

罗平烟叶收购工作获省局(公司)质检组好评

近日,云南省局(公司)质量监督检查组一行4人到罗平检查指导当前烟叶收购工作。对罗平当前烤烟收购工作给予了充分肯定。

在市局(公司)烟叶生产部部长毛建书、罗平分公司党委书记、经理浦勇、副经理王朝佐、烟办主任桂镜周等领导陪同下,检查组先后深入到罗平县大水井烟站小鸡灯烟点、罗雄烟站幸多禄烟点、九龙烟站茶山烟点、牛街烟点就烟叶收购等级合格率、等级纯度、烟叶标准样品管理及使用情况、仓库管理等工作进行了检查。

检查组每到一個烟点,都严格按照省局(公司)2012年度烟叶收购等级质量检查工作的相关要求,本着“客观、公正、坚持标准”的原则,对罗平县三个烟站四个收购点的下部桔黄二级(X2F)、下部桔黄三级(X3F)、中部桔黄二级(C2F)、中部桔黄三级(C3F)、中部桔黄四级(C4F)5个等级15个批次的烟叶进行了抽检,综合合格率为76.9%,纯度合格率为90%。

通过实地查看和听取汇报,检查组对罗平县当前烤烟收购工作给予了充分肯定,认为罗平烟叶把内纯度好,质量均匀,烟叶等级纯度比往年有大幅度的提升,收购质量有明显的提高。(赵杰)

乐安多部门督查烟叶收购

“现在烟草部门收购烟叶把收购标准和价格都公开了,操作又阳光公正,而且还有那么多政府部门参与督查,我们烟农卖烟卖得心里踏实,一点也用不着担心吃亏。”近日,江西省乐安县戴坊镇仲溪村烟农陈华章,领到卖烟款后高兴地对笔者如是说。

为使烟叶收购公正公开公平进行,乐安县烟草专卖局(分公司)在各烟叶收购站建立公示制度,公开收购标准和价格,实行挂样收购。在收购中,贯彻执行“高纯低限”的原则,做到收准、收稳、收纯和平衡收购,尽可能让利于烟农。

同时积极取得当地政府的大力支持,由政府抽调监察、公安、工商、质监等部门人员,成立烤烟收购市场秩序整顿组和烤烟收购工作督查组,深入乡村收购现场对收购环节进行监督检查,严厉查处收“人情烟”、“后门烟”和向烟农“吃拿卡要”等现象,对有问题的人员及时进行批评、警示,问题严重的给予停职、清退、罚款等处理。

为此,该县今年烟叶收购工作进展平稳,全县烟农的投诉率大大降低,满意度大大提高。

(何晓殊)

吉安烟草

近日,吉安市烟草专卖局专卖、营销、配送、内管四部门联合下发通知,要求全市各单位进一步加强市场监管、内部监管和市场服务,规范“卷烟零售大户”的经营行为,还原“卷烟零售大户”真实销售水平,使“卷烟零售大户”非法批发、售假贩私等违法违规行为明显减少,达到规范卷烟经营市场秩序,提高全市卷烟销售网络建设水平及服务客户和控制市场的能力,营造全市公平、公正、规范、有序的卷烟经营市场环境。

吉安市市局此次规范经营大户经营行为活动是根据国家局和省局的有关要求,为进一步维护全市卷烟零售市场秩序,切实提高对卷烟零售市场监管能力,保证全市系统“夯实基础、提速发展”目标任务的顺利实施而开展的。

为确保此次活动取得实效,吉安市市局制定了十项措施:

上海烟草 量化“稍紧平衡”提高服务市场能力

□ 李纪朝

“我现在经营的80多种卷烟中,货源稍微紧张的不到20%,进销基本平衡的将近80%,只有不到5%的卷烟偶尔会出现压货的情况。”近日,上海市虹口区瑞友粮油食品店店主邓克友在接受记者采访时这样说。

邓克友在保定路上经营这家商店已经10年有余了。谈起刚开始经营卷烟那会儿,他说那时最大的烦恼是每次订购多少卷烟——有时订多了造成资金积压,有时订少了造成顾客流失。

近几年,他不用再烦恼了。随着上海烟草不断将“稍紧平衡”的调控方针落到实处,特别是2012年他们将“稍紧平衡”进行了具体量化并付诸实践,大多数客户的卷烟经营也实现了“稍紧平衡”。

“‘稍紧平衡’是行业总的调控方针,上海烟草一直在思考如何将这个方针更准确地落到实处。2010年,上海烟草集团的领导提出,尝试将‘稍紧平衡’具体量化,以达到精确监控市场状态、精准服务终端市场的目的。”上海烟草集团宝山烟草糖酒有限公司副总经理鲁文胜告诉记者。

就在2010年,上海烟草集团成立了“把握市场需求、实现稍紧平衡”课题组,专门研究量化“稍紧平衡”、建立评价指标体系工作,并指定宝山公司为牵头单位,鲁文胜兼任这个课题组的负责人。

“我们首先将市场的总体状态划分为松、稍松、平衡、稍紧、紧五种状态,然后通过设定两级评价指标体系来分析市场状态。”鲁文胜介绍,一级

指标体系包括价格指数和社会存销比两项指标,二级指标体系包括订单满足率、消化率(衡量总量和价类)、脱销面(衡量单品)三项指标。

“这个看起来很简单的两级评价指标体系,是我们用了两年的时间、经过了上百次的模拟数据演示以及实践验证才得出的。从实践情况来看,这些赋值基本符合上海烟草现阶段卷烟经营的实际。”鲁文胜告诉记者。

代入调查数据 掌握市场状态

“这个体系建立好之后,我们通过市场监测系统,以周、月为单位通过样本点选取和数据采集,对一、二级指标体系包含的5个指标进行调查,并运用指标体系进行分别评价,便可以掌握某一市场处于什么状态。”鲁文胜告诉记者,两级评价指标体系已经于2012年5月作为上海烟草商业卷烟销售管理系统的一个模块,在全市各个区(县)公司中付诸应用。

在嘉定公司,营销部副经理黄晖给记者介绍了他们的应用情况。嘉定公司选取了占总数的53%并涵盖了各种业态、销售结构、销售规模和送货周期的140户样本零售客户,通过POS机自动采集和手工采集相结合的方式,采集33个主销单品的库存和零售信息,然后利用评价指标体系对市场状态进行判断。

黄晖举例说,2012年8月,嘉定区域市场的市场价格指数“稍紧”,社会存销比“平衡”,可以直接得出市场

总量状态为“稍紧”。而7月份,嘉定区域市场的价格指数“稍紧”、社会存销比“稍松”,综合一级指标结果为“待定”;进一步分析二级指标,订单满足率为“低”,消费率为“高”,最终得出7月份的市场供需状态为“稍紧”。

记者在这个系统上看到,除了有对市场总量状态的判断外,还有对每月、每周一、二、三、四、五类烟的市场状态判断和某个单品的市场状态判断。

细分终端市场 实现精准营销

“8月27日~9月2日这一周,我每次可以订到25条硬‘中华’。之前一段时间最多只能订到15条。”宝山区红运烟酒店店主赵文阳告诉记者。

“这一周属于我们市场细分中的平季,之前一段时间属于淡季,所以赵文阳的最高限量调高了。再过两周是旺季,最高限量值还会调高。”应伟中说,“稍紧平衡目标的实现,是一个动态的过程,我们通过工商协同网上配货、批零互动精准营销等方式,将稍紧平衡落到实处。”

上海烟草积极开展工商协同工作。他们先与工业企业约定合理库存的上下限以及市场价格控制线,实现工业企业主动管理商业库存的网上配货模式。上海烟草的各个区(县)公司,会及时将市场状态和短期需求,统一由上海烟草贸易中心按周、月传给工业企业。工业企业根据事先与上海烟草商定的供应策略,通过月度衔接、周签购销合同,主动配合满足市

场需求。

赵文阳告诉记者,在他通过网上订货的时候,系统会自动提醒可以订购的卷烟和上限数量,并可以实现以第三方为支撑的网上货款支付功能,非常方便。而实现网上配货的零售客户,则是由销售系统根据商店的实际销售情况和库存情况自动生成配货单,订货环节更简洁。

实施动态平衡 调控市场状态

“当然,市场也是在不断变化的。当供需状态出现波动时,我们会借助供需状态评价系统以周、月为周期,分析原因,采取针对性的措施,达到市场供需‘稍紧平衡’的目标。”黄辉告诉记者。

在商业卷烟销售管理系统上,黄晖给记者介绍了2012年6月份嘉定公司对于“利群”(长嘴)进行市场状态调整的过程:6月3日~10日,“利群”(长嘴)市场状态分析为“紧”,经过分析一级指标和二级指标,价格指数为“平衡”、社会存销比为“紧”,订单满足率为“低”、脱销面为“高”,得出主要原因为货源供应不足、市场供不应求。在6月11日~17日这周,他们与浙江中烟协商,加大了“利群”(长嘴)投放量,环比增加50%。通过货源供应的调整,在接下来几周的时间里,“利群”(长嘴)的市场状态恢复为“稍紧”和“平衡”。

针对个体零售客户的实际,客户经理会利用订货建议权,为

零售客户临时修改订单,满足其在特殊时段对货源的需求。“稍紧平衡”的量化让这一调控方针的落实进一步精细化,上海烟草调控市场和服务市场水平进一步提高。

宜黄多管齐下 加快烟叶收购进度

为确保2012年烟叶收购工作顺利进行,圆满完成烟叶收购目标任务,江西宜黄多管齐下加快烟叶收购进度。

一是搞好宣传,组织烟农抓紧时间售烟。烟叶技术人员进村入户,给烟农做好烟叶收购政策的宣传解释工作,对烟农的一些疑虑和不理解的地方,主动、耐心地做好解释工作,及时化解收购中出现的矛盾,说服烟农及早交售已预检烟叶,促进全县烟叶收购快速有序进行。

二是狠抓烟叶入户预检进度。要求各预检员进一步强化工作职责,进村入户加强对烟农分级扎把的指导,进一步提高烟叶等级纯度,提高预检烟叶等级合格率,加快烟叶预检进度。

三是狠抓烟叶质量,抢抓收购进度。烟叶收购部门在抓好烟叶等级质量的同时,抢晴天、战雨天,抢抓烟叶收购进度,对烟叶收购情况坚持做到一日一查看,关注收购进度,做到应收尽收,确保烟叶及时入库。

四是加强对收购的监督。严格实行公开挂样收购,对照实物样品开展“阳光收购”,实现公平、公正收购,自觉接受广大烟农、政府和社会的监督,让烟农交售放心烟。同时县烟叶领导小组、县烟草部门加强对烟叶收购现场的检查指导和监督,进一步强化烟叶收购现场管理,严格规范收购,大力促进烟叶收购进度。

据悉,截至发稿日,该县共收购烟叶27万余担。(邹海莉)

广昌“五提醒” 做好零售客户服务工作

中秋、国庆“两节”即将来临,为确保卷烟销售不受影响,做到假休、工作两不误,近期,江西省抚州市广昌县烟草专卖局(分公司)要求客户经理、稽查员在走访客户工作中做好“五提醒”,提高客户服务工作水平。

一是提醒客户备好货源。根据今年“两节”期间婚庆喜事多的特点,提醒客户及时清点库存,调整货源结构,提前购进,备足适销对路卷烟,,满足消费者需求。

二是提醒客户假期服务时段。在假期前加大走访频率,并将假期走访、订货、送货时间安排提醒告知客户,让零售户尽早备好货源,尽量做到卷烟不断档、不脱销。

三是提醒客户及时订货。通过卷烟网上订货信息平台,随时关注、及时了解客户订货情况,对未按时订货或因其他原因无法订货的客户,客户经理要及时提醒并帮助补订,确保每一个客户都能订到货。

四是提醒客户假期安全经营。针对假期流动人员多、卷烟销量大的特点,提醒客户要注意防盗、防调包、防骗、防假币和防火,并传授相关知识,提高零售客户安全意识和防范知识。

五是提醒客户守法经营。假前专卖执法人员要联合客户经理开展烟草法律法规宣传,开展烟草市场专项整治,并妥善安排好节假日值班巡查,同时提醒客户在节日更要守法经营,合法赚钱。(刘荣菊)



枣阳烟草 传授营销技巧 提升盈利水平

“这个品牌卷烟很适合周围消费群体,要重点向消费者推介它的价位、口感、喜庆包装……”湖北省枣阳市烟草专卖局(营销部)舒安保(左)耐心地向零售客户胡涵讲解卷烟营销技巧。

为引导零售客户抓住“中秋”“国庆”期间销售的有利时机,近日,枣阳营销部要求客户经理积极做好新品卷烟的上柜宣传推介工作,对零售户有针对性地开展营销服务指导,采取实物与资料宣传的方式传授销售技巧,着力提升零售户的经营能力、推荐能力和引导消费能力,切实提高节日期间盈利水平。

余峰 魏学兵 摄影报道

着力规范卷烟零售大户经营行为

一是加强对“卷烟零售大户”卷烟销售动态分析,加大“卷烟零售大户”的走访频率,结合营销、专卖、内管系统信息数据,对辖区内“卷烟零售大户”的实际经营情况进行甄别,还原真实销售水平。

二是建立大户档案信息。对“卷烟零售大户”应以加强服务为主,着重了解销售信息,做好信息动态采集工作,为制定科学的营销策略提供依据;客户经理每月对“卷烟零售大户”进行库存盘点,同时做好周边中小户的走访工作,力求核准真实销售信息,还原“卷烟零售大户”实际销售数据。

三是扶持规范大户、限制违规大户。加强对重要客户的分析,根据“卷烟零售大户”的月、年销售数据,结合市场环境,经营规模,对真正具有销售能力的“卷烟零售大户”,从货源供应、新品投放、政策宣传等方面给予支持。

四是严格审批手续,合理控制大户规模。卷烟零售大户的名单由市局(公司)根据月销售情况和查处案件情况综合分析后确定,先由县级局(分公司)提出初步名单,市局营销中心审查后,会同专卖科和内管派驻办共同确定。

五是配送部门全力做好新办证卷烟零售户的卷烟配送工作,合理调整送货线路,优化送货资源,规范二级配送点的设置和管理程序,全力做好卷烟配送服务工作。

六是专卖管理部门在加大烟草法律法规的宣传力度的同时,每月对辖区的“卷烟零售大户”至少检查一次,并设立检查台账,记录基本信息、销售情况、卷烟流向、检查明细等信息,核实“卷烟零售大户”的实际销售能力;注重收集“卷烟零售大户”尤其是“卷烟零售大客户”违法违规经营活动的线索,进一步创新监管方法,

着力提高市场检查效率。对于监管中发现的“卷烟零售大户”违法违规行为要深挖细究,一查到底。

七是加强许可证管理,综合治理无证经营,专卖管理部门严格按照烟草专卖及行政许可的法律法规规定,正确行使行政许可权,按照法定的时限和程序审批发放烟草专卖零售许可证,不得将配送成本、结算方式等非法条件作为核发许可证的前提。正确认识合理布局,区别对待城乡零售点间距标准,有意识地增加农村持证比例,努力扩大农村市场覆盖面,加强对农村卷烟零售户服务和管理,严格控制城镇新办证数量;各级局按标本兼治、综合治理为原则,以多头并进、疏堵结合为工作方法,坚持打击无证经营行为。对符合办证条件的无证户核发烟草专卖零售许可证,对社会弱势群体,可放宽办证条件;对不具备经营资格的,坚决予以取缔,

使无证经营户数量明显减少,切实解决卷烟无证经营问题。

八是内管部门积极参与营销部门销售计划、营销策略等营销方案的制定,确保营销供货策略公平、公正。同时,根据春节、中秋等节假日期间“卷烟零售大户”销售需求,合理调整内管系统预警参数,有效避免不合理销售异常预警出现。

九是内管部门每月汇总分析外流涉案真品卷烟条码信息,将外流条码所涉及的“卷烟零售大户”名单,及时通报营销部门,由营销部门调整货源供应,对外流品牌规格采取停供或限供措施。

十是内管部门进一步加强对卷烟经营业务的日常监管,防止行业内从业人员利用“卷烟零售大户”倒卖卷烟,尤其是坚决制止为完成销售任务,向“卷烟零售大户”集中投放卷烟的行为。(杨军)