

# 最新卷烟设备市场调查报告(优秀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。报告的格式和要求是什么样的呢?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。

## 卷烟设备市场调查报告篇一

3152名被调查者中,有2779人吸烟,占88.17%;不吸烟者为373人,占11.83%。

### ——吸烟者情况

吸卷烟者吸烟者中有2273人吸卷烟,占被调查者的72.11%,占吸烟人数的81.8%。其中,消费30元/条左右卷烟的有1542人,占吸卷烟人数的67.84%;消费20元/条以下卷烟的有1021人,占吸卷烟人数的44.9%;消费40元/条左右及以上卷烟的有731人,占吸卷烟人数的32.16%。

吸旱烟或烟丝者吸烟者中有506人以吸旱烟为主,少数人吸烟丝,占吸烟人数的18.21%。其中,由于经济状况或吸食习惯由原来吸卷烟改为吸旱烟者为235人,占吸旱烟人数的46.44%,占吸烟人数的8.46%;一直吸旱烟者271人,占吸旱烟人数的53.56%,占吸烟人数的9.75%。吸旱烟者大多在市场上购买来自东北的旱烟叶(调查中发现农民个人种植旱烟的很少)。由于低档烟的比重减少,旱烟价格也翻番,由原来的2元/斤升至现在的4-5元/斤。

### ——不吸烟者情况

被调查者中,有373人不吸烟,占被调查者的11.83%。其中,曾有吸烟史但因经济状况戒烟的有63人,因身体原因戒烟的

有26人;没有吸烟史且一直不吸烟者284人,占被调查者的9.01%。

### ——吸低档烟人群情况

被调查者中,一年以前还在吸四、五类低档烟者(价位在15元/条以下)有1345人,占吸卷烟者的51.79%。随着五类烟的紧缺和四类烟价位的不断上升,现在所谓的低档烟为20元/条(零售价)以下的四类烟,比过去的10元/条增长一倍。由于低档烟价位上升,原吸四、五类低档烟者,有324名因经济状况改吸旱烟或戒烟,占吸低档烟者的24.09%(其中235名改吸旱烟,89名戒烟)。

目前在吸低档烟的1021名吸烟者,占被调查者的32.39%,比过去比重下降10.25%,占2273名吸卷烟者的44.92%,比过去比重下降6.81%。

## 卷烟设备市场调查报告篇二

山东省烟台烟草有限公司抽调了工作能力强、业务素质高、经验丰富的18名同志组成调查组,以农村市场为主、城区市场为辅、兼顾建筑工地的原则,兵分六路,用13天时间,采用走访座谈和问卷调查相结合的方式,对烟台辖区12个县(市、区)的3152名男性公民就此问题进行了卷烟消费的市场调查。

被调查的12个县(市、区),包括18个乡镇的67个自然村,12个建筑工地,6个居民小区,7个娱乐场所,5个厂矿企业。调查的对象主要是农村村民、城市居民、个体经营户、厂矿工人、建筑工人等。

被调查的3152名男性中,按年龄分类,60岁以上的840人,占26.65%;40—60岁的1204人,占38.2%;20—40岁的1108人,占35.15%。按居住区域分类,农村村民1531人,占48.57%;城区居民1285人,占40.77%;建筑工人336人,占10.66%。

## 人均年消费卷烟7.35条

烟台地处胶东半岛东部，总面积13746平方公里，地域轮廓呈蝙蝠状，地形为低山丘陵区，海岸线长909公里。全市总人口645.82万人，其中农业人口425.83万人，占人口总数的65.94%；男性公民335万人，占人口总数的51.87%；15—64岁人员占人口总数的73.75%，65岁以上人员占人口总数的8.96%。全市在岗职工64.1万人，年平均工资12032元；全市gdp1316亿元，居山东省第三位；城镇居民人均可支配收入9785元，人均消费支出7479元；农民人均纯收入4120元，人均生活消费支出2494元。

预计到底全年卷烟销量达到19万箱，人均年消费卷烟7.35条，吸烟者多为男性。较富裕的城区如芝罘、莱山年人均消费卷烟10条，较落后的莱阳、海阳、栖霞等地乡村年人均消费不足6条。20以来，全市卷烟销售结构不断提升，到8月份，一、二类烟比重已达到总量的14.4%，三类烟比重达到总量的40.4%，四类烟达到45.1%。当地消费品牌，高档烟以云南烟为主，尤其是“红塔山”、“云烟”等倍受消费者青睐，中低档烟多以鲁产烟“将军”、“八喜”、“哈德门”、“红金”等系列为主，省内外卷烟的销售比重约为85:15。

## 卷烟设备市场调查报告篇三

### ——城区市场情况(城区包括xx市区xx县级市城区)

城区被调查者为1285人，占40.77%，老(60岁以上)、中(40—60岁)、青(40岁以下)年龄段分别调查了360人、460人和465人，所占比重分别为28%、36%和36%。吸烟者为1160人，占城区被调查者的90.4%；不吸烟者为123人，占城区被调查者的9.6%。

吸烟者情况城区吸烟者中有1125人吸卷烟，占城区被调查者

的87.55%。在消费档次上以中高档烟为主，其中吸20元/条左右卷烟的人员有218人，占吸卷烟人数的19.38%；吸30元/条左右卷烟的人员有358人，占31.82%；吸40元/条左右卷烟的人员有358人，占31.82%；吸50元/条左右卷烟的人员有191人，占16.98%。

城区被调查者中，吸食40元/条左右及以上的中高档烟的消费者，按年龄段统计，40岁以下的有253人，占城区被调查者的19.69%；40—60岁之间的有192人，占14.94%；60岁以上的只有104人，占8.09%。

城区被调查者中，吸20元/条左右及以下的低档烟消费者，按年龄段统计，40岁以下的青年人仅有39人，占城区被调查者的3.03%；40—60岁的中年人有69人，占5.37%；60岁以上的老年人有110名，占8.56%。调查数据表明，低档烟在城区中的需求量明显低于农村。

不吸烟者情况在城区被调查者中，有123人因各种原因不吸烟，占城区被调查者的9.57%，占被调查不吸烟人数的32.98%，其中因经济状况戒烟的25名，因身体状况戒烟的8名，从来不吸烟者90名，内有40岁以下的'从来不吸烟者53人。

## ——农村市场情况

农村被调查者为1531人，其中吸烟者1307人，占农村被调查者的85.37%；不吸烟者224人，占农村被调查者的14.63%。

本次农村市场被调查者大多集中在40岁以上的中老年人。40岁以下年轻人大部分打工外出不在家。仅莱阳、海阳、栖霞3个县级市外出打工者就有27万人，占3个县223万总人口的12.1%。农民经济收入主要靠粮田、果园等来源，较有代表性的xx市、xx市、xx市的8个乡镇，人均年收入平均1500元左右，较贫穷农村年收入还不足千元，为数不少的家庭在土地上的收入甚微，年终几乎没有结余，日常花销依赖青壮年外

出打工赚取，家中的土地多数由妇女、老人耕种，生活比较艰难，因此吸烟者吸烟档次较低。

吸烟者情况按年龄段分，40岁以上的中老年人有1024人，占农村被调查者的78.34%；40岁以下的有507人，占农村被调查者的21.66%。按吸烟种类分，吸卷烟者为882人，占农村被调查吸烟人数的67.48%；吸旱烟者425人，占农村被调查吸烟人数的32.52%，其中因健康、经济条件等原因改吸旱烟的220人，一直吸旱烟的205人。农村吸烟者中，吸食旱烟者近乎达到吸烟人数的1/3。

农村吸卷烟者中，有593人吸20元/条左右及以下的低档烟，占吸卷烟人数的67.23%。据调查得知，由于烟厂调整结构提升档次，市场上零售价格在20元/条左右的四类烟处于紧缺状态。因此，农村消费者有的改吸旱烟或烟丝，有的干脆买假烟吸。四类烟的缺乏，一定程度上使农村的旱烟市场销售见旺。

不吸烟者情况224名不吸烟者中，有32人因经济条件因素戒烟，有15人因身体因素戒烟，从来不吸烟的达177人。

### ——建筑工地情况

调查建筑工地12处，建筑工人336人，年龄段基本在30—60岁之间。其中，吸烟者310人，占建筑工地被调查者的92.26%；不吸烟者26人，占建筑工地被调查者的7.74%。

吸烟者情况在建筑工地吸烟者中，有266人吸卷烟，其中有210人吸20元/条左右及以下的低档烟，占建筑工地吸烟人数的78.95%；有37人吸30元/条左右的卷烟，占13.91%；建筑工地的承包人和工段长等人员收入较高，有19人吸40元/条左右及以上的中高档卷烟，占7.14%。

不吸烟者情况被调查的336人中有26人不吸烟。其中因经济条

件因素戒烟的有6人，因身体原因戒烟的有3人，一直不吸烟的有17人。

## 卷烟设备市场调查报告篇四

对于低档烟的需求，农村远远高于城区。从调查情况看，20元/条左右的低档烟消费，农村占67.23%，高于城区48个百分点。

### 特征二

因低档烟减少，农村改吸旱烟或戒烟人数占到被调查者的近1/10。调查结果显示，235名改吸旱烟者中有220人是农村消费者，占被调查者的7.46%，加上因经济状况戒烟的63名不吸烟者，共有298名被调查者从吸卷烟队伍转到吸旱烟或不吸烟的行列，占被调查者的9.45%。其中年龄在40岁以上的农村中老年改吸旱烟和戒烟者有255名。

### 特征三

100元/条以上的省外高档烟消费占xx市场的重要地位。当前省外烟在投放上我们采取了紧缩投放策略，若按需求供应市场，目前的云南烟约占据烟台两成以上的市场。

### 特征四

档次结构的上升，暂不影响卷烟销量增长。从19xx年以来的卷烟销量看，每年都有不同程度的增长，而低档烟的价位呈阶梯状的上升，其比重也以阶梯状下降。但销售总量却稳中有升，其原因：一是随着人民生活水平的不断提高，吸烟档次逐渐上移，对一部分消费者也是必然；二是由于吸烟者的嗜好习惯，被动接受拉升结构也是无奈。尽管有戒烟或社会反烟现象，尽管经济承受能力决定着消费开支，但戒烟的还是少数，况且确有一批新生的卷烟消费者在不断补充这个队伍。

据调查□20xx年全市高考落榜学生大约有1.2万人，其中男生有0.6万人，男生中约有0.3万人补充到吸烟队伍中来；三是国家局抓规范经营，治理体外循环工作大见成效，卷烟流通秩序的大环境有了根本性的好转，再加上网建水平不断提高，客户关系不断加强，使市场控制达到历史最好水平，促进了销售的稳步增长；四是专卖力量不断加大，市场管理力度不断加强，在市场大环境好转的前提下，细查严打，使渠道外卷烟的流通空间不断减少，为销售工作创造了更好的条件。

## 两点建议

低档烟的生产要适量。虽然低档烟在农村市场有一定的消费量，但是卷烟作为一种特殊商品，不能因市场需求量大而狭隘的去满足供应，要循序渐进，逐步拉升结构档次。

同时，低档烟的价位要保持相对稳定。低档烟的供应量减少了，目前总销量仍在增加是事实，但绝不意味着低档烟的比重可以持续地减少；低档烟的零售价位目前一般在20元/条左右，其总销量仍在增加，但绝不意味着低档烟的价位可以持续地上抬。比重和价位都应把握好一个度。盲目地拉动结构档次，一味地追求高指标是不顾客观情况，脱离实际情况的“激进做法”，将对中国烟草的健康发展带来负面影响。

根据烟台烟草目前的销售情况和这次市场调查可以看出，低档烟的价位现阶段保持在零售价20元/条左右，比重保持在30%左右为宜，这样对农村消费既可起到导向性的适应作用，又可相应满足其需求，不急不躁，有利于循序渐进的向中国烟草的持续发展目标迈进。

## 卷烟设备市场调查报告篇五

襄城烟草局（营销部）负责襄城区2镇（欧庙、卧龙）5个办事处（庞公、隆中、王府、昭明、檀溪）29个行政村、32个居委会，47.69万人口的卷烟供应和市场管理工作，襄城卷烟

销售网络建设经营户总户数896户，其中：入网经营户有379户（电话访销户366户，无证挂靠9户、中心户4户），网外经营户共有57户（有证停歇业户95户、无证拟取缔户422户），占总人口的0.32，城关、乡镇府所在地区入网户总数有994户，年均销量9224箱；农村（村组）所在地区入网户总数有385户，年均销量452箱；卷烟年均单箱结构为7469元箱。

1、卷烟市场零售户存在二低一高现象，即：零售户数量低、持证率低，无证经营户高。

持证率偏低，全区现有896户卷烟零售户，但有证户，仅有（465户）占77.43。

零售户数量低，全区现有人口47万人，但卷烟经营户只有896户，仅占总人口的0.32。

无证经营户偏高，占总户数的22.73，再加上零售户分布不尽合理等因素，导致市场占领上零售户数量严重不足，并为卷烟非法经营提供了空间。

## 2、二员队伍建设存在的问题

客户经理各市场管理员对客户基础信息掌握不牢，不能为经营户提供个性化的服务、服务方式单一。客户经理、市管员对辖区内的经营户缺乏深入了解，底子不够清楚、辖区内具体有多少经营户，有多少持证户，不是心中特别有数，对零售户的个性化要求还不清楚、服务方式单一，缺乏对零售户的分析研究，指导和个性化的服务。

其次为了完成卷烟销售任务，在部分客户经理中还存在重大户、轻小户的思想。

其三激励机制还有待完善，“三员”的积极性没充分调动起来，对数量上有明确要求，但对结构新品牌的推介要求不具



体，力度还要进一步加大。

其四客户经理工资待遇低，劳动强度大，因此情绪低落，工作缺乏热情。

### 3、品牌置换市场准备不足

置换品牌过快，经营户库存大量卷烟，疏导的难度加大，经营户意见很大，经营户订购货的积极性一定程度上受到影响，及时疏导经营户卷烟库存已成为营销部目前急需解决的问题。货源供应不足也是影响当前客户关系的主要矛盾，客户关系和销售渠道再好，没有适销对路的产品就好比没有水的空渠，货源的供应不足，加之上量的工作压力造成了一些客户经理对大、小户不一视同仁，重大户，轻小户货源分配不均的现象，为此不少中、小经营户对客户经理充满了不理解 and 埋怨，使销售工作进展困难。

另外，行业外的激烈竞争对烟草业也造成一定的威胁，许多经营户被盐商、酒商、副食商的高额促销方式吸引，并投入大量资金，造成经营户无资金定货，使卷烟销售上量造成很大难度。

1、转变观念，统一思想。把客户满意作为网建工作的出发点和立足点，一切从客户利益出发、一切为客户利益着想，与客户建立长期稳固的合作关系。

2、继续求实做好各项基础工作，对零售户、对市场的调查工作做精做细，对当地经营户的分布情况、销售状况、守法情况、经营场所、电话安装等情况做到心中有数，与客户保持密切联系，我们已为客户印制了《客户经理、市管员联系卡》发放给经营户，为客户提供更优质的服务奠定了基础。另外，襄城局（营销部）已采取相应措施，对客户经理工作走访不到位，建立健全了检查考核制度，严格考核到位，兑现到人。

3、适度扩网、对符合办证条件的零售户纳入网内，对不符合办证的经营户，分步清理整顿，并对挂靠户跟踪服务和管理，切实做好“两个维护”。

4、做好定位服务，限制大户，保护中户，扶持小户，实现规范经营销售，对因客观因素限制货源不能满足零售户的需求时，多跟客户沟通，争取他们的理解，努力保证货源分配公开、合理、透明，确保销售工作正常运作。

5、全员上阵促销售，拉网清查净市场。把保销售上结构作为第一要务。积极做好品牌置换工作中的宣传引导，加强客户经理目标、责任管理，加强对客户经理的考核，加强客户经理的培训工作，建设好一支优秀的团队，真正使客户经理的职能发挥到位。

6、明确责任，狠抓落实，网建工作中，认真分析市场，做好每天的工作日志，做好月旬市场情况分析，从中找出市场潜在的卷烟需求，对目前黄鹤楼、火之舞短缺的情况及时调整经营思路，结合辖区消费水平，选择适合市场的卷烟投放，积极寻求替代品牌，加大对价位相近替代产品宣传来弥补市场的供应不足，使市场潜力最大限度的转化为效益。

7、继续通过客户经理寻访、协访来提高访销成交率，缩短电访时间，弥补电话交流时间过短，从而争取订单最大化，合理利用电话访销员的拉力与客户经理的推力，推动每天的卷烟计划完成。

1、组织适销对路的产品；

2、销售任务过重，客户经理精力达不到，服务质量上不去；

3、单项工资、费用核定不合理，建议领导调整；

4、连续作战，工作人员过于疲劳，建议星期六、星期日休息。

在“黄鹤楼”、“红金龙”、“黄金龙”、三个卷烟系列中，我们预测辖区主导品牌（规格）有：“全包黄鹤楼”、“硬红金龙”（盛世腾龙。火之舞）、“软精品红金龙”、“佳品红金龙”四个品牌。