

黄石烟草：强化四字工作诀 全面推进品牌培育工作

为了进一步落实卷烟上水平工作要求，结合黄石市零售终端形象示范店的建设工作，湖北黄石市公司认真总结经验，强化“看、查、问、帮”四字工作诀，扎实推进零售终端品牌建设工作。

“看”经营户基本情况。查看终端零售客户的店面形象、柜台面积、货架面积和卷烟陈列状况和价格标签摆放情况，了解客户品牌终端陈列的实际情况。

“查”零售客户销售及库存情况。盘点客户卷烟库存情况及结构，查看客户的主销品牌和赢利品牌销售情况，了解客户品牌销售情况和库存情况。

“问”零售客户意见。询问客户对卷烟陈列和价格标签摆放等品牌终端陈列意见和建议，了解客户对品牌终端陈列工作的真实意见和想法。

“帮”客户进行品牌终端陈列。在认真了解客户实际陈列情况、销售库存情况和对品牌陈列工作意见的基础上，分析客户经营特点，帮助客户找出品牌终端陈列上的薄弱环节，“一对一”地指导客户有针对性地进行柜台形象、品牌陈列和价格标签摆放工作，大力推进品牌终端陈列工作。（倪 晶）

景德镇烟草采取“五措施”推动“卷烟上水平”

近日，景德镇市局召开专题党委委会和局长（经理）办公会，认真学习传达 2010 年全省烟草专卖局长（公司经理）座谈会精神。要求全市系统充分认识“卷烟上水平”的重要意义，围绕省局会议精神认真理解、贯彻、执行，并求真务实、结合实际，认真研究制定景德镇烟草“十二五”期间“卷烟上水平”的发展规划。同时，会上还提出了贯彻落实会议精神、推动“卷烟上水平”的具体部署。

一是狠抓市场营销，在品牌培育上求突破。建立合理的市场准入和退出机制，选出 10 个知名品牌作为销售重点，建立高效共赢的品牌培育链。做好精准营销，提升终端服务水平，确保零售户毛利率达到 10%。积极开展开展网上订货、网上结算，推进电子商务上水平。加强物流精细化管理，提高工作效率。核定物流成本费用，确保低于全省平均水平。

二是狠抓创新体系建设，在创新上求突破。制定科学合理的管理制度和激励创新的奖励制度，加大科技经费投入，营造人人想创新、人人争创新的氛围。进一步抓好管理创新，不断深化“三标合一”工作，与信息化紧密结合，有效整合企业信息资源，提高工作效率。

三是狠抓企业管理，在基础管理上求突破。深入抓好对标工作，降低成本费用、提高劳动效率和经济效益。深入抓好财务管理，加强预算管理、加强资金管理，提高资产使用效率。深入开展基层创建和争先创优活动，以“打牢基础、强化功能、提升素质、增强活力”为着力点，全面完成基层创建和争先创优目标任务。

四是狠抓队伍建设，在引进人才上求突破。重点突出对高级营销员、专卖管理员、物流师的培养，同时加大高技能人才引进力度，切实提高高技能人才在员工队伍中的比例。继续深化用工分配制度改革，严格控制用工总量，力争用三年时间将全市系统万箱用工人数由 63 人降至 55 人左右。

五是狠抓专卖管理，在打假破网上求突破。注重案件质量，加大对本地市场的卷烟打假力度，深挖本地卷烟市场销售潜力。强化市场日常监管体系建设，转变监管理念，创新监管方法，量化工作指标，明确考核目标。抓好内控机制，提升监管能力、落实跟踪整改，严格落实县级局每月自查、市局每季度检查的定期检查制度，深化对重点环节的监管。打造专业化专卖队伍，开展岗位大练兵和专卖职业技能鉴定工作，实现专卖队伍由数量型向素质型转变。（鲍 婕）

贵州黔西南烟草 3 年多投入强农惠农资金近 6 亿元

近日，黔西南州局（公司）按照省、州政府的要求，认真开展强农惠农资金专项清查工作。据统计，2007 年至今，全州烟草共开展强农惠农建设项目 4 大项，涉及金额 599 亿元。

为积极推进新农村建设，黔西南烟草积极响应“工业反哺农业、城市支持农村”的号召，加大强农惠农工作力度。**一是加强组织领导。**

各县（市）局（分公司）相应成立工作领导小组，明确工作人员和工作职责，形成一级抓一级、层层抓落实的工作格局。**二是广泛动员宣传。**积极动员全州烟草广大干部职工，利用广播、宣传栏、标语、“烟信通”短信平台等形式加大惠农政策宣传力度，努力形成良好的政策落实氛围。各县（市）局（分公司）还设立举报电话，认真回答和落实农民

的咨询和举报事项。**三是建立发放台账。**各县（市）局（分公司）、州局（公司）涉农部门认真做好强农惠农政策的落实和补贴资金的管理发放工作，建立补贴资金分配明细表、补贴资金发放明细表等台账，坚决杜绝截留、挤占、挪用、抵扣和骗取补贴资金等违规违纪现象发生。**四是建立完善制度。**进一步清理和完善工作制度，制定下发有关强农惠农的管理规定，明

确补贴面积、补贴标准、补贴金额，按照要求进行公示，积极接受社会监督。**五是严格规范管理。**严格按照“三项检查”的工作要求，明确项目及资金的决策、申请、审批、使用、拨付、监管程序，保证强农惠农专项补贴落实。通过 3 年多的努力，烟叶基础设施建设进一步增强、现代烟草农业稳步推进、捐赠投入明显加大，烟区生产生活条件得到有效

改善，为解决“三农”问题作出了烟草应有的贡献。

据统计，2007 年至今，全州烟草共开展强农惠农建设项目 4 大项，涉及金额 599 亿元，其中烟叶生产基础设施建设投入 3482947 万元，烟叶生产专用物资补贴 2147981 万元，烟叶生产专业化服务补贴 3377.79 万元，救灾和希望工程捐款 259.53 万元。（班德才）

曲靖烟草：烟叶收购工作呈现五特点

烟叶收购工作启动以来，云南省曲靖市烟草公司系统深刻领会和贯彻落实全国、全省、全市烟叶收购暨现代烟草农业建设现场会议精神，紧紧围绕“完成 403 万担烤烟生产收购任务，实现烟叶等级综合合格率 75%以上，烟叶工商交接等级合格率省局检查在 67%以上、国家局检查在 65%以上，上等烟比例控制在 55%以内”四项硬性指标，以保总量、保质量、保增收为重点，以推进“烟叶质量行动”为抓手，直面挑战、精心组织、周密部署、克难奋进，全力推进烟叶收购各项工作。截至 9 月 1 日，全市共收购烟叶 13519 万担，占计划的 33.55%，均价 1503 元 / 公斤。总体上看，当前全市烟叶收购工作进度基本正常，收购秩序平稳，收购烟叶把内纯度明显提高，主要呈

现出“五个到位”的特点：

一是组织领导保障到位。按照“一把手总体负责，分管领导具体负责”的总体要求，市、县、乡三级均成立了烟叶收购工作领导小组；同时成立了收购质量检查、入库质量监督、执纪执法督查、收购秩序维护等组织机构；各检查组深入收购站点督查收购工作，每周召开例会汇报检查结果、分析收购问题、提出工作对策，为烟叶收购工作的顺利开展提供了强有力的组织保证。

二是工作思路明确到位。曲靖市局（公司）在全市烟叶收购会上明确了“紧紧围绕‘四项硬性指标’，有效落实‘四严’工作要求，狠抓‘六个强化’的“446”工作思路，全力推进烟叶收购工作。各分公司根据本地实际也明确了今年收购工作的总体

思路。会泽分公司提出以“三保、三贴近、四满意、五严格、六不准”为核心的“33456”烟叶收购工作思路，陆良分公司提出“八大举措”确保烤烟收购工作平稳推进。

三是后期管理执行到位。全市各地全力以赴狠抓大田后期管理工作。师宗分公司把成熟采摘、田间卫生和自留烟种清除三项工作作为后期管理的重点来抓，取得了明显成效。会泽分公司以百人烘烤指导队伍为抓手，较好地解决了“红大”烘烤难的问题，烟叶烘烤水平有效提升。

四是入户预检落实到位。全市以入户预检为突破口，不断提高预检效率和质量，把提高烟叶质量的基础落实在分级、扎把和预检工作中。各分公司严格选录预检员，确保

了预检员具备良好的业务素质；陆良分公司通过召开入户预检培训会的形式，对分级扎把、预检打捆、封签、预检登记卡填写等工作进行了现场实操讲解，强化了培训效果；罗平分公司专门成立了预检督察组，定期或不定期深入收购点组、烟农家中，对预检情况进行实地考察，确保预检工作落实到位。

五是收购流程把关到位。全市各收购站点严格执行“入户预检、批量交售、集中运输、验证入点、密码收购、承诺服务”的聚约式烟叶收购模式，进一步强化规范操作，强化站点管理，切实把好预检、初分、定级、过磅等收购环节的过程管理，做到重心下移、质管前移、服务前移，确保聚约式烟叶收购推行“不走样”、“不打折”。（王津军 毛建书）

江西烟叶生产基建工作会在广昌召开

近日，江西省烟叶生产基础设施建设工作会议暨现场培训会在广昌召开。

会议组织全体人员到广昌县甘竹镇洙溪村，观摩了“双面立模”钢模施工现场，详细了解施工工艺和钢模制作技术。会上，抚州市局、广昌县局分别介绍了烟水配套工程“双面钢模”工艺技术要点、工艺成本与预算，加深了大家对推行“双面立模”钢模施工工艺的认识、了解。会上，来自各市、县的技术专家和管理人员，对基础设施项目建设管理、资金管理、质量监督管理与质量评定、档案管理、农机推广应用建议与存在问题、农机运行模式与管护等作了专题发言和讲解。

江西省烟草公司副总经理顾厚武简要地总结了全省五年來实施烟叶基础设施建设情况，并针对存在的问题和不足，提出了工作要求：一要提高认识、增强信心、统一思想、加强领导，抓好后五年基础设施建设；二要持之以恒，不遗余力，抓好规划，要高标准、出水平编制好基础设施五年规划；三要积极谋划，不断创新，提升设计水平；四要加强基础办工作人员自身队伍建设，不断提高管理水平。

会议还对做好下一步工作提出了



技术专家讲课



参会人员观摩“双面立模”钢模施工现场

五条要求：

一是积极推广“双面立模”钢模施工工艺。“双面钢模”工艺的実施能有效保障工程质量，广昌试行的

钢模施工工艺能有效解决外观质量不佳的问题，有条件的产区要积极推行，原则上每个县都要有 1 个以上项目试点，要进一步加强施工过

程管理，提高“双面立模”工艺沟渠施工水平，确保沟渠质量可靠、外形美观。二要严格项目竣工验收。各产烟区要及时组织人员対已竣工项目进行验收，2009 年度项目要在 9 月底全面完成市局验收，并及时进行工程项目审计预算。市、县两级要对项目进行 100%验收，实行“谁验收、谁签字、谁负责”，实行项目验收责任追究，严格把关，确保项目质量和数量的真实性。三是加快 2010 年度项目设计与评审工作进度。2010 年度项目实施计划省局已下达，县局要在 9 月 10 日前完成项目设计，市局要及时组织人员対完成初步设计和项目进行评审，所有项目初审要在 9 月前完成。四是要抓好烟草农业机械应用推广工作。目前，烟叶生产应用中相对成熟的农机有翻耕起垄机、培土机、电动喷雾器、剪叶器，我们要加大相对成熟农业机械推广力度，尚不成熟机械要稳步引进使用。五是关于试点土地整理。今年，国家局提出开展土地整理试点工作，土地整理投资标准为 2000 元 / 亩。关于土地整治试点的选择，原则上只在现代烟草农业点或紫色土浓香型特色烟叶开发区内进行，通过试点积累经验，积极探索土地整理模式和建设标准。（荣 强）

杭州烟草：新业务模式探索引领营销物流中心建设上新水平

近日，杭州市烟草专卖局（公司）在布置下半年工作时提出，要以营销、配送二个中心建设试点为契机，坚持渠道控制，坚持面向消费者，坚持先进科技应用，坚持以业务模式创新为突破口，全面带动业务流程建设、岗位组织建设、标准制度建设，提升卷烟销售网络的硬实力和软实力。

一是继续探索完善“批零契约连锁”新模式。实现“7 个统一”，即“统一连锁契约签订、统一信息技术设备、统一数据传输方式、统一零售经营方式、统一智能配货方式、统一终端品牌宣传、统一连锁管理制

度”。

二是深度挖掘零售经营数据的应用。用科技的手段和先进的机制来保障数据的全面、及时、正确，要利用零售经营数据采购货源，利用数据分析市场真实需求，利用数据精准投放货源，利用数据培育品牌。

三是根据“532”“461”的品牌远景规划，进一步梳理杭州市卷烟品牌发展现状，立足《品牌发展的五年规划》制定品牌培育的具体措施，完善重点骨干品牌的订单满足率、订足率、铺货面、重复进货率、市场价格、社会库存、社会存销比等直接反映品牌表现的动态跟踪和评价体

系。

四是推进零售终端标准化建设，把重点放到零售商店的货架、货柜、品牌的宣传推广的标准上来。

五是以全省营销技能比赛为契机，全面检验和提升客户经理队伍的技能和营销知识，力争在全省和全国竞赛中取得好成绩，进而推进营销队伍素质的全面提升。

六是加快推进现代物流体系建设，要站在区域物流层面确定“十二五”配送网络运营规划项目实施方案，要做好全市卷烟配送各项指标的信息采集工作，形成物流管理数据控制系统，要用卷烟物流的一体

化、工业化、信息化、数据化、标准化提升物流全面上水平。

七是落实好新物流建设项目年度工作任务。要以规划设计为重点，与开发园区、规划设计单位、咨询单位协同推进，发挥专家库的指导作用，扎实做好地方手续办理、国家局初步设计报批、项目招标工作。

八是提升多元经营为主业服务的水平，抓紧做好富阳市香溢投资发展有限公司清理关闭工作，确保 2010 年第四季度全面完成清退任务，加快多元企业由“瘦身”向“强身”转变。（翁尚勇）

四川小金烟草强化服务客户“三种能力”

长期以来，四川小金县局（营销部）坚持以服务为本，时刻以客户为关注焦点，把维护客户合理利益作为第一使命，把满足客户需求作为第一责任，不断强化服务客户的综合能力，努力促进客户服务质量上水平。

一是强化客我沟通能力。通过坚持诚信、简明、持续的沟通原则，不断强化服务意识，积极协调好与零售户的关系，努力与客户建立“鱼水”关系，从情感上维系客户，用真诚交流感动客户，使客户永远做我们的忠诚合作伙伴，为进一步谋求合作与支持夯实基础。

二是强化经营指导能力。结合市场实际和行业政策情况，在充分实地调研的基础上，从环境、结构、策略、库存等方面为零售户提供经营指导，深化个性化、差异化和亲情化服务，帮助零售户提高经营能力和营销水平，积极为零售户合理谋取经济利益最大化。

三是强化客户维护能力。通过掌握分析客户信息情况，进一步科学细分和等级评估零售客户，把客户诚信、业态类型、周边环境、竞争态势、发展机会（SWOT）等内容纳入分类评价体系中，有效解决好“依靠谁、扶持谁、限制谁”的问题，发掘真正有潜在价值的零售客户，努力做好零售客户深层次维护工作。（金 强）

“三破三立”助推邳州烟草客户服务工作

江苏邳州分公司在率先通过优秀县级烟草分公司验收达标后，为继续深化“卷烟服务上水平”工作，提出：破骄气立志气、破懒气立锐气、破暮气立朝气。

破骄气立志气。邳州分公司在 7 月份以“优秀”成绩通过了优秀县级烟草分公司验收，客户经理每天穿梭服务于广大客户中，有点成绩很容易产生骄傲情绪，为此积极开展争创“服务标兵”活动，形成崇尚先进、学习先进、争当先进的工作导向，客户经理积极争当学习型员工，强化立足岗位推动客户服务不断上水平的意识。

破懒气立锐气。夏日骄阳似火，烈日当头，容易产生懒惰心里。积极开展“服务承诺”活动，严格按照拜访计划走访服务客户，保证辖区客户都能得到良好的服务，为客户解决实际问题，尤其是辖区老、弱、病、残等弱势群体客户，要在正常走访之外不定期回访，及时解决他们在经营卷烟时存在的困难，高度重视客户投诉、咨询工作，将客户的满意程度作为检验自己服务水平的标尺。

破暮气立朝气。积极利用手机信息平台、客户经理操作平台、网络订货平台、建立客户 QQ 群等信息化工具，及时向客户传送相关卷烟销售、货源分配、真假烟鉴别、产品促销等相关信息，个性化体现亲情关怀、节日问候祝福等，拉近客我关系，实现客我双赢。（周维龙）