

低焦油产品:做好市场培育 实现更大发展(下)

■ 崔宝星

(接5月8日11版)

全力丰富宣传形式 让低焦油产品快速进入消费中

丰富宣传形式是低焦油产品进入市场关键内容。没有宣传就没有市场,因为宣传是消费者了解产品重要渠道,是产品扩大市场份额的重要途径,这些年来,烟草企业都把宣传作为品牌发展的有力推手,收到了非常好的效果。但我们也应看到,《烟草控制框架公约》施行,对烟草品牌产品宣传提出严格限制,这就影响到品牌产品市场推介,影响到品牌产品快速进入到消费者手中,进而形成可观的购买力当下,低焦油产品市场影响力不大,消费者的兴趣不是非常高;再者,低焦油自身一些弱点,也影响到消费者选择,如低焦油产品往往“低香气、低口感”,影响到了消费者的选择。这种局面,需要低焦油产品扩大宣传范围,丰富宣传形式,让广大消费者了解低焦油产品,喜欢上低焦油产品。

丰富宣传形式,要从低焦油产品优势出发,深入挖掘低焦油产品卖点,然后通过广告、网络、手机等媒介,宣传低焦油产品,让广大消费者深入了解低焦油产品特色,喜欢上低焦油产品的“低焦油、低危害”。在宣传形式上,要采取多种方式,切不可采用单一方式,因为消费者接触信息渠道是多种的,那种恪守一种宣传方式的时代已经过去了。在低焦油产品宣传上,广东中烟、湖北中烟、云南中烟的红云红河俱乐部等现代喜悦、对低焦油产品宣传起到了非常好的作用,有力提升了低焦油产品的市场认可度,扩大了低焦油产品的销售范围。随着低焦油产品市场占有率越来越高,丰富宣传形式越来越重要,这需要烟草工商企业要亲密合作,宣传好低焦油产品,进而把低焦油产品培育成知名品牌。

加强各种信息沟通 使得低焦油产品能够符合预期

各种信息沟通是低焦油产品获得市场认可重要力量。没有信息沟通,难以培育好知名品牌,因为知名品牌市场培育需要工商企业共同努力,需要各种信息共同分享。纵观知名品牌成长之路,都是生产企业与销售企业进行有效沟通,有力提升品牌产品内在质量,以获得消费者的信赖;都是扩大市场销售范围,以获得更广大市场充分认可。对于卷烟市场来说,烟草工商企业信息沟通,能够有效提升卷烟品牌产品内在质量,提升卷烟品牌产品市场销售范

围,这对于低焦油产品来说,显得更为重要。诸如“长白山”、“云烟”、“黄鹤楼”等低焦油产品,都是烟草企业经过科技创新推出新产品,通过各个烟草商业企业进行销售,然后把各种信息进行反馈,提升品牌产品竞争力,提升品牌产品市场价值。

有道是:“市场认可的才是最好的。”没有市场认可,卷烟品牌要想发展壮大,是件非常难办的事,更不用谈及低焦油产品的市场培育。由此,加大各种信息沟通,使得低焦油产品能够快速进入到消费市场中,进而形成可靠的购买力;同时,通过消费市场反馈低焦油产品信息,及时改进低焦油产品配方,使得低焦油产品更加符合消费者需求。如果信息不顺畅,烟草企业需要的产品信息得不到及时反馈,有可能影响到低焦油产品市场生存,对于低焦油产品来说,是个沉重打击,这就需要加大信息沟通力度,使得品牌产品能够达到“双赢”目标。随着信息技术革新,信息沟通变得越来越容易,这会促进低焦油产品发展,进而加快卷烟品牌市场培育,使得低焦油产品符合市场预期。

成立相应组织体制 让低焦油产品市场培育有力度

相应组织体制是低焦油产品市场营销重要保障。组织体制是产品发展可靠保障,因为组织体制能够重视卷烟品牌市场培育,能够集中优势资源服务于卷烟品牌发展,如果没有完备组织体制,卷烟品牌发展处于松散状态,那是非常不利于卷烟品牌发展的。纵观这些年,重点品牌发展,与完备组织体制是密切相关的,因为完备组织体制能够规划好卷烟品牌发展,能够集合优势资源帮助卷烟品牌发展,但我们也应看到,有些组织体制不符合卷烟品牌发展,甚至阻碍了卷烟品牌发展,这与组织体制职能不足有密切关系。为了实现卷烟品牌跨越式发展,有必要强化组织体制,充分发挥组织体制职能,让低焦油产品符合市场需求,让低焦油产品适应市场发展变化,为做大做强低焦油产品打下坚实基础。

为了发展好低焦油产品,各级烟草管理机构要成立相应组织体制,充分发挥组织体制职能,来抓好低焦油产品市场培育,来扩大低焦油产品市场份额。例如,山东中烟、河南中烟、湖北中烟等烟草生产企业,成立了完备组织体制,来抓低焦油产品生产,使得“泰山”、“黄金叶”、“黄鹤楼”等低焦油产品更加符合消费者心理需求;各级烟草商业企业成立了完备组织体制,来抓低焦油产品市场培育,扩大低焦油产品市场影响力。随着低焦油产品发展,对组织体制提出了更高要求,这要求各级要从大局

数量不准确,计量单位不标准、不统一。三是超过法定期限实施证据登记保存。这些问题的存在给案件处理或多或少带来不便,同时也影响整个卷宗的质量。

做好先行登记保存的注意事项

先行登记保存涉及到对公民、法人或者其他组织财产权行使的限制,尽管不属于行政强制措施,但实际上也是强制性剥夺了当事人在一定时期内自由行使财产权利的权利。因此在实施先行登记保存时必须注意:

必须在法定期间内行使。先行登记保存是一项证据保存制度,其行使必须在正式立案之后,行政处罚决定作出之前的调查取证这一法定期间内进行。由于先行登记保存的法定期限只有7日,因此烟草专卖行政主管部门应在7日内及时采取记录、复制、拍摄、录像等证据保全措施。需要鉴定的,应通知当事人并由当事人现场签字予以送交卷烟鉴定机关进行鉴定。违法事实成立,应该予以没收的,应及时作出行政处罚决定;没有没收,当事人主动接受处理,并主动上缴罚没款的,该返还的应第一时间予以返还。同时在证据先行登记保存期间,必须对登记保存的物品由专人进行妥善保管,以保证物品的完整,当事人或者有关人员不得销毁或转移证据。

必须遵守法律规定。先行登记保存是行政执法人员收集证据时在证据可能灭失或者以后难以取得的法定情形下采取的,必须经行政机关负责人批准。批准后必须由两名以上烟草专卖执法人员实施,并出示执法人员执法证或



出发,完善组织体制设置,发挥各级组织体制职能,充分培育低焦油产品,进一步扩大低焦油产品市场份额,以顺应市场发展变化,以适应时代发展潮流。

严格业绩考核奖惩 使得低焦油产品能够快速成长

业绩考核奖惩是低焦油产品扩大市场份额重要措施。俗话说:“考核奖惩是永恒动力。”这对于烟草品牌发展来说,具有同样作用,因为考核能够衡量工作成绩,奖惩能够激发干部职工动力。这些年来,卷烟重点品牌能够快速发展,市场影响力持续扩大,与业绩考核是分不开的,因为业绩考核激发了干部职工的工作动力,提升了重点品牌市场培育的活力。如山东中烟、河南中烟、云南中烟等烟草企业,都把考核奖惩作为卷烟品牌发展重要依据,以增强“泰山”、“黄金叶”、“云烟”等重点品牌市场竞争力,提升这些卷烟品牌市场份额。随着卷烟品牌发展,需要更加灵活考核方式,来培育这些重点品牌,扩大这些品牌市场竞争力,对于低焦油产品发展来说,显得更为重要。

低焦油产品市场考核奖惩,要建立在公开公正基础上,因为公开能够扩大影响力,公正能够激发干事创业活力,切不可让考核奖惩成为低焦油产品发展障碍,因为丧失公开公正的考核奖惩往往影响到品牌培育。当下,低焦油产品正迎来发展良机,这需要更好考核奖惩来促进品牌发展,那就应根据烟草企业实际,制定符合低焦油产品发展的考核奖惩制度,来适应卷烟市场发展需要。同时,要严格考核奖惩,切不可走过场,因为奖惩能够激发干事创业活力,能够提升卷烟品牌竞争力。随着卷烟品牌发展,低焦油产品市场前景更加迷人,这就需要烟草企业制定出更加符合实际的考核奖惩制度,来促进低焦油产品发展,促进“卷烟上水平”目标实现。

低焦油产品发展的初级阶段,自然存在着许多不足,这需要烟草工商企业共同努力,剔除品牌发展不利因素,充分挖掘品牌发展有利因素,实现好低焦油产品更大发展。

检查证,告知当事人依法享有的权利和义务。当场清点相关证据和违法事实,必须通知当事人到场,并工整填写先行登记保存通知书,并履行确认和送达手续。鉴于先行登记保存措施时限短,当事人可通过多种途径即时提出复议申请,因此开具和送达证据保存通知书,必要时可对执法过程的关键环节进行拍照、录像,以留下充足的证据。

确保先行登记保存的准确性。先行登记保存的物品作为证明案件真实情况的证据,必然具有客观性、关联性和合法性3个基本特征。因此实施先行登记保存的物品必须是与违法行为有直接必然关联的,制作物品清单时一定要按物品的名称、规格型号和单位数量逐一登记、登记清,要使用标准的统一计量单位,确保先行登记物品和物品清单保持一致,同时可拍摄照片用于证据相互印证,确保先行登记保存的物品正确无误。

提高行政执法队伍素质。不断提高行政执法人员的综合素质是推进依法行政的重要保障。因此要强化对行政执法队伍的思想教育、政治教育和业务培训,加强队伍建设,强化执法人员责任意识,督促专卖执法人员在实施先行登记保存措施时,依法、合理、慎重对待,正确运用。

总之,在烟草专卖行政执法中,必须高度重视,确保先行登记保存的准确性、时效性及法定性,正确运用先行登记保存措施。只有这样,才有利于调查取证工作的顺利进展,对执法人员及时查清案件事实、打击涉烟违法犯罪行为才能起到积极的促进作用。

员的选拔优先考虑销售工作好的员工,让销售人员看到希望和受到鼓舞。

三是建立工资晋升的营销奖励机制。优先考虑营销工作有业绩的员工,在工资晋升政策制订上要向销售工作倾斜,具体在晋升比例上要加大销售人员晋升率。

四是为销售员匹配工作资源。销售人员对经营户的服务重点在于紧俏卷烟、畅销卷烟和高档卷烟等资源分配权上。如果这个权力对销售人员不放开,调动销售人员工作积极性就是空谈,因为巧妇难为无米之炊。

五是建立适度的绩效扣减机制。对没有

如何有效开展专卖管理工作

■ 张利

打假打私、内管监督、队伍建设等方面是专卖管理工作的主要内容,如何有效开展专卖管理工作,努力维护良好的生产经营和市场秩序,是我们的工作中需要探索的目标。

保持打假打私高压态势 促进市场净化上水平

始终高举专卖大旗,保持卷烟打假打私的高压态势,坚决打击各类卷烟违法经营行为。市场监管工作主要有两个方面:

进一步完善“打、管、疏、服”市场监管体系建设。牢固树立“守土有责”的责任意识,深化4831工作法,切实做好卷烟市场的监管工作。广辟线索来源,建立健全以社会举报、“12313”反馈、协查单位通报、线人提供线索相结合的综合信息网,确保专卖管理有效的放矢、有针对性,打击不法行为,特别是突出机动中队收集重大案件信息及线索的职责履行。按照市场监管体系实施意见要求,积极开展管理、疏导和服务工作。对新办证户、重点客户进行法规知识培训,一是请进门来,开展新办证重点户培训班。二是送法上门,开展零售户法律法规宣传。三是走上街头,开展形式多样的法制宣传活动。在宣传普法过程中,做到与客户共建共享,共创成功。对无证经营户,开展专项整治活动,进行管理和疏导。

把查处网络案件任务作为重中之重。有效贯彻“经营案件”的工作思路。一是加强涉烟情报网络建设。树立全员情报共享,确保信息传递能够做到及时、迅速、客观、准确。在主要街道、乡(镇)集贸市场,公布举报电话、通过广播电视、电视播放游动字幕,宣传12313举报电话,扩大宣传范围。二是建立健全重点户档案。在以往违法户的基础上确定重点监管对象,对客、货运站、物流公司、喜糖铺、家宴中心等重点对象进行调查摸底,建立重点户档案,对重点户档案实行动态管理,及时对停业或新开的客、货运站、物流相关信息进行审查,上门宣传法律、法规和不定期回访制度,在日常的市场检查中,根据物流配送的交接货时间合理调配市场检查时间,切实做到全方位监管。三是按照“一查到底”的原则。查清涉案卷烟来源,采取伏击守候、诱惑调查等方式深挖细挖,扩大调查范围,及时与公安、交警部门联系,根据已查获案件线索发掘有关的可疑人、事、物的信息,查清涉案人员的银行账户,涉案车辆情况,适时进行查处,不留监管盲区。四是加强互联网监管。定期对监管网信息进行检查,打破传统查案思路,将案发后追查线索过渡到案前就开始经营,在案件刚出现苗头的时候,加以监控,等时机成熟之后,再一举攻破,取得实效。

强化适人适岗用人理念 促进队伍建设上水平

随着形势的不断发展变化,烟草专卖管理面临的新问题、新情况也逐渐显现,对我们的工作提出了更高的要求。针对专卖队伍素质现状,主要采取以下措施:一要营造学习氛围。以技能鉴定、技能大比武为契机,强化专卖人员学习意识,加强法律、法规知识学习,采取“一月一法一考”的方式,即一月学习一项法律内容,参加一次考试,营造“学、比、赶、超、帮”的学习氛围。二要创新培训方式。切实按照“五能五提升”的要求,以中队为单位,安排队员“一月一人一课”,即一月安排一名队员授一次课,挑选讲解到位、内容翔实、通俗易懂的队员,给全体专卖人员授课,培养“一专多能”人才,既

给员工展现自我的平台,又促进全体人员共同提高。三要加强培训力度。采用自学、集中学等多种形式的培训方式,对有关法律法规反复学习,加强理解,重点培养人员的学习能力、实践能力和创新能力,鼓励人员在职自学、终身学习。四要突破用人常规。建立科学的选人用人机制,做到“适人建岗、人尽其才”,充分发挥自身价值,鼓励培养业务素质过硬的新员工走上领导岗位,逐步走上不看文凭更看重水平,不看资历更看重能力的新型用人之路,摆脱旧的人才观,全面展现员工队伍的积极性和创造性。

狠抓严格规范注重自律 促进内部监管上水平

严格规范是巩固和完善烟草专卖体制、实现行业持续健康发展的重要保证,我们在积极实施对外打击管理的同时,对内必须坚持严格规范,抓好内部监管不放松。一是突出工作重心。认真执行内部专卖管理监督实施意见,敦促卷烟规范经营,明确规范主要任务,将许可证后续监管、业态档次评定等方面列为内部监管工作重点内容,落实内部监管责任,进一步完善内部监管机制。二是突出细节问题。通过日常监管与内部监管信息平台异常预警,认真分析预警产生的原因,从小细节、小线索处着手调查,通过严格监管,加强企业及员工的自律意识,杜绝各种不正之风,营造行业适度竞争、公平有序的市场环境。三是突出公平执法。认真抓好规范执法,内强素质,外树形象,严格执行文明规范,确保做到严格执法、公正执法、文明执法,严格按规范程序实施监管。

加强硬件规划软件提升 促进基础管理上水平

发挥基层服务站的功能,按照统一规划布局、统一运行模式、统一服务承诺、统一经营规范、统一执法规范、统一形象标识的要求,建立基层服务站所。

案件审理从初查、立案、审理、审批等各个环节,都要时刻做到事实清楚、证据确凿,准确性,给予违纪人员以恰当的处理,注重证据收集,形成证据链,一环系一环,严格按时限要求和程序要求查案办案,决不允许有错案发生。证件部门要结合新形势、新要求,进一步完善烟草专卖零售许可证的申办、延续、停歇业、注销、恢复、变更、补办等各项工作流程,真正做到“零售户的事无小事”,完善许可证资料,健全卷烟零售户档案,对客户进行科学化、系统化管理和分析,为优化零售许可合理布局奠定基础。

开展小改革小创新活动。一是继续加强三政绩效考评,不断健全考核制度,细化考核指标,规范考核程序,科学运用和兑现考核结果,绩效考核展现“四有”新特点,每月考核有侧重,综合考核更加灵活;增量工作有加分,考核更加全面;相同岗位有对比,差距更加直观;得分高低有体现,效果更加显著。改变以往只罚不奖的现象,发挥考核激励作用,提高员工积极性,有效推动绩效考核工作责任制落实。二是继续开展小改革小创新活动,弥补专卖管理日常工作不足。

按照“一切来源于客户,一切服务于客户”的1+1服务品牌要求,对稽查队员、案件审理人员、办证服务窗口人员的服工作务标准与文明用语统一要求,贯彻企业文化入脑、入心、入行,深入开展“235”学教活动,将季度读书、信息报道工作落到实处,在部门中积极营造“读书好、好读书、读好书”的浓厚学习氛围,在工作中形成“人人读书、时时学习”的良好风气。

衡,消费群体消费特点不相同,消费卷烟的价位不相同。基层经营管理人员能及时也最了解这些不同,如果能适当赋予经营自主权,也就能及时采取相应的销售策略,灵活机地开展销售工作,挖掘市场潜力,提高销售业绩。

在销售工作开展上,要注重对零售户的激励。首先,为零售户提供增值服务。如帮助零售户理财,让零售户不仅在紧俏卷烟上赚钱,而且在畅销品牌卷烟上也赚钱。其次,维护好卷烟市场价格,让零售户有利可图。

先行登记保存在烟草专卖行政执法中的运用

■ 邹海莉

在法律没有赋予烟草行政执法部门暂扣、查封、查扣等强制性证据保存措施的情况下,对查获的违法烟草专卖品实施先行登记保存无疑是我们的最好的选择。但先行登记保存的适用有很严格的限制和约束,使用不当不仅可能引发执法人员与当事人的肢体冲突,而且可能造成诉讼风险。那么烟草专卖执法人员在烟草行政执法中如何正确运用先行登记保存呢?笔者根据工作实际浅谈几点意见和建议。

先行登记保存的概念及意义

先行登记保存是指行政机关为防止证据隐匿、转移、销毁或者防止易于灭失的证据灭失,通过法定程序采取的收集证据的一种方式。在烟草专卖行政执法中起到非常重要的作用,先行登记保存期间,任何人不得销毁或者转移先行登记保存的证据,它能够使可能灭失的证据或者日后难以取得的证据提前得到有效的固定。

实施先行登记保存中存在的问题

先行登记保存通知书是烟草专卖管理机构在办案过程中采取先行登记保存措施时发给当事人的书面通知性文书。在保存措施过程中使用频率较高,对获取证据以及帮助处理案件起着非常重要的作用。但是通过案卷审查我们常常会发现,专卖执法人员在实施先行登记保存时还存在不少问题,具体表现:一是涉案物品名称登记不规范,不具体。卷烟规格有多种,但是在实际操作过程中常常出现没有登记清楚物品的具体名称。二是登记的涉案物品

建立有效激励机制 提高员工销售积极性

■ 李建平

近来,笔者发现,一些单位在经历了今年一季度销售业绩大幅增长之后,不少销售人员产生了“恐高症”。具体表现在销售人员惟恐单位水涨船高再次不断抬高业绩指标,于是出现了畏难情绪,甚至严重者产生了消极情绪,而实际各单位根本不会再“中途变卦”——提高业绩指标。就这一症状,作为单位绩效考核主要负责人,笔者以为应该从提高考核的激励性入手,帮助有畏难情绪的销售人员迅速解开这个结,为他们添加再次鼓足

干劲创业绩的动力。具体应从以下几方面着手:

一是以奖励为主,加大正向激励。凡是销售工作做得好的员工,要从物质和精神两方面进行奖励和鼓励,营造做好销售工作的氛围。

二是作为员工晋升、发展优先考虑的重要依据。要以做好销售工作作为人事变动的主要根据,不管是职务提升还是岗位变动,以在销售岗位上工作是否有业绩为前提,销售业绩不好的不予考虑,在销售岗位业绩突出的员工给予重点考虑、培养,所有热门岗位人

员的选拔优先考虑销售工作好的员工,让销售人员看到希望和受到鼓舞。

三是建立工资晋升的营销奖励机制。优先考虑营销工作有业绩的员工,在工资晋升政策制订上要向销售工作倾斜,具体在晋升比例上要加大销售人员晋升率。

四是为销售员匹配工作资源。销售人员对经营户的服务重点在于紧俏卷烟、畅销卷烟和高档卷烟等资源分配权上。如果这个权力对销售人员不放开,调动销售人员工作积极性就是空谈,因为巧妇难为无米之炊。

五是建立适度的绩效扣减机制。对没有

受到物质、精神和工资晋升奖励的员工,本身就是一种处罚。这还不够,对个别主观上不努力工作的员工,还要适度给予绩效扣减。奖要奖得心动,罚要罚到适度。

六是调动基层管理者销售积极性。基层经营管理人员要有适当的自主经营权,在市级公司为经营主体之下,基层经营管理人员的自主经营权都在消失,市级公司一个策略一种方式一种手段的卷烟经营模式,不利于发挥基层经营管理人员的销售积极性,不利于及时把握卷烟销售的最佳时机和节奏。因为为同一个市,不同县区经济发展也不平