

烟草个人销售年度总结

篇1：烟草个人销售年度总结

一、概述

烟草行业是我国的重要经济产业之一，其销售市场覆盖面广，涉及人群众多。本篇文章将对烟草销售进行分析总结，从市场环境、销售现状、消费者行为、竞争态势等方面进行深入探讨，以期为烟草企业提供有益的参考。

二、市场环境分析

近年来，我国烟草市场环境日益复杂，政策法规不断调整，市场竞争日趋激烈。第一，烟草行业的政策法规一直处于动态调整中，如烟草税收政策、专卖制度等，这些政策对烟草销售产生了一定的影响。第二，随着消费者健康意识的提高，烟草企业在产品研发、品牌推广等方面也面临着更大的挑战。此外，随着科技的发展，新型烟草制品如电子烟等也逐渐崭露头角，对传统烟草市场造成了冲击。

三、销售现状分析

1.销售渠道：烟草销售主要通过零售商、批发商、烟草公司直营店等渠道进行。目前，线上销售渠道逐渐兴起，但线下实体店仍是主流。

2.销售量：近年来，烟草销售量总体呈上升趋势，但不同地区、不同品牌、不同零售商之间的销售量存在较大差异。

3.销售价格：烟草产品的价格受品牌、包装、质量等因素的影响，呈现出一定的波动。

4.消费者群体：烟草消费者群体主要包括成年吸烟者、潜在吸烟者以及青少年。成年吸烟者对烟草品质、口感、价格等因素较为关注，而潜在吸烟者则更注重品牌和促销活动。青少年则受到社会环境、学校教育、家庭影响等多方面因素的影响，对烟草的认知和态度存在较大的不确定性。

四、消费者行为分析

1.消费习惯：烟草消费者通常具有较为固定的消费习惯和品牌偏好，这种偏好受个人口味、价格等因素的影响。

2.购买时机：烟草消费者通常在有吸烟需求时进行购买，如工作压力大、社交场合等时刻。此外，促销活动、新品上市等也会刺激消费者的购买欲望。

3.购买地点：烟草消费者通常会选择离自己较近的零售店进行购买，同时也会受到品牌和价格等因素的影响。

4.忠诚度：烟草消费者的忠诚度存在差异，部分消费者对特定品牌具有较高的忠诚度，而另一些消费者则表现出较为随意的态度。

五、竞争态势分析

烟草行业的竞争态势日益激烈，主要体现在品牌、品质、价格、渠道等方面。各大烟草企业纷纷加大投入，加强产品研发、品牌推广、渠道建设等方面的工作，以争夺市场份额。同时，新型烟草制品如电子烟等也成为了竞争的新焦点，对传统烟草市场造成了冲击。在此背景下，烟草企业应加强自身竞争力，提高产品质量，创新营销手段，以满足不同消费者的需求。

六、总结

烟草销售市场环境复杂，销售现状呈现上升趋势，但不同地区、不同品牌、不同零售商之间的差异较大。消费者群体多样化，消费习惯、购买时机、购买地点、忠诚度等方面存在差异。竞争态势日益激烈，各大烟草企业应加强自身竞争力，提高产品质量，创新营销手段。针对以上分析，建议烟草企业加强市场调研，了解消费者需求，优化销售渠道，提高品牌影响力，以实现更好的销售业绩。

篇2：烟草个人销售年度总结

回顾xxx年的工作，我经历了三个阶段的工作变化，第一季度在烟草酒店工作，第二、三季度在直属分局工作，xxx年9月借调分公司工作，在此期间得到了各级领导的指导和帮助，无论在哪个岗位，都较好地完成了本职岗位的各项工作任务；一年来，我从基层到机关，思想上得到了提高，工作能力也在不断进步，现将xxx年的工作总结如下。

一、努力学习，提高个人素质

xxx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的一年，烟草的生产经营稳步发展，作为一名烟草企业的职工，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。首先认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想用“三个代表”的重要思想武装自己的头脑，工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，充分发挥共产党员的模范带头作用。二是在政治思想理论学习的同时，还注意学习业务理论知识、法律知识和科技知识，以达到尽快适应业务工作的需要，今年3月份安排我到分局工作，由于工作涉及到部分相关法律、法规知识，才能干好本职工作，为此我利用下班和空余时间，尽快掌握了“专卖法”、“经济法”等相关法律法规，很快适应了工作。三是积极参加市局（分公司）组织的“求真务实、埋头苦干

”作风建设活动，切实把“敬业、爱岗、奉献”的精神体现到实际工作中去；在实际工作中不计个人得失始终把共产党员的先进性牢记心中，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

二、诚实做人，扎实做事，脚踏实地干好本职工作

xxx年，我的工作调整了xxxx，每次面对的都有许多新面孔、新工作，为了尽快地熟悉身边的人和事，尽快适应新的工作岗位履行职责，首先注意纠正自己在工作中存在的不足；努力做到以诚待人、文明礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，团结同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度扎扎实实干好领导交给的各项工作。今年3月份组织上安排我到分局工作；在此期间，干过专管员、稽查员及科室内勤工作。每干一项工作，除了认真学习本职业务知识外，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作宗旨，干专管员和稽查员时，虽然工作艰苦又累，自己都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，不讲条件，服从领导，与商户发生矛盾的时候，做到了坚持原则有耐心，严格遵守了专卖工作人员的“六条纪律”，不但较好地完成了工作任务，同时与同事、与商户相处的很融洽。为诚信经营管理做出了努力。

9月份借调到分公司工作以后，由于有些工作原来接触过，所以干起工作比较得心应手，半年以来，无论领导分配给自己干什么工作，都能够认真地去完成。科里的工作大都是碎杂的小事，所以自己在工作中树立了“三个服务理念”，小事情当大事去，认真对待每一件事，扎实做好每一项工作来指导自己的工作。平时，科长对我们的工作要求标准也比较高。所以，我们完成的工作也基本上达到了各方面的满意。今年入冬以前，由于局领导对职工生活的高度关心，我们科长的带领，首先对住宅楼、办公楼、供电、供水、供暖情况进行了深入细致的了解，在掌握了第一手资料的情况下，我们制订了相关的管理规定，同时对一些老化的管道进行了改造，职工住宅楼的水电表进行了更换。完善和规范了各方面的管理制度，在做此项工作，由于“服务”理念明确，所以平时加班、加点不计较，职工找到时不怕麻烦。有时在休息时间，职工找到我需解决问题时，我都能做到亲自到家中问明情况，联系维修部门，及时解决。尽到了应尽的职责。另外，在车辆管理方面，根据科长的安排，我协助科里的老同志，完善了车辆管理的各种档案资料，建立了“一车一档”。年终上级安全部门检查时受到了好评。再就是在日常接待任务工作中，注意在细节上下功夫，环节上找漏洞，主动去了解来客的生活习惯，心中想的是烟草的形象，在提高服务质量和办事效率上下功夫，较好地完成了每一次接待服务。

三、存在的不足和今后努力的方向

回顾一年来自己的总体工作，深感机关工作，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是离机关工作高标准要求，自己还有差距，有待于在今后的工作中提高标准。高质量地去完成各项工作；二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识；要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色。要不断研究新问题；三是还需加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在xx年里，我将围绕局党组的整体工作思路，认真学习局长在今年年初烟草工作会议上的报告精神，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕机关工作的规范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法，提高工作效率，以保持共产党员先进性教育为契机，进一步加强政治理论学习，提高政治素质。工作中努力纠正xxx年存在的不足，发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神。努力解决好工作中出现的各种矛盾，在“三个服务理念”的基础上，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为行业的发展做出自己应有的贡献。

篇3：烟草个人销售年度总结

今年，我局（营销部）在市局（公司）、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

几项主要经济指标完成情况

1. 今年共购进卷烟xxx大箱，较上年同期x大箱增加x箱，增长x%；
2. 销售卷烟x箱，较上年同期增加x箱，增长x%；实现销售收入x万元，同比增加x万元，增长x%。
3. 今年实现毛利x万元，较上年同期x万元增加x万元，增长x%；综合毛利率为x%，与去年同期x%相比增长x个百分点；单箱毛利为1786.76元，与去年同期x元相比，增加x元，增长x%。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局（营销部）党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局（营销部）人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

1. 以人为本抓党员干部职工的思想教育。

一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职

业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局（营销部）顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

2.持续加强对员工业务技能的培训。

今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

3.不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。

为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局（营销部）在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度，。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束。能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党的积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

二、以规范经营为工作重点，不断提高网络运行质量，保持销售平稳、结构优化、效益增长的良好发展态势。

1. 提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。

随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面

存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2. 整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和銷售力度也有所加强。今年共销售省外名优卷烟163箱；与去年同比增加89箱，销售毛利同比增长12.4万元。