

新余烟草积极推进零售终端广告资源分配管理

为合理配置零售终端广告资源，提升品牌培育效果，近日，江西新余市公司积极推进零售终端广告资源的分配管理工作。

明确零售终端广告资源分配管理的四项原则。一要坚持公平公正的原则，要求各级营销部门要围绕行业品牌战略和市公司品牌规划，理性对待对进入本地市场营销的各类品牌，不人为设置门槛，不搞排他性活动，努力营造公平公正、适度竞争的品牌培育市场环境。二要坚持效用优先的原则，以品牌的市场定位为基础，在零售终端广告资源的分配中，突出抓好行业重点品牌和对公司发展贡献度大的品牌的终端广告投放工作，促进零售终端广告资源和品牌培育两者的密切结合，实现效用最大化。三要坚持三方协同的原则，建立工、商、零的三方品牌协同营销工作平台，

在市公司主导并充分尊重工业企业、零售客户意愿的基础上，结合市场实际需求，定期遴选适当数量的品牌参与零售终端广告资源的分配与投放工作。四要坚持门店品牌限量的原则，强化零售终端广告聚集效应的充分发挥，要求每个门店遴选参与广告资源分配与投放的品牌数量不得超过 3 个，防止零售终端广告资源过度分散导致品牌培育宣传效果欠佳的现象。

确定零售终端广告资源的分配思路。一是明确分配周期，以 6 个月的时间为周期单位，一个年度内共设定上半年和下半年两个基本周期，对周期内参与零售终端广告资源分配的品牌需要作出调整时，管理部门须采取谨慎态度，并严格履行审批程序，切实维护半年度周期的刚性。二是明确目标品牌，

将一、二类卷烟中的行业重点品牌和符合市公司品牌发展规划、被市公司确定为重点培育的品牌设定为目标品牌。对于纳入目标品牌的，均可参与当地市场零售终端广告资源的分配。三是明确调整方法，采取品牌市场占有率与零售终端广告资源分配比例相称的方法，对于一、二类的行业重点品牌，市场份额越高，其分配的零售终端广告资源越多，但不得超过零售终端广告资源投放比例的 20%；对于市公司确立的重点品牌，根据其销量的增长，保持并适度提高终端广告资源分配的比重。反之，对于销量占比同比下降的品牌，适时降低其终端广告资源的分配比重。

抓好零售终端广告资源的价值评价。一是设定价值层次，将终端广告资源价值设立

为高价值、中价值、低价值三个层次，对于评价达到 80 分的，界定为高价值层次；达到 60 分、低于 80 分的，界定为中价值层次；低于 60 分的，则为低价值层次。二是明确评价内容，结合当地市场实际和零售终端的分布及内部布局等情况，将零售终端的销售环境、商圈类型、门店广告资源总面积、半年内门店一二类卷烟销量在零售客户中的排名等 6 种因素纳入终端广告资源价值评价的基本内容。三是量化指标价值，根据零售终端的销售环境、经营地段、店堂环境等评价内容的各自特点，将 6 种评价因素细分为市区、县城等 27 个不同类型的评价指标，并根据指标所在的因素设定了 0 分—20 分不等的指标分值。

(龚国兵)

永丰烟草“五措施”抓实专卖管理工作

为切实维护本地卷烟市场经营秩序，保障客户和消费者切身利益，近日，江西永丰县局立足实际，提出“五措施”抓好专卖管理工作。

一是全面开展市场净化整治行动。制定专项整治实施方案，严格监管综合批发市场、名烟名酒店等重点区域，确保净化行动的成功。

二是大力推进打网破案工作。注重深挖线索、案件分析和部门联动，力争在近期打击制售假烟网络工作上取得新成绩。

(徐斌)

乐安整治无证经营成效显著

为加强市场监管，营造良好的卷烟销售市场秩序，封堵卷烟假渠道，江西省乐安县烟草专卖局(分公司)今年以来，深入全县各乡镇，认真开展取缔无证经营卷烟行为的专项整治行动，取得了良好成效。

该局(分公司)为做好该项工作，注重加强专卖队伍建设，开展了不同层面、不同岗位的业务理论和技能培训；加大考核力度，把专卖日常工作内容做了进一步分解和细化，以“市场净化率、无证户递减率”为指标，对专卖人员进行考核；与公安、工商等有关执法部门联合，开展取缔无证经营卷烟行为的专项行动

动，并从制度上、工作流程中，建立长效机制，对辖区卷烟经营活动实行事前、事中、事后专卖管理监督；各中队每个月开展了一到两次联合专项检查，对无证经营卷烟行为进行综合整治；充分利用各种形式大力宣传《烟草专卖法》及其相关法律法规，使广大消费者进一步增强了抵制无证经营卷烟的意识。

通过努力，该局(分公司)有力地净化了当地卷烟销售市场，有效地整顿了全县卷烟市场经营秩序，维护了国家和消费者利益。

(何晓姝)

抚州烟叶生产基础设施建设项目通过国家局验收

近日，国家局验收组对江西抚州市局 2012 年度烟叶生产基础设施项目进行抽查验收。

验收组查阅了抚州市局 2012 年度烟叶生产基础设施建设综合档案和资溪、宜黄县局综合档案与项目档案，随机抽查了资溪、宜黄县烟水烟路配套工程项目区 4 个，实地现场抽验了烟田水利设施项目 21 个，机耕路 12 条，密集烤房 32 座，烟草农机 21 台和可拆育苗设施 10 座。抽查项目基本涵盖了所有项目建设类型，抽查项目合格率 100%，烟

田水利设施项目均为优良。

验收组充分肯定了抚州市局烟叶基础设施项目建设管理工作，认为抚州市局较好地完成了 2012 年度烟叶生产基础设施建设任务，领导高度重视，组织机构健全，管理制度完善，建设程序规范，档案资料齐备，项目质量可靠，项目数量真实，资金使用安全，运行管护较好，能较好地发挥项目的综合效益，同意通过国家局验收。同时，验收组还对抚州市局下一步的烟叶生产基础设施建设管理工作提出了相关建议和要求。

(伍木兰 胡强)

黎川积极部署 2014 年烤烟生产工作

近日，江西黎川县局充分抓住原赣南中央苏区援助建设发展的机遇，围绕 2014 年植烟叶 2.8 万亩，收购烟叶 8 万担，实现总产值 1 个亿，烟叶税收 2 千万以上，完成基础设施建设投资 4000 万的总体目标，积极部署 2014 年烤烟生产工作。一是坚决摒弃懈怠思想，通过早宣传、早安排、早部署、早落实，赢得工作主动。二是牢固树立科技兴烟、质量强烟的意

识，严格落实提前深耕、土壤改良、科学育苗、适时移栽四项硬措施。三是不断优化结构布局，通过规划引导、政策扶持、示范带动等方式，集中抓好土地流转，采取租赁、转包、互换等多种形式，形成连片种植规模化。四是抓紧改善基础设施建设，夯实基础，改善烟区生产条件。五是加强领导，加强督查考核，强化工作作风，严格落实责任。

(徐国信 徐婧)

台州烟草积极推广国产雪茄烟

为加强雪茄烟品牌培育，传播雪茄烟消费文化，支持国产雪茄烟成长，近日，浙江省台州市烟草专卖局(公司)突出“四个抓”，积极推广国产雪茄烟。

一是抓新品引进，合理产品布局。在原来销售的基础上，今年相继引进数款中档长雪茄，完善品牌结构，提高零售客户经营雪茄烟的积极性，增加雪茄烟消费者的选择余地，满足其消费需求。

二是抓市场培育，宣传雪茄文化。以雪茄烟上市推介会为契机，邀请客户经理、零售客户代表参加，积极主动地宣传雪茄烟知识和文化，并现场进行品吸指导，再通过他们向更多的零售客户普及雪茄烟知识。此外，通过网站弹窗广告、散发宣传单项、电话沟通知等

形式宣传新品雪茄上市信息及卖点。

三是抓现代终端，实现重点突破。结合雪茄烟在大众心中的高端形象，对新品雪茄烟的投放也以现代卷烟零售终端为主，充分利用现代终端这一平台，通过易拉宝展示、个性化陈列、突出摆放、现场品吸等形式，有条件地设置雪茄销售专柜，以点带面，向广大消费者强化雪茄烟品牌宣传，提升产品认知度。

四是抓考核培训，建立长效机制。加强对雪茄烟营销队伍的培训，研究雪茄烟营销业务规范，建立长效工作模式，同时强化对各分公司雪茄烟培育的考核，抓进货面和上柜率，提高客户经理培育雪茄烟积极性，扩大雪茄烟市场影响力。

(泮涛)



贵州施秉县局“一站式”服务助推许可证延续

贵州施秉县烟草专卖局坚决执行州局要求以“一站式服务”方式完成延续阶段的工作，本阶段共延续 599 户，其中有效期延续至 2014 年的 14 户，有效期至 2018 年的 584 户。

此次延续换证工作，在新的要求下以“一站式服务”的宗旨完成延续换证工作，是对该局稽查大队一次考验。在州局党委的要求下，该局稽查大队认真处理好许可证换证延续工作与日常工作的关系，提高

便民服务意识。在进行到期延续通知过程中，要求专卖人员耐心向卷烟零售客户告知需要准备的申请材料，详细解答零售客户提出的相关问题。在受理、审查、发放过程中，坚持提供行政服务大厅“一站式”便民服务。将服务的真诚都送到了到每一个零售户心里，真正体现了黔东南烟草提出的“万水千山情，苗侗一家亲”的文化理念。

李金营 摄影报道

吉安烟草打好年末专卖工作攻坚战

为确保全年专卖管理工作各项目标顺利完成，日前，江西吉安烟草召开专题会议，突出工作重点，强化五项措施对今年最后两个月专卖工作进行全面发力。

一是深入开展卷烟打假。以打假破网为重点，认真落实卷烟打假联席会议制度，继续深化打假联合机制，深挖案件线索，积极查找案源，提高办案能力，力争在打假思路、成效、网络案件和抓捕追刑上实现新突破。

二是强化人员素质提升。通过开展“中队双能竞赛”、“真假烟鉴别”、“卷宗制作”等竞赛活动，加大思想教育和业务培训力度，强化执法考核和监督，不断提高专卖执法人员的综合素质。

三是严格依法公正执法。行政处罚、行政许可要严格按照法规、规章规定的程序和实

体要求进行，力争全市系统行政处罚、专卖案卷全部办成铁案；全体专卖人员要廉洁自律、公正执法，以一流的素质彰显吉安金叶卫士良好执法形象。

四是切实强化监管质量。全面推进精准化市场监管，结合区域市场特点和管理需要，通过把卷烟市场和零售客户划分为若干责任区域，构建横向到边，纵向到底，片片相连，不留死角的管理网络，明确责任以提高对市场监管力度，切实提高市场监管的针对性和有效性。

五是狠抓规范经营管理。加大对卷烟购销、送货程序、许可证办理、市场检查、案件处理、货源分配等监管力度，坚决杜绝违规现象的发生，切实做到 100%入网销售、100%落地销售、100%落户销售。

(周浩生)

河北烟草加大内部监管工作力度

为了确保实现卷烟生产经营的全面彻底严格规范，维护良好的市场经营秩序，近日，河北省烟草专卖局以严格规范为统领，明确举措，落实责任，完善机制，进一步强化内部专卖管理监督，夯实工作基础和市场监管，推进全省行业更高层次、更高水平的发展。

一是充分发挥省局职能作用，加大内部监管力度。进一步完善商业企业卷烟经营的监控制度，逐项明确工作要求和工作流程，加强对卷烟经营各环节的全面监管，打牢规范经营的监管防线。加大对市局内管派驻办的督导力度，要求各市局定期通报派驻办的履职情况，积极推动内管工作的深入开展。强化层级监管，建立集中调配使用内管派驻机构力量的工作机制，统一组织力量交叉调查核实内部违规线索，加大监管力度，提高监管效率。每季度组织召开一次省局层面的联席会议，分别对卷烟经营、市场监管、内部

监管等情况进行通报，加强部门之间的交流沟通，杜绝不规范问题的发生。

二是强化内管考核，提升监管水平。加大对市局“一把手”抓内管工作的考核力度，将内管委派机构办公环境、人员配备、工作情况等纳入省局考核范畴。修改完善内管委派制工作考核办法，进一步提升市局内管机构监管水平。

三是加大监督检查力度，严肃追究违法违规行为。定期开展监督检查工作，要求各市局内管部门每月对本单位的卷烟经营情况开展一次检查；及时将检查结果上报省局；省局不定期对各单位的卷烟经营情况进行重点抽查。严肃查处违法违规行为，坚决执行国家局工作要求和文件精神，凡是被省局检查出违反国家局“五个严禁”、“六个坚决禁止”纪律要求的，视情节轻重，对相关人员先行停职，再依照有关法律法规进行调查处理。

(苏维民)

太和烟草推进零售终端建设

围绕打造“现代性、时代性、特色性”的现代卷烟零售终端建设要求，安徽省阜阳市太和县烟草专卖局(营销部)以“产品销售、形象展示、品牌培育、宣传促销、信息采集、消费跟踪”六大零售终端功能为引领，实施六项举措，推进零售终端建设。

一是完善制度体系。制定和执行统一的有关零售终端公平服务、水平提升、功能强化、动态维护等相关制度，明确建设目标、优化服务流程、规范操作标准。

二是提升专业素质。把握客户服务需求科学制定终端发展计划，优化服务资源配置，不断加强营销队伍的专业培训，合理设定绩效目标，为基层服务岗位提供及时的工作指导。

三是建立评估激励。建立和完善终端建设评估体系，动态评估零售终端建设工作水平、市场零售终端发展状态，提升客户经理服务绩效。探索客户积分激励机制，有效增强客户的配合度、满意度、忠诚度。

四是发挥终端功能。通过引导，整体提升店铺的市场形象和客户经营态度；根据市场特点，有目的、有计划、有步骤地实施品牌培育活动；通过“微映 e 家”的推广，提高市场信息的采集、分析、利用的质量。切实发挥“产品销售、形象展示、品牌培育、宣传促销、信息采集、消费跟踪”的终端功能。

五是保障客户利益。牢固树立“以客户为中心”的营销理念，以建立“平等互利、长期合作、共同发展”的客我关系为目标，真心对待、真诚服务，有效帮助客户提升经营能力和盈利水平。

(吴伟)

杭州烟草打好“四张牌”着力推进品牌培育

为进一步提升品牌培育的效果和质量，近期，浙江杭州市烟草专卖局(公司)各基层单位通过打好“四张牌”，促进品牌培育工作顺利开展。

一是打好“思想提升牌”。通过开展全员学习、讨论、分析以及相关营销案例介绍等活动，切实增强全员品牌培育意识和能力，让每位营销人员都积极主动地参与品牌培育，发挥各自工作的主观能动性。

二是打好“结构优化牌”。在分析片区品牌销售特点的同时，充分挖掘重点区域品牌培育工作亮点，特别是农村市场卷烟营销工作。同时要紧密结合品牌培育工作的导向，以基础工作提升为重点，放眼长远，促进结构优化升级，全面提升品牌培育工作上水平。

三是打好“终端建设牌”。细化品牌培育策略，强化落实，着力于把终端建设作为培育品牌的重要阵地，以终端陈列资源为依托，通过美化终端方案，更好地指导并帮助零售客户做好科学陈列，使零售客户店面实现标准化陈列、生动化展示，改善零售客户终端形象。

四是打好“学习交流牌”。全体营销人员认真学习上级相关文件和当前相关重点工作，在员工间进行好思维、好经验、好方法相互交流与探讨，并通过客户实地拜访，明确工作内容，切实掌握与品牌培育相关的市场营销、市场分析、客户服务等方面的专业知识。同时，建立品牌培育跟踪制度，准确把握零售客户品牌培育信息，切实提升品牌培育效果。

(杭航)

唐山烟草“四措并举”不断提升货源管理水平

为全面提高卷烟经营管理水平，充分发挥有效货源利用效率，使货源分配切实做到公开、公平、公正，近日，河北唐山市烟草专卖局(公司)以行业内部监管专项活动为契机，重点抓住影响货源分配管理的关键节点和环节，梳理制度、优化流程、注重公开、精准投放，进一步提升货源管理水平。

一是健全制度，优化流程。为切实维护广大卷烟零售客户的根本利益，依据国家局、省局关于货源供应、规范经营等制度，修订、完善了《唐山市烟草公司货源分配管理办法》、《零售大户管理办法》等相关十项制度规定，逐项完善了管理细则，优化了工作流程，从制度方面加强货源供应的规范配置。

二是规范为本，科学调控。严格落实《唐山市烟草公司科学定量审批监督管理办法》及《唐山市烟草公司浮动因子启用管理办法》，不断提升卷烟货源供应的规范性、科学性，确保科学定量切合零售客户实际需求，确保定量调整规范。提高调控卷烟市场的能力和零售客户的获利水平，更好地满足销售旺季的卷烟市场需求，实现卷烟资源的合理配置。

三是科学谋划，精准营销。针对紧俏卷烟受货源供应影响不能充分满足市场需求的情况，坚持“稍紧平衡”原则，通过系统自动计算客户销售权重，对紧俏烟、畅销烟、平销烟以及维护烟制定不同的分配策略，使货源分配方案灵活组合，卷烟销售因地制宜，实现货源精准投放。

四是创新举措，提升服务。重新修订《卷烟货源公示管理办法》，通过网上订货系统、QQ 群、微信等多种通讯手段公开卷烟投放品种。开通网上经营指导、新品培育恳谈等活动，有效解决客户对卷烟货源投放的疑问，货源公开化、制度化、规范化、标准化程度大幅度提高。

(新华)