导致部分卷烟品牌滞销。

我们知道,卷烟经营企业开展的卷烟品牌培育活动是营销活动的重要组成部分,必然会不同程度增加卷



烟零售业户新品牌卷烟的订货量和上柜率。通常来说,卷烟经营企业一般采取增加卷烟零售业户卷烟品牌上柜率,进一步提升卷烟品牌的数量,作为开展品牌培育活动的首要举措。同时,卷烟经营企业营销人员积极向卷烟零售业户宣传和介绍新投放卷烟品牌,尽快使得卷烟零售业户接受和认同新品牌,并且能够将新品牌向广大卷烟消费者推荐和销售。使得新品牌卷烟能够不断成长、壮大和发展,以此来进一步开拓卷烟零售市场,提高新品牌卷烟的市场占有率。

其次,企业营销人员为获取较高收益而盲目增加卷烟零售业户卷烟库存,导致部分品牌卷烟出现滞销与积压。

卷烟经营企业为了能够实现预期的卷烟营销目标,进一步提升卷烟销量和结构,全面完成卷烟营销任务和指标。通常出台一系列硬性的卷烟营销政策和规定,并且采取高低档卷烟品牌搭配销售、滞销与畅销品牌组合销售等措施,不惜损害卷烟零售业户的切身利益,要求卷烟零售业户增加卷烟订货量和库存量。在这种情况下,卷烟零售业户只能被迫接受卷烟经营企业的要求和规定,订购销售前景不好的卷烟品牌。

第三,部分卷烟零售业户对卷烟消费环境和消费形势认识不到位,导致卷烟订货出现盲目性与滞后性。

个别卷烟零售业户在开展卷烟营销活动中极易受到外界环境的影响,卷烟经营理念较为落后,不能及时听取卷烟营销人员的指导,并且对市场发展与变化认识和把握不准确,

缺少必要的方向感,没有充分考虑左右卷烟零售市场消费的各种因素。个别卷烟零售业户在没有很好地对卷烟消费需求变化做出科学判断的前提下,就盲目增加部分品牌卷烟的订货量与库存量,这其中就包含了滞销品牌卷烟的订购。这些滞销品牌卷烟不为周围的卷烟消费群体所认同和接受,业户无法及时将这些品牌卷烟销售出去,只能造成卷烟滞销和积压。从实际的卷烟营销情况来看,这就种情况较多地出现在农村卷烟零售业户当中。

二、企业实施基层片区卷烟调剂需要把握的几个原则

卷烟经营企业实施基层片区卷烟调剂活动的目标就是为了使部分卷烟零售业户库存品牌卷烟滞销问题得到切实解决,进一步消化零售业户的卷烟库存量,实现部分品牌卷烟合理流动,更好地促进卷烟零售市场规范、协调发展。因此,卷烟经营企业在实施基层片区卷烟调剂活动必须在兼顾全局的基础上,注重调剂活动的实效性 with 科学性,坚持做到细致规范、调控监管的原则,真正使得卷烟调剂活动落实到位,取得预期成效。

1、必须坚持科学调剂、合理流动的原则,这是做好品牌卷烟调剂的首要原则。

卷烟经营企业在实施滞销品牌卷烟调剂过程中必须坚持科学合理的原则,不能开展无序的、杂乱的卷烟调剂活动。目前个别地区的卷烟经营企业为了更好地规范卷烟零售业

户经营行为,通常采取扫码到户的卷烟配送措施和模式,防止假冒卷烟品牌或者渠道外卷烟流入零售市场。如果卷烟经营企业开展的品牌卷烟调剂不科学、不合理,那么,极易造成卷烟零售市场卷烟经营秩序的混乱。因此,卷烟经营企业必须采取更加科学合理的措施和手段,充分研究卷烟零售业户滞销品牌卷烟合理调剂的可行性与效能性,为卷烟调剂活动的深入开展创造有利条件。

2、必须坚持全程监管、有效参与的原则,这是做好品牌卷烟调剂的根本保证。

卷烟经营企业针对卷烟零售业户库存滞销品牌卷烟情况开展调剂活动,必须正确把握卷烟调剂活动的各个环节、各个层面,认真做到全程监管,时时调控,有效参与,科学指导。从某个层面来讲,卷烟经营企业针对卷烟零售业户库存情况所开展的滞销品牌卷烟调剂活动,其实就是将某些区域的部分滞销品牌卷烟向可以接受和消费的区域进行转移的过程,使之真正流入卷烟零售市场,满足市场消费的同时,缓解卷烟营销活动压力。因此,卷烟经营企业必须充分发挥自身的导向作用与监管职能,实现烟草专卖与营销人员密切协同,组织实施卷烟零售业户滞销品牌卷烟的调剂活动。

3、必须坚持统筹安排,切合实际的原则,这是做好品牌卷烟调剂的内在要求。

卷烟经营企业必须开展更为有效的市场摸底与调研工作,全面掌握卷烟零售业户库存滞销品牌卷烟的数量,积压时限,原因、市场滞销程度等主要内容。深入了解滞销品牌卷烟对卷烟零售业户卷烟经营活动产生的巨大影响,在把握卷烟零售市场大局的基础上,切实做好滞销品牌卷烟调剂的谋划与实施活动。卷烟经营企业只有从卷烟零售市场的实际出发,从维护卷烟零售业户切身利益的层面入手,全面统筹安排滞销品牌卷烟调剂活动,深入研究和全面分析滞销品牌卷烟存在的共性与个性问题,真正使得整个品牌卷烟调剂活动更加精细化、实效化、协调化。

三、企业实施基层片区卷烟调剂活动的几点对策

做好基层卷烟调剂活动绝不可能一蹴而就,需要有一个探索与实践的过程。这就要求卷烟经营企业必须大胆尝试,不断创新,在全面研究卷烟零售市场发展现状的同时,采取有效措

施,积极实施更具效能作用的滞销品牌卷烟调剂活动,使之更好地推动卷烟营销活动科学、规范、和谐发展。

卷烟经营企业必须制定和健全品牌卷烟调剂的机制与制度。制定科学合理的机制与制度,对于卷烟经营企业实施卷烟调剂活动具有重要的保障作用。众所周知,卷烟经营企业开展滞销品牌卷烟调剂活动应当成为卷烟营销活动的重要组成部分,是提升卷烟营销质量和效率的有效补充和具体措施。调剂活动开展成效如何,将对整个卷烟营销与市场管理活动产生巨大影响。因此,卷烟经营企业应当不断强化此项活动的监管与运作,科学设计,合理实施。

卷烟经营企业必须进一步规范和完善调剂活动的流程和环节。卷烟经营企业应当以卷烟营销人员所负责的片区为单位,制定切实可行的实施方案,确定品牌卷烟调剂的目标、内容、措施和要求,并且提出具体的实施措施和手段,进一步研究和制定更具可操作性、实效性的滞销品牌卷烟调剂活动流程。使其在实施过程中做到环节衔接有序,流程规范科学。从而,为真正实现卷烟调剂活动预期目标创造奠定坚实基础。

充分发挥专销结合的效能作用,牢牢把握调剂活动的主动权。既要从业务与监管的层面强化卷烟调剂活动的规范化开展,组织专卖管理人员开展更为实效的活动,严格执行滞销品牌卷烟调剂规定和审批手续,实施滞销品牌卷烟申报、登记制度,使之更具规范化、协调化。同时,又要积极发挥卷烟营销人员的职能作用,在烟草专卖管理部门和执法人员的全程监管下,由卷烟经营企业营销人员根据卷烟品牌培育情况,积极做好滞销品牌卷烟的转移与调剂活动,逐步与各个片区的卷烟零售业户搞好对接,强化卷烟零售业户之间的沟通与交流,使得滞销品牌卷烟真正调剂到较为畅销的地区。

综上所述,卷烟经营企业必须充分认识到当前卷烟零售市场的经营现状与发展前景,积极探索针对卷烟零售业户滞销品牌卷烟调剂活动的新模式、新方法和新措施,进一步强化卷烟品牌的流动性,全面解决由于卷烟零售业户滞销品牌卷烟积压而引发的一系列问题,切实提升卷烟营销质量和效率,不断推动卷烟营销活动市场化进程,使之真正成为卷烟营销活动的重要内容之一。从而,为不断做大做强卷烟经营企业奠定坚实基础。

(作者单位:黑龙江省富裕县烟草专卖局)

刚刚起步,在废弃烟叶等废物的再回收、再利用、再循环方面存在很大潜力,大力发展资源再生产业,并形成产业规模,会较大幅度地缓解我国资源紧缺、浪费巨大、污染严重的矛盾。

凉山烟草以自己的实践解决了这个重要课题,让废弃烟叶变成了宝物。此举既符合国家环保经济、循环经济、低碳经济的发展模式,又能实现资源的高效利用,得到更多有价值的烟草产品,既延长了烤烟生产的产业链,又提高了烤烟本身的附加值和增加值。

变废为宝,关键是利用。凉山烟草为废弃烟叶找到了出路,我们应沿着这一思路多想办法,在利用上下功夫,让类似的废物变成宝物,增加了经济效益,创造了生态效益,利民利国,好处多多。

(烟评)

网络化购烟时代已经来临?

□ 王燕军

目前,各省烟草都致力于搭建网上订货、网上配货、网上结算为主要内容的电子商务平台。行业内掀起了一股学习徐州网建经验的高潮。许多商业企业纷纷开发运行网上订货系统。网上订货客户数也随着成为衡量卷烟商业企业网建建设水平的重要指标。于是,许多人认为,烟草商业已经进入网络化订购卷烟的时代。笔者认为这种观点存在一定的片面性。

不可否认,较之于电话订货,网上订货具有无可比拟的优越性。首先,网上订货突破了订货时间与空间的限制,零售客户可以随时随地以“网上订单录入”形式将订单录入系统。其次,零售客户可以方便快捷地对网上订单进行二次修改。最后,零售客户可以通过自助查询功能,直观地查询订单明细;快捷地计算出某时间段内卷烟销售利润情况;实时了解自己卷烟经营的市场赢利、所在商圈和业态比重情况。此外,还可以通过系统的告知模块,实时接收品牌宣传、企业介绍、卷烟促销信息等一系列公用信息,最大限度地拓展获取渠道。

然而,任何事物都存在两面性。尽管网上订货有上述诸多优越性,但在现实发展中却还存在着许多问题,成为阻碍网上订货实现跨越式发展的主要原因。

首先,客观条件的制约,农村零售户电脑配备率极低。由于受经济条件及消费观念相对落后的影响,农村零售户电脑配备率极低,有些零售户虽拥有电脑但考虑宽带租用费较高,并不具备英特网上网功能。硬件设施不到位是网上订货无法大面积推广的关键性因素。

其次,部分零售户知识水平低,电脑应用能力欠缺。部分零售户文化水平较低,对互联网知识更为匮乏。有些店主虽拥有电脑也具备上网功能,但连最基本的电脑知识,上网知识都不懂,电脑应用能力十分欠缺,加之网上订货业务也略显繁琐。因此零售户知识水平低下成为网上订货实现跨越式发展的又一瓶颈。

最后,网上订货存款问题,缺少与网上订货同步的网上缴款功能。网上订货确实为零售户提供了更多的订货方式选择,同时也享受了方便的订货服务,但仍缺少与之相配套的网上缴款功能,这仍无法改变原电话订货后零售户再跑银行缴款的固定程序,无法真正让零售户足不出户全程完整办理订货事宜。

因此,判断“烟草商业已经进入网络化订购卷烟的时代”这一命题是不成立的。笔者认为,网上订货作为卷烟销售的发展方向,在现阶段只是卷烟订货的一种选择模式,这种模式具有它自身的优势,但由于存在对零售客户硬件配置及IT知识要求较高等因素的制约,使得在短时期内肯定无法取代电话订货成为卷烟订货的主要方式。

(作者单位:山西省烟草公司晋中市公司)

变“废”为“宝”的关键在利用

近闻:凉山金叶废弃烟草处理中心动工,该项目投产后,通过现代技术加工,每年能利用废弃烟叶生产生物有机肥2万吨、其他有效生物浸取物8000吨,年销售收入可达12亿元。

当前,引起全世界广泛关注的一个共同话题就是绿色和环保。每年,

在全国范围内所废弃的烟叶数额巨大,如果对此处理不好,就会造成大气污染、影响水源。如何消化利用这些废弃烟叶,是业内人士一直关注的一个问题。但是,在此方面还缺少有效的组织,未形成产业规模,缺少技术研发。

目前,我国的很多资源经过大量

开采,已接近枯竭。但根据物质不灭定律,这些物质并没有消失,而是转变成其他各种不同形态的物质而存在。这些物质(如废弃烟叶等)成为将来再生资源的来源。因此,发展资源再生产业对于我国烟草行业尤其具有迫切意义。

我国烟草行业的资源再生产业

在职攻读工商管理硕士博士学位

拥有全球认可的硕士博士学位,展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标

【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】
中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目,旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才,并与北京大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部(人保部)中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作,并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省(市)的组织人事部门批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。
【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】
California American University 工商管理硕士博士学位课程融合了国际工商管理界界的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩,在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成,论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格,即授予工商管理硕士博士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可,并在国外移民时享受硕士或博士学历学位计分。其学位经美国加州州政府认证公证、中国有关部门认证公证、中国人事部(人保部)国家人才库高级人才资格备案登记后,作为聘任、晋升、职称评审等的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高

级工商管理师资格认证。
【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】
中国测试技术研究院院长、中国中纺集团副总裁、中国九冶建设总经理、中国阳光投资基金董事长、中国武警总医院院长、中国网通安徽公司总经理、中国宝业集团副总裁、中集建设集团南方公司董事长、广东省人大副秘书长、山东省法制办主任、大连工商行政管理局局长、捷众投资集团董事长、东风扬子江汽车(武汉)总经理、深圳时代财富集团董事长、湖北泰跃集团副总裁、胜利油田发电厂党委书记、江苏长博集团董事长、台州农科研究院长、山东路桥集团总经理、河南信房集团董事长、太原青龙事业集团董事长、新疆创天集团董事长、武汉公交集团董事长、重庆国际复合材料董事长、重庆索特星博化工董事长、四川福康建设集团董事长、成都华神集团董事长、成都飞机工业集团医院院长、攀枝花光华集团董事长、广西润松投资集团董事长、云南省第一人民医院院长、贵州百花医药集团董事局主席、抚顺矿业集团董事长、山东恒星集团董事长、甘肃建筑工程总公司总经理、黄淮海投资集团董事长、霸王国际集团董事长、天津歧丰集团董事长、德州品华集团董事长、天津现代集团总经理、河北千山事业集团董事长、万事利集团副总裁、宁波港集团副总裁、山东春申集团董事长、香港百陶集团董事长、维迪阿投资银行董事长、华夏银行直

属部总经理、内蒙古信安投资集团总经理 ……
具有3年及以上中高层管理履历和相应业绩者均可报名,经学术水平和工作业绩评估合格即予正式录取
请向 California American University 中国硕博(成都)索取《报名申请表》
电话:028-68230686、86679136
传真:028-86671520
California American University(也称“加州美国大学或加利福尼亚美洲大学”)是美国教育文化基金会(U.S. Education & Culture Foundation)直属正规大学(美国加州州政府教育部 www.bppve.ca.gov、美国联邦政府移民局 www.ice.gov、大学 www.calamuniv.edu),总校位于美国加州洛杉矶阿罕布拉市,校园环境舒适优美,现有2000多名在校生及数百名毕业于全球名校的博士级教授。学员以美籍为主且大都是工商界的高级主管与精英,还有中国大陆及港澳台和全球数十个国家的国际学员,其中不少学员已在本国政府身居要职或担任工商及金融高级主管。