

酒水销售年度总结 酒水销售工作总结(模板7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

酒水销售年度总结 酒水销售工作总结篇一

以下的这个工作总结是我从网上找到的！希望你有所帮助！西西我做了二年的酒水促销员，当然要跟性格和相貌有关了，我的相貌不是很靓女但也不是很丑，我的身材相对来说是比较丰满，但是我的性格是特别特别的开朗，不管和什么样的人我和他/她都可以聊的来，我的一位表姐对我的评价是说我见到石头都要说三句话的那种人，我有时很庆幸自己有这样的性格，有时我自己都觉得我的话是不不是太多，正因为我的这种性格，我很快被上司提拔啦，我在一年前也是一名促销主管啦，在这里我要感谢我以前的那位上司红姐和我的一位好朋友李燕，因为是她们引领我走进销售行业的，也对我的工作指导与帮助了不少，再次表示我的感谢依我的经验，有的客人不冲着酒的好坏，而是冲着促销员的脸蛋来点酒的，就像酒店服务员一样，漂亮会说的服务员当然客人就愿意定他的包间了，唉，反正说白了就是靠脸蛋吃饭，不过促销员光有脸蛋还不行，还要会说，讲究促销方式，如果把促销员做好了，嘴皮子算是练出来了餐厅服务中常用的推销技巧推销是我们餐饮服务工作中重要的一环，能熟练掌握并运用推销技巧，对于餐饮销售可收到积极的效果。

一、在餐厅工作中我们可以把用餐者的身份及用餐性质，进行有重点的推销。列：一般来说，家庭宴席讲究实惠的同时也要吃些特色，这时，我们就应把经济实惠的大众菜和富有

本店特色的菜介绍给客人。

客人既能吃饱、吃好，又能品尝独特风味，达到了客人来在酒店就餐既排场又实惠的目的。列：而对于谈生意的客人，我们则要掌握客人摆阔气，讲排场的心理，无论推销酒水、饮料、食品都要讲究高档，这样既显示了就餐者的身份又显示了其经济实力。

同时，我们还要为其提供热情周到的服务，使客人感到自己受到重视，在这里吃的很有面子。

二、选准推销目标。

在为客人服务时要留意客人的言行举止。例：一般外向型的客人是我们推销产品的目标，外向型的客人话多，人也爱动，喜欢问这个菜味道怎么样，那道菜别的客人点的多不多，对于这样的客人我们就可以对客人说这菜味道不错，别的客人反应不错，您看点个试试好吗？例：要是接待有老者参加的宴席，则应考虑到老人一般很节俭，不喜欢铺张而不宜直接向老人进行推销，要选择健谈的客人为推销对象，并且以能够让老者听得到的声音来推销，这么一来，无论是老人还是其他客人都容易接受我们的推销建议，有利于推销成功。

三、运用语言技巧，达到推销目的。语言是一种艺术，不同的语气，不同的表达方式会收到不同的效果。

例：当我们向客人推销饮料时，有三种不同的询问方式：

一是：“先生，您来点酒水饮料吗？”

二是：先生，您用什么酒水饮料？

三是：先生，您用白酒啤酒，还是红酒饮料？可以看出第三种问法为客人提供了几种不同的选择，客人很容易在我们的

诱导下选择其中一种。因此，第三种推销语言更利于成功推销。

酒水销售年度总结 酒水销售工作总结篇二

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，回顾20xx年的工作历程，作为泥房子酒业的一名员工，我深深感到公司之蓬勃发展的热气，公司人之拼搏的精神。我于20xx年9月底来到泥房子酒业(大连)有限公司，开始从事市场销售工作，经过这几个月的时间，通过领导的帮助和自己的努力我已经融入了这个集体，在这几个月的时间里我学到了很多，在公司让我真真切切体会到了什么是正规化，模式化的大公司。下面我把自己来公司的几个月的工作情况作以下总结。

在公司领导确定礼盒的款式后，走访山东曹县数家木业公司，经过再三筛选最后确定曹县通顺木艺有限公司，为我公司礼品木盒的生产供应商，拟定和签署合同，并对全程进行跟踪，在此项工作中有考虑不足的地方，均在领导帮助和个人努力下改正，确保木盒在保证质量的前提下入库。

通过此次展会

厂家的招商政策主要由以下几个方面组成：

1. 产品在渠道各环节的价格策略和利润分配，经销商月度返利及管理办法。
2. 根据市场竞争情况，月度促销支持的分销办法。
3. 厂家根据产品和经销商所处区域制定营销政策，提供人力和资金支持，及相应的市场开发费用，但经销商必须按厂家要求销售产品和使用。
4. 厂家业务人员处于市场前沿协助经销商分销，在促销和品

牌推广活动中做好物料和人员支持。

5. 分等级的经销商年度奖励政策，让经销商对年底的收益心里有数

1. 在经销商独家经营的区域内，厂家不支持向任何客户提供产品，同时严格控制市场串货。

2. 提供统一的宣传策略和物资设计方案，为经销商设计市场推广方案。

3. 根据不同区域的销售情况，给予市场支持。例如人员，促销品，促销政策，广告宣传，海报及网路推广。

4. 培训终端促销人员业务人员关于产品，营销，礼仪，业务技巧及谈判方式。

通过糖酒会的考察，了解到传统国内一代厂家从人员配备，场地选址，专修投入，物料及宣传投入还是大手笔操作，小厂家展位虽小，但市场物料和宣传资料还是大量的发放使用。和以前参加过的展会比较个人认为厂家扩大了谈判和交流的位置，多使用里立体产品展示，图册宣传力度加大。为我们在以后的市场销售计划、招商政策的拟定，起了很大的作用，也为公司参加20xx年春交会奠定了基础。

适合企业的客户不是看表面上的大小，在具备了基本条件后，关键是看其对我方品牌的真正态度，即是否理解并认同我们公司的整体战略，企业理念、文化与品牌建设等，看其是否将主要精力和资源用在我方品牌或抽出多少资源对我方品牌进行运作力度。制定有效的招商政策才是发展的根本。

制定销售人员工作模式和管理制度

1、固定资产明细，物料使用基赠品库存

- 2、市场开发与终端建设境况，各终端客户的详细资料
- 4、市场费用明细，经销商加以注明
- 5、经销商的详细资料，经销商合同副本，经销商现状及合同中的问题
- 6、各市场工作人员等工作情况，终端客户的销售指标

根据过去的工作经验，合理制定市场销售过程中所需要的市场物料，为突出产品的宣传力度，设计产品手册及市场铺市宣传资料，采购葡萄酒酒具，更好的突出公司葡萄酒文化和专业。

日子毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才意识到日子的匆匆。近3个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处。今后，自己要不断改进，加强学习，关心时势，努力学习业务知识和市场经济理论，不断提高自己，使自己在竞争的环境里有更大的自主权。虚心向别人学习和请教，坚持老老实实、勤勤恳恳做事的原则，实实在在的干，自觉地、不折不扣地完成本职工作。

以上就是我近段时间的总结，其中有很多还需要改善。“发展是永无止境的，旧的终点就是新的起点”。

新的一年里祝公司财源广进!更上一层楼!祝同事们心想事成!万事如意!

酒水销售年度总结 酒水销售工作总结篇三

我是营销部的销售员，是20xx年2月份进入公司的□20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营

销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

酒水销售年度总结 酒水销售工作总结篇四

（一）内管机构的调整和完善

为加强内管工作的管理力度，提高内管工作的效率，根据我局人员调整情况，及时的对内部专卖管理监督工作领导小组进行了调整，由廖一同志任内管科科长，负责组织、协调、落实，将全局各科室主要负责人纳入了内管考核小组中来，由内管员杨雪梅同志主要负责内管工作的日常监管和档案管理，考核小组所有成员参与到每次考核当中来，由领导小组

进行把关，这样一套机构的设置为内管工作的顺利开展铺平了道路，保证了内管工作行之有效的开展。

（二）监管制度的建立和完善

健全完善的制度是保证内管工作顺利进行的基础和关键，我局至始至终重视内管工作相关制度的建设和完善，为此，我局先后制定和完善了《珙县烟草专卖局20xx年内部专卖管理监督工作实施意见》，并针对我县“两烟”生产经营的实际情况，建立了以自查、复查、同级考核三位一体的内部监管方式，较好的完成了全年的工作。

（三）日常工作的开展

结合我县局的实际情况，内管科采用各种灵活的方式开展了“两烟”生产经营的日常监管工作。对烟叶生产经营方面，监管工作贯穿了烟叶种植规划、电子合同、育苗、肥料、中期管理、收购、调运等整个生产经营过程；同时，进一步做好了痕迹化工作，一是形成了一整套内部监督管理工作的日常监管书面资料；二是在日常监管过程中，注重了图像、影响资料的收集；三是采取了定期检查和不定期检查相结合，突击检查和抽查相结合的方式，使我县今年的烟叶生产经营监管工作落到了实处，并取得了一定的成效。对卷烟经营方面，主要通过v3系统对每月的销售量、品牌均衡情况等进行了动态监管，以及采取了实地调查、电话核查等方式对我县卷烟营销部的日常经营活动进行了有效监管，同时对日常监管的情况做好了一定的痕迹化存档工作。

（四）内管培训工作的举行

针对内管工作不太被员工所了解的情况，内管科在年初就制定了20xx年的内管培训计划，在严格遵照年初计划的同时，充分考虑到实际情况合理的安排内管培训工作，即保证了内管培训工作的顺利进行，也使得全局员工充分参与到培训中

来，全面提高了县局工作人员对内管工作的认识水平，保证了内管日常工作得到大家的支持和认可。

（一）内管工作与其他部门配合默契不够

内管科的工作离不开其他科室、部门以及各烟草站的支持和帮助，在这一年的内管工作中，由于内管科与各部门之间的沟通协调工作做的不够，导致了相互之间的支持和帮助不够，各科室、烟站对内管科工作的支持力度不够，进而导致了有时候工作不能顺利的开展，工作不能按时完成，拖延现象严重。

（二）痕迹化工作做的不够

内管工作的开展情况，由痕迹化的记录来反映是最行之有效的的手段，今年的内管工作中，对痕迹化资料的整理和归档做的不够，进而导致自己陷入一种口说无凭的困境，同时对保留各种痕迹的手段选择上还比较单一，例如图片、照片、视频、电子文档等行之有效的的手段并运用到实际。

（三）监管工作开展不够深入

在日常的监管工作中，尚存在一些工作的盲区，并没有真正实现“两烟生产经营”各个环节的细致监管。而多数监管到的项目，也没有能保证监管的力度，例如监管的频率还不高，对监管内容的研究还不够深入。

针对今年的工作，取得一定经验和成绩的方面，我们要努力的保持和进一步的深化推广，而对今年工作中的不足，我们应该积极的面对，在今后的工作中努力的改正和完善。我相信，随着内管工作的进一步开展，在市局内管科的正确领导下，我局的内管工作一定会在今后迈上一个新的台阶。

珙县烟草专卖局

酒水销售年度总结 酒水销售工作总结篇五

继续保持了市场检查力度，检查中不留死角，特别是加强了对农村及集镇的稽查，以及对市区`集镇大`中`暗户加强布控，端窝打点。使用“疏、查、堵”的方法，抽调人员，组成专班与西关交警中队协作在二环路路口处设立检查点，堵截违法卷烟的流入。清理辖区内桑拿、酒楼、宾馆等高档娱乐场所，严格控制高端市场，维护消费者和经营户的合法利益，提高市场占有率。进一步严明了奖惩制度，做到人人头上有目标，人人身上有压力，极大的发挥了队员的积极性和创造性。继续对本月违规户进行停业整顿或限量供货，打防并举，保持高压态势。

“查扣违规卷烟环比”

十二月份我管理所按照区局工作精神进一步加强内部管理。

1□xx继续严格执行早操制度，要求全体队员每天早晨6点20分准时集合，进行跑步和队列训练。并制定了相关奖惩措施，做到纪律严明、责任到位。

2、按照区局统一安排，每天下午认真组织人员，积极进行大比武的训练。

3、继续深入开展“珍惜形势，爱我烟草”大讨论活动，定期分队组织开展讨论，积极发表自己的意见。

xx我所按照工作计划进行了有针对性的学习培训，主要对市局、区局下发的关于安全工作的文件精神以及近期专卖管理工作的形势进行了再学习。使我所全体队员在思想认识上加强了统一，进一步提高了政治觉悟。

安全责任重于泰山，我管理所始终坚持以防为主，安全第一的工作方针。健全了内部安全管理制度，完善了安全工作责

任制。在工作中，注重加强安全教育，工作安排必列安全，督导工作必有安全，日常检查必查安全，不断提高员工的安全防范意识。

xx不断加强所内值班制度，加强夜间巡查和所长查岗制度，确保所内设施、仓储防火防盗。

xx时刻督促驾驶员及时检查车辆性能，杜绝病车上路，出车前必须填写派车单，注明出车事由、地点、归队时间，并经队长签字同意方能出车。下班后车辆停放到指定位置。同时所有司机将车钥匙统一上交值班队长保管，并及时将车辆到位情况上报专卖办。

综上所述，在十二月份的工作中，全体队员通过不懈努力，取得了一定的成绩，但仍存在以下许多不足之处，线人培养的力度还有待加强，市管采集有价值信息力度不够，三岗互控方面有待加强，对市场中的问题，不能及时的发现，并加以分析。对零售户的经营动态信息掌握不全面。各项工作还需要进一步细化，更好的适应当前复杂多变的卷烟专卖市场的新形式，在今后的工作中，城市专卖管理所将继续认真贯彻落实区局专卖管理的工作会议精神，认真开展对零售户的法律、法规宣传和服务工作，不断改变原有的思路，采取多样性的稽查方针，把各项工作做到严、细、实。强化安全思想、提高安全意识，落实好各项值班制度，确保安全无事故，加强队员的业务学习和工作能力，多相互交流、取长补短。严格要求，提高队员工作积极性，加强责任感，消除懒散现象，把各项工作进一步不断地完善起来。并继续加大对市场的整治力度，在公安、工商等有关部门的大力支持配合下，保证好我区卷烟市场的占有率和净化率，争取在打响二00七年的第一枪。

酒水销售年度总结 酒水销售工作总结篇六

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

(二)、业绩分析

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个__年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，__年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒 - 沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致__年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

酒水销售年度总结 酒水销售工作总结篇七

一、保持高压态势，终端监管扎实开展

围绕提升市场净化率这一中心任务，切实加强基础管理，保

持高压监管态势，维护卷烟市场持续向好，全年共计查获终端案件xxx起。一是专项治理、高压监管。通过开展清扫行动、利剑行动和大户专项治理，区局与公安、市监、综治等职能部门强化协作，切实提高市场检查力度，全区覆盖、重点突出，采取“白+黑”“x+x”的工作方式，定期组织夜查和针对性监控，通过反复查、错时查、晨检夜查等方式保持辖区市场的高压管理态势，提高监管成效。二是打造标杆、示范引领。以“打造区域标杆市场，带动全区市场净化”为思路，区局开展“严管管区”试点，为提高市场净化率，打造区域管理标杆，上半年启动“严管区域”试点，在两个市场中队中分别选择“严管管区”和“严管街道”，制定检查标准、基础管理标准，投入大队、中队和一线力量通过重点严管，大力提升区域市场的管控水平。今年实施的龙桥、斑竹园、三河管区的市场净化率连续多月排居各线前列，起到了标杆示范作用。三是消化无证、逐步解决。全面清理辖区无证户经营情况并逐户建档，通过调研、分析，采取分批入网、强制取缔等方式逐步解决辖区无证经营多、反弹大的问题。充分利用快处方式，加大对无证户的查扣力度，对特别难管理的无证户，采取约谈的方式劝其退出转型，使辖区内无证公开摆卖的现象得到明显改善。

二、着眼三烟查缉，坚定不移打假破网

坚持把三烟查缉和打假打私摆在突出位置，针对物流运输“外部分卸”、“私车运送”的越发增多、查处难度日益加大的难题，主动调整查案方式，切实转变工作思维，实现有效监管，区局三烟查缉排名全市前三。一是内部调控。以任务分解的形式，调动稽查员发现线索、主动查办的积极性；对物流发案现状进行分析，根据变化的运输特点来调整机动上下午分检、周末分控的作战方式，以有限的资源实现案件查处最大化。二是外部借力。切实加强和公检法、交通、邮政等部门的沟通合作，进一步提升大要案件查处效能。尤其是借助特巡警的优势力量，启动烟警协作新模式。通过召开联席座谈会、经验分享、联合路检的方式来增强特殊时段私

车违法运输方面的监管力量。三是重点打击。与公安、市监与交通局三方联合，共同开展邮政寄递领域涉烟违法犯罪活动专项整治行动，通过宣传造势、联合办案，进一步提升辖区物流快递领域的规范运输。

三、规范行政执法，夯实专卖管理基础

一方面规范开展行政许可。按照国家局、省市局关于强化行政许可工作要求，按照“依申请受理、限期考查、及时回复”的模式，通过提高服务、优化流程、宽进严管来依法依规开展行政许可工作，积极开展校园周边零售户整顿和僵尸户清理。另一方面规范开展行政执法。从外部形象上要求统一着装，从内部技能上要求应知应会。从现场办案到文书制作，从内部流转到层级审核，区局通过重组案件处理组，提高案件处理的专业性和工作效率。

四、强化队伍建设，基础管理再上水平

以“各司其职、提升效率”为思路，重组专卖队伍，出台管理规范，完善考核细则，不断促进专卖内管工作的改进提升。

一是从内部发力，以人才选拔注新风。通过组建案件处理小组，进行人才选拔和力量储备，实现案件处理的专业化和精细化。同时完成中队长竞聘和小组长选拔，为机动中队和市场管理中队精选人才骨干。

二是以制度管理，增强执行提效率。区局调整了xx%的走访线路，并进一步优化案件处理流程和市场走访与检查配置，配套完善案件处理规范管理办法和终端市场净化率提升措施，通过部门内部“换血”，强身“造血”，激活员工动力，增强工作执行力。

三是以作风建设为契机，提升内在竞争力。按照市局作风建设要求，在交心谈心、自查自纠、内部整顿、会议传达、业

务培训等方面大力开展队伍整风，并坚持开展卷烟真伪识别培训以及辖区熟悉度测试、应知应会测试与办案辅助系统的使用测评。评选出x名专卖业务能手，鼓励先进，激活动力。

五、认真开展内部经营监督管理。

为深入推进内管工作，进一步规范经营秩序，按照《x省烟草行业内部专卖管理监督实施细则》和市局相关文件的要求，区局认真落实定期检查、定期报告、责任追究、工作考核和信息交流等制度，严格执行了内部专卖监督管理工作的各项规定，对卷烟销量异常排查、订单采集分析、市场走访、价格采集、促销监管等方面开展监督检查，特别是以真品卷烟外流为监管工作之重。

六、存在问题

（一）行政许可面临较大压力。随着放管服工作的深入推进，烟草专卖行政许可工作在管理难度方面都面临着较大压力。另外在办理过程中，也遇到垂直空间布局、特殊业态办证依据不足等情况。

（二）查案双量有所下降。受城市区域调整的大环境影响，全省卷烟调控以及造假源头打击和媒体宣传造势提升，辖区物流陆续搬迁，导致今年大要案件数量和质量下降，普遍特点为数量少、金额小。

（三）市场净化率提升不稳定、不明显。%，%；%，%；%，%，原因为市场管理基础工作不扎实，严管管区、严管街道对市场的推动作用还不够，无证户未得到有效控制。

七、明年工作打算

（一）规范许可、畅通管理。按照放管服工作要求，通过“转变思想、放低门槛、及时考查、限时办理、调整规

划”的方式来逐步减轻办证压力。针对新办证考查这一专项工作，将由专卖科、中队长、证件管理员和稽查员共同及时完成考查，尽可能地提速增效，使大众对烟草专卖零售许可证的办理与管理留下“规范便捷、合法使用”的良好印象。通过“定人定责，规范程序”使新办、退出双向畅通，从而引导、梳理无证户趋于“合理、少量”。

（二）重抓三基、不断提升。按照省局关于深入推进“三基”工作通知，在市场基础、管理基础和素质基础上常抓不懈，持续提升。一方面继续强化市场管理。深入推进严管管区工作方式，保持定期夜查、高频检查和联合检查力度，强化线索分析与深挖调查，全力打击假私非卷烟的流通，特别是要遏制违规大户扰乱市场的行径，同时开展家带店的专项整治，进一步治理无证经营，维持新都卷烟市场的稳定向好。另一方面坚持开展队伍整风。将政策法规、行业禁令、规章制度以会议形式、座谈方式、培训教育等方式有效传达、入脑入心，并以业务测试、比武练兵的方式提升专卖、法规、内管的执行力和工作效率，将各项工作推上一个新的台阶。

（三）集中精力、打造精品。针对重大案件侦破能力不足、证据固定困难等具体问题，区局将以“内外兼修”来突破瓶颈、以量变换质变。一是强化与公检法的深入联系。提高询问的延展性、调查的深入性和执行的果断性，缩短重大案件和网案的调查周期，提高成效。二是切实提升内部办案的能力水平。通过做精做细、个案突破为切入点，进一步研究法律规定，学习兄弟单位的先进经验并转化为适合新都区局的操作流程，提高发现线索的敏锐性和整合力，培养经营案件的耐心与方向，提升固定证据的技巧与实力，从而培训一支能以“自主办案、有效借力、深入打击”的高素质办案队伍。

（四）优化流程、调整考核。为更好地激励各岗位工作人员，明年，区局将进一步优化各岗位工作流程并调整三四级方针目标考核方式。一是充分发挥案处组作用，通过专人办案来为市场监管腾空间，通过法制培训来降低监管和查案风险，

同时提高案处效率，通过优化各部门协作流程来推进码段上报、数据统计等基础工作的准确性与及时性。二是提高奖励项目与分值，将连月工作无差错和单项工作领先的作为主要奖励项，激励各岗位工作精益求精、更上层楼，形成积极向上、勇往直前的良好风气。三是以进度考核取代数量考核，增强各中队的紧迫感和荣誉感，督促各部门赶超进度、展示能力、发挥潜力，圆满完成明年的各项工作任务。