

鹰潭烟草组织开展网上订货培训

为确保网上订货工作顺利开展,近日,江西鹰潭市公司组织开展了一期网上订货培训。全市系统客户经理、电话订货员、信息管理员及营销管理人员共60余人参加了培训。

培训前,市公司分管领导对网上订货进行了思想动员。培训中,浪潮公司技术人员对“新商盟”系统优势、主要功能及操作流程等工作进行了详细的演示介绍,参训人员进行了上机操作演练。

通过培训,使全体营销人员更加直观、全面地掌握“新商盟”系统的功能及操作,为网上订货推广工作打下坚实的基础。(于典龙)

萍乡烟草工作任务管理系统进入测试阶段

近期,萍乡市烟草专卖局(公司)工作任务管理系统已进入测试阶段。

工作任务管理系统是该局去年科技创新项目的成果之一。其系统开发的目的是进一步加强和提高该局的工作执行力和工作效率。通过该系统,各单位(部门)管理人员可在网上直接进行任务和日常工作安排,明确任务要求、完成时间、执行人等,并对工作任务的执行进度与完成情况进行督查督办,实现工作任务痕迹化管理,进一步提高工作效率和工作质量。(萍文)

玉林烟草大力推广“135”工作法 转变营销工作模式

“135”营销工作法作为客户经理优秀工作经验的总结,是卷烟营销人员集体智慧的结晶,是解决现代卷烟营销工作难点的重要方法,未来将对行业营销管理方法和营销队伍的转型产生深远的影响。广西玉林市公司为促进营销模式的优化升级,持续提升营销网络软实力,积极部署“135”工作法推进工作,不断提高客户服务和市场营销水平。

一是制定方案,成立组织结构。根据国家局、区局推广“135”工作法的相关要求,结合本单位实际,认真研究制订本单位的推广方案,成立推广工作组织结构,明确具体实施细则,明确工作目标、操作步骤和进度要求。

二是全面宣传,提高认识。把推广“135”营销工作法作为当前卷烟销售网络建设工作的重要任务来抓,充分认识推广“135”工作法的重要性和必要性,切实增强做好推广工作的责任感和自觉性。

三是加强领导,狠抓落实。各单位主要领导和分管领导切实履行职责,周密谋划,精心组织,细化措施,狠抓落实。抓好指导、督促检查等具体工作,对具体问题要及时研究协调给予解决,确保工作任务落到实处。

四是处理好两个关系。在推广“135”营销工作法过程中,处理好推广工作与日常销售工作、网上订货推广工作的关系。“135”营销工作法与日常销售工作和网上订货推广工作是相辅相成、密切相关、相互促进的,各单位统筹安排,避免出现顾此失彼的情况。(卢培非)

宜黄烟草四举措积极备战百日活动

为全力推进宜黄烟草“卷烟上水平”,确保今年工作目标任务圆满完成,宜黄烟草采取四举措积极备战“严规范、抓基础、管市场、促销量”百日奋战活动。

一是统一思想,提高认识。成立工作小组,明确由主要领导负主要责任,分管领导负直接责任,其他工作人员负相关责任的责任意识,同时树立全员专卖意识、营销意识和规范经营意识。

二是深入基层,狠抓落实。局班子成员深入一线进行跟班作业和调查研究,切实做到工作在一线推动,责任在一线落实,问题在一线解决。

三是层层落实,积极整改。形成一级对一级督查、一级对一级负责的监督检查制度,做到发现问题及时整改,确保整改工作不走过场、不流于形式。

四是明确目标,比学赶超。坚持加强专卖要市场,坚持优化服务扩销量,发扬“5+2”、“白+黑”、“雨+晴”精神,切实做好活动开展的各项活动,力争实现卷烟销量在规范的前提下稳中有升的目标。(邹海莉)

四川烟草与川渝中烟 深化工商协同 共谋品牌发展

近日,四川省局(公司)和川渝中烟工业公司,分为三个片区,召开了四川烟草工商深度协同工作例会,通报了全省卷烟经营情况,剖析了当前支持川渝、助推“娇子”品牌进一步发展的必要性、必要性和迫切性,针对当前卷烟经营,特别是娇子品牌在川发展出现的新情况和新问题作了原因分析,提出了具体的措施要求。川渝中烟营销中心、省局(公司)卷烟经营管理部、各市州公司业务副经理、营销中心负责人,部分区县营销部负责人260余人分别参加了三个片区的会议。

针对当前行业全省卷烟经营中存在的矛盾和问题,会议要求各单位进一步贯彻落实省局(公司)

年初销售工作会的总体部署和要求,按照“抓品牌培育、促结构提升、建优质市场”的指导思想,切实把好卷烟经营工作的几个关键性问题。一是继续坚持均衡销售。把投放建立在科学合理的市场信息分析监控的基础上。二是进一步处理好结构与销量的关系。避免单纯通过减少中低结构卷烟供应来提结构,而影响销量。三是重点品牌发展要有所侧重。当行业“鼓励品牌”与“双十五品牌”相冲突的时候,要优先发展“双十五品牌”,与行业主流品牌发展同步。

为进一步推进“娇子”品牌的健康发展,会议明确了四项工作重点:一是要落实目标。明确了“娇子”销售在计划、结构、协议等方面

的七项调控原则和措施,要求各单位按照省局(公司)4月份即将下达的娇子目标计划调整情况,提前谋划,做好准备。二是要加强考核。按照娇子发展新的目标和要求,做好层层考核,确保娇子发展。三是要强化调控。在销售“娇子”品牌过程中,要加强市场布局,合理调控,为“娇子”留有一定的发展空间。四是要加强协同。在机制、营销策略、氛围营造上,与川渝中烟深度协同,通过多种方式,提升娇子培育效果。会议对下一步全省卷烟营销网络重点工作作了安排部署:一是要抓好经济运行工作;二是要抓好低焦油、低危害产品的培育;三是要做好国家局卷烟价格迎检工作;四是要抓好国产“万宝路”销售工作;五

是要做好“135”工作法的推广实施;六是要做好网上订货平台推广工作;七是要做好基层创优相关工作。

会议期间,全省烟草商业企业与代表就近期卷烟经营形势、“娇子”品牌卷烟销售等问题进行了座谈讨论,对川渝产品,特别是娇子品牌的口味、产品质量、产品线及规格价位合理布局、产品包装、品牌文化建设、产品投放策略等方面建言献策,表示将会认真贯彻落实和落实好此次会议精神,为四川烟草商业和川渝中烟的进一步协同发展,为娇子品牌全面进入“532、461”品牌发展序列作出新的更大贡献。(新华)



陕西省周至县局加强客户拜访 收集消费需求

春节过后,卷烟销量出现明显滑坡,针对这一现象,陕西省周至县局(分公司)提升服务质量,全面加强市场调研,了解消费需求,认真查找工作中的短板,努力克服因季节影响导致的销量下滑问题。

图为该县局(分公司)客户经理高静(右)在收集市场信息。

朱敏锋 摄影报道

广昌烟草 烤烟移栽“热田头”

近日,在江西广昌县盱江镇赤岸村种烟大户汪和仔的烟地里,烟技员小林一边讲解烤烟大田移栽技术要领,一边作示范。开春以来,全县百名烟技员深入各驻点村,指导烟农整地起垄、覆盖地膜、移栽烟苗,广袤的田野上处处涌动着浓浓春意。

受去冬今春持续低温天气的影响,今年该县的烟苗长势偏弱,多数烟苗达不到高茎壮苗的标准。针对这一情况,县局(分公司)组织

烟叶部技术人员和烟技员深入各烟区,指导烟农采用科学的移栽方法移栽烟苗,并实行100%“拉链式”盖膜,100%集中移栽,尽量减少轻前期低温冻害和后期高温逼热等对烤烟生产的影响。同时,还将在烤烟大田生长阶段,着力抓好田间管理指导工作,把烟苗长势的不利影响降到最低程度。

为了加快移栽进度,各产烟乡镇将烟叶大田移栽工作作为当前农村工作的头等大事来抓,形

成党政“一把手”负总责,齐抓共管、责任落实的领导格局。各级干部与烟技员一起深入田间地头指导烟农适时移栽,并实行分片包干、任务到人的责任制,做到包按时完成计划种植任务、包移栽质量、包技术指导、包不超合同种植面积,从而大大加快了移栽进度。到3月25日全县已完成烟叶移栽面积18050亩。图为甘竹镇樟树村干部、烟农正在抢抓晴天气移栽烟苗。(荣强)



河南烟草扎实推进 综合服务型烟农专业合作社试点建设

为推动烟叶生产专业化服务,全面提升现代烟草农业发展水平,促进农民增收、企业增效,实现河南烟叶生产可持续健康发展,近日,河南省烟草专卖局(公司)制订出台了《综合服务型烟农专业合作社试点建设意见》,扎实推进2011年河南综合服务型烟农专业合作社试点建设工作。

2011年,河南综合服务型烟农专业合作社试点建设工作的指导思想是:以科学发展观为指导,认真贯彻落实《中华人民共和国农民专业合作社法》和党的十七届三中全会、十七届五中全会关于支持农

民专业合作社发展的有关精神,紧紧围绕现代烟草农业“一基四化”发展的要求,依托基地单元建设平台,优化资源配置,注重制度建设,强化指导管理,实行市场运作,突出试点带动,建立烟农合作社自主经营、自我发展的长效机制,积极探索专业合作社建设模式和运行规律,为推进全省综合服务型烟农专业合作社建设积累经验。

综合服务型烟农专业合作社试点建设工作坚持依法建社、自愿自主、民主平等、服务烟农和典型带动的原则。2011年度,选择襄城县十里铺、灵宝市五亩乡、宜阳县

石村乡三个基地单元各建设一个综合服务型烟农专业合作社试点,探索烟农专业合作社运作模式、烟叶种植资源和烟草补贴形成的可经营性资产的有效掌控途径,探索可经营性资产量化到户的具体办法和发展辅助性产业对策,逐步形成“以烟为主、多种经营”的现代烟草农业专业化服务模式,发挥试点的典型带动作用,引导烟农合作社健康发展。

为扎实推进此项工作,河南省局(公司)要求,试点工作要坚持依法立社,突出烟农主体;明晰产权关系,实现有效掌握;健全规章制度,

规范社务管理;实行专业服务,提升服务质量;加大扶持引导,推进建设进程;坚持自主经营,增强发展能力。试点所在市、县两级公司要统一思想,提高认识,加强领导,落实责任,精心组织,扎实推进烟农专业合作社建设工作。要进一步加大扶持,完善设施,加强培训,抓好试点,提高烟农专业合作社建设水平。要安排一定的生产投入补贴资金,加大专业化服务补贴;要加强教育培训,培养一批经营管理人才和技术能手;着力解决烟农专业合作社治理结构、定价机制、盈余分配、资产管理、设施安全等问题。(何平)

江西中烟 召开 2011 年纪检监察工作会议

近日,江西中烟工业有限责任公司召开2011年纪检监察工作会议。会议的主要任务是认真贯彻落实中央纪委六次全会、省纪委十二届八次全会和全国烟草行业纪检监察工作会议精神,全面总结去年全省卷烟工业纪检监察工作,结合当前江西中烟“十二五”改革发展的实际,深入研究部署2011年的纪检监察工作任务。江西省纪委常务副书记、监察厅厅长汪毓华到会指导并讲话。公司党组书记、总经理郑伟出席会议并讲话。

汪毓华肯定了江西中烟反腐倡廉工作在工程建设项目监督、风险岗位廉能管理、效能监察等方面取得的新进步和新成效,并就进一步抓好纪检监察工作提出了三点意见:一是要认真学习贯彻中央纪

委六次全会和省纪委八次全会精神,切实增强做好企业反腐倡廉工作的责任感和紧迫感;二是要突出工作重点,进一步加强企业反腐倡廉建设;三是要切实加强组织领导,不断提高企业纪检监察工作水平。

郑伟指出,今年是江西中烟实现“十二五”改革发展的开局之年,纪检监察工作如何在“十二五”期间为江西中烟改革发展提供强有力的纪律保证是能否实现“十二五”发展目标的重要关键。在充分肯定去年纪检监察工作在构建惩防体系、履行监督职责、探索廉能管理上取得良好成绩的同时,郑伟指出了目前工作中存在的一些差距和不足,并就在新形势下如何加强公司反腐倡廉工作,深入推进

“两项工作”提出了三点要求:一是要认真学习十七届中央纪委六次全会精神,切实增强进一步抓好反腐倡廉工作的责任感和紧迫感。要从贯彻以人为本、执政为民的高度,落实行业纪检监察工作要求的高度和实现江西中烟“十二五”改革发展目标的高度等三方面来切实提高认识。

二是要认真履行职责,狠抓工作落实,确保监管到位,着力提高纪检监察工作的针对性和有效性。要切实加强作风建设,牢固树立纪律意识,切实做到讲责任、讲贡献、讲纪律;要切实加大监督检查,确保权利规范运行,进一步加强对于决策部署的监督检查,对领导干部的教育监督、对关键领域的廉政监督;要切实抓好责任落实,着力加

强反腐倡廉建设。要真抓好反复倡廉教育、党风廉政建设责任制落实和纪检监察队伍建设等工作。

三是要提高思想认识,规范制度流程,抓住关键环节,确保江西中烟“两项工作”取得真正的实效和成果。要在提高思想认识上下功夫,真正提高抓好“两项工作”重大意义认识,在坚定落实国家局的工作部署上下真功夫;要在突破关键环节上下功夫。要在完善制度流程、推进办事公开民主管理、在落实以公开招标为主要形式上有新突破;要在狠抓工作落实上下功夫,要健全机构、加强领导,全面覆盖、全程控制,创新形式,务求实效。(龚婷)

桂东烟草 多措并举打造核心竞争力

湖南桂东烟草为进一步贯彻落实“卷烟上水平”战略方针,多措并举打造企业核心竞争力,为企业跨越发展新局面夯实基础。

筑造高山金网名片。立足桂东贫困山区实际情况,既要结合山区特色,不急不躁,稳步推进;又要积极实干,跨越发展。继续推进“高山金网”卷烟营销创新项目建设,围绕“货源供应、品牌培育、市场把控、客户服务、物流建设”五个方面,自动自发的创造性地拓展“高山金网”服务职能,做“实”各项工作,建好建实“高山金网”,使桂东烟草企业文化和“两个至上”的理念真正让零售户和消费者体会到、感受到,让零售户和消费者真正尝到“服务创新”的甜头。

构建专销互动平台。坚持召开专销联席会议,积极组织专卖、营销人员全面学习掌握互动业务和技能,组织专销协同走访市场,促使市管员与客户经理在市场走访中各司其职,又相互配合,互通市场信息,依法严厉打击涉烟违法犯罪行为,营造良好的卷烟市场秩序和经营环境,多元共建社区化专卖管理模式,在县城和沙田镇开展创建烟草专卖管理服务“满意示范街、满意示范镇”“双满意”活动,达到“零售户满意、消费者满意”目的,提升卷烟市场规范化水平。

加快管理创新探索。进一步提升管理效能,从真正意义上实现管理创新,以满足实现企业核心竞争力的需要,加强队伍建设,规划职业生涯,提高专业技能,通过学习培训、技能竞赛、团队协作、课题研究、工作创新、绩效管理、考核激励等方式提高队伍素质。

探索“优循环”学习培训法。建立以“需求分析-课题计划-组织学习-模拟演示-提高改进-现场实践-归纳总结”为主线的多层次、多要素的“优循环”学习培训体系,周而复始。采取现场授课法、情景演示法、案例学习法、角色演练法等方式提高培训的质量与水平,打造学习型、创新型、和谐型的员工队伍。(唐国军)

临洮烟草 “五个要求” 再促精准营销上水平

为深入贯彻落实市局(公司)关于做实精准营销,积极推进“卷烟上水平”的工作安排和部署,做到客户卷烟供货“客观、公平、公正”,符合客户经营实际,近日,甘肃临洮县局(营销部)从五个方面提出要求,确保卷烟精准营销再上新台阶。

一是要求经营人员要全面熟悉掌握辖区市场变化情况,密切关注辖区季节变化影响、人员流动趋势、特殊用烟规律、零售价格到位、社会库存变化等综合因素,依据市场和客户实际需求适时调整客户供货数量。

二是要求经营人员要在日常拜访中认真负责的盘查客户库存,确保采集数据的真实有效,在全面细致分析的基础上,对库存过大或过小的客户及时调整供货数量。

三是要求经营人员要加强对客户的服务力度,帮助客户分析经营中的优势及不足,在充分挖掘客户销售潜力的基础上指导客户能依据自身经营实际理性的订购卷烟,确保客户库存及经营资金能有效周转。

四是要求经营人员要与客户密切沟通,共同分析当前卷烟销售形势,并与货源充足情况下卷烟销售的盈利情况进行对比,让客户认识到“稍紧平衡”供货是盈利提升的有力保证,使客户不再盲目的要求增加供货数量,夸大的提报卷烟需求。

五是要求经营人员要加强对市场的调研力度,全面掌握市场异动信息并做好信息反馈工作,使决策部门能合理有效的调整卷烟投放策略,力求卷烟供货在基本满足市场需求的前提下,确保卷烟销售市场的稳定运行。

“五个要求”的提出,有助于解决县局(营销部)卷烟精准营销中存在的现实问题,为推动县局(营销部)卷烟精准营销再上新台阶夯实了基础。(杜晓红)