

# 最新烟草市场部工作报告(汇总8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 烟草市场部工作报告篇一

今年，我局(营销部)在市局(公司)、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

### 几项主要经济指标完成情况

2. 销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.89；实现销售收入6755.82万元，同比增加1172.82万元，增长21.01。

3. 今年实现毛利1298.42万元，较上年同期934.3万元增加364.12万元，增长38.97；综合毛利率为19.24，与去年同期16.73相比增长2.51个百分点；单箱毛利为1786.76元，与去年同期1348.6元相比，增加438.16元，增长32.49。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

为全面落实国文秘114网家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司

法人资格，成立营销部以来，局(营销部)党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局(营销部)人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局(营销部)顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局(营销部)在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任

到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束。能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

二、以规范经营为工作重点，不断提高网络运行质量，保持销售平稳、结构优化、效益增长的良好发展态势。

1. 提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2. 整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利

用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和销售力度也有所加强。今年共销售省外名优卷烟163箱；增加89箱，销售毛利同比增长12.4万元。

二是信息化建设实现了由功能单一型向信息共享型转变。以电话订货为契机，在信息化建设方面取得较快发展，卷烟分销与专卖管理系统软件的成功运行，达到了信息集中管理的目的，实现了物流、商流、资金流、信息流的实时共享，使经营工作和专卖管理实现了“一网通”。为专销结合及客户关系管理向纵深发展提供了技术支持。

三是管理方式实现了由被动接受向主动思考的转变。在新旧模式交替的关键时刻，在电话订货的运行、货源的分配、三员的沟通、客户经理职能的发挥等方面，积极出主意、想办法，超前性地开展工作，进行有益的探索，比如为配合客户经理职能的转变，我们自行设计印制了《客户工作日志》、《经营户信息采集表》等三种表格，取得了良好的效果。

4. 不断加强客户服务职能，力争实现“三员”有机结合、无缝对接，构成完整的客户服务管理系统，增强服务的针对性和时效性，不断提高客户的满意程度。

一是充分发挥呼叫中心在客户关系管理中的火车头作用。我们在强化电话订货员普通话培训的基础上，制定了一套服务规范用语，让广大的卷烟零售户在温馨、和谐的气氛中完成卷烟的订购工作。

二是利用客户服务热线架起与客户的“连心桥”。目前我们所接办的热线电话向客户提供申告、投诉等多项服务，基本满足了客户的需求，受到广大卷烟零售户的好评。不但扩展了监督的主体范围，也必将推动整个营销工作的规范化，理顺销售的业务流程。下一步我们计划要在服务热线电话接办

的规范上下工夫，使之制度化、程序化，在零售户与烟草企业之间架起一座沟通的桥梁。

三是寓服务于网建工作之中。我营销部当前进行的一系列网建改革，是按照国家局提出的“电话订货，网上配货，电子结算，现代物流”的目标和要求进行的。在网络建设的过程中，我们把服务贯穿到全过程，不搞形式，不走过场，扎扎实实地做好各项基础性工作，把服务顾客的意识放在首位，提高客户的满意度，夯实网建基础，使卷烟销售网络真正经得起时间和开放的考验。

四是制定了客户经理考核办法，督促他们加强与零售户的感情联系，帮助零售户进行市场分析和市场预测，引导他们销售卷烟和调整结构，从而使零售户的利益得到保障。同时，我们还针对客户的规模、性格及家庭情况，开展差异化、个性化服务。对社会弱势群体，我们常常让客户经理上门了解需求，帮助其解决实际困难。这样既提高了工作效率，又体现了我们的“便民”思想。

### 三、严格监控，强化管理，创造良好的经营环境

1. 增强服务意识，加强法律宣传，优化执法环境。利用“3.15”消费者权益保护日和“4.25”送法律下乡活动，发放宣传资料3000余份，制作板报、悬挂宣传横幅、开展假冒卷烟识别咨询以及日常的检查走访，加强对与烟草相关的法律法规的宣传，使经营户和消费者《烟草专卖法》有了进一步的了解；同时加强专卖自身形象建设，通过学习《行政许可法》及相关法律条文，进一步改进工作方法，寓管理于服务之中，积极寻求其他部门的配合，为其他各项工作的顺利完成创造出良好的执法环境。

2. 认真开展卷烟体外循环的专项治理工作，切实规范经营行为。认真落实国家局和省、市局的会议精神，强化内部运行机制管理，加强内部卷烟销售、规范管理，专卖内勤员每日

通过卷烟营销网络对每个客户经理的销售与专卖管理工作进行监督管理，对于出现的不规范行为，发现一例严惩一例。另外，专卖检查人员坚持每日对辖区市场进行检查。特别是在春节期间，专卖人员每天都保证了一人跟随送货车，既保证了货物、货款的安全，又对卷烟市场进行了监控。同时，我们还结合本地实际情况，协调好与相关部门的关系，建立了密切协作、互通信息、反应快速、联合行动的办案工作机制，充分发挥各自优势，紧密配合，有效地遏制了违规经营行为的反弹，维护了正常的卷烟市场营销秩序。

3. 加强专销结合，着力提高辖区市场净化率。一是每月坚持召开两次专销结合会，相互通报情况，找准问题，对症下药；二是专卖与销售人员的联动考核细则进一步细化，对“三员”实行捆绑考核；三是实行了“专卖员与客户经理一一对应”的方式，对专卖管理考核细则进一步细化，明确了各片区管理责任并落实到人，有针对性地制定了从专卖分区划片、责任到人、量化考核股长到内勤管理员工作质量考核表和日常工作流程表，从市场管理、规范办案、精神文明建设、专卖综合信息内勤等方面确定目标任务，促使访销员、配送员更加重视辖区市场、专卖员更加关注辖区销量。同时，专卖人员在走访市场中对出现的不正常情况能及时掌握、结合周边价格变动等情况进行综合分析，采取对违规的经营户进行不定期检查、有效监控等措施，提高了对辖区市场的监管能力。今年今年通过线人举报我们共查获两起涉案金额较大的案件，并移送司法机关追究其刑事责任。其中一起是4月份查获的无证运输案件(涉案金额6万余元)，一起是5月份在市局的支持配合下查获的销售非法生产的烟草制品案件(涉案金额达23万余元)，今年共计出动检查车辆20台次，检查执法人员150余人，查处各类违法、违章案件17起，扣押各类卷烟7473.6条，其中没收假冒烟3198.2条，罚没收入10800余元。辖区市场的净化率得到不断提高。

4. 加强素质教育，专卖执法水平不断提高。我们把切实提高专卖人员的素质、规范执法行为、提高执法水平作为加强烟

草专卖管理的首要任务来抓。组织全体专卖人员深入学习了《烟草专卖文明执法行为规范》，并将其与《行政许可法》结合起来，认真分析当前在专卖执法中存在的问题和不足，进一步转变执法观念和工作作风。同时制定了《管理服务诚信公约》，根据烟草专卖法律法规和服务管理体系建立了一套诚信等级考核体系，专卖部门根据这套体系在日常检查和服务中如实记录经营户的相关信息，采取记分的方式按月对经营户进行诚信等级评定，充分调动了经营户自觉守法的积极性。

#### 四、严格整顿，安保工作警钟长鸣

1. 领导高度重视，时刻强化安全意识。无论大、小会议，局(营销部)党组总是反复强调“安全管理无小事”，坚决杜绝麻痹大意和侥幸心理，反复叮嘱全体员工时刻注意货款、车辆、人身等安全，发现隐患及时处理。单位今年内没有发生任何安全责任事故，较好地保障了单位效益。

2. 认真开展落实专项整顿工作。五月份，为认真落实省局(公司)两个专项整顿工作，进行了认真的自查自纠，对存在安全隐患的一律整改。针对出租门店线路混乱、私自乱接电线的问题，加强对其的检查管理，令其限期整改，尤其是对维修家电门面的氧气、液化气使用加强了管理。

3. 加大检查监督力度，防止各类事故发生。坚持每月对配送分部进行一次不定期的综合检查和目标考核。主要包括配送资金核对、车辆行车登记等。在检查中严格把关，认真核对并做到善于发现问题。对发现不按程序存款、手续缺失以及未按规定时间转款的，一律按照规定给予相应的处罚，决不姑息。从而进一步及早杜绝了事故的苗头，保障了货款资金及时、安全回笼，防止了各类交通事故的发生。

#### 五、后勤保障工作有条不紊，围绕中心工作紧密展开。

1. 顺利通过04年档案工作检查。今年，我们完成了对上一年档案的归档工作，并顺利通过了相关部门的检查，因整洁、完备和准确受到检查组的好评。

2. 完善报账制度，加强费用管理。财务上完成好了各项日常工作，按时向国税、地税部门上缴各项税利。严格依照报账制度，对原始发票认真审核，以“该报的一分也不少，不该报的一分也不报”的原则，严把资金关口，确保营销部财经秩序的稳定有序。

3. 热忱服务，为职工解除后顾之忧。生活服务中心始终遵循“全心全意为职工服务”这一原则，想职工之所想，为单位职工提供优质的生活服务。一日三餐准备清洁可口的工作餐，及时为职工准备了防暑降温用品，保持整洁优美的工作与生活环境等等细致入微的工作，为全体员工解除了工作上的后顾之忧，安居乐业。

## 六、仍需努力的方面

1. 员工综合素质相对滞后，有待提高；
2. 对员工所投入的教育和培训力度不够；
3. 内部绩效管理机制不够健全。

总之，今年通过全体员工的艰苦努力，我们基本上完成了既定的目标，但仍要针对不足之处继续努力，着力改进，使今年效益更上一层楼。

## 烟草市场部工作报告篇二



自加入专卖管理队伍以来，本人能够认真学习行业的相关方针、政策；积极贯彻公司各种文件、会议精神；严格落实各项工作。工作上勤勤恳恳、任劳任怨；作风上务真求实。较好地完成了领导和各级部门安排的各项任务。现将主要情况总结如下。

## 一、工作方面

时，本人还十分注重内部工作质量。每天主动打扫办公场所卫生，保持室内室外整洁有序；严格规范自己的仪表、言行。内部工作虽都是琐碎之事，但它能够反映一个人的素养。只有内部工作搞好了，才能更好地开展日常工作。除此之外，本人还积极完成领导交办的其他工作，踊跃参加市、县局的各项活动，开阔自己的阅历，锻炼能力。

## 二、思想、作风方面

认真学习公司的政策，领会各种文件精神，利用电视、电脑、报纸关注烟草行业的新动向，不断提高自己的认识，掌握工作主动。

在作风上，能团结同事、遵章守纪、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。勤勤恳恳工作，任劳任怨。踊跃参加各种文体活动，积极帮助同事和他人。刻苦钻研业务，遇到问题虚心请教，不断提高业务素质。

## 三、学习方面

最好验证。

业务知识提高了，还不能完全满足工作需要。由于执法工作比较复杂，接触的人各种各样，怎样与他们交流，以达到自己的目的，成为必不可少的一项素质。平时的执法检查中，

我总会留意同事的交流方式，学习他们处理矛盾的方法，不断提高自己工作的技巧。

#### 四、存在不足

回顾几年来自己的总体工作，深感稽查员工作的艰辛，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是工作标准要求高，自己还有一定的差距，有待于在今后的工作中提高。每项工作都要高质量地去完成；二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识；要有开拓创新的工作精神，要不断研究问题，努力使各项工作有新的起色。三是还需加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。然而，随着社会的发展，行业改革的深入，自己的知识肯定不能满足工作的需要。工作会更复杂，对综合素质的要求也会越来越高，需掌握的知识还很多。为此，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，与时俱进，始终走在行业发展的前沿，永远掌握工作主动。

渲染下，我将更加坚定信念，我会在今后做得更好、更强、更完美。

XXX

2015年12月27日

#### 一、加强学习宣传，增强自律意识

各办事处真正把协会工作落到实处，从思想上提高会员守法经营意识，树立正确的经营理念，引导会员自觉遵守烟草专卖法律、法规和协会《章程》，自觉服从烟草专卖管理人员依法检查，积极配合管理；共同打击违法经营卷烟行为，保护广大卷烟零售户的合法经济利益，规范卷烟市场，维护国家烟草专卖制度。今年，各办事处高度重视对会员的学习培训。积极开展学习培训工作，加强学习协会章程、公约及

相关法律法规知识。一是通过每月各片区组织小组会议以及协会工会活动组织会员不断学习、反复学习协会章程，全面认识协会的宗旨、性质、方针。学习烟草专卖法律法规及各小组自律公约，不断增强自我约束、自我管理的经营行为。二是每逢重\*\*制宣传日（“3.15、6.29、12.4”），各办事处都要组织协会办事人员、大小组长、会员代表等参加法制宣传、消费者维权、假烟焚烧现场教育等活动，进一步增强了广大零售户守法经营意识。

2015年xx市烟草零售协会工作经过近三年的努力，各项工作运行规范，促进了卷烟市场向着更加健康、稳定的方向发展，对卷烟市场的规范经营，市场监管起到了极大的促进作用，彰显出协会的市场效力。给广大卷烟零售户营造了一个公开、公平、公正的市场大环境，极大地维护了广大卷烟经营户和消费者的利益，受到广大会员的真诚拥护，截止2015年十一月底，已拥有会员xx-x人，占正常营业经营户总数xx-x户的xx□□

## 一、加强学习宣传，增强自律意识

各办事处真正把协会工作落到实处，从思想上提高会员守法经营意识，树立正确的经营理念，引导会员自觉遵守烟草专卖法律、法规和协会《章程》，自觉服从烟草专卖管理人员依法检查，积极配合管理；共同打击违法经营卷烟行为，保护广大卷烟零售户的合法经济利益，规范卷烟市场，维护国家烟草专卖制度。今年，各办事处高度重视对会员的学习培训。积极开展学习培训工作，加强学习协会章程、公约及相关法律法规知识。一是通过每月各片区组织小组会议以及协会工会活动组织会员不断学习、反复学习协会章程，全面认识协会的宗旨、性质、方针。学习烟草专卖法律法规及各小组自律公约，不断增强自我约束、自我管理的经营行为。二是每逢重\*\*制宣传日（“3.15、6.29、12.4”），各办事处都要组织协会办事人员、大小组长、会员代表等参加法制宣传、消费者维权、假烟焚烧现场教育等活动，进一步增强了

广大零售户守法经营意识。

单位 2015年十一月底 会员 数

大组 小组 会员 占正常营业经营户比例

正常营业经营户 %

xx年 2015 增或减

xx区 9 31 1241 498 -743 2449 20.3

xx区 5 15 720 739 +19 964 76.7

xx 4 21 1271 1222 -49 1756 69.6

xx 5 21 641 707 +66 989 71.5

xx 30 998 1038 +40 1430 72.6

xx-x 2 19 1116 962 -154 1534 62.7

xx 12 350 397 +47 518 76.6

xx 10 226 275 +49 513 53.6

xx 7 13 318 370 +52 580 63.8

xx 4 17 445 457 +12 653 70

xx 2 5 108 108 0 214 50.4

二、协会工作良性开展，协会干部认真履行职责

中区协会工作进入了一个新的局面；马边办事处副主任xx□理事xx-x想会员之所想，急会员之所急，切实履行职责，维护会员利益。每一次紧俏烟的供应分配他们都要亲自参与，严格把关，同时耐心向会员解释紧俏品牌暂时不能满足供应的原因，化解了诸多矛盾，得到了广大会员的理解和称赞，还有大组长xx-x□xx-x□xx等协会干部扎实、细致、有效的工作使广大经营户力加深了对协会的认识、理解和信任□xx办事处针对一些小组长工作懒散、不负责任的状况，在做好民-意调查和摸底工作的基础上，及时召开大、小组会议，把一些有思想、有能力、敢负责、信心足、能管事的会员选拔到管理层面上来，从而大大提高了协会工作效率，并由此上了一个台阶。

### 三、明码标价，切实维护广大经营户的合法利益

2015年，各办事处加大了明码标价工作力度，不断强化市场管理，深入宣传，使经营户了解明码标价对稳定价格和维护其合法利益的重要性，从而自觉维护卷烟市场的稳定，创造一个公平竞争、和谐有序的零售终端。市协会于年初对部份区、县的明码标价情况进行了明查暗访，同时对检查结果进行了及时通报。通过宣传、检查、告诫、协会自律等形式引导会员规范经营，抵制低价倾销，保障了经营户的合法利益，其经营利润大幅增长，彻底扭转了过去卖烟不赚钱的尴尬局面。明码标价工作的有效开展，对实现消费者满意、经营户满意，维护国家利益等方面都起到了积极的作用□xx□xx办事处多次联合县物价局、工商局对明码标价工作进行宣传、指导和检查，强化明码标价工作□xx办事处各小组还专门成立了价格督查小组，不定时对各小组会员自律的情况进行交叉检查□xx办事处主任、理事、大组长等协会干部定期不定期深入市场检查指导，各小组会员之间相互监督，经营户的盈利水平不断提升，卷烟零售市场日趋规范，网络基础更加巩固。

### 四、协会活动丰富多彩，和谐协会逐步形成

xx市烟草零售协会成立以后，迅速成为xx市各协会中最活跃的一支力量，它始终坚持“自我教育、自我约束、自我管理、自我发展”的方针，充分发挥主观能动性，积极开展各项活动，充分发挥协会的组织协调作用，努力把协会建成温馨和谐的“会员之家”。

### （一）定期召开会议，信息得以及时传递

各办事处根据《零售协会工作制度》按时召开例会，大、小组会议、骨干培训会等，组织会员学习法律法规、行业规章制度、通报行业情况、专卖部门查处的案件情况、对违规经营户进行处理，商讨经营事宜；听取会员对品牌培育、货源供应、价格管理、市场监督、明码标价、服务质量、电子结算、宣传促销等方面的意见和建议，协调解决工作中的具体问题。xx荣丁小组长胡荣、xx-xx片区小组长xx每次会议都要自己记录会议重点，写出自己的心得体会，把小组的事当成自己的事来做。xx办事处坚持每季度召开一次大组会议，协会小组每两月召开一次的例会制度。今年xx办事处共召开大组会议4次，向各大组长、小组长传达了省局、市局的各项文件精神，认真听取各组长工作开展情况和会员的意见建议。22个协会小组也定期召开小组例会，及时组织会员学习《烟草专卖法》、《自律公约》、《烟草专卖许可证管理办法》、《合理化布局》等法律法规和新营销系统的运行模式及货源分配办法；制定和修订《自律公约》；加强对客户安全防范的宣传，提高客户自我防范意识；通报会员违法、违规行为和近期工作开展情况等。通过召开协会小组会议的形式，及时传递协会信息，会员们畅所欲言，共谋发展，增进了会员之间的交流和感情，为协会的健康发展奠定了坚实的基础。通过相互沟通，改善了供需关系，加深了友谊，化解了诸多矛盾。

## 烟草市场部工作报告篇三

本年度，按照我委年初制定的控烟工作计划，我们通过健康教育、黑板报、开展各种活动等多种形式，向我委职工及家属积极宣传吸烟有害健康等知识，认真学习有关卫生常识和健康促进知识，机关干部充分认识到吸烟的危害和控烟的意义，严格执行控烟规定，公共场所无人吸烟，住户禁烟、控烟意识增强。归纳起来我们主要做了以下几项工作。

### 一、领导重视、制度健全

在县创卫办、爱卫办的统一组织下，我委党组书记亲自负责办公室制订计划，组织实施，进一步完善控烟制度，并责成专人负责不定期的巡视、检查。

### 二、出台控烟措施

- 1、成立控烟小组，控烟小组负责机关创建无烟单位工作。
- 2、提倡不吸烟、不相互敬烟。
- 3、机关会议室、办公室、档案室、库房、楼道等公共场所严禁吸烟。
- 4、凡贴有禁烟标志的禁烟区，撤去烟具，严禁吸烟。如发现有违反者，禁烟小组有权对其进行劝阻、教育。
- 5、机关人员有义务对其他人员宣传吸烟对健康的危害。

### 三、加大宣传力度，收效显著

充分利用学习、开展活动、宣传栏、会议等多种形式，对院内居民开展吸烟有害健康的宣传教育，提高机关大院内居民的控烟知识，培养各住户不吸烟行为的好习惯，增强自我保

健意识和能力。同时，我委机关支部、行政办公室还利用政治学习及各种活动，开展干部的控烟、戒烟教育，进一步提高干部的控烟能力。

#### 四、领导带头，人人参与控烟活动

我委领导带头控烟，单位也组成得力的班子，齐抓共管控烟工作。全局全体干部职工共同参与控烟活动，人人争做控烟的主人，相互监督。有力地提高了局机关干部职工的控烟责任感，增强了控烟能力。

#### 五、控烟宣传遍及单位和家庭

在5月31日世界无烟日，出专栏积极宣传吸烟有害健康的科学知识和国家对控烟工作有关法规，倡导规劝机关大院居民戒烟、控烟。同时宣传我局的控烟措施、吸烟危害等，建议住户控烟、戒烟，以身作则养成不吸烟的习惯做表率。

总之，经过努力，全体机关干部进一步明确了控烟的意义，为创造良好的无烟环境，培养机关大院居民好的健康习惯，促进居民的身心健康做出了一定的成绩。我们将继续作好控烟工作，努力创建文明单位、无吸烟单位。

## 烟草市场部工作报告篇四

### 一、上半年主要业务情况

#### (一) 卷烟经营方面

上半年，共销售卷烟5795箱，完成市局(公司)下达年任务的41、39%，比去年同期669箱减少814箱，降幅12、32%。累计销售额8478、85万元，比去年同期8998、2万元减少了519、



17万元，降幅5、77%。缴纳税金196、68万元，与去年同期下降5、63%。

## (二) 专卖管理方面

20\_年上半年，我局共查处烟草违法案件12起。查获卷烟12、27件(其中假冒卷烟。12件、走私烟件88件、非法渠道卷烟4、394件、玉烟标识卷烟9、76件)，非法烟丝3421公斤，查获违法运输车辆3台，查处违法烟草制品总值38、22万元。

## 二、上半年工作回顾

### (一) 认真贯彻落实市委市政府部署的相关工作。

1、认真配合推进我市项目建设工作。根据20\_年市项目建设规划要求，2月份，市国土资源局根据市人民政府的批复，征收广西区烟草公司市公司位于市城区城南一路二里16号(荔枝公园旁、市糖烟公司仓库内)的334、33平方米国有土地使用权。在此项工作中，我局(营销部)配合城投公司、市土地储备中心，积极向市局(公司)报告，按程序办理有关手续，这项工作已到收尾阶段，有力推进了荔枝公园及周边环境的改造工作。

2、积极组织员工开展市城乡环境建设。一是支持植树绿化活动。今年我们按照市委市政府有关文件精神要求，发动全体员工按规定收缴资金144元，支持我市植树绿化工作。二是持之以恒抓好城乡清洁工程。积极配合市委市政府实施城乡清洁工程，营造和谐人居环境。我们派人负责责任片区的清洁工作，切实负起城乡清洁工程相应社会责任。三是努力着手庭院绿化工作。自签《市创建园林式单位(园林小区)》责任书以来，我们也作出了庭院绿化工作的设想，主要是向市局(公司)汇报，根据我们庭院平面的情况争取一些资金的支持，增加盆景，扩大庭院绿化。

3、密切关注民生，促进社会和谐发展。一方面是积极响应市委市政府的号召，一是重新选派社会主义新农村建设指导员驻清湾镇白米村，了解新农村建设的需要，服务于新农村建设，促进城乡一体化发展。另一方面是发扬一方有难八方支援的精神，今年4月份组织全体员工踊跃捐款抗旱救灾，共收到员工自愿捐款173元，以尽微薄之力帮助灾区人民重建家园，促进社会大家庭和谐发展。

(二)真抓实干，重点做好卷烟营销、专卖管理、内部管理三项工作。

卷烟营销方面：突出严格规范，更加注重强化重打基础工作，更加注重发展方式转变，不断夯实基础工作，打牢市场基础，巩固工作基础。

1、严格规范流程，促进规范发展。在日常卷烟经营中，我们紧紧围绕“严格规范、富有效率、充满活力”的烟草总体目标要求，严格规范各项卷烟营销工作。一方面，规范营销人员日常行为工作流程，严格按照流程开展工作，逐步实现营销工作的规范化和标准化。今年来我们针对卷烟工作，共梳理了16个客户经理工作流程，并利用业绩督查考核杠杆促使客户经理严格实施，促进客户经理对卷烟零售户的规范管理。另一方面，规范货源分配管理。今年以来，我们充分利用信息科技化管理，全面实现货源系统自动分配，进一步规范卷烟供销链条，提高经营户的满意度和忠诚度。

2、深耕农村市场，拓宽服务网络覆盖。在去年空白村开展工作的基础上，4-5月份开展农村店的调查，对符合办证条件的但仍未办有烟草专卖零售许可证的经营户，我们动员他们办理卷烟零售许可证，提高农村零售户的覆盖面，进一步拓宽农村网络建设。

3、转变发展方式，注重品牌培育。今年年初，我们国家局局长姜成康正式提出了中国烟草下一步的品牌发展战略，

即“532”战略。“532”战略是指争取用五年或更长一段的时间，着力培育2个年产量5万箱、3个3万箱、5个2万箱重点骨干品牌。这个品牌发展战略，意味着我们要进一步转变发展方式，不能再单纯的依靠满足本地市场消费者卷烟消费偏好来提升卷烟销量了，而是要把市场资源向全国性重点骨干品牌品牌倾斜，对各品类卷烟进行疏理和规划，建立适合卷烟品牌长远发展的品类体系。因此，今年来我们通过出台品牌培育方案、加强客户经理和卷烟零售户品牌培育技巧学习、加强与工业企业的协同营销来掀起新一轮的卷烟品牌培育工作。目前，我们重点培育的硬盒红塔山(经典15)、软盒双喜(广州)和软盒真龙(娇子)在市场上的知晓度、美誉度都有了一定的提高。

专卖管理方面：

1、联合执法机制，深入开展清理整顿卷烟市场专项行动。今年来，在以周涛副书记、副市长为组长的市打假工作领导小组以及市公安局、工商局等执法部门的大力帮助下，我局继续深入开展卷烟打假、打私、取缔无证照卷烟经营户专项突击行动。截止6月份，我们在全市范围内共开展了11次大型专项行动，共出动执法人员6多人次，查处名烟、名酒店、宾馆、酒店、饭店等违法案件19起，查获违法卷烟8、77件，案值6、5万元，营造了强大的执法声势，有效地打击和遏制涉烟违法犯罪行为。

2、加强同毗邻广东的合作，共谋维护卷烟市场秩序的良计。一月份，我局到化州、信宜、高州等烟草专卖局参加专卖执法联席会，并分别确立了《烟草专卖联合执法机制》。通过召开专卖执法联席会，加大了边界卷烟联合打假力度，有利于维护和稳定双方烟草市场秩序。

3、全面启动烟丝市场清理整顿专项行动，遏制非法烟丝摆卖行为反弹。为了逐渐提升中低档卷烟销量，我局在五月份结合辖区市场实际情况，制定了烟丝市场清理整顿行动方案，

组成清理整顿执法组，集中力量，通过采取日常巡查与查找线索打源头两手抓的方式加强对烟丝市场的深入管理。通过烟丝市场清理整顿专项行动，非法烟丝摆卖行为得到了明显的遏制。

4、积极开展烟草法律法规宣传力度。我局一贯以来将宣传烟草法律法规，提高人民法律意识，改善执法环境作为己任，特别是今年“3、15”期间，我局与市委宣传部、市行政工商局在市永丰广场联合举办了3、15消费者权益日专题晚会。晚会上我们通过抢答题形式对烟草专卖法律法规进行了宣传。另外，我局还采取悬挂横幅、开展“3·15”现场宣传活动、集中销毁假冒伪劣卷烟、非法烟丝等形式宣传烟草相关法律法规。累计悬挂标示各类烟草标语横幅1条、发放宣传单3余份，现场接待前来咨询法律法规、真假烟识别的群众及消费者多达4余人、销毁假冒伪劣、非法卷烟4条、非法烟丝15公斤，案值达22万余元，进一步提高了消费者的法律意识。

5、严格规范行政许可管理。一是按照市委市政府的要求，派人进驻政务服务中心。二是举行《市烟草制品布局规划(修改)》听证会议。会议邀请社会各界人士共同参与，就《市烟草制品布局规划(修改)》进行了听证论证，有利于进一步优化卷烟市场零售店合理布局性和规范烟草专卖零售许可证管理，新的《市烟草制品布局规划》已在6月4日公布并实施。截止6月底，今年我局共受理烟草专卖零售许可证行政许可申请235个，其中对符合条件的169个申请核发了许可证，至今全市共有卷烟零售户2996户。

内部管理方面：重点抓好团队建设和安全管理工作。

团队建设方面：一是结合烟草发展的新形势，我局(营销部)认真开展了“规范经营是我们的生命线大学习大讨论”与“机关干部思想作风纪律整顿”活动，进一步强化全体干部职工“重基础、重规范、重管理”的思想意识，筑牢严格规范的思想防线，把“加快发展”建立在更加规范管理的基

础之上。根据广西烟草开展开展学习调研整改年活动的要求，出台了《市烟草专卖局(营销部)关于开展学习调研整改年活动方案》，通过加强学习调研，拓开思路，努力推进烟草的发展。二是突出领导干部队伍建设。组织领导干部学习《明示与承诺制度》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》以及韩峰事件，时刻做到警钟长鸣、廉洁自律。规范公务用车管理，杜绝公车私用，提高公车使用效率。实行领导离开辖区报告制度等，通过加强领导干部作风建设，营造凝心聚力干工作的良好氛围。

安全管理方面，我们加强了制度建设，于年初出台了《市烟草专卖局(营销部)突发公共事件应急预案》，并号召全体员工加强学习，不断提高处理突发事件的能力。六月份开展了安全生产月活动，通过挂横幅，兄弟县局交叉检查等形势，强化全体安全意识，深化企业安全文化建设。并针对今年来我国部分地区出现干旱、洪涝、地质灾害等严重情况，本着对员工、对人民负责的精神，加强了监测预报，及时向部门员工发布预警信息，并制定了《营销部防汛抗灾情况记录表》，及时跟踪各个部门、每位员工的安全情况，确保了上半年以来，我局(营销部)无安全事故发生。

### 三、存在问题与困难

1、庭院绿化工作的开展还面临一定困难。主要是受场地的限制以及资金的影响。尤其是目前市公司部分卷烟仍需运输到我局仓库保管，送烟车辆的出入及暂扣违法运输车辆的保管，导致我局可用于绿化的实际空间比较少，要达到3%的庭院绿化标准有一定困难。

2、卷烟总量销售不乐观，上半年缴纳税金减少幅度大。主要原因有：一是今年以来，我们更加注重基础设施建设，更加注重发展方式转变，广西烟草为了完成自治区政府的要求再通过三年时间将年烟草税利达到15亿元的目标，现在把更多的市场资源集中在真龙、双喜品牌卷烟的培育上，目前的营销工

作处于转型阶段。二是受传统习惯的影响，中南部抽烟丝的习惯转变需要一定的时间，同时我们对烟丝市场的管理还要加强，整个市卷烟销量的提升也是要有有一个过程。三是尽管我们上半年卷烟销售额同比减少只有5、8%，市公司上半年卷烟购进量大，库存大，增值税同比少，致使我们缴纳的税金大幅度减少，同比下降5、63%。

3、本辖区市场监管的形势仍然严峻。尤其是烟丝市场的监管，因为烟丝的需求量较大，非法烟丝摆卖比较突出，屡禁不止，影响了中低卷烟的消费量。而我们卷烟总销量偏低，就主要是中低档烟的销量占的比例低。

#### 四、下半年工作思路

(一)想方设法推进庭院绿化工作。我们向市局(公司)汇报，根据我们庭院平面的情况争取资金的支持，增加盆景，扩大庭院绿化，为绿化家乡造福后代，建设园林式城市尽力。

(二)筹划在征地建设物流中转站。经过上半年的调研，我们发现内部机构存在“大部分基层所、队执法人员偏少，专卖力量分散，不利于专卖工作的开展”。同时根据市烟草专卖局(公司)的指导意见，我们计划下半年调整内部专卖机构，并提出在征地用于综合办公的建设，以便更好服务和管理中南部烟草市场，解决烟草发展的瓶颈问题。6月份，的综合办公用地预算已得到区局(公司)的批复。希望今年下半年在市委市政府等有关部门的大力支持下，可以推进此项工作的开展。

(三)巩固和提升网络建设水平，稳步推进卷烟营销工作。一是继续加强网络建设基础工作，全面推进，总体提升。把增量的重点从城网转变到农网，以农村市场为卷烟销量增长着力点，突出农网建设，全面提升水平。二是继续加强工商协同营销，整合优化品牌发展。重点是在与工商协同营销的基础上，加强重点培育品牌的宣传攻势，巩固稳定顺销品牌的市场份额，整合滞销品牌，营造市场良好的品牌架构。三是

继续开展市场调研，开拓市场潜在资源。重点是加强农村卷烟消费市场的调研，分析市场的真实需求，找出卷烟销售与去年同期大幅度下降主要原因，及时制定新的营销策略，开拓创新，有效开发潜在的市场资源，快速提升卷烟销售量，扭转卷烟销售同比下降的现状，力争今年销售额同比下降不大，下半年缴纳税金有较大的增长。

(四)向市委市政府领导多汇报工作，加强与公安、工商等的联系，依靠地方政府，充分利用好我市较好的烟草联合执法机制，继续深入开展卷烟清理整顿专项活动，明确目标，强化措施，充分发挥联合执法的作用，严厉打击涉烟犯罪活动，震慑涉烟违法犯罪行为，积极营造良好的市场环境。

(五)继续加强专卖部门对市场监管的控制力度。一是突出实际，转变烟丝市场管理方式，继续开展烟丝清理整顿专项行动。三是突出重点，严打网络，加强与公安等部门的协作，加大对网络案特别是本地网络案件的查处。三是联合机制，加强和广东相关部门的沟通与合作，改善边界的烟草市场管理。

(六)加强企业内部建设，进一步提升企业的管理水平。围绕“班子建设、队伍建设、文化建设、内部监管、市场监管、证件管理、经营业绩、客户服务和规范经营”九个方面抓各个工作的落实，争取企业全面管理得到新的提升。另外，继续高度重视安全生产建设，促进烟草安全、和谐发展。

我们的工作离市委市政府的工作要求差距较大，但是我们相信在市委市政府的领导下，烟草能紧紧围绕市局(公司)的工作思路，正视烟草面临的困难和问题，迎难而上，努力构建严格规范、富有效率、充满活力的烟草，为建设富裕文明和谐新做出应有的贡献。

## 烟草市场部工作报告篇五

年，市局（分公司）在市局和市委政府的正确领导下，认真贯彻落实上级决策部署，认真做好了“卷烟上水平”的各项工工作。1-11月共实现两烟销售收入11.54亿元，同比增长26.56%；实现利润2.12亿元，同比增加6418万元，增长43.27%，实现税利3.12亿元，同比增加7957万元，增长34.26%，三项费用控制在预算范围之内，企业继续保持良好的发展态势。

今年以来，我们紧紧围绕烟叶工作“三个突出”的要求，抓质量、强特色，烤烟生产保持平稳发展。一是严格计划管理。以合同管理为主线，落实烟叶移栽面积6.7万亩，签订合同6623份，烟叶种植严格控制在计划范围内，实现了“既稳的住，又控的住”的工作目标。二是强化生产管理。在生产过程中，创新实施“台帐式”管理模式和“一月一专项”生产督查考核，不断加强烟站内部管理和生产过程跟踪考核，努力提升了烟叶大田管理精细化水平，特别是面对今年低温霜冻、暴雨洪涝等频发灾害天气，全局上下不等不靠，科学应对，在烟苗冻死达20%、冻伤达70%和大田受灾面积超万亩、绝收达1783亩的情况下，最终稳定了面积、稳定了产量，取得了抗灾保烟的最终胜利。三是突出收购管理。围绕烟叶收购“质量、公正、安全”三大核心，进一步优化了收购流程、加强了质量监管、融洽了收购氛围，顺利完成了年度收购任务，累计收购烟叶21.2万担，中上等烟比例达94%，等级结构和等级质量较去年有明显改善，支付收购及补贴资金1.92亿元，收购均价再创历史新高。同时，作为今年国家局专业化分级散叶收购试点单位之一，我们在沙市、永盛基地单元积极组建散叶专业化分级队和烟农分级互助合作组，全面推行烟叶专业化分级散叶收购，取得了省时增效的良好成效，并于10月8日成功承办了全国专业化分级散叶收购现场会。四是抓实烟基建设。编制出台了年现代烟草农业基地单元建设实施方案并获得省局评审通过，迅速启动了永盛单元、沙市单元建设工程，去冬至今，共投入资金6352万元，完成烟水烟



路工程395处，新建烤房1224座，购买烟用农机136台套，全面完成了xx年烟基工程建设任务并通过国家局和盛市局检查验收。

今年以来，面对品牌和结构调整压力卷烟营销以品牌培育为核心，着力“三个注重”推进卷烟营销。1--11月份，累计完成卷烟销量5.37万箱，增长10.72%，实现销售收入10.3亿元，增长25.93%；实现毛利2.37亿元，增长33.33%；单箱均价达到1.93万元，增长13.78%。预计全年可实现卷烟销量5.65万箱，销售收入10.8亿元，毛利2.5亿元。一是推进精准营销。有针对性设立了50个市卷烟价格信息监测点、4个江西信息监测点，每半月编辑一期《市卷烟营销动态》，编写了《市卷烟市场营销服务指南》，携手红塔、广东、川渝等多家工业企业开展了20余场卷烟评吸推介活动，面向烟农举行了10余场品牌推介会，开展了“双喜联谊杯”拔河比赛和“紫荆兄弟红歌大家唱暨卷烟品牌知识竞赛”等系列活动，切实提高了品牌培育能力和水平。二是提升服务水平。率先打造“贴心管家”式服务，在零售客户柜台粘贴服务联系卡，向客户发放服务资料包，建立以烟草站为基地的“客户经理驻点制度”，深入开展了“优化终端促发展，人人争创精品街”的“6s”亮化终端活动，引导低业态客户向高业态转型。三是大力稳价促销。认真落实“稳价促销”的营销策略，今年以来，共组织了22尝参会人数达1400余人的系列稳价促销现场会，发放稳价通知书4000余份，确保了零售客户的盈利水平达到10%以上，有效提升了客户满意度。同时，通过开展业务技能培训、“123”读书活动及绩效考核，有效加强了营销团队建设。

以体系建设、基层单位创优为契机，着力“三个扎实推进”，企业基础管理实现新提升。一是体系建设全力推进。按照“七个结合”的体系建设思路和要求，全面梳理完善了各项工作制度、流程，正式发布实施了b/0新版体系文件，努力提升了全员应知应会能力和体系文件执行力，建立健全了企

业各项管理制度。我局体系建设工作，也得到了市局高度肯定和评价，并在全市体系知识竞赛中勇夺第一名。二是基层创优扎实开展。围绕“抓班子、带队伍，抓基储严规范，抓监管、净市场，抓网建、优服务，抓质量、强特色”的工作思路，我们对年创建优秀县级烟草专卖局、优秀县级烟草分公司和龙伏烟草站、淳口烟草站创建优秀烟叶收购站工作进行了进一步的分解和细化，强化了各项措施的配套与落实，有力推动了创建工作的顺利开展，并在12月7日省局检查验收中得到了检查组的充分肯定和高度评价。三是日常工作规范有序。紧紧围绕全局中心工作，切实抓好了文秘宣传、会务接待、财务管理、人事管理、行政后勤、纪检监管、安全维稳等各项日常工作，确保了企业平稳运行和安定和谐。同时，通过认真开展了“四清”爱企卫生和“四小”科技创新活动、创新实施“三线考核”绩效管理机制，也有力提高企业经营管理水平。

围绕“三个加强”，进一步严格管理、严谨作风、严肃纪律，员工队伍建设实现新发展。一是人事改革焕发活力。全面完成了第四轮人事制度改革的机构调整、局领导班子副职和中层正副职竞聘、员工11级岗位竞聘以及职工优化组合等工作，并相应完成了第六届职工代表及工会小组长、机关党总支、经评、预算等机构的改选和人员调整工作，完成了新的工资套改工作，使改革有效实现了人力资源的优化配置。二是人文氛围融洽和谐。大力弘扬“紫荆”企业文化，组织开展了“天天慈善一元捐”、“情系玉树灾区捐赠活动”等一系列建整扶贫、捐资助学、助残帮困社会公益活动和“双喜·联谊杯”拔河比赛等各种丰富职工精神文化生活的活动，树立了市烟草对外的良好形象，并于四月份被市文明办正式授牌“市文明标兵单位”。三是廉政建设纵深推进。严格执行党风廉政责任制，做好了反腐倡廉制度、教育、监督、纠偏等各项工作，对相关举报的信息进行了认真核查，通过举办三次党组中心组学习、观看廉政警示片、廉政书画比赛等活动，大力加强廉政宣传教育，有力促进了党员干部廉洁勤政和全局团结干事氛围的形成。上半年共拒收礼品礼金5人次，

合计金额2.45万元，其中退回3人次，金额0.95万元；上缴市纪委2人次，金额1.5万元。同时，认真开展经济评审，共开展经评73项，评审金额399.6万元，审定金额332.8万元，审减金额66.8万元。四是党群组织保障有力。在深入开展“四好”班子创建、党员干部“讲党性、重品行、作表率”和“三严”教育活动同时，率先开展了以“比学习、赛素质；比思想、赛作风；比管理、赛效率；比工作，赛业绩；比服务、赛满意”为主要内容的“五比五赛”创先争优活动，为企业发展提供了有力的组织保障和智力支持，努力营造了全局比学赶超、率先发展的良好氛围。同时，扎实开展内培训外训工作，先后分五批选派40余名同志参加相关技能鉴定培训，认真组织员工积极参加行业技能比武，沈婵、匡文基两位同志分获全国和全省烟草技术能手荣誉称号。

年，我们各方面工作虽然都取得显著成绩，但也存在一些问题和不足。

一是受今年频发的自然灾害等多种因素影响，烟叶生产没有完成市局下达计划。同时，烟叶生产控费能力不高、质量特色不强、创新能力不足等问题仍然突出，烟叶生产综合竞争力有待进一步提升。特别是随着地域经济发展，其它产业与烟叶生产争地、争工、争效所引起的烟叶生产规模稳定和布局调整压力将更大。

二是受卷烟销售指令的计划及品牌结构等因素影响，省外及个别省内牌号卷烟价格倒差、落地消费率不高、市场库存不合理等问题依然突出，零售客户经营利润和满意度仍然不高，卷烟营销对市场调控能力有待进一步提升。

三是受区域市场特征等因素影响，市场净化率、占有率仍然不高，假、私、非等问题还比较突出，许可证清理难度较大，内部监管的参与度、认同度、价值度还有待提高。

四是企业仍然存在一些不稳定、不和谐的因素，12名市招子

弟因合同到期不再续签所引发的矛盾已成为企业当前重大不稳定因素。同时，员工素质还不能满足企业发展需求，个别职工人浮于事，工作拖拉，不讲奉献，只计得失，还存在一些歪风邪气现象。

一是全面完成市局下达的烟叶种植收购、卷烟销售任务，完成现代烟草农业建设及烟基建设推进计划，确保企业经营利润、费用预算等经济指标符合市局要求。

二是在烟叶生产上，要在稳定烟叶生产规模前提下，围绕湖南中烟、川渝中烟等重点骨干品牌需求导向，加快推进品种布局调整和品牌导向型特色优质烟叶基地建设，不断提高烟叶质量，增强烟叶竞争能力。同时，扎实推进“一带、两区、五个单元、25万担”的现代烟草农业建设总体规划，加强对合作社、农场等现代烟草农业经营模式探索和实践，努力推动烟叶生产上水平。

三是在卷烟营销上，要切实提高对卷烟市场调控和应变能力，扎实推进多方协同营销，加大稳价促销力度，确保卷烟价格稳定，确保重点骨干品牌培育“精、准、稳”，不断提高卷烟工业企业、零售客户、消费者满意度，努力推动卷烟营销上水平。

四是在专卖管理上，要进一步严格市场监管和内部监管，继续强化市场监管区域目标管理，扎实做好零售许可证的清理、规范工作，加大打假破网力度，提高市场净化率，切实做到依法行政、规范办案，努力推动专卖管理上水平。

五是企业文化建设、精神文明精神建设、党风廉政建设、人力资源建设，优秀基层单位创建和质量、职业健康安全管理体系建设、对标工作达到既定目标，全面提高企业基础管理水平，努力推动企业科学发展上水平。

# 烟草市场部工作报告篇六

## 一、敬业爱岗，视单位为家

自从20年进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

## 二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷

烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与客户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息。更有客户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

### 三、对工作乐观自信、要养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的回报。

自我进入烟草公司以来，我在工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，我对于领导及单位交给的各项任务都持着自信和乐观的心态。别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于客户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此，保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及卷烟零售客户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同事相比还是有很大差距，还有努力的余地。

20\_年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。为今后烟草公司的可持续发展

贡献一份力量。

## 烟草市场部工作报告篇七

### 一、工作表现

每一天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求，不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，个性在业务锤炼过程中必须要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得必须的进步。

### 二、工作态度

工作态度要严于律己，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

### 三、工作行程

这一个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一向努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对



我们福建市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从莆田到福清到福州的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，到达预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

#### 四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的状况下进行扩张，稳步求进求发展。

以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

## 烟草市场部工作报告篇八

大家好

“理论认识上深刻一层，工作实践上领先一步”这个道理，使我深刻的认识到：加强政治理论学习，要与现实的道德行为结合起来，做一个德行高尚的人，使自己的“德”与“行”都能适应岗位、适应同志、适应领导、适应时代的要求。一年来，我不断加强自身党性修养，增强了党性观念、全局观念、纪律观念，思想上与分局党组保持高度一致；不断加强业务知识学习，吃准吃透行业相关政策及文件精神，提高了自身的业务管理水平，组织协调能力，综合分析能力

以及处理问题的能力，适应了行业不断改革发展的新形势。

守土有责，内管外打，重抓市场监管、提高市场净化率

x年第三稽查分队改变以往的管理模式和管理

理念。在管理模式上，有针对性抓大放小，在管理理念上，转变被管理者角色，拉近客我关系。一是对大户、违规户进行重点检查、突击检查，对守法户开展例行检查、服务相结合；二是集镇、沿路和边界相兼顾，横向到边，纵向到户，确保达到了局要求的稽查到位率；三是加强节日市场、集会市场的监管，堵塞漏洞；四是发挥客户经理和零售户、群众的作用，为市场净化提供有效信息；五是利用市场走访采集信息和网上办公平台相结合，增加市场检查的准确性和针对性；六是加强与辖区其他执法部门的配合，共同净化市场。七是按照内管规范流程，加强了零售户核量监管，做到任务落实到岗，责任落实到人，有效遏制了不规范经营行为。

满怀激情干事业，谋近虑远不懈怠。我时刻提醒自己，工作必须做到精细实，必须时时刻刻在基础工作上下功夫。在队伍管理上，我充分调动分队队员积极性，提升队伍建设：注重细节促队伍，把责任担起来；注重规范促管理，让思想活起来；注重素质促奉献，把形象树起来。

廉洁自律，找准定位，切实履行好自己的职责

一身正气铸行风。我始终以一个共产党员的标准来严格要求自己，在工作中，能够严于律己、率先垂范。定期开展作风纪律学习培训，要求大家时刻谨记共产党员的优良传统，依规办事，防腐拒变。无论是行政处罚案件的处理、还是行政许可证件的办理，我都始终坚持依法行政，做到了廉洁自律、不循私情，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。x年带领全所人员圆满完成了上级领导

交办的目标任务。

论学习系统性不强，不能持之以恒，理论学习的深度和广度不够。二是在案件查处力度方面还有待提高，有效经营案件能力尚待加强。三是挖掘、发挥队员潜能的水平较低等。检查剖析自身存在的问题，在今后的工作中，我决心从以下几个方面努力改进，提升大杨所的工作水平：一是进一步加强理论学习，不断提高自身素质、强化责任意识。二是加强组织协调能力，加大与辖区公安、工商等部门的协调配合，落实案件查处。三是强化绩效考核指标开展日常工作，确保工作的严格规范。

### （一）、带好一支队伍

1、强化细节管理，落实局各项制度。严格按照工作流程开展各项工作。

2、市场监管：围绕“打真、打假、打寄递”，以打击真品卷烟非法流通卷烟为重点，服务守法户，打击违规、批发户。积极推进辖区市场净化率，发挥专卖管理员职能。

3、内部监管：按照内管要求，进一步突出监管重点，切实履行好内管职责。及时做好对内管预警信息的调查核实及处理。

3、许可证管理：重点做好对新增户的实地核查及零售许可证的后续监管。

4、无证户治理：认真梳理无证户档案，从打、疏、控三个方面全面加强治理，重点打击集镇、沿路公开摆卖行为。

5、专销结合会：专销结合，根据零售户分类，以及销售情况每月有针对性的召开座谈会，广泛收集信息，真正达到专销结合信息共享目的。

6、积极配合营销部门，确保全年销量任务的完成。

7、加强日常安全管理，确保全年安全无事故。

汇报人□xxxxxx xx年xx月xx日