

宜黄烟草巧用“加减乘除”法提升服务效能

为加强企业管理,规范职工工作行为,转变机关工作作风,树立服务优、效率高、形象好的宜黄县局新形象,也为进一步推进发展提升年活动期间各项工作上水平,宜黄县局巧用“加减乘除”法推进机关作风建设,提升服务效能。

一是做好“加法”。加强规章制度的建设和完善,为机关作风建设提供制度保障。加强部门沟通协作,提高工作效率和工作执行力。加强零售终端市场监管和服务,实现“向专卖要市场、向营销要效益”的“加法”效应。

二是做好“减法”。减少工作冗余程序,减少办事多余环节,优化工作流程,提高工作效率。消减制约企业发展的各种不利因素和少数职工不讲学习、不思上进的不良习气,努力打造机关良好工作氛围。

三是做好“乘法”。以先进模范带动效应,让各种有利因素发挥“倍增”效益,通过做好基础工作,实现企业管理水平的迅速提升和各项业绩的几何级增长。

四是做好“除法”。除去自由散漫、相互扯皮、慵懒的工作作风,严守工作纪律,引导全体干部职工增强纪律观念。剔除影响为民服务和业绩提升的不良因素,杜绝行政不作为、乱作为、作为不到位等问题,不断改进工作作风,提升工作效能。

(邹海莉)

景德镇烟草抓“四点”促发展

景德镇市烟草专卖局以开展发展提升年活动为契机,抓住烟草日常工作中的四个关节点,优化发展环境,提升烟草服务水平,促进烟草事业科学发展。

一是抓焦点,全面实行政务公开,将卷烟零售户普遍关心的零售许可证办理、卷烟分配策略等敏感性事项,通过公示栏、报纸、局域网站等形式予以公开,实施阳光政务。二是抓重点,对执法过程中的关键环节和易“腐”环节,有针对性制定和实施相应防范和改进措施,进一步规范工作程序、防范廉政风险、提升工作效能。三是抓热点,对紧俏烟分配、行风建设等热点问题,广泛听取卷烟零售户、工业企业和消费者的意见和建议,公开分配方案、执法程序、服务措施,营造和谐市场环境。四是抓疑点,根据工作中的疑点问题,派出专人进行核对清查,查找工作漏洞及时进行整改,切实提高烟草服务质量和效率。

(李丽娟)

江西中烟召开资金监管系统实施启动大会

根据国家烟草专卖局行业资金监管系统实施工作的统一部署和总体要求,为积极推进该系统在公司的顺利实施,进一步提升企业管理水平,近日,江西中烟工业有限责任公司召开资金监管系统实施启动大会。

会议指出,要高度重视,充分认识实施资金监管系统的重要性和紧迫性;要扎实推进,保障资金监管系统实施工作的顺利完成,做到全面监督、重点突出、确保安全;会议强调,希望系统的实施能够达到进一步完善内部控制、强化预算控制、提高信息化管理水平的成效,为公司实现“卷烟上水平”提供坚强保障。

会议传达了国家局关于实施行业资金监管系统有关文件的精神,并结合当前实际,对公司下一步的系统实施工作进行了布置和落实。公司还组织了资金监管系统专题培训,由系统实施项目经理对系统概况、功能介绍、实施效果等内容进行了讲解,并在培训中开展了互动交流。

(李雄文)

广西容县烟草与零售户联手打造亮丽终端

“零售终端建设对于培育卷烟品牌、引导消费等工作有着很重要的作用,作为烟草人要服务好零售客户,让零售户满意,消费者满意,广西容县烟草人与零售户联手共同打造亮丽终端。”这是玉林市容县局局长韩健经常在会议上强调零售终端建设的重要性。自玉林市公司印发《广西壮族自治区烟草公司玉林市公司关于整体推进零售终端整洁亮化工工作的通知》后,容县局抓住有利时机,采取有效措施,不断延伸对零售客户的服务,积极打造亮丽终端。

为了尽快“扮靓”零售终端,努力营造和谐、双赢的氛围,容县局以市局整体推进活动为契机,从规范入手,制订了具体的实施方案和店面细化工作标准,并成立了市场基础规范领导小组,充分调动起全体工作人员的积极性,为开展零售终端建设提供了有力保障。

“提升零售终端形象,规范客户经营,增强零售客户的营销能力,是我们的责任。”容县局全体员工秉承

这一工作理念,坚持以服务零售客户为切入点,使广大零售客户在不断提高盈利水平的同时,真切感受到容县烟草人带给他们的温暖。

在零售终端建设过程中,容县局专卖市管员来了,客户经理来了,机关人员也来了……他们有的向零售客户讲解卷烟摆放技巧,有的拿着抹布为零售客户擦拭货架与展示柜,有的将零售客户的卷烟摆放整齐……在大家的共同努力下,一个个亮丽的卷烟零售店展现在大家面前。

零售客户看着自己整洁的商店,不住地说:“真是太感谢你们了,经过你们的设计整理后,我的商店一下子又提升了一个档次。卷烟诚信星级牌、烟草专卖零售许可证、营业证摆放整齐了,顾客们都说,他们买东西更方便也更放心了。”

这只是容县烟草人牢记零售客户利益,用心服务零售客户的一个缩影。容县局的工作人员就是凭借这样的工作态度 and 热情的服务,赢得了辖区零售客户的一致好评。零售客户秦江的一

番话道出了广大客户的心声:“烟草公司工作人员细致、周到、热情的服务,让我感动。以后,我一定诚实守信、守法经营,争创一流的卷烟经营业绩。”

眼下,容县零售客户的店容店貌有了很大的改善,客户满意度、忠诚度都有了大幅度提高,客我关系也越来越和谐、融洽。但是,容县烟草人并没有满足于已取得的成绩,他们正积极探索零售终端建设的新途径、新举措,力争使零售终端在培育品牌、引导消费等方面发挥更大的作用。

(苏君)

江西烟草农业机械演示会在广昌召开

江西省 2011 年度烟草农业机械现场演示会议近日在广昌县召开,参加会议的有省局烟叶处、省农机研究所、各产烟市局烟叶科、部分县局烟叶基础办负责人,参演农机的厂家负责人及技术人员也参加了会议。全体与会人员在广昌县甘竹镇大岷村熊家塘小组观看了烟草农机的现场演示,厂家带来的各种类型的起垄机、培土机、移栽机、播种机、手扶拖拉机等进行了实地操作演示,大家边看边听厂家介绍,省农机研究所的专家当场进行打分。演示结束后参会人员进行了讨论,根据现场演示情况和以前使用情况,提出了各自的看法和意见,农机专家经综合评价宣布了各产品的得分数,最后确定了 2012 年江西省烟用农业机械购置名录,并与厂家协商确定了各种机械的最高限价。

(荣强 程谦)



上饶烟草优质服务促进发展提升年活动

为促进发展提升年活动的深入开展,最近,上饶烟草落实“两提升”措施,强化优质服务,促进卷烟营销上水平,巩固发展提升年活动成果。

一是提升服务满意度。通过开

展指导经营,对不同规模、不同等级的零售户给予“卷烟销售策略、经营技巧、合理周转量、合理库存、商品陈列、品牌组合、明码标价、店容店貌”等方面的分类指导,通过传授卷

烟经营技巧,赢得客户满意。

二是提升客户经营效益。通过开展自律小组建设,实行“条包一价”,做好卷烟零售价格管理工作,掌握市场动态,为零售户提供充足

货源,满足市场需求和消费者需求,帮零售终端抓商机、创效益,激发他们多销烟、销好烟的热情,助促客户经营效益的整体提升,用实际行动创建烟草服务品牌。(金小昭)

重庆烟草行业标准化党支部建设做好“结合”大文章

2011 年是重庆烟草行业基层党支部标准化建设申报、验收的第一年,也是关键年。为在 11 月 30 日前全面完成申报工作,实现年度创争目标,近期,全市烟草行业各单位按照相关文件精神,结合“五个好”创争目标和验收标准,坚持早谋划、早推进、早落实,做好“结合”大文章,为年底即将开展的全面考核验收奠定基础。

一是坚持与行业中心工作相结合,围绕中心促发展。围绕“卷烟上水平、对标升位次”中心任务,把标准化建设纳入重要议事日程,将“三会一课”等党内活动与业务工作相

结合,同布置、同检查、同考核,鼓励共产党员立足岗位建功立业,始终走在改革发展的前头,永葆党的先进性。

二是坚持与员工队伍建设相结合,打造复合型人才。市局(公司)充分利用征文比赛、演讲比赛、“文化大讲坛”、“技能大比武”、单项体育运动会、文艺晚会等平台,努力打造一支“开口能讲、提笔能写、遇事能办、同行能比”和“满腔热情、富有激情、充满活力、奋力创新”的干部员工队伍。

三是坚持与创先争优活动相结合,营造浓厚氛围。全市行业所属各

单位充分利用“一讲二评三公示”、党员示范岗等载体,强化党员日常教育和先锋模范作用发挥,努力营造“人人争当先进、个个争做模范”的创先争优氛围。

四是坚持与活动阵地建设相结合,发挥综合效应。结合行业文化建设,市局(公司)机关及各区县局(分公司)因地制宜,系统规划,最大限度地整合和发挥党员活动室、文化展馆、健身室、荣誉室等阵地的综合效应和作用,使之成为党员学习教育的主阵地、企业文化的宣贯场、形象荣誉的展示厅和娱乐健身的大舞台。

五是坚持与“建家”活动相结合,丰富党建内涵。通过将标准化党支部建设与建设“党员之家”相结合,通过选好“家长”、立好“家规”、搞好“家训”、办好“家事”、管好“家人”、建好“家园”,把支部真正打造成“党员之家”,激发全体党员的荣誉感、成就感和归属感,推动科学发展。

六是坚持与档案标准化相结合,强化痕迹管理。将档案规范管理的要求有机融入到党建管理过程中,统一专人整理、统一档案样式、统一装订要求,做到整齐规范,目录清晰,资料齐全。

(郝近 王凌睿)

汉中烟草：创新发展思路把“两烟”做精做强做出特色

近期,汉中市烟草专卖局(公司)进一步抓好烟叶生产和卷烟销售工作,理清新思路,采取新举措,促进汉中烟草在“卷烟上水平”中实现新跨越。

创新烟叶发展模式。一是对烟叶种植布局进行调整,重点实施以汉江流域南郑、西乡、洋县三个主要产区的发展规划,最终形成以南郑、西乡、洋县为主要产区,以整片连作、集中规模为主要发展模式的汉中烟叶生产新布局。2012 年在进一步稳定和发展南郑生产规范的基础上,积极利用好西乡县委、县政府对烟叶发展的重视和支持,加大西乡烟叶规模化发展步伐,实现 2 万亩 5 万担生产规模。2012 年全市计划种植烤烟 6.5 万亩,收购烤烟 17 万担,到 2013 年,全市种植烤烟 7.8 万亩以上,收购烟叶 20 万担以上,建立 2 个以上优质烟基地单元。二是积极利用当地农校资源,选拔、培训一批年轻力强、吃苦耐劳、扎实肯干的烟技员队伍充实到烟叶生产一线。通过选送深造和在职培训等方式,不断提高现有烟叶管理人员的

综合素质。三是积极创建“汉江源”特色优质烟叶核心示范园区,充分挖掘自然生态资源优势,深化与工业企业和行业内外科研院所合作,加强烟叶科技研发和技术创新。按照“生态决定特色、品种彰显特色、栽培保证特色”的技术思路,围绕保持和彰显“绿色生态、安全低害、富含锌硒、中间本香”质量风格特征,全面开展对汉中特色优质烟叶品质内涵和风格特色的研究,完善特色优质烟叶生产技术配套体系,构建烟叶生产数据库和烟叶质量数据库,建立彰显品牌特色的优质烟叶质量风格评价体系。四是将烟叶市场营销摆在更加突出的位置,确立“以需定产,以需定销”的市场导向思路。根据工业企业对烟叶的实际需求,调整好烟叶生产的各项工作,实现汉中烟叶与工业生产的深度契合。五是充分利用好省局(公司)与市政府战略合作机制,加强与当地政府的沟通,抓好战略合作框架各项内容的落实工作,稳定各项有利于烟叶发展的政策措施。积极引导烟区烤烟专业服务合作社的

组织建设,加强沟通协调,整合政府相关涉农政策和扶持资金,确保对烟叶生产的产前投入和烟叶生产基础设施建设配套资金到位。充分利用好政府税收返还政策,进一步完善奖励机制,健全烟叶生产基础设施管护、防灾减灾硬件设施保障体系,完善灾后补偿政策,解决烟农的后顾之忧,保护烟农的合法利益。

创新卷烟营销手段。一是对工业企业 and 卷烟品牌从市场规模、盈利能力、市场接受程度和消费发展趋势等多角度进行分析研究,确定重点合作与培育的企业和品牌,制定好卷烟品牌中长期发展规划。加强对汉中卷烟市场消费习惯的调查研究,积极引进适宜汉中卷烟市场需求的产品进行重点培育。进一步增加卷烟品牌组合宽度,做好各品类规格数量的梯次性合理分布,引进不同市场细分的产品,满足消费者需求。二是针对高端卷烟市场需求差异化特征,进一步丰富高价位卷烟品类数量,将高价位卷烟投放面由目前的大型商超、娱乐服务

业拓展到经营规范的烟酒专营店,在稳价的基础上有序增加投放量,使市场对高端卷烟的消费需求得到基本满足。三是通过终端零售推介、品牌个性化陈列、植入式广告等多种营销手段,整合营销措施,提升“双低”产品销量。四是向卷烟零售客户公示货源分配流程和分配标准,积极开展计算机自动分配货源。通过月度考核和机制创新,保证中华等紧俏优质货源在全市各区域市场需求强度基本一致,防止二次分配不均衡性,促进区域间紧俏货源分配的科学与公平。严格执行卷烟经营“六不准”,即不准批条销售,所有货源必须进入系统销售;不准搞多种价格批发销售,严格执行公司统一批发价格;不准捆绑销售,严禁任何形式强买强卖,维护卷烟零售客户自主经营权;不准以虚拟客户、拆单分摊等任何形式套购卷烟;不准为卷烟零售客户串货;不准以任何名义对关系店、自营店区别对待,实行货源倾斜政策。

(汉烟办)

萍乡烟草开展精准营销培训

近日,江西萍乡市烟草专卖局(公司)组织全市系统干部职工开展了精准营销培训会。市局(公司)机关工作人员在市局(公司)主会场参加培训,各县(区)局分公司人员在各自分会场通过视频参加培训。

此次培训特邀南昌大学经济管理学院李博士授课。培训会上,李博士重点围绕商业精准营销的内涵、商业精准营销的目标、商业精准营销的内容和商业精准营销的实施等四个方面展开了深入浅出的阐述与介绍。为检验此次培训效果,萍乡市局(公司)将另行开展卷烟精准营销知识考试。

通过培训,提高了广大干部职工对精准营销知识的了解和掌握,理清了开展精准营销工作的思路,为推进精准营销工作奠定了良好的基础。

(萧福荣 杜俊铭)

长沙烟草“五个到位”提升品牌培育水平

今年以来,长沙市烟草专卖局(公司)紧紧围绕“强网建、育品牌、稳价格、增销量”的工作目标,以“五个到位”为工作思路,不断加大对重点骨干品牌和高端低焦品牌的培育力度。

一是宣传培训到位。建立健全货源分配公开制度,实行每月制定月度重点品牌培育方案,每周通报品牌培育效果,每天监控重点品牌销售进度的措施。将零售户经营能力培训与营销人员培育能力培训相结合,今年以来组织了如精准营销培训、卷烟甄别培训、低焦品牌推介培训等数次大型培训活动。

二是推拉结合到位。让县级分公司成为品牌培育的主体,发挥自身主观能动性,针对自身市场特点创新品牌培育方式,积极去“推”;以 2010 年获得湖南省局(公司)科技进步三等奖的消费者平台为载体,巩固扩展现有的消费者档案覆盖范围,尝试为重点消费者提供个性化服务,努力寻找重点品牌的真实消费者,积极去“拉”。

三是多方联动到位。形成以商业企业牵头,工、零、消积极参与互动的品牌培育机制。今年以来组织了如三方联动培育低焦大品牌、工、商、零、消联动推动品牌培育建功立业等大型活动,进一步扩展深化品牌培育内涵。

四是终端推介到位。将终端建设与品牌培育相结合,在国家局和省局(公司)对紧密型终端店建设的指导下,大力推进紫荆零售店建设,目前已在市范围内打造 50 家紫荆店,成为品牌推介的前沿阵地;打造“紫荆终端服务窗口”,通过安装在终端店的多媒体显示屏创新品牌培育方式,获得国家局相关调研组的好评。

五是考核激励到位。在评选综合性评价的每月之星基础上增设品牌培育能手、网上订货明星线路、月度销量冠军、市场维护明星等单项工作评优项目,对评选个人在月度绩效考核中予以加分,并给予一定的物质奖励,并定期对重点骨干品牌在各条线路上的销售情况进行通报评比,形成比、学、赶、帮、超的良好氛围。

(吕毅)