

# 最新专卖工作计划(通用9篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 专卖工作计划篇一

烟草专卖管理2006工作总结

户的售假行为，为维护卷烟市场的正常经营秩序奠定了良好的基础。

一、加强学习，狠抓队伍建设，提高全所人员整体素质

黑夜严寒酷暑工作在一线，以实际行动树立了烟草专卖管理人员的良好形象。

二、搞好宣传，提高烟草专卖知名度，营造良好的执法环境

200\*年，我们利用各种机会向全社会和广大卷烟零售商户大力宣传“一法两条例”，努力营造良好的执法环境，取得了良好效果。我们充分利用消费者权益日，广泛宣传烟草专卖法律法规。在日常执法过程中，通过典型案例，特别是去年县局\*.\*案件，我们广泛宣传，对不法商户起到了震慑作用。针对今年市场上出现的“掉包烟”现象，我们还发通知向商户介绍不法分子掉包的手段，提醒广大商户在经营过程中提高警惕，预防此类现象的发生。通过多种形式的宣传活动，得到了商户的理解和支持，也增强了烟草专卖管理的知名度。

三、热情服务，为商户排忧解难，实现专销结合共控市场

今年，一是我们依据有关商户合理布局的文件精神，及时组织全所

## 专卖工作计划篇二

### 一、烟草行业的认识。

\*烟草是一个实行专卖制度和统一领导，垂直管理，专卖专营体制的特殊行业，多年来为国家做出了突出的贡献，但目前的形势也不容乐观，一是国内买方市场全面形成，消费者对产品的选择居于主要地位，所要解决的矛盾主要是有效需求的问题；二是在入世以后，国内市场国际化日趋显现，\*的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争；三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

### 二、营销工作。

从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由坐商向行商的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

#### (一)对烟草营销工作的感悟。

二要善于剖析与总结。在实际工作中，烟草营销人员常年活跃在访销一线，面对千差万别，形形色色的广大业户和广大消费者，由于烟草行业的营销人员的素质高低不同，工作效果各有千秋，难免出现这样或那样的偏差，所以，一名优秀的烟草营销人员，必须善于剖析与总结，吸取成功的经验与教训，坚定信心，认清形势，科学判断，不断总结，不断提高，使自己成为烟草行业的市场营销行家里手。

三要善于观察和汲取经验。一个人的知识和水\*是有限，光靠自己是不够的，要想真正搞好烟草营销工作，烟草营销人员就应该用一定的时间专心研究各类营销高手的创新性工作方法，详细观察业界动态，竭力打造学习型烟草营销人员。古为今用，洋为中用这句话至今仍然具有极大的真理性，尤其是对烟草营销人员来讲，要善于吸取经验，提高自己的理性思维，不断把烟草营销工作推向新的台阶。

烟草营销人员是烟草行业光荣的一员，时代赋予了其神圣的责任，忠诚是每一个烟草人所不可或缺的必备素质，忠诚地为企业服务是其第一行为准则，所以，必须全力以赴地、最大限度地维护国家利益、广大业户和消费者利益，践行两个利益至上的原则，最大限度地发挥烟草营销人员的积极性。

## (二)当前国内卷烟营销现状及趋势分析。

\*烟草行业卷烟营销，已经经历了20多年的发展。经营模式从早期的大量坐销批发、少量门市批发到访销配送、访送分离，再到电话订货、电子结算等。经过历次变迁，\*卷烟营销模式已逐步向科学、有效、合理、可控的方向发展和完善，并正在由以我为中心向以客户为中心转变。

## 专卖工作计划篇三

### (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。

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。

琪县烟草专卖局

## 专卖工作计划篇四

进一步加强专卖内管长效机制建设，重点探索内部专卖管理监

督的长效机制建设的新思路，切实健全完善相关制度体系，确保权力规范运行。从系统实际出发，重点完善决策、执行、操作三个层面的制度机制，建立健全管理监督的领导机制、工作机制和考核评价机制，实现对“两项工作”的全程监管、实时监管和有效监管。

分管领导就 2011年专卖工作提出了两点具体的工作要求。一是各稽查中队辖区内重点嫌疑户、有违法违规记录的卷烟零售户进行反复检查，大力开展取缔无证照经营烟草制品零售业务行动，严厉打击名烟名酒店、宾馆饭店、娱乐场所销售假冒商标卷烟、走私卷烟，严查物流公司、货运站非法运输烟草专卖品行动，提高我县卷烟市场净化率和控制力；二是加强协调，密切配合。加强烟草专卖局、工商行政管理局的沟通协作，充分发挥职能作用。建立健全烟草市场清理整顿协作机制和行政执法相衔接的工作机制，促进执法资源合理整合，发挥联合整顿的强大威力。坚持依法行政、文明执法，严禁简单粗暴执法，强化安全意识，制定安全措施，确保自身安全。

此次会议，通过分析形势、总结经验，明确了2011年县局专卖管理工作目标，围绕“端窝点、断渠道、打源头、破网络、抓主犯”的战略任务，为推动我县烟草专卖管理工作再上新台阶奠定了坚实的基础。

## 专卖工作计划篇五

新世纪之初，是烟草行业改革和发展的重要时期。随着经济、法律制度日益国际化，维护《烟草专卖法》的严肃性和权威性是烟草专卖行政执法部门的首要职责。

烟草行业发展的历史证明，专卖管理是烟草生产、经营的基础和保障，是行业的灵魂、柱石、生命线。执法必严、违法必究，做好新形势下的专卖管理，审时度势，果断决策，对推动行业发展意义深远。

天津市第二烟草专卖局管理辖区涉及市内河东、河北两个行政区。管理区域大，而且经济状况与市内其它四个区相比较落后。由于历史上的原因，这两个行政区中从事卷烟零售经营户、非法倒烟大户与全市其它行政区比较，户数多、规模大。降价销售、乱渠道进货、违规和非法经营现象严重，造成零售市场混乱，“三种烟”销售屡禁不止，暴力抗拒烟草专卖管理执法行为时有发生。说的严重一点，在相当长的历史时期，形成了不法烟贩比较集中的地区。

针对本辖区的具体情况，区局领导班子经过调查研究，把工作重点放在加大辖区清理整顿卷烟市场秩序上。全局专卖稽查队伍集中力量，突出重点，对辖区重点地区进行拉网式的清理，并主动争取地方政府和兄弟执法单位的支持、配合，敢于碰硬，不留死角。通过半年多的艰苦工作，市场秩序明显好转，有效地遏制了“三种烟”的滋生和蔓延，持证率、市场占有率明显提高。

总结前段工作，有以下几点体会：

执法行为要通过执法人员去体现。执法人员首先要知法、懂法，要真正懂得强化烟草专卖管理是烟草行业规范生产、经营活动的前提和基础，是行业的灵魂、柱石和生命线。使每一个执法人员明确认识面临的形势、肩负的责任，把维护国家利益和广大消费者合法权益视为天职。区局领导在充实执法队伍的同时，组织必要的培训，明确必要的岗位责任，并结合网络建设，把执法活动与网建工作同步延伸。区局领导班子每周听取一次专卖工作汇报，每月定期召开一次有关科室参加的专题会，总结前期工作，部署下一步专卖工作重点，形成全员关心专卖，把专卖管理工作真正变成经济运行的全过程。

随着我国社会主义市场经济体制的建立和不断完善，烟草行业面临的市场形势和社会环境也发生了深刻的变化。卷烟市场已由卖方市场全面转变为买方市场，这也给烟草专卖管理

提出了新的课题，迫使我们转变思维方式和管理工作，无论情况怎么变化，依法行政的前提不能变，肩负的责任不能变，越是在困难和复杂的情况下，越要规范执法行为，提高执法水平。

区局领导班子认真分析了所在辖区严峻的市场情况，在加大执法力度的同时，下大力气进一步规范专卖执法行为。

首先，通过考核，先后选拔22名年富力强、政治素质高、作风正派的同志充实到执法队伍，使执法人员在人数上到位。在此基础上，对执法队伍进行合理分工，全局四个稽查执法队都有明确的责任区和工作重点，执法行为有集中、有分散、有分有合。对不法烟贩比较集中的地区、街道、由区局领导亲自指挥，地方政府、公安、工商技术监督等兄弟执法单位配合，实施不间断地拉网式清理，不给不法烟贩可乘之机，坚决打掉嚣张气焰。对不服从管理的，坚决取缔，对经过教育和行政处罚能够依法经营的，则按布局需要，固定其经营场地，明确其进货渠道，入网管理。

执法活动坚持处罚与教育相结合，把每一次执法行动都变成一次宣传烟草专卖法律、法规的机会，使经营者明确错在什么地方，应该怎样经营才是合法。对那些屡教不改的不法烟贩，采取公开曝光，严重的移送司法部门追究其刑事责任。

烟草专卖管理是一项涉及面广、难度大、政策性强的系统工程，如果没有一支敢于碰硬、铁面无私、秉公执法的专卖管理队伍，根本无法完成繁重而艰巨的专卖管理工作任务。为了建设一支素质好、纪律严、作风正、业务精的专卖执法队伍，自今年一月份以来，我局先后多次组织专卖稽查人员和各个专卖管理所的专管员进行学习和培训，认真学习了《烟草专卖法》《烟草专卖法实施条例》和国家局颁布的《关于强化烟草行业内部专卖管理的若干规定》等有关法律、法规和政策，取得了显著的效果；提高了专卖管理人员执法的法律意识和政策理论水平；提高了执法和办案的工作水平；提



高了对于复杂问题的处置能力；提高了对于突发事件的应变能力。区局对专卖管理人员规定：要过权利关、道德关、金钱关；不义之财不可贪、份外之物不可取、人民利益不可沾的职业道德规范。通过对专卖管理人员进行廉洁从政教育，增强了专卖执法人员遵纪守法的自觉性。

半年来，全体专卖执法人员文明执法，秉公办案，廉洁办案，涌现出了许多拒收礼金、礼品和拒绝请客的好人好事。据不完全统计，上半年全局专卖管理人员拒收礼金和礼品折。

## 专卖工作计划篇六

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

2012年5月22日，我行正式成立国际业务部。2012年是不平常的一年，今年截至2012年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

1、坚守岗位，时刻牢记岗位职责，将精细合规的企业文化理念贯彻落实到每日的工作中。

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

2、贯彻落实上级行下发的国际业务管理制度、产品流程。

在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟

定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《中信银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

3、积极响应分行国际业务条线检查，配合会计部门组织辖内外汇业务的培训和执行情况自查，对外汇新政策变化进行及时的传导，保障外汇经营合规性。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。2012年7月27日我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率92.3%的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

4、根据国际业务经营情况对各经营机构进行统计分析，并督促完成考核指标。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期

情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

#### 5、认真对待外部数据报送，保证数据报送质量。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的'汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。2012年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在2012年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

#### 6、勤于总结，工作中多思考，时常多想几个为什么。

在每日的繁忙工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十一月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

《烟草专卖稽查工作总结》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。

## 专卖工作计划篇七

### 一、党的建设“三级联创”活动的主要工作及成效

#### （一）抓机制，构建联创体系

2、成立机构，制定方案。我局高度重视“三级联创”活动，成立了“三级联创”活动领导小组，局党政班子多次召开专题会议传达贯彻上级关于开展党的建设“三级联创”活动有关会议、文件精神，并结合工作实际，交流座谈、总结回顾、研究布置此项工作，于xx年11月10日制定了《\*\*烟草专卖局党支部·党的建设“三级联创”活动实施方案》，层层分解各项目标任务，抓好各项工作落实；构建了党政“一把手”亲自抓、分管领导具体抓、支委成员齐抓共管、支部抓落实、一级抓一级、一级带一级的联创活动领导体制和工作机制。

#### （二）抓班子，发挥三个作用

1、充分发挥党组织的领导核心作用。加强党的领导，促进社会和谐，要进一步强化领导班子建设，提高党员干部构建和谐社会的本领。没有党内和谐，就没有社会和谐，而党内和谐，关键是领导班子和谐，只有班子和谐，才能为全体党员提供榜样，营造一个想干事、会干事、能干成事的良好政治生态环境。近年来，\*\*局党建工作取得了显著成果，尤其是经历了先进性教育洗礼之后，广大党员干部思想更加统一，目标更加明确。面对和谐社会的宏伟蓝图，要以班子建设为重心，坚持和完善民主集中制，扩大党内民主，推进党务公开，严格党内纪律，增进党的团结，以党内和谐促进社会和谐；要坚持正确用人导向，建立科学的用人机制，全面落实科学发展观，努力提高党员干部管理社会事务、协调利益关

系、处理人民内部矛盾、开展群众工作、维护社会稳定、激发社会创造力的本领；要改进政绩考核体系，将和谐社会建设纳入考核内容，促进领导班子增强构建和谐社会的自觉性，在党内形成干事创业、求真务实的良好风气，进而带动全社会共同进步。

2、充分发挥党组织的战斗堡垒作用。党员是党的基层组织的细胞，提高党员的素质是加强和改进党的组织建设的根本保证。党员要重视学习，善于学习。通过学习来掌握新知识，积累新经验，增长新本领。当前，\*\*局党支部努力在支部内党员干部中营造一种尊重知识、尊重人才、重视学习、善于学习的良好环境，以此提高全体党员的思想水平、理论水平、政策水平、知识水平和工作水平。通过不断学习，来达到\_人始终保持先进性的本质要求，同时带动支部内党员干部不断加强世界观、人生观、价值观改造，更新教育观念，在更好地进行党的理想、章程、路线、政策、纪律等方面的学习教育的同时，还融入人力资源培训和开发的时代内容，全面提高党员、干部的政治、法律、科技、管理、人文素质和为人民服务的本领，增强党员对党组织的归属感和对党组织生活参与的积极性，是新形势下凝聚党员和干部的一种有效方式。

## 专卖工作计划篇八

我们紧紧围绕xxxxxx知名品牌发展目标，不断提升品牌培育能力，不断加强宣传引导力度，全年实现单箱值收入xxxxxx元，同比增幅%；不断加大一二类烟培育力度，全年销售一二类烟xxx箱，%；严格落实货源分配，按照市公司货源分配表，对货源逐品牌、逐区域进行科学分配，确保货源分配的公平、公正和公开；高度重视电子结算工作，积极向零售客户宣传电子结算的优点，切实做好与银行的协调工作，电子结算成功率达xx%以上；大力推进网上订货工作，以主动上门宣传、现场演示等方法，进行手把手的网上订货培训，全年网上订货率达到xx%以上；不断加强终端建设，以五统一建设为标

准，全力打造整体划一、规范有序、整洁靓丽、功能齐全的卷烟网络体系。

深入开展打假打私工作，先后开展了春节市场大检查、威龙行动和中秋国庆市场大治理等专项行动，进一步净化了全县卷烟市场，全年共计查处各类违法案件xxx起，其中其中千元案件xx起、万元以上案件x起，打掉售假窝点x个，查处各类违法卷烟xxxx条，案件总标值xx万余元；有效开展市场监管，积极推进市场检查apcd工作法，根据分析、计划、检查、处理等四个步骤，不断增强市场监管的目的性和针对性；加强法律法规宣传，充分利用日常监管和、等重要节日，积极向群众宣传烟草法律法规知识和xxxxx举报电话等，先后出动宣传人员xxx余人次，出动宣传车辆xx余台次，发放宣传单xxxx余份，处理xxxxx市场举报xx余次，在全县营造了依法治烟的浓厚氛围。

不断加强财务管理，全面落实预算管理，严格预算的.编制和执行，不断提高资金安全性和使用效率□xx月份对全局的固定资产进行了排查，不断提高了全局资产的管理水平；切实加强节能减排工作，通过精简会议文件，压缩日常开支，合理利用资源，强化细节管理等举措，真正把节能减排工作落到实处，全年各类文件简报共计印发xxx余期，同比减少xx%□继续加强安全管理工作，认真落实带班、值班制度，积极开展各项安全检查，不断加强车辆管理，严禁公车私用，执行节假日封车制度，加大对驾驶员的安全教育力度，确保了全局公务用车的安全规范；高度重视信访稳定工作，依法依规、公平公正解决职工的合理诉求，加大对困难职工的帮扶力度，确保了全局的信访稳定。

## 专卖工作计划篇九

三、是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

二、营销工作从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

（一）对烟草营销工作的感悟一要不断创新工作方法。著名管理大师德鲁克在《管理：任务、责任和实践》一书中指出，企业的两项基本职能就是：市场销售和创新。创新意识虽然是贯穿企业的各个环节和各个部门，但在营销体系中更显得直观重要。

二要善于剖析与总结。在实际工作中，烟草营销人员常年活跃在访销一线，面对千差万别，形形色色的广大业户和广大消费者，由于烟草行业的营销人员的素质高低不同，工作效果各有千秋，难免出现这样或那样的偏差，所以，一名优秀的烟草营销人员，必须善于剖析与总结，吸取成功的经验与教训，坚定信心，认清形势，科学判断，不断总结，不断提高，使自己成为烟草行业的市场营销行家里手。

三要善于观察和汲取经验。一个人的知识和水\*是有限，光靠自己是不够的，要想真正搞好烟草营销工作，烟草营销人员就应该用一定的时间专心研究各类营销高手的创新性工作方法，详细观察业界动态，竭力打造学习型烟草营销人员。古为今用，洋为中用这句话至今仍然具有极大的真理性，尤其是对烟草营销人员来讲，要善于汲取经验，提高自己的理性思维，不断把烟草营销工作推向新的台阶。

烟草营销人员是烟草行业光荣的一员，时代赋予了其神圣的责任，忠诚是每一个烟草人所不可或缺的必备素质，忠诚地为企业服务是其第一行为准则，所以，必须全力以赴地、最大限度地维护国家利益、广大业户和消费者利益，践行“两

个利益至上”的原则，最大限度地发挥烟草营销人员的积极性。

（二）当前国内卷烟营销现状及趋势分析\*烟草行业卷烟营销，已经经历了20多年的发展。经营模式从早期的大量坐销批发、少量门市批发到访销配送、访送分离，再到电话订货、电子结算等。经过历次变迁，\*卷烟营销模式已逐步向科学、有效、合理、可控的方向发展和完善，并正在由以“我”为中心向以客户为中心转变。

“三个满意”，工业企业在经营运行中，要以消费者为中心，以烟草公司、卷烟零售户为纽带。烟草公司、卷烟零售户和消费者满意是卷烟销售工作的目标和方向。工商职责划分全国烟草实施了又一次重大改革：工商分离，工业主要负责卷烟的生产，商业负责卷烟的流通。这为\*烟草大企业、大品牌、大市场的形成奠定了基础。建立以州市级烟草公司为经营主体的卷烟流通模式。

（三）控烟公约生效对烟草营销产生重大影响随着消费者健康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方发达国家吸烟人口呈下降之势。随着《烟草控制框架公约》的生效和\*批准加入《公约》，卷烟的广告宣传等将受到严格的法律限制。

《公约》中明确要求烟盒包装上扩大健康警语面积，卷烟包装需要进行新的设计，以符合《公约》规定。其次，《公约》对烟草广告和促销进行了严格的限制。烟草广告和促销途径越来越少，推广产品的途径受到限制。

另一方面加强与零售商的合作，科学而合理地利用专卖专营，保证商业渠道的通畅及其功能的发挥。大力加强营销培训，改变我们的思想观念，丰富我们的营销知识，提高我们的营销技能，使我们能更加清醒地认识到当前卷烟销售的形势和市场营销工作的重要性。

（四）加强对零售终端的控制与培训零售终端直接接触消费



者，零售户在卷烟的销售中具有举足轻重的作用。大型消费品厂家几乎无一例外地将竞争触角延伸到了零售终端。尽管烟草销售渠道的唯一性制约了卷烟企业对零售终端的直接影响力，但是所有大的卷烟企业都在积极服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，在帮助他们认识企业，认知品牌的同时，使其掌握的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

并接受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。对终端进行一定形式的培训和交流，是当前卷烟营销的重要内容。

市场的稳定和发展必须有高质量、高效率的营销体系的支持。营销体系中最核心的三大功能是跟踪调控、品牌推广和交流服务。对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。

培训就是要调动员工的积极性、挖掘出员工的潜力。有两个因素使员工能够做好工作：技巧和态度。通过培训，员工得到技巧，通过激励，员工可以建立他去做好工作的意愿。营销人员的基本目标是推销产品，建立商誉和良好的客户关系，维持高效率的工作。

市场营销是一项复杂的系统工程。它涉及到的因素和内容很多。如何让我们的营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他们的营销技巧，有利于更好地开展工作。

团队精神的构建是市场营销活动的重要内容，要取得更大的市场和广泛的品牌传播，需要互相帮助、互相支持、互相关心、团结、向上，加强群体意识和协作能力。可以说营销活动中的每一件事都必须认真对待，并加以贯彻、落实。

市场营销活动很复杂，受环境因素的影响很大。环境一旦发生变化，就必须及时调整和改变营销策略，甚至重新制定营销战略。故而，必须对国家的经济政策、行业政策和行业发

展趋势作系统的了解。

关注终端、抓住终端、谁能与终端形成良好、互信的合作关系，谁就能通过终端，把握复杂的动态市场。对外培训，就是为了直接向终端传递品牌的优势和价值理念，有利于消费市场的培育及消费文化的普及。