

萍乡烟草:风雪送货路 配送献真情

近日，萍乡地区出现大面积降雪冻雨天气，这给卷烟送货一线工作造成很大困难，为保证顺利完成元月开门红的卷烟销售任务，配送中心采取有效措施应对严寒送货工作。一是及时召开送货员会议，提高安全意识，交待注意事项，交流雨雪天气行车经验，以高度的责任感确保安全运行；二是为每辆送货车配齐了防滑链条、铁铲等防滑防滑设备，做到风雪无阻；三是启动雨雪特殊天气紧急送货预案，动员各方力量，确保市场供应。

元月11日，恰逢集中配送莲花县卷烟，可从上午开始下起了鹅毛大雪，并接到交通部门萍莲路封路禁行的通知，为了确保莲花市场卷烟供应不断挡，市局谭跃辉副局长亲自电话指挥所要行驶的线路，中心采取了紧急措施，决定从分宜、安福绕道运行。装货完毕，中心负责人及安全助理以送货片区为单位，由片区长带队，几辆车一组，依次匀速运行，一行13辆送货车经宜春、安福于下午3点安全到达莲花县。莲花县局立即组织营销经理和专管员，分配到每辆车上协助送货，在大家的共同努力下，打着手电筒一直忙到晚上8点多，确保卷烟100%送货到位。在寒风中，当送货员将卷烟送上柜台，经营户深受感动，上前嘘寒问暖，连声称赞精神可嘉。烟草员工在风雪中，谱写了一曲团结协作的动人乐章！

(吴海霞)

景德镇烟草部署春节期间综治安全工作

2011年春节将至，为了做好“春节”期间的综治安全工作，景德镇市烟草专卖局(公司)积极部署各项综治安全工作：

一是组织全体干部职工认真学习，充分认识安全生产的重要性，并落实安全生产和综合治理责任制，切实加强春节期间的安全和综治工作的领导。

二是针对春节节日特点，强化措施，制定方案，组织检查，切实排除隐患，全面开展“自查、自整、自纠”活动，确保春节及全年安全无事故。

三是进一步加大安全教育宣传力度，全面排查铲除内部安全隐患，制定各类预案，做到防患于未然。

四是加强节期的值班工作，坚持做到双岗值班和24小时值班制度，严禁值班脱岗、睡岗，对违反规章制度单位或个人，严格按照“四不放过原则”进行认真查处。

(陈欣)

广昌烟草：召开“7匹狼”(通泰)推介座谈会

近日，福建中烟公司在江西广昌县烟草专卖局的大力协助下，召开了“7匹狼”(通泰、通仙)品牌上市推介座谈会，抚州市局营销中心相关人员、福建中烟公司代表、县局(分公司)领导及营销部人员和22户零售户代表参加会议。

“7匹狼”品牌资深宣讲师通过投影播放向与会人员详细介绍了“7匹狼”品牌的发展历程、文化底蕴、品质配方、适应销售人群等。宣讲员讲得生动、简明，卷烟零售客户听得认真，记得详细，大家对“7匹狼”品牌有了更新的了解和认识。零售客户在发言中，一致认为要继续打造品牌亮点，扩大市场份额，共同培育好“7匹狼”(通泰)品牌。

抚州市局(公司)网建办主任黄国华介绍了全市推介“7匹狼”品牌的情况，广昌县局(分公司)胡必胜局长(经理)对“7匹狼”(通泰)品牌推介上市作了部署和安排，要求全体卷烟零售客户和县局全体营销人员共同努力，做好“7匹狼”市场推广推介培育工作。

(荣强)

安徽长丰烟草：打好组合拳 力促“开门红”

实现“开门红”不仅仅是为了业绩的达成，更重要的是可以通过这项活动锻炼营销队伍，夯实组织架构，为全年工作的顺利开展创造好的开局和工作环境。自“大干32天”活动开展以来，安徽长丰营销部群策群力多措并举，积极开展落实“大干”期间的各项工作，有力促进了市场的繁荣稳定。

全力确保“增量”“稳价”。时刻关注卷烟市场价格以及订货频率的变化，继续落实“增量、稳价、规范、增效”方针，确保市场供需两旺价格有序。长丰营销部抓住春节前期的有利商机，积极引导合理安排，及时向客

户宣传两节期间订货频率的变更，时刻关注零售户的次供货量及满足率，不断优化零售户订购数量、品牌、结构组合。通过日常拜访积极维护价格牌的规整齐全，认真监督落实明码标价工作，积极向零售户宣传维护价格稳定的必要性和批价销售的危害性，推动市场价格的平稳有序。

全力确保新商盟客户订货成功率。新商盟客户已经占到全部客户的1/3，重要的是这部分客户都是经营能力较强的大中型客户，是大干期间“增量”“稳价”的重头戏和主力军。维护好新商盟客户，确保他们的订货成功率，是“大干”期间完成各项销售任

务的关键。两节期间是客户一年经营中最繁忙的时候，且零售户对现代信息系统的使用、了解还不熟悉，一个小小的失误就可能造成不必要的损失，因此，长丰营销部时时刻刻为客户着想，站在客户的角度思考问题，急他们之所急，想他们之所想，实时关注他们在订货过程中遇到的各种问题，想办法帮助他们尽快解决，让他们真正感觉到使用新商盟订货给他们的经营带来的好处、便利。

全力确保示范店客户在经营过程中真正起到模范带头作用，维护市场的繁荣稳定。对这部分客户，长丰营销部首先做的是维护好店面形象，

协助他们按照示范店的规定要求做好规范化陈列和展示，确保店面的整洁、美观、大方。此外还积极协助营销中心做好终端视频机的安装调试工作，确保已按照调试好的示范店按时开机，使公司的政策、产品介绍等内容与消费者亲密接触。

始终坚持“以人为本”，时刻关注职工冷暖，为客户经理做好后勤保障工作。隆冬时节，天寒地冻，1月份是全年中最寒冷的一个月，客户经理在户外工作极为辛苦，要服务好客户首先就要服务好客户经理。每天检查客户经理的防寒保暖护具是否齐全成为长丰营销部的首要工作，早晨外出

时间尽量推迟不做硬性规定，中午和食堂约好确保吃得上热饭，下午回到办公室确保喝得上热水，让客户经理切实感受到部门的关爱，进一步调动客户经理的工作积极性。

客户服务部的林林总总不仅仅是提到的这几点，每一项工作都是“大干32天”这项活动的组成部分，长丰营销部全体员工兢兢业业一丝不苟，以精诚团结、乐于奉献的工作精神奋战在一线，以饱满的热情为词，以高度的责任心为曲，谱写了一曲动人的奉献之歌。

(陈新华)

芦溪烟草参加“千名干部下基层、创先争优促发展”活动

近期，江西萍乡芦溪县烟草专卖局积极参加中共芦溪县委开展的“千名干部下基层、创先争优促发展”活动，展现烟草人的回报社会、关心群众疾苦的精神风貌。

连日来，县局领导带领党员干部冒着严寒来到宣风镇马塘村和万龙山乡茅店村等地，深入困难户家中，认真宣讲党的政策，倾听民众呼声，关心群众疾苦，帮助他们排忧解难。

每到一户，县局领导都与困难户亲切交谈，仔细询问困难户的生产、生活情况，给每户困难家庭送上慰问金和“致全县人民的一封公开信”，并发放“群众连心卡”，叮嘱有困难时可随时拨打“连心卡”上的电话号码，县局领导将会全力帮助解决实际困难。

(杜俊铭)

抚州烟草召开2011年全市烟叶工作座谈会

日前，抚州市烟草专卖局(公司)召开2011年全市烟叶工作座谈会。会议总结和分析了2010年烟叶生产工作，听取了各产烟县2011年烟叶工作情况汇报以及对全市烟叶生产可持续发展的意见和建议，并对2011年全市烟叶工作进行了安排部署。

会议就进一步提高全市烟叶生产水平，实现烟叶提质增量提出了五点要求：一要抢抓机遇，奋力赶超。要统一思想，加强领导，采取有力措施，切实抓好2011年烟叶生产计划面积的落实；二要狠抓技术，提升品质。加强烟叶生产技术到位率考核、奖优罚劣，确保各项技术标准落实到位，全面提升烟叶生产水平；三要大力推进基地单元建设。加强工商协同，明确品牌导向，积极引入全国烟草大集团、大品牌建立烟叶生产基地，保持烟叶生产稳定发展态势；四要丰富现代烟草农业内涵。要积极探索烟农合作社的组织运行，完善专业化服务体系，健全烟用农机管理机制，全力推进专业机械化生产，争创全省一流的现代烟草农业示范点；五要提高特色烟叶研发水平。立足因地制宜，积极研究实验新的优良品种，抓好优质特色烟开发，定位抚州烟叶风格特色。

市政府副市长周小平出席会议并讲话，他充分肯定了抚州烟草在大灾之年为保持烟叶平稳发展所付出的辛勤努力，同时围绕实现富县富乡富民民的“三富”目标，对烟叶生产工作提出了新的要求。一是要加强政府引导，科学规划和组织好烟叶生产，提高烟农种烟的主动性和积极性，为加快全市烟叶产业发展提供坚强有力的组织保障；二是要提升服务水平，加强烟叶生产技术和烟用物资供应服务，狠抓每一个生产环节、每一项技术措施的落实，不断推动全市烟叶品质上水平；三是要依靠科技支撑，进一步加大烟叶科技研发力度，充分利用科学技术和现代化农业生产方式，努力持续实现减劳增效，力争把抚州打造成为全国优质烟叶生产基地。

(宁俊)

沭阳烟草“标准+点菜”打造节日特色服务

新春佳节即将来临之际，江苏沭阳分公司围绕“与客户共创成功”的服务理念，以强化客户服务来回报零售客户。

一是标准化的“套餐服务”。针对春节期间经营特点，为一般客户、新增户传递有关货源投放、品牌供应、营销政策等方面的信息，提供订货指导、品牌培育、卷烟陈列以及安全提示服务，提升客户经营水平和提高客户满意度。二是多样化的“菜单服务”。为重点客户和核心客户送上服务菜单，让客户根据自身需求“点菜”，客户经理有针对性为其量身定制“菜肴”，并提出改进、完善的建议，其中包括终端陈列、销售技巧、经营规模提升、盈利分析、优劣势分析、标准店权利义务等多样化的特殊服务，以达到提高零售客户经营素质，提高获益程度和增加零售客户的忠诚度。

张晓红 张家红 摄影报道



江西烟草 政工处处长陈速明到帮扶村走访慰问困难群众



近日，江西省烟草专卖局(公司)政工处处长陈速明一行冒着严寒细雨，深入到广昌县驿前镇驿前村慰问10户老党员、老干部和困难户，送去党和烟草部门的关怀与新年问候，让困难群众在隆冬时节感受到阵阵暖意。市、县烟草领导和驿前镇领导陪同走访慰问。

在驿前村召开了10位困难群众和村干部座谈会，陈速明处长一行与慰问对象进行了亲切的交谈，详细询问了他们的身体情况、生活情况和生活中遇到的实际困难，并希望他们在政府和有关部门的帮助下克服困难，渡过难关。接受慰问的困难群众在会上纷纷表示，感谢省烟草局领导的关怀，今后一定努力搞好生产，战胜困难，争取早日改变生活状况，回报社会。

江西烟草专卖局(公司)连续多年对挂点帮扶村开展扶贫、助残活动，根据困难群众的实际情况针对性地做好帮扶工作，受到了驿前人民群众的广泛赞扬。

(荣强)

顺义烟草 以服务客户为根本推进营销“开门红”

自2011年“开门红”工作启动以来，在全体营销人员的共同努力下，截至1月17日，北京市顺义烟草取得了“时间过半、任务过半”的阶段性工作成果。为确保“开门红”工作的顺利推进，圆满完成元月销售任务，围绕“服务客户”这一宗旨，区局(公司)领导提出四项具体措施。

充分利用《订货指导手册》，提高卷烟订购效率。新版《订货指导手册》是在原有基础上做了更为丰

富和细致的完善，除了涵盖卷烟供应流程、在销品牌规格、品牌属性和供应原则等基础内容，对零售户经营评价和合理定量，以及网上订货和订单形成规定等细则进行了具体说明。客户经理要逐步落实手册的发放工作，并指导客户如何高效地使用并提高订货效率。

加强对网订客户的指导，提高订货成功率。加大网上订货客户的走访力度，结合零售户的自身情况，做好电脑操作、订购卷烟等指

导性工作。及时提醒零售客户在新商盟系统内进行订单提报，持续关注客户订单，提高卷烟订购成功率。

开展个性化的营销服务，提升客户经营能力。要坚持标准化与个性化相结合的原则，通过不同的服务方式满足不同类别客户的需求。及时将访销时间与供应策略等信息告知零售户，帮助客户合理安排卷烟结构，满足自己的购进需求。通过向客户传授卷烟销售技巧，抓

住节前销售时机，提高客户进货数量与结构，结合经营评价标准，提升经营水平。

加强与客户的联系和沟通，提升客户服务水平。积极发挥客户经理的主观能动作用，加强客户关系管理，密切批零合作关系。耐心听取并及时反馈零售客户的意见和建议，关注客户诉求，对有价值的终端信息要进一步地探索与研究，为实现卷烟销售“开门红”奠定坚实的基础。

(张宇)

现代烟草农业取得积极进展 陕西烟草2010年投入1亿多元补贴烟农

2010年，陕西烟草商业系统投入10049万元，以烟用物资的形式直接补贴给烟农，种植烟叶356万亩，生产规模在全国22个产区省份中排第11位，现代烟草农业取得积极进展。

去年，在遭遇前期低温、中期洪涝、后期阴雨等自然灾害的情况下，全省系统收购烟叶9622万担。实现烟叶税1.3亿元，烟农收入59亿元，烟农户均收入由16051元增加到18197元，增加了2146元。投入

253亿元用于烟叶产区农业基础设施建设，新建项目7150个。由于全省33个种烟县全部是扶贫县，其中国家级扶贫县24个，农民生产生活条件比较艰苦，烟叶产业的扶贫示范效应非常明显。连续多年的基础设施建设项目，极大增强了农业抵御自然灾害的能力，已经成为促进烟区农民增收致富、支援社会主义新农村建设的一项“民心”工程。

以“规模化种植、集约化生产、专业化分工、信息化管理”为方向的

现代烟草农业建设取得积极进展，试点规模扩大到21个县51个乡、142万亩，由村、乡试点向整县、整市推进延伸。国家级试点县洛南县种植规模达到7万亩、10万担。亩均用工减少到23个，亩生产成本降到700元。亩产值高于小麦、玉米等农作物，达到1970元。试点区生产组织形式逐步由传统小农业生产向集约化经营、专业化分工、社会化服务转变，成为引领全省烟区现代农业发展的示范窗口。

按照省委书记赵乐际的重要指示，陕西烟草商业确立了“三推进一开发”战略，即发挥延安的政治优势、杨凌国家农业高新技术产业示范区的技术优势和秦巴山区的生态条件优势，整市推进延安、宝鸡、商洛现代烟草农业建设。目前四个产区的项目规划已通过省公司论证，三个示范园区已启动基本建设。

(陕烟办)