

2023年烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划(大全9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇一

——宜昌烟草“订单供货”试点的体会

来源：湖北烟草

“按客户订单组织货源”（以下简称“订单供货”）是烟草流通环节适应市场经济规律的体现，它就是要在坚持专卖制度的前提下，发挥市场机制作用，进一步推动市场整合，培育一批有较强竞争力的重点骨干品牌。姜成康局长在讲话中多次强调：“订单供货”是烟草行业的一次革命，能否顺利推行“订单供货”，作为商业环节首先要能够准确把握市场，不断提高市场预测准确率”。在“订单供货”的营销模式下，市场预测流程成为营销业务的主流程之一，以市场为导向准确把握客户需求、对订单进行科学的预测成为卷烟商业企业合理安排组织货源、有效控制库存水平和库存成本、充分满足消费者和零售户实际需求的必要前提和有力保障。从某种意义上说，订单预测实质上直接考验的是商业企业对市场的把握能力，直接体现这一能力的市场预测准确率成为一个关键的量化绩效指标。正如国家局何泽华副局长所指出的：

“订单的准确性决定了按订单组织货源工作的成败”。因此，科学开展市场预测、切实提高市场预测准确率，对于实行“订单供货”，是十分重要的实践课题。

一、影响市场预测准确率的主要因素

（一）市场需求变动因素。市场需求一直处于不断的变化之中，但它的变化是有迹可寻的。通过对数据的分析和整理，我们可以发现一些销售异动，例如节日性消费的销售波动、季节性的消费转变、流动人口的增减，这些都是影响销售的因素，这些因素具有可预见性，在平时的市场走访中只要多留意、多分析，必能提高我们对市场的掌控能力，减少市场需求突变的机率。

（二）货源的有效供给。现阶段烟草行业的现状决定了工商关系中工业企业是主导，工业的生产计划和品牌整合力度及方向直接影响辖区市场的可供货源的品种、数量，商业企业始终处于相对被动的接受地位，紧俏烟、低档烟的货源紧张情况在我市较为突出。但任何事物的发展必是一个循序渐进的过程，此种局面相信随着“订单供货”中工商关系的逐步理顺会有所改观。

（三）预测主体的素质高低。客户经理和卷烟营销人员作为市场预测的主体，自身素质直接决定了订单预测质量的高低，如果其不能掌握科学的预测方法，不具备必要的分析能力，以致对客户日常的经营变化难以把握，特别是客户周围人流量变化、消费变化等不能及时、充分了解掌握等，也成为制约市场预测准确率的因素之一。

（四）市场管理及控制水平。如果说市场和货源是影响预测准确率的先天因素，那么对预测的执行则是后天因素。例如，某品牌在本辖区的需求量在100件左右，但该品牌并没有按预测进度销售，那么我们就应该及时了解情况，是否有外渠道货源的冲击或其它原因，积极应对，确保达到预期目标。

售执行是否得力是左右预测准确率高低的四大要素。

二、市场预测准确率的提升是一项系统工程

提高市场预测准确率是一项系统工程，需要一个有效的、系

统的运行环境。预测准确率除了预测主体（营销部和客户经理）、预测客体（品牌和客户）和预测行为本身决定之外，更受诸多外部因素制约：品牌的集中度、营销策略的水平、价格体系的稳定、营销工具的适用性等等。因此，客户经理和营销人员作为预测的前台执行者，需要有后台的系统支持：品牌集中度越高预测失真越小；货源投放越均衡预测失真越小；价格体系越稳定预测失真越小；营销工具越现代预测失真越小；管理层对市场越了解预测准确率越高。

就公司营销管理层而言，为提高市场预测准确率，必须建立区域市场研究体系；提高品牌集中度，平衡货源组织与投放；以销售预测指导订单预测；建立科学的预测流程；开发市场预测软件，提供信息化支持；采取必要的管理措施，完善对市场预测的检查与考核等等。

三、“按客户定单组织货源”试点基本情况

2006年，宜昌市公司选取了两个市场基础好的营销部作为“订单供货”的试点单位，以“销量不减、结构不低、效益不降、品牌不偏”为总原则，具体将“三率一度”落实到各个流程中，制订了具体的操作流程和工作标准，按月对客户需求进行预测核定。

在预测过程中我们尝试推行了《营销策划书》和预测分析例会制度，每月客户经理把自己所辖服务线路的月度预测计划交由市场经理汇总，然后提交客户服务中心进行审核，根据具体情况作一定的修正后，再提交到卷烟营销部汇总。

由于现行的烟草体制造成预测对卷烟经营工作的指导性受到很大限制，预测功能发挥有限，但试点工作仍然初显成效。从数据看，市场预测准确率逐月攀升，从年初的75%上升到年末的90%左右，两家试点单位的销量同比略有上升，品牌集中度也都提高了7个百分点，但不同品牌的预测准确率差距还是比较大，预测不准确的品种主要集中为两类：一类是新上市

品种，一类是市场波动较大的品种，后者预测不准确的问题更为突出。

四、提升市场预测准确率的具体举措

（一）进一步提高全员认识。全行业要以“两个维护”的共同价值观出发，重新高度审视“订单供货”工作的重要意义，并认识到订单预测的准确与否关系到“订单供货”工作的成败，同时加大对零售客户的宣传力度，使其提报的订单日趋科学合理。

（二）加强工商沟通，建立品牌目录。要保证市场预测准确率，确保及时有效的货源供应是前提，我们要充分利用品类管理工具，结合消费者的调查结果，制定品类结构和各品类的品类配额，然后与各卷烟工业企业充分协商和沟通，尽量实现信息共享，得到其对货源保障的承诺后，制定可供品牌目录，确定可供商品范围，为客户选择经营的牌号和整合消费需求提供方便。这个品牌目录逐步向国家局的《百牌号目录》靠拢。

键指标，为避免将需求预测等同于订单采集、将按订单组织货源变成按货源安排订单，必须确定由综合计划部门而非货源采购部门来领导预测工作，并且将预测准确率直接纳入集体考核体系。销售与市场营销人员要真正融入预测流程，在计划制订和执行过程中以客户经理的预测结果为参考，总量控制、结构调整、品牌整合、调控节奏都要面向真实的市场需求。按照信息对等的原则，采供部门则要在实施订单预测前结合库存及合同签订量给各营销部下发月度可供货源参考意见书，在货源采集上为各营销部提供参考依据。

（四）提升全员素质。作为影响市场预测准确率的四要素之一，一方面要努力提升客户经理和营销人员的素质，加强市场营销理论的学习，提高驾御市场的能力，掌握先进预测工具的使用方法；另一方面要提升零售户的素质，加强对零售

户的培训，将订单预测的知识传授予零售户，提高零售户的科学经营能力。

五、充分考虑节假日及其它因素对预测计划的影响，酌情增减订单计划。

（六）实现信息系统的有效支撑。信息系统的有效支撑是实行订单预测工作的重要保障，营销管理思路改革、客户数据的获得、模拟预测的实现、与客户实现远程互动、预测结果的汇总与分析，都需要信息系统的支撑，信息系统的不稳定将会导致预测体系的停顿。而这个信息系统的支撑，在一定程度上就是要有相应的软件支撑，对此，烟草商业企业应理清思路，对软件公司提出明确的要求。

（七）着力培育品牌，推广《营销策划书》。国家局多次提出订单供货的唯一出发点是培育两个“十多个”，促使有限的资源向“两个十多个”集中配置，可见培育品牌才是重中之重，品牌集中度的提升也关系到市场预测准确率。为此，我们在试点单位尝试推广了《营销策划书》，《营销策划书》是客户经理市场营销工作的一种实用性工具，目前已成为其对客户进行营销服务工作的核心，也是预测零售户需求的主要依据。它来源于每个客户实际经营状况，反映了市场客观现实，并紧密地结合市场的需求，通过客户经理、市场部、营销中心的层层汇总和分析研究，为公司决策提供了重要依据。在以《营销策划书》为工具从客户角度研究市场的同时，还可以从商品角度研究市场，通过《营销策划书》进行品牌规划、品牌定位、品牌营销、品牌培育、品牌评价，通过它对每个单品进行跟踪分析，准确进行消费群体定位、客户业态定位、地理环境定位。

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇二

一、强化市场监管，提高执法成效，积极维护区域卷烟经营秩序。

三是深入开展柔性执法试点工作。为了构建管理、服务、执法三位一体的行政执法模式，发挥烟草专卖“柔性执法”的感召作用，根据《全面推进依法行政实施纲要》，按照权力与责任挂钩、权力与利益脱钩的要求，坚持切合实际、求真务实的原则，积极推行权责明确、行为规范、监督有效、保障有力的工作体制，以未在当地烟草专卖批发企业进货案件查处和“天价烟”专项整治工作入手，在职责定位、工作流程、数据传递、完善配套制度等方面进行积极探索，切实促进全市专卖执法从管理服务型向服务管理型转变。

四是积极提高“三个依法”建设水平。以加强依法行政、公正执法为重点，以加强法律监督、法律服务为保障，不断强化依法行政、依法管理、依法生产经营这“三个依法”运作机制，建立和完善了行政执法责任制体系，严格执行省局案卷文书制作标准，实现了“合理行政、人本行政、科学行政”的目的，最大限度保证行政相对人的合法权益。连续四年获评为“市度优秀行政执法案卷”称号。聘请了第一批36位零售户为烟草行风监督员，邀请零售户监督、检查、指导我们的专卖执法工作。同时，加强日常宣传，通过宣传栏、座谈会及日常走访检查等形式，大力宣传烟草专卖法律法规及行业相关政策。通过开展各种形式的舆论宣传，有效提高了广大人民群众对烟草专卖相关法律法规的认识，增强了广大人民群众抵假防假的意识，营造了良好的打假打私社会舆论氛围。

二、狠抓零售终端，着力客户服务，努力提高卷烟营销工作水平。

一是强化终端管理，推进卷烟品牌培育。按照“发展同向、工作同心、服务同步、利益同体”的要求，积极推进以“标准店”为标杆的零售终端建设。目前共建成“标准店”185家，“四统一店”2180家，构建了相对合理的三层级零售终端梯度体系，建成了面向消费者最前沿的品牌培育阵地。至目前为止，已完成第二阶段零售功能终端改造任务1642户，全市

高质量终端覆盖率已达到。我们依托高质量终端平台，积极与工、零沟通协调，建立了一整套品牌培育计划、分析、协同、跟踪反馈流程。**年，对苏烟（软金沙）、_（硬蓝色风尚）、黄金叶（软大金圆）等新品进行了重点培育，取得了明显效果。

二是强化客户管理，促进卷烟规范经营。高端客户是我们的核心客户，我们通过定期召开高组合客户会议，积极发挥好他们示范带头遵守法律法规及相关管理规定作用，使他们成为卷烟消费者放心的消费阵地，共同推进零售市场健康有序发展。今年来针对加强高价位卷烟销售的管理要求，我们以高端客户管理为切入点，对明码实价开展清理整顿，对全市近1000户订购到的明录客户，一户不漏地进行了普查，到目前为止未发现有超百元/包的卷烟标价及销售，客户卷烟经营进一步规范。

三是强化客户服务，构建客我和谐关系。今年以来我们围绕苏州市局基层服务站“三创三先”主题竞赛活动，以创建优秀基层服务站为目标，积极探索客户分类服务，制订客户服务标准，大力推行135工作法和精准营销，对高质量终端客户，扩大与客户的交流面，提升信息共享机制，起到规范经营的引领作用，针对守法程度高、经营能力强的客户，客服人员制定针对性的指导方案及品牌培育执行方案，进行有针对性的辅导，提升潜在经营能力；针对经营能力一般的客户，客服人员帮助该类客户找到经营中的亮点，发挥客户优势方面的经营状况；针对老弱病残困难群众客户，加强走访频率，做到服务上门，增加辅助服务。不断提高客户的满意度，着力提高营销队伍跟踪市场、分析市场、培育市场的能力，打造一支能适应市场发展需要、善于进行管理创新高素质营销队伍。

四是强化沟通协调，共享服务信息资源。充分利用客户服务管理系统与专卖、内管部门进行双向沟通，按照“三员”联动机制各负其责，加强工作责任性，与专卖管理部门联合建

立责任追究机制，并与绩效考核挂钩，规范对货源供应、客户打分、组合调整及案件审理等行政执法环节的监督管理，实行事前、事中、事后全过程痕迹化监管。对于客户的投诉或咨询，各部门及时沟通协商，明确责任，定期汇总上报，落实考核，充分调动了部门间的沟通协助性。

三、注重基础管理，加强体系建设，不断提升企业综合发展能力。

基础管理是企业健康稳定发展的保障，根据市局“突出科学管理与规范管理，更加注重基础管理、效率管理”的指导思想，我局（分公司）把xxxx年作为“基础管理年”不断加强制度建设，全面提升企业管理水平。

一是统筹协调，全员参与7s现场管理稳步推进。以提升基层管理和服务水平为目标，通过加强领导、全员参与、统筹协调等工作举措，着力将7s现场管理的要求融入各项基础工作，促进企业管理的规范化、制度化、科学化。以建立规范样板，改善业务流程为关键，让广大职工学有榜样，做有标杆，形象直观。以引导全员参与，务求工作实效为要求，从培养员工良好的工作习惯和工作作风、提高工作效率，进一步加强软实力建设。以跟踪考核反馈，形成长效机制为最终目标，将管理责任和区域具体划分到每个岗位、每个员工，做到考核常态化、管理长效化。

二是规范管理，持续改进，标准化体系建设务求实效。积极推进iso9000质量管理体系的贯标自查工作，以贯标对标工作为抓手，强化基础管理，狠抓安全管理，严格对照省局下发的质量体系审核要点，制定详细的计划，责任明确到人，逐条对照，逐条改进。认真学习宣贯《烟草企业安全生产标准化规范》，制定考核标准，依照标准进行检查、评比、考核、奖惩，确实有效的保障安全工作落到实处。积极参与2次内审培训活动，及时整改问题，提高体系文件执行率。

三是以人为本，多措并举，员工队伍建设和谐奋进。以卷烟营销师、专卖管理员技能鉴定为契机，采用视频、面授、案例分析、以会代训等多种方式，定期组织培训、学习，及时总结和推广客户服务组、稽查中队的先进经验，不断提高一线员工的履职能力。按照党支部“创先争优”工作要求，开展争创_员先锋模范岗、“红五月”劳动竞赛、党员参观学习等专题活动。注重加强与员工沟通，经常性开展谈心谈话，把关心和关爱落到实处，促进了企业内部的和谐稳定。

四、突出严格规范，贯彻“两项工作”，扎实推进内部监管有效开展。

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇三

为全面搞好20xx年全面预算管理与财务管理工作，制定了关于烟草财务工作计划。

(一)根据上级公司下达的预算指导意见，进一步搞好预算管理工作。预算管理作为财务管理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强加强对科室、站所的费用预算指导与预算管理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算管理真正成为全员预算管理，让预算真正发挥其应有的作用。

(二)结合iso9000质量认证，当好领导的参谋，确保完成上级局(公司)下达的各项指标。今年，公司已走上了良性发展的快车道，卷烟销售与烟叶经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合。结合市局(公司)贯彻9000质量认证体系，本着“严、深、细、实”的原则，全面强化两烟责任制的制定与落实，在千辛万苦抓增收的基础上，千方百计研究节支，力争完成各项任务指标。同时，认真研究搞好多种经营工作，围绕盘活资产，对现有闲置的网点和烟站进行对外租赁;认真清理往来帐户，大力回收货款，减少资金占用，提高企业资

产负债结构，降低企业资产负债率。根据上级公司物资采购的要求，进一步健全物资比价采购制度。

(三)继续开展会计从业人员的培训活动，进一步搞好烟站的基础工作，提高管理水平。企业越发展进步，财务管理的作用就越突出。随着企业的不断发展壮大，对财务管理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础工作，为更好的参与企业的经营管理工作打下坚实的基础。

总之，今年财务科的工作在各位领导的支持与帮助下，在各科室和基层站所的配合下，按照党委的部署和安排，认真组织落实，取得了较好的成绩。但是，来年的任务更重，压力更大，我们财务科全体成员将变压力为动力，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献！

20xx年的总体工作要求是：全面贯彻落实党的xx大和xx届三中全会精神，深入贯彻落实科学发展观，按照国家局“严格规范、富有效率、充满活力”的总体要求，坚定不移的推进“三大战略”，夯实管理基础，全面提升工作，始终坚持“全省先进、国内一流”奋斗目标不动摇。主要工作目标是：销量保持平稳增长，卷烟销量26450箱(较xx年计划数增长3%);进一步控制费用水平;至少破获1个制售假烟网络;全年无腐败案件发生;无我方责任的重大安全事故。

(一)加强专卖管理，进一步履行职能，开创专卖管理工作新局面

1、牢固树立守土有责意识，保持打假打私、取缔无证经营的高压态势。进一步整顿和规范我辖区内卷烟市场经营秩序，提高卷烟市场净化率，确保净化率在97%以上，持证率在98%以上，持证零售户亮证率达100%。以辖区卷烟市场日常监管

为基础，积极构建信息网络，多渠道收集“假、私、无证运输、回流、渗透”等卷烟的来源及仓储窝点等有效信息，采取“走出去、请进来”的方式，组织稽查人员到破获大案有经验的单位进行学习、取经。加强对专卖管理人员责任片区卷烟市场净化率的考核，给予一定的案件查处或提供有效信息的考核指标，根据完成情况进行奖惩，力争在辖区内破获大案要案或网络案件。加强与区各职能部门的联系与协作，提升应对暴力抗法事件的能力和处置效果，改善和优化烟草专卖执法环境。加强对无证经营的联合查处和长效管理。加强对涉烟案件的追刑力度。

2、规范执法行为，提高办事效率，让行政执法在阳光下运行。一是继续推行政务公开，正式运行行政服务大厅，细化办事流程，规范服务态度，提供高效、便民的服务。二是深入贯彻落实行政执法责任制，每月开展烟草专卖执法自查或评议工作，规范烟草专卖执法行为，落实责任追究制度。三是加大烟草专卖法律法规宣传力度，增强卷烟零售户守法经营意识，力求“从根本上遏制卷烟违法犯罪行为”。主要方式以“致卷烟零售户一封信”加强普及性，以“培训班”方式加强针对性，以市场检查、案件查办、零售许可证管理等加强长效性。通过听证程序，实施《南京市烟草专卖局浦口区局卷烟零售点合理布局规划》。四是加强证件管理，做好零售许可证的换发证工作，根据市局《20xx年度换发烟草专卖零售许可证实施方案》的要求，结合我区实际，认真组织开展我区零售许可证的延续换发工作，提高烟草证“含金量”。

3、严格规范、强化落实，进一步提升内部监管工作水平。认真贯彻落实国家局制定的《烟草行业内部专卖管理监督工作规范(试行)》按照县级局内部专卖管理监督工作规范的要求，结合内管工作现场会的有关要求，认真开展好我区局内管工作。20xx年我区局要从思想认识上、队伍建设上、制度建设上、监管手段上进行转变，使内管工作长期化、日常化、规范化、程序化。准确把握内部监管各个环节，努力解决各

岗位管什么，怎么管，实现由事后监管、集中整顿向全过程监管、同步监管发现问题转变，努力营造“严格规范，人人有责，内部监管，人人有关”的工作氛围。

1、关注区域经济形势变化，做好卷烟销售分析研究。全球金融危机给区内消费市场带来的众多负面影响将进一步呈现，经济总体环境必将有别与往年。我们将时刻关注宏观经济走势，适时跟踪辖区内经济发展及消费品市场的变化，对卷烟销售的外部经济环境加强分析、研究，更好地满足消费者需求，是摆在我们面前亟待解决的问题。

2、牢固树立销量意识，全力巩固和扩大市场占有率。我们要利用信息采集点以及部分优质客户开展消费调查，进一步了解消费人群的分布与消费者需求，将市场调查与需求分析等工作延伸至消费者层面，准确把握市场，使卷烟供应有的放矢。20xx年销售指标为26450箱，比xx年增长5%，我们要继续加大低档卷烟的销售力度，深挖市场潜力，保持低档卷烟销售的适度增长，为全市卷烟销售分忧解难。

3、充分把握市场动态，着力提升需求预测的准确性。随着“按客户订单组织货源”工作的深入开展，将进一步提高对需求预测准确性的要求。通过充分分析消费市场、分析零售客户需求、分析销量变化、分析品牌走势，加强对卷烟销售市场的把握，提升需求预测特别是月度需求预测的准确性。

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇四

2012年度专卖管理工作计划

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，稳定市场经营秩序，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。

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇五

20xx年，县烟草专卖局(营销部)在县委、县政府和市局(公司)党组的正确领导下，认真学习宣传贯彻党的xx大精神，紧紧围绕省市局工作要求，以创优工作为契机，以“四个三”活动为抓手，全员奋力拼搏，勇于创新，落实好“稳中求进、实现转型”工作主题，经济运行提质增效健康发展，顺利实现全年工作目标。

20xx年工作计划：

在新一年的工作中，我们将在县委、县政府和市局(公司)党组的正确领导下，统一思想，坚定信心，紧紧围绕“全面贯彻落实xx届三中全会精神”的工作主线，以党的群众路线教育实践活动为引领，认真思考、谋划、实践“三大课题”，

把握工作重心，着力解决问题，通过六个持续，开创县局工作新局面。

一是统一思想，持续深化工作作风新建设。在巩固“改进作风年”活动成效的基础上，以党的群众路线教育实践活动为引领，转化“共赢笑脸”活动成果，切实的做到政治思想过硬，工作作风转变，整体素质增强，工作质量提高，持续改进工作作风建设。

三是开拓创新，持续增强专卖管理新能力。以优秀县局标兵单位创建为推动，狠抓市场监管，严厉打击卷烟非法流通，强化工作协作机制的落实和法律宣传服务，增强和创新内部监督管理工作能力和水平，切实提升县局规范经营水平，持续增强专卖管理新能力。

四是破解难题，持续展现队伍建设新成效。以技能鉴定、岗位练兵QC小组建设为抓手，以效能考核为保障，选树先进典型，健全正向引导考核机制，全面扎实提升员工素质和能力，并以管理水平持续提升、工作重点难点为课题，强化分析研究，破解制约县局发展的瓶颈。通过做强队伍，实现业务做精，为县局的持续健康发展提供强大动力保障。

五是强化引领，持续丰富企业文化新内涵。以“成长·蕴”文化的大力宣贯为抓手，提升企业文化的引领发展作用。把廉政文化、效能建设融入其中，丰富活动内容，升华文化的感染力，增强员工认同感，促进员工的全面成长。

六是安全第一，持续丰富县局发展保障新举措。始终把安全工作放在首位，抓好学习培训，注重隐患排查、整改，强化基建项目管理，并着力构建安全防控体系，落实好安全标准化工作要求，确保安全工作目标圆满完成。

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇六

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。

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇七

2018年，全县烟叶种植规模将在2017年的基础上继续压缩，具体任务目标目前尚不明确，针对这一形势，我们将及时调整工作思路，把提升烟叶质量作为工作的主线抓在手上，通过提升烟叶质量，增加烟农收入和烟叶税收。

一是调整发展方向，全面提升烟叶质量。在国家调控规模的生产形势下，进一步优化种植品种和种植布局，全面落实精益生产，树立良好的市场信誉，打造沂水特色烟叶质量品牌，以质取胜，通过提高烟叶产值效益，增加烟农植烟收入，实现长远发展。

二是优化生产布局，发展适度规模经营。认真落实生产和服务两个主体的培育工作，立足我县区域特点，加大轮作换茬力度，把生产计划向适宜种植区和优质烟叶区域倾斜，积极推进土地区域集中流转，重点发展20-50亩适度规模种植，打造精品品牌园区，促进镇、村、片、户四个层面的规模化种植。依托合作社在规模片区开展全过程的专业化服务，进一步减工降本、实现规模效益。建立烟田中长期流转机制，集中、有序开展适度土地流转，推动品牌园区向种烟能手和家庭农场集中，实现规模种植，为机械化作业、专业化服务提供平台。

三是强化科技兴烟，狠抓关键生产环节落实。逐步完善精准技术体系、新技术示范推广体系、质量追踪与保障体系，依托精品园区建设，积极推广漂浮育苗、井窖式移栽、节水灌溉、控氮增密、测土配方施肥、绿色防控、采烤分一体化等先进适用技术，全面清除劣杂品种，确保优良品种使用率达100%。

四是依托合作组织，推进现代烟草农业建设。继续探索综合性服务合作社的有效运作模式，整合资源，推进专业化分工、

社会化服务体系建设，努力实现烟农减工降本增收；多渠道、多层次、多形式开展培训，对烟农从生产关键技术落实到位率、烟用物资规范使用、非烟物质控制、等级纯度等方面开展烟农信誉评价，以推进诚信烟农建设，推动现代烟草农业发展。

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇八

20xx年的总体工作要求是：全面贯彻落实党的十七大和十七届三中全会精神，深入贯彻落实科学发展观，按照国家局“严格规范、富有效率、充满活力”的总体要求，坚定不移的推进“三大战略”，夯实管理基础，全面提升工作，始终坚持“全省先进、国内一流”奋斗目标不动摇。主要工作目标是：销量保持平稳增长，卷烟销量26450箱(较xx年计划数增长3%)；进一步控制费用水平；至少破获1个制售假烟网络；全年无腐败案件发生；无我方责任的重大安全事故。

(一)加强专卖管理，进一步履行职能，开创专卖管理工作新局面

1、牢固树立守土有责意识，保持打假打私、取缔无证经营的高压态势。进一步整顿和规范我辖区内卷烟市场秩序，提高卷烟市场净化率，确保净化率在97%以上，持证率在98%以上，持证零售户亮证率达100%。以辖区卷烟市场日常监管为基础，积极构建信息网络，多渠道收集“假、私、无证运输、回流、渗透”等卷烟的来源及仓储窝点等有效信息，采取“走出去、请进来”的方式，组织稽查人员到破获大案有经验的单位进行学习、取经。加强对专卖管理人员责任片区卷烟市场净化率的考核，给予一定的案件查处或提供有效信息的考核指标，根据完成情况进行奖惩，力争在辖区内破获大案要案或网络案件。加强与区各职能部门的联系与协作，提升应对暴力抗法事件的能力和处置效果，改善和优化烟草专卖执法环境。加强对无证经营的联合查处和长效管理。加强

对涉烟案件的追刑力度。

2、规范执法行为，提高办事效率，让行政执法在阳光下运行。一是继续推行政务公开，正式运行行政服务大厅，细化办事流程，规范服务态度，提供高效、便民的服务。二是深入落实行政执法责任制，每月开展烟草专卖执法自查或评议工作，规范烟草专卖执法行为，落实责任追究制度。三是加大烟草专卖法律法规宣传力度，增强卷烟零售户守法经营意识，力求“从根本上遏制卷烟违法犯罪行为”。主要方式以“致卷烟零售户一封信”加强普及性，以“培训班”方式加强针对性，以市场检查、案件查办、零售许可证管理等加强长效性。通过听证程序，实施《南京市烟草专卖局浦口区局卷烟零售点合理布局规划》。四是加强证件管理，做好零售许可证的换发证工作，根据市局《20xx年度换发烟草专卖零售许可证实施方案》的要求，结合我区实际，认真组织开展我区零售许可证的延续换发工作，提高烟草证“含金量”。

3、严格规范、强化落实，进一步提升内部监管工作水平。认真贯彻落实国家局制定的《烟草行业内部专卖管理监督工作规范(试行)》，按照县级局内部专卖管理监督工作规范的要求，结合内管工作现场会的有关要求，认真开展好我区局内管工作。20xx年我区局要从思想认识上、队伍建设上、制度建设上、监管手段上进行转变，使内管工作长期化、日常化、规范化、程序化。准确把握内部监管各个环节，努力解决各岗位管什么，怎么管，实现由事后监管、集中整顿向全过程监管、同步监管发现处理问题转变，努力营造“严格规范，人人有责，内部监管，人人有关”的工作氛围。

1、关注区域经济形势变化，做好卷烟销售分析研究。全球金融危机给区内消费市场带来的众多负面影响将进一步呈现，经济总体环境必将有别与往年。我们将时刻关注宏观经济走势，适时跟踪辖区内经济发展及消费品市场的变化，对卷烟销售的外部经济环境加强分析、研究，更好地满足消费者需求，是摆在我们面前亟待解决的问题。

2、牢固树立销量意识，全力巩固和扩大市场占有率。我们要利用信息采集点以及部分优质客户开展消费调查，进一步了
解消费人群的分布与消费者需求，将市场调查与需求分析等
工作延伸至消费者层面，准确把握市场，使卷烟供应有的放
矢□20xx年销售指标为26450箱，比xx年增长5%，我们要继续
加大低档卷烟的销售力度，深挖市场潜力，保持低档卷烟销
售的适度增长，为全市卷烟销售分忧解难。

3、充分把握市场动态，着力提升需求预测的准确性。随
着“按客户订单组织货源”工作的深入开展，将进一步提高
对需求预测准确性的要求。通过充分分析消费市场、分析零
售客户需求、分析销量变化、分析品牌走势，加强对卷烟销
售市场的把握，提升需求预测特别是月度需求预测的准确性。

1、夯实网建基础，继续做好客户零售业态维护工作。要在提
高货源通知准确率、强化基础信息维护、协助客户进行卷烟
出样等方面的基础上，进一步加大工作力度，实现基础服务
工作规范化。处理好客户咨询和投诉，抓牢农村市场，研究
不同客户间的差异，积极关注农村中小客户的经营，制定帮
扶措施，开展差异化、个性化服务，形成和谐稳定的客我关
系，以期拥有适销对路货源、密切合作伙伴和可靠的市场终
端，不断提高客户盈利水平，提升客户满意度，夯实网建全
面提升的基础。同时，要加大信息化使用空间，发挥电子商
务在卷烟销售工作中的重要作用。要根据市营销中心统一安
排，在经济较发达的城镇尝试“网上订货”服务项目，积极
开拓网上订货的衍生功能，要方便客户订货，帮助客户管理，
进一步密切客我关系。

2、推动工商协同营销，充分发挥网建的优势和功能。坚持以
品牌为纽带，加强与工业企业的互动，推动工商协同营销，
充分发挥网建的优势和功能，为工业企业营造一个公平、公
正、有序、适度的市场环境。着力研究和熟悉卷烟品牌，了
解卷烟生产的流程与工艺，增强卷烟生产方面的知识层面，
为卷烟营销活动的有效开展创造有利条件。细致分析品牌走

势，加强对品牌培育的研究，细化到单个品牌、规格的分析，找出供应、需求、销量之间的关系，准确把握各品牌在区域市场中的走势，在保持结构稳步提升的同时，进一步提高品牌集中度。目前我区营销部在销品牌31个，规格64个，其中只有15个属于国家局公布的全国重点骨干牌号□xx年，加强培育全国重点骨干品牌，加强“20+10”全国重点骨干牌号宣传工作，引导消费，根据市场需求，进一步整合品牌资源，将所销售卷烟品牌朝重点骨干牌号靠拢。

(四)注重科学合理规范，强化规章制度的落实，全面提升内部管理水平

1、按照现代企业管理模式，从领导力、分解力、执行力、约束力四个方面入手，不断落实人企合一的发展理念。深入贯彻落实好党的十七大精神，把干部职工思想进一步统一到科学发展上来，统一到“严格规范、富有效率、充满活力”的重要要求上来，统一到加快推进“三大战略”的重要任务中来，统一到市局系统新一轮的发展中来。继续抓领导班子建设，深入开展各类创建活动，不断改进工作作风，把领导班子建设成为坚强、团结、高效的领导集体。继续抓好中层干部队伍建设，做到高标准严要求，保证执行上级指示不走样、不打折，确保政令畅通。继续抓好员工队伍建设，加强服务至上理念教育，规范经营服务制度，深入开展“优质服务、承诺服务、增值服务”竞赛，提高专卖执法、卷烟经营服务满意度，努力做到管理的科学化、规范化、标准化。继续加强岗位学习培训，高度重视员工的素质提高和能力提升，既要注重“岗位成才”，围绕本职工作，加强技能教育，提高职业水平，也要注重“全面发展”，建立内部岗位流通制，扩大服务人员的业务知识面，使从业人员都能成为岗位上的“多面手”。根据“缺什么，补什么”的原则实施培训，举办法律法规和业务技能等方面的培训，初级专卖管理员技能等级合格率要达100%，客户经理初级职称合格率要达100%。

2、探索绩效考核新路子，细化内部各岗位责任和绩效考核方

案。“四定”工作结束后，市局新的考核制度、岗位流程未出台之前，我们浦口区局不等不靠，结合现有的规章制度，细化操作流程，规范操作程序，从制订年度的工作计划，具体到每月的计划，再细化到每一周计划的执行情况，形成书面工作计划执行进步表。多层次召开月度办公会，班子成员每月召开行政办公会，各科室召开相应的业务会及周例会等。积极探索末位淘汰制、待岗制，力求绩效考核方案的科学性和操作性，解决“能者上、平者让、庸者下”的问题，增强全体员工的责任意识和危机感，达到人岗匹配，逐步形成“用制度管人、依流程做事”的良好局面。

3、按照企业财、物管理要求，进一步强化财务预算的准确率和资产管理的规范化。坚持标准、加强规范、提高水平，认真编制和执行财务预算计划，努力降低成本费用率；要加强财务分析工作，认真分析各项费用的流向，继续寻求降本增效的有效途经；按照市局(公司)要求，严格执行各项财经制度，健全完善内控机制，规范工程项目、物资、服务等公务采购流程，做好物流费用和专卖管理费用核算工作，推进费用管理的精细化，使操作流程更加规范有序。

4、加强党风廉政建设，提高拒腐防变的应变能力□20xx年，继续以创“无职务犯罪先进单位”为契机，贯彻标本兼治、综合治理、惩防并举的反腐倡廉战略方针，加大推进教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系建设的力度。加强干部党性锻炼和思想道德修养，以生动有效的教育方式做好廉政教育宣传，筑牢拒腐防变的思想道德防线，力戒以权谋私，以烟谋私；加强民主集中制，进一步推进党务、政务公开，强化行政办公会职能，扩大民主决策层面，提高决策的有效性和可行性，利用办公自动化系统做好公示，接受群众监督；抓好政风和行风建设，关注和解决群众反映的热点、难点问题，重点加强对大宗物资采购、卷烟零售许可证审批、客户分类定级等重点环节的廉政监督管理。

5、加强企业文化建设，促使企业文化落地生根。深入学习实

践科学发展观，解放思想，更新观念，要用文化促进规范、用文化提高效率，用文化提升活力，要把企业文化根植于我们员工的心中，做到“内化于心，外化于形，固化于制”，也就是要把“两个至上”行业价值观、省局“三大战略”、市局(公司)“正心笃行，追求至善”内化为道德准则，外化为言谈举止，固化为行为规范，落实在岗位职责上，体现在工作过程中，要将企业文化落地生根与继续发扬浦口区局“团结、奉献、务实”的优良传统相结合，敢于争先进位，甘于奉献，淡化物质金钱，更注重精神领域收获的意识深入人心，始终做到知行合一，增强企业发展的软实力。

6、加强宣传报道工作，力争在全市系统排位靠前。宣传报道工作是企业工作大局的重要组成部分，肩负着推进行业三个文明建设、构建和谐烟草的重要使命。通讯员要在行业改革发展大潮中找准“调”、跟对“拍”、吹好“号”，使宣传报道工作在统一干部职工的思想、鼓舞士气、交流工作经验、树立企业良好社会形象等方面发挥重要作用。20xx年，区局(营销部)将与各科室签订宣传报道责任状，以争创“宣传报道先进单位”为目标，进一步加强组织领导，完善考核办法，抓好队伍建设，从制度建设、业务培训、配套奖励等方面为通讯员创造更加有利的条件。

7、加强安全管理工作，确保安全无事故。完善安全管理机制，落实各个环节、各个岗位的安全责任，强化依法承担安全责任的意识。高度重视、全面落实《安全保卫目标管理责任书》中的各项要求，坚持持续改进原则，做好预防工作，组织安全培训教育，普及安全知识；进一步做好安全管理基础性工作，加强对办公楼大楼特种设备的使用和维护；加强车辆管理，重点加强驾驶员的安全教育培训工作；加强防火、防盗、防抢等预防性工作，强化安全管理和监督，完善职业健康安全管理体系，提升安全管理水平，确保全年安全目标实现。

烟草专卖工作创新 烟草营销工作计划篇九

一、坚

1、推行目标管理制度。逐层签订责任状，制定三个目标计划表：明确年度、季度、月打假工作任务，围绕目标，确定重点，采取措施，狠抓落实。

2、实行情况通报制度，主要采取“三会一通报”落实，即：定期召开联席会议，组织工商、公安等部门每季度召开联席会议，通报打假情况；个案专题会议，对重大案件和重要案情进行专题研究；打假形势分析会，组织稽查中队长、客户经理、送货员分析市场监管情况，综合打假信息；每月印发一次打假信息简报，及时对打假目标任务的完成情况进行通报。

3、进一步完善联合打假制度，主要是与工商、公检法等部门，以及乡镇派出所、“卷烟放心消费示范社区（乡镇）”签订打假协议，整体联动，形成打假合力。二是紧贴市场实际，掌握新特点。当前，随着形势的发展，非法经营卷烟者的手法趋于隐蔽性、诡秘性，1、认真研究特点规律，成立由公安、工商、烟草等部门的联合信息中心，主要是掌握特点、摸清规律，从时间、场所、数量、参与者入手，及时对情报进行收集筛选，拓展有价值的打假信息渠道，主要是“三发一健全”：发展内线、发动群众、发掘线索，健全情报信息网络，采取上下联动、内外联动、城乡联动等手段，有力打击卷烟违法行为。

2、转换打假方法途径，在加强市场日常监管掌握辖区内的经营动态的同时，实行“五个转换”：由定期查转向不定期查、工作时间查转向八小时之外查、日查转向夜巡、一般违规户转向重点违规户、固定场所转向流动场所，通过经常变换市场监管的方式方法，打破市场走访、检查的频率规律，进行实时监控，果断出击。

三是突出队伍建设，抓住关键点。注重加强专卖管理人员的能力提升，扎实开展系统培训，依托省、市局专卖监督管理网络信息平台，定期开展法律法规知识、真假烟识别、执法服务等技能培训，熟悉工作流程，熟练办案技巧，提高专卖执法人员的业务水平。提高经营案件能力，坚持从调动“三性”（积极性、主动性、创造性），增强“三感”（责任感、危机感、紧迫感），端正“三风”（行风、作风、学风）入手，全面提升专卖管理人员查处案件的能力。

一是掌握市场变化的真实性。着眼市场发展变化规律，正确处理卷烟销售结构与市场需求结构的关系，及时化解市场结构矛盾；做好销售进度的全程跟踪，注意市场需求，优化销售结构，理性分析、处理好销量和结构平衡关系；按照统一的零售业态，认真分析各种类型客户的商圈环境，研究其消费群体的品牌和价格需求；把握消费市场的需求变化、结构变化和品牌变化的趋势，关注市场走势，抓好每月市场销量的跟踪和分析，提高市场供应的针对性；注重市场消费结构的研究和分析，加强对订单需求预测和零售终端建设，为产品结构调整提供真实可靠的市场信息。二是增强课题应用的广泛性。适应行业卷烟销售和网建设快速发展变化的形势，认真学习贯彻十项课题文件，加大“网建课题”的研究力度，抓好课题攻关、课题完善、课题推进的各项工作；认真组织全员仔细研读、加强理解、认真解码，掌握文件精神，明确内容要求，抓好贯彻应用；以“卷烟需求预测”课题推介会为新的起点，认真借鉴兄弟单位的网建课题试点经验，全面推广运用，通过制订下发实施方案、进度安排、考核办法等措施，整体推进网建工作水平提升。