

最新烟草营销部主任述职报告(汇总5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

烟草营销部主任述职报告篇一

1. 重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时,做销量,创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 建立金字塔式的营销结构,推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时,也要确保“卖得动”,有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水,还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托,宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品,这样终端销售会更有积极性,客情关系会更加紧密。

4. 货款分离,变被动为主动。

业务人员主动出击,培养客户订货计划,以客户需求为导向,按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回,一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状,提

高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以促使出货渠道流畅。

5. 改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

述职人□xxx

XXXX年XX月XX日

XXXX年即将过去，伏案沉思，一年来，作为城区营销部负责人，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，在局(中心)的正确领导下，认真贯彻执行上级下达的各项方针政策，始终坚持以经济效益为中心，以“决战网建”为动力，竭力追求“三满意”，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“市场经理”转型。现将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

一、以经济效益为中心，较好完成各项指标任务

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

随着网建工作的不断深入，访销员向客户经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在局(中心)的正确领导下，我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作积极性；并利用早会总结安排、要求客户经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为口号，通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1-10月完成总销量30519.21箱，占计划的99.41%，比去年同期上升2857.07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

(1)随着工业企业的不断重组和品牌的不断精减，现市场供需矛盾越来越突出，我深刻认识到要解决这一症结，必须做好

目标品牌的培育与推广工作。根据局(中心)“三个方向两个重点”要求，带领部门员工抓住目标品牌宣传不放松，下苦功夫做好品牌置换与新品牌的上摊工作，通过统一口径宣传、零包上摊、每天早会重点强调、选择重点经营户以点带面、借助促销活动扩大影响力及客户库存量等手段进行，并要求客户经理站在客户利益角度做好解释工作，将行业信息带与经营户，使他们转变观念，互动起来做好品牌培育工作。通过这一系列积极的工作，使“时尚宏声”、“醇香红梅”等品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条；“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也达到分公司及局(中心)要求。

(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的44.79%。

二、以“决战网建”为动力，狠抓基础工作，提升服务质量

1、严格要求，提高各项基础工作质量

我深刻地意识到，上海网建“精细、严谨、扎实、创新”的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等基础工作的规范化和标准化，并在不断的学习与总结中提升质量，带领整个营销部做好网建基础工作，使雁xx区营销部的网建基础工作水平始终保持在全市前列，并得到省、市网建检查的一致好评。

2、做好电话订货初期摸底工作、电子结算推广工作

作为城区市场经理，我一刻也不敢放松电话订货、电子结算

工作的推进。带领客户经理收集客户基础资料，做好卷烟销售系统信息维护，确保了电话订货软件正常运行。采取深入细致的宣传工作、紧俏品牌的吸引、耐心周到的服务等措施，大力发展电子结算，距今发展在线代扣604户，圆满完成局(中心)下达的40%(600户)指标。并在提升入网率的同时积极反馈结算中存在问题，加强与银行方的联系，做好客户思想工作，努力提高结算成功率。

3、竭力追求“三满意”，大力提升服务质量

从以销量为中心到以客户为中心，营销部职能发生了根本改变。我深刻意识到客户关系管理是提升网建质量的关键，带领客户经理随时随地处理好与客户关系，倡导“服务他人，快乐自己”的服务理念，真心为客户：一方面积极配合厂方进行品牌宣传活动，并及时反馈销售信息，使各厂方业务员与我们合作愉快；另一方面想尽办法为零售户排忧解难，妥善处理客服矛盾，使经营户与我们的心的贴得更近了。现客户满意度调查城区平均分达到70分以上，其中不满多为对紧俏品牌供给不足及赢利方面，对我人员无不满现象。

4、强化专销结合工作，确保专销结合落到实处

要实现“决战网建”的目标，专销结合是关键。作为专销结合会主持人，我严格按公司要求坚持一周一次召开专销结合会，与呼叫中心、稽查中队、配送中心负责人互通信息，并做到有记录、有分析，有措施，有结果。在平时也与各部门密切联系，及时处理突发事件，并制定“有问有答”制，真正做到发现问题解决问题。树立“全员专卖”意识，要求客户经理将自己在经营管理和服务中掌握的市场情况及时提供给稽查员，互相配合净化市场，提高市场占有率。

三、加强内部管理，促进客户经理的转型

加强管理，规范客户经理行为，确保工作的到位也是我今年

工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给客户经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场检查、平时工作调查等形式规范客户经理拜访行为，并分析各客户经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使客户经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，拜访由最初平均每天普访40户到如今每天40户分重点和侧重点，这样既保证了客户经理每天的拜访频度，也降低了客户经理说话疲劳度，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；强调临江片区客户经理在提升拜访质量的同时做好转供户管理工作；要求餐饮组在对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，特别是紧俏货源分配上加强管理，将之与客户经理工作质量结合，如查实严惩不待。加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使客户经理基本知道应该做什么、怎样做。

四、加强学习，提高素质

我深知，“网建学上海”，学的不仅是“形”，更重要的是“神”，要达到这一高度，真正成为一名“市场经理”、“客户经理”要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。为此，我制订了每周五召开部门会议，会议内容主要包括传达文件、市场分析、学习业务知识等，这一固定模式的建立提高了全员综合素质，培养了良好的学习习惯。通过这些举措，我部门忧患意识较高，素质有所提高，学习习惯有所加强。我并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识，边学边做，边做边学，努力向“市场经理”转型。

五、爱岗敬业，遵纪守法，起到了党员的先锋带头作用，增强了部门凝聚力

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照市场经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。针对城区营销部以女职工多的特点，我正确处理相互之间的关系。首先以身作则，遵守各种规章制度，起到良好的带头作用；不拉小团体，任何人违反原则，绝不袒护包庇，正确处理，但在他们有困难时，又积极给予帮助和支持。通过这样的举措，把一个纪律严明、客观公正但富有人情味的部门规则烙在大家心里，规范了全员行为，从而增强了团队的凝聚力，提升了整体战斗力。作为一线销售部门负责人，“五条禁令”更是牢记在心，从未收受厂方任何馈赠，无愧于心。今年，我已正式成为一名光荣的中国共产党党员，始终以一个优秀党员的高标准来要求自己，廉洁奉公、严于律己，起到了党员的先锋带头作用。

六、存在的不足

虽然不断学习，但要成为一名合格的“市场经理”还有一定距离；做事认真但思维还欠缜密；干劲足，但创新意识还较少。

七、今后的努力方向

1、继续加强学习，重“内涵”，主动转型，迎接挑战；2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；3、加强组织协调能力；4、带领员工提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；5、继续加强目标品牌培育工作。

以上述职，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的的工作中更加努力、带好队伍，在资阳烟草跨越式发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活。

述职人□xxx

XXXX年XX月XX日

烟草营销部主任述职报告篇二

XXXX年是XXXX公司生产运行的第二年，也是营销部发展的关键之年，作为营销部主任，我深感如履薄冰、责任重大，营销部在公司党委的正确领导下，围绕”卷烟上水平”和”创建优秀打叶复烤企业”的目标及XXXX年工作任务，认真履行职责，维护团结、支持配合其他部门的工作，顺利完成了各项任务，较好地发挥了部门的作用，推进了营销部整体工作上水平。现将一年来的工作进行汇报如下：

1、来料方面实现一个”保”字

XXXX年营销部落实了XX公司共计XX的加工计划，在原烟的调入准备工作中，从未发生过一次因来料不到位而造成复烤加工生产的延误，从而有效的保障了打叶复烤的连续性。同时，营销部积极筹备各类采购物资，满足生产加工需求，并于XXXX年7月中旬之前完成对：纸箱、水平电动叉车、打包机、移动登车桥、打包带、副产品包装、生产辅料等招标活动，有力地保障了生产计划的如期进行。

2、物流和仓库运行方面抓住一个”顺”字

上半年未进行复烤加工时，营销部多次对仓容进行调研、分析，根据今年的加工计划、来烟的产区情况、卸烟口的开设、搬运工人数的定员、做到根据来烟量实行动态定岗定员，物资的堆放配置合理、各类用具数量满足了运行的要求，有效的利用了现有库容。同时，向产烟区公司送烟司机承诺24小时内来烟及时卸车入库，从未发生一起因卸车不及时而造成送货司机投诉和复烤成品的涨库而影响生产加工等现象。

3、资金回笼方面做到一个”早”字

XXXX年营销部在成品调运、资金结算，货款回笼方面做到成品早调运回中烟公司，每生产完一个中烟公司的复烤加工量完成早结算，确保了在年度内开票的复烤加工费全部回笼到位。

4、部门安全方面突出一个”狠”字

营销部坚决贯彻”安全第一、预防为主”“谁主管、谁负责”的方针。在全员中进行了安全防范教育和岗位自查活动，有效提高了员工遵守安全规章的自觉性，增强了部门安全意识。同时营销部对各仓库库区的房顶漏雨、排水设施等工作进行了检查，对发现漏雨的地方，及时出具维修报告给安环部，提出要求限期维修。XXXX年，营销部实现了确保部门人身安全零风险、物流数字安全零风险、仓库物资安全零风险、资金安全零风险。

1、加强学习、提高修养

本人始终坚持一名共产党员的理想信念，积极学习党的各种理论知识，休息时间注重读书看报，不断更新自己，始终让自己”与时俱进”。坚持读书、读好书，管理、经营、历史、文哲等各个方面的知识都有所涉猎，同时认真撰写读书心得，不断丰富自己的知识储备，提升自身修养。对照廉政要求，提高廉政自律、防腐抗变能力。

2、在工作生活中把握底线

本人始终坚持将党纪国法、行业要求作为自己的行为底线，时刻提醒自己是一名共产党员，珍惜自己的人格和名誉。坚持批评与自我批评，经常回头检查自己，做到防微杜渐。

复烤加工企业是新型企业，自身溶入进去还是一个”新兵”，作为营销部的负责人，我的工作也还存在着不足：一是系统学习不够，灵活运用理论的能力还有待提高；二是工作方式

方法还有待进一步改善；三是在工作开拓创新上，好点子、好方法、好举措还不够多，需要在今后的工作中不断的学习和探索。

今后，在公司党委的领导下，执行好公司党委的各项要求，团结部门全体人员，配合好各部门工作，我将身先士卒，率先垂范，严格要求自己，恪尽职守，努力工作，不负公司党委的重托。

谢谢大家！

烟草营销部主任述职报告篇三

各位领导，同志们：

20xx年是**公司生产运行的第二年，也是营销部发展的关键之年，作为营销部主任，我深感如履薄冰、责任重大，营销部在公司党委的正确领导下，围绕‘卷烟上水平’和‘创建优秀打叶复烤企业’的目标及20xx年工作任务，认真履行职责，维护团结、支持配合其他部门的工作，顺利完成了各项任务，较好地发挥了部门的作用，推进了营销部整体工作上水平。现将一年来的工作进行汇报如下：

20xx年营销部落实了**公司共计**的加工计划，在原烟的调入准备工作中，从未发生过一次因来料不到位而造成复烤加工生产的延误，从而有效的保障了打叶复烤的连续性。同时，营销部积极筹备各类采购物资，满足生产加工需求，并于20xx年7月中旬之前完成对：纸箱、水平电动叉车、打包机、移动登车桥、打包带、副产品包装、生产辅料等招标活动，有力地保障了生产计划的如期进行。

上半年未进行复烤加工时，营销部多次对仓容进行调研、分析，根据今年的加工计划、来烟的产区情况、卸烟口的开设、搬运工人数的定员、做到根据来烟量实行动态定岗定员，物

资的堆放配置合理、各类用具数量满足了运行的要求，有效的利用了现有库容。同时，向产烟区公司送烟司机承诺24小时内来烟及时卸车入库，从未发生一起因卸车不及时而造成送货司机投诉和复烤成品的涨库而影响生产加工等现象。

20xx年营销部在成品调运、资金结算，货款回笼方面做到成品早调运回中烟公司，每生产完一个中烟公司的复烤加工量完成早结算，确保了在年度内开票的复烤加工费全部回笼到位。

营销部坚决贯彻‘安全第一、预防为主’‘谁主管、谁负责’的方针。在全员中进行了安全防范教育和岗位自查活动，有效提高了员工遵守安全规章的自觉性，增强了部门安全意识。同时营销部对各仓库库区的房顶漏雨、排水设施等工作进行了检查，对发现漏雨的地方，及时出具维修报告给安环部，提出要求限期维修。20xx年，营销部实现了确保部门人身安全零风险、物流数字安全零风险、仓库物资安全零风险、资金安全零风险。

本人始终坚持一名共产党员的理想信念，积极学习党的各种理论知识，休息时间注重读书看报，不断更新自己，始终让自己‘与时俱进’。坚持读书、读好书，管理、经营、历史、文哲等各个方面的知识都有所涉猎，同时认真撰写读书心得，不断丰富自己的知识储备，提升自身修养。对照廉政要求，提高廉政自律、防腐抗变能力。

本人始终坚持将党

纪国法、行业要求作为自己的行为底线，时刻提醒自己是一名共产党员，珍惜自己的人格和名誉。坚持批评与自我批评，经常回头检查自己，做到防微杜渐。

复烤加工企业是新型企业，自身溶入进去还是一个‘新兵’，作为营销部的负责人，我的工作也还存在着不足：一是系统

学习不够，灵活运用理论的能力还有待提高；二是工作方式方法还有待进一步改善；三是在工作开拓创新上，好点子、好方法、好举措还不够多，需要在今后的工作中不断的学习和探索。

今后，在公司党委的领导下，执行好公司党委的各项要求，团结部门全体人员，配合好各部门工作，我将身先士卒，率先垂范，严格要求自己，恪尽职守，努力工作，不负公司党委的重托。

谢谢大家！

烟草营销部主任述职报告篇四

各位领导，同志们：

xxxx年是xxxx公司生产运行的第二年，也是营销部发展的关键之年，作为营销部主任，我深感如履薄冰、责任重大，营销部在公司党委的正确领导下，围绕“卷烟上水平”和“创建优秀打叶复烤企业”的目标及xxxx年工作任务，认真履行职责，维护团结、支持配合其他部门的工作，顺利完成了各项任务，较好地发挥了部门的作用，推进了营销部整体工作上水平。现将一年来的工作进行汇报如下：

一、未雨绸缪，各项工作做到早谋划，早打算。

1、来料方面实现一个“保”字

xxxx年营销部落实了xx公司共计xx的加工计划，在原烟的调入准备工作中，从未发生过一次因来料不到位而造成复烤加工生产的延误，从而有效的保障了打叶复烤的连续性。同时，营销部积极筹备各类采购物资，满足生产加工需求，并于xxxx年7月中旬之前完成对：纸箱、水平电动叉车、打包机、移动登车桥、打包带、副产品包装、生产辅料等招标活动，

有力地保障了生产计划的如期进行。

2、物流和仓库运行方面抓住一个”顺”字

上半年未进行复烤加工时，营销部多次对仓容进行调研、分析，根据今年的加工计划、来烟的产区情况、卸烟口的开设、搬运工人数的定员、做到根据来烟量实行动态定岗定员，物资的堆放配置合理、各类用具数量满足了运行的要求，有效的利用了现有库容。同时，向产烟区公司送烟司机承诺24小时内来烟及时卸车入库，从未发生一起因卸车不及时而造成送货司机投诉和复烤成品的涨库而影响生产加工等现象。

3、资金回笼方面做到一个”早”字

xxxx年营销部在成品调运、资金结算，货款回笼方面做到成品早调运回中烟公司，每生产完一个中烟公司的复烤加工量完成早结算，确保了在年度内开票的复烤加工费全部回笼到位。

4、部门安全方面突出一个”狠”字

营销部坚决贯彻”安全第一、预防为主”“谁主管、谁负责”的方针。在全员中进行了安全防范教育和岗位自查活动，有效提高了员工遵守安全规章的自觉性，增强了部门安全意识。同时营销部对各仓库库区的房顶漏雨、排水设施等工作进行了检查，对发现漏雨的地方，及时出具维修报告给安环部，提出要求限期维修。xxxx年，营销部实现了确保部门人身安全零风险、物流数字安全零风险、仓库物资安全零风险、资金安全零风险。

二、今后的努力方向

1、加强学习、提高修养

本人始终坚持一名共产党员的理想信念，积极学习党的各种理论知识，休息时间注重读书看报，不断更新自己，始终让自己”与时俱进”。坚持读书、读好书，管理、经营、历史、文哲等各个方面的知识都有所涉猎，同时认真撰写读书心得，不断丰富自己的知识储备，提升自身修养。对照廉政要求，提高廉政自律、防腐抗变能力。

2、在工作生活中把握底线

本人始终坚持将党纪国法、行业要求作为自己的行为底线，时刻提醒自己是一名共产党员，珍惜自己的人格和名誉。坚持批评与自我批评，经常回头检查自己，做到防微杜渐。

三、存在的不足

复烤加工企业是新型企业，自身溶入进去还是一个”新兵”，作为营销部的负责人，我的工作也还存在着不足：一是系统学习不够，灵活运用理论的能力还有待提高；二是工作方式方法还有待进一步改善；三是在工作开拓创新上，好点子、好方法、好举措还不够多，需要在今后的工作中不断的学习和探索。

今后，在公司党委的领导下，执行好公司党委的各项要求，团结部门全体人员，配合好各部门工作，我将身先士卒，率先垂范，严格要求自己，恪尽职守，努力工作，不负公司党委的重托。

谢谢大家！

烟草营销部主任述职报告篇五

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。

上半年工作小结

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：

加强宣传，优质服务，促进卷烟销售稳中有升。

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,是烟草为维护和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255箱的局面。圆满地完成了各项经济指标。