

# 2023年卷烟营销工作汇报材料(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 卷烟营销工作汇报材料篇一

20\_\_年以来，\_\_县卷烟营销工作在州公司的正确领导下，在卷烟营销中心的大力支持和帮助下，紧紧围绕“卷烟上水平”的中心任务，贯彻落实省局、州公司相关会议精神，进一步打牢卷烟营销市场基础和工作基础，扎实推动卷烟营销工作再上新台阶，实现了销量平稳增长，效益稳步提升的目标。现将20\_\_年一季度以来各项工作开展情况汇报如下：

### 一、主要工作及措施

(一)做好卷烟市场调查分析，充分掌握市场变化情况。为及时掌握全县卷烟消费情况，我县对全县农村及城区卷烟市场根据不同消费群体展开调查，收集市场信息，以零售客户卷烟购、销、存情况，农村消费群体吸食卷烟品牌、数量、结构等情况展开调查，充分掌握卷烟市场需求变化、品牌变化及价格变化，总体来说我县今年各品牌的市场价格较往年较稳定，部分品牌市场价格持续走高。

所，并组织营销人员通过多种途径开展实施：一方面是通过、座谈、制作海报与酒店合作等措施加强婚庆工作的宣传；另外一方面，加大了督促、检查和指导的力度，并认真做好相关痕迹资料的收集整理，做到了规范促销，有效促进我县婚庆促销工作的开展。截至到3月31日止，我县开展了219场次婚庆购烟赠烟活动，完成计划任务353场次的62.04%，其中：城区65场次，农村154场次，新人购买卷烟1865条，获赠卷

烟794条，兑现床上用品219套。

(三)加大品牌培育宣传，积极引导消费。我县根据市场实际需求，抓住每次促销方案，积极宣传，积极开展，积极维护。在各乡镇的赶集日采用品吸和推介的方式开展新品牌推介工作，今年以来，我县对好猫、利群等新上市品牌的推广做了大量的宣传和推荐工作，按照营销中心的相关品牌培育要求，达到了预期目标。

理管理办法》及量化考核评分表，一季度对全县客户经理进行了严格的考核，并针对存在的问题进行了通报。

(五)做好客户细分、诚信等级管理及终端建设工作。一是做好客户细分的客户诚信等级管理工作，对客户宣传新客户细分办法，让客户知道新客户细分诚信等级评定的重要性，从而有效的对客户进行管理。二是加强零售终端形象建设，按照州公司的统一要求，进一步规范了全县的终端陈列及资料盒的整理，有效促进了市场上标签不齐及卷烟摆放混乱的现象。

(六)继续做好手机订货服务工作。一是密切关注手机订货运营系统，发现问题及时上报或与运营商联系解决；二是通过推广手机订货，取消了客户经理代订货行为，促进终端网络建设。截至3月31日，我县共有695户零售客户使用手机订货，手机订货率47.25%。

(七)做好“天价烟”的监督管理工作。今年以来，我县继续按照20\_\_年上级相关文件精神，在全县范围内开展高价位卷烟治理工作，对20\_\_年以来经营高价位卷烟的零售客户从先签订了《高价位卷烟经营协议书》，各站、所每月上报高价位卷烟经营零售客户信息及市场走访记录表，销售科每月做好高价位卷烟的自检自查工作，做到了对高价位卷烟的有效监督管理。到目前为止，未发生销售天价烟及相关投诉现象。

(八)强化专销合力，共同维护卷烟市场。今年以来，我县进一步细化了专销联动机制，做到专销信息互通，通过专销联席会议等形式，及时通报各类市场信息，共同维护好卷烟市场，确保了卷烟市场的净化及稳步发展。

(九)营销队伍建设全面加强。今年以来，我县强化了营销队伍的学习和培训，认真开展各种教育培训，全体营销人员形成了艰苦奋斗、勤俭节约的良好精神风貌，通过七彩服务，推动各项工作顺利开展，一季度组织了一期卷烟营销人员培训，有效提升了队伍整体素质和业务能力。

## 二、各项指标完成情况

8.93%，同比增加102.21箱，占比增长2.59%；（

一、二类烟713.47箱，占20.86%，同比增加227.56箱，占比增长5.69%），三类烟2038.16箱，占59.60%，同比增加219.37箱，占比增加2.83%；四类烟463.18箱，占13.54%，同比减少309.98箱，占比下降10.59%；五类烟205.13箱，占6.0%，同比增加78.81箱，占比增加2.06%。

## 三、存在的问题及不足

今年以来，\_\_\_\_县卷烟销售工作在州局(公司)及营销中心的正确领导下，在广大营销人员的共同努力下，销量及各项工作较往年都有所提升，但工作中仍然存在一些困难和不足，主要表现在：一是由于我县卷烟市场价格相对比较稳定，市场需求基本趋于饱和、平稳的状态，所以我县卷烟销量提升空间较小，卷烟销量提升较为缓慢。二是营销队伍和零售客户文化素质偏低，现代终端建设工作推进缓慢。三是由于今年各卷烟品牌的紧缺，受市场需求和利益驱使，无证经营，销售假、私、非卷烟等违法行为打而不绝，一定程度上扰乱了正常的经营秩序。四是对客户的服务及指导还有待加强，特别偏远农村的服务及指导还不到位。五是品牌维护培育工

作还有待加强。

#### 四、下步工作安排

在二季度工作中，\_\_\_\_县卷烟销售工作将围绕上级各项目标任务，一如既往地按照上级部门的要求，提前谋划、高标准、严要求、真抓实干，进一步夯实卷烟营销网建基础，努力提高卷烟营销经营水平，全力以赴抓好各项工作任务。

层引导、分层提升、分层指导的方式，确定重点培育品牌，找准培育区域，实施差异化的培育策略，为品牌找市场，为品牌找客户，为客户找品牌。三是根据州公司安排，继续做好各项促销活动。认真收集好辖区各类市场信息，加大宣传力度，规范促销行为，杜绝弄虚作假，必须严格按照实施方案，操作流程，每个环节做好做实，抓出效果，同时要完善相关的痕迹资料。四是强化现代终端建设工作。按照州公司安排部署，扎实做好现代终端建设的宣传和零售客户培训工作，在第二季度确保完成现代终端建设阶段性目标，为推进全年工作的开展打好基础。

五是将继续加强对客户经营指导和培训，规范明码标价及卷烟摆放陈列，不断提高零售客户的经营能力和获利水平，杜绝降价倾销，确保市场价格稳定。

我的汇报完了，谢谢大家！

## 卷烟营销工作汇报材料篇二

时间过得真快□20xx年的第一季度不知不觉过去了，现对本人第一季度的工作做个小结，工作小结如下：

### 一、第一季度工作总结：

#### 1、主要服务的企业

在20xx年的第一季度，我先后服务于浙江xx纺织有限公司、宁波xxx纺织品有限公司、江苏xx集团有限公司等三家公司。

## 2、主要做的工作

在我服务的三家企业里，在相关顾问老师的帮助、配合和指导下，我主要做了以下一些工作：

### （1）服务浙江xx纺织有限公司：

一是主要帮企业修订了新的公司组织架构，确立了公司发展的组织框架，一改企业多头管理、无序管理、职能交叉的局面，实行层层管理、职能分清的格局，建议公司设立专业的人力资源部门和生产中心（均已经采纳），也为更利于xx公司的管理顺畅和发展。

二是主要帮企业重新梳理和修订岗位说明书。针对xx公司部门职责不清、职能有所混乱、偶有互相推诿的状况，根据新的组织架构，重新梳理和修订各管理岗位说明书。

三是主要帮企业重新根据新的组织架构，修订各岗位职责，以做绩效考核之用。在岗位说明书做好后，接着给xx公司的各个管理岗位重新修订了岗位职责，为做好绩效考核打下基础。

四是帮助企业修订公司内控管理制度，建立制度体系。xx公司原来的制度体系几乎没有，我帮助他们制定了10多个内控制度，规范了他们的制度制定规范，并与陈xx老师一道帮xx修订了新的《员工手册》。

五是给先后为xx公司培训了四场。分别是《时间管理》、《增强责任心提高执行力》、《tpm知识》、《安全生产》（续）。

## (2) 服务宁波xxx纺织品有限公司：

我在宁波xxx纺织品有限公司服务的时间并不长，开展的主要工作是：熟悉了企业的相关情况，完善了xxx项目推进初步方案，与赵守良部长一道绘制了生产车间的定置图。

## (3) 服务江苏xx集团有限公司：要求高、比较急。

20xx年x月x日开始进驻xx集团，进驻以来主要开展的工作：一是再次进行了为期一周的现场调研，发放了员工问卷调查289份，收回245份，并做了详尽的分析报告，掌握xx集团的一些基本情况，为以后做管理升级工作做好准备。

二是完成了xx集团项目框架和改善方案□xx集团是一家老企业，企业掌门人王董事长对管理咨询很重视，也很认真，顾问组先后做了四套管理改善框架或方案，最终才得以通过对方签字确认。

三是完善xx的制度体系□xx集团的制度其实很完善，但是就是一盘散沙，执行力很不到位，也没有一个完整的体系。顾问组帮助企业梳理和修订了24个内控管理制度，并从4月份开始先从考勤管理抓起，企业还是非常支持的。

四是完成各车间员工技能调查和统计工作□xx集团高层很重视员工的技能培训和提升，顾问组与区人力资源和社会保障局培训取得联系，并计划与之合作，开展对xx员工的技能培训和提升。

五是完成xx金工车间的6s示范管理的定置图。计划把xx集团的金工车间首先打造成6s管理示范车间，已经完成定置图，即将实施。

六是顾问组完成了四场培训。分别是《成功——从优秀员

工做起》（李xx□3月x日）、《增强责任心提高执行力□□xxx□3月x日）、《赢在中层（一）》（李xx□3月x日）、《心态管理□□xxx□4月x日）。

## 二、后三季度的工作计划：

后三季度争取把xx集团项目做好、做细、做实。（现场6s□技能培训、薪酬和绩效考核）

今后很可能会需要请公司各位老师多帮助和支持，谢谢。

## 三、我的收获：

在第一季度里，我先后配合和搭档陈xx老师、赵老师、张老师三位前辈。我的收获很多，尤其是在服务浙江xx和xxx两家企业期间，我配合陈xx老师，我从陈xx老师那学到了很多：陈xx老师拥有很多年的企业高层管理经验，管理咨询经验也同样非常的丰富，他在工作上兢兢业业、认认真真、细致周详，他也为人谦卑、虚怀若谷、低调、厚积而薄发，热心、仔细地指导我的具体工作，不厌其烦、毫无保留。我跟陈xx还学到了设备管理□tpm□有关知识，企业文化建设的部分内容，学到很多与服务企业领导和高管沟通交流的技巧，以及细致周详的管理咨询工作作风，生活中我还学到了他谦逊、和蔼、热心助人的做人风格。

跟赵老师和张老师也学到很多，赵老师和张老师都谦逊、厚道、细心，尤其是张老师，60多岁的年龄，从他一开始对电脑一窍不通，到现在能够正常地开展的工作，并且这次能把xx的金工车间定置图画得非常好，我很钦佩他的这种学习精神。

## 四、对公司的一点建议：

我建议公司应建立一整套基本的管理咨询体系，尤其是一些

文件、文档的模板，应该统一和规范，从我们顾问老师进驻企业调研开始，到出具调研报告，再到正式进驻企业服务，都应该是完整的、规范的服务流程。这一点很有必要，在我们这次进驻xx时，对方又提出，要我们用现成的管理升级模式，来提升他们的管理。当然还需要顾问老师进驻企业后，根据企业的实际情况，再做些调整。不当之处，敬请批评指正。

## 卷烟营销工作汇报材料篇三

本人自20xx年3月起担任公司的销售会计，主要工作有：

- 2、应收账款的核算、跟踪及对账；
- 3、开具发票前的资料审核、准备及跟踪；
- 4、销售业务的.账务处理；
- 5、每月销量情况及收款情况的统计；
- 6、所有国内营销中心、出口部销售人员每季度的业绩统计及提成/奖金计算与跟踪发放；
- 7、协助erp的上线及使用过程中销售模块的基础数据维护。

本年度工作的亮点是20xx年销售会计的工作中，对公司的产品有了较深的了解、积累了销售会计的经验、且在工作中兢兢业业，及时准确的完成了销售部门要求的各项工作及账务处理工作。

本年度工作的不足在近一年销售会计的工作中，还是存在着些许不足：

- 1、对销售部门工作的配合未做到十分全面；

2、对部门领导交待的工作有些未能及时完成；

3、离部门领导的期望要求有较大差距。其他（可重点阐述本年度工作中给你感触最深的事件及体会）在20xx年的工作中，有着痛与快乐的并存。很快适应了新的工作岗位，并将基础性的工作完成得较好，这让我很快乐；但工作量的巨大让我没有更多时间去将工作处理得更好、没有时间去完成领导要求的每一项工作，这让我很受煎熬。销售会计也只是一个平凡的工作岗位，那些基础事项、数据虽然简单但不得不做，且需要花大量的时间去做，真的不是想一想就可以完成的！

对于20xx年工作的改进计划及工作展望对于xxxx年工作的改进计划：

1、提高工作效率；

2、加强学习，提高工作能力。

对于20xx年工作展望：

对于20xx年的工作，希望可以减轻基础工作量来抽出更多的时间做好20xx年未做好的部份工作，希望能达到领导的期望！

## 卷烟营销工作汇报材料篇四

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，因此十分有必须要写一份总结哦。但是总结有什么要求呢？下面是小编帮大家整理的公司第一季度营销工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础

上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

## 一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述（具体情况由你自定）

2、未完成情况分析并说明（具体情况由你自定）

3、职业精神刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的“不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。

每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

## 卷烟营销工作汇报材料篇五

为进一步促进党建工作与业务工作深度融合，按照市局党委要求，营销联合党支部紧密结合中心工作，积极创新开展主题鲜明的“一支部一特色一品牌”活动，努力打造“诚心”服务支部党建特色品牌，运用“党建+卷烟营销”模式，发挥基层党组织作用，实现客户效益增长。

营销联合支部下设1个支委会，2个党小组，共有党员20名。营销联合支部以“真诚服务，不忘初心”为服务理念，结合基层党组织标准化建设要求，推动党建工作与中心业务工作深度融合。

### 一、问题背景

当前，支部开展党建与业务的融合工作仍处于初级阶段，指导思想多元化并行，为“融合”而融合，有的只是简单把党建工作和业务工作放在一起，没有真正处理好理论学习和解决问题的关系。缺乏全面思考，片面强调意识形态要求，追求短期效果。

## 二、主要做法

一是“诚心”服务，理念先行。在支部特色品牌建设活动中，营销联合支部领取的是“诚心”服务。支部党员以及营销部门员工通过投票的方式，最终确定服务理念的解释为：真诚服务，不忘初心。意在“真诚对待每个服务对象，始终不忘提升服务对象满意度的初心”。营销联合支部将“诚心”服务品牌引入到营销服务工作中，发挥好党建服务品牌的引领示范作用，实现党建服务品牌建设 with 营销工作有效融合。

二是成立服务基地，授予“诚心”理念服务牌。以诚信互助小组和现代终端为服务基地，依托诚信互助小组和现代终端开展“党建+营销”工作，明确党支部、党员职工和零售客户三方合力推进思路，推动党建向客户延伸，有效保证客户销售收入稳步提升。

## 三、怀揣“诚心”，服务胜于金

做客户的“讲解员”。营销联合支部为诚信小组和现代终端带去一堂堂精彩的课程，送去一次次有效的指导，做一场场示范，将“诚心”化作知识、化作方法、化作行动，与其实现“教学相长”。

做客户的“分析师”。营销联合支部开展诚信小组和现代终端服务需求调研、采集经营难题、把握真实心理，定制《经营指导意见书》、精准施行经营策略，将“诚心”化作支持、化作帮助、化作理解，与其实现“移情沟通”。

四是建立党员示范岗，做表率、树形象。全体党员佩戴党徽上岗，亮身份、担使命。时刻提醒每名党员不忘初心、牢记使命，不断增强四个意识，主动接受广大消费者和零售客户监督，激发党员立足本职、爱岗敬业、积极进取、争当先锋的工作热情，提高服务质量和工作水平。

金叶公司党小组，始终秉承“诚心”服务理念，积极热情面对每位消费者，宣传、讲解、推荐着每款卷烟商品，从口味包装讲到文化背景，从烟支设计讲到低焦减害，无处不体现着专业与耐心。

营销党小组，将“诚心”服务融入到诚信小组建设和终端建设工作中，通过政策宣传、示范指导，让小组成员和现代终端成为“首批”经营能手，成为全市诚信标兵。

五是开展支部共建，实现引领功能叠加。以“互学互帮互促千千结”活动为纽带，积极与满堂红蘑菇沟村党支部开展支部共建，通过疫情期间物资帮扶、支部建设帮扶和共建座谈会等形式，与其在党建工作内容和先进经验方面、支部共建活动开展内容和发展方向以及如何通过“千千结”活动共同推进支部建设方面进行了深入的交流研讨。

### 三、实践成效

通过推行送“诚心”服务到户工作，党员示范作用得到最大发挥，使党员考核评价更加客观真实，党员实施服务的主观能动性得到有效激发，支部工作更加有序。

**【客户“心声”】**诚信小组的成员和现代终端客户对“诚心”服务认可度非常高，积极参与其中，不断地在活动中与党员们一起学到新知识，掌握新策略，交流新方法，对店内卷烟经营乃至全商品经营都受益匪浅。

**【客户“心情”】**诚信小组的成员和现代终端客户通过“诚心”服务基地的设立，自己首先成为了“营销专家”，不断以小组会议、终端交流的方式，不断将营销知识和技能向其他客户蔓延，成为了消费者眼中的“专业人士”。他们时时处处发挥带动、示范作用，成为了其他客户的“标杆”。他们对自身要求高了，对别人帮助大了，自身价值感、荣誉感飙升。

党支部党建品牌创建工作方案

财务科党支部党建品牌创建方案

卷烟营销工作总结

党建工作品牌创建工作总结

幼儿园党建品牌创建工作总结