

“品”文化体系和“真情·福万家”威海烟草服务品牌初见雏形

经过为期8个月的深入调研，近日，威海市烟草专卖局(公司)“品”文化体系和“真情·福万家”服务品牌初见雏形，标志着市局(公司)企业文化和服务品牌建设进入了一个崭新的阶段，迈上了一个新的台阶。

该局(公司)新一届党委成立以来，高度重视企业文化建设工作，将其作为推动企业在新起点上实现“传承发扬、创新发展”的不竭动力和内在源泉，摆在重要位置、提上重要议程，在原有企业文化建设的基础上，传承已有文化成果，吸收外在营养元素，重新调整全市系统企业文化建设三年规划，大力实施企业文化创新提升工程，依托“235”主题教育等活动，多次召开“威烟创业精神座谈会”，对威海烟草组建24年以来积淀的

优秀文化元素进行总结提炼和完善升华，并与山东省烟草专卖局(公司)“情义”文化有机对接，初步形成了以“人品若海，同舟共济”为核心理念的“品”文化体系，精心打造了以“真情服务，幸福万家”为核心理念的“真情·福万家”服务品牌，使企业文化更具时代性、先进性和实用性，更加贴近企业实际，有力地促进了全市系统持续、协调、共同发展。

“品”文化体系充分汲取了中华民族“厚德载物，自强不息”的民族精神，将尚品、重品、修品、履品、创品、升品作为基本要务，其文化体系中的“品德、品格、品质、品行、品牌”等文化元素彰显了“两个至上”行业共同价值观的精神内涵和“自强不息、创新创业、海纳百川、追求卓越”的现代威海精神，并与

省局(公司)“情义”文化一脉相承。“立企立业先立品”是企业哲学，“纳百川，创一流”是企业精神，“品德立企、品质兴企、品行强企、品貌靓企”是文化诉求，“和谐永驻、基业长青”为企业愿景，为员工打造“工作乐园，学习校园，生活家园”为企业境貌和文化建设的终极目标。

在“品”文化体系基础上形成的“真情·福万家”服务品牌则是将省局(公司)“传责任大义，递服务真情”的服务理念，以及“品”文化中的“品德、品格、品行、品质”等元素融入其中，完整诠释了“忠诚、用心、感恩”的企业信条，是实现“和谐永驻、基业长青”发展愿景的行动保障。服务品牌体系由“品牌之魂”、“品牌之行”和“品牌之貌”三部分组成，“激情不息，滴滴入微”是品牌的

精神；“我以我行铸我品，我以我行福万家”是品牌的诉求；“心系国家，情洒万家”、“福众是责，服务如歌”是品牌之行；“全心全意、暖心暖意，真情依依、阳光融融，和美亲切、清新靓丽”是品牌之貌。

“品”文化体系和“真情·福万家”服务品牌是威海烟草在新的发展时期对企业文化和优秀文化传统的又一次传承和创新，是对社会、消费者、零售户作出的郑重承诺，是践行“两个至上”行业共同价值观的重要载体，对于深入推进企业文化建设向文化管理迈进，不断增强企业竞争软实力，推动威海烟草更加规范、更富效率，实现“幸福威烟”、“和谐威烟”建设目标将起到有力的促进作用。(威烟办)

吉水烟草四项措施加强节后市场监管

为进一步规范辖区卷烟经营活动，全面净化节后卷烟零售市场，日前，江西省吉水县烟草专卖局四项措施加强节后卷烟市场监管工作，确保节后卷烟零售市场的规范、有序。

一是加强宣传引导。节后一上班，吉水县局就安排专卖稽查人员走访市场，向客户拜年，同时宣传专卖法律法规，提高其诚信经营、守法经营意识，自觉维护良好的卷烟市场秩序。

二是加强内部监管。利用内管系统进行数据对比分析，在实施日常检查时，突出重点业态、重点对象、重点区域、重点品牌四个检查的重点，保证监管方法的有效性，确保内部监管到位。

三是加强市场检查。加强对礼品回收店、名烟名酒店和娱乐场所的监控，严防不法卷烟流入市场。并发动零售户和消费者对违法经营行为进行举报，共同营造良好的卷烟市场环境。积极联合公安开展“井冈之剑2号”专项市场整治活动，巩固市场整治效果。

四是加强打假破网。继续以“打网络、净市场”为主线，与有关职能部门密切联系，加强信息共享，保持打假高压态势，加大对各种假冒卷烟、违规烟的查处力度，坚持露头就打，严防制售假烟活动反弹。

(许洪泉)

抚州烟草五措施部署2013年综治安全工作

近日，抚州市局召开2013年全市系统综治安全工作会议。并对2013年综治、安全工作进行了安排部署。

一是明责任，构建齐抓共管格局。全面落实综治、安全生产工作领导小组和目标任务制，全面签订综治安全责任书。充分发挥综治、人事、销售、专卖、烟叶、纪检监察部门联席会议制度的作用，健全完善综治工作情况通报制度、检查督办制度和责任考评体系。切实加强综治安全工作责任制落实情况的监督检查，落实考核奖惩机制，严格责任追究。

二是抓规范，扎实推进“三化”建设。继续开展安全生产标准化建设，进一步强化体系管理理念。全面深化企业安全文化建设，扎实推进安全文化植深阶段各项工作。推动安全管理信息化的应用，促进安全管理效能和水平的提升。

三是强举措，加大隐患排查整治。加大对“两烟”仓库、机房、办公楼、烟叶备货组等重点场所和生产环节安全检查。加强信访工作，以开展“三个排查”集中行动为重点，推进矛盾排查整治常态化。把建立健全社会稳定风险评估机制、推进社会安全风险评估工作纳入综治工作年度考核，考核结果将作为领导干部年度考核评价的重要依据。

四是重要点，加强安全基础设施建设与维护。全面加强各类安全基础设施建设的管，确保各类安全基础设施配置齐全，管理到位，运行有效。严格执行“三同时”制度，对新建、改建、扩建工程严格执行安全设施“三同时”管理。

五是抓落实，深入开展平安创建工作。把创建平安单位作为和谐平安建设的重点，在办公区、家属楼院等场所以及营销配送、专卖执法、卷烟经营等环节，广泛开展多形式的平安创建活动。建立健全网络与信息安全管理制度，加强涉烟舆情监控。认真做好敏感时期和重大节假日期间，特别是做好全国“两会”召开期间的安全稳定工作。

(伍木兰)

新干县联合公安部门开展节后专项市场整治

为加强春节后卷烟市场监管，净化本地卷烟市场，近日，新干县烟草专卖局联合县公安部门针对本县宾馆、餐饮、足浴、KTV等特殊业态进行了一次专项卷烟市场整治。

结合这些特殊业态的实际情况，检查人员根据事先掌握的信息，采取错时、错位等检查方式，做到既严格执法，又不影响其经营。同时坚持柔性执法，以教育为主，大力开展烟草专卖法律法规的宣传。

本次联合专项整治行动，共检查26户，对其中有轻微违法行为的8户进行了教育和宣传，对情节较重的4户依法进行了查处。

黄立新 摄影报道



宜黄烟草深入推进“求真务实年”活动

为进一步增强开展求真务实年活动的自觉性和责任感，努力在全局形成“实事求是、团结协作、严谨求真、务实高效”的良好工作氛围，宜黄烟草采取五项举措深入推进求真务实年活动。

一是加强组织领导。成立求真务实年活动领导小组，具体负责协调、督促、指导活动的开展，把开展求真务实年活动摆上重要议事日程，通过精心安排部署，落实责任分工，确保思想到位、组织到位、措施到位。

二是营造浓厚氛围。充分利用局域网、宣传栏、横幅、简报等宣传载体，加强舆论宣传，积极宣传先进典型，推广好的经验和做法，形成强大声势，营造求真务实年活动的浓厚氛围。

三是强化责任分工。明确具体负责领导、责任部门，形成主要领导负总责、亲自抓，分管领导具体抓，责任部门直接抓，一级抓一级、层层抓落实，实现上下联动、部门配合的良好格局。

四是强化解决重点。切实解决好作风

不实的问题，解决好责任意识差的问题，解决好主动性不强的问题，解决好执行力差的问题，进一步营造求真务实、积极向上、风清气正的良好氛围。

五是强化督促指导。充分运用日常督查、明察暗访等多种形式，及时发现解决求真务实年活动中出现的突出问题并整改到位，加强对求真务实年活动的综合指导，确保求真务实年活动顺利推进。

(邹海莉)

云和烟草“监”“控”同行 确保节后市场规范平稳

虽然节后市场卷烟销售进入“淡季”，但是卷烟规范经营必须长抓不懈。笔者所在的浙江云和县烟草专卖局(分公司)以社会库存采集、委托送货点调查、超千条零售客户监控、高价烟销售为规范监控重点，组织精干力量全面开展节后市场走访，确保节后市场严格规范、平稳有序。

一是全面盘实库存，掌握社会库存情况。组织客户经理对所有批零互动样本客户开展库存实盘，掌握当前社会库存时点情况。与零售客户交流节后市场消费变化，了解规格卷烟动销速度。目前，零售客户反映卷烟库存消化正常，四、五类烟库存较为紧缺。

二是调查委托送货点及下属配送客户规范经营情况。对沙铺、朱村委托送货点开展安全宣传，规范经营检查。全面调查下属配送客户的正常经营状态，及时告知专卖部门停业信息、异动经营信息，防止套取卷烟。

三是跟踪超千条客户销售。对超千条零售客户开展品牌推介、产品陈列活动，

促进指定规格卷烟上柜销售。有效跟踪超千条零售客户的卷烟赢利情况，促使毛利率保持平稳，保障市场总体平稳。

四是检查高价烟销售。节后礼品烟回流市场现象将有所加剧，云和县局(分公司)组织对重点场所开展检查，监控高价烟市场价格与库存情况，防止非目录规格卷烟、异型烟上柜销售，引导拒绝回收礼品烟，提高市场净化率。

(小溪)

永新烟草“四个加强”部署节后重点工作

年初以来，江西吉安永新县局(分公司)在学习2013年全国、全省、全市烟草工作会议精神的同时，立足当前、结合实际，安排部署节后重点工作。

一是继续加强对市场的调查力度。加强节后市场调研，通过走访零售客户、消费者，及时掌握春节期间销售情况和库存状况，分析节后卷烟市场状况及发展趋势，为营销决策提供可靠依据。

二是继续加强对零售客户的拜访。根据零售客户库存情况，结合货源投放策略，提供科学的经营指导，进一步宣传“回流烟”、“寄售烟”的危害，提高零售客户守法意识，规范卷烟经营行为。

三是继续加强专卖与营销工作的衔接。关注零售户库存卷烟的条码，做到认真调查、及时反馈，防止“卷烟非法流通”。

四是继续加强市场监管力度。深入开展“井冈之剑2号”专项行动，加大对辖区重点市场、道路、车站、货运部及重点人员的监控力度，从严打击流通环节的涉烟违法行为，维护良好的市场秩序。

(邓开南 刘用辉)

深圳烟草扎实推进卷烟营销工作

为确保2013年卷烟营销工作顺利开局，近日，深圳市烟草专卖局(公司)召开专题会议，研究制定多项措施，进一步提升营销工作水平，为圆满完成全年经济任务指标奠定基础。

一是要完善品牌培育模式。依托信息技术和“135”工作法，健全品牌科学评价体系，建立品牌表现公示排名制度，制定品牌培育指导意见和知名品牌培育建功立业实施方案，完善“双文明”品牌考核制

度，主动引导市场消费。

二是要稳步推进零售终端建设。认真贯彻国家局文件精神，严格审批宣传促销活动，总结并推广终端建设现场会经验，明确现代卷烟零售终端建设格局，探索个性化服务，增强客我互动，提升终端服务水平。

三是要推进营销方式创新。打造综合网上营销平台，拓展营销功能，挖掘潜在需求，大力开展网上营销，制定网

上营销管理制度，健全机制，强化“135”工作法应用考核，提升营销人员工作能力。

四是要大力开展卷烟现代物流建设。继续推进技术、管理、文化“三位一体”的物流建设模式，要认真总结高峰期工作经验，积极开展技能竞赛，进一步推进节能减排，积极跟进新物流中心建设工作。

(梁坤)

峡江积极做好烟叶移栽准备工作

随着烟叶移栽日期的临近，江西吉安峡江市局采取四项措施，积极做好当前烟叶移栽准备工作。

一是加强苗床管理。及时揭膜通风，适时适度修剪、剪根，使烟苗达到壮苗的标准；逐步进行揭膜炼苗、断水断肥断苗，并在移栽前喷施一次防病毒病药物，实施带药移栽，防止花叶病等病害的发生。

二是做好烟用物资的发放。按照种植计划和配方施肥方案，向烟农开具“套餐式供膜通知单”，准确、及时地将肥料、配色膜、农药等物资发放到烟农手中，为移栽的顺利进行打好基础。

三是加快开沟埋肥、盖膜待栽进度。抓住有利天气完成开沟埋肥、盖膜待栽工作，并切实开好畦沟、腰沟和围沟，确保“三沟”相通，沟底平整干净，使烟田排水顺畅，达到雨停田干的要求。

四是做好烟叶移栽技术的宣传培训工作。通过发放宣传资料和举办培训班的形式，使广大烟农掌握移栽基本要点，确保烟叶移栽质量。(程小强)

广昌烟草：加强节后访销 确保卷烟销售稳定

春节、元宵节过后，江西广昌县烟草专卖局(分公司)及时组织客户经理进行市场走访，注重做好卷烟销售预测，调查了解卷烟零售客户经营情况和库存情况，确保节后卷烟销售稳定。

一是加强节后市场调查分析。要求客户经理认真收集归纳和分析春节期间卷烟销售信息、发展趋势，对春节后的订货与销售数据进行对比分析，为节后订货、供货、品牌培育提供决策依据，有针对性地制定出相应的营销策略。

二是加强节后卷烟经营指导。深入零售户店中，仔细了解零售户卷烟库存，帮助存货过多的客户及时进行调整，消化节日滞销烟，并针对不同客户实际库存情况，指导客户及时补充货源。

三是加强重点品牌培育工作。及时告知客户卷烟品牌培育计划，做好客户适销重点品牌的上柜培育工作，关注重点品牌和新品牌的市场动态，积极做好宣传、引导。

四是做好客户服务工作。对元宵过后人员流动大的情况，客户经理要加强走访力度，多与零售客户沟通，一方面指导客户抓住时机搞好销售，另一方面提醒客户要规范经营，切莫购进礼品烟或代人销售卷烟；并根据当前流动人口多的特点，要求卷烟零售户加强防盗、人防、防调包，确保节后规范、安全、平稳经营。

五是做好满意度调查。继续做好合理定量、零售价格监督工作，通过建立卷烟零售客户诚信档案，构建多层次的市场信息反馈机制，保持卷烟终端零售价格稳定，提升客户经营与工业企业、盈利水平和满意度。(刘荣菊)

湖北烟草提升服务水平 做零售客户“知音”

“现在烟草公司更了解客户需求了，货源供应更有保障了，卖烟更赚钱了，烟草公司真是我们零售户的‘知音’。”这是笔者日前在湖北武汉市东西湖区采访卷烟经营户鲍耀东时听到的一番话。

把零售客户当“知音”，打造“知音”服务品牌，提升服务零售客户的能力，提高零售客户的赢利水平，是湖北省烟草专卖局(公司)当前的卷烟营销工作重点。

在提高货源保障能力上，湖北省局(公司)加强统筹协调，实行由省局(公司)牵头统一与工业企业、盈利水平、销售管理处和市级公司共同把关签订合同的方式，加强对紧俏货源和过度满足货源的把控。加强精准投放，改变过去按星级分配货源的模式，将42种客户类型细分为16种货源供应类型，将“三维棋盘式”货源投放模型固化于综合业务平台，保证货源公平投放、精准投放，提高零售客户货源满足率。

该省切实加强市场监管，提高市场净化率考核达标准，积极开展物流托运、客运环节非法运输卷烟专项整治活动，加大对“包包队”的查处打击力度，为客户提供良好的经营环境；推行零售许可证办证“双十”承诺，切实解决客户办证难。各地积极推进现代零售终端建设和“知音”服务品牌建设，加强营销指导，强化服务质量考核，客户经营能力和赢利水平进一步提高。

通过多管齐下抓服务，2012年，湖北省20多万户零售客户的卷烟销售毛利率达到14.5%左右，月均收益达到3000元，同比增长10%。

(湖烟办)