

# 烟草专卖工作安排 烟草工作计划(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 烟草专卖工作安排篇一

，烤烟生产在烟草公司与镇党委政府的指导下，克服了冰冻、风暴、洪水等连续自然灾害的影响。镇合同面积3800亩，实际种植面积3030亩，种烟户数186户；收购烟叶7480担

（含gy2□□均价14.76元，上等烟比例50.31%。虽是大灾之年，但今年收购秩序平稳，原烟交接顺利，没发生争吵事件。效益较显著，公司、烟农都较满意。烤烟生产主要抓好以下几个方面的工作：

由于镇地处城区，有工业的区位优势，也有种植其它经济作物的区位优势。农户种烟的积极性相对较低。品种改k326后，又有部分烟农放弃不种。为了完成上级下达的目标任务，我站全体烟技员积极宣传优惠政策，走家串户摸底，情感触动发动面积。政府多次召开面积会，并与各村签订责任状。两个乡镇有30%的面积是村干部自己种。其中镇一都村村干部面积占50%。而上坪村、二都、三都村村里出台优惠政策引进外乡镇烟农种烟，较好完成当年的策划目标。

虽然我站设施条件很差，但我们的工作始终以创建标准烟草站为目标。抓好管理，做好内业资料，力争这一全新的工作做好。

1、考核到位。对技术员的考核检查，在生产各时期，实行公平，公正，公开的考核制度，并打分公布。对检查到各村生

产中存在的优缺点，站务会上通报。并督促烟技员是否有对烟农追踪整改、纠正到位。由于站对村检查工作很难处处到位，那就要求技术员在站务会上把工作中存在的问题，自己先讲话，并做好记录，如果发现问题报喜不报忧一律按瞒报或工作未到位论处。对每次检查发现问题而没有报的烟技员开会时让他先讲，对善于发现问题的给予表扬和肯定。这样站里下去检查进就具有针对性，克服了工作的盲目性，提高了技术员工作的主动性，对当前发现的问题大家参考讨论，形成共识。对解决不了的问题上报烟叶股，确保公司各项技术落实到位。

2、培训到位。在生产各时期，先站里对烟技员、示范户培训，然后由技术员安排好时间，站长、副站长抽空看技术员对烟农培训。培训形式多样，可以集中晚上培训，也可以三五成群在田间地头现场培训。在分级培训上，从6月份下第一烤就开始，每次开站务会时，轮流每两个烟技员各带二杆烟，会后现场分级，大家点评。通过边分级边点评，既可以发现生产上存在的问题，又可以提高分级水平。同时也要求烟技员回村后也用同样的方法做。从而使今年收购人员的等级观念有明显增强，收购平稳，交接顺利。

3、扎实工作。要求驻村烟技员不参与(包括晚上)。确保上班时间，确保有精力指导生产，严肃劳动纪律。

4、加强学习。在站务会上认真带头学习各项规章制度，严格执行各项廉政制度，待人诚恳、处事公正。通过学习不断提高自己与大家爱岗敬业和工作的主动性。培养协作意识、团队意识和大局观念。不断提高业务能力与服务意识。

5、推广新技术。我站对新技术的推广卓有成效：一是100%推行漂浮集中育苗，剪叶消毒，及时药物控病；二是严格控制肥料，不让烟农私下到外面买肥；三是100%掀膜培土；四是烟农能自觉领取配套农药积极防病，较好扭转原来烟叶得病后再买药防治的被动观念；五是烟农对现行的烘烤技术的掌

握有明显进步；六是农业机械的推广得到加强，目前我站农户购买自动喷雾器42台，培土机35台，台式剪叶器2台，智能化烤房451座，能承烤烟叶6800亩，近年来的路、水渠、桥、坝等烟基工程各村都有配套，大大减轻了烟农的劳动强度，提高了劳动效率。现代农业已初具规模。

6、大灾之年、工作更需韧劲。不平凡的灾害频发，且强度大。去年年底开始起垄遇烂冬，使烟畦土块板结，造成烟叶根系不发达，来苗慢。3月11日晚一场大霜冻把刚种下去的烟叶冻死冻坏，造成烟叶蹲苗；4月份烟叶返苗后，长期连续的阴雨，减少了烟叶的光合作用，烟叶干物质积累少。虽然烟株株形与单叶数同往年一样，但烤后的单叶重非常轻，色泽淡。与往年对比每亩平均减产近三分之一。烟叶进入旺长期后，罕见的暴风冰雹袭击，轻的叶片折断，烟株倒伏，严重的整株折断。烟叶进入烘烤，特大洪水再次侵害烟叶。烟叶损失严重，在大灾面前我站烟技员认真履职，一方面指导烟农积极自救、恢复信心；另一方面对灾情核实，登记造册，及时签字、张榜公布。救灾补助资金约79.2万元。

1、寻找差距，发现问题。的烟叶生产工作虽取得一些成绩，但还存在一些问题，主要有以下几个方面：一是站每年开始的面积很难确定，给物资准备，育苗面积确定以及稻草溶田等生产带来被动。我们应更主动，更深入、细致配合两级政府做好前期工作。二是烟草站一个无法回避问题是，村干部种烟数量多，且面积大，大田管理基本雇人，农事很难跟上，特别是选烟花掉很多工，目前工价太高，雇工多的今年要亏本，给收购带来一定压力。今后应着力引导与培养稳定的烟农队伍。三是在打顶上我们采取二次打顶，但少部分烟农没二次打顶，给上部叶的质量带来一定影响。今后大田后期要培训并监督到位。四是从收购堆头看，在烘烤上，第一烤与第二烤烟的颜色，色泽深且鲜亮。按常理，随着部位的越高颜色越深。但很大部分中部与上部烟，色泽偏浅，有的甚至没有前两烤的下部叶深，这一问题，可能与烟叶素质、当时天气、烘烤有关。应积极探索原因。五是站辖两个乡镇，16

个行政村种烟，收购时两个人评级，8个人预检。预检平均合两个村一个烟技员。过散的种烟户给预检带来很大的工作强度。虽然今年烟叶保管上我站做的好，但农户初分级的速度太慢。如果今后指导上这点还没认识到位，会给收购进度与烟技员收入带来障碍。

2、挖掘潜力，再接再厉。继续保持好好的工作经验与方法，着力抓好的烟叶生产与烟叶基础建设工作：一是紧紧依靠党委政府和相关部门及村干部，认真落实烟叶面积的摸底、宣传和发动工作；二是加强烟草站烟技员队伍的技术培训、检查与过程考核的管理，提高队伍的素质和工作的主动性与积极性；三是加强对烟农生产各时期的培训与管理；四是做好服务、确保烟农效益：做好物质供应，技术指导、农户售烟等服务工作，建立烟农档案，对烟农分类管理，发放技术服务联系卡，服务好烟农。

收购已经圆满结束。生产上遇到的一些问题，只要在烟草公司与镇党委政府指导与支持下齐心协力，以负责的'工作态度，以饱满的工作热情，严格执行落实公司的各项技术措施，总结经验，有预见性的防范和解决问题。的烟叶生产工作会做的更好。

## 烟草专卖工作安排篇二

旨在通过对零售客户的培训，提升卷烟零售客户守法经营，进一步提高市场守法经营率，预防假、私、非卷烟流通，保证《烟草专卖零售许可证》规范、有效的使用，杜绝《烟草专卖零售许可证》私自转让、交易等情况发生，特制定本培训计划书。

1、让零售客户了解《烟草专卖零售许可证》持证须知，了解卷烟零售的范围及注意事项，以及违规违法销售后的处罚。从而达到规范有序的市场经营。

1、全年组织二期培训（每半年一次），每期培训为期2小时。

2、地点市局四楼会议室。

1、法律法规：《烟草专卖法》及其《实施条例》、《烟草专卖许可证管理办法》等有关材料。

2、订烟流程及相关操作。

3、卷烟零售经营方面的有关知识及遇到调包等问题的处理方法。

新增零售客户法人及违规客户法人

1、授课以我为主，聘请专卖、营销主要工作人员。

激励原则。作为卷烟零售户来说，之所以他们会从事卷烟零售业务，其目的都是想通过卷烟零售来实现自己的理想，这也是对卷烟零售的一种认可。为此，在对他们进行培训的时候，一定要坚持激励原则，采取正面引导的方法加强对他们的培训，逐步达到卷烟零售者的基本素质要求。切不可泛泛而谈，一定要注重以实践为主。在实践中加强对他们业务流程的培训，这样，即使是再复杂的流程、再多的规范条款，再难的技巧方法都会变得通俗易懂，零售户学习起来自然轻松愉快。

## 烟草专卖工作安排篇三

烟草工业公司打造微信圈，主要有利于品牌培育。微信具有通过发送图片加文字推送消息的功能，简洁有趣、一目了然，很多人通过关注微信推送信息了解实时新闻、热门商品、聚焦话题，如果能够吸纳足够多的零售户和消费者关注辖区烟草微信账号，定期发送一些有趣图文并茂的烟草百科、有创意的品牌介绍，那么品牌就会在最短的时间在辖区类广大零

售户和消费者中传播，这样一对一互相交流，更有利于品牌的推广，更能在消费者心中留下深刻的印象。

烟草商业公司打造微信圈，除了跟工业公司一样，关注品牌培育之外，还在于它有利于现代零售终端建设和更好地进行服务。

第一，从现代零售终端建设来看：零售终端是行业宝贵的资源、基本力量、重要阵地。面对行业发展的新形势和任务，烟草商业企业要不断加强零售终端建设，提高零售户的经营能力。通过微信圈，可以把较成功的零售终端的客户宣传技巧、烟柜展示、卷烟营销策略等以全面快捷的方式传授给每一户零售户，提升品牌忠诚度和企业信赖值，从而构建与零售客户合作共赢的关系。

第二，从服务来看：优质的服务是营销的灵魂，微信圈，有效建立新型的客我关系，关注者只要通过手机，就可以随时随地提出对企业、卷烟销售、品牌介绍、卷烟真假查询等建议或者意见，客户经理能够第一时间为零售户和消费者提供解决问题的方案，一方面密切了客我关系，提高服务满意度，另一方面节省了企业客户服务成本，减轻了基层服务人员的工作量，提高了办事效率。

难问题的解答。未来，烟草市场化资源配置走向成熟，烟草商业公司还可以在微信平台上搭建卷烟查询和微信订烟系统，为零售户提供更加简单便捷的服务。

如何有效发挥好现代终端消费跟踪和信息采集的功能？这一直是目前烟草公司希望得到解决的问题。微信平台能不能对这个问题有所突破？上哲研发中心[zird]专门跟进了这方面的研究，结果发现，零售户上线微信平台能很好地促进终端功能的发挥和营销推广。同时，目前比较有效的变现方式主要有三种：

第一种“o2o”是指利用二维码进行店面营销和个性化推送。消费者通过扫二维码，可获得商家的最新营销信息，参与相关营销活动，比如扫购物小票的二维码，参与中奖活动，获取购物袋、雨伞、热水壶等礼物；此外，还可以尝试进行“一公里生活圈”的线上线下互动，也就是一公里以内，完成线上下单，线下配送。

第二种，“社交营销”是微信号发起有意思的论坛、讨论和活动，主动推介品牌，宣传卷烟货源、营销策略、品牌知识，烟民可将自己对卷烟的评价和态度，分享到朋友圈；零售户可以通过消费者的朋友圈获得信息，掌握消费者的消费能力、品牌喜好、购买习惯等，有针对性地开展营销活动，分析市场需求，不断挖掘经营潜力。

第三种，“服务营销”是指利用微信平台推出消费者服务项目，通过多种服务形式，吸引并锁定消费者，建立消费者档案。比如提供增值服务，店内安装电动车充电站，消费者只需投1元硬币就能充电，这样一来，既方便了社区周围居民的出行，也增加了店面的客流量。

总的来说，其实在烟草运用新媒体的主要作用还是应该搭建一个社群，形成消费者的论坛、粉丝群，通过这样的一种模式，进行消费跟踪和信息采集，吸纳消费者的数据，再根据消费者的数据，挖掘出有价值的信息。

我们的判断是必须借助web3.0的工具，包括微博、微信app等这样的一些模式，使从消费者这一端进入的数据，进到零售户，零售户的数据进到烟草工商公司，这个环节一定要打通，这样才能形成一个闭环。阿里实际上做的就是通过b2c-c2b的平台把消费者吸纳进来，对消费数据进行整合，整合之后再把这些消费数据传给商户。实际上web3.0工具的数据整合能力是非常非常大的。

## 烟草专卖工作安排篇四

在20xx年的工作中，我局取得了优良的成绩，但是在20xx年里，为了继续巩固胜利果实，我们还需精心准备、把握环节、全面提高，我们必须树立科学的发展观，紧紧围绕县委县政府和市局的工作中心，以“两个至上”为指导，以“打网、破网”为重点，以狠抓规范为保障，以提高素质为目标，以教育训练为基础，以强化考核为手段，全面推进“卷烟上水平”。在共建和谐烟草中求发展，在市场竞争中站稳脚，必须不懈努力继续拼搏，用勇往直前的精神创造辉煌的业绩。

20xx年将指标任务分解到月，通过宣传引导，积极培育，继续全力协助中转站的运行，确保全年各项目标任务的圆满完成。突出服务，推进“卷烟上水平”，继续把销量增长作为销售工作第一任务来抓，采取积极有效的措施，进一步统一公司全员思想，提升卷烟营销人员的服务意识与服务质量，充分挖掘市场潜力，切实抓好销量增长尤其是省产一二类卷烟的销售增长。把培育“532”、“461”重点品牌作为首要任务，全力推进“卷烟上水平”。

零售户入网率和电话订货率均达到了100%；电子结算成功率已达到99%以上，力争达到100%；电话订货成功率已达到97%，争取达到98%以上；零售客户满意度已达到98%以上，争取达到100%；客户投诉为零；订单满足率、预测准确率要有较大幅度提升。

按照国家局“大品牌、大市场、大企业”的要求，积极培育品牌，引导消费。通过建立工商协同机制，协同培育品牌，协同信息交流，协同需求预测，积极开展工商协同营销工作。进一步完善需求预测机制，提高公司对本地市场的全面把握能力；加强营销队伍建设，深入开展营销人员岗位练兵、技能比武活动，提高其研究市场、培育市场、服务客户的能力。

继续搞好零售客户终端服务工作，按照市局网建工作要求，



通过召开零售户培训会、恳谈会，使零售户对我局的有关政策法规有一定的了解，对货源分配政策更加理解，对我们的工作更加支持配合，建立“平等互利、长期合作、共同发展”的新型客我关系。

专卖管理是烟草行业最大的政策优势，也是烟草行业稳步发展的重要保证，为企业经营起着保驾护航的作用，因此，继续深入推进打假破网工作，始终保持高压态势。专卖管理继续以打假、打私作为重点，抓好卷烟市场的日常监管，把“打网、破网”工作进行到底，营造卷烟放心消费环境。

虽然我局在市局的大力指导下，打假破网成效显著，但是要更加保持打假破网的高压态势，深入摸排线索，对纳入视线的网络进行监控，进一步经营，条件成熟时力争再次破网。

充分利用现有专卖力量，对营销工作的全过程进行监管，利用市局七大模块进行网上监控。认真落实省、市局制定的《烟草行业内部专卖管理监督实施细则》，履行内部监管职责，切实加强日常监管。实行专人负责制，谁管理谁负责，每月按时组卷，进一步做好内部专卖管理监督工作。

加强对市场的日常管理，进一步提高市场净化率和持证经营率。每月对辖区市场进行巡查，确保市场净化率达到95%以上，零售户亮证经营率达到100%。落实联合打假工作机制，对宾馆、饭店、名烟名酒、娱乐场所重点检查，搜集线索，坚持抓大不放小，进一步规范市场秩序。做好内勤工作，完善各种手续，注重痕迹化管理。公正执法、公平办案、认真组卷，罚没款坚持罚缴分离，罚没物品专人保管，两把锁两人保管，出入库手续齐全。严把零售许可证的准入关，严格办证程序，落实好许可证的管理。进一步加强专卖人员的教育培训工作，组织专卖人员开展《烟草专卖法》、《行政许可法》、《文明执法行为规范》等法律法规的再学习再教育，使大家牢固树立文明执法、依法办案的思想观念，不断提高执法水平。

持续贯彻iso9001质量标准体系，将贯标、对标作为提升企业管理水平的重要抓手，全力完善、推行“6s”现场管理，培养员工良好的工作习惯，营造安全、整洁的办公环境。使企业办公、信息、财务、安全、档案等管理进一步标准化、规范化；规范预算管理，进一步降低费用；抓好安全管理，继续坚持“安全第一，预防为主”、“谁主管，谁负责”的安全原则，强化警示教育、提高全员认识、确保全年无任何安全事故发生。

人是生产力中最活跃的要素，企业的发展壮大与职工队伍的素质息息相关，继续抓好职工的培训教育，继续开展好思想政治工作，大力营造和谐氛围。激励广大干部职工始终保持昂扬向上、奋发有为的精神状态，不断增强行业发展的生机和活力；大力弘扬正确的世界观、人生观和价值观，教育和引导干部职工诚实守信、平等友爱、与人为善、弘扬正气，不断提高企业文明程度。

我局继续在严肃工作纪律、转变工作作风、提高工作效能、抓好工作落实上下功夫。以贯标、对标和6s管理为抓手进一步修订考核办法，严格考核制度，分岗位严肃考核，对每个岗位员工按照岗位职责逐月百分制考核，与工资收入直接挂钩，严格兑现奖惩。

## 烟草专卖工作安排篇五

随着“两个至上、三个始终、五种意识”争先创优活动深入开展，局公司组织我们对相关内容进行了学习并组织讨论，通过学习培训活动的开展，通过学习，我逐步转变了不适应、不符合科学发展观要求的思想观念，把思想和行统一到“加快推进科学重建、加快推进科学发展”上来。同时，把学习内容贯穿到日常工作生活中去，切实学到心里，让身边同事、零售户也能切实的体会到这些精神。我决定对今后一段时间的工作内容进行布置。

一、服从物流配送部的工作安排，热爱本职工作，待客文明礼貌。

二、全面掌握本辖区各条送货线路和卷烟零售户位置，主动与分拣员做好卷烟交接工作，根据销货小票及时做好送货准备。

三、遵守服务承诺，将卷烟在规定时间内准确送货到位。及时将收取的现金货款存入公司帐号，确保货款安全，并记录好到货时间、及客户签字等手续。

四、协助客户经理做好户籍管理、星级服务、零售统价及法规、品牌宣传等工作，帮助和指导卷烟零售户理货、出样，保证卷烟陈列齐全有序、价卡对应，发现违规现象及时反馈。

五、主动与驾驶员搞好协作，不论在什么情况下保证行车及货物安全，保养维护好车辆，保持车容整洁，做到降低油耗、节约维修费。

六、按时完成领导交办的其他任务。