# 最新烟草卷烟营销心得体会 烟草政绩观心得体会(5篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-14

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。烟草卷烟营销心得体会 烟草政...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**烟草卷烟营销心得体会 烟草政绩观心得体会篇一**

开创‘卷烟上水平’新局面”教育心得体会

认真贯彻学习了省市局、营销中心关于深入开展‚保持良好精神状态，努力开创‘卷烟上水平’新局面‛教育活动精神，按照实施方案要求，‚卷烟上水平‛，是行业转变发展方式的根本要求，是促进烟草产业优化升级的关键所在。面对国际金融危机的严峻考验，国家局党组提出了‚卷烟上水平‛的主要任务。今年，国家局党组把‚卷烟上水平‛上升到‚行业工作的基本方针和战略任务‛的高度，这是认真贯彻落实中央经济工作会议精神，准确把握当前宏观经济形势，从行业特点出发做出的重大决策。

我们充分认识到，全面推进‚卷烟上水平‛，是烟草行业转变发展方式的根本要求。应该充分认识到，全面推进‚卷烟上水平‛，是促进烟草产业结构调整的关键所在。应该充分认识到，全面推进‚卷烟上水平‛，是提高行业经济运行质量和效益的必然选择。

加强基础管理，保证卷烟营销水平持续提升

加强管理是企业的长期工作，扎实的基础管理是卷烟上水平的重要保证。一是全面落实《云南卷烟销售网络业务规范》。力求做到“工作目标有导向、过程控制有标准、工作衔接有规则、工作结果有评价”，实现各州市同基点运作，减少各地发展不平衡、步调不一致带来的内耗，提升全省营销体系的整体效能和协调发展；二是加强基层建设。明年我们将按照《云南省烟草专卖局关于印发云南省创建优秀县级烟草分公司实施方案的通知》（云烟销〔2024〕240号）文件精神狠抓落实，与“卷烟上水平”结合起来对创建活动进行一次全面考察评价，把基层的营销水平提升到更高层次；三是积极开展对标工作，提升管理水平。每季度公布全

国以及全省各州市涉及卷烟经营的10项指标水平和变动趋势。统一对标口径，针对每一项指标进行横比和纵比，找准管理差距和薄弱环节。层层分解对标指标，把对标指标落实到具体部门，明确到责任人。

四是坚持规范经营不动摇。规范经营是行业健康发展的生命线。我们要按照国家局和省局的相关要求，加强营销人员规范经营教育、法纪教育和警示教育，注重自律，接受他律，维护良好的经营秩序。

“卷烟上水平”是一项长期的工作，我们将按照国家局和省局卷烟上水平的总体要求，瞄准国内一流，提高思想认识，解决突出问题，创新体制机制，推动云南卷烟营销不断上水平。

一、深入学习，提高认识

利用工作业余时间，积极学习动员，认真贯彻落实这次教育活动的精神要求，把这项工作落到实处，以保持良好精神状态，努力开创卷烟上水平教育活动为载体，加快卷烟销售结构转型，以提高行业总体竞争实力，推进鹤壁烟草行业跨越式发展。

二、准确把握，查找差距

为了深刻理解和领会 ‚保持良好精神状态，努力开创‘卷烟上水平’新局面‛教育活动的内涵和意义，组织了两次交流总结活动，从提升卷烟销售水平、增强服务能力，保持烟草行业持续健康发展、推进鹤壁烟草跨越式发展的高度，通过相互交流，进一步解放思想，查找差距，增强了大家在客户沟通技巧、客户服务，品牌培育的意识。

三、交流总结

通过认真学习，大家以满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新保持良好精神状态的热情，投入到实现‚卷烟上水平‛的工作目标中去，为推动‚卷烟上水平‛，积极撰写心

得体会，共撰写心得体会12篇。大家积极参与我为‘卷烟上水平’献一策活动，为‚卷烟上水平‛献计献策，提出了自己的意见、建议和办法。

订单

**烟草卷烟营销心得体会 烟草政绩观心得体会篇二**

精益求精作于细 强化合同管理

推动法制化管理上水平

‚保持良好精神状态，努力开创‘卷烟上水平’新局面‛教育培训活动动员大会，使我加深了对‚卷烟上水平‛战略任务的理解。在国家局把‚卷烟上水平‛上升到行业工作的基本方针和战略任务的高度，明确提出了一系列战略目标和具体任务，并紧锣密鼓地在行业各单位迅速行动起来，奋力争取在行业新一轮战略调整中赢得最大的利益的时候，我要迅速把思想和行动统一到市局（公司）的部署和要求上来，力争在工作中把握先机、赢得主动。推进‚卷烟上水平‛，是行业加快转变发展方式的根本要求，是促进烟草产业结构调整的关键所在，也是提高行业经济运行质量和效益的必然选择。‚卷烟上水平‛内涵丰富，囊括了行业的方方面面，牵动着行业的上上下下。合同审核作为法制化管理体系的内容之一，面临新形势下提出的新要求，需要进一步提升水平。

一份完善的合同应符合合法、公平、平等自愿、协商一致、诚实信用的原则。近年来，随着普法工作的深入推进，各部门送来审核的合同草案基本没有出现明显违法的情况，但仍然存在一些问题，需要进一步提高认识，增强起草和签订合同的能力。主要表现在以下几个方面：

1、合同名称与内容不一致。如有的合同内容是关于物品的买卖，却使用了‚销售意向书‛这样不太规范的合同名称。

2、重要条款缺失或规定不清。合同执行过程中难免发生争议，因此一份完善的合同应当对发生争议时的解决方式、违约责任等做出规定，但有的合同没有争议解决条款、违约责任条款等，或者简单规定发生争议时‚依法解决‛。

3、合同权利义务规定不对等。如有的合同规定对方可以分期完成工程，而我方却应在对方完全履约之前付给对方全部款项。

4、合同的形式不一致。目前，各类合同均由承办部门拟定草案，由于缺乏统一的合同形式方面的规定和要求，各部门起草的合同在形式上存在不一致的问题。如有的合同注明了签约日期和地点，而另一些合同则对签约日期和地点只字未提。这些合同形式上的缺陷可能会对合同的履行造成影响，也不便于对合同进行归档和查询。建议对签订的合同如实列明签约日期、地点等情况。

针对上述问题，可从以下几个方面进一步强化合同管理，提升签订合同水平：

一、关于合同的签订主体：合同中相对方的履约能力，例如资质、资产状况、赔付能力、等，对于合同的履行情况至关重要。但有些合同常常忽略了对相对方履约能力的约定和证明。因此，在签署合同之前，先对合同相对方的履约能力进行相应的调查、了解并将调查、了解的情况附在合同之后，或要求合同相对方提供履约担保等，以保障合同的顺利履行。

二、关于合同验收和确认：在涉及工程项目建设以及软件开发、系统安装等合同中，需要由甲方对乙方的工作成果进行验收、确认。在这个条款上，很多合同只简单规定了‚待验收后‛或者‚经甲方确认后‛，还有的规定验收不合格后应当重新验收，‚直至验收合格‛。这样的规定过于简单，且不利于更好地保护我方利益，主要原因在于确认的方式、确认的主体等均不明确，容易在实际操作中产生纠纷。为更好地维护我方利益，在规定验收方式时，可以采用如下表述方式，如‚甲方组织、召集由有关专家、专业技术人员等组成的验收小组，依据合同约定的有关性能和技术参数等要求对项目进行验收；验收合格的，由甲方出具加盖公章的验收报告。自甲方出具合格的验收报告之日起，本合同项下货物的风险由乙方转移至甲方。如验收不合格，甲方有权根据实际情况要求乙方进行重做、修改或者采取其他补救措施。‛

三、关于安全施工条款：在一般的建设工程施工合同中，安全施工条款是非常重要的，其中包括安全施工与检查条款、安全防护条款、事故处理条款等。在施工合同履行过程中，这些条款对于维护我方利益，保障工程项目的人员、财产与项目本身的安全至关重要。如果这些条款缺失，在安全方面将难以有效地对承包方进行制约。因此，在签订建设施工合同时，视工程项目的具体情况在建设工程施工合同中明确双方的安全责任范围和责任人，以更好地维护我方利益。

四、关于有些关键条款约定不明：在合同中规定有些条款对更好地维护我方权益是必不可少的，比如约定什么样的人来完成合同任务、合同履行期限、售后服务条款等。但实际中往往有些合同缺少这些条款，或者对此约定不明，如规定对方应组织‚高水平‛的人员从事某项工作，但对‚高水平‛的定义没有可量化的标准；如规定对方应当提供售后服务，但没有明确服务是否免费等等。所以签订合同时尽可能将谈判时对方的承诺落实到合同条款中，并且尽量详细、可量化，如在规定对方人员的能力、条件时，可以要求具有高级工程师等专业技术资格证书或者具备x年以上同类工作经验，并规定必须将证书、执照等复印件加盖乙方公章后，交我方备案存档。在规定合同履行期限时，不要用‚及时‛、‚尽快‛等模糊词语，而应确定具体的起止时间点。在规定售后服务时，不但要说明技术支持的种类，还应当约定是否属于免费技术支持，以及免费的期限，是电话技术支持还是现场支持，是否属于7×24小时的全天候支持等等。总之，要将双方的权利义务尽量细化，以便于操作和监督。

五、为防止出现违反合同规定的情况，在合同中明确约定违约责任是十分必要的。为此，《中华人民共和国合同法》第十二条规定，合同内容一般应当包括违约责任条款。然而有些合同还是缺少违约责任条款，或者只是规定‚本合同执行中出现违约问题，由甲乙双方协商解决或按《中华人民共和国合同法》的有关规定处理‛。一旦发生违约行为，这样简单的规定不利于保护合同双方的合法权益。在谈判和签订合同时，应当将违约责任规定得更加清楚，如：乙方没有按照工期完成任务的，应当按照每日x元的标准向甲方支付迟延履行违约金；乙方违反合同保密义务，向第三方泄露有关资料的，应当支付违约金x元，并赔偿因此给甲方造成的一切损失；乙方逾期不履行合同超过x日的，甲方有权单方解除合同，并要求乙方赔偿甲方的全部损失等等。

今后我将以‚节奏快、标准高、工作实、状态好‛的优良作风，‚满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新‛的精神状态，在‚卷烟上水平‛的推进上争先创优、奋发有为，始终保持良好精神状态，为推动xx烟草卷烟上水平贡献自己的一份力量。

**烟草卷烟营销心得体会 烟草政绩观心得体会篇三**

“卷烟上水平”心得体会

“保持良好精神状态”努力开创“卷烟上水平”新局面讨论会开过后，使我加深了对“卷烟上水平”战略任务的理解，结合我自己的工作我有以下几点心得：

一、加强辖区市场净化，挖掘市场销量潜力。

我们作为烟草专卖执法人员是“卷烟上水平工作的直接执行者，从自己所管辖的片区入手，掌握片区内零售户的经营动态，以及守法情况，和主要消费群体，卷烟消费结构和需求，做到心中有数并建立中队边区信息数据库，从中寻找卷烟增量的潜在因素和发展空间，把握重点，找准增长点，实现卷烟销量稳步增长”。

二、只有规范经营，才能提高卷烟上水平的运行效益。严格规范是烟草行业可持续发展的生命线，越是在跨越式发展，越是要重视规范运行，严格管理，烟草专卖内部监管是优质规范运行的重要保证，必须矢志不渝地坚持和完善，烟草专卖内部监管部门应主动了解各队的动态和经营关键性环节，借助系统信息化优势，充分发挥实地调查，逻辑分析优势，真正将烟草专卖队伍各项工作监管到实处。

三、始终保持卷烟打假高压态势，加强法律法规宣传。“卷烟上水平”是行业发展历程中的重大变革，专卖体制是这场变革的巩固要点，卷烟打假是专卖体制赋予行业的一把利刃、只有用好、用足、用活才能发挥应有的作用，实现应有的效果，达到应有的目标，新时期的卷烟打假工作应更加重视法制，更加重视和谐，更加重视重点，各个中队更应做好辖区内的宣传和防范工作，保证卷烟打假长效机制的完善和有效执行，为更好的保持打假高压态势，我们应该利用新闻媒体播放烟草专卖相关法律、法规并在法律宣传日时设立咨询台，向前来咨询的零售户和群众解答相关问题和真假烟识别的知识，通过多样形式的宣传活动，能得到消费者和零售户的理解和支持，增强了烟草专卖管理知名度，才能为“卷烟上水平”奠定可靠的市场基础。

四、为更好的做好烟草专卖管理工作，我们要时刻在日常工作和生活中、多观察、多钻研、多工作只有在工作中才能提高自知的能力做一名能学，能干会学、会干的烟草专卖管理人员，我们要积极行动起来，树立责任意识在弘扬爱岗敬业刘提高执行能力，强化大局意识，在弘扬宗旨观念上提高执行能力，为实现烟草行业“卷烟上水平”而努力。

作为一名烟草专卖战线上的老兵，我深刻地理解“卷烟上水平”的内涵所在，让我们为实现“卷烟上水平”目标作出应有的努力。

张建华 2024年11月24日

**烟草卷烟营销心得体会 烟草政绩观心得体会篇四**

学习“卷烟上水平”心得体会

国家局姜成康局长提出：“当前和今后一个时期，尤其要把“卷烟上水平”作为行业工作的基本方针和战略任务。”省局xxx局长围绕“卷烟上水平”提出要“持续推进四个上水平”，这是我们今后要落实的重要任务。根据xx市局提出的今年总体要求“全面贯彻党的十七大和十七届三中、四中全会精神，贯彻落实国家局、省局2024烟草工作会议精神，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为统领，以企业文化理念为引导，按照“12552”科学发展思路，围绕卷烟上水平，强化基础管理，找准追赶目标，全面推动各项工作再上新水平”的精神结合xx局的实际情况抓好以下工作：

专卖监督管理主要工作是: 一是加强专卖内部管理监督提升监管水平。要加强组织领导，狠抓严格规范建设；进一步提升监管水平，全面推进长效机制建设；进一步加强监督检查，严肃查处顶风违规行为；严格考核与责任追究，确保长效机制作用的有效发挥。

二是始终保持卷烟打假高压态势提高打假水平。要继续突出源头打假，摧毁假烟生产能力；不断提高打击制售假烟网络工作水平，进一步加强卷烟零售市场监管，严厉打击非法涉烟活动，继续加大抓捕追刑工作力度，深入推进打击非法经营烟草专卖品工作。

三是大力加强专卖队伍建设，提升专卖人员素质水平。要继续深入推进专卖管理员职业技能鉴定工作，继续大力开展优秀县级局创建活动。

四是做好新颁布的涉烟法律文件的宣传贯彻和实施工作。要加强组织领导，把学习宣传贯彻作为当前行业一项重要任务，制定具体实施方案，协调有关部门，全面贯彻实施。

五是打击外渠道卷烟专项整治活动上水平。依据省局x局长在xx烟草调研时的讲话精神，以及市局 “护航行动”实施方案的总体要求，我们将采取“路上抓”、“道边堵”、“库房查”、“市场管”等打击外渠道卷烟的措施，严厉打击贩运、销售外渠道卷烟等违法行为。

六是努力推动专卖基础管理上水平。要进一步加强证件管理工作；强化执法监督，提高执法水平。

市场部主要工作是：

一是强化目标管理上水平，关键业绩求突破。立足市局下达的卷烟销量、低档卷烟、重点骨干品牌销量三项指标，围绕网建、规范经营等工作，将指标细化分解到线路、到人，制定三级责任制，签订目标管理责任书，做到管理全覆盖，人人有重担。

二是客户建设上水平，网络建设求突破。在确保目标任务完成的情况下，重点抓好精准销售、货源满足率和骨干品牌培育，着力完善和发挥市场信息采集作用，完善市场预测机制，在市场需求准确率和客户订单满足率上求突破，做到精准营销。

三是内部综合管理上水平，绩效考核求突破。结合优秀县级营销部创建活动，狠抓企业内部管理，一方面抓好上级文件要求和xx局各项管理制度的落实，强化“四要”工作作风，增强执行力。

四是重点品牌上水平。提升重点品牌在消费者心中的认知度和记忆度，为xx局今后的品牌培育工作打下了坚实的基础。

配送部主要工作是：

一是搞好优质服务，提升客户满意度上水平。成立客户满意度考核小组，完善客户满意度奖罚制度和客户投诉制度，将客户满意度与工资挂钩。

二是善始善终抓好安全工作，确保安全稳定上水平。强化安全教育和安全培训，提高安全意识和技能；强化安全值班、安全设施维护制度，进一步加强安全的力度。

三是强化干部职工素质提升，全面推进队伍建设上水平。积极组织业务培训和岗位练兵活动，切实提高配送人员政治业务素质。

办公室主要工作是：

一是要认识到全面推进“卷烟上水平”责任重大、跨时较长，涉及多方利益，在贯彻落实过程中会遇到新矛盾和新挑战。这就要求办公室工作人员深刻理解“卷烟上水平”的精神实质，站在领导的高度换位思考，做到领导未谋有所思、领导未闻有所知、领导未行有所动，及时为领导出点子、提建议。同时，要深入基层，站在基层群众的角度换位思考，全面了解基层在推进“卷烟上水平”过程中的一些难点和焦点问题，及时把群众的呼声反映上来，把基层的好做法、好建议反馈上来，不断加强上下、左右和内外的协调服务，不断完善工作决策机制，提高服务决策的针对性和可操作性。

二是要从工作实际情况出发，找准位置、超前策划、主动作为，紧紧围绕推进“卷烟上水平”的重点和难点开展调研工作，跟紧决策实施进程。在调研过程中，要做到点面给合、宏观调研和微观调研相结合、机关工作调研和基层情况调研相结合，通过系统分析研究，认真归纳、提炼出具有全局性、战略性、突破性和创新性的思路、观点和建议，更好地服务于领导决策。制约与瓶颈：

一是客户卷烟供应总量限制，满足不了客户的实际需求，造成市场有需求空间，客户有利益驱动。同时客户在在调整卷烟结构式往往先排除1、2类卷烟，因为1、2类卷烟1是价位高2是区域外的便宜。

二是客户经理工作繁重复杂，造成对客户的维护、拜访、指导的时间相对比较短，真正用在客户经营指导、结构调整、品牌置换上的时间较少。同时客户经理的交通工具配备上不到位，影响客户经理正常拜访。

三是各主要乡镇存在部分无证户，这些无证户的位置比较好，消费结构比较高，经济比较发达，受合理布局的限制无法办理许可证，造成市场的销售空间及外渠道卷烟流入现象，同时也造成串码和批发行为。

“卷烟上水平”作为行业工作的基本方针和战略任务，是深入贯彻落实科学发展观、加快行业发展方式转变的重要举措，是行业一场新的重大变革。xx局广大干部员工紧紧围绕“卷烟上水平”，认真贯彻落实《“卷烟上水平”总体规划》和国家局、省局（公司）局长、经理座谈会精神。一是进一步加强对《“卷烟上水平”总体规划》的学习，深刻领会“卷烟上水平”实质内涵和姜局长、问局长重要讲话精神，掌握国家局、省局(公司)有关“卷烟上水平”的政策、措施，切实增强推动“卷烟上水平”的责任感和使命感；二是进一步理清发展思路，统一思想认识，保持良好工作状态，努力开创“卷烟上水平”新局面活动精神。三是围绕“卷烟上水平”的总体部署，以推动科学发展作为首要任务，准确把握今后工作重点，提高工作执行力，以更加饱满的工作热情和更加务实的工作作风，扎实推进“卷烟上水平”各项工作在xxx局的具体落实，努力实现全年目标任务。

**烟草卷烟营销心得体会 烟草政绩观心得体会篇五**

夯实工作基础，确保“卷烟上水平”

——改进卷烟销售工作调研报告

国家局姜局长要求全行业卷烟销售工作紧紧围绕国家局党组提出的“烟叶防过热、卷烟上水平、税利保增长”的主要任务，切实加强卷烟销售管理，为行业保持持续健康发展做出应有的努力和贡献。本篇调研报告以\*\*市烟草公司\*\*分公司卷烟销售情况、零售商户基本情况为调研对象，通过实地调查、走访商户、数据对比、业务分析等调研方式，旨在研究确保“卷烟上水平”目标的基础性具体措施，现将调研内容报告如下。

一、\*\*分公司基本情况

\*\*地处河南省东北部，隶属\*\*市，与山东省鄄城县、莘县接壤，东毗台前县，西接\*\*县，滞洪区占总面积的83.4%。全县现辖12个乡（镇），597个行政村，49.0万人口，总面积560平方公里。\*\*分公司现有在岗人员59人，管理零售商户1646户，分7个访销区、5个配送线路、7个专管辖区。

二、\*\*分公司零售客户基本情况

目前，零售客户共有1646户，其中：城镇500户，农村1136户。按业态类别：便利店3户、超市41户、娱乐服务2户、其他2户、烟酒商店459户、食杂店1139户。

三、2024年\*\*分公司卷烟销售情况

1.销量：09年销售卷烟13010箱，与08年12337箱相比增加673箱，增幅5.46%。

2.一二类卷烟：09年销售302箱，与08年149箱相比增加153箱，增幅102.68%，一二类烟的比重由1.20%增长到2.32% 3.重点骨干品牌：09年销售2851箱，与08年1664箱相比增加1187箱，增幅71.33%，骨干品牌的比重由13.49%增长到21.91%。

4.单箱值：09年实现9903.5元，与08年8455.5元相比增加1448元，增幅17.12%。

由以上数据看出，09\*\*分公司的一二类烟、骨干品牌的增幅远大于销量增幅，卷烟销售结构提升水平已经步入快车道，为推动“卷烟上水平、税利保增长”奠定了基础。

四、商户调研基本情况

这次调研抽取零售客户20户进行走访，包括有城区：李华兵、赵宪荣、赵九灵、李庆节，农村：于茂亮、陈清华、史春菊、梁书存，乡镇：张振省、于孔军、薛娟、黄守库，一般街道：赵显亮、熊瑞海、赵月明、高景生，城乡结合部：孙立国、曹存光、冯海菊、李改荣。

走访中，细心察看了商户的经营业态，了解商户对烟草品牌的认可度，认真听取了他们对卷烟销售的意见，并记录了商户的经营规模、卷烟上柜品牌、周边市场概况，为得出调研结论奠定数据基础。

综合商户意见，\*\*分公司卷烟营销工作呈现四大特点：一是基础工作扎实，推动了品牌结构的提升。大部分零售客户对卷烟营销指导和配送工作比较满意，销量较去年同期增幅较大，特别是一些重点骨干品牌如红旗渠、帝豪的销售情况良好。二是市场净化率高。商户对烟草专卖法律法规、行业政策知晓率较高，规范意识较强，能够自觉抵制非法卷烟的销售。三是客户与公司和谐度高。客户对公司的新品牌上柜、营销技巧指导、引导消费比较配合，呈现一种客户与公司共赢共存的和谐状态。四是营销策略有针对性。把重点品牌按照高、中、低档针对城市、乡镇集市、公路沿线等不同区域和不同商户进行重点投放，争取使品牌培育效果最大化。

五、\*\*分公司09年卷烟上水平的主要因素

（一）、商务部“万村千乡”市场工程对销售网点建设起到了基础推动作用。

国家局强调，“农村市场是中国烟草发展的战略所在，中国烟草今后的发展很大程度上取决于农村市场，保持平稳发展必须高度重视农村市场”。“万村千乡”工程是由商务部组织发起的，统一制作门头、统一柜台、统一货架、统一供货渠道，其目标是形成以城区店为龙头、乡镇店为骨干、村级店为基础的农村消费经营网络。这项工程07-09年在\*\*局域已经全面铺开，全县大部分自然村都有1-2个“万村千乡“工程加盟店铺。“万村千乡”工程的加盟店铺品牌效应，极大了提升了消费者的卷烟消费欲求。

同时，\*\*分公司利用 “万村千乡”加盟店铺的合理布局，把店铺位置、经营规模、收益能力都较好的商户纳入到卷烟销售网络中，作为重点服务和提升销售结构的对象。随着“万村千乡”工程的良性运作，加入到“万村千乡”工程的零售店必将成为农村市场卷烟流通的主渠道，有利于烟草公司在农村实现卷烟销售网点的全面整合。

（二）、以争创优秀基层单位为抓手促进市场管理水平提升，营造良好的卷烟市场环境。

结合09年开展的优秀基层单位创建活动，\*\*局认真落实市场监管，加强追刑破网，完善内部监督。强有力的专卖管理净化了市场环境，为卷烟销售提供了坚实保证。

\*\*局是\*\*市行业内部监管工作开展较好的单位：一是提高服从意识，把执行变为自动、自发、自觉的行动；二是提高责任意识，踏踏实实履行好监管职责；三是提高细节意识，因地制宜，创新工作方法，取得工作实效。

（三）、提升公司职工队伍建设水平，以优质服务夯实销售基础。

维护国家利益、维护消费者利益是烟草企业的首要天职，而优质服务就是履行天职的生命线。在坚持按客户订单组织货源、以市场需求为导向的形势下，卷烟销售不再是自上而下的摊派性销售，零售客户对烟草公司的忠诚度是“卷烟上水平”的销售基础。

\*\*分公司在努力打造烟草优质服务形象工程中，一是狠抓客户经理业务培训，提高提供个性服务的能力，增强客户盈利水平；二是规范配送流程，严格用“六定双满意式”标准要求送货员，减少客户投诉量；三是推动专卖管理服务化，努力变零售商户由管理对象为服务对象。

（四）、在卷烟销售工作中把品牌培育摆在更加突出的位置。

\*\*分公司牢固树立品牌意识，提高把握需求能力，积极引导消费、引导品牌上柜，合理利用有效货源。坚持品牌全面培育两步走，强力培育国家前20位牌号，对城区大、中型卷烟零售客户强化宣传引导，以促销扩量为主要手段，促进销量平稳提升；在乡镇市场对重点客户进行选点铺货，示范引导，以考核上柜率为主要途径，提高了市场占有率。

六、确保“卷烟上水平”的销售工作运作机制 \*\*分公司在推动“卷烟上水平”过程中，注重了卷烟销售工作体制建设，做到了整体把握、逐项落实、措施保证，具体来说：

（一）、组织领导是关键

分公司党组成立卷烟销售结构转型工作领导组，每月召开有单位中层参加的销售工作办公会，分析当月卷烟销售形势，部署销售工作重点。通过加强组织领导，切实把推动卷烟销售结构转型作为单位“一把手”工程。

（二）、狠抓落实是措施

明确目标任务，制订结构转型规划，明确各个时期转型目标；落实销售责任，从销售副经理、客户服务中心主任到客户经理实行目标责任制，层层分解目标任务；强化品牌培育，提升品牌的培育水平，按照国家提出的“两个10多个”的战略，加快培育全国“20+10”重点骨干品牌。

（三）、强化考核是手段

实行卷烟销售领导包片、中层包区考核制度，把销售目标完成情况与效益工资挂钩，督促卷烟销售工作。客户服务中心每天公布各个销售区完成进度，每月由领导班子成员带队考核客户经理工作情况。

七、关于确保卷烟上水平目标完成的几点建议

（一）、应注重建立长效机制

“卷烟上水平”工作绝非一朝一夕之功，是一项系统工程，一项长期工程。这项工作需要烟草企业各个部门摒弃靠临时突击、短期加强推动工作的错误思想，形成合力、一以贯之。

我们在实践中形成的先进工作经验和措施要想发挥长期效用，就必须加强长效机制建设：一是要把推动卷烟销售结构提升，实现“卷烟上水平” 作为烟草企业践行“两个至上”的有效载体，当作一项长期工作任务来抓；二是要在“长效”二字上下功夫，研究如何加强各个部门推动卷烟销售的参与性和保持长抓不懈态势的连续性；三是要处理好销售工作与专卖管理、机关工作的关系，学会“十个手指弹钢琴”，做到互相促进、协调发展。

（二）、卷烟销售网络建设软实力需要加强 网络建设是加快烟草行业由传统商业向现代物流转变的必由之路，而网建软实力的水平关系着“卷烟上水平”的质量。

特别是要在前期推广电子商务工作的基础上，坚持电话订货，加强网上订货，提高在线划拨率，提升销售网络的整体效率；做好烟草形象、企业文化的宣贯工作，解决零售客户对三员信息、业态分类、合理定量、投诉电话、烟草企业文化的知晓率问题。

（三）、创新意识需要进一步强化

当前烟草行业面临全球金融形势动荡的影响，销售工作中面临的不确定因素增多，引导卷烟消费需求的难度加大。在逆境中推动结构转型，就要求我们树立新的工作境界，理清新的工作思路，着力创新意识的培养。

找准结构转型突破口需要创新意识。各个区域的销售情况都不尽相同，要想找准品牌培育、提升结构的着力点，就必须用新角度分析销售形势，用新策略进行卷烟营销，用新制度激励职工热情。

执行卷烟营销策略需要创新意识。针对具体客户进行卷烟营销时，客户经理的创新意识就尤为关键。要根据商户的特殊情况、个性需求、市场特点，因地制宜地开展工作。

确保运行质量更需要创新意识。卷烟结构转型是项目标性较强的工作，时间紧、任务重，难免碰到一些困难和问题。解决这些困难和问题，就必须具体问题具体分析，创新性地解决突出矛盾，确保卷烟销售工作不出现方向性错误。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找