

最新吊顶销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结(精选8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

吊顶销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结篇一

一、保持高压态势严管终端市场

终端监管作为专卖工作首位，区局通过全方位清查、高压打击，不断巩固市场基础，维护市场秩序。x-xx月共计查获终端案件xxx起，其中持证户案件xxx起（持证户“双五万”案件x起）。一是严打大户不松懈。始终将违规大户作为重点管理对象，采取“白+黑”“x+x”的工作方式，开展分小组、分区域的特殊时段检查，逐户分析定位，暗中监控，一查到底。全年取缔违规大户x户，实施停业整顿xx户。二是无证清查贯始终。全面清理辖区无证户经营情况，逐户建档，实时更新，通过分批入网、强制取缔、有效劝退等方式逐步解决辖区无证经营问题，使辖区内无证公开摆卖的现象得到明显改善，%。三是专项整治有成效。今年以来，区局紧跟市局步伐，有计划地组织春季清查、夏季扫除、物流寄递、校园周边、电子烟规范等专项整治行动，并切实加强市监、综治、公安、交管等部门多方协同，有力整肃了终端市场秩序，固牢基础防线。

二、持续锲而不舍严控物流园区

物流监管作为专卖工作重点，区局审时度势、转变思维，通过调整监控区域、划分监管重点、加大检查频次来提升案件

查处力度。今年以来在物流运输环节成功查获案件xxx起。一是发挥主观能动性。将案件任务逐级分解，责任到人，充分调动稽查员发现线索、主动查办的积极性，利用有限的人员，合理分工，密切配合，使有限资源最大化，提高案件查办精准度。二是加强多方联动性。以物流寄递专项整治行动为契机，进一步加大对运输环节涉烟违法行为的打击力度，通过建立案件通报、信息共享、公安提前介入等工作机制，两部门根据实际情况，安排常规检查、错时检查和与交警、特巡警的联合检查，形成烟草市场强大的整治合力。三是确保行动有效性。基于全市情报网的健全共享，区局着力加强与各部门的密切配合与行刑衔接，积极扩大大要案件查处效能，今年分别与稽查支队□x县局联合查办一起网络案件。

三、坚持稳扎稳打严抓基础管理

着眼提高专卖基础工作管理水平，提升工作效率，通过重组队伍、选拔人才、强化考核等方式，持续增强队伍能力素质，使各项基础工作得到充分发挥。一是强化行政许可后续监管。修定合理布局规划，着眼“宽进、严管、效率”，进一步提高许可证的管理水平。截止xx月底新办许可证xxx个，变更xx个，补办x个，歇业xxx个；持续开展校园周边零售户的清理工作，通过不断宣传教育，给予支持工作的零售户适当放宽政策，目前校园周边零售户取缔率xxx%□二是提升案件处理质量。通过细化职责分工，修改《案件处理规范管理办法》，建立案处小组“专人制作、高效审核、实时处置”三位一体案处模式，切实提升案件处理工作的质量和效率。三是提高专卖队伍素质。持续加强专卖队伍建设，以专卖技能鉴定竞赛为契机，邀请行业专卖讲师向队伍授课，每周组织技能竞赛培训，有效提升队员业务技能，并不断丰富培训手段，适时组织法律法规培训和管区熟悉度测试，考训结合，提高效率。

四、深入推进内部监管规范开展

为进一步规范经营秩序，x区局狠抓内部专卖监督管理，多角度、分级别针对预警信息监管、卷烟流通监管、卷烟销量异常排查、市场价格采集等方面开展监督检查。确保市场规范有序。一是建立预警档案，深入分析筛查。将预警涉及到的零售户信息、内部人员信息、品牌信息、订货信息、违规情况等登记、分析、筛查，通过实地走访，核实比对零售户地址、店招、订货电话。x-xx月，处理预警xxx起，实地走访率达xxx%。异常问题发现率达xx.x%。二是严管真烟外流，仔细核查研究。通过比对订货单据、结算方式，跟踪送货车辆等，对涉及卷烟外流的零售户进行的核查。x-xx月，均属零售户正常售出，排除外部收购等异常情况。三是强化协作机制，三管齐下监管。内管、专卖、营销多方协同、分级走访、共享信息、跟进落实，将不规范经营现象扼杀于萌芽。

五、逐项梳理工作中存在的问题

一是职能转型尚有不足。今年是深化改革和提质增速的重要一年，专卖工作挑战面临前所未有的高度与深度，但个别专卖人员的心理素质与思想认识还不到位，转变不彻底，前进步伐相对滞后。二是基础工作不够扎实。基础信息的维护存在不及时的情况，对终端市场的清查还不够全面，存在偏差；真烟抄码工作积极性不高，存在码段类型上报错误等问题。三是信息化使用存在不足。使用信息化手段接受监督的意识不足。在执法记录仪的使用、上传、维护方面不够及时，存在上报延迟的问题。在手持终端的使用上积极性不高，同时信息应用监管上也存在统计不及时、交接滞后等问题。

六、明年工作计划

（一）严管市场、比武促转型。按照大户整治和市场监管工作要求，始终保持对违法违规大户治理的常抓不懈，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，全力遏制违规大户扰乱市场的行径，进一步治理无证经营，维持x卷烟市场的稳定向好。另一方面加快职能转型，通

过开展队伍整风、业务测试、比武练兵等方式，将工作重心进一步从三烟查缉转变为市场管理，引导稽查员更好地发挥市场管理员作用，提升工作执行力和工作效率，将各项工作推上一个新的台阶。

（二）内外兼修、突击精品案。针对重大案件侦破能力不足、证据固定困难等具体问题，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。

（三）规范许可、夯实“一体化”。按照放管服工作要求，通过内部调整、强化培训、迅速适应、切实做好政务服务。加强举报投诉和社会舆情的监督和处理，刚柔并济、以理服人、以法治理，为建设新时期的法制烟草尽职尽责。

（四）队伍建设、加强真本领。按照上级局要求，加强人员的思想教育和业务培训工作，使专卖队伍心往一处想、劲往一处使，开动脑筋、拓宽思维，对各业务流程进一步调整细化，提升业务水平。通过制度管理、严格考核对专卖各岗位人员的履职尽责情况进行评定，促进专卖人员的自我学习和自我提升。

吊顶销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结篇二

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”

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。

吊顶销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结篇三

在工作上□20xx年上半年度依托专卖管理信息系统，我建立好了经烟户电子档案。在专卖户籍化管理和“三清四明”的基础上，对辖区经烟户的店面位置、卷烟柜台、店内从业人员进行拍照留档输入电脑，存入电子档案中，进行留档备查，对以前办证经烟户的形象信息进行补正。并在日常专卖管理中，及时对经烟户进行各类台帐登记工作，使档案永保活力。在市场检查期间，严格规范检查，走访经烟户时以积极地服务态度对待客户，细心观察认真检查零售户存在的违规行为及时纠正，对于卷烟零售户反映的在业务销售方面的问题，及时地告知了客户经理，做好了沟通工作。对许可证的换证

工作一如既往。截止7月1日，我的管辖片区共予以延续8户，歇业零售户4户。对每一本许可证的延续都进行了实地勘察，使换证工作做到了平稳规范。认真完成了上级交代的各项任务。

在学习上，积极参加法律、法规及业务技能培训。上半年，为适应最新修订的《烟草专卖行政处罚程序规定》实施后提出的新要求，我与大家一起参加了**市局组织的培训，以及在所队内部的交流学习。通过学习和考核，提高了我的整体业务素质，加强了我的办案能力。对于个人平台的应用，我通过参加局里组织的培训以及所里内部的讨论，大概的了解了个人平台的操作应用，真正做到了过程有痕迹。在烟草新的改革体制下，我正努力适应新的考核制度，有改革才有目标，有竞争才有动力，有动力才能不断地进步。

在活动中，我参与了野外拓展培训，通过在培训时队员之间的互帮互助活动，提高了我与同事间的凝聚力，感受到了团结一致的氛围，还提高了自身素质。

这半年，虽然都完成了自己的应该要做的工作，但在各方面仍旧存在着很多不足之处，需要在工作和生活中不断的提醒自己，时刻保持良好的状态来应对激烈的竞争和严格的管理制度。

下半年不论是从内还是外，都要得到提升，在工作中继续保持原有的认真负责的态度，杜绝出错，把好每个关，另外还是继续学习深造，提高素质建设。

吊顶销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结篇四

服装专卖店销售月度工作总结应该如何写?以下是关于服装专卖店销售月度工作总结范文，以供各位阅读和参考!

xx月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xx月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度□

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月一号来到专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习xx品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌

握。在不断的学习xx品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队

和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

a□根据各柜人员情况对个别柜组人员组合作了调整，对新员工作指

吊顶销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结篇五

xx年以来，坚持以科学发展观为统领，以服务客户为核心，以客户满意为标准，把“与客户共创成功”的服务理念落到实处，积极推进莲花烟草网建纵向发展，紧紧围绕市局王局长在年初工作报告中对经济运行工作提出的要求，扎实开展工作，努力提升网建工作水平，卷烟销量保持平稳发展，卷烟销售结构得到优化，经济效益大幅度提高。现将一年来的工作具体汇报如下：

“总量控制、稍紧平衡”的原则，实现了均衡销售，1-11月份销售卷烟6606箱，完成全年系统外销量下达指标的102.4，比去年同期上升10.6；金圣烟销售286箱，完成下达任务的95，比去年同期上升14；低档烟销售3076箱，完成下达任务的99.2，比去年同期上升0.1；销售总额8220.3万元，比去年同期上升33；实现毛利1521.4万元，比去年同期上升18.4；人均消费条数为7.32条，比去年同期6.62条增加了0.7条；经济运行保持了良好的上升态势。

（一）、稳定销量，努力提高市场调控能力。一是围绕主体，稳步完成各项进度指标。今年来，我们注重提高了市场占有率和市场控制力。始终扭住扩大销量目标作为营销的第一要务，切实围绕市局（公司）营销主体，稳步完成销售进度指

标。年初，我们根据市局营销中心的计划，结合各营销片区的实际销售能力，及时、科学地分解下达了经营销售指标，及时召开了专题会议，指标落实到线，责任落实到人。并制订了《过程化管理考核办法》，实施了任务捆绑考核，加大了营销人员的积极性和责任意识。根据市局全年下达的任务，按淡旺季节，把销售计划到每月下达到各片客户经理。每月销量控制在销量上下限的平均水平，有效防止了卷烟供应量起伏过大，实现了市场平稳供应。

二是以销区市场为依托，热情反馈卷烟营销信息。在新品牌的投放上，及时反馈客户意见建议、销售情况等信息，在货源的方面，我们积极联系，主动衔接，确保货源及时有效；在卷烟销售上，规范运作，执行好市局营销中心的营销策略；在市场监管上，加大假冒卷烟的信息反馈和打击力度，保证卷烟销售价格稳定、市稳定。

三是在市局营销中心的指导下，进一步优化了品牌结构。广洲双喜的迅速成长，使我县市场格局向“大品牌、大企业、大市场”发展。我们把有限的市场资源用于培育名优烟，提高品牌管理水平，调整调优了品牌结构，提高名优烟的占有比例，营造有利于行业名优烟成长壮大的市场环境。

（二）、强化内管制度，努力提高工作执行力。网建过程越细化，管理就越到位，经营就越规范，服务质量就越高。根据市局“五员”考核办法，我局结合工作实际作了进一步的细化，突出了过程管理。我们在以下几个方面强化了过程管理：

一是订单供货。在采集订单时采取先订3-5级户，先满足了3-5级户货源再在系统外销售任务数范围内给1-2级户订货的办法，

二是对重点品牌的上柜率提出了明确要求，利用三级督察进行了过细的’检查，对没落实重点品牌上柜的予以扣分并通报

批评，确保各项政策及时足额到位。

三是进一步加强了明码标价工作，以前我局的此项工作存在做好了，或遗失了、损坏了，再做好、再遗失的不良现象，为此，我局要求客户经理逐户做细致的思想工作的同时，还要用自身随带的502胶水将出样的烟盒和价格标签分小组固定好，使他们充分认识到明码标价的目的和意义，从而提高维护明码标价的自觉性和稳定性，员工的工作执行力也得到了提高。

（三）、规范经营行为，实现“三个满意”。我们强化了对广大零售户的服务功能。在货源配供方面，想方设法满足客户的需求，通过向上争取货源和采取区分辖区经济结构，缓解了低档卷烟供求矛盾；在维护客户的利益问题上，我们长期宣传并积极推进零售一价的管理办法，对价格执行情况进行日常跟踪监督；在客户的级别调整工作上，坚持标准公开、公正，阳光操作；在处理客户投诉问题上，对收到的每件客户投诉，深入调查，认真解答，妥善处置，解决问题，受到客户的普遍好评。

（四）狠抓网络队伍建设，进一步提高营销人员素质。根据上级对网建工作的总体要求，今年我们把提高营销队伍素质作为网建工作的重中之重，常抓不懈。一是抓队伍结构优化。年初根据市局（公司）要求，我们对全县现有的营销人员进行了优化，对超龄的或不适应烟草工作的人员予以辞退，对客户经理队伍进行了梳理，并向社会上招聘了2名素质较高的客户经理充实到营销队伍中来，目前营销队伍的年龄、文化结构更加合理，充分发挥了一线员工的工作积极性。

二是抓客户经理管理。新的模式实施以来，客户经理在网建工作中的作用显得越来越重要，对此，我们采取捆绑考核的办法，把客户经理的日常工作、经济指标完成情况、市场管理、服务客户等方面捆绑起来，形成了一套相互制约、相互发展的格局。不但要考核是否到市场一线，更要考核工作是

否到位，通过激励的竞争机制，客户经理的综合素质得到了提高。

卷烟投放数量、结构的均衡有时做得不够，执行力度还有欠缺。

二是规范经营意识有待进一步增强。随着网络新模式的运行，卷烟经营销售更加规范，还要进一步提高员工的自律意识。

三是对未来市场的危机估计不足，“大品牌、大市场”思想要进一步统一。面临工商分离后，市场出现的买方、卖方并举的市场格局，部分营销人员没有真正认识到未来卷烟市场的严重性，对品牌的培育，缺乏长远考虑，特别是对新品牌的培育宣传促销还不太到位，缺乏大局观念，引导消费力度不够。

四、下一步工作打算一是扭住扩大抓住销量目标不放松，切实提高服务质量，努力提高客户订订单执行成功率，确保完成市局（公司）下达的月度销售指标。

二是进一步贯彻落实好市局（公司）王局长在全市系统新一轮网建会上的讲话精神。

三是严格规范经营行为，确保卷烟“入网销售”、“落地销售”、“落户销售”三个100。四是把全面提升网建水平作为主要工作来抓，高质量、高速度地实现莲花烟草网建新目标。

1.江苏省烟草专卖局总结

2.烟草驾驶员年度工作总结推荐

- 3.烟草办公室年度总结
- 4.烟草局年度工作计划
- 5.2016销售年度工作总结
- 6.关于烟草公司工作总结
- 7.烟草公司半年工作总结
- 8.2017烟草营销工作总结

吊顶销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结篇六

一、基本情况

二、工作特点

（一）深入宣传，广造声势，营造良好的社会舆论氛围。

一是在今年的全县卷烟市场综合整治期间，充分利用广播、电视等各类新闻媒体及出动宣传车、发放张贴通告、一封信、明白纸等多种形式，进行大张旗鼓的宣传造势。二是在“百日攻坚战”期间，联合下发了“四部门”通告，并发放张贴到全县每个零售户、各集贸市场、重要路口、城乡驻地等繁华地带；三是从十月份专卖机构改革以来，以法制机构成立为契机，针对零售户守法意识淡薄和对烟草专卖法律法规了解甚少的实际，起草下发了“至全县卷烟零售户的一封信”，使零售户及社会人群更多的了解相关法律法规知识，增强了零售户的守法经营意识和广大群众的维权意识。截至今年11月份，共发放张贴通告、一封信、明白纸11000余份，电视台宣传报道26次，出动宣传车180余台次，营造了良好的社会舆论氛围。

（二）密切部门协调，加强部门联合，形成执法合力，加大对涉烟案件的惩处力度。

（三）强化市场基础性管理，努力提高市场控制力。

1、根据省、市《全市卷烟市场经营秩序专项整治行动方案》的部署，突出重点、注重实效，在全县范围内深入开展了卷烟市场综合整治工作。一是对全县的卷烟零售户进行高频率的市场检查，每月不低于3-4次，对重点区域市场和重点户每月不低于5-6次的重点检查。同时，每月安排调度各中队进行市场互联查一次，取得了较好的效果；二是加大了联合整顿力度，通过对零售户的分类，确定了重点监管区域和重点户，先后6次联合公安、工商部门开展了卷烟市场联合整治行动，特别是对城区的宾馆、酒店、娱乐场所等高端消费市场进行了重点治理，取得了较好的效果；三是根据省、市关于整顿无证经营户工作的有关规定，对全县无证户进行了排查摸底、登记造册、设立档案，对符合办证条件的及时予以补办许可证，对不符合办证条件的联合公安、工商部门限期取缔，对查获的无证经营案件及时移交工商部门进行了处罚，1-11月份共移交工商部门处理的无证经营案件405起；四是有的放矢的开展断源截流工作。根据辖区市场状况，适时安排各稽查部门对通往我县各路口路段的有效封堵，规定每个中队每月夜查路堵不低于15次，并设有专门登记表，每月上报夜查路堵情况，有效杜绝了长途运输、非法贩运卷烟行为。

2、全力以赴，攻坚克难，打好烟草市场净化百日攻坚战。

吊顶销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结篇七

今年在上级公司及专家的正确领导和积极培养下，在烟站的直接领导下，我所包的村是木兰乡新河村，该村今年种植烤烟660亩，收购2305担，上等烟比例46%，*均价每公斤。回顾今年的工作和往年相比，收购价格和去年差不多（涨价部分不计、按去年收购价格计算），收购总量比去年减少100担，

这是控制面积所起的作用，而工作的重点则是在如何走现代农业的道路上做文章，如何达到减工增效这一目标而积极组织设施以下工作。

一、宣传培训：

这项工作是自从我做烟技员以来认为最重要的，也是我这么多年来从事烟技员开展工作的主要手段，我认为只有改变烟农的传统观点，更新烟农的思想意识，把烟农的思想从根本上转到现代农业的观点上来，才能更好的走现代烟草农业道路，培训出一批懂技术，有能力操作现代农业机械等的责业烟农，成为今后烟草生产的主力军。才能做到减工增效，降低成本，才能把我们烟草行业做优做强，才能使农村人口在减少的情况下稳步发展烟草生产。

二、业化工作队的组建。

1、机耕专业服务队：在11月开始介入工作，按照烟站规划的地段，由烟农做好山间三光，施好石灰，然后机耕服务队进入田间为烟农进行翻耕作业，作业费用公司补助30元/亩，向烟农收取30元/亩的服务费，以往人工和牛至少要化3天才能完成，现在只要30元就能完成。

2、育苗专业服务队：全面实行专业化商品育苗，由烟站管理到育苗专业户。烟农只需要出42元每亩的购苗费用就不要再育苗了，让烟农安心的去做其它工作，扩大户均种植面积，因此我村20xx年只有63户烟农，户均种植面积明显的提高了。

吊项销售 烟草专卖局上半年专卖管理工作总结篇八

烟草专卖工作总结20xx年上半年烟草专卖局（营销部）在省、市局的正确领导下，坚持以人为本，树立和落实科学发展观，全面启动实施“1134”发展思路，紧紧围绕提高企业综合经济效益水平这一中心，着力推进卷烟销售网络建设，扎实开

展企业文化建设，深化改革，加强管理，依法行政，保持了较为稳定的经济运行态势，各项工作都取得了较好的成绩。

（一）卷烟销售情况

1、总销 上半年我局（营销部）完成卷烟销售箱，完成年计划的%，同比箱，增（减）幅%。其中省产烟箱，占年计划的%，同比增加箱，增（减）幅%，延吉烟销售箱，完成年计划的%，同比。

2、主销品牌销售情况 上半年主销品牌销售箱，完成年计划%，其中硬红长白山销售箱，同比箱，增（减）幅 %，软红长白山销售箱。

（二）经营情况

1、销售收入：上半年实现销售收入万元，完成年计划的%，同比万元。

3、费用：费用支出万元，占年计划的%，费用率。

4、利润：上半年实现利润万元，占年计划%，同比万元，增（减）幅%。

（一）、管理工作

1、围绕形势发展，加快思想观念转变□20xx年是吉林烟草实施“1134”发展思路的第一年，为跟上行业快速发展的步伐，年初，我局认真传达落实省、州局工作会议精神，并结合实际加强形势教育，使全员职工真正了解行业当前面临的形势和发展趋势。通过学习我们认真吃透和领会了省州局会议的精神实质，统一了思想，明晰了工作思路，为全年各项工作的开展打下了思想基础。 2、围绕核心工作，强化企业各项管理，为全面做好全年的工作，我们详细制定本年度的工作

规划和各项管理制度细则，财务上强化预算审批和监督，加强内部控制，精打细算，开源节流，减低成本。人事管理重点推进企业三项制度改革，严格遵照州局的“3331”激励政策事实薪酬分配。信息方面加快企业各类应用程序的推广使用步伐，为业务流程重组，信息资源整合搭建平台。

（二）、经营工作

上半年的经营工作是围绕着州局布署的抓好品牌整合、稳定卷烟销量、提升销售结构的思路来开展的，首先是认真贯彻落实省、州局会议精神，按照州局的布置分解经营指标，并落实到人头，制定好方案，使大家明确今年经营工作的主要目标就是保证销量，提升结构，降低费用。二是认真组织货源，增加卷烟品种，今年上半年销售品种短缺，我们多方协调努力将品牌提高到3xxxx个品种，把增量增效的侧重点放在县城区域内，适时多投放，多培育毛利率高的卷烟名优品牌，提高重点品牌的知名度和市场占有率。三是千方百计的采取有效措提高施增加销量、增加社会库存，我们定期召开三员协调会来分析各管区的销售情况，将任务落实到人头。三线人员主动牺牲休息时间，访销人员利用节假日增加访销和走访商户工作次数，配送人员送货之余积极做好品牌宣传工作，专卖稽查员深入农村市场加大监控力度及时反馈市场信息，调整品牌销售结构。同时在农村地区适时投放了蝙蝠、大前门等五类烟，力争保持销量稳固。

（三）、网建工作

1、按照州局《20xx年网建工作实施方案》要求，为了最大限度的合理利用网络资源，配合分公司统一电话订货，我们利用2月份再一次调整了送货线路和送货周期，原百草沟仲安、仲坪线并入城区送货线路，复兴、罗子沟等乡镇送货周期由一周一次延长至两周一次，城区范围内除部分大商户一周两次送货其余一律一周一次。经过整和后，全县送货线路由原来的五条该为四条，节约了一台送货车辆。在此基础是上我

局在2月中旬成功实现了分公司集中电话订货，并实施了“一库式管理、分级配送”的经营模式，运行至今效果良好。

2、加强客户经理队伍建设，分公司统一电话订货后，我局成立了客服中心，在原有电访员的基础上从全局择优选拔了素质高，客户关系好的xxxx优秀同志充当客户经理。为使客户经理的角色起到实质的作用，我们加大客户经理的配训，不仅积极参加省、州局组织的各类培训班，还从社会上聘请其他行业的营销精英定期举行营销技巧培训，同时加大“三满意”活动的服务力度，在广大零售商户中开展服务问卷调查，推广卷烟客户经理营销服务理念。通过一系列活动的展开，我局的客服工作得到稳步推进，客户经理的综合素质也进一步提升，在5月末州局开展的集中考试中均取得了优异的成绩。

3、做好乡镇的电子结算工作，为进一步提升电子结算率，今年上半年我县各乡镇凡是有农村信用社所在地的卷烟经营商户都办理了电子结算业务，每天电子结算的资金达到总销量的8xxxx以上，基本上完成了普及推广的目标。

（四）专卖管理工作 20xx年上半年我局继续坚持“内管外打”的工作方针，按照“推进一个转变，加大三个力度，提高三个水平”的工作目标有的放矢的来开展工作。

一是培养线人，设立举报电话，充分利用新闻媒体进行通告。

二是工作时间实行弹性管理，平时不定期的开展早查、夜查活动，利用周六、周日进行突击检查。

三是专卖人员牵头定期召开三线协调会，发现问题及时处理，对重点违章商户死看死守等等一些措施，收到较好的效果。上半年共查处案件8xxxx□其中经营渠外烟案件1xxxx□假冒卷烟案件6xxxx□检查市场人次51xxxx次，出动车辆287台次，查扣非法卷烟1046条，案件成绩虽不是很突出，但执法力度

以从重、从快、从严打击违法经营为办案宗旨，为业务经营提供有力的保证，为净化本辖区市场环境和为零售客户创造良好的经营氛围起到积极的作用。

3、加强专卖队伍建设，提升专卖管理水平。按照省、州局关于取消县级公司法人资格后进一步加强专卖管理工作的要求，我局采取了以下措施：一是加大对专卖的投入，包括人员投入、经费投入、后勤保障投入等等。二是加强内部管理，落实各项规章制度。严格执行专卖人员日常工作百分考核制度，规范行为标准，严肃队伍纪律，加强对片区负责制的落实，增强片管员的工作责任感，使工作做实、做细。三是加大业务知识培训，坚持学习专卖法律法规及相关政策。上半年我局始终坚持晨会学习制度，每天利用半小时的时间进行理论学习，学习专卖专法、专卖实施条例、规范化办案程序等应用知识。通过学习，广大专卖稽查人员的政策把握能力有了进一步提高，为深入开展依法行政、文明执法活动奠定了基础。

（五）其他工作

1、党建及企业文化建设工作，上半年我局按照州局党委的工作部署，党支部制定了详细工作计划，成立了局理论中心组，始终坚持职工和中层干部学习例会，每周一认真组织局理论中心组的学习。上半年共召开党员大会xxxx[]支委会1xxxx[]民主生活会xxxx[]参加州局党课教育xxxx[]对四名积极分子进行了重点培养，在3月份还举行了全体党员干部公开承诺。根据州局要求，对上半年开展的两个专题教育及时部署，拒腐防变及和谐社会专题教育均已切实有效的落实到位，专门召开会议，进行学习、查摆和整改，并聘请县委督导组给我们上了两个拒腐防变及和谐社会专题教育党课，每名党员都写了心得体会。文体娱乐活动也坚持不懈开展，利用“3.8”节开展了职工娱乐活动，进行了游乐知识竞赛，5月份开展了“先锋颂”演讲比赛，6月份搞了全员职工春游，这些活动的开展增强了企业的凝聚力，使员工对完成今年的

各项工作目标充满了信心。

2、“三满意”活动贯彻落实情况。认真推行两个“5321”措施，严格按照比例拿出工资确保“三满意”活动经费。全员职工定期进行走访，班子成员负责xxxx商户，党员负责xxxx商户，员工负责xxxx商户，定期进行走访，为商户解决实际困难，如帮助商户调换长期积压的卷烟、处理在生活中遇到的难题等等。2月份我局开展了企业与零售商户“心连心”座谈会，取得良好的社会效应；3月份开展了“扶贫帮困献爱心”活动，即“特殊群体”特殊照顾，对下岗职工、残疾人士、上岁数而又没有劳动能力仅以开商店作为唯一收入来源的商户，从中选出1xxxx特困家庭免费为他们办理了工商营业执照和卷烟零售许可证，并在卷烟品种上给予优先照顾，对特别困难的xxxx商户我们还每家专门送去了50xxxx钱和2袋大米，使他们的经营负担和效益均有所改善，此举在我县广大零售商户中反响很大，并得到了县委、县政府的赞许和嘉奖。另外，针对那些位置偏远，交通不便的商户，二季度我们又开展了“送亲情”活动，配送人员在配送卷烟的同时根据商户的需要，无偿为他们捎购日常经营物品，使他们免去了车马劳顿，受到了商户的极大欢迎。在农忙季节，我们有针对性的采取了避开春耕春种劳动时段，延长送货时间的措施，使广大农网商户可以放心地进行田间劳作而不必担心接不到货。通过“三满意”专题活动的开展，企业与商户的鱼水关系得到了进一步融洽和稳固，树立了良好的企业对外形象。

3、安全管理工作，安全工作，责任重大。上半年我局重点完善了安全管理各项规章制度，按照州局统一要求把安全管理工作纳入到日常管理工作的范畴，组织全体员工进行安全知识培训，学习《中华人民共和国安全生产法》和《消防法》，《道路安全法》等法律法规，平时大会小会，逢会必讲安全问题，通过种种措施提高大家的安全责任意识和自我防范意识。坚持局安全巡查队统管，各部门自管的原则，不定期组织开展以防火、防盗、车辆管理、环境卫生为重点的安全自

查，发现问题立即整改，坚决杜绝安全隐患，确保各项经营工作顺利实施。