

# 最新大干一季度新闻稿(通用6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 大干一季度新闻稿篇一

在青年夜校的第一季度即将结束之际，回首这段短暂而充实的学习时光，我感到万分惊喜与欣慰。通过这段时间的学习，我不仅夯实了自身的知识储备，还培养了乐观向上的心态和积极主动的学习态度。下面我将分五个部分为大家总结一下我在青年夜校的第一季度的心得体会。

首先，我深刻体会到了学习的重要性。作为一个处在学习的人群中的一员，我明白只有不断学习才能不被时代所淘汰。在青年夜校的课堂上，老师们通过生动有趣的讲解和互动式的教学方式，让我们享受到了学习的乐趣。我之前对一些知识的模糊概念也逐渐明朗了起来，学习的成就感让我更加有动力去不断进取。

第二，我在青年夜校的学习过程中收获了丰富的知识。课程设置完善，内容涵盖了各个方面的知识。无论是文学、历史、科学还是社会科学，都能够在这里找到相应的课程。而且，青年夜校还注重培养我们的实践动手能力，在理论学习的同时，也通过实践课程让我们学以致用。这些丰富的学习资源给我提供了广阔的舞台，让我能够全面发展并且展现自己的才华。

第三，青年夜校的学习氛围让我受益匪浅。作为一个成年学习者，我时常感到自己被各种琐事所迷惑，无法集中精力学

习。而在青年夜校的学习环境中，我能够远离外界的干扰，专心致志地学习。与其他学习伙伴的交流更是让我受益匪浅。他们的学习态度和进取精神都给我带来了很大的鼓舞和激励，让我更加坚定了自己学习的决心。

第四，青年夜校的学习模式激发了我的学习兴趣。青年夜校注重发掘学习者的兴趣爱好，通过设计丰富多样的学习活动，让我们在学习中找到乐趣。比如，他们组织了一次实地考察活动，让我们亲身体会到了实践的乐趣，激发了我们的学习热情。同时，他们还定期举办学习交流会，让我们能够和其他学习者分享心得体会，互相帮助，提高学习效果。

最后，我要感谢青年夜校给我提供了这个学习的机会。在青年夜校的学习中，我不仅学到了知识，还结识了很多优秀的学习伙伴。我们一起学习、讨论，一起成长。在这个温馨而有活力的大家庭中，我感受到了别样的温暖和亲情。我相信，通过青年夜校的学习，我一定能够不断提升自己，迎接更大的挑战。

青年夜校的第一季度即将结束，但我的学习之路才刚刚开始。青年夜校给我带来了全新的学习体验，让我收获了丰富的知识以及无尽的学习乐趣。我相信，在未来的学习中，我一定能够将所学知识付诸实践，并且不断提升自己。感谢青年夜校这段珍贵的学习时光，它将成为我人生中宝贵的财富，激励我在学习中追求卓越！

## 大千一季度新闻稿篇二

消防教育是学校教育中非常重要的一环，它不仅能够提高师生对火灾安全的认知，还能培养他们正确的防火意识和消防技能。作为一名教师，在过去的一季度里，我积极参与学校的消防教育工作，深感其重要性和必要性。在与学生共同探究、学习和实践的过程中，我收获了很多宝贵的体会和经验。

## 第二段：教师的角色

作为一名教师，我们首先要明确自己在消防教育中的角色。我们既是知识的传授者，也是示范者和引导者。在课堂教学中，我们注重理论知识和实际技能的相结合，使学生能够理解消防知识的重要性，并能够灵活运用到实践中。在学校的消防演练活动中，我们不仅要充当组织者和监督者的角色，还要身先士卒，积极参与，用身体力行的方式去传递正确的消防观念。

## 第三段：教学的内容和方法

在一季度的工作中，我发现最有效的教学方法是以互动和实践为主导。通过组织学生进行小组探究、情景模拟和角色扮演等活动，能够引发学生的兴趣和主动参与，提高知识的转化和应用能力。同时，我们还利用多媒体技术和真实案例，使学生对火灾事故有更为直观和深入的了解。通过多种形式的教学，我们能够将抽象的理论知识转化为习以为常的实践经验，真正提高学生的消防意识。

## 第四段：学生的成长和收获

在过去的一季度里，我看到了学生在消防教育中的成长和收获。通过消防课程的学习，他们逐渐掌握了火灾的危害性和防范方法，能够正确地使用灭火器和应急逃生技巧。他们能够在火灾发生时冷静自救，并能够引导他人进行有效的救援。在消防演练活动中，学生们迅速响应、有序疏散，展现出良好的团队合作意识和应对能力。这些都是他们通过消防教育获得的宝贵财富，将对他们的一生产生积极而深远的影响。

## 第五段：总结和展望

通过一季度的消防教育工作，我深刻地认识到了消防教育的重要性和意义。作为教师，我们要提高自身的消防知识和技

能水平，更加注重消防教育的深度和广度。同时，我们还要继续与学校、家庭和社区紧密合作，形成社会共治的局面，共同推动消防教育事业的发展。相信在我们的共同努力下，未来的学生将具备更强的消防意识和技能，能够有效地预防和应对火灾事故，使我们的社会更加安全和稳定。

以上是我在消防一季度的经验和体会，希望能对大家有所启发和借鉴。在以后的工作中，我将继续努力，不断提高自己的教学水平，为学生的消防教育贡献更多的力量。

## 大干一季度新闻稿篇三

20xx年第一季度，我镇的环境保护工作在镇党委、镇政府的正确领导和上级业务部门的精心指导下，紧紧围绕《20xx年环保目标管理责任书》和县上下达的各项目标任务，本着解放思想，转变观念，着眼长远，立足当前的工作思路，认真贯彻落实，以支持经济发展为中心，对照年初签定的各项目标责任书，以务求实效的工作作风，开展环境宣传教育，加大环境执法力度，狠抓环保基础工作，加强生态环境保护和新农村环境综合整治，较好的完成了各项工作任务。

一是通过刷写标语、办板报、印发传单等多种形式，在群众中广泛开展环境保护宣传教育活动。据统计，今年第一季度全镇共刷写各类环境保护宣传标语5多条，悬挂横幅2条，印发宣传资料100多份。二是在站儿巷镇九年制学校中开展以“普及环保知识，增强环保意识”为主题的宣传教育活动。

结合全镇产业结构调整，年初，我们对辖区内的嘉源土鸡养殖厂和东霖生态园进行严格的环保考评监测，对辖区内的所有在建工程实施监督管理，对其污染物排放情况进行跟踪检查，督促排污单位采取防治措施，提高污染防治水平，确保辖区内环境无污染。今年，在辖区内，无重大环境事件及有污染事件发生；对各在建工程进行了严格的监督管理，全镇无因环境问题而发生上访事件。

一是加强全镇饮用水源的监督管理。组织人员对饮用水源区开展经常性的检查工作，对在河道洗衣物、饮牲畜的现象进行认真查处，并对相关人员进行批评教育。二是加大建设项目环境管理力度。根据全镇建设项目进度，及时掌握新、扩、改建项目动态，积极主动参与管理工作。同时，要求城区建筑工地实施封闭施工，严禁将污泥、黄土带出工地，白灰堆放场地采取扬尘防治措施。三是加强城市环境管理，严格控制镇区的扬尘污染和噪声污染。设置专人每天定时打扫街道卫生，由社区负责，与街道店铺和住户签订环境卫生责任书和门前四包责任制，划分卫生区域，按时进行清理打扫，确保镇区的整洁和干净。同时，为防止机动车的噪声污染，确定专人配合派出所人员在逢集日，对镇区车辆进行集中管理，努力创造一个安静舒适的生活环境。

总之，今年一季度的环保工作通过全镇人民的辛勤努力，取得了一定的成绩。但客观的说，工作中也存在不足和问题。主要表现在以下几个方面：一是宣传教育工作不到位，群众环保意识不强；二是规章制度的落实不到位；三是基础设施条件较差，影响环保工作的顺利开展。存在的以上问题，我们将在今后的工作中予以改进。

## 大干一季度新闻稿篇四

作为一名消防教师，我已经在这个职业中度过了一季度的时间。在这段时间里，我深刻地感受到了作为一名消防教师的重要性的责任感。在给学生们进行消防知识的普及教育中，我不仅加深了自己的专业素养，还见证了学生们的成长和进步。本文将从我的角度出发，分享一下我在消防一季度工作中的心得体会。

首先，我深刻体会到了消防教育的重要性。在我开始担任消防教师之前，我一直对消防知识的重要性有所认识，但只有亲自参与其中，才能真正感受到它的关键作用。通过给学生们讲解火灾的原因、处理方法及预防措施，他们能够知道在

火灾发生时如何正确自救，同时也能在日常生活中提高自己的防火意识。保障学生的生命安全，是我作为一名消防教师的首要任务。

其次，我深入了解了消防教育的方法和技巧。在教学过程中，我发现通过多媒体、模拟演习等直观的方式，可以更好地吸引学生的注意力并激发他们的学习兴趣。我制作了许多生动有趣的课件，设置了情境模拟训练，让学生们在参与中学习，从而更好地掌握消防知识。同时，我还加强与学校、家长的沟通，通过组织家庭消防知识普及活动，让家长也对消防有更全面、深入的了解。

另外，作为一名消防教师，我坚持加强自身专业素养的学习和提高。我认为只有不断提高自己，才能更好地教育学生。因此，我经常参加各种教研活动、培训班，不断学习最新的消防知识和教学方法。通过学习和实践，我逐渐掌握了更多的教学技巧和应对策略，更好地满足不同学生的学习需求。同时，我不断反思自己的教学过程，不断挑战自己，不断改进自己的教学方法。

最后，我也从学生们身上得到了巨大的成就感。在我一季度的教学中，我见证了学生们在消防知识方面的成长和进步。他们对自救逃生的方法有了更深入的理解，学会了正确使用消防器材。我看到了他们自信的笑容，听到了他们满满的自豪感。这种成就感不仅来自于我的教育工作，更来自于学生们在安全意识和自我保护能力方面的提高。这也激励和鼓舞我，在今后的工作中更加努力，为学生的安全教育作出更多的贡献。

总结起来，作为一名消防教师，我在过去的一季度中积累了丰富的经验和心得。我深刻认识到消防教育的重要性，并通过不断学习和实践掌握了更多的教学方法和应对策略。同时，我也感到非常欣慰和自豪，看到学生们的成长和进步。在以后的工作中，我将继续努力，不断提高自己的专业素养，为

学生们安全教育贡献自己的力量。

## 大干一季度新闻稿篇五

今年以来,全省烟草商业认真贯彻全国烟草工作会议精神,紧紧围绕行业确定的中心任务和重点工作,狠抓卷烟营销工作,扎实推进卷烟网络建设,实现了卷烟销量的稳步增长,促进了网络建设水平的不断提升,为全面完成年初制定的各项工作任务奠定了坚实的基础。

### 一、卷烟营销工作平稳发展,卷烟销量稳步增长

#### 卷烟销量平稳增长

全省累计销售卷烟169.8万箱,同比多销4.5万箱,增长2.7%,全省17家市公司销量同比全部实现增长。分月看,全年12个月中,有8个月卷烟销量同比增长。其中销售省产烟147.5万箱,同比少销1.3万箱,下降0.9%;省外烟22.3万箱,同比多销5.8万箱,增长35.6%。全省累计销量完成全年销售计划167.7万箱的101.3%。

#### 结构继续较快提升

全省商业批发累计实现含税销售收入192.22亿元,同比164.62亿元增加27.60亿元,增幅16.76%;单箱收入达到11321元,较去年同期9960元/箱增加1361元/箱,增幅13.66%;单条均价45.28元/条,同比39.84元/条增加5.44元/条。

分类别看,一、三类烟销量和比重上升,二、四、五类烟销量和比重下降,销售结构进一步上移。其中一类烟共销21.8万箱,同比16.0万箱增加5.8万箱,增幅36.4%,占总量比重12.9%,同比9.7%提高了3.2个百分点;二类烟共销20.6万箱,同比23.1万箱减少2.5万箱,降幅10.6%,占总量比重12.2%,

同比14.0%下降了1.8个百分点;三类烟共销78.4万箱, 同比70.6万箱增加7.8万箱, 增幅11.1%, 占总量比重46.2%, 同比42.7%提高了3.5个百分点;四类烟共销36.2万箱, 同比38.6万箱下降2.4万箱, 降幅6.3%, 占总量比重21.3%, 同比23.4%减少了2.1个百分点;五类烟共销12.7万箱, 同比17.0万箱下降4.3万箱, 降幅25.3%, 占总量比重7.5%, 同比10.3%减少了2.8个百分点。

## 品牌集中度稳步提高

全省在销卷烟品牌80个、规格254个, 较去年同期分别减少15个、28个。百牌号卷烟销量154.6万箱, 同比增长2.7%, 占总销量比重91.2%, 比重提高0.01个百分点, 基本持平。销量前20位的品牌累计销售160.3万箱, 同比157.6万箱增长1.72%, 占总销量的比重94.4%。前20个品牌中省产烟品牌9个, 累计销量142.2万箱, 占总量比重83.8%, 同比下降2.3个百分点;省外烟品牌11个, 累计销量18.1万箱, 占总量比重10.7%, 同比提高3.5个百分点。其中, 销量同比增幅超过50%的品牌有5个, 分别是黄山、红塔山、玉溪、南京、白沙。

## 库存总体较为合理

12月末全省商业库存8.0万箱, 同比7.8万箱增长2180箱, 存销比68.1%, 环比6.8万箱增长1.2万箱。其中省产烟库存6.5万箱, 同比增长4708箱, 存销比63.4%;省外烟库存1.6万箱, 同比减少2527箱, 存销比98.3%。

分类别看, 一类烟库存1.3万箱, 存销比67.7%;二类烟库存6489箱, 存销比59.8%;三类烟库存2.9万箱, 存销比49.6%;四类烟库存2.6万箱, 存销比120.5%;五类烟库存6144箱, 存销比74.5%。

## 二、围绕中心, 各项工作顺利开展



突出以销量为中心的工作重点，确保全年卷烟销售目标任务的完成

## 1、紧紧抓住销量不放松

为做好今年两节市场的卷烟供应，确保实现卷烟销售开门红，我们早在去年底就开始着手准备，一方面加大适销货源的储备，另一方面加强市场的专卖管理，同时要求各单位加大卷烟销售工作力度，放弃节假日的正常休息，确保满足节日市场的消费需求。元月份全省销售卷烟24.8万箱，同比增加3.9万箱，增长18.7%，创历史单月销量新高。3月份以后，我们根据淡季市场的特点，加大了低档卷烟购销力度，实现了淡季卷烟销售的稳步增长。7月份我们认真总结上半年的销售工作，分析了当前面临的形势和压力，进一步引导全省销售工作向稳定协调的方向发展。10月份，针对后几个月销售工作，我们专门召开全省销售工作座谈会，部署做好年底的收尾工作，提前着手谋划明年的工作。12月份召开了全省销售工作会议，对年底几天以及xx年上半年的销售工作进行了部署。

## 2、加强省内外工商沟通

去年12月份，我们根据对今年市场的预测就省产卷烟计划安排问题，提前与xx中烟工业公司进行了洽谈，对全年省产烟购进数量、结构和低档卷烟数量达成了一致的意见。日常工作中，我们注意经常了解全省卷烟调拨情况，对反映的低档卷烟供应数量、时间不能满足需求等问题及时向工业进行反馈协商，尽可能地帮助企业解决实际问题。同时，我们积极落实国家局省际间卷烟交易要求，加强与全国重点骨干工业企业的沟通，通过走出去、请进来，积极培育全国重点卷烟品牌，逐步扩大省外卷烟调入比例。特别是新一届省局领导班子成立后，在省内外的产销沟通上进一步加大了力度，与省内工业企业建立了沟通协调机制，先后走访了xx[]上海[]xx[]xx[]xx[]xx等省市工业企业，就xx年计划和市场问题进行了充分协商，为明年的卷烟货源问题提前做好了准备。全

年实际购进卷烟170.0万箱，其中省产烟148.0万箱，省外烟22.0万箱，低档卷烟68.0万箱。

### 3、密切关注市场销售变化

我们认真开展卷烟销售的日常分析工作，每月对全省卷烟购销存、结构、品牌等情况进行对比分析，对销售中出现的异常情况及时查找原因，提出工作改进的建议和要求，为经济运行的平稳发展提供指导；同时不定期地组织开展市场的调研工作，今年我们先后围绕节后市场的变化情况、皖北地区农村市场服务问题、“大丰收”卷烟市场反映、规范经营等进行专题调研，深入了解市场和服务的真实情况，为正确决策提高帮助；针对上半年卷烟销售结构增长过快、低档卷烟下降过大问题，始终给予高度重视和关注，多次召开会议进行研究，不断统一思想认识，加大低档卷烟销售工作力度，逐步扭转了低档卷烟快速下降问题。

### 4、加强低档卷烟销售工作指导

近年来低档卷烟销售快速下降一直是我省卷烟销售中比较突出的问题，今年以来我们结合低档卷烟销售形势，一方面不断提高认识，从影响行业长远发展和两个维护切实行动的高度引导各单位转变思想观念；另一方面积极组织省内外适销货源，缓解低档卷烟供需矛盾突出的问题。5月份专门召开全省低档卷烟销售会议，分析形势，研究措施。6月份，我们结合国家局的要求，专门制订下发了全国低档卷烟共享品牌“大丰收”的销售方案，加大“大丰收”品牌宣传培育力度。截至12月底已销售“大丰收”4.4万箱，对缓解低档烟货源不足问题起到了一定的作用。通过全省上下的共同努力，低档卷烟销售形势开始逐步好转，初步扭转了低档卷烟快速下降的局面。5月份以后低档卷烟销售环比逐月增加，5月份销售低档卷烟5.7万箱，环比增长16.5%；6月份销售低档卷烟6.4万箱，环比增长11.1%。7月份以后，由于低档卷烟区域统价的实施，部分品牌批发价格有所提高，特别是“蓝香梅”批发价格由

过去11元/条调整到13.5元/条以后，销量急剧下降，7月份“蓝香梅”销量只有6485箱，比6月份14427箱减少7942箱，下降55%，一定程度上影响了低档卷烟销售刚刚好转的形势。

加强销售管理工作，努力提高适应市场能力

## 1、加强卷烟品牌培育工作

上半年我们组织开展了“全省零售户最喜爱的卷烟品牌”评选活动，评选出零售户最喜爱的20个卷烟品牌，其中省内9个、省外11个，对评选结果在行业内外广泛发布宣传，提高社会认知度，引导各单位加强零售户喜爱的卷烟品牌的培育，不断扩大省内外名优卷烟市场占有率和影响力。下半年针对全省卷烟品牌的发展现状，结合全国卷烟品牌发展战略的要求，我们制定了，主要突出以下方面：一是明确品牌培育目标任务，根据国家局的品牌发展纲要精神，结合全省品牌发展现状，做好品牌发展的中长期规划；二是建立品牌评价制度，定期对各种品牌的市场表现进行评价，衡量品牌竞争力的状况；三是加强卷烟品类管理，以零售价为基础将所有品牌划分为一定的层级，对每个层级根据品牌评价的结果分别确定一线、二线和三线品牌，制订不同的营销策略；四是完善品牌引入和退出机制，明确新品引入的条件和流程，统一品牌退出的标准；五是加大品牌培育工作，明确省市两级品牌的职能定位，通过工商协作共同做好品牌培育工作。各单位结合自身实际，不断加强品牌培育的基础工作，明确了岗位人员，从品牌引入、评价、维护、退出等环节制订了详细的制度，使品牌培育工作逐步走上科学规范的轨道。

## 2、积极适应交易方式变化

上半年国家局对全国卷烟集中交易方式进行了改革，原有的计划管理方式、交易方式都发生了比较大的变化。为适应交易方式的变化，我们积极调整工作思路，围绕服务、指导、协调做好自身的定位；提前对各单位的销售计划安排进行摸底，

结合销售形势、市场预测和库存情况确定各单位购进计划;专门下发文件认真贯彻落实国家局指示精神,并对做好交易工作提出具体的要求,在交易过程中及时了解计划特别是低档卷烟货源的落实情况;由于交易对协议分解成合同明确了100%执行的要求,我们利用有关会议提出把握协议执行进度、科学制订卷烟合同、加强市场引导培育的指导性意见,为各市公司适应交易方式的变化提供帮助。

### 3、努力做到“三个更加注重”

一是更加注重市场,制定了。积极探索按订单组织货源的供货方式,以增强卷烟商业企业的需求把握能力、市场预测能力、品牌培育能力和货源组织和投放能力;二是更加注重服务,加强全省客户投诉中心建设。全省客户投诉中心于3月中旬启动运行,到7月底17个市公司96300电话投诉业务全部集中。通过广泛听取上下游客户和社会各界的合理意见建议,督促各市局改进工作作风、提高服务质量、加强科学管理、提升社会形象。三是更加注重新型工商关系,建立省内工商定期沟通协调机制。衔接的主要方式有年度、半年产销计划衔接会,平常每半个月双方营销管理部门进行一次沟通,特殊情况随时保持沟通,重大事项主要领导亲自参加;同时加强信息的互通和共享,对保持工商双方的协调共同发展起到了积极的作用。

### 4、不断提高卷烟经营水平

一是规范劳动用工,完善职责制度。对商业企业逐步实行定岗、定编、定责、定薪制度,完善各项管理制度,用制度规范劳动用工分配行为。二是不断整合资源,优化业务流程。围绕网建推进的要求,不断整合人员、车辆、线路,优化业务流程,提高资源的利用效率。三是加强销售规律研究,科学制订销售计划。通过对前几年卷烟销售情况的分析,找出销售变化的规律,制订出科学的年度和月度采供计划。四是加强库存监控,减少资金占用。对全年的库存指标根据季节

的变化下达控制目标，对省外烟、省内烟、低档烟分别测算，加大社会库存监控，保持库存的合理水平。

抓方案，抓区域联动，确保网建目标任务落实

根据全国网建现场会精神，结合全省网建工作现状，制定了，并于5月中旬召开了全省网络建设工作会议，明确了下一阶段网建工作的具体目标要求。以全省网建达到全国先进水平为目标，进一步巩固卷烟销售网络整体推进工作成果，全面贯彻落实国家局，建立和完善市场服务体系、品牌培育体系、网络标准体系、质量控制体系，优化作业流程、服务流程，强化营销队伍建设，加强管理，提高服务工业企业、零售客户的水平，进一步增强“服务客户，培育品牌，控制市场，科学管理”的能力，全面提升卷烟销售网络建设的水平。一是突出服务。加强对零售客户、工业企业的服务，确保覆盖到位，提高满意度和品牌集中度；二是注重效率。统一省、市两级公司实现上下和内部信息平台，统一和完善市公司取消县级公司法人资格后的体制机制，建立并不断完善网络标准体系，加强现代物流体系建设，强化三层督查的管理机制，提高服务质量管理水平；三是优化流程。完善制度、细化流程、加大执行力度，巩固工作基础和市场基础，提高服务工业企业、零售客户、消费者的水平，增强适应市场的能力；四是提升素质。以客户经理为重点，加强客户经理队伍建设和营销管理队伍建设，开展培训、探索用工制度改革的新办法，完善激励机制抓好营销队伍建设，努力营造公平的市场环境。

## 1、认真开展网建自查工作

按照的文件要求，省局专门成立了网建检查考评领导小组和办公室，制定了具体的实施方案，专门召开全省视频动员大会，迅速部署了各单位的自查工作。在各市公司积极自查的同时，省局网建办抽调人员组成检查组，从3月初开始对各市公司开展了复查工作。同时，抽调了124名客户经理，组成17个调查小组，实地开展了零售客户满意度调查活动。在复查

中，各检查组认真检查、分析、总结和评估被检单位网建整体推进工作情况，站在找问题的角度，从严掌握评分标准，客观评估工作质量，指出存在问题并提出改进建议。各单位围绕检查组的意见要求，积极开展整改工作，为迎接国家局验收做好了充分的准备。

## 2、顺利通过国家局网建检查考评

6月6日至6月12日，以国家局销售公司副总经理张志伟同志为首的国家局网建整体推进工作检查考评组对我省的蚌埠、巢湖、铜陵、池州、安庆5家市局进行了重点检查考评。考评组总体上从六个方面对xx的网建工作给予了肯定：一是把握住了行业对卷烟销售网络建设整体推进工作的要求，统一了全省网络运行的模式。二是省局加强了信息化建设，统一了网络信息平台。三是分片联动促平衡，积极推进全省各市局从传统商业模式向现代物流和现代流通方式转变。四是加强了网络的基础工作，网络运行的质量及管理水平稳步提高。五是严格推行核量管理制度，网络经营规范公平程度有效提高。六是典型引路，发挥优势抓试点，网建工作创新能力不断提高。考评组同时也指出了我们网络建设工作中存在的不足：一是流程再造中电话订货员与客户经理岗位的职能分工问题；二是物流配送环节的全省统一问题；三是货源采购的管理问题上还值得进一步的研究和细化。

## 3、落实国家局网建验收整改要求

国家局网建验收结束后，我们及时将考评组提出的整改工作要求下发全省，并专门召开会议进行学习贯彻。为把整改要求落到实处，省局决定：一是把国家局网建整改工作要求作为今年网建考核的主要内容，纳入各单位经济运行质量考核；二是加快全省统一物流建设，针对我省物流建设工作中存在的问题，将物流建设的重点放在配送中心标准化建设、仓储数字化和配送管理等方面；三是加强客户经理队伍建设，通过明确人员配置、细化工作职责、加大队伍培训、规范考核管

理等手段，进一步发挥客户经理的作用；四是以“两项检查”为契机，通过全面深入的对照检查，发现不符合规范要求的问题，加强整改，促进经营管理按照内部监管的要求规范化。

### 三、存在的主要问题

#### 销售结构增长过快

1-12月份，全省批发销售单箱含税收入11321元，同比增长13.66%，条均价45.28元/条，同比提高5.44元/条，特别是一类烟增幅高达36.4%，结构增长幅度明显快于地方经济发展和居民收入水平的增长。分析原因主要有城乡居民收入提高对消费的拉动，市场秩序的好转对高端市场控制能力的提高，特别是受诸多因素影响低档卷烟销售不断下降，人为地拉动了销售结构的提升，给卷烟销售的持续发展带来了很大的压力。

#### 低档卷烟下降速度过快

1-12月份，全省累计销售低档卷烟67.1万箱，同比少销6.9万箱，减少9.3%。其中销售三类烟下限18.2万箱，同比下降2.0%；四类烟36.2万箱，同比下降6.3%；五类烟12.7万箱，同比下降25.3%。低档卷烟下降除了居民消费水平提高的因素以外，主要受到有效货源不足、供应不均衡、品牌不对路、价格调整等方面的制约。从今年以来的情况看，1-2月份卷烟销售旺季，工业都集中生产1-2类烟，很少能够提供低档卷烟货源；平常季节每月上旬也是很难调到低档卷烟，基本上是中旬以后才开始生产；同时工业加快了低档卷烟品牌整合的力度，一些市场接受程度较高的低档卷烟品牌被不断取消；加上7月份以后，低档卷烟价格归档使部分卷烟批发价格上调，许多消费者很难接受，低档烟销售面临着较为严峻的形势。

#### 持续增长的压力不断加大

近几年来，我省卷烟销售始终保持着平稳增长的发展态势□20xx年销售卷烟161.5万箱□20xx年销售卷烟165.2万箱□20xx年销售卷烟169.8万箱，每年销量都以4-5万箱的速度在增长。这主要还是得益于国家局宏观调控力度的加大和整顿规范工作的深入开展，使卷烟市场秩序不断好转，腾出了过去被各种非法卷烟占据的市场空间，为卷烟销量的平稳增长提供了条件。随着时间的推移，这部分的空间也在逐步缩小；特别是xx是农业大省，属于经济欠发达的省份，每年都有大量的民工输出到外省，据劳动和社会保障局统计资料显示□20xx年我省老务输出人口达到980万；xx年国家局将实行新的卷烟类别标准，过去的低档卷烟都划归为五类烟，这使过去在我省还有很大一部分市场的五类烟，明年将很难再找到货源，这些因素都将给明年的卷烟销售工作带来很大的压力。

#### 四、xx年销售工作打算

##### 卷烟销量预测及市场分析

##### 市场分析：

- 1、卷烟销量能够继续保持平稳增长。根据省政府□xx年全省国民生产总值预计增长10%以上，社会消费品零售总额预计增长12%以上，社会经济的持续发展必然拉动卷烟消费的增长。从我省目前市场状况看，总体市场形势较好，卷烟销量还有适度的增长潜力，特别是地方经济的发展，基本建设规模的扩大，明年卷烟销量仍有一个较好的预期。
- 2、低档卷烟销售形势仍然较为严峻。明年，国家局将实行新的卷烟类别划分标准，过去的低档卷烟也就是新类别的五类烟，工业企业在低档烟的供应中自然会加大五类烟结构较高部分卷烟的生产，一些低结构的低档烟货源将很难保证。另外□20xx年下半年低档卷烟实行了归档管理，一些低档卷烟的批发价格有所上调，对低档卷烟的销售有一定影响，由于归



档价格变动对明年上半年低档烟销售的影响仍然存在。同时，工业明年还将加大品牌的整合力度，低档卷烟品牌规格将进一步减少，将会给低档卷烟销售带来新的影响。

## 营销管理工作重点

### 1、以客户需求为中心，构建完善的客户服务体系

#### 完善城乡一体的网络运行模式

一是充分认识乡镇农村客户，特别是农村中小客户对网建工作深入开展的重要意义；二是为农村零售客户提供优质服务；三是优化农村客户服务资源的配置。合理安排订货及送货周期，保证送货的及时性和到位率；确保客户经理对所有客户拜访频率不少于1次/月；四是在低档紧俏烟的货源分配上，向农村中小客户适当倾斜；五是坚决停止委托代送或变相委托代送业务；六是对农村无电话户和季节性停歇业户实施有针对性的订货和管理办法，避免服务不到位导致这部分客户游离于网络之外。

#### 提高全省网络统一运行的水平

一是继续坚持和完善片区联动制度，通过联动工作，加强单位之间、片区之间的交流，积极探索，防止出现形式主义，加大区域内部模式统一的力度，并在此基础上逐步制定全省统一的管理制度和业务流程；二是由省局发布网络形象设计方案，统一全省网络形象标识及其使用标准，提升网络的社会服务形象；三是加大物流配送体系的建设力度，本着经济、实用的原则，进一步研究整体规划和设计，提高物流信息化水平，切实解决电话订货的实时监控、数字化仓储管理、分拣系统优化和送货线路、车辆优化等问题；四是认真总结经验，坚持控制违法户、保障守法客户利益的原则，坚持面向市场的原则，坚持对经营大户实行最高限量的原则，将动态核量与订单供货有机结合起来，建立核量操作和管理信息平台，

维护核量的公平、公正和公开。

## 完善客户服务质量的监控机制

一是完善全省统一的客户投诉受理中心，将其功能定位于“一条服务质量信息的采集渠道、一项监控各区域市场客户满意度以及服务质量的措施、一个发现和解决客户问题的平台”。完善制度和流程，加大社会宣传力度，提高受理队伍素质，规范受理，提高效率，完善基础管理工作，促进服务水平的提升；二是贯彻落实国家局，优化流程、细化标准，结合实际，完善服务工作质量标准体系。同时，进一步加强“三层督察”管理，加强考核，提高管理水平质量。

## 2、狠抓卷烟销售不放松，坚持以市场为导向，努力提高适应市场的能力

### 努力实现卷烟销售的平稳运行

围绕全年的销售目标任务，做好上下半年月度计划的平衡，进一步加强宏观调控，及时关注市场的发展动态，保证市场需求的基本满足。进一步完善库存管理办法，从低档烟、省产烟、省外烟分别确定库存指标，提高库存管理的科学性，统筹做好年底社会库存和企业库存的平衡。要进一步树立平稳发展的指导思想，提前做好计划的制订、货源的选择、销售结构的预测，做好xx年上半年卷烟集中交易工作，努力实现卷烟销售的预期目标。围绕后几个月市场的总体安排，做好市场需求的保障，计划好年底库存货源储备，确保明年元月份销售实现开门红。

### 加强工商互动，适应按订单组织货源的卷烟订货和交易方式

一是不断加强工商企业之间的信息互通，逐步建立完备的生产和经营信息共享机制；二是在条件成熟的情况下，配合工业企业开展工商之间的网上配货；三是深入市场，掌握零售客户

经营需求、社会库存、消费习惯变化，关注零售价格走势，努力提高对市场真实需求的把握能力；四是改进货源供应策略，将采购与供应有机的结合起来，优化市场投放的办法和时机，努力在有限货源和市场需求之间取得平衡，提高货源供应的连续性和采购计划的准确性；五是在计划交易方式变革后，坚持以市场为导向，在把握市场的前提下与工业企业签订购销合同，并加强合同履约率的考核管理，坚持诚信，维护与工业企业之间良好的合作关系。

加大品牌培育，完善产品进入和退出机制，为工业企业提供开放公平的市场环境

一是进一步加强品牌的引入、退出机制建设，不对新进入品牌设置门槛；二是通过系统的分析、维护，提高品牌培育的能力，规范促销行为；三是进一步研究品牌的引入流程和退出标准同时结合全国两个“十多个”的要求，认真落实国家局的品牌发展纲要，认真研究大品牌的培育机制；四是根据全省零售客户喜爱的品牌调查结果，将重点培育的品牌数量保持在二十个左右，并规划好有发展潜力的十个左右大品牌，制订好中长期发展规划，主动适应国家局品牌发展的战略要求；五是工商联手共同培育“黄山”品牌，为做大做强“黄山”品牌提供市场和服务保障。

加大低档烟特别是“大丰收”卷烟销售力度，切实抓好低档烟销售工作

要进一步落实全省低档烟销售工作会议精神，加强低档烟销售工作，特别是从年初开始就要积极开展低档烟销售工作，积极组织有效货源，加大宣传促销力度，提高农村市场服务水平，满足市场对低档烟的需求。要进一步关注全国共享品牌“大丰收”的销售态势，树立长远观念，培养一批忠实的消费群体，逐步做大做强，为缓解低档烟供需不足的矛盾，促进销售的稳定发展提供帮助。要研究新的类别划分标准实行后，对卷烟销售特别是低档卷烟销售的影响，积极采取措施，

克服不利因素，做好低档卷烟销售工作。

### 3、加强营销队伍建设，不断提高员工整体素质

一是根据国家局要求，对营销部门及岗位设置进行调整，对新设立的市场经理，进一步明确其岗位职能和工作要求，体现对客户经理的精细化管理和工作的过程监督；二是增强管理人员的工作责任感，尊重客户经理劳动，对客户经理日志认真批阅，对客户经理提出的问题和困难予以重视和解决。同时，畅通市场信息的收集和互通渠道，以便各类市场问题及时处理；三是不断提高营销管理人员的能力和素质。通过加强培训，增强业务和管理知识；通过实践锻炼，积累和提高管理能力；四是重视客户经理队伍建设。在选择上，一方面坚持标准，保证较好的素质基础；一方面注重在市场实践中的表现，不唯学历论人才。在配备上，根据市场情况，配齐客户经理，特别是要配齐农村市场的客户经理。在培训上，注重培训的方式和内容，注重理论与实践的结合，结合工作中的实际问题进行探讨；通过日常管理，引导和帮助客户经理改进工作方法，提高工作质量。在管理上，进一步完善客户经理管理制度和服务流程，明确等级晋升标准，突出绩效与素质要求，完善晋升办法，营造公平环境，实行动态管理、公开评聘过程，坚持标准，对晋升最高等级的评聘要从严掌握。要安排好客户经理工作内容和时间，引导客户经理在系统分析客户、分析市场状况、分析公司营销策略的基础上，提高服务的计划性、有效性。

## 大千一季度新闻稿篇六

作为一名教师，在消防一季度的教育活动中，我深深感受到了消防安全教育的重要性。消防安全事关学校师生的生命安全和财产安全，更是国家安全的一部分。通过一季度的教育活动，我从不同角度感受到了消防安全教育的重要意义，也总结出了一些心得体会。

## 第二段：增强意识，落实责任

消防安全教育的第一步就是增强学生和教职工的意识，让每个人都意识到消防安全不是一句口号，而是需要每个人共同努力的实际行动。作为教师，我要以身作则，成为学生的榜样，同时也要引导学生养成消防安全意识，让他们从小就明白消防安全的重要性。此外，学校还应当落实消防安全责任制，明确各单位的职责，确保每个环节都有人负责，从而确保消防安全工作能够有效开展。

## 第三段：知识普及，技能训练

消防安全教育不仅仅是简单地说教，更需要将消防安全知识普及到每个学生和教职工的头脑中。通过课堂教学、宣传栏、宣传册等多种方式，让每个人都了解火灾的成因和预防方法，知晓火灾逃生的必要知识。此外，学校还应当组织消防演习和技能训练，让学生掌握灭火器的使用方法、逃生的技巧，提高他们在火灾发生时的自救能力和逃生能力。

## 第四段：安全设施，消防装备

一个安全的学校，少不了安全设施和消防装备的配备。学校应当配备消防器材，定期进行检查和维修，确保其正常可用。此外，学校还应当配备紧急疏散通道、逃生楼梯等安全设施，保证学生和教职工在火灾发生时能够顺利撤离。在实际操作中，我注意到学校的消防设施还需要进一步完善和落实，有待于学校和相关单位的共同努力。

## 第五段：持续宣传，形成良好氛围

教育工作不能停留在片面的宣传上，而是要形成良好的学校消防安全氛围。学校应当定期开展防火演习和应急疏散演练，让师生都能亲身参与，提高他们的应对能力。同时，学校也要加强家校合作，让家长们了解学校的消防安全工作。此外，

学校应当加强与社区、消防部门的合作，借助其专业力量，提升学校的消防安全教育水平，确保学校消防安全工作的全面推进。

## 结尾

通过一季度的消防安全教育活动，我深刻体会到了消防安全教育的重要性。教育工作者要始终保持警觉，时刻关注学生的消防安全问题；学校也要加强组织和管理，确保我们的学校变得更加安全。希望通过我们的共同努力，能够在未来的消防安全工作中取得更好的成果，为学校师生的安全保驾护航。