

一季度科室院感管理小组会议记录(模板6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

一季度科室院感管理小组会议记录篇一

20xx年第一季度，我镇的环境保护工作在镇党委、镇政府的正确领导和上级业务部门的精心指导下，紧紧围绕《20xx年环保目标管理责任书》和县上下达的各项目标任务，本着解放思想，转变观念，着眼长远，立足当前的工作思路，认真贯彻落实，以支持经济发展为中心，对照年初签定的各项目标责任书，以务求实效的工作作风，开展环境宣传教育，加大环境执法力度，狠抓环保基础工作，加强生态环境保护和新农村环境综合整治，较好的完成了各项工作任务。

一是通过刷写标语、办板报、印发传单等多种形式，在群众中广泛开展环境保护宣传教育活动。据统计，今年第一季度全镇共刷写各类环境保护宣传标语5多条，悬挂横幅2条，印发宣传资料100多份。二是在站儿巷镇九年制学校中开展以“普及环保知识，增强环保意识”为主题的宣传教育活动。

结合全镇产业结构调整，年初，我们对辖区内的嘉源土鸡养殖厂和东霖生态园进行严格的环保考评监测，对辖区内的所有在建工程实施监督管理，对其污染物排放情况进行跟踪检查，督促排污单位采取防治措施，提高污染防治水平，确保辖区内环境无污染。今年，在辖区内，无重大环境事件及有污染事件发生；对各在建工程进行了严格的监督管理，全镇无因环境问题而发生上访事件。

一是加强全镇饮用水源的监督管理。组织人员对饮用水源区开展经常性的检查工作，对在河道洗衣物、饮牲畜的现象进行认真查处，并对相关人员进行批评教育。二是加大建设项目环境管理力度。根据全镇建设项目进度，及时掌握新、扩、改建项目动态，积极主动参与管理工作。同时，要求城区建筑工地实施封闭施工，严禁将污泥、黄土带出工地，白灰堆放场地采取扬尘防治措施。三是加强城市环境管理，严格控制镇区的扬尘污染和噪声污染。设置专人每天定时打扫街道卫生，由社区负责，与街道店铺和住户签订环境卫生责任书和门前四包责任制，划分卫生区域，按时进行清理打扫，确保镇区的整洁和干净。同时，为防止机动车的噪声污染，确定专人配合派出所人员在逢集日，对镇区车辆进行集中管理，努力创造一个安静舒适的生活环境。

总之，今年一季度的环保工作通过全镇人民的辛勤努力，取得了一定的成绩。但客观的说，工作中也存在不足和问题。主要表现在以下几个方面：一是宣传教育工作不到位，群众环保意识不强；二是规章制度的落实不到位；三是基础设施条件较差，影响环保工作的顺利开展。存在的以上问题，我们将在今后的工作中予以改进。

一季度科室院感管理小组会议记录篇二

一季度以来，公司在省市公司的指导和帮助下，迅速转变角色，融入全省一网大家庭，紧紧围绕市公司年初提出的目标任务，开展以“大干一季度，实现开门红”为主题的业务竞赛，努力发扬艰苦奋斗，高位求进的拼搏精神，各项工作平稳推进，重点工作有所突破，整体工作协调发展。

今年以来，我们积极探索网格化运维、推行即报即修、开展网络营销等一系列行之有效的举措，秉承全员营销的经营理念，以服务用户需求为导向，突出农村双向网改造、城区二次整转和集团客户市场占有率提升三大重点，大力推广双向高清、互动点播、数据专线等增值业务，推动公司业务总量

快速增长，结构质量优化提升。一季度，实现营业收入807.29万元，完成全年收入预算的27.93%，超额完成需时进度指标2.93个百分点，实现利润268.70万元，占全年利润预算的115.82%，上缴经营资金总额1323.31万元，占省公司下达收入指标的50%。

“打响有线品牌”，是公司的三大发展愿景之一。一季度，我们立足于追求投入产出比的最大化，加强了有线淘宝网营销力度，做足做活淘宝免费网络平台，制定详细的淘宝营销策略和方案，淘宝营销真正走上正轨。有线淘宝网开办数月以来，网上办理业务1700余单，营业额超41万元，好评率100%，顺利荣升三钻。同时，我们还充分利用城乡墙体广告廉价资源，在全县23个乡镇做了50余个墙体广告，突出4k超高清3d和“好看的宽带”等比较优势，精心包装，系统策划，打了一场广告宣传的信息化、立体化战役。

“以企为家，爱企如家”是公司每一位员工最熟知的一句话。一季度，我们狠抓7s管理，每周通报不规范，坚持有问必纠，让“家”更加规范有序、朝气蓬勃；通过弘扬“让所有勤奋努力的人都过上体面有尊严的生活”这一发展愿景，彰显付出才有回报、付出就有回报的企业价值观。

加强队伍建设是一项长期的、艰巨的工作任务。一季度，我们通过城区两个营业厅店长竞争上岗，打破论资排辈的传统用人机制，从16名报名竞聘的人员中择优、选优聘用两名店长，给予一年的聘用期，一年后，业绩突出的继续留任，另一位自动淘汰，重新参加竞聘，为一批想干事、会干事、干成事的员工提供了发挥才智的平台；严格实行末位淘汰制，对业绩不过关、考核不过关的3名乡镇站站长，免去站长职务、进行诫勉谈话或调离管理岗位，逐步形成人人身上担子重，人人争当排头兵。

坚持做到责任分解、精力投放、资金投入、质量监管、确保实效“五到位”，项目建设启动早推进。一季度，公司努力

克服工程建设资金短缺，工程队人手不足等问题，快速实施3个乡镇数字电视网改工程，做好了3个数字分中心建设工作，规划西南岗片区6个乡镇环网建设，改造网络线路260余公里，安装网络设备52套。

技术无小事，安全无小事，播出无小事。一季度，公司狠抓安全管理，多次组织一线人员参加技术技能培训，不断加大安全播出巡查力度，对播出设备及光缆线路、光节点及电缆分配网等部位进行全面检修，排查解决了供电设备、传输线路的安全隐患，并重新配备灭火器等安全设备，确保人员、设备全部正常运行，杜绝发生任何安全隐患。

一季度公司虽然取得了一定的成绩，但横向比差距仍很大，差距来自于用户基数少，发展不均衡；差距来自于还有17个乡镇数字未整转，压力很大。二季度，公司将落实省市公司年度目标签状大会相关要求，抢抓发展机遇，自加压力，后发快进，努力实现各项指标有所突破。

一是大力实施发展核心战略工程。加大营销培训力度，努力请进来，积极走出去，充分利用微信软文营销、淘宝营销等免费网络资源，不断探索营销新途径，新方法。

二是大力实施数字整转攀升工程。加快构建农村高端优势数字电视产业，快速实施8个乡镇双向化数字改造，稳步推进数字电视整体转换，确保整转率达到80%以上，高清、互动、宽带率达到50%以上。

三是大力实施运维服务保障工程。坚持一手抓技术保障，加快光纤环网建设与改造，提高网络承载和传输能力，提升客户体验；一手抓人本服务，推进网格化管理，推广“接报即修”机制，提升服务品质和服务质量。

四是大力实施企业文化提升工程。深入推行7s管理，深化“家”文化传播工程、落地工程、评价工程，实现“家”

文化“全员参与、全面建设、全方位推动”。

尊敬的各位领导，公司在市公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，扎实工作，负重拼搏，较好的完成了一季度的各项目标任务，但是面对第二季度的工作仍面临巨大的挑战和考验，我们相信，只要市县一心、上下联动，我们一定会攻克一个有一个难关，顺利完成经营目标任务。

一季度科室院感管理小组会议记录篇三

消防安全事关人民生命财产安全，是一项极其重要的任务。作为新时代的消防员，我们时刻以人民安全为重，一季度我们积极开展各种消防安全工作，并取得了一定的成果。此时此刻，我想分享我们一季度的心得体会。

第二段：加强定期巡查和维护消防设备

为了确保消防安全，我们一季度加强了定期巡查和维护消防设备工作，及时发现并解决隐患，提高了消防设备的工作效率。我们还定期对住宅、商场等建筑物进行安全检查，发现了不少安全隐患，并及时进行了整改。这不仅为人民生命财产安全提供了必要的保障，也为提高我们消防员的综合素质和技能水平提供了宝贵的锻炼机会。

第三段：加强消防安全教育宣传

消防安全教育宣传是防范火灾的一个关键环节。在一季度，我们采取了多种宣传措施，向广大市民普及消防安全知识，提高了公众防火意识和自救能力。我们组织了模拟火灾演练、消防电影播放、消防安全知识讲座等活动，让广大市民深入了解消防知识，增强消防安全意识。同时，我们也通过微信、新闻媒体等多种方式向社会传递消防安全知识，从根本上降低了火灾的发生率。

第四段：加强消防队伍建设

消防队伍建设是保障消防队员安全和工作顺利开展的重要保证。在一季度，我们通过加强队伍建设，提高了队员们的能力和素质。我们加强了新兵训练，提高了队员的消防技能和应急处理能力。同时，我们也加强了各种培训和考核，为队员们提供更多的学习机会，帮助他们不断提高自身能力和素质。这对于保障消防队员的安全和提高整个队伍的工作效率大有裨益。

第五段：结语

总之，一季度我们展现了新时代消防员风采，并为人民群众的生命财产安全做出了积极贡献。在今后的工作中，我们将坚持继续发扬不怕困难、迎难而上的精神，加强消防安全工作，确保人民生命财产安全，为美好生活贡献自己的力量！

一季度科室院感管理小组会议记录篇四

消防是我们生活中必不可少的一部分，尤其是在现代城市的高楼大厦中，消防安全更是重中之重。一季度已经过去，我们来总结一下消防一季度的心得体会。

第二段：认真落实消防安全措施

在这一季度中，我们发现，认真落实消防安全措施是最基本的工作要求。只有真正做到让每一位员工都能够遵循消防安全规定，才能更好地保障单位的消防安全。因此，我们着力加强宣传培训，注重隐患排查和整改，增强了消防安全的管理和监督。

第三段：完善消防应急预案

在消防安全中，虽然平时的工作非常重要，但是在紧急情况

发生时，更是需要快速有效地应对和解决。因此，完善消防应急预案是至关重要的工作。每个员工都需要熟练掌握灭火器的使用方法和逃生技能，如果遇到火灾等事故，必须熟知所在单位的消防预案，并迅速执行。在过去的一季度中，我们的应急预案不断完善和优化，有效提高了能够应对突发事件的能力。

第四段：强化设备维护和更新

消防工作需要专业的设备作为支撑，只有设备先进、耐用、质量可靠才能更好地保障单位消防安全。因此，我们着力加强设备的日常维护和更新换代。对于陈旧的、技术不先进的设备，我们会及时进行淘汰和更换，确保设备设施在最新的条件下保持高效、稳定和安全。

第五段：注重消防宣传和教育

消防安全是每个人都需要学习和掌握的技能，因此，注重消防宣传和教育也是我们这一季度的重要工作。通过发放宣传资料、组织消防演练、开展消防安全知识竞赛等方式，大力普及消防安全知识，提升广大员工和市民的消防意识，让每个人都能够成为消防安全的守护者。

结尾：总结全文

总之，通过这一季度的消防工作，我们认识到，在消防安全这项工作中，除了落实措施、完善预案、强化设备和注重教育等基本工作外，更需要全员积极参与，从细微处把控好消防安全。希望未来的消防工作中，我们能够再接再厉，共同为营造安全、稳定的单位和社区环境做出更多贡献。

一季度科室院感管理小组会议记录篇五

工作开展情况党建工作。认真开展创先争优后续工作，结合社区实际，分别成立“三个建设年”暨“四帮四促”活动领导小组，并根据实施方案开展工作，坚持三会一课制度；利用远程教育平台，组织党员学习党的方针、政策和法律法规，对种养户进行技术培训；成功完成居委会和居民组的换届选举工作。

民政、民生工作。春节期间发放各类困难群众慰问金255200元，（其中低保补助：190500元），成功抗击凝冻灾害，特别是对孤寡老人、空巢老人，做到了结对帮扶，组织专人为他们挑水、买米、买菜，使他们没有因为凝灾害而感到恐惧和不稳定。对社区内符合享受低保和廉租住房条件的对象，按程序给予了办理，并上报相关部门。

综治维稳工作。结合社区实际，及时调查充实领导机构，确保机构完善，切实开展法制宣传活动，采取多种形式，利用各种方法进行广泛宣传，开展“流动课堂”活动春节期间，对返乡人员进行法律、法规宣传，认真做好群众来信来访处理工作；加大矛盾纠纷排查与化解力度。一季度共开展矛盾纠纷排查3次，调解纠纷3起，成功率100%，发放宣传资料50份，出宣传专刊三期，开展法制宣传20次，确保了社会稳定。在“两节”、“两会”期间，对重控人员做到责任到人、落实到位，做到了无群众性上访事件的发生。计划生育工作。认真贯彻落实省、地、特区人口计生会议精神，根据万山镇3月1日会议精神，按照属地管理的原则，对辖区内常住人口和流动人口再次进行摸底清理。认真贯彻落实计划生育全程管理服务，对十天随访对象坚持跟踪随访，一季度共出生10人，其中计划内9人，计划外1人，落实结扎手术5例，召开计生例会三次，对育龄妇女进行计生知识培训一次，对已婚育龄妇女开展孕情环情检查一次，发放独生子女保健费93人次。为进一步加强流入我辖区人员的管理和服务，成立了流动人口协会小组。

农业农村工作。

- 1、及时将玉米种子、塑料薄膜和化肥发放到农户手中，并督促农户做好春耕生产，做好农村危房改造的摸底工作。
- 2、切实做好了禁林防火宣传工作和巡山工作。
- 3、认真做好水利普查工作。

精神文明工作 组织秧歌队、舞蹈队、拔河队共100余人参加万山镇组织“迎新春、构和谐”大型巡游及各类活动；对社区40余名居民进行健康知识培训；入户发放灭鼠、灭蟑螂药品，有力的促进了社区的精神文明建设。

存在的问题和困难 一季度，我社区虽然做了一些具体的工作，但离上级党委、政府和人民群众的要求还有一定的差距，还存在一些需要改进和亟待解决的问题：一是随社会的不断进步，人们的需求不断提高，维稳工作任务繁重。二是由于采空区住房和廉租住房修建缓慢，部分居民及居住在采空危险区内。三是就业压力大，部分居民因找不到工作，造成家庭生活比较困难。

动，努力开展各种切实有效的工作，具体抓好以下工作。

- 1、关注和改善民生，竭尽所能为群众办实事、办好事，逐步提高居民的生活水平。
- 2、切实采取各种有效措施，维护社区稳定。
- 3、继续抓好一个经济实体、两支服务队伍、三个种养基地的发展。

按照县、街两级的统一安排和部署，我作为进驻某某村的工作干部，感到十分荣幸。驻村以来，在某某村干部群众的大力支持下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕“三查两建一发展”的工作主题，认真履行驻村工作职责，

确保了驻村工作健康有序开展，得到街道党工委、办事处和某某村群众的一致好评。现将三个月来的驻村工作总结如下：

一、主要工作开展情况

（一）深入调查摸底，摸清村情民意

《2017年一季度总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

一季度科室院感管理小组会议记录篇六

今年以来,全省烟草商业认真贯彻全国烟草工作会议精神,紧紧围绕行业确定的中心任务和重点工作,狠抓卷烟营销工作,扎实推进卷烟网络建设,实现了卷烟销量的稳步增长,促进了网络建设水平的不断提升,为全面完成年初制定的各项工作任务奠定了坚实的基础。

一、卷烟营销工作平稳发展,卷烟销量稳步增长

卷烟销量平稳增长

全省累计销售卷烟169.8万箱,同比多销4.5万箱,增长2.7%,全省17家市公司销量同比全部实现增长。分月看,全年12个月中,有8个月卷烟销量同比增长。其中销售省产烟147.5万箱,同比少销1.3万箱,下降0.9%;省外烟22.3万箱,同比多销5.8万箱,增长35.6%。全省累计销量完成全年销售计划167.7万箱的101.3%。

结构继续较快提升

全省商业批发累计实现含税销售收入192.22亿元,同比164.62亿元增加27.60亿元,增幅16.76%;单箱收入达

到11321元，较去年同期9960元/箱增加1361元/箱，增幅13.66%；单条均价45.28元/条，同比39.84元/条增加5.44元/条。

分类别看，一、三类烟销量和比重上升，二、四、五类烟销量和比重下降，销售结构进一步上移。其中一类烟共销21.8万箱，同比16.0万箱增加5.8万箱，增幅36.4%，占总量比重12.9%，同比9.7%提高了3.2个百分点；二类烟共销20.6万箱，同比23.1万箱减少2.5万箱，降幅10.6%，占总量比重12.2%，同比14.0%下降了1.8个百分点；三类烟共销78.4万箱，同比70.6万箱增加7.8万箱，增幅11.1%，占总量比重46.2%，同比42.7%提高了3.5个百分点；四类烟共销36.2万箱，同比38.6万箱下降2.4万箱，降幅6.3%，占总量比重21.3%，同比23.4%减少了2.1个百分点；五类烟共销12.7万箱，同比17.0万箱下降4.3万箱，降幅25.3%，占总量比重7.5%，同比10.3%减少了2.8个百分点。

品牌集中度稳步提高

全省在销卷烟品牌80个、规格254个，较去年同期分别减少15个、28个。百牌号卷烟销量154.6万箱，同比增长2.7%，占总销量比重91.2%，比重提高0.01个百分点，基本持平。销量前20位的品牌累计销售160.3万箱，同比157.6万箱增长1.72%，占总销量的比重94.4%。前20个品牌中省产烟品牌9个，累计销量142.2万箱，占总量比重83.8%，同比下降2.3个百分点；省外烟品牌11个，累计销量18.1万箱，占总量比重10.7%，同比提高3.5个百分点。其中，销量同比增幅超过50%的品牌有5个，分别是黄山、红塔山、玉溪、南京、白沙。

库存总体较为合理

12月末全省商业库存8.0万箱，同比7.8万箱增长2180箱，存销比68.1%，环比6.8万箱增长1.2万箱。其中省产烟库存6.5万箱，同比增长4708箱，存销比63.4%；省外烟库存1.6万箱，

同比减少2527箱，存销比98.3%。

分类别看，一类烟库存1.3万箱，存销比67.7%；二类烟库存6489箱，存销比59.8%；三类烟库存2.9万箱，存销比49.6%；四类烟库存2.6万箱，存销比120.5%；五类烟库存6144箱，存销比74.5%。

二、围绕中心，各项工作顺利开展

突出以销量为中心的工作重点，确保全年卷烟销售目标任务的完成

1、紧紧抓住销量不放松

为做好今年两节市场的卷烟供应，确保实现卷烟销售开门红，我们早在去年底就开始着手准备，一方面加大适销货源的储备，另一方面加强市场的专卖管理，同时要求各单位加大卷烟销售工作力度，放弃节假日的正常休息，确保满足节日市场的消费需求。元月份全省销售卷烟24.8万箱，同比增加3.9万箱，增长18.7%，创历史单月销量新高。3月份以后，我们根据淡季市场的特点，加大了低档卷烟购销力度，实现了淡季卷烟销售的稳步增长。7月份我们认真总结上半年的销售工作，分析了当前面临的形势和压力，进一步引导全省销售工作向稳定协调的方向发展。10月份，针对后几个月销售工作，我们专门召开全省销售工作座谈会，部署做好年底的收尾工作，提前着手谋划明年的工作。12月份召开了全省销售工作会议，对年底几天以及xx年上半年的销售工作进行了部署。

2、加强省内外工商沟通

去年12月份，我们根据对今年市场的预测就省产卷烟计划安排问题，提前与xx中烟工业公司进行了洽谈，对全年省产烟购进数量、结构和低档卷烟数量达成了一致的意见。日常工作中，我们注意经常了解全省卷烟调拨情况，对反映的低档

卷烟供应数量、时间不能满足需求等问题及时向工业进行反馈协商，尽可能地帮助企业解决实际问题。同时，我们积极落实国家局省际间卷烟交易要求，加强与全国重点骨干工业企业的沟通，通过走出去、请进来，积极培育全国重点卷烟品牌，逐步扩大省外卷烟调入比例。特别是新一届省局领导班子成立后，在省内外的产销沟通上进一步加大了力度，与省内工业企业建立了沟通协调机制，先后走访了xx[]上海[]xx[]xx[]xx[]xx等省市工业企业，就xx年计划和市场问题进行了充分协商，为明年的卷烟货源问题提前做好了准备。全年实际购进卷烟170.0万箱，其中省产烟148.0万箱，省外烟22.0万箱，低档卷烟68.0万箱。

3、密切关注市场销售变化

我们认真开展卷烟销售的日常分析工作，每月对全省卷烟购销存、结构、品牌等情况进行对比分析，对销售中出现的异常情况及时查找原因，提出工作改进的建议和要求，为经济运行的平稳发展提供指导；同时不定期地组织开展市场的调研工作，今年我们先后围绕节后市场的变化情况、皖北地区农村市场服务问题、“大丰收”卷烟市场反映、规范经营等进行专题调研，深入了解市场和服务的真实情况，为正确决策提高帮助；针对上半年卷烟销售结构增长过快、低档卷烟下降过大问题，始终给予高度重视和关注，多次召开会议进行研究，不断统一思想认识，加大低档卷烟销售工作力度，逐步扭转了低档卷烟快速下降问题。

4、加强低档卷烟销售工作指导

近年来低档卷烟销售快速下降一直是我省卷烟销售中比较突出的问题，今年以来我们结合低档卷烟销售形势，一方面不断提高认识，从影响行业长远发展和两个维护切实行动的高度引导各单位转变思想观念；另一方面积极组织省内外适销货源，缓解低档卷烟供需矛盾突出的问题。5月份专门召开全省低档卷烟销售会议，分析形势，研究措施。6月份，我们结合

国家局的要求，专门制订下发了全国低档卷烟共享品牌“大丰收”的销售方案，加大“大丰收”品牌宣传培育力度。截至12月底已销售“大丰收”4.4万箱，对缓解低档烟货源不足问题起到了一定的作用。通过全省上下的共同努力，低档卷烟销售形势开始逐步好转，初步扭转了低档卷烟快速下降的局面。5月份以后低档卷烟销售环比逐月增加，5月份销售低档卷烟5.7万箱，环比增长16.5%；6月份销售低档卷烟6.4万箱，环比增长11.1%。7月份以后，由于低档卷烟区域统价的实施，部分品牌批发价格有所提高，特别是“蓝香梅”批发价格由过去11元/条调整到13.5元/条以后，销量急剧下降，7月份“蓝香梅”销量只有6485箱，比6月份14427箱减少7942箱，下降55%，一定程度上影响了低档卷烟销售刚刚好转的形势。

加强销售管理工作，努力提高适应市场能力

1、加强卷烟品牌培育工作

上半年我们组织开展了“全省零售户最喜爱的卷烟品牌”评选活动，评选出零售户最喜爱的20个卷烟品牌，其中省内9个、省外11个，对评选结果在行业内外广泛发布宣传，提高社会认知度，引导各单位加强零售户喜爱的卷烟品牌的培育，不断扩大省内外名优卷烟市场占有率和影响力。下半年针对全省卷烟品牌的发展现状，结合全国卷烟品牌发展战略的要求，我们制定了，主要突出以下方面：一是明确品牌培育目标任务，根据国家局的品牌发展纲要精神，结合全省品牌发展现状，做好品牌发展的中长期规划；二是建立品牌评价制度，定期对各种品牌的市场表现进行评价，衡量品牌竞争力的状况；三是加强卷烟品类管理，以零售价为基础将所有品牌划分为一定的层级，对每个层级根据品牌评价的结果分别确定一线、二线和三线品牌，制订不同的营销策略；四是完善品牌引入和退出机制，明确新品引入的条件和流程，统一品牌退出的标准；五是加大品牌培育工作，明确省市两级品牌的职能定位，通过工商协作共同做好品牌培育工作。各单位结合自身实际，不断加强品牌培育的基础工作，明确了岗位人员，从品牌引

入、评价、维护、退出等环节制订了详细的制度，使品牌培育工作逐步走上科学规范的轨道。

2、积极适应交易方式变化

上半年国家局对全国卷烟集中交易方式进行了改革，原有的计划管理方式、交易方式都发生了比较大的变化。为适应交易方式的变化，我们积极调整工作思路，围绕服务、指导、协调做好自身的定位；提前对各单位的销售计划安排进行摸底，结合销售形势、市场预测和库存情况确定各单位购进计划；专门下发文件认真贯彻落实国家局指示精神，并对做好交易工作提出具体的要求，在交易过程中及时了解计划特别是低档卷烟货源的落实情况；由于交易对协议分解成合同明确了100%执行的要求，我们利用有关会议提出把握协议执行进度、科学制订卷烟合同、加强市场引导培育的指导性意见，为各上市公司适应交易方式的变化提供帮助。

3、努力做到“三个更加注重”

一是更加注重市场，制定了。积极探索按订单组织货源的供货方式，以增强卷烟商业企业的需求把握能力、市场预测能力、品牌培育能力和货源组织和投放能力；二是更加注重服务，加强全省客户投诉中心建设。全省客户投诉中心于3月中旬启动运行，到7月底17个上市公司96300电话投诉业务全部集中。通过广泛听取上下游客户和社会各界的合理意见建议，督促各市局改进工作作风、提高服务质量、加强科学管理、提升社会形象。三是更加注重新型工商关系，建立省内工商定期沟通协调机制。衔接的主要方式有年度、半年产销计划衔接会，平常每半个月双方营销管理部门进行一次沟通，特殊情况随时保持沟通，重大事项主要领导亲自参加；同时加强信息的互通和共享，对保持工商双方的协调共同发展起到了积极的作用。

4、不断提高卷烟经营水平

一是规范劳动用工，完善职责制度。对商业企业逐步实行定岗、定编、定责、定薪制度，完善各项管理制度，用制度规范劳动用工分配行为。二是不断整合资源，优化业务流程。围绕网建推进的要求，不断整合人员、车辆、线路，优化业务流程，提高资源的利用效率。三是加强销售规律研究，科学制订销售计划。通过对前几年卷烟销售情况的分析，找出销售变化的规律，制订出科学的年度和月度采供计划。四是加强库存监控，减少资金占用。对全年的库存指标根据季节的变化下达控制目标，对省外烟、省内烟、低档烟分别测算，加大社会库存监控，保持库存的合理水平。

抓方案，抓区域联动，确保网建目标任务落实

根据全国网建现场会精神，结合全省网建工作现状，制定了，并于5月中旬召开了全省网络建设工作会议，明确了下一阶段网建工作的具体目标要求。以全省网建达到全国先进水平为目标，进一步巩固卷烟销售网络整体推进工作成果，全面贯彻落实国家局，建立和完善市场服务体系、品牌培育体系、网络标准体系、质量控制体系，优化作业流程、服务流程，强化营销队伍建设，加强管理，提高服务工业企业、零售客户的水平，进一步增强“服务客户，培育品牌，控制市场，科学管理”的能力，全面提升卷烟销售网络建设的水平。一是突出服务。加强对零售客户、工业企业的服务，确保覆盖到位，提高满意度和品牌集中度；二是注重效率。统一省、市两级公司实现上下和内部信息平台，统一和完善市公司取消县级公司法人资格后的体制机制，建立并不断完善网络标准体系，加强现代物流体系建设，强化三层督查的管理机制，提高服务质量管理水平；三是优化流程。完善制度、细化流程、加大执行力度，巩固工作基础和市场基础，提高服务工业企业、零售客户、消费者的水平，增强适应市场的能力；四是提升素质。以客户经理为重点，加强客户经理队伍建设和营销管理队伍建设，开展培训、探索用工制度改革的新办法，完善激励机制抓好营销队伍建设，努力营造公平的市场环境。

1、认真开展网建自查工作

按照的文件要求，省局专门成立了网建检查考评领导小组和办公室，制定了具体的实施方案，专门召开全省视频动员大会，迅速部署了各单位的自查工作。在各市公司积极自查的同时，省局网建办抽调人员组成检查组，从3月初开始对各市公司开展了复查工作。同时，抽调了124名客户经理，组成17个调查小组，实地开展了零售客户满意度调查活动。在复查中，各检查组认真检查、分析、总结和评估被查单位网建整体推进工作情况，站在找问题的角度，从严掌握评分标准，客观评估工作质量，指出存在问题并提出改进建议。各单位围绕检查组的意见要求，积极开展整改工作，为迎接国家局验收做好了充分的准备。

2、顺利通过国家局网建检查考评

6月6日至6月12日，以国家局销售公司副总经理张志伟同志为首的国家局网建整体推进工作检查考评组对我省的蚌埠、巢湖、铜陵、池州、安庆5家市局进行了重点检查考评。考评组总体上从六个方面对xx的网建工作给予了肯定：一是把握住了行业对卷烟销售网络建设整体推进工作的要求，统一了全省网络运行的模式。二是省局加强了信息化建设，统一了网络信息平台。三是分片联动促平衡，积极推进全省各市局从传统商业模式向现代物流和现代流通方式转变。四是加强了网络的基础工作，网络运行的质量及管理水平稳步提高。五是严格推行核量管理制度，网络经营规范公平程度有效提高。六是典型引路，发挥优势抓试点，网建工作创新能力不断提高。考评组同时也指出了我们网络建设工作中存在的不足：一是流程再造中电话订货员与客户经理岗位的职能分工问题；二是物流配送环节的全省统一问题；三是货源采购的管理问题上还值得进一步的研究和细化。

3、落实国家局网建验收整改要求

国家局网建验收结束后，我们及时将考评组提出的整改工作要求下发全省，并专门召开会议进行学习贯彻。为把整改要求落到实处，省局决定：一是把国家局网建整改工作要求作为今年网建考核的主要内容，纳入各单位经济运行质量考核；二是加快全省统一物流建设，针对我省物流建设工作中存在的问题，将物流建设的重点放在配送中心标准化建设、仓储数字化和配送管理等方面；三是加强客户经理队伍建设，通过明确人员配置、细化工作职责、加大队伍培训、规范考核管理等手段，进一步发挥客户经理的作用；四是以“两项检查”为契机，通过全面深入的对照检查，发现不符合规范要求的问题，加强整改，促进经营管理按照内部监管的要求规范化。

三、存在的主要问题

销售结构增长过快

1-12月份，全省批发销售单箱含税收入11321元，同比增长13.66%，条均价45.28元/条，同比提高5.44元/条，特别是一类烟增幅高达36.4%，结构增长幅度明显快于地方经济发展和居民收入水平的增长。分析原因主要有城乡居民收入提高对消费的拉动，市场秩序的好转对高端市场控制能力的提高，特别是受诸多因素影响低档卷烟销售不断下降，人为地拉动了销售结构的提升，给卷烟销售的持续发展带来了很大的压力。

低档卷烟下降速度过快

1-12月份，全省累计销售低档卷烟67.1万箱，同比少销6.9万箱，减少9.3%。其中销售三类烟下限18.2万箱，同比下降2.0%；四类烟36.2万箱，同比下降6.3%；五类烟12.7万箱，同比下降25.3%。低档卷烟下降除了居民消费水平提高的因素以外，主要受到有效货源不足、供应不均衡、品牌不对路、价格调整等方面的制约。从今年以来的情况看，1-2月份卷烟销售旺季，工业都集中生产1-2类烟，很少能够提供低档卷烟

货源;平常季节每月上旬也是很难调到低档卷烟,基本上是到中旬以后才开始生产;同时工业加快了低档卷烟品牌整合的力度,一些市场接受程度较高的低档卷烟品牌被不断取消;加上7月份以后,低档卷烟价格归档使部分卷烟批发价格上调,许多消费者很难接受,低档烟销售面临着较为严峻的形势。

持续增长的压力不断加大

近几年来,我省卷烟销售始终保持着平稳增长的发展态势□20xx年销售卷烟161.5万箱□20xx年销售卷烟165.2万箱□20xx年销售卷烟169.8万箱,每年销量都以4-5万箱的速度在增长。这主要还是得益于国家局宏观调控力度的加大和整顿规范工作的深入开展,使卷烟市场秩序不断好转,腾出了过去被各种非法卷烟占据的市场空间,为卷烟销量的平稳增长提供了条件。随着时间的推移,这部分的空间也在逐步缩小;特别是xx是农业大省,属于经济欠发达的省份,每年都有大量的民工输出到外省,据劳动和社会保障局统计资料显示□20xx年我省老务输出人口达到980万;xx年国家局将实行新的卷烟类别标准,过去的低档卷烟都划归为五类烟,这使过去在我省还有很大一部分市场的五类烟,明年将很难再找到货源,这些因素都将给明年的卷烟销售工作带来很大的压力。

四、xx年销售工作打算

卷烟销量预测及市场分析

市场分析:

1、卷烟销量能够继续保持平稳增长。根据省政府□xx年全省国民生产总值预计增长10%以上,社会消费品零售总额预计增长12%以上,社会经济的持续发展必然拉动卷烟消费的增长。从我省目前市场状况看,总体市场形势较好,卷烟销量还有适度的增长潜力,特别是地方经济的发展,基本建设规模的扩大,明年卷烟销量仍有一个较好的预期。

2、低档卷烟销售形势仍然较为严峻。明年，国家局将实行新的卷烟类别划分标准，过去的低档卷烟也就是新类别的五类烟，工业企业在低档烟的供应中自然会加大五类烟结构较高部分卷烟的生产，一些低结构的低档烟货源将很难保证。另外□20xx年下半年轻烟实行了归档管理，一些低档卷烟的批发价格有所上调，对低档卷烟的销售有一定影响，由于归档价格变动对明年上半年轻烟销售的影响仍然存在。同时，工业明年还将加大品牌的整合力度，低档卷烟品牌规格将进一步减少，将会给低档卷烟销售带来新的影响。

营销管理工作重点

1、以客户需求为中心，构建完善的客户服务体系

完善城乡一体的网络运行模式

一是充分认识乡镇农村客户，特别是农村中小客户对网建工作深入开展的重要意义；二是为农村零售客户提供优质服务；三是优化农村客户服务资源的配置。合理安排订货及送货周期，保证送货的及时性和到位率；确保客户经理对所有客户拜访频率不少于1次/月；四是在低档紧俏烟的货源分配上，向农村中小客户适当倾斜；五是坚决停止委托代送或变相委托代送业务；六是对农村无电话户和季节性停歇业户实施有针对性的订货和管理办法，避免服务不到位导致这部分客户游离于网络之外。

提高全省网络统一运行的水平

一是继续坚持和完善片区联动制度，通过联动工作，加强单位之间、片区之间的交流，积极探索，防止出现形式主义，加大区域内部模式统一的力度，并在此基础上逐步制定全省统一的管理制度和业务流程；二是由省局发布网络形象设计方案，统一全省网络形象标识及其使用标准，提升网络的社会服务形象；三是加大物流配送体系的建设力度，本着经济、实

用的原则，进一步研究整体规划和设计，提高物流信息化水平，切实解决电话订货的实时监控、数字化仓储管理、分拣系统优化和送货线路、车辆优化等问题；四是认真总结经验，坚持控制违法户、保障守法客户利益的原则，坚持面向市场的原则，坚持对经营大户实行最高限量的原则，将动态核量与订单供货有机结合起来，建立核量操作和管理信息平台，维护核量的公平、公正和公开。

完善客户服务质量的监控机制

一是完善全省统一的客户投诉受理中心，将其功能定位于“一条服务质量信息的采集渠道、一项监控各区域市场客户满意度以及服务质量的措施、一个发现和解决客户问题的平台”。完善制度和流程，加大社会宣传力度，提高受理队伍素质，规范受理，提高效率，完善基础管理工作，促进服务水平的提升；二是贯彻落实国家局，优化流程、细化标准，结合实际，完善服务工作质量标准体系。同时，进一步加强“三层督察”管理，加强考核，提高管理水平质量。

2、狠抓卷烟销售不放松，坚持以市场为导向，努力提高适应市场的能力

努力实现卷烟销售的平稳运行

围绕全年的销售目标任务，做好上下半年月度计划的平衡，进一步加强宏观调控，及时关注市场的发展动态，保证市场需求的基本满足。进一步完善库存管理办法，从低档烟、省产烟、省外烟分别确定库存指标，提高库存管理的科学性，统筹做好年底社会库存和企业库存的平衡。要进一步树立平稳发展的指导思想，提前做好计划的制订、货源的选择、销售结构的预测，做好xx年上半年卷烟集中交易工作，努力实现卷烟销售的预期目标。围绕后几个月市场的总体安排，做好市场需求的保障，计划好年底库存货源储备，确保明年元月份销售实现开门红。

加强工商互动，适应按订单组织货源的卷烟订货和交易方式

一是不断加强工商企业之间的信息互通，逐步建立完备的生产和经营信息共享机制；二是在条件成熟的情况下，配合工业企业开展工商之间的网上配货；三是深入市场，掌握零售客户经营需求、社会库存、消费习惯变化，关注零售价格走势，努力提高对市场真实需求的把握能力；四是改进货源供应策略，将采购与供应有机的结合起来，优化市场投放的办法和时机，努力在有限货源和市场需求之间取得平衡，提高货源供应的连续性和采购计划的准确性；五是在计划交易方式变革后，坚持以市场为导向，在把握市场的前提下与工业企业签订购销合同，并加强合同履约率的考核管理，坚持诚信，维护与工业企业之间良好的合作关系。

加大品牌培育，完善产品进入和退出机制，为工业企业提供开放公平的市场环境

一是进一步加强品牌的引入、退出机制建设，不对新进入品牌设置门槛；二是通过系统的分析、维护，提高品牌培育的能力，规范促销行为；三是进一步研究品牌的引入流程和退出标准同时结合全国两个“十多个”的要求，认真落实国家局的品牌发展纲要，认真研究大品牌的培育机制；四是根据全省零售客户喜爱的品牌调查结果，将重点培育的品牌数量保持在二十个左右，并规划好有发展潜力的十个左右大品牌，制订好中长期发展规划，主动适应国家局品牌发展的战略要求；五是工商联手共同培育“黄山”品牌，为做大做强“黄山”品牌提供市场和服务保障。

加大低档烟特别是“大丰收”卷烟销售力度，切实抓好低档烟销售工作

要进一步落实全省低档烟销售工作会议精神，加强低档烟销售工作，特别是从年初开始就要积极开展低档烟销售工作，积极组织有效货源，加大宣传促销力度，提高农村市场服务

水平，满足市场对低档烟的需求。要进一步关注全国共享品牌“大丰收”的销售态势，树立长远观念，培养一批忠实的消费群体，逐步做大做强，为缓解低档烟供需不足的矛盾，促进销售的稳定发展提供帮助。要研究新的类别划分标准实行后，对卷烟销售特别是低档卷烟销售的影响，积极采取措施，克服不利因素，做好低档卷烟销售工作。

3、加强营销队伍建设，不断提高员工整体素质

一是根据国家局要求，对营销部门及岗位设置进行调整，对新设立的市场经理，进一步明确其岗位职能和工作要求，体现对客户经理的精细化管理和工作的过程监督；二是增强管理人员的工作责任感，尊重客户经理劳动，对客户经理日志认真批阅，对客户经理提出的问题和困难予以重视和解决。同时，畅通市场信息的收集和互通渠道，以便各类市场问题及时处理；三是不断提高营销管理人员的能力和素质。通过加强培训，增强业务和管理知识；通过实践锻炼，积累和提高管理能力；四是重视客户经理队伍建设。在选择上，一方面坚持标准，保证较好的素质基础；一方面注重在市场实践中的表现，不唯学历论人才。在配备上，根据市场情况，配齐客户经理，特别是要配齐农村市场的客户经理。在培训上，注重培训的方式和内容，注重理论与实践的结合，结合工作中的实际问题进行探讨；通过日常工作的管理，引导和帮助客户经理改进工作方法，提高工作质量。在管理上，进一步完善客户经理管理制度和服务流程，明确等级晋升标准，突出绩效与素质要求，完善晋升办法，营造公平环境，实行动态管理、公开评聘过程，坚持标准，对晋升最高等级的评聘要从严掌握。要安排好客户经理工作内容和时间，引导客户经理在系统分析客户、分析市场状况、分析公司营销策略的基础上，提高服务的计划性、有效性。