

2023年烟草公司个人工作总结 烟草客户经理年终工作总结(优秀9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

烟草公司个人工作总结篇一

目前专销结合还存在的一些问题：

(1)信息反馈不及时，专销双方难以达成全面的共识，专销结合效果不理想。三员缺少直接交流，信息时效性不能保证。在新的订货模式下，专卖难免在检查中与零售户发生摩擦，不利于维护烟草形象。

(2)专销日常工作缺少监督或监督不力。有时顾于情面，难免在日常工作中出现相互推委现象，很不利于专销结合工作的正常开展，也不利于专销联动工作的健康发展。

有效做好专销结合应从几方面着手：

(1)市场走访方面。专卖、营销两支队伍不仅要在日常工作中各司其职，而且要在日常走访中相互监督，比如每月组织一次客户经理随同市管员进行走访。市管员在市场检查中、在对违法户的打击中发现问题，要及时告知客户经理，以便在客户经理在货源上加以控制。

(2)信息反馈处理方面。信息既是做好营销服务的基础也是做好专卖管理的基础，以信息共享为基础，建立一种专销共同

参与的动态市场分析机制，是专销结合的核心内涵。通过综合信息平台及时传递，做到发现问题传递及时，部门即时落实，责任人限时解决。同时专卖、营销应该共同遵守规章制度，共同遵守行纪行规，保持一种良好的工作态势。

烟草公司个人工作总结篇二

1、农村市场小户为大户代订货现象严重，影响对客户真实销量的核定，建议专卖部门加大检查力度，对代订货的小户给予取缔。

2、“三员”之间扭曲了相互监督的实际意义，情面工作时时有发生，导致很多隐藏问题的不能被发现，影响公司整体形象。

3、由卷烟供货引起的客户满意度下降，投诉率降低，但服务客户的能力有待加强。

4、低档烟销售形势仍然严峻，未能实现时间过半任务过半。

5、绩效考核有待进一步提高。

6、未能通过初级、中级职业技能的报名。

烟草公司个人工作总结篇三

自从我成为一名驾驶员，自从我成为烟草局的一名职工开始，我就一直本着安全第一，工作第一的态度投入到我的工作中来了，经过我在烟草局工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前烟草局工作。可以说，我对我自己的工作业务都是充分的了解了，我会在今后的工作中努力的继续做好。我在过去一年的.工作还是非常的顺利，我相信自己在接下来还会做的更好！

过去一年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导服务、为机关服务，为烟草局事业发展服务的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以汇报，不足之处敬请大家批评指正。

一、立足本职干好工作

行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线不清，以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

烟草公司个人工作总结篇四

板区18栋;b片均为c16型多层洋房共17栋;c片低层别墅区92栋;a片低层别墅区65栋;c片低层货量区18栋。在项目监理部工作期间，主要负责施工现场巡视、旁站、分项工序结束的验收，在监理工程师的指导下，深入详细检查施工各部位和环节，尽量做到事前监理，善于发现问题，一发现有出现问题的苗头马上制止，避免问题的发生。发生问题了查找出现问题的原因尽早处理，处理不了的问题和重大问题及时向监理

工程师汇报。时时以“守法、诚信、公正、科学”的监理工作准则来指导、衡量自己的工作。在监理工作中时时本着为公司、为工程、为自己负责的态度，自觉的抵制各种不良的思想及行为对自己的影响，能够正确的运用自己所掌握的专业技术知识，履行自己的职责。

20__年10月份，由于公司的人事变动，我来到了产业园建设项目一期工程监理部，担任资料员和现场监理员的职务。本项目由a1—a10号及b2号建筑物组成。其中a1为生产调试中心□a2分为a2—1与a2—2两座通用厂房□a2—3一座净化车间□a2—4一座物流中心□a3为动力中心□a4为化学品库□a5为员工餐厅□a6为倒班宿舍□a7—a10为4个门卫房。本项目a1—a10号建筑物共占地18244.67m□

2，建筑面积68886.5m□分为a标(建设集团有限公司)和b标(中建局股份有限公司)两个标段。在工作中，主要以配合李总做好监理资料的整理与收集，空余时间就去施工现场巡视、旁站等，认真地完成公司领导和李总安排的各项任务，尽心尽力、努力工作。围绕公昼夜值班，并且经常晚上加班到第二天凌晨。监理工作的辛苦是不言而喻的。

通过这几个月的工作实践，使我的业务水平有了一定的提高，专业知识不断充实。深入工地认真工作，做到在监理施工过程中，实施全方位、全气候、全过程的监理工作。在工作中按照总监、总监代表及土建监理工程师的要求认真工作，只要工地正常施工就要有监理的身影在工地出现，在思想上要求进步，树立爱岗敬业、吃苦耐劳的工作精神，不断的提高自己;同时在这几个月的工作中也存在着不足，自己的建筑施工知识还比较匮乏，还需要在今后的工作中不断学习、不断提高;在监理旁站方面对一些工作中的细节处理的不够完善，今后在工作中一定本着塌实。严谨的工作作风努力完善好自己的本职工作，以崭新的工作姿态迎接新的挑战，以崭新的工作面貌进入新的一年，在总监理工程师、总监理工程师代

表、专业监理工程师的领导下努力工作，为监理部的各项工作献出自己的绵薄之力。

档案盒内随时做好卷内目录，这样，资料便一目了然，脉络非常清楚。在平时其他监理工程师比较繁忙时，我也对钢筋、模板及地下室防水检验批进行检查验收和现场的旁站工作，使监理工作能够保证施工项目进度的正常运行。

二、下步工作打算和体会：

明年__产业园一期工程的工作量将更加繁重，24小时连续施工作业，主体工作也将陆续开始进行施工，监理工作量也将加大，我会用自己所掌握的理论知识和积累的实践经验，按照施工规范、监理规范和监理合同约定的内容，对工程进行严格检查和验收，确保工程质量，从而使项目监理部能顺利履行监理合同约定的内容，使业主对监理工作更加满意。

烟草公司个人工作总结篇五

一年的教育教学工作即将结束。在未来的一年里，我将成为六年级一班的班主任和语文老师。为了今后做得更好，总结经验，吸取教训，我将一年的工作总结如下：

一、注重政治思想学习，不断提高个人政治素养

我坚持四项基本原则，热爱教育，有高度的敬业精神和责任感，尽职尽责，不厌其烦学习，不厌其烦教学，科学育人。我热爱像孩子一样生活，团结协作，服从组织安排，致力于培养21世纪的新型人才。

二、严格组织纪律，顾全大局

在工作中，我服从组织的工作安排。我负责六年假_班的语文教学。从学年开始，我就不厌其烦地组织一些基础落后或者

学习懒惰的后进生进行针对性的辅导和交流。经常，我在教室里忙了两三个小时。嗓子一直流鼻涕，一口水都喝不下去。即使在女儿生病住院期间，我也会把工作和照顾孩子协调起来，不让学生耽误一节课。经过不断的帮助和鼓励，小婷、小斌、肖伟、小军、小昊、小波等一批红印学生都有了不同程度的突破。

三、认真教书育人

教学和教育的主体是儿童。我一直认为严格善良比批评好。所以，在努力培养的同时，我也经常以最饱满的激情去爱和欣赏我的学生，让他们在荣誉的冲击中保持心灵，实现自我教育。经过不断的尝试改进，我实施了一套切实有效的小组赛互助模式，以及个人加分升级制度，实施以来取得了显著的效果。

比如，针对学生书写潦草、出错率高的问题，我被冠以“各种大小书法家”的称号，并标注在学生作业本的封面上。这种做法可以说是有了革命性的突破，目前全班同学基本上克服了粗心大意的毛病。再比如写作方面，我有“大小作家”的头衔，安排时间欣赏和交流作品；我经常挤出时间和学生交流，了解他们的想法和担忧，鼓励他们用笔表达心声；经过一段时间的训练，学生的写作越来越有活力；从之前艰难的寥寥数语，到此刻的精彩华丽。另外，我用的是“官衔制”，让我的学生可以管理其他学生或者班级事务，实现自我约束，自我教育等等。经过潜心的培养和反复的实验，这个班逐渐形成了一种自我关怀和自律潜力强、学习氛围浓厚的班级风格。

在其他方面，我担任研究组长，尽职尽责地协助组长开展各项教学和研究工作。其中我班罗老师这学期参加了与兄弟学校的交流活动，反响很好。此外，我还代表学校参加了地区演讲比赛。

以上只是我工作的一部分。我会再接再厉，戒骄戒躁，尽职尽责，按照我的工作宗旨稳步前进。

烟草公司个人工作总结篇六

新的突破和进展，现将上半年工作情况作如下汇报。

半年来，营销部全体人员紧密地团结在台儿庄分局周围，扎扎实实工作，勤勤恳恳做事，立足于烟草营销与服务的主责，调整市场结构，全力保增长，大力培育重点骨干品牌，加强网络建设和市场分析调控，保持了销量稳定增长和效益平稳提升。1—6月份，**营销部累计完成销量###箱，比去年同期的###箱增加了##3箱，同比增长2.13%；累计实现单箱值16037.74元，同比去年的###元增加了###元，同比增长9.93%；累计实现毛利###万元，同比去年同期的####万元增加###万元，同比增长##%。在销售结构上，鲁产的一二三类烟累计销售####箱，比去年同期的#3箱增加了##箱，占销售总量的##%；重点品牌烟总计销售##箱，比去年同期的#3箱增加了##箱，占销售总量的##%。截至6月30日，全区共有零售客户####户；电子结算户###户，其中城镇电结户##户，农村电结户###户，城镇电结率达到了95%，农村电结率达到了72%，累计电结成功率按金额计算达到了70%。总体来看，销售总额完成全年计划的67%，毛利完成全年计划的56%。

1、加强宣传推介，努力提高重点和鲁牌一二三类烟的上柜率。

上半年，我们认真落实了省局（公司）工作会议精神大会和李总的讲话精神的要求，紧紧围绕“卷烟上水平”的行业基本方针和战略任务，加强了宣传和推介工作，充分挖掘重点客户的销售潜力，极力向客户推荐鲁产品牌、重点品牌，取得了显著成效。目前鲁产的#####、###、#####等市场占有率逐步提高，被越来越多的消费者接受；重点品牌###、#####等，在销售中的比重也大幅度增加，有力地推动了品牌培育工作。

2、维护客户市场，开展拜访活动。

为了确保首季开门红活动的顺利实施，我们积极开展客户大拜访活动，营销科科长、客户经理、市场经理等全体出动，对重点客户和重点区域做了细致的调查研究，认真收集客户信息并加以汇总分类分析，及时对系统信息予以调整，确保了零售客户资料的准确性和客户群投放货源工作的顺利开展，为各项卷烟经营指标的顺利实现奠定了坚实的基础。

3、加大工作力度，积极做好电子结算工作。

努力在提升电子结算率和电结成功率是上半年工作的一大重点。一大力宣传宣传市局（公司）电结奖励政策，使客户知晓电算业务的积极意义；二制定了严格的电结奖惩措施，通过奖优罚劣，进一步提高了客户经理宣传电结工作的积极性和主动性；三继续加强了与市中邮政储蓄银行的沟通与协调，为农村零售客户电结业务的办理提供了极大方便，有力地促进了我区各项电子结算指标的提升。

4、规范经营，努力提升客户盈利水平。按照市局（公司）统一部署和安排，我们辖区500户经营规模比较好的零售客户进行了集中培训，通过培训，进一步提高了广大零售客户的经营理念 and 经营能力，加深了客我之间的相互了解，巩固了批零联盟基础，为以后的合作奠定了更加坚实的基础。同时，认真开展全员签订规范经营承诺书，切实做好规范经营工作，努力提高客户的盈利水平。

围绕推动优秀县局建设和销售工作，我们做了大量工作。

1、统一思想，提高执行力。我科室以会议、座谈的形式认真学习市局和省局的相关文件，组织人员认真学习了市局的首季开门红大会精神、省局（公司）工作会议精神和李总的讲话精神、枣庄烟草20xx年工作会议精神和李总的讲话精神等，紧紧围绕“卷烟上水平”的行业基本方针和战略任务，进一步把思

想和认识统一到市局（公司）党委的指示精神上来，提高了执行力，为落实各项政策奠定良好的思想基础。

2、培训交流，提升素质。为进一步提高营销人员营销水平和服务客户的能力，我们积极组织人员参加市局集体培训，同时开展内部培训，以经验交流会、集体开会学习、对辖区优秀线路进行现场观摩学习等形式，引导到营销人员学习先进，查找自身不足，努力提高自身服务水平和技巧。

3、精细管理，严格考核。为推动优秀县局建设，科室实行精细化管理，将工作任务目标细致分解到各条路线，确保卷烟销售任务全面完成；同时，对客户经理、网建人员、送货员等加大了监督考核的力度，严格内部控制，严禁拆包等违规现象的出现，有力地推动了营销业务健康开展。

1、部分地区，尤其是农村地区的零售小户，由于路途遥远，单人经营，时间受限，对电子结算业务的积极性不高。

2、鲁牌一二三类卷烟上柜率还有待于进一步提高，重点品牌烟的上柜率需要进一步提高。主要原因是部分销售点周围居民消费水平较低。

3、部分线路客户经理不能及时对零售客户的卷烟经营进行有效的指导，服务水平有待以进一步提高。

下半年销售形势依然严峻，要圆满完成目标任务还需要再接再厉，克服困难，努力做好以下工作。

1、紧紧抓住市局的战略部署和指示精神不放，严格贯彻执行市局对下半年及全年卷烟经营工作的安排部署，努力克服各种不利因素，稳步推进卷烟经营工作。

2、紧紧抓住打造品牌市场不放，加强宣传推介，加大鲁产一二三类和全国重点品牌的培育，提高品牌上柜率和动销率；

转变工作方式，大力培育品牌、提升结构，提高经济运行质量。

3、紧紧抓住电子结算业务不放，加快农村零售客户结算账户的更换工作，力争以最短的时间实现电子结算工作达标。

4、紧紧抓住自身建设不放，强化内部管理与控制，加强教育培训，严格考核，严肃监管，认真落实各项制度，不断提高团队素质和科室管理水平，打造一支服务优良、作风正派的高素质高绩效营销队伍，认真做好优秀县局营销部基础工作。

烟草公司个人工作总结篇七

xx即将过去，在这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，在同事们的帮助和支持下，同时通过自己努力的工作，也有了一些收获，临近年终，有必要对自己的工作做一个总结，目的在于总结经验，提高自己，以至于进一步做好来年的各项工作。现将烟草的营销工作总结范文如下：

中国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，中国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。

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。

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，使其掌握更多的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

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。

总结：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。

烟草公司个人工作总结篇八

20xx年8月份，根据区局（公司）支部的决定，我到营销科任科长，期间一直从事卷烟销售工作。3个月多来，我始终坚持兢兢业业，勤勤恳恳，认真负责的工作态度，努力克服异地工作对市场情况不了解等实际困难，在区局（公司）领导大力支持下，团结并带领广大营销人员，大胆创新，开拓进取，卷烟经营工作取得了较好的成绩。现将任职以来的学习和工作情况作以下汇报：

从事科长要适应工作的需要，首要的是提高自身素质，适应岗位和工作变化的要求，只有这样，才能驾驭工作，胜任领导工作。三个月多来，自己一方面努力提高自身政治素质，自觉遵守党的路线、方针政策，时刻用党员的标准严格要求自己，加强自身的党性修养和道德修养，树立大局观念和全局意识，牢固树立和自觉践行行业共同价值观，保持坚定的政治立场，自觉做到在思想上、行动上与区局（公司）支部保持高度一致。始终坚持学习市局（公司）的各项方针政策和要求。把市场化取向改革作为开展工作的第一要务，围绕提升销量的目标任务，把“解放思想、转变观念、更新理念、提高执行力和执行能力”作为开展工作的前提，坚决的不折不扣的执行“抓基层、打基础”的工作要求和“扩大销量、提升结构、培育品牌、增加效益”的指导思想。

另一方面我还始终坚持业务学习，到营销科以来，我清醒的认识到，自己缺乏领导能力，因此，我努力加强业务学习，不断提高科学决策、组织协调等方面的能力。始终坚持真抓实干。作为营销科的负责人，我严格遵照区局的要求，积极为分管领导献计献策，与协调科室密切配合；切实端正思想，转变工作作风；开展调查研究，及时了解市场情况；增强责任意识、忧患意识、公仆意识、民主意识、创新意识，狠抓管理、基础工作，促进了卷烟销售工作的高效运转。

作为营销课长，我始终把自己的工作当作神圣的使命，并把不辱使命作为我工作的基准。3个多月来的工作，主要从以下几个方面扎实开展了卷烟经营工作：

（一）以知名品牌培育为核心，打造名牌市场。

1. 以婚庆市场为突破口，努力培育知名品牌。

与山东、江苏等工业公司加强工商协同，采取多项措施推进泰山区婚庆卷烟市场建设。其中在泰山（大鸡）、五星（红杉树）的培育上，通过不断加大宣传力度、细化分解婚庆任

务、加强消费引导等措施，已在婚庆市场建立了绝对优势地位，并顺利的实现了由婚庆用烟向常销卷烟的转变。

员灌输“以上柜促销量，以上柜促结构”的品牌培育意识，通过开展多品牌上柜提升活动使重点品牌特别是泰山品牌的上柜率、销量大幅提高。

3. 加强考核，夯实品牌培育工作基础。

为打牢品牌培育工作基础，保证品牌培育工作取得好的效果，建立重点工作调度制度。为进一步提高考核的针对性和有效性，在年度考核的基础上，每月对各站点工作下达指导意见，并对各营销部制定的工作措施落实情况进行调度督导，进一步提高考核的针对性。

4、加强终端形象建设,提升终端价值。

对零售终端的整体店面形象和终端品牌培育工作起到了很好的宣传、推动作用，有效促进了零售户终端建设水平的提升。

在区局领导的帮助和支持下，在全体营销人员的协助下，我取得了一些成绩，但也存在部分问题：对营销科的工作基本情况有了初步了解，但是还不够全面和深入；自己在工作思路和工作方式上还有待进一步改进，还有很多方面需要进一步适应岗位的要求；忙于日常事务性工作多，理论学习相对较少；有时工作态度急躁，简单化。

在今后的工作中，我将按照自己的分工，与营销人员协

作一致，围绕既定的目标创造性的开展工作，绝不能辜负支部对自己的重托和期望，一定要努力做到以下四点：

（一）以团结为第一要务，牢记团结出战斗力、团结出效益的思想，尽自己最大的努力团结好干部职工，维护好的同

志间的团结，不越权、不越位、不失位、不错位，积极开展好各项工作。

（二）解放思想，转变观念，更新理念，结合今年开展的市场化取向改革的活动，牢记“两个至上”行业共同价值，努力做到“三个始终”、树立“五种意识”为推动实现持续协调共同发展奠定坚实思想基础。

（三）提高素质和工作能力，主要从提高知识水平、提高道德修养、提高心理素质、提高执行能力等方面提高自己适应工作和环境的能力，成为勤奋学习、善于思考的模范。不断解放思想，开拓思路，切实做好结合创新工作，多借鉴行业内外先进单位的经验，进一步开创工作新局面。

总之，我将严格要求自己，立足解放思想、转变观念、更新理念、提高执行力，为泰山区营销部营销工作又快又好的发展做出自己最大的贡献。

烟草公司个人工作总结篇九

尊敬的各位领导、各位同仁：

今天在市局领导的亲自指导下，召开了这次述职大会，烟草述职报告。这对我们承前启后，全面完成各项工作起到极大的推动作用。

襄城局（营销部）在市局党组的正确领导下，在地方政府和市局各职能部门的大力支持下，克服品牌置换带来的市场困难，坚持以人为本的工作理念，推动企业工作全面发展；坚持服务市场、服务客户，促进卷烟销售；坚持专销结合，净化卷烟市场，坚持“抓住总量不放松，品种配置保结构，提高“三率”抓安全，强化管理保任务”的工作思路，全体干部职工团结奋斗，迎难而上，上半年较好地完成了各项各项经济指标和工作任务实现了襄城局安定团结无信访；安全工作

无事故，查处案件无复议，执法管理无诉讼，引导消费无投诉的工作新局面。以下从两个方面向在座领导和同志们做一个汇报。不妥之处，请批评指正。

元一六月卷烟销售6317箱占年计划的44.5%，元一五月省外烟销售283箱，卷烟结构9722元，超计划722元/箱。专卖管理工作查获各类违法案件477起，案值474221.18元。查获各类违法卷烟4165.4条。其中，非渠道卷烟694.6条，假冒烟3470.8条，实现罚没收入13279.18元。组织市场清理整顿39次，出动车辆288次，5410人次。清查辖区零售户门店2827户；已查明辖区江浙人门店5户；逐一排查辖区三相电用户700户，未发现制假窝点。摧毁售假窝点6个，有力遏止了违法经营行为。党员先进性教育取的阶段性成果，经职工测评，满意度到95.6%，党组织的凝聚力、战斗力明显提高，党员的理想信念，宗旨观念、身份意识明显增强。半年工作中，主要做法是：

随着国家局“做大做强”战略的逐步推进，烟草行业的改革不断深入，湖北烟草“一厂两牌”的改革步伐不断加快。今年以来，红金龙品牌置换到位，对我局的卷烟销售工作造成巨大压力，消费者的吸食习惯受到冲击，零售户的经营不畅，市场销售不活，面对种种市场困难，一班人思想统一信念坚定，始终围绕把市场做畅，使卷烟销售稳中有升来思考问题，安排部署工作。

一是坚持一月一次经济运行分析会，达到统一思想，明确目标，调整市场服务措施之目的，坚持每月将任务分解到部，划分到线，落实到人。以天保旬、以旬保月、以月保年。每月的第一个工作日，将任务分解表，发到每个客服部。让大家早知道，自己每个工作日的工作任务，早思考落实措施与方法，早进入工作状态。特别是四月、五月六月份，市场矛盾错综复杂社会库存量大等困难，又面临梅雨季节的到来，我们一方面加强管理，实行每日销售台帐式管理，做到每日公布各客服部当天销售情况。一方面积极调整服务策略，在

积极引导，推介品牌的同时，手把手现场教零售户卷烟防霉度夏知识和技术，并印制了1500多份友情提示卡片发放到辖区经营户手中，把零售户的事，当作我们烟草自己的事，把零售户的利益，当作我们自己的利益，维护好、保护好、落实好。零售户经营的卷烟品种平均达十七、八个，落实卷烟零售标价工作遇到一定阻力，我们在先宣传，说明标价对大家提高经营卷烟利润有大的帮助，是烟草为维护 and 保障零售户合法利益的举措的同时，集中全局上下，利用休息时间规范制作价格标牌45000多个。一户一户，一个品种一个品种，上门贴到经营的货柜上，用我们的行动，让零售户深感烟草是其合法利益的维护者。

二是加强市场监控，严厉打击违法经营行为。专卖市场管理多年来，留给零售户的印象就是查烟。但形势的发展要求我们在工作中既要体现法律的威严，更要体现我们是零售户合法利益的维护者。在工作中，我们创新专卖管理日常工作方法，从宣传疏导入手，清品种查库存，提建议。从交谈中发现线索，从服务中挖掘线索。一方面宣传政策法规，引导零售户关注制假、售假等违法行为，同时向零售户发放四部联合通告1500多份，向社会和零售户赠送6月14日襄樊日报20xx多份，公布举报电话，鼓励零售户和社会各界参与并支持配合烟草打私、打假行动，共同规范卷烟市场，维护零售户的合法利益和消费者的合法利益不受侵害。我们今年内查获的6起售假窝点，就是在平常工作中与零售户交谈发现的线索。另一方面，使用“疏、查、堵”的方法，抽调人员，组成专班与高速公路管理局协作在二个高速公路入口处设立检查站。堵住违法三烟流入。清理区内茶楼、酒楼、宾馆等高档消费场所，切断违法三烟的主要消费供应链，净化市场，维护消费者和经营户的合法利益，提高市场占有率。

三是提供差异化服务，引导市场消费。全局上下围绕卷烟销售克服重重困难。始终坚持服务市场，服务零售户不动摇，主动深入市场，拜访零售户，做到不漏户；放弃休息时间服务零售户，不漏一家。拼服务，赢市场，促销售。客户管理在

“打招呼、谈经营、看品种、算库存、提建议、上销量”的工作规范下各显其能，各尽其责，心里装着销售，两腿跑着市场，用真情换真心，用服务赢市场，顶着市场压力，克服品种置换带来的重重困难，实现了四一六月份连续超计划累计 2 5 5 箱的局面。圆满地完成了各项经济指标。