

石林烟草：“零距离”服务获烟农点赞

一年之计在于春。眼下正值春耕备耕的关键时期,近日,由昆明市烟草公司石林分公司举办的“走千家,提质量,服务群众最后一公里”活动在长湖镇听各各村正式启动。石林分公司现场为200余名烟农开展“烤烟膜下小苗移栽技术”培训,“零距离”上门服务,获烟农点赞。今后一段时期,石林分公司将从烟叶生产各环节加大对烟农的培训,使各项科技措施生根发芽,切实提升烟叶生产质量和收购质量,稳定烟叶市场,保障烟农增收,促进石林烟叶生产持续稳定发展。

“走千家,提质量,服务群众最后一公里”是石林分公司今年提出的三件实事之一,旨在通过实实在在的培训提高烟农的种烟水平,提升烟叶质量,从而推动烟叶生产整体水平的提高。截至目前,石林分公司已针对育苗环节开展培训23场,培训烟农1150人。

调结构上质量 主动适应烤烟生产新常态

去年以来,昆明市烟草公司认真贯彻落实党的十八届四中全会精神,以深入开展党的群众路线教育实践活动为契机,按照省烟草公司“加强管理、优化结构、控制总量、提升质量”的工作要求,主动适应经济发展新常态,着力破解行业发展难题,通过优化结构、示范带动、稳固基础等一系列举措,烟叶工作竞争实力实现新跨越,烟草农业现代化步伐加快。

当前,烟草行业已步入规模趋于稳定、增速相对平稳的新阶段,发展方式已经从“规模效益”转变为“结构效益”。2015年是烟草行业实施“三年缩减计划”的第二年,也是烟叶生产

转型升级的关键之年。烟叶迅速由前些年的卖方市场转向目前的买方市场,有一个明显的变化就是,以前都是工业企业走访商业企业,想多要一点烟叶;现在是商业企业转过来去走访工业企业,想让工业企业多买一点烟叶。供求关系变化后,工业企业开始由“吃饱”向“吃好”转变,采购观念由以前的“种什么买什么”向“要什么种什么”转变。工业企业对烟叶质量的要求越来越高,“挑产地、挑结构、挑品种、挑纯度”的质量要求势必成为新常态。

工业企业纷纷要求增加优质产地烟叶的调拨,只有不断优化烟叶结构,提升烟叶质量,才能实现全市烤烟生产新突破。可以说,石林烟叶的优势不是与生俱来的,以前的市场优势并不表现在和在未来永远的市场优势。这提醒石林烟农,只有不断强化质量意识,把质量作为稳定生产规模、实现转型升级的战略举措,切实改进质量管理,打牢质量基础,坚持走以质取胜的发展道路,才能真正树立石林烟叶的品牌。

培训全覆盖 让科技在烟农中落地生根

自开展烟叶标准化生产以来,石林县主要实行三级培训服务模式,即分公司培训烟站技术员、烟站技术员培训烟技员、烟技员培训烟农的模式。然而,随着烟叶生产发展进入烟叶市场由“稍紧平衡”转变为“供大于求”,市场竞争由“增量分享”转变为“存量分割”,发展方式由“规模效益”转变为“结构效益”的新常态后,三级培训服务模式中的由烟技员培训烟农环节,存在烟技员理论水平不高、培训技能不足、组织培训不到位等问题,这种培

训模式已不能满足和适应烟叶生产发展“新常态”要求。为积极主动适应烟叶生产发展“新常态”,通过开展“走千家,提质量,服务群众最后一公里”活动,切实提高烟农科技措施落实到位率和烟叶生产整体水平,努力实现烟叶质量管理由单一的收购环节管理向烟叶生产全过程、全覆盖管理的转变,切实提升烟叶生产质量和收购质量,稳定烟叶市场,保障烟农增收,促进石林烟叶生产持续稳定发展。今年,石林分公司决定开展“走千家,提质量,服务群众最后一公里”活动,从内部抽调烟叶生产技术专家和骨干,成立技术推广组,采取面对面的方式,开展专业化、全过程、全覆盖的技术培训,提高烟农科技措施落实到位率和烟叶生产整体水平,实现烟叶生产质量和收购质量的提升。

据悉,活动将根据烟农需要,分阶段讲授烟叶育苗、移栽、防病、管理、烘烤、分级等知识;鼓励烟农积极交流烟叶种植管理心得,在掌握理论知识的同时,结合实际案例,相互交流,借鉴经验,取长补短,共同提高,让烟农从实践中提高技术的可操作性。

通过活动的开展,将力争实现烟农参加培训参与率100%,烟叶生产收购政策和关键技术知晓率95%以上,烟叶生产各项技术措施落实到位率95%以上,全程跟踪技术指导培训服务烟农户数1000户以上,贫困烟农户均收益提高5%以上。

服务零距离 让烟农告别“懵懂”种烟

“虽然烟农种了大半辈子烟,但是真要说出如何才能种好烟,大部分烟农其实都是一

头雾水。”培训会上,石林分公司的工作人员说。

以往,烟农种烟遇到技术问题,只能等技术员下基层的时候才能得到解决。“有时候技术员忙不过来,口头上随便说几句,听不懂,就只能照着个大概方向种,种了了烟叶就长得好,种错了,当年的收成就不好。”不少烟农表示。

为了让烟农不再“懵懂”种烟,“走千家,提质量,服务群众最后一公里”活动的技术人员重点围绕合理轮作、壮苗培育、品种布局、整地埋墒、规范移栽、中耕管理、绿色植保、封顶留叶、成熟采收、科学烘烤等10项技术落实,以及烟叶分级技术及专业化分级收购管理等各个环节,采取集中培训和入户培训相结合,合理培训和实操培训相结合,广泛培训和重点培训相结合的方式,分三个大组对全县74个村种烟委会,266个村小组的1.6万户烟农进行技术培训,对种烟积极性高、烟叶生产水平低的烟农实行“一对一”的技术指导服务,并对重点环节技术落实情况跟踪检查,提升烟农综合种植管理能力,着力打造一支懂技术、会管理的专业化烟农队伍。

“种了大半辈子烟才发现不懂的还很多。”石林长湖镇所各各村烟农李老汉感叹,“现在好了,每一个种烟环节开始前都有专门的专场培训会,到实际操作的时候还有技术员挨家挨户地进行指导,地里每天也有技术员去巡视,每一个技术问题在当天就能得到解决。”虽然目前还在初期准备阶段,烟苗还没有移到地里,但是科学化的培训、科学化的种植,让李老汉对今年的种烟收入充满了期待,“今年肯定会有个好收成!”

(张梦曦)

嘉兴烟草 提升货源投放水平

为适应新常态,进一步发挥市场在配置资源中的作用,确保零售客户合理盈利,日前,浙江嘉兴市烟草专卖局(公司)通过完善客户评价、合理定量、品牌跟踪三大机制,强化精准数据在货源投放中运用,不断提升货源投放精准化水平。

一是完善客户评价机制。客户分类评价是决定货源投放总量和结构协调性的重要依据,在明确“月均进货单价”和“月均进货量”指标作为客户分类评价因素的基础上,销售管理部门在客户分类评价上兼顾区域人口、经济总量、人均可支配收入、社会消费品零售总额、零售客户密度等因素,确保烟草经济运行与行业发展同步,与地方人口经济协调,全面提升总体与区域市场货源投放一体化水平。

二是完善合理定量机制。合理定量是决定货源投放与类别零售客户匹配度的重要依据,把“两面一率”即“进货量、订足量、订足率”作为不同类别合理定量主要依据,“订足率、订足量”过高,卷烟投放量偏小,“订足率、订足量、进货量”过低,卷烟投放量偏大,销售管理部门把类别客户合理定量与“两面一率”相结合,确保类别客户合理定量协同,全面提升货源投放结构协同水平。

三是完善品牌跟踪机制。品牌市场表现决定货源投放与市场资源配置水平的重要依据,把“两价一比”即品牌“预期价、预警价、社会存销比”作为货源投放量的主要依据,社会存销比高,市场价格低,卷烟投放量偏大,社会存销比低,市场价格高,卷烟投放量偏小,理想社会价格是介于预期价和预警价之间,销售管理部门把具体品牌(规格)投放量与“两价一比”相结合,确保重点品牌定量合理,全面提升货源品牌(规格)投放精细化水平。

(浙烟)

固原烟草五措施 培育细支卷烟

为进一步提高细支烟培育能力,宁夏固原市烟草公司从消费群体定位、产品特性、目标客户选择、特殊市场、避免宣传误区等五个方面制定策略、措施,组织开展细支烟培育工作。

一是做好消费群体定位。二是凸现产品特性。利用微信平台、客户服务平台宣传细支烟知识,在宣传上彰显产品特色,从外包上、烟支上、吸味上、品位上总结品牌优点,把卷烟的品牌文化、文化背景和内涵告知消费者,吸引更多消费者购买。三是选择好销售门店。四是瞄准特殊场所。在培育的过程中,分析辖区特殊场所的分布,提高细支烟市场份额。五是避免培育误区。在细支烟宣传引导时,突出低焦和时尚两个优势,尽量淡化“细”,重点强调细支烟所体现出来的时尚、个性、品位,在生活方式、个性主张、情感表达上作多方面的宣传,以这些元素来更多地引起消费者的共鸣,避免许多人认为细支烟是女士专利、细支烟不经抽、没有男士风度等错误倾向。

(王晓军)



洛阳烟草卷烟配送中心 开展分拣设备专项大检修

为切实加强分拣设备的使用管理,提高设备安全性能,近日,河南省洛阳市烟草专卖局(公司)卷烟配送中心结合春季气候特点,按照“严、细、实”的原则,组织开展分拣设备专项大检修,确保设备时刻处于安全运行状态。

图为技术部技术维修二组成员张智(右)、秦鹏在对一号分拣机进行维修。

张东涛 摄影报道

榆林烟草专注“打基础”持续推进精益物流建设

为认真贯彻落实行业各级工作会议精神和,陕西榆林市烟草专卖局物流分公司围绕“加减乘除”工作思路,专注“打基础”持续推进精益物流,为“新物流”建设夯实基础。

一是发动全员,营造全员精益氛围。以行业物流“三个转变”为指引,将营造精益氛围作为推行精益管理的一项基础工作。充分发挥专题、报刊、宣传栏以及榆烟之家微信公众平台等多种手段,加强宣传,营造氛围。让每一个员工领悟精益物流理念,了解精益

管理方法,明确精益管理意义。着力改变员工因循守旧、不想改变、不愿改变的态度,营造“精益求精”的良好氛围。

二是标准管理,规范精益分拣流程。按照标准化管理,物流分公司形成一套标准化体系,层层梳理规章制度、作业流程和工作手册,根据实际情况规范、完善分拣仓储作业规程,细化每一道工作程序,从备货的顺序到卷烟放置的位置,从分拣差错的检查到岗位的考核,使每一个工作节点平缓对接,

准确高效,使各岗位人员发挥最佳效能。

三是导入理念,形成精益闭环效果。对导入精益思想、推行精益方法、建立精益组织、形成精益流程、实现精益目标的“五个精益”要求,逐步完善精益物流建设机制。以降费降耗为抓手,进一步优化配送网络布局,同时发动全员对照每个流程环节,以QC课题攻关和日常改善为载体,将精益管理贯穿于生产经营的方方面面,稳步引导物流分公司由外延式发展向内涵式发展转变。(孙少雷)

昌平烟草“上下左右”全面攻略 确保终端建设无死角

近日,为进一步提升终端建设水平,提高客户卷烟销售盈利率,昌平烟草以“精耕细作”为目标,实施“上下左右”全面攻略,确保辖区终端建设无死角。

一是品牌培育“能上柜”。以节后卷烟销售淡季为契机,针对不同档位、不同业态、不同商圈的客户分类,进行新品及15个自主品牌培育品牌的上柜,对不同客户实施不同指导策略,以“一类一策、一户一策”深入宣传引导,充分提升终端客户获利水平,有效提高重点品牌上柜率。

二是市场走访“下得去”。根据提前制定好的月、周、日工作计划,严格按照工作计划推进完成,并进一步加强走访频次,做到户户走访到位,摸清目前市场库存情况,指导客户科学进行货源储备,确保客户资金周转顺畅。

三是网格管理“左手抓”。深抓“网格化管理”工作,除各二级网格市场监管员与客户经理的日常沟通外,定期开展专销结合工作交流会,积极协调解决网格圈中出现的各种问题,使网格化管理平台畅通,有效运用

专销结合促进终端建设。

四是街区小组“右手做”。精耕细作“街区小组”活动,在定期开展的活动中由客户经理与市场监管员联手进行法制宣传、经营指导,同时邀请工业企业及法治、内管部门共同参与,拓宽客户行业知识,以小组活动为平台,协调好同街区客户的明码实价工作,积极与客户探索日常卷烟销售的重点、难点问题,及时进行解决和反馈,为客户的卷烟经营打通“绿色通道”。

(王金羽)

浙江烟草“应用建设+基础工程”努力建设“智慧浙烟”

为全面贯彻落实2015年行业信息化会议和全省烟草工作会议精神和,日前,浙江省烟草专卖局(公司)印发了《浙江烟草专卖商业系统2015年信息化工作要点的通知》,加快推进《2014-2016年信息化建设路线图》的落地实施。

浙江省局(公司)强调,要紧跟时代,积极应用移动互联网和大数据发展成果,努力建设“智慧浙烟”,并明确2015年浙江烟草商业系统信息化工作将继续坚持以“大集中、一体化”为建设目标,按照“系统化、标准化、专业

化、信息化”的总体要求,以“一中心一平台”为基础,通过实施推进10项年度重点工作任务,加快推进应用建设,继续夯实基础工程,全面提升服务能力,为浙烟转型升级提供强有力的信息技术保障。

2015年,浙江省局(公司)将重点推进6项应用建设:一是继续完善数据中心、技术平台的“一中心一平台”工程,加快全省推广实施应用;二是加快启动全省专卖内部监管系统信息化工程建设,实现全省集中监管、行业自动对接;三是着手设计基于“互联网+卷烟营

销”的企业定位的一体化营销综合管理系统,达成创新业务模式、优化营销运营、提升数据智能与强化信息化管控的目标;四是全面推进全省一体化综合管理平台建设,打造员工一站式的智能化工作平台;五是加快推广实施物流管控信息系统,打造以卷烟成品物流为重点的具有可知、可视、可控和高效、精准、智能的行业智慧卷烟物流体系的重要支撑;六是精心打造浙江烟草指挥控制中心,实现“数据可视化、业务可视化、现场可视化”的建设目标。

深圳光明新区烟草“四个转变” 推进卷烟营销市场化取向改革

为进一步提高准确把握和科学调控市场的能力与水平,充分发挥市场在资源配置中的作用,深圳市光明新区烟草专卖局(公司)日前召开业务专题会议,传达学习《深圳烟草2015年卷烟营销市场化取向改革试点工作实施方案(征求意见稿)》。

会议认真学习了市场化改革方案的真实工作内容,重点就行业深化改革的九个要进行了逐一探讨、深入剖析。在结合辖区市场实际情况的基础上,区局(公司)针对如何全面落实市场化改革相关要求,尽快适应新常态下卷烟市场新形势,稳步推进卷烟营销模式顺利转型,提出了“四个转变”工作要求:

一是转变传统思想意识,充分发挥创新意识。摆脱原有思维定式的限制,突破传统营销模式的桎梏,坚持统一认识、提振精神、发挥创新、形成合力,加快适应新常态下卷烟营销新环境,扎实有序将卷烟营销市场化取向改革各项工作落到实处。

二是转变传统营销手段,加大市场主导力度。依托信息化手段,以市场需求为导向,以加快推进现代卷烟零售终端建设为抓手,积极探索发挥终端功能作用,建立健全统一完善、特色鲜明的卷烟品牌培育机制,着力构建“在终端着力、靠终端发力”的营销新格局。

三是转变传统服务模式,引导规范促进精益。以“精益管理、严格规范、高效便捷”为要求,持续优化客户服务流程,加大对客户日常经营行为的规范引导力度,全面促进“传统走访”向“科学管理”转变,不断增强服务软实力,努力打造新型客我关系。

四是转变传统营销队伍,逐步优化岗位职能。继续强化营销队伍技能,加大日常培训力度,提升营销水平和素质建设;不断优化职能岗位设置,深入推进客户经理、品牌经理职能转型,努力在终端拓展、信息采集以及市场分析上下功夫,推动传统营销队伍由“拿订单”向“做市场”转型升级。

(何晓萌 王宇)

潍坊烟草以“四字”促“四化” 提升物流精益管理水平

近日,山东潍坊市烟草专卖局(公司)进一步贯彻落实行业上级工作会议精神,立足卷烟物流配送业务环节,以“实、真、细、精”促进“标准化、刚性化、流程化、信息化”,有效推动卷烟物流配送精益化管理水平全面提升。

一是以“实”促进工作质量“标准化”。对全年的物流配送工作任务指标进行细化分解,列出工作任务清单,明确完成时间、节点和标准,对卷烟仓储损失率、分拣扫码差错率、送货到位率、客户满意度等可量化指标,在同比基础上对每日、每月、每季、年度指标全部进行了标准化定量,确保工作质量的全面提升。

二是以“真”促进物流费用“刚性化”。以物流成本费用分析为重点,制订《物流成本费用管理办法》,把物流环节所有成本费用按类、按纲、按目进行了细化分解,明确了可控费用和不可控费用,实现了对物流成本费用的全面预算管理和刚性化定额管理。针对每项可控费用制定明细的精益化管理措施,确保全年物流成本费用得到有效降低。

三是以“细”促进工作程序“流程化”。在卷烟收货入库、分拣扫码、配送入户环节,以提升入库效率、分拣质量、送货装载率和优化配送线路、提高客户满意度、降低客户投诉率为重点,对卷烟物流配送工作业务流程按节点、按岗位进行全面优化、完善,确保日常工作流程更加简洁高效。

四是以“精”促进工作流程“信息化”。在对日常工作流程的管理中,通过《数字仓储系统》、《分拣管理系统》、《卷烟配送运输管理平台》和《3G视频系统》,将卷烟收货入库、仓储养护、分拣扫码和配送入户环节进行了全过程信息化有效串联,通过不断创新和精益改善对相关业务系统进行持续改进,确保以精益改善提升工作流程信息化,以流程信息化推动物流精益管理水平全面提升。

(潍坊)

同时,浙江省局(公司)将持续夯实4个信息化基础工程:一是全面夯实环境设施基础,新建省局(公司)机房、构建基础设施云;二是全面夯实网络通讯基础,升级全省骨干网,改造全省视频会议系统,搭建全省无线网络;三是全面加强信息安全体系建设,在互联网入口区、数据库服务器区、终端等方面打造立体式的综合防御体系;四是持续优化基础管理,在项目、运维和队伍三项基础管理上狠下功夫。

(浙江烟草)