

烟草工作计划 烟草营销部工作计划(通用8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

烟草工作计划篇一

永登营销部根据本次全省烟草会议精神，结合年初工作会议部署，坚持稳中求进、富有效率、充满活力、优质服务的总体要求，结合县局（营销部）全年的工作思路并结合辖区实际情况，重点安排部署下半年的工作任务。下面，就营销部下半年工作做如下安排。

目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

- 1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等；时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今年的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进按客户订单组织货源工作。客户经理预测准确率的考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的x元/条，增长x元/条，增长个百分点。

3、从总量浮动管理工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大

或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实市场需求基本满足，零售客户有所选择的订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量；细分零售户对不同品牌（品类）的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、按客户订单组织货源与总量浮动管理工作有效衔接并能顺利开展。县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行总量浮动管理是落实按客户订单组织货源的有效途径。

为进一步建立良好的客我之间关系，如何提高客户服务质量、信息传递、赢利水平、情亲化服务、及时有效的货源等；如何加强客户的守法意识、配合程度、忠诚度等；需要我们营销人员用心去呵护、去营造。

1、强化服务，进一步营造良好的市场环境。心与心的交流，需要用行动来实现，使客户感觉到烟草公司关怀，就要求我们的营销人员充分领会差异化的管理和服务理念。客户的服务是全方位的，节日问候、生日祝福等情亲化的服务；供货信息按时传递到客户；行业政策和卷烟品牌数量不能在第一时间得到等问题的存在导致客户无法及时订购到适销对路的卷烟，对客户经理的依赖度大大降低。下半年，营销部要求有条件的客户经理对辖区客户开通飞信业务，在县城、重点市

场等有条件的地方首先展开，飞信覆盖面的高低做为客户经理信息传递、客户情亲化服务提升的一个重要指标来考核，在第一时间对辖区的客户提供高效、快捷的有效信息。解决客户经理不能及时传递相关信息的问题。该项工作的落实在9月底之前完成。重点是城中客户服务部。

2、加强辖区卷烟零售户经营指导，提高客户的赢利水平。全年要求客户经理对客户的卷烟经营指导面达到60以上，有效指导达到80%以上，对以前没有赶上经营指导进度的客户经理进行重点的帮扶和要求。市场经理对客户经理的考核重点放在有效性的监管与监督上，市场经理根据客户经理的经营指导，采取实地调查的'方式进行落实、以提高赢利水平、高升销售结构、强化客户认可度等方面进行评估，达到服务与提升的目的。

3、加强80%协同管理客户的管理，提高客户的守法与配合意识。客户经理协同管理的80%的卷烟零售户数量，是一个相对数目较大的群体，客户经理对客户的管理不能仅仅放在盘查库存、检查卷烟条码上，更主要如何把握客户的卷烟销售走势、异常情况方面，更加注意卷烟条、盒的零售指导价的落实情况，开展有效的管理，但不能做为有效的处罚手段。

4、加强辖区大户管理，进一步规范经营行为。大户的管理严格按照《兰州公司大户管理办法》的要求管理，特别是大户的卷烟销售、监督检查、拜访质量、守法意识、配合度等方面必须按兰州公司的大户的要求进行管理。

5、加强三员互动，提高市场的监管力度。针对目前三员互动的有效沟通提出的问题没有得到及时有效的解决；客户经理反馈的信息无法查实；专卖检查不到位、客户经理拜访不到位；送货人员送货不及时等问题，县营销部将是今年下半年重点监督和考核的重点内容。首先、加强信息、线索的数量、真实性问题的落实，由督察组对一些重要的未查实的线索、信息进行重点督察，提高客户经理信息、线索的真实性。其

次、加强辖区专卖检查队对信息、线索的查实率做为一项硬性指标来考核力度。再次、进一步加强送货员送货时间的核实，保证送货员在规定的时间内将卷烟送到客户手里，提高客户按时接货的意识，杜绝其他人代接货的问题。

下半年营销人员进一步转变观念，提高认识，在卷烟品牌培育方面，营销人员严格按照国家局关于《国家烟草专卖局关于公布前20名全国性卷烟重点骨干品牌评价结果的通知》的通知的要求开展有效培育。使每个营销人员清楚卷烟品牌的方向和目标。特别是今年兰州品牌卷烟视同前20名全国性卷烟重点骨干品牌后的培育工作。

1、在县城所在地：重点将卷烟品牌的培育放在10元左右或10元以上的品牌上；农村乡镇所在地：把5元以上或8元左右的品牌做为培育的重点。农村市场加强5元左右卷烟的培育做为重点，提高市场的占有率。并对新上市的新品牌在销售一个月后写出书面分析材料，分析品牌在市场上的销售走势、消费者的意见、客户的订购情况等。

2、各客户服务部根据每个客户经理所管辖的片区，有针对性的制定卷烟品牌上柜数量、使每个客户清楚今后卷烟品牌销售和发展的方向，提高客户宣传、销售和订购卷烟的目的性。

3、对广大的农村市场进一步宣传四、五类卷烟实行稍紧平衡供货政策的原因，提高客户的满意度。杜绝客户的抵触情绪。

今年兰州公司与职工签定《明示承诺书》以后，职工规范经营的自觉意识大大提高，杜绝了客户经理代订、送货员套购、截留卷烟的行为发生。

1、客户经理的规范经营方面：客户经理在每天拜访时对辖区一些个别无法按时订购卷烟的零售户客户经理必须收集客户自主需求的卷烟品牌、数量，报市场经理核实签字后，次日由支点统一订购，没有订单的客户要一律做无需求处理。遏

制客户经理盲目上报需求的情况、杜绝暗箱操作行为的发生。

2、进一步规范客户经理的工作职责。客户经理不得向卷烟零售户分配订单、分配货源；不得与客户商订卷烟品牌和数量，不得要求或暗示客户按照指定的品牌和数量提报订单和需求。要求客户经理从拿订单的具体工作中解脱出来，更好发挥客户经理服务客户、营销品牌的作用。严格执行六不准。

3、实行总量浮动控制。客户经理不得规定客户的下限，不得按规格约定销量。客户根据市场的实际需求，与零售户商定供货总量，在次基础上，根据客户的经营规模为大、中、小型，进行按规定进行浮动管理。

烟草工作计划篇二

1、计划是提高工作效率的有效手段。工作有两种形式：

1消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

2积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现。个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动)

如何才能做出一分良好的工作呢?总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话,主要是要做到写出工作计划的四个要素。工作计划的四大要素:(1)工作内容(做什么□what)(2)工作方法(怎么做□how)(3)工作分工(谁来做□who)(4)工作进度(什么做完□when)

工作计划写出来,目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了,执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。

执行不力,或者无法执行跟方案其实有很大关系,如果一开始,我们不了解现实情况,没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理,我们的计划能不能真正得到贯彻执行,不仅仅是执行人员的问题,也是写计划的人的问题。另外,工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时,需要对其做出调整,不能为了计划而计划。最后,修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字,并负责跟踪执行和检查。

烟草工作计划篇三

1、进一步抓好卷烟的销售工作。深入市场,开展市场调研,正确把握销量和结构的关系,通过对市场信息的收集和分析,科学合理的把握好卷烟投放节奏,切实提高控制市场的能力,确保经济运行保持平稳发展;继续深化服务保障系统的运用,切实做好四大模块的数据采集、录入等工作,及时汇总相关数据,充分利用好市场信息资源,为卷烟销售工作提供有力的信息支撑,切实提高控制市场的能力。

2、深入开展卷烟精准营销活动。树立精准营销理念,建立精准营销数据库和统一服务标准,加强与工业企业的协作和沟

通，切实提高精准营销品牌在区域市场的不断发展和壮大。

3、做好“532”和“461”知名品牌的培育工作，积极参与知名品牌建功立业活动。切实加强“双低”、“双十五”以及新引入品牌的宣传，引导社会消费，努力提高品牌的市场影响力和接受度。

4、继续按照“六一个管理”要求，做好“标准店”的长效管理，充分发挥出“标准店”的示范引领作用，提升零售终端的价值；认真按照终端梯次化管理要求，加强零售终端升级改造客户、统一柜台客户以及普通客户的日常管理和服务，充分挖掘零售终端的价值，有效提高终端在品牌培育的作用。

5、要充分发挥市场服务部贴近市场，贴近客户特点，借助“同心”服务品牌建设，扎实做好客户的服务工作，有效提升客户经营能力，提高客户的综合满意度。

6、继续深入推广运用135工作法。切实要求客户经理按照135工作法的工作流程，开展客户服务工作，真正体现营销人员的自主操作、自我管理和自觉提升，不断提高工作能力，建立“平等互利、长期合作、共同发展”的新型客我关系。

7、优化调整走访线路，合理配置客户经理。对照创优标准，我们将增添2名客户经理，进一步充实客户经理队伍；要不断加大培训力度，提高营销人员的整体素质；继续优化整合送货线路，降低物流运行成本，提高物流配送的效率。

1、要抓好打假破网工作。要牢固树立“守土有责、守土负责、守土尽责”意识，坚决完成上级下达的目标任务。继续全面排查线索，拓宽情报信息渠道，进一步完善和巩固与公、检、法及其它相关执法部门联合打假的长效机制，发挥毗邻兄弟单位的协作作用；加强在手案件经营，通过对现有案件的分析，梳理出有价值的线索，为打假破网提供准确情报，扩大打击成果；加强重大案件的查处和追刑力度，创新管理方法和措施，

实现打假破网和日常监管工作的有机统一。

2、要强化市场监管力度。加大对无证户清理、回收店取缔、外流烟打击的力度;监控好物流货运站、交通枢纽等重点区域,抓好违规户、钉子户的转化工作,实施有效管理,提高市场监管的针对性、有效性;进一步建立完善卷烟零售市场日常监管体系,制定详细监管办法,明确检查走访频率和监管事项,提高监管效果;注重发挥举报电话的作用,拓展信息来源,严厉打击利用互联网和物流运输销售烟草专卖品的违法犯罪行为。

3、要深化专卖队伍建设。要围绕法律法规的学习、业务技能的提升,继续抓好专卖执法人员的日常培训,创新培训形式,增强培训实效;进一步加强新修订的《烟草专卖法》、《烟草专卖行政处罚程序》和两高《司法解释》的学习贯彻和应用,广泛运用说理式文书,切实规范烟草行政处罚行为;深入推行行政执法责任制,严格贯彻执行《烟草专卖文明执法行为规范》,实行以群众评议为主的外部监督制度和以执法督察为主的内部监督机制,落实办案责任制和错案责任追究制,严格查处不文明执法、不依法行政的行为;积极鼓励员工参加学历提升教育,抓好岗位技能鉴定工作,不断提高岗位适应能力和工作水平;突出加强基层稽查中队建设,优化布局设置,注重基础建设,全面推行中队绩效管理;继续开展“星级规范执法基层单位”创建活动,切实增强专卖执法人员履职执行能力。

4、要健全内管长效机制建设。要在夯实思想的基础上,持续健全内部监管体系,严格落实责任,一着不让地抓好内部专卖管理监督工作。一要健全内管长效机制建设,在“严”、“细”、“实”上狠下功夫,努力实现专卖管理监督全员化、制度化、长效化。二要梳理修订完善相关制度、业务流程和实施细则,加强日常监管,突出对重点环节和部位的监督检查,提高监管的时效性,真正实现事前、事中监管。三要进一步完善专卖内管工作考评体系和考核内容,突

出对内管人员履职情况的考核，加大对重点工作、日常规定动作、问题整改情况的考核力度，有效推动专卖内管工作的深入开展。

1、要进一步加大体系文件的宣贯和实施力度，将质量管理工作作为提升我局(分公司)管理水平的重要手段。要不断加强宣传培训，提升员工体系管理意识，牢固掌握体系文件有关规定，明确自身的管理职责和管理要求，并严格的贯彻执行；要将体系建设工作与考核挂钩，加大体系文件的执行力度，真正实现日常管理工作与体系运行相结合。

2、继续扎实推进办事公开民主管理、全面落实“工程投资、物资采购、宣传促销”程序规定，继续监督“两项工作”开展落实情况，实现依法依规办事，规范权力运行，切实提高企业内部监管水平。

3、加强费用管理，积极寻求降本增效的有效途径，努力降低费用水平。强化费用预算，要做好费用预算执行过程管理，做到没有预算，不得支出，确保预算管理的严肃性；突出抓好人、财、物等关键环节和清产核资工作，严格控制成本费用支出，防止国有资产流失。

4、要以创先争优活动为主线，以电子党务平台为载体，进一步加强党组织建设和“四好班子”建设，引导干部职工提高思想道德水平，培育良好的心理状态和人文素养，培养健康生活情趣和道德情操；要以落实党风廉政责任制为关键，进一步加强反腐倡廉建设，广泛深入开展警示教育活动，增强警示教育的针对性和有效性，使每一位职工心中警钟长鸣，达到防微杜渐、预防在先的目的。

6、加强企业文化建设。要发动广大干部职工继续学习领会省局“戒浮戒躁、恒心恒行、至诚至善、共建共享”企业精神和“同心”企业文化，开展企业文化理念系列宣贯活动，促进企业文化理念内化于心，外化于行；以“**市xx-xx年度文

明行业”创建工作为契机，进一步推动“三个文明”建设的协调发展，力求创建工作在更高层次上实现新突破；进一步推进行为文化规范工程，经常性地开展行为规范演练，把文化理念转化为企业的决策行为、经营行为和员工行为；积极开展好具有坛烟特色、丰富多彩的企业文化活动，进一步发挥文化的凝聚力、向心力和引领作用。

7、要紧紧围绕“打牢基础、强化功能、提升素质、增强活力”的要求，对照最新的创优标准，纵深推进优秀县级局(分公司)创建工作，建立长效机制；针对优秀市场服务部(中队)在创建标准中的有量化的硬性指标，要力争年内全面达标，进一步提高县级基层单位规范化管理水平。

8、提升档案工作水平。要以“晋升五星级档案室”为目标，加强档案室的硬件投入，认真做好档案室的改造工程；要高度重视档案的收集整理、分类编目，充分利用档案管理软件，实现档案工作数字化、规范化、科学化，进一步提升档案工作的管理水平。

烟草工作计划篇四

__年以来，我们财务科在局公司党委的领导下，在上级局(公司)职能部门的业务指导下，以年初局(公司)提出的“以企业效益为中心，以增强企业综合竞争力为目标，以质量贯标为主线，以人力资源管理为核心，以两烟生产经营和专卖管理为重点，以党的建设和精神文明建设做保障，实现质量记录标准化，技术业务规范化，经营管理科学化，企业效益最大化，推动县烟草在快车道上高速发展”为工作指导思想，全面落实预算管理，强基础，抓规范，充分发挥财务管理在企业中的核心作用，各项财务工作有了明显提高，现将__年财务工作开展情况汇报如下：

一、以质量贯标为契机，不断增强全员的预算管理意识。

今年，市局(公司)将我公司列为第一批质量认证达标单位，职工的质量规范意识明显增强。我们以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了局(公司)《全面预算管理制度》，各科室站所分别配备了预算管理员，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在费用控制方面，一是采取定额包干的方式，将手机、座机费、办公费、油料费定额控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。二是采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。在职工借款还款方面，规定了借款必须于出发后__日内还款，并将其写入科室方针目标，确实起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。

通过预算管理这一有效的管理手段，职工的规范意识进一步增强，促进了各项工作的开展。

二、以培训为动力，不断提高财会人员的业务水平。

几年来，市局(公司)一直把人员培训视为企业发展，增强企业竞争力的突破口，财务管理工作同样迫切需要素质较高的会计从业人员，因此我们根据实际工作的要求，年初就制定了基层会计人员培训计划，有步骤有目的的进行培训，今年共举办了三期会计人员培训班，分别学习了《会计法》、《烟站财务管理核算办法》、《企业管理工作意见》、《工作质量与方针目标考核办法》。通过学习，进一步了解了公司的各项管理制度，懂得了基层烟站会计人员的工作要求，如何更好地做好基层财务工作等。提高了干好基层财务工作的主动性与积极性。

同时，我们还加强了财务科全体人员的业务培训，财务科全体成员积极参加各种形式的学习，努力提高业务水平，在市

局组织的大比武中取得了较好的成绩，同时在财政局组织的财务基础工作检查中，得到好评。财务科成员更是把提高自身素质当成是能否胜任工作，能否提高财务管理水平的头等大事来做。积极进取，努力学习，今年先后有三人参加了全国会计中级职称考试，二人参加了全国会计初级考试。烟站会计人员也有多人报名参加了全国会计初级考试。局(公司)全体财务人员业务技能水平不断提高，为干好工作提供了素质保证。

烟草工作计划篇五

永登营销部根据本次全省烟草会议精神，结合年初工作会议部署，坚持稳中求进、富有效率、充满活力、优质服务的总体要求，结合县局(营销部)全年的工作思路并结合辖区实际情况，重点安排部署下半年的工作任务。下面，就营销部下半年工作做如下安排。

目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

- 1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等；时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

- 2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网

建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的高低、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今年的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进按客户订单组织货源工作。客户经理预测准确率考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

3、从总量浮动管理工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、

大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实市场需求基本满足，零售客户有所选择的'订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量；细分零售户对不同品牌(品类)的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、按客户订单组织货源与总量浮动管理工作有效衔接并能顺利开展。县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行总量浮动管理是落实按客户订单组织货源的有效途径。

为进一步建立良好的客我之间关系，如何提高客户服务质量、信息传递、赢利水平、情亲化服务、及时有效的货源等；如何加强客户的守法意识、配合程度、忠诚度等；需要我们营销人员用心去呵护、去营造。

1、强化服务，进一步营造良好的市场环境。心与心的交流，需要用行动来实现，使客户感觉到烟草公司关怀，就要求我们的营销人员充分领会差异化的管理和服务理念。客户的服务是全方位的，节日问候、生日祝福等情亲化的服务；供货信息按时传递到客户；行业政策和卷烟品牌数量不能在第一时间得到等问题的存在导致客户无法及时订购到适销对路的卷烟，对客户经理的依赖度大大降低。下半年，营销部要求有条件的客户经理对辖区客户开通飞信业务，在县城、重点市场等有条件的地方首先展开，飞信覆盖面的高低做为客户经理信

息传递、客户情亲化服务提升的一个重要指标来考核，在第一时间对辖区的客户提供高效、快捷的有效信息。解决客户经理不能及时传递相关信息的问题。该项工作的落实在9月底之前完成。重点是城中客户服务部。

2、加强辖区卷烟零售户经营指导，提高客户的赢利水平。全年要求客户经理对客户的卷烟经营指导面达到60以上，有效指导达到80%以上，对以前没有赶上经营指导进度的客户经理进行重点的帮扶和要求。市场经理对客户经理的考核重点放在有效性的监管与监督上，市场经理根据客户经理的经营指导，采取实地调查的方式进行落实、以提高赢利水平、高升销售结构、强化客户认可度等方面进行评估，达到服务与提升的目的。

3、加强80%协同管理客户的管理，提高客户的守法与配合意识。客户经理协同管理的80%的卷烟零售户数量，是一个相对数目较大的群体，客户经理对客户的管理不能仅仅放在盘查库存、检查卷烟条码上，更主要如何把握客户的卷烟销售走势、异常情况方面，更加注意卷烟条、盒的零售指导价的落实情况，开展有效的管理，但不能做为有效的处罚手段。

4、加强辖区大户管理，进一步规范经营行为。大户的管理严格按照《兰州公司大户管理办法》的要求管理，特别是大户的卷烟销售、监督检查、拜访质量、守法意识、配合度等方面必须按兰州公司的大户的要求进行管理。

5、加强三员互动，提高市场的监管力度。针对目前三员互动的有效沟通提出的问题没有得到及时有效的解决；客户经理反馈的信息无法查实；专卖检查不到位、客户经理拜访不到位；送货人员送货不及时等问题，县营销部将是今年下半年重点监督和考核的重点内容。首先、加强信息、线索的数量、真实性问题的落实，由督察组对一些重要的未查实的线索、信息进行重点督察，提高客户经理信息、线索的真实性。其次、加强辖区专卖检查队对信息、线索的查实率做为了一项硬性指

标来考核力度。再次、进一步加强送货员送货时间的核实，保证送货员在规定的时间内将卷烟送到客户手里，提高客户按时接货的意识，杜绝其他人代接货的问题。

下半年营销人员进一步转变观念，提高认识，在卷烟品牌培育方面，营销人员严格按照国家局关于《国家烟草专卖局关于公布前20名全国性卷烟重点骨干品牌评价结果的通知》的通知的要求开展有效培育。使每个营销人员清楚卷烟品牌的方向和目标。特别是今年兰州品牌卷烟视同前20名全国性卷烟重点骨干品牌后的培育工作。

1、在县城所在地：重点将卷烟品牌的培育放在10元左右或10元以上的品牌上；农村乡镇所在地：把5元以上或8元左右的品牌做为培育的重点。农村市场加强5元左右卷烟的培育做为重点，提高市场的占有率。并对新上市的新品牌在销售一个月后写出书面分析材料，分析品牌在市场上的销售走势、消费者的意见、客户的订购情况等。

2、各客户服务部根据每个客户经理所管辖的片区，有针对性的制定卷烟品牌上柜数量、使每个客户清楚今后卷烟品牌销售和发展的方向，提高客户宣传、销售和订购卷烟的目的性。

3、对广大的农村市场进一步宣传四、五类卷烟实行稍紧平衡供货政策的原因，提高客户的满意度。杜绝客户的抵触情绪。

今年兰州公司与职工签定《明示承诺书》以后，职工规范经营的自觉意识大大提高，杜绝了客户经理代订、送货员套购、截留卷烟的行为发生。

1、客户经理的规范经营方面：客户经理在每天拜访时对辖区一些个别无法按时订购卷烟的零售户客户经理必须收集客户自主需求的卷烟品牌、数量，报市场经理核实签字后，次日由支点统一订购，没有订单的客户要一律做无需求处理。遏制客户经理盲目上报需求的情况、杜绝暗箱操作行为的发生。

2、进一步规范客户经理的工作职责。客户经理不得向卷烟零售户分配订单、分配货源;不得与客户商订卷烟品牌和数量,不得要求或暗示客户按照指定的品牌和数量提报订单和需求。要求客户经理从拿订单的具体工作中解脱出来,更好发挥客户经理服务客户、营销品牌的作用。严格执行六不准。

3、实行总量浮动控制。客户经理不得规定客户的下限,不得按规格约定销量。客户根据市场的实际需求,与零售户商定供货总量,在次基础上,根据客户的经营规模为大、中、小型,进行按规定进行浮动管理。

烟草工作计划篇六

日前,市烟草专卖局(公司)财务管理部门结合自身工作实际,围绕“基础管理上水平”目标任务,深入谋划20xx年财务工作,明确20xx年市局(公司)财务管理工作重点为扎实推进全面预算管理、严格规范国有资产管理、强化内控制度建设、做精做细会计核算、提升财会队伍综合素质,推动大连烟草“卷烟上水平”。

组织做好成本费用标准定额的制定和完善工作,进一步提高预算编制的科学性;通过重点控制易受外部价格因素影响、标准不确定、数量波动较大、易受主观因素影响的费用,将成本费用控制在合理的水平上;做好预算执行分析与评价工作,切实落实预算管理责任,强化预算硬约束;积极实施预算管理软件,为预算管理上水平搭建先进的信息平台。

认真执行国有资产管理制,切实做到依法依规操作,严格落实省级公司国有资产管理职责;盘活存量资产,提高企业资产使用管理效率;以行业资产管理软件实施为契机,切实增强资产动态管理,提升资产管理效率;通过强化对多元化企业财务状况分析、积极参与多元化企业管理审计、落实多元化企业重大事项报告制度、推进多元化经营管理评价工作,加强对所属多元化经营企业的监管,促进多元化企业规范运

作、效益提升。

继续健全完善企业内部财务制度体系，为各项管理工作的有效开展提供坚实的制度保障；严格执行企业资金内控制度，积极实施行业资金监管软件，进一步提升资金监管水平。

继续在“细”上下功夫，从基础数据录入过程开始细分，为会计核算信息的多口径归集与汇总创造良好条件，提高财务信息查询、提取效率；从以往单纯使用财务软件完成日常核算的状况，向深入挖掘财务软件功能，加强数据分析，为企业经营管理决策提供有针对性、翔实的数据参考方向转变。

认真查找在基础管理、体制机制和思想作风等方面存在的突出问题，加强财务人员职业道德教育，切实抓好财务管理自身规范，提升财会人员的职业道德水平；结合新情况新问题，深入基层开展调查研究工作，提出有针对性的管理建议，提升财会人员分析、解决实际问题的能力；加强业务交流，不断提高财会人员综合素质；继续深入开展财务知识培训工作，不断提高财会队伍职业素养。

烟草工作计划篇七

一是发挥长效机制，加强联合打假。继续发挥与公、检、法、工商等部门的长效制度。全面形成“政府统一领导，烟草部门牵头，有关执法部门密切配合”的联合执法工作格局。突出大案要案和网络案件的查处，提高案件查处质量。以打击制售假冒卷烟网络和非法经营卷烟网络为主要工作目标，以烟找人、以人找网，向市场要案件、向高速要案件，切实提高查处大案要案和网络案件的能力和水平。牢固树立经营案件的意识，深挖根源，把握时机，从源头上遏制生运输、销售假、私卷烟违法犯罪活动。

二是突出整治重点，丰富市场监管方式。在坚持“规定动作不走样，自选动作有创新”的基础上，密织“防控网”，延

伸整治深度，扩展推进广度。针对城乡宾馆酒店、夜间娱乐场所、货物配送托运站、礼品回收点、农村偏远地区、市县交界地和交通重点线路要道等违法违规活动频发、高发、易发等重点区域，分类检查监管，采取集中整治和错时执法相结合、专项整顿和突击检查相结合的方式，避免违法分子利用时间差和执法人员“打游击”，严厉打击各类违法卷烟和无证经营行为，持续保持对卷烟市场的整顿和规范力度。与此同时，继续抓好“天价烟”专项整治的长效机制建设，确保不回流、不反弹。

一是抓制度建设。认真贯彻国家局《烟草行业内部专卖管理监督工作规范》和省局《工作规范实施细则》，建立健全内管制度，细化监管措施，明确监管任务，规范监管流程，提升监管效率，完善内部监督管理长效工作机制。

二是抓日常监管。严格按照《工作规范》的要求，充分利用内管工作信息化平台，重点解决业务流程的效率、分析等问题，把每一步工作都落到实处，将《工作规范》渗透到两烟经营的各个环节，有效防止违规问题的发生。对信息系统产生的预警，要全部启动调查程序。对于涉嫌违规的问题，要及时调查、处理到位。在卷烟销售监管中，继续把卷烟销售大户、许可证后续监管、物流配送监管作为日常监管重点，严肃查处内部人员的不规范问题。

三是抓考核管理。完善激励约束机制，定期开展内管工作全面检查，检查结果纳入月度考核。制定专职内管人员考核办法，将内管员监管不作为、预警处理不及时、不准确等情况纳入专卖内管人员月度考核，狠抓落实跟踪整改，对内管检查发现的问题，逐条研究分析，逐步落实整改，细化责任到人，杜绝类似问题再次发现。注重考核结果运用，严格考核兑现，实现内管考核的严肃性，提高监管效能。

一是注重培训，在提升技能鉴定通过率上下功夫。把强化培训作为专卖队伍建设的重要抓手，常抓不懈。制定并认真落

实培训计划，坚持每周学习制度，针对不同岗位因材施教，将日常学习培训与各类比武练兵有机结合，打造学习型专卖管理队伍，组织稽查员认真学习烟草专卖法律法规、真假烟鉴别、案件办理、市场监管等多种业务技能，定期开展业务知识测试，有效提升专卖队伍依法行政执法能力和水平。深入推进专卖管理员岗位技能鉴定工作，确保专卖人员年内全部实现持证上岗，中、高级技能鉴定通过率达到省局要求。

二是严肃纪律，在提高依法行政水平上出实招。健全完善专卖管理制度体系，严格内部管理，做到以制度管人、管事。要进一步转变执法观念，强化作风培养，真正做到文明执法、公正执法、依法行政。全体专卖人员认真贯彻国家局《烟草专卖文明执法行为规范》和“六条禁令”，落实文明执法，规范办案，严肃纪律，强化监督。要深入开展“文明执法在岗位”、“两个至上”在岗位主题教育及零售户对行政执法满意度调查活动，查找和解决专卖队伍作风建设中存在的突出问题，增强依法办事，文明执法，诚信服务能力。继续开展专卖执法监督检查，全面监督专卖稽查人员的执法工作。

严格按照法律法规，严把现场勘察关和层层审批关，依法许可，规范办理。加大许可证的后续监管力度，督促零售户及时办理许可证相关手续，与法律专家探讨，联合有关部门严肃查处买卖、出租、出借等非法转让许可证的行为。在上半年许可证信息核查取得阶段性成效的基础上，对新办证和开通证进行实地抽查和“回头看”，内管室和稽查中队定期抽查许可证信息的真实性，对不作为的责任人进行严肃处理，实现对烟草专卖零售许可证动态信息的实时掌握和有效监管，提高行政许可的规范水平和工作效能。

按照省局的创建标准和要求，在重基础、重特色、重实效、重提升和常态化上下功夫，进一步加强基层创优工作。仔细对照创建标准，认真开展自查、“回头看”活动，并通过交流学习，查找薄弱环节，分析原因，尽快加强整改落实，对创建指标逐项逐条进行细化延伸，确保工作实施无遗漏，努

力在创建工作中出成果、出亮点，确保优秀县级局年内创优、示范中队建设全面推进。进一步加强痕迹化管理，确保工作质量。将创建工作的程序、步骤等形成完整资料留存，实现工作规范化、痕迹化管理，着力建立创建工作的制度、管理模式和 workflows，促进专卖基层建设和基础管理不断提升。

烟草工作计划篇八

2012年度专卖管理工作计划

2012年，大桥中队将在局党组、专卖管理科的正确领导下开展工作，全年工作计划如下：

- 1、文明执法、依法行政、严格执法程序，严格执行“五条禁令”，无吃、拿、卡、要现象，无有效投诉，无行政复议、行政诉讼事件。
- 2、牢固树立“守土有责、守土负责，守土尽责”意识，加强辖区市场的管理力度，稳定市场秩序，确保市场净化率达96%以上。全年结案率100%。
- 3、加强法律法规和行业政策学习，加强业务技能学习；加强队伍思想作风教育，加强队伍廉政建设，积极参加局（分公司）各项专题教育活动。
- 5、积极完成大队布置的其他工作任务，服从大队的统一调度。
- 6、加强中队内部建设和管理，严格执行各项规章制度，中队内部资料完整，做好环境卫生工作，保持环境卫生整洁良好。
- 7、积极做好中队的安全管理工作（行车安全、市场检查安全和公共财产的防火防盗防抢），严格中队安全管理制

度，确保全年无安全责任事故。