

## 乐安组织种烟能手巡回宣讲

为推广种烟先进经验，做大做强烟叶产业，更好地发展明年的烟叶生产，江西省乐安县烟草专卖局(分公司)，于近日在全县范围内挑选 12 名种烟能手，组成 3 个宣讲队，分赴全县 12 个产烟乡镇作巡回宣讲，受到广大烟农的普遍欢迎和好评，收到了很好的宣传效果。

每场宣讲会场均座无虚席，不时响起阵阵热烈的掌声，大家听得认真，记得仔细，一致认为用身边的人和事作经验介绍，让人容易听懂，易于接受，宣传效果好，纷纷称赞这样的宣讲太好了。

湖坪乡今年才开始试种烤烟，通过宣讲队宣讲后，许多农民均表示明年也要种烟，仅宣讲当天就落实明年烤烟种植面积 3000 多亩，是今年的 3 倍多。青年农民王小华说：“以前总以为种烟有风险，不划算，听了宣讲后，我才晓得事情并不难，收入还蛮高的，明年我也要种烟，种它个 10 亩。”

(何晓姝)

## 资兴内外衔接 拓展市场监管深度

今年以来，湖南资兴市烟草专卖局以提升市场净化率为抓手，创新思路内外衔接，强化专卖日常管理，提升市场监管的针对性和有效性。

一是加强与营销部门衔接。加强部门之间的沟通，定期召开专销联席会，与营销人员共同分析、掌握零售客户经营动态信息及货源调整后零售客户的反应情况，准确把握市场监管重点，建立“异常户”档案，结合日常监管、定期检查等形式，确保市场监管到位。

二是注重与零售客户服务衔接。按照服务在先、管理在后，宣传在先，查处在后，教育在先、治理在后为原则，将烟草专卖法律法规、卷烟真假鉴别和防调包等知识，融入在日常管理服务之中，增强零售客户守法意识，变事后管理为事前介入，进一步规范客户经营行为。

三是抓好与消费者沟通衔接。转变监管思路，把服务管理的最终对象延伸至消费者，通过媒体公布投诉举报电话，发挥“销、售、购”三个环节的相互监督作用，实现首问负责制，及时听取消费者的反馈信息，严厉打击卷烟经营中的违法行为，给消费者满意的答复。

四是强化与地方职能部门协作衔接。进一步加大与地方工商、公安等执法部门联系和沟通的力度，保持打击涉烟违法犯罪行为的高压态势，通过案件协作提高专卖人员执法水平，把真品卷烟非法流通治理整顿工作引向深入，防止卷烟无序流动现象的发生。

(黄泽龙)

## 峡江烟草多措施 做好“金圣”品牌培育

为不断提高营销队伍和零售终端品牌培育能力，扩大辖区“金圣”品牌销量，江西吉安市烟草公司峡江分公司准确把握目标市场和消费群体，确保“金圣”品牌培育年度工作目标圆满完成。

一是加强组织领导。结合辖区市场特点，制订“金圣”品牌培育工作方案，制定工作目标和措施，为“金圣”品牌培育工作提供组织保障。

二是大力宣传，做好引导。通过召开座谈会、上门拜访、电话、短信交流等方式积极向零售客户宣传“金圣”系列品牌文化和特点的宣贯，传授品牌推介技巧，提高客户对品牌认知面，提高零售客户品牌培育能力。

三是强化终端形象，提升上柜率。客户经理帮助零售客户做好卷烟陈列，将“金圣”品牌卷烟摆放在商户柜台、货架的醒目位置，吸引消费者的关注，切实提高展示效果，强化“金圣”品牌终端形象，确保“金圣”上柜率稳步提升。

四是精准营销，提升服务水平。要求客户经理密切跟踪客户订单，了解“金圣”品牌卷烟的销售走势、终端价格、社会库存、订单满足率等情况，听取零售户的意见建议，为目标客户制定个性化服务策略，强化零售客户培育品牌意识，稳定卷烟市场价格。

五是强化督查，开展评比。每月对“金圣”品牌销售情况进行督查评比，及时通报销售情况，并将督查评比结果与年终绩效考核挂钩，提高客户经理品牌培育工作积极性，确保“金圣”品牌培育目标的有效落实。

(闵华)

## 何泽华：贵州烟草要全力打造现代化企业

近日，国家烟草专卖局副局长何泽华在贵州烟草调研。其间，何泽华先后调研了遵义市、铜仁市烟叶生产工作和铜仁市烟草专卖局(公司)、贵阳市烟草专卖局(公司)卷烟物流工作，考察了贵州中烟工业有限责任公司铜仁卷烟厂、贵阳卷烟厂和贵州烟叶复烤有限责任公司铜仁复烤厂、贵州省烟草科学研究院。

在听取贵州烟草工商企业工作汇报后，何泽华指出，贵州烟草工商企业按照国家局“1+5”工作要求，明确责任、狠抓落实，结合实际、创新发展，各项工作成效显著，精神面貌焕然一新，具备了加快发展的条件和基础，呈现出良好的发展状态，体现了创新发展。

贵州是我国第二烟叶产区，烟叶生产工作是何泽华此次调研的重要内容。在了解了遵义县烟叶种植全程机械化运行情况、余庆县散叶烘烤专业化分级散叶收购工作、思南县“井窖式小苗移栽技术”推广情况后，何泽华指出，贵州烟草商业企业注重结合自身实际进行创新，特别是在散叶烘烤专业化分级散叶收购、烟叶生产机械化和烟农专业合作社建设等方面成效显著，代表了行业现代



烟草农业建设的先进水平。何泽华十分关心卷烟品牌发展，在考察了卷烟工厂生产车间后，他指出，贵州中烟企业管理基础扎实，品

## 纳雍烟草助客户解决“四网建设”中的难题

近日，贵州纳雍县分公司卷烟营销部针对辖区阳长客户服务部反映的零售客户在“四网建设”中存在的无法解决的问题进行调研和现场帮扶。

经调研，该片区存在的主要问题一是由于农网部分零售客户文化素质原因，操作电脑存在较大难度，以致网上结算不能完成自主支付；二是当地的网络条件较差，网络长期不能正常使用，为客户的网上订货、网上结算



图为营销员指导客户操作网上支付。

带来阻碍；三是个别客户因自身原因不能正常订货和结算，持有一定的抱怨；四是零售客户“一户一机”比例低，网上结算推进缓慢。针对这些问题，营销部负责人与网络营销员一道亲临客户门店，走访十余名客户帮扶，协调农行业务员现场指导网上结算，积极帮助联系电信部门改善网络状况，确保片区客户正常结算，提高了结算成功率。

(刘天承)

## 濮阳烟草工商协同促“婚庆用烟”销量提升

“婚庆用烟”作为一个特殊的市场，是改变消费习惯、提升消费档次、优化销售结构的有效载体。自 9 月份以来，河南濮阳市公司与河南中烟携手，利用“双节”特殊时期，积极开展“婚庆用烟”精准营销活动，取得了显著成效。通过精准营销工作，截至目前，共实施黄金叶婚庆用烟推广活动 661 起，专项销售黄金叶“大金圆”等四个规格卷烟 16729 条。

一是精准定位市场。根据濮阳市场特点，在培育重点品牌框架内，从寻找有利于稳定和提升婚庆市场卷烟销售结构的大局

出发，对城区、乡镇、农村市场分出高、中、低三个档次，选出黄金叶大金元、黄金眼、禧满堂和福满堂四个卷烟品牌规格作为较长时间内的重点培育对象，下大功夫搞调研，努力做到培育一个成功一个。

二是精准定位客户。选准目标客户群进行重点营销，从当地市场选出若干有代表性、规模较大的零售户，举办婚宴次数多的宾馆酒店，作为婚庆市场的定点店。对选定的品牌规格作重点宣传推介，通过零售客户引导宣传，起到事半功倍之效果。

三是精准定位服务。选取业务精、能力强的专业营销人员，严格做到“三关注”：关注婚庆品牌上柜率，把婚庆品牌投放到卷烟市场的每个角落，给消费者一个醒目的感觉；关注品牌动销率，提高客户推荐销售婚庆品牌的积极性和主动性；关注婚庆品牌日常维护，特别重视客户和消费者的需求、导向和满意度，对婚庆品牌销售较好的零售客户，提供差异化服务，优先考虑新品上市试销，为婚庆卷烟销量打下良好基础。

(李亚军 宋培元)

## 黎川提前部署 2013 年烤烟工作

江西省黎川县 2012 年度烟叶生产工作总结表彰暨 2013 年动员大会于近日在县行政大堂隆重召开。

会议上聂仕雄县长对 2012 年烟叶生产进行了总结，并动员各乡镇做好 2013 年的

烟叶生产准备工作，努力实现“33211”目标，即烟叶种植面积 3.3 万亩，创造税收 2200 万元，烟叶收购 10 万担，烟叶产值 1 个亿，并对 2013 年的烤烟生产工作提出几点要求。一是创新操作模式，企业加烟农，商

户加烟农，依托专业合作社，向专业化、机械化烟叶生产发展。二是强化关键技术，增加各种类型的培训，强化烟农技术培训，做到早安排、早落实。三是加大考核力度，改进考核内容，突出产量考核为主。(徐国信 徐婧)

## 宜黄烟草打好年终卷烟销售攻坚战

为进一步推动卷烟营销上水平，近日，江西省宜黄县烟草专卖局(分公司)采取“四加强”举措，动员全体干部职工积极参与、群策群力，打好年终卷烟销售攻坚战。

一是加强服务意识。要求一线“三员”(营销员、稽查员、送货员)在日常走访、检查、配送的同时帮助零售户做好卷烟陈列、品牌出样、价格标签维护等基础工作，提升

服务指导能力和客户经营水平。

二是加强数据分析。建立卷烟销售日、周、月跟踪记录和库存记录，做好销售数据同比和环比原因分析，有针对性制定营销策略，扎实推进精准营销。

三是加强全员互动。专卖、营销、配送等部门协调配合，密切关注货源分配、经营措施等相关政策，及时反馈卷烟市场信息，形

成高效畅通、全员参与的卷烟销售统一战线。

四是加强市场监管。着力净化辖区卷烟市场，坚决打击“假、私、非”，以守土有责的高度责任感守好自己的门，为卷烟销售拓宽发展空间，规范卷烟市场秩序，营造良好的市场环境。

(邹海莉)

## 北京烟草“四项要求”研究部署卷烟经营大户管理

近日，北京市烟草专卖局(公司)召开专题会议研究部署卷烟经营大户管理问题并提出“四项要求”。

统一经营管理指导思想。要高度重视市场真实需求，高度重视卷烟规范经营，建立市场导向的营销模式，按订单组织货源，按需求衔接计划，按价格调整策略，把“两个尊重”(尊重市场需求，尊重区县提报)作为 2013 年货源购进的总基调。以市场导向的营销模式进一步规范大户的销售和管理。

对大户的销售和管理重在规范经营。卷烟经营大户违规经营是引发卷烟市场非法流通的重要原因，严控卷烟大户的数量和供

货量，加强对大户的有效监管是减少不规范经营行为的重要环节。各单位要把大户销售是否规范经营、是否落地落户销售作为大户供应的核心标准和营销管理的重要指标。

对卷烟经营大户实施分类供应和管理。对能够做到自主经营、规范经营和严格监管的大中型商场、超市，要优化供应，基本满足其货源需求，保障货源供应，对卷烟经营业务采取出租或承包模式的大中型商场、超市要从严供应，加强监管，防止出现非法流通；对个体经营大户要及时掌握其真实需求，适度供应，加强监管，对有违规记录的个体大户要坚决取消，依法处理，重点监管，防止反

弹。要通过对大户的合理供应和有效监管，保持良好的卷烟市场秩序。

专销结合、上下结合加快解决大户问题。区县局(公司)要对当前辖区供应大户进行认真负责的审核，上报卷烟经营大户名单，营销中心要优化货源供应，统一营销策略，严格按照市局(公司)《大户管理办法》组织供货，零售户的供应上限由营销信息系统自动锁定。专卖部门要加强监管，特别是对重点大户的监管，及时掌握大户销售动态，对于非法流通案件，要依法处理，并及时向营销部门反馈，专销结合，促进规范经营。

(金晶)

建设工作、铜仁复烤厂打叶复烤工作和省烟科院良种培育工作给予充分肯定。

对于下一步工作，何泽华强调，贵州烟草要抓住机遇，打牢基础，通过跨越式发展、创新发展、稳健发展，全力打造现代化企业。一是树立跨越式发展的目标。加快进度，加大力度，提高标准，推进现代烟草农业实现新的跨越；抓住机遇，沉着应对，推进品牌发展实现新的跨越；结合实际、开拓创新，依托技术创新实现跨越式发展；加强人才引进、队伍建设，依靠人才实现跨越式发展。二是坚持创新发展。创新发展既是过去的成功经验，也是形成优势的关键，更是跨越式发展的途径。要进一步解放思想，善于用现代化的理念指导工作；进一步加强技术创新，形成一批推进发展的核心技术；进一步抓好营销创新，推进管理创新，切实依托创新推动发展。三要坚持稳健发展。稳是基础、是前提，要理性思考、客观面对，力戒一味图快；健是健康、是保障，要注重健康状态、注重发展水平；要打牢基础，通过切实有效的工作，打牢原料基础、市场基础、管理基础和人才基础，把发展建立在扎实的基础之上。

(宗新)

## 广昌召开全县烟叶生产工作会议

近日，江西省广昌县召开 2012 年度烟叶生产总结、表彰、动员大会。

会上县委常委李广文作了工作报告，认真总结了 2012 年的烟叶生产工作，并针对烟叶生产面临的新形势、新情况、新问题，提出了 2013 年烟叶生产的工作重点和工作任务。

广昌县委副书记、县长欧阳巧文对 2013 年的烤烟生产工作提出了三点要求：一是要进一步提高认识，把抓好烤烟生产提高到解决“三农”问题的高度来认识，提高到增加农民收入、促进财政增长、维护社会稳定的高度来认识，想办法、下决心，加大力度，扎扎实实把烤烟生产抓紧抓好。二是创新思路，破解难题。要积极探索土地流转机制、要创新烟叶生产组织方式、要提高专业化、机械化水平，减轻烟农劳动强度、要成立和加强各种专业化服务组织，要认真解决烟莲争地、要发展基本烟农，稳定壮大种烟队伍，要搞好技术示范，走科技兴烟之路，要不断探索，解决难题，推进烟叶生产稳步发展。三是要立足全年狠抓当前。发展烤烟生产的劲头要进一步铆足，要进一步抓好作风建设，在“早”上做文章，在“实”字上下功夫，确保 2013 年烟叶生产计划的落实，同时要进一步抓好考核奖励激励机制，重奖做出成绩的单位和个人。

(刘荣菊 张文梅)

## 罗湖烟草扎实推进 卷烟零售终端建设工作

为进一步巩固和发展新型客我关系，全面加强现代卷烟零售终端建设，深圳市罗湖区烟草专卖局(公司)日前从五方面着手，扎实推进零售终端建设工作。

一是深入调查，摸清现状。从市场环境、商圈业态、经营规模、信息化水平等维度出发，对辖区内卷烟零售终端状况进行细致分析，找差距、摆问题，析原因、明思路，为下一步有针对性的开展现代卷烟零售终端建设工作打牢基础。

二是加强宣传，转变观念。在充分理解零售终端建设重要意义的前提下，对客户进行有力宣传，晓之以理，引导客户自觉、自愿加入到卷烟零售终端建设的队伍中来，达成终端建设以实现“客我双赢”为最终目的的共识。

三是完善硬件，创造环境。按照“自愿参与、自主经营、自我发展”的原则，引导客户投入资金改善终端形象，在店容店貌提升、店内空间利用、卷烟陈列摆放、新品推介标识张贴等方面向客户提供合理建议，为消费者创造满意放心的购烟环境。

四是立足规范，细化服务。对照客户服务中可能存在的拜访频次不足、服务能力欠缺、服务方式单一等问题，重新梳理客户服务工作流程和考评标准。结合客户特征和终端特点，创新服务方式，丰富服务内容，开展精准营销和精细服务。

五是注重培训，提升软件。定期举行客户交流座谈会，帮助客户熟练掌握运用现代信息工具，进行系统的卷烟营销技能指导，找准并改进经营中的薄弱环节，持续提升客户卷烟经营能力与盈利水平。

(赖瑜 王宇)