

乐安卷烟销售 实行电子结算

江西省乐安县烟草专卖局(分公司)近年来大力推广卷烟销售电子结算工作,取得了较好的成效。

该局(分公司)经过努力,如今与卷烟零售户实行电子结算工作进展顺利,现有电子结算零售户268家,其中县城214家,占城区卷烟零售户的91%。现在全县卷烟销售电子结算金额每月均在200万元以上。这最大限度地减少了烟草部门现金回笼风险,方便了客户,提高了烟草专卖的服务效率和质量,受到了广大卷烟零售户的欢迎。(何晓妹)

抚州多举措 加强费用管理

针对各项费用一直居高不下的现状,抚州市公司积极采取多项举措加强费用管理,以降低各项费用开支。一是提高思想认识,把加强费用管理列入各单位(部门)重要的议事内容和工作任务;二是在各单位(部门)开展“勤俭办企业、严禁铺张浪费”的教育宣传和全员大讨论活动,积极查摆问题,寻找差距,制定整改措施;三是各项费用指标的管理和控制责任到人,各单位和各相关部门要制定出加强费用管理的有效措施和降低费用的具体目标指标,并进行严格考核问责。(伍木兰)

宜黄烟草“四加强” 打击非法 收购卷烟行为

为严厉打击不法烟贩非法收购卷烟行为,进一步规范全县卷烟市场经营秩序,宜黄烟草采取“四加强”举措严厉打击非法收购卷烟行为。

一是加强宣传力度。本着“教育为本、宣传先行”的原则,稽查员、客户经理、送货员通力合作,加强烟草专卖相关法律法规、行业政策以及非法收购卷烟的危害和后果的宣传力度,进一步增强广大零售户及消费者的守法意识和维权意识。

二是加强市场监管。始终保持守土尽责,毫不松懈的精神状态,始终保持露头就打,违法必惩的高压态势,加大市场监管力度,认真排查收集非法收购卷烟线索,建立相关嫌疑人员信息档案,并对锁定的目标实施有针对性的监控。

三是加强内部监管。严格内部工作流程,建立健全内部监管工作机制,加强内管网上监管,以卷烟零售户“异常订单”为切入点,及时做好数据分析,从分析中找线索,及时有效预防和打击非法收购卷烟行为的发生。

四是加强联合执法。积极联合公安、工商等执法部门,采取重点查、突击查等方式,切实加大对辖区名烟名酒店、经营大户、农贸市场等重点人员和重点场所的检查力度,切实从源头上杜绝非法收购卷烟行为。

(邹海莉)

南雄烟农“姓氏节”庆丰收

当金灿灿的烟叶交到烟站,黄澄澄的早稻谷收进粮仓,饱满籽实的花生变成透亮浓香的花生油,田野里又被上另一层绿装的时候,粤北烟区南雄又迎来了一年中的丰收时节。

时已8月,农活大忙期已过,百家杂姓、聚族而居的南雄,很多姓氏家族都会在这个时候过“姓氏节”,其实也是欢庆“丰收节”。因为基本上是同姓聚居,因此,往往一个村都会在同一天过节。一大早,家家户户就开始杀鸡宰鸭,斩肉刮鱼,蒸制糍粑……忙得

何泽华考察调研山东烟草 提出三方面工作要求

近日,国家烟草专卖局副局长何泽华在山东烟草考察调研。其间,何泽华先后到潍坊诸城烟田、烟叶烘烤工场和烟农合作社,山东中烟工业有限责任公司滕州卷烟厂及枣庄、菏泽、济宁市局(公司)调研,考察烟草物流配送中心,走访卷烟零售客户,了解卷烟营销、品牌培育、终端建设等方面情况。

调研期间,何泽华与山东省副省长张建国就山东烟草改革发展进行了座谈。

在听取山东烟草工作情况汇报后,何泽华对山东烟草的工作给予充分肯定。他指出,2012年以来,山东烟

草认真落实国家局“1+5”目标任务,在具体生产经营工作中体现了科学发展观的要求,农工商三个方面呈现出加快发展、协调发展的态势;山东烟草工商两家的的工作很好地体现了国家局“235”教育实践活动的要求;持续推进现代烟草农业建设,在经济比较发达地区较好地解决了“在何种烟”、“谁来种烟”、“怎样种烟”的问题;工商协同聚焦重点品牌,特别是“泰山”品牌培育渐入佳境;在卷烟营销、客户服务方面创造性地开展了终端建设,卷烟零售客户致富工程、对零售客户全面培训等经验值得推广;工商双方十分重视规范工作,把规范

真正落到了实处。

对于山东烟草下一步工作,何泽华提出三点要求。

一是要继续聚焦“泰山”品牌,促进“泰山”品牌再上新台阶。工业企业要结合山东实际,继续把品牌做得更好,把营销工作做得更有创造性。商业企业要继续把培育“泰山”品牌作为义不容辞的责任,通过“泰山”品牌来展示山东地方经济的形象。要更加重视高端品牌培育,努力实现高端市场的新突破。

二是要进一步提升现代烟草农业生产水平。按照标准更高、水平更高、层次更高的要求,站在行业未来发展



的角度,做好明年全国烟叶收购暨现代烟草农业建设现场会筹备工作。

三是要继续创新求实,在服务客户方面走在行业前列。要结合山东实际,贯彻国家局关于加强终端建设的

文件和全国卷烟销售网络建设现场会精神,做到有创新、有落实。要注意从现代性的角度提升网络建设水平,进一步加强现代终端建设。

(孙浩)

缙云烟草“四招”打好节日市场培育牌

中秋、国庆“双节”即将到来,卷烟销售也将迎来一轮销售高峰。浙江省丽水市缙云县烟草分公司抓住品牌培育的大好时机,利用“双节”期间的市场因素,把握节假日市场消费特征,采取多项举措强化双节期间卷烟品牌培育工作,促进品牌培育上水平。

深入调研,总结提高。组织客户经理在节前深入市场开展调研,收集市场品牌动向、库存情况和需求变

化,并针对前期已经开展的品牌培育工作,特别对前期开展的专项培育工作进行“回头看”,总结前期的培育成效,分析存在的问题和不足,结合“双节”市场特点调整培育策略,争取在双节期间品牌培育工作能取得更好的成效。

加强宣传,量体裁衣。节前加强对重点培育品牌的宣传,积极主动与零售客户交流沟通“双节”期间的市场情况和需求变化,了解客户库存情

况,结合货源供应情况,及时传达促销信息,主动宣传重点培育品牌和低焦油卷烟,为客户“量身打造”进货计划,使客户在节日期间不滞销、不脱销。

关注订单,及时跟踪。在客户订货的前一天,对未进过重点品牌而有销售能力的客户进行重点沟通推荐,引导客户进货上柜,在客户订货日当天加强对零售客户订单的关注,对未进货客户及时进行电话提醒,提高成

交率。

维护终端,注重展示。针对节日期间消费者尝试高档次、新品牌卷烟的意愿较强,消费能力较高等特点,节前对主要路段的零售终端卷烟展示进行了重点维护,对卷烟明码标价进行了整理和更新,指导客户将重点品牌、新品牌进行重点上柜展示,突出品牌形象,吸引消费者的关注,促进销售。

(虞世杰)



枣阳烟草 强化新入网客户服务指导

近日,湖北省枣阳市烟草专卖局(营销部)强化新入网客户的服务指导工作,努力提高新入网客户的卷烟经营能力。要求客户经理积极向新入网客户宣传专卖法律法规,督促守法经营;引导其及时了解行业销售政策,熟悉订购卷烟经营业务流程;积极向介绍卷烟防盗防调包知识和真假烟识别知识,提高新入网客户自我防范意识。

图为枣阳营销部市管员刘作强(左)正向新入网客户服务宣传烟草法规情景。

董飞龙 摄影报道

上海烟草 加大天价烟和过度包装治理工作力度

2012年以来,上海烟草把整治“天价烟和过度包装”作为规范卷烟市场的一项重点工作切实抓紧抓好。近日,上海市局、集团公司党组召开会议,针对此项工作进行了再次部署,要求各单位、部门按照国家局近日下发的相关文件要求,不折不扣,严格落实,并提出了三方面要求:

进一步提高对“天价烟”整治工

作的认识。会议要求,整治“天价烟”是国家局行业规范工作的一项重要内容,各单位、部门要从维护国家利益和消费者利益出发,站在行业规范运行和持续健康发展的高度进一步提高对此项工作重要性和必要性的认识。各分局要全力以赴、守土有责,确保各项要求落到实处。

进一步加强近期对“天价烟”的

检查力度。各分局目前已将对“天价烟”的检查列入市场日常检查范围,市场检查重点是机场零售店、大型商场和高星级酒店等高档消费场所。专卖处要集中精力扎实开展市场抽查工作,加大力度、突出重点;各分局要切实加强自查工作的有效性。

进一步做好“天价烟”整治的宣传工

作。整治“天价烟和卷烟过度包装”将是一项长期工作。营销和专卖部门要加强协作,结合“二三五”教育实践活动,本着为零售客户提供服务的原则,动之以情、晓之以理,使广大零售户自愿杜绝销售“天价烟”。相关部门要加大宣传力度,向零售户宣传国家局相关政策要求,营造整治工作的良好氛围。

(据《烟草在线》)

广昌烟草 夯实农村卷烟市场监管

随着秋收时节和中秋、国庆“两节”的到来,农村卷烟需求量增加,农村等边远地区假冒卷烟也会有所抬头。为此,江西广昌县烟草专卖局采取“五个加强”措施抓好农村市场监管,切实维护国家和消费者利益。

一是加强做好宣传教育工作。以强化烟草法律法规宣传为抓手,深入边远山区,边走边访边检查,向零售户和消费者宣传烟草专卖法律法规、卷

烟真假鉴别和防调包等知识,寓教于服务之中,切实增强零售客户和消费者的守法意识和维权意识。

二是加强市场监管力度。加强对城乡结合部、乡镇市场等重点区域的检查,对违法经营“假私非”卷烟的零售户,严格按照法律法规进行处罚,情节严重者,取消其经营卷烟资格,确保农村卷烟市场秩序井然。

三是加强查处无证非法经营。充

分发挥稽查员、送货员、客户经理“三员”的宣传引导作用,使无证经营户从思想上认识到无证经营是违法行为,自觉改正,对屡劝不改的则坚决取缔,并积极为符合办证条件的无证经营者办理卷烟零售许可证。

四是加强与公安、工商部门合作。定期对农村卷烟市场进行治理,对卷烟零售户进行检查,加大对“假、私、非”烟的查处力度,进一步健全齐

抓共管的联合打假执法长效机制,为农村卷烟销售创造一个良好的经营环境。

五是加强服务意识。在市场执法过程中,做到执法与服务并举,积极引导零售户搞好经营,提高赢利水平。同时,认真听取零售户和消费者的建议和意见,增强情感交流,不断改进工作方法。

(刘荣菊)

新干积极做好“金圣” 上市培育工作

近日,新品“金圣(井冈山圣地)”(低焦油品牌卷烟)在江西新干县上市。为提高新品牌的知名度和市场份额,新干县烟草专卖局(分公司)多措并举,积极做好该品牌上市培育工作。

一是精心组织,特色宣传。在召开“金圣(井冈山圣地)”上市宣传动员会之后,加强工商协同营销,分组深入城区、乡村圩镇的重点经营户,利用新品上市的契机,通过现场发放品吸烟、派发宣传单等上市前的宣传造势和市场预热活动,营造宣传氛围,提高零售户对新品的认知度和美誉度。

二是密切跟踪,强化反馈。要求营销人员及时跟踪客户订单,密切关注零售户对“金圣(井冈山圣地)”的购、销、存情况和价格情况,帮助零售户做好产品陈列和宣传推介,收集并反馈市场信息及消费者反应,做好卷烟消费引导,提升零售户的经营能力和盈利水平。

三是分解目标,强化考核。结合实际,制定新品宣传培育方案,明确销售目标,并根据“金圣(井冈山圣地)”的上柜率、动销率和市场份额对营销人员进行全面考核,充分调动营销人员做好新品的积极性和主动性,确保金圣(井冈山圣地)培育见成效。(彭丽)

罗平出“奇招” 全面提升烟叶质量

为在“质量提升年”扎实做好烟叶收购工作,实现“质量提升、总量完成、结构优化、效益增加”的目标。云南罗平分公司在今年烤烟收购中大胆创新,勇于探索,出“奇招”全面提升烟叶质量。

一是开设“绿色通道”。在各收购站、点开设“绿色通道”,对分级扎把纯度高的烟农发放质量信誉卡,持有质量信誉卡烟农的烟叶可以免检,在交售烟叶时可以直接走“绿色通道”,在最短时间内完成交售工作,节省烟农交售时间。通过此种模式的运行,将逐步引导烟农自觉提高分级扎把的水平,从而更好地提高烟叶把内纯度,提高烟叶收购质量。

二是创新宣传方式。把大田管理、成熟采摘、分类编烟、同质同层装烟、分级扎把要求、入户预检工作内容、收购要求、提价政策、顶叶处理要求和优化烟叶结构补贴政策等内容刻成光盘、做成播放器,并将140个光盘和68个播放器全部发放到各收购点组、种烟村委会进行反复循环播放,做到家喻户晓,人人皆知,引导烟农自觉按照分公司的要求去做,从源头抓好“提质增效”工作,全面提升烟叶质量。

目前,烟叶收购各项工作规范有序,运行良好,入库烟叶纯度高、质量好。(赵杰)

就过得紧巴巴的,但现在不一样了,近几年搞现代烟草农业、浓香型特色优质烟叶开发,还建立了烟叶种植综合服务专业合作社等,烟草公司又派技术人员全程指导我们种烟,种烟越来越有保障,也越来越轻松,他现在种烟年收入就有好几万元,而且年胜一年,交完烟拿到钱,心里别提多踏实高兴了。种烟收益提高了,生活宽裕了,日子越来越有盼头,过“姓氏节”庆丰收自然也一年比一年热闹。

(雄烟办)

笑风生,举杯共饮,欢庆丰收。大家边吃边聊,兴致愈高,酒意渐浓,直至散去时还有些方兴未艾。

吃饭聊天时我得知:陈大哥家是种烟传统户,每年种烟都在20亩以上,一家人的衣食住行、孩子的教育开支基本上靠种烟的收入。讲起种烟,陈大哥如数家珍,简直就是个“土专家”。他说,种烟是个辛苦活、技术活,一年忙到头就指望有个好收成。南雄是个老烟区,以前种烟基本上靠天吃饭,如果赶上有天灾的年份,收成不好,日子

的、酸菜馅儿的,色泽金黄,满屋飘香。当最后一笼糍粑快蒸好时,陈大哥也从镇上买回了满满一大袋各色肉菜,妻子和女儿又开始新一轮的忙碌。临近中午时分,大部分客人都陆续到了,提着礼物老远就打招呼,个个喜笑颜开。杜大姐告诉我说,家家户户过“丰收节”都乐意多请亲朋好友来,客人越多,节日的气氛越浓,主人家就越高兴。有些亲朋好友多的人家,还要中午和晚上分开请,都是丰盛的酒菜、时新的果品摆满整桌,大家谈

不亦乐乎。村道上车来人往,打酒买菜的、请客访友的络绎不绝,各家门前鞭炮声声,迎接客朋亲友,前庭后院,欢声笑语,浓厚的节日气氛溢满了整个村庄。

我有幸受邀到乌迳镇的一个陈氏朋友家过姓氏节。男主人陈大哥一早就到镇上赶集买菜去了,他的妻子杜大姐和女儿则在家磨粉备料,蒸制糍粑、擀面、拌馅、捏花、上锅,不一会儿,深受南雄人喜爱的地道小吃“饺伢糍”就做好了,辣椒茄子馅儿