

北京烟草扎实推进品牌培育和维护计划

近日,北京市烟草专卖局(公司)下发2014年度北京烟草品牌培育和维护计划。为确保该计划的有效推进,达到营销中心、区县公司、工业企业协同配合,共同推动品牌培育上水平的目的,北京市局(公司)将从五方面入手,在行业品牌培育思想指引下,尊重市场规律,坚持全市统一规划,发挥区县培育品牌主体作用,深化品牌培育模式,优化品牌结构,推进以消费者为关注的品牌发展格局,提升北京卷烟市场品牌价值。

一是突出终端建设,提升培育效果。围绕全市重点培育规格开展品牌陈列工作,结合品牌特色以及现代终端建设要求,采用“一店一品一方法”的营销方式,加深强势核心品牌形象,立足生动化、便利性,通过促销资源配置、辅助零售终端改善店面形象,打造区域精

品形成旗舰效应,以全面提高卷烟陈列对品牌培育的促进作用;创建微商圈营销模式,以选定商圈内特定消费群体为分析基础,确定客户销售的强势核心品牌,帮助终端建立市场细分的微商圈营销模式。

二是加强后台支撑,做实精准营销。发挥好客户经理移动工作平台的离线服务支撑作用,发挥好新商盟平台的品牌推介作用,通过大数据分析应用,通过信息系统自动对比同档位、同商圈客户卷烟购进差异,分析客户同价位卷烟经营潜力,在客户订货界面和客户拜访界面进行提示推介,进一步提高主销、潜力、新品和低焦油、高价位卷烟品牌上柜率,辅助客户经理工作。

三是构建培训体系,开展技能评比,提升培育水平。定期开展面向营销人员、零售终端

等多层面的品牌培育培训。对营销管理人员开展全市品牌品类分析培训,统一思想、提升品牌培育意识;对客户经理开展针对性培训,提升客户服务规范化、客户指导的标准化水平;对终端客户开展实用性培训,提高经营能力与品牌培育水平。同时营销中心将组织开展营销人员品牌培育专项技能评比,帮助营销人员进一步掌握品牌特点、卖点,提升营销人员品牌宣传与推荐能力,有效提高培育卷烟在零售终端的上柜率、再购率等指标。

四是深化工商协同,推动品牌发展。区县公司协同工业企业结合辖区重点培育卷烟规格策划品牌培育活动,制定有针对性的品牌培育措施,在零售终端层面提高动销率、再购率,在消费者层面提高知晓率、尝试率,全面推动辖区特色品牌发展。同时以工商协同为基础,

在整合自身有效资源的基础上,适当借助培训机构,制作标准化课件,共享前沿信息,提高品牌推广能力,以进一步推动品牌发展。

五是强化现代管理,提高执行力度。区县公司要引入精益管理模式,对确定的工作目标进行阶段分解,同时结合客户经理工作内容,再次优化、整合、梳理品牌培育工作流程;针对重点培育的品牌规格制定相关的QC课题项目、软科技项目,深入研究符合辖区实际的品牌培育方法与措施,结合辖区实际制定品牌培育效果监督检查机制,为辖区开展品牌培育工作提供有力抓手。营销中心要进行专项策划,要建立品牌培育工作巡查机制,同时以月度分析和季度通报的形式跟踪反馈区县完成情况、工业配套措施实施情况并定期总结。(京金)



溧阳烟草:立足岗位学雷锋 践行行业价值观

2014年3月伊始,为了让广大职工以实际行动来学习雷锋全心全意为人民服务的精神,江苏常州溧阳市局在集思广益的基础上制定了“弘扬雷锋精神,建设和谐溧阳”学雷锋活动月方案,营造浓厚的学雷锋氛围,由此掀起了学雷锋的热潮。一是开展思想教育活动。二是设立宣传咨询平台。三是开展学雷锋志愿服务活动。

通过学雷锋活动的不断深入,大家深切地感受到自己所做的学雷锋志愿活动意义所在,并纷纷表示:雷锋同志是我们的榜样,学习雷锋不是一天的事,我们要一如既往地弘扬雷锋精神,积极投身到为人民做好事、为人民做善事的大潮中,争做青年志愿先锋,为践行行业价值观贡献自己的一份力。

陈茜韵 摄影报道

永新烟草五项举措 促企业“稳中求进”

年初以来,江西吉安永新县局(分公司)在全面总结2013年工作经验的基础上,深入学习贯彻国家局、省、市局工作会议精神,继续围绕“卷烟上水平”基本方针和战略任务,牢牢把握行业发展新定位和“稳中求进”总基调,突出抓好五项工作,努力保持永新烟草持续健康发展。

一是狠抓经济运行质量和水平。在稳销量、保增长的同时,注重调结构、增效益,不断优化品牌结构,突出骨干品牌的培育。以“532、461”知名品牌的推广培育为载体,加强客户服务,体现差异化和个性化,努力提高把握市场、品牌培育、服务终端的能力和水平,努力保持经济运行健康平稳。

二是狠抓基层管理,提升企业综合竞争实力。以提升经济运行质量和效益为主线,下大力气抓好贯标、对标工作。加强过程化考核,狠抓费用管理,着力控制成本费用,在大项开支、物资采购等各方面加强管理,规范工作流程,严格把关,坚决杜绝因监督不严、管理不善造成的任何经济浪费现象。坚持管理创新,把基础夯牢,做实、做细工作,

全面提高企业管理水平。

三是狠抓专卖监管。积极抓好市场日常监管和专项整治活动,突出内管外打,破网络、抓基础,始终保持打假高压态势,加强法制宣传和内部监督,加大异常流动卷烟案件的查处力度,维护市场经营秩序,规范卷烟经营行为,为实现卷烟上水平提供良好的市场环境。

四是狠抓工作考核。结合县局实际,完善县局考核方案和相关工作制度,使各项基础工作体现出科学化、规范化、精细化和痕迹化的要求,进一步规范员工日常工作行为,提高工作效率。

五是狠抓队伍建设。开展学习贯彻党的十八大、十八届三中全会精神系列活动,切实加强领导班子和干部队伍建设。以专卖、营销人员“职业技能等级鉴定”为契机,开展全员大练兵活动,本着缺什么、补什么的思路,提高员工应知应会与实务操作水平,建设一支与现代管理相匹配的干部职工队伍。

(刘用辉)

吉州烟草 无证经营卷烟整治“回头看”

为进一步加强卷烟市场规范,江西吉安吉州区烟草专卖局在原有无证经营专项整治的基础上,开展“回头看”活动,继续巩固辖区卷烟市场经营秩序。

一是加强宣传,突出社会效益。采取全方位、多渠道的宣传形式,注重对无证经营卷烟行为危害性的宣传,如通过普法宣传进社区、联合整治跟踪报道等方式,提高经营者对烟草专卖执法的认识程度。本着“教育与处罚、管理与服务”的原则,建立有效地沟通机制,提高经营者自觉遵守法律意识,打造守法经营的市场氛围和放心的消费环境。

二是分类管理,确保监管成效。专卖人员根据掌握的无证户信息数据,通过分类监管的方式区别管理,对符合办证条件和要求的,主动上门宣传、引导其合法经营;对处于“擦边球”状态的无证户,采取现场指导、整改的方式,视实际落实情况予以办证;对屡教不改的无证户采取加大检查、走访频率,规劝其守

法经营;对有严重卷烟违法行为或有售假行为的无证户,列入重点监管对象,不予发证并采取随时检查等措施坚决取缔。

三是个性化服务,提高群众满意度。以开展党的群众路线教育实践活动为契机,进一步提升客户服务质量,坚持把满足零售客户的合理诉求做为工作第一准则,零售许可证办理部门应该在法律允许的前提下,实地了解申请人的实际情况,适当放宽准入要求。同时,为行动不便的残疾人、孤寡老人等弱势群体做好上门服务,以人性化的管理模式,及时准确、规范高效地办理零售许可证。

四是齐抓共管,提升监管能力。与工商、公安等执法部门建立长效协作机制,通过多渠道、多形式、多重执法力量的打击,除无证经营之患,保市场秩序之稳。同时,要加强事后监控,对已取缔的无证经营户进行不定期复查,有效防止死灰复燃。

(谭迎)

商洛烟草以“四个更加注重” 为着力点推进深化改革

为深入贯彻陕西省烟草专卖局(公司)工作会议精神,市局(公司)以“四个更加注重”为着力点,全面推进2014年商洛烟草深化改革进程,进一步谋划三大课题、提升五个形象。

一是更加注重质量和效益。从转变发展观念、树立现代企业管理理念、发挥技术创新主体作用、深化内部改革等方面着力提升企业发展的质量和效益。坚持以满足客户需求为导向,妥善处理竞争与合作的关系,提高产品生产和服务质量,实现经济效益与社会效益、生态效益的统一。各项工作围绕信息化支撑、精益化管理、规范化运作挖潜力,促进质量效益提升,积蓄能量,增强后劲,确保企业科学发展、持续发展、长远发展。

二是更加注重挖潜降耗。牢固树立低耗能、高效率的现代经营理念,将节能、节材作为成本控制的重要内容,完善考核机制,强化检查督促,堵塞跑冒滴漏。坚持优化工作流程,优化资源配置,使人、财、物等各种资源作用发挥到最优。深入开展小改小革、技术攻关等活动,促进资源有效利用,不断提高资源利用效率和劳动生产效率。

三是更加注重改革创新。立足于优化资源配置、组织结构、人力资源,着眼于强化创

新体系建设、产品维护开发、关键技术突破,推进技术创新。以观念创新为先导,自觉把管理创新作为强基固本、保持健康持续发展的中心环节来抓。同时,以制度创新为保障,按照现代企业管理制度的要求进行管理制度创新,健全完善生产经营管理、绩效考核及分配等各项管理制度,用制度规范管理工作,激发活力,提高工作效率和服务质量。加强同科研部门产学研合作,进一步完善技术创新的机制,围绕烟叶生产、市场营销服务、专卖内外监管等业务的关键环节,积极开展技术创新和推广。

四是更加注重人才和干部队伍建设。用更加开放的视野和更加创新的思维谋划和推动人才和干部队伍建设。围绕“两专型”队伍建设目标,抓住基层培养人才、锻炼人才这一重要阵地,继续加大年轻干部横向交流,加大基层锻炼的力度;建立健全奖励吸引人才的机制,营造尊重人才的用人氛围,创造有利于人才发挥作用的工作环境;坚持人尽其才、物尽其用,充分调动人才的主观能动性;强化对现有员工的教育培养工作,完善激励考核机制,在加强政治理论、政策法规教育的同时,突出抓好业务技能培训,不断提高队伍的综合素质。(康乐)

井冈山积极谋划 当前卷烟营销工作

近日,江西井冈山烟草采取措施积极扭转旅游淡季市场对卷烟销售造成的不利影响。

一是加强考核抓基础。认真制定2014年岗位过程化督察考核方案和实施办法,加强对营销、专卖、配送等各项基础工作的督察考核,进一步夯实工作基础。

二是围绕重点求突破。以非旅游市场的

龙市片区为重点,通过品牌培育工作,将该片区消费习惯引导到“金圣”系列上来,以此缓解旅游市场的销售困境。

三是提高认识强信心。组织各部门认真总结前一阶段工作中取得的成效和存在的不足,并要求全体员工树立信心,为开展好工作积极建言献策。

(金玲)

永丰“五举措” 做好烟苗移栽工作

烟叶移栽在即,为确保烟苗及时移栽,江西永丰烟草早安排、早部署、早动员,采取“五举措”积极做好烟叶移栽各项准备工作。

一是对口部门分别挂点,深入烟区指导督促烟苗移栽工作。二是烟技员驻村分户包干,帮助指导烟农抢抓时机抓紧烟苗移栽。三是加强技术指导,指导烟农烟苗移栽时多

带基质少伤根,提高根系活力,提高成活率,缩短大田“还苗期”。四是严格烟叶种植合同,按照1100株/亩的标准供苗,严格控制种植密度,做好烟苗供应和控制工作。五是加强督察考核,确保烟苗移栽工作落实到位。

(徐斌)

四川烟草探索创新“南阁模式”成效显著

我国农业发展过程中面临着自然资源、资本资源和组织资源的多重约束,传统农业向现代农业转型的难度很大,近年来,四川凉山州会理县南阁惠民烟农综合服务专业合作社通过“组织创新、资源整合、产业扩张、利益共享”,有效破解了西南烟区发展现代烟草农业的多重难题,探索创新了“南阁模式”,对各地探索农业现代化和烟农合作社建设,具有较强的启示作用。

土地银行为基础形成和谐利益共同体。将南阁五个村民小组473户、1796人的2140块土地,整体存入土地银行,由烟草行业扶持投入资金进行集中整治和改造,再采取反租倒包的形式,租给种烟农户。此举以行业履行社会责任的形式,有效解决了如何让农民共享土地增值的收益这一难题,建立了稳定的烟叶种植关系。据悉,存入的土地从2009年750元/亩增至当前的1500元/亩;

分红红利逐年提高,存入土地农户按土地银行年终收益进行再次分红,从2009年6.5元/亩提高到现在750元/亩。

整合资源为纽带打造和谐新烟区。充分发挥合作社整合政府资源和协调社区利益的作用,以烟农合作社为项目平台整合支农项目资源,将烟叶产业打造与省级新农村示范项目结合起来,配套完善南阁烟叶基地单元的“八大工程”基础设施,促进烟农集中居住,打造新农村“六个一”工程,此举不仅改善了烟农的生产生活条件,同时增强了对合作社的信任感,提升了其影响力。

“七星管理”为抓手,开展“量体裁衣”式服务。烟农合作社不同于其他农业合作社的谈判定价、销售合作、品牌推广等作用,南阁合作社将社员身份按照种植形式和规模分为七个星级进行动态管理,在扶持政策、技术指导、农业保险等方面提供针对性的服务,此举

宜黄烟草多措并举推动卷烟营销转型升级

为加快推动营销转型升级,完善市场把握、品牌培育、客户服务和终端建设等能力,江西宜黄烟草采取五项措施加快推动卷烟营销转型升级。

一是创新服务方式。不断创新服务方式,为终端零售客户实施个性化服务,为弱势群体实施亲情式服务,为有需求的零售客户实施增值服务,通过对零售客户实行分门别类的差异化服务,以更加务实、更接地气的工作方法,重构客户服务体系。

二是提高市场信息采集水平。要求客户经理摸准市场真实需求,切实做好市场信息的采集、分析和应用工作。在市场信息采集方面突出信息采集的真实性、准确性和实效性,在信息分析方面重点突出分析的关注点、切入点,在信息应用方面体现信息的指导性。

三是提高品牌培育能力。深入研究分析品牌营销规律特点和市场变化要求,开展好商定总量工作,加强省产烟“金圣系列”的培育力度,不断提高重点品牌及省产烟的销售权重。

四是推进终端建设步伐。从新入网零售客户入手,进一步加强终端建设,发挥终端功能,提升零售终端形象,逐步让零售终端成为“卷烟上水平”的生力军,成为培育重点品牌的大平台。

五是改进考核办法。通过加强品牌上柜率、客户毛利率、网上配货率、销售增长率、成长率(客户级别成长率和品牌培育成长率)的考核,不断促进营销工作上水平。

(邹海莉)

南昌积极开展和谐平安烟草创建工作

针对新情况、新形势和新要求,江西南昌市烟草专卖局(公司)为落实好全国“两会”期间综治安全工作,要求八个县区局(分公司)和机关各科室积极行动起来,向和谐平安烟草迈进。

南昌市局(公司)要求各单位、部门严格遵照上级指示精神,实行分片负责,确实对可能出现的问题进行一次认真排查,做到源头治理、动态管理、应急处置有机结合起来,扎实做好矛盾化解和突发事件应急处置工作,做到早发现、防范先和防蔓延。

强调把建设平安单位作为和谐平安烟草创建的重点,努力把各单位、部门办公场所、物流配送工作、住宅小区建设成为治安秩序良好、生活环境优美、人际关系和谐的社会单元。成立一把手牵头的南昌市烟草专卖局国家安全小组,认真做好全国“两会”期间安全稳定工作,突出敏感时期、区域的安全稳定工作,严防恶性案件发生。

在此基础上,要高度重视和努力解决员工最关心、最直接、最现实的利益问题,疏通民情民意反馈通道,营造“家庭美满讲友爱、积极向上做事业”的良好风尚。(欧阳忠)

乐安部分农民乐意回乡种烟

元宵节已过去好长时间了,在江西省乐安县戴坊镇红光村,却还有部分农民没有像往年那样外出打工,而是铁下心来留在家中从事烟叶生产。村里的戴小华说,他在外打工十几年,吃了不少苦头,但并没有赚到多少钱,今年春节回家,听说好几个儿时伙伴在家种烟收入可观,比自己外出打工收入还高,便决定结束早已厌倦了的在外漂泊的生活,留在家中学习种植烤烟。据统计,像戴小华这样的人,今年在乐安县不下150个。

近年来,该县烟草专卖局(分公司)把发展烟叶生产作为当地农民增收的一项重要工作来抓,不断加大政策扶持和投入力度,使烤烟已发展为强县富民的一大特色产业。去年,该县上等烟比例、均价、亩产值、总产值、税收及户均纯收入等六项硬性指标均创历史新高,烟农售烟总收入首次突破亿元大关,达1.015亿元,户均纯收入突破5万元,烟叶收购总量和总产值位居全市第一、全省第三。

尝到了烟叶生产的甜头,该县农民发展烟叶生产的劲头更足了。(何晓妹)

四川烟草探索创新“南阁模式”成效显著

对烟草行业如何在烟叶价格、烟叶销售等上下游固化的前提下,挖掘烟农合作的动力方面,进行了有益的探索。

综合服务为手段促进烟农致富增收。南阁合作社除了在育苗、机耕、植保、烘烤、分级等主要环节开展专业化服务以外,还积极开展了漂盘回收、农药代销、烟叶运输、不适用烟叶处理、绿肥种植、蚯蚓肥还田等一揽子拓展服务。同时积极与湖北中烟合作,建设了占地面积1000多平方米的有机肥厂,由行业以成本价上浮10%左右的价格统一采购,补贴单元内烟农种植烟叶,这些举措既增强了合作社的服务能力,又增强了造血功能。据悉,2013年合作社各项经营总收入453万元,总盈利45万元,盈利资金中提取了4.5万元作为合作社风险金;提取了9万元作为合作社公积金;剩余的31.5万元全部分红社员,每股分红38元,实现了产业发展与烟农增收的双赢。(长江)