山海作卷擂战鼓 “三比三赛”竞风流

——连云港市烟草专卖局(公司)经济运行“三比三赛”攻坚行动纪实

黄海东来,在云台山与连岛之间围出一湾深澳,外海至此而缓,湾内风平水阔,泊下满湾帆樯,取连岛之“连”、云台之“云”,“连云港”之名由此而来。八月的港城,山海相拥,热浪与干劲同频。在连云港“山海相拥、港城一体”的阡陌大地上,一股拼经济、抓运行、促发展的热潮奔涌激荡。

8月10日,连云港烟草系统经济运行“三比三赛”攻坚行动动员部署会召开,连云港市烟草专卖局(公司)党组书记、局长、经理杨承念发出动员令:以“三比三赛”为赛道,把状态调到最佳、把责任压到最实、把干劲鼓到最足,全力以赴冲刺全年目标任务。号角既吹,战鼓催征。连日来,广大干部职工在“三比三赛”的赛道上比学赶超、竞相出彩,一幅“坚定信心、克难奋进、担当作为”的攻坚图景正在港城大地徐徐铺展。

比担当赛作风:
鸣鼓聚势,吹响攻坚“冲锋号”

眼下,经济运行的海面同样浪涌。半年刚过,市场需求承压、结构调整吃劲,“稳运行、稳贡献”的航道上,暗礁与浪头并存。“越是艰险越向前,信心比黄金更重要。”为全面贯彻落实省、市烟草专卖局经济运行工作暨半年工作电视电话会议精神,以攻坚之势应对“两高两稳”新阶段,连云港市局(公司)审时度势,部署启动经济运行“三比三赛”攻坚行动,吹响决战攻坚的冲锋号角。

“头雁”先飞,群雁齐追。连云港市局(公司)党组迅速组建攻坚行动领导小组,牵头抓总,协同联动,压实“一级抓一级、层层抓落实”的责任链条,将攻坚压力传导至基层“神经末梢”。“快实细效”立起四把“标尺”。动员部署会上,连云港市局(公司)明确以“快”字抢先机、以“实”字钉钉子、以“细”字求精准、以“效”字论英雄,让竞赛标尺清晰可见、人人心中有数。

潮平两岸阔,风正一帆悬。这一次,连云港烟草人又把船开向了浪头最急的地方。

比能力赛本领:
沙场练兵,练就干事“硬功夫”

赛道即战场,本领见真章。攻坚行动号令一出,围绕“供需适配、品牌发展、市场深耕、专销协同”四场硬仗,全市系统营销专卖条线工作同向发力,在实战攻坚中提炼“土办法”、打磨“真功夫”。

把“山海”装进方寸终端。紧扣省烟草公司文旅终端建设部署,连云港烟草立足“山海相拥、港城一体”禀赋,以“点、线、面、融”为总抓手,紧扣“山、海、石”三大核心文旅IP,系统构建“特色终端树标杆、触点终端连节点、普通终端广覆盖”的三级文旅终端体系。从东海水晶节到“苏超”足球赛,从连云港之夏到春节中秋,节庆、赛事、节日、政务四类场景深度嵌入,让“有活动就有文旅终端、有消费场景就有烟草身影”成为生动现实。

把“防线”筑在“三线一关”。全市烟草专卖战线对照“清源断链”1号专项行动部署,各县区烟草专卖局主动对接公安部门制定行动方案,成立专班、压实责任,把打击锋芒对准空管烟、海上走私和真烟异常流入。省际边界线布卡设点,南北快运线循线追踪,海上打私防线前移,物流寄递关严检快验,“三线一关”处处见岗。“查多多投、查少少投”精准衔接,以规范治理释放出“稳运行、稳贡献”的宝贵增量。一道防线,两端发力,守的是市场净土,拼的是攻坚实绩。

比贡献赛业绩:
躬身践绩,交出发展“新答卷”

发展的成色,最终要看一线的贡献;攻坚的实效,终究落在岗位的实绩。在“比贡献赛业绩”的赛道上,什么是最动人的风景?连云港烟草的答案是一线客户经理奔波的身影、客我同心的温暖故事。

夫妻小店,摆开文旅“新礼盒”。下沉一线走访市场时,连云港城区烟草管理服务部客户经理小周发现随着港城文旅热度不断走高,景区周边门店留客转化难问题凸显。小周看在眼里、记在心里,瞄准流动客流开动脑筋,将卷烟和云雾茶、水晶等本地物产搭配起来,打造伴手礼陈列专区。景区边经营多年的夫妻店,便是首批尝鲜的门店。店主深有感触:“如今不少人顺手带两盒伴手礼,生意一下就活络了。”简单的陈列调整,打通了从游客流量到门店营收增量的转化路径,让来往旅客把港城烟火带回家。

方寸终端,解锁跨界“新玩法”。门店有了客流入口,如何进一步留住年轻人、激活潜在消费,成为摆在营销人员面前的新考题。轻量化、可复制的小改造给出答案:创新设计口味标价签、山海西游主题贴纸,搭建邻里无界消费生态圈。盐河巷的李老板真切感受到小店发生的细微变化:“有了这个特色口味的标价签,许多年轻顾客照着口味就能挑,明明白白;再贴上西游、山海的贴纸,小店一下有了港城味道。”凭借巧思微调店面、融合多元业态,普通街边小店持续汇聚人气,实实在在拓宽零售户增收路径。

风劲潮涌正当时,奋楫扬帆再出发,经济运行“三比三赛”攻坚行动正汇聚起全员攻坚、迎难而上的磅礴力量。连云港市局(公司)将以“打好硬仗、必打胜仗”的决心与韧劲,把敢闯敢试转化为破题利器,把群策群力拧成攻坚合力,全力书写经济运行高质量发展的连烟答卷,以实干实绩迎接全年圆满收官。 秦瑞辰

全链“连”治 守土尽责

——连云港市烟草专卖局“清源断链”1号专项行动纪实

自“清源断链”1号专项行动开展以来,连云港市烟草专卖局坚决贯彻落实《国务院办公厅关于全链条打击涉烟违法活动的意见》部署要求,聚焦“15条举措”,用好“三全六策”,全力推动专项行动向纵深发展,出重拳、出实招,肃清涉烟市场乱象,斩断非法产销链条。

三级联动,高效指挥高频调度

专项行动启动后,连云港市烟草专卖局联合市公安局迅速召开“清源断链”1号专项行动推进会,传达省公安厅、省烟草专卖局联合视频部署会议精神,研究制定全市行动方案。将假私烟查处、异常流动管控等核心指标逐项分解至具体部门及责任人,压实工作责任。依托“专业+机制+大数据”新型作战模式,市级层面发挥统筹协调作用,建立公安、烟草、海关、邮管等多部门协同作战的综合治理格局,实现情报研判、指挥调度、案件侦办一体化运行;各县级局主动对接属地公安局,第一时间成立专班,明确专人负责、专项推进、定期通报的工作要求,对重点案件实行挂图作战、限时办结,确保各项攻坚任务有序推进、落地见效。

一池汇数,数据赋能精准研判

完善三套信息数据体系,守好江苏“北大门”。一是强化与山东临沂、日照等毗邻单位联动,加大原辅材料跨区域治理协作力度,细化边界种植烟农档案,及时跟踪超计划种植、异地种植的烟叶去向;二是完善交通数据,全面摸排跨省通行道路,实施快速响应联动,重点排查过境非法运输车辆,确保线索发现与梯次处置高效衔接;三是建立寄递网格监管机制,梳理全市物流寄递网点,广泛张贴《严厉打击寄递渠道涉烟违法活动通告》,将涉烟非法寄递举报电话张贴至配送车辆,充分调动快递企业、物流园区及从业人员的监管主动性,以配送片区为单位,高压管控涉烟物品非法寄递行为。

多网融合,严负其责严管所辖

搭建市场立体监管体系,在重点村镇、街道设置情报信息收集点并配套制定信息点管理机制,形成“信息点、联络员、分析员”三级信息传递链路,推动市场监管由“广撒网”向“精打击”转变。积极组建技防队伍,加大无人机等技术的使用力度,常态化开展对农村集市、城乡接合部、城市繁华区等重点区域的空中巡查。结合农贸集市及市场运作特点,打破常规作息,常态化运用“错时检查+精准暗访”等战术手段,严防跨省真烟异流、散装烟支销售等非法销售行为。“清源断链”1号专项行动开展以来,查处百条以上真烟案件11起,省外流入卷烟1966条。

数据说话,办实大案要案特案

精准攻坚,定向打击。“清源断链”1号专项行动开展以来,连云港市烟草专卖局与公安部门密切协作,接连侦破多起涉烟违法案件,成果显著。在打击原辅料链条方面,灌云县烟草专卖局成功收网“5·19”非法经营案,现场抓获犯罪嫌疑人9名,查扣涉案车辆2辆,查获空管烟841万支、散支烟2.28万支、烟丝550公斤。东海县烟草专卖局破获“8·14”非法经营案,抓获犯罪嫌疑人7名,累计捣毁生产窝点1个、仓储窝点4个,运输车辆2辆,现场查扣烟丝烟叶4吨、散装烟支5.48万支、空管烟1749.38万支。在新型烟草制品领域,市局本级深挖“4·15”非法经营案上线,现场查获“嵩”牌一次性果味电子烟7495支、烟弹3600个、烟具1057个,现货案值103万余元。

连云港市烟草专卖局将全面落实“全链打击全面治理15条举措”要求,一体推进打假打私、市场监管“两项提质行动”,抢前抓早、以快制快,用数据说话、靠质量取胜,推动“清源断链”1号专项行动取得更大成效。 马海珍

赣榆:以『三比三赛』点燃攻坚引擎 以『三个场景』蓄足消费动能

终端是连接消费的“最后一公里”,也是观察市场最直观的窗口。连云港烟草系统经济运行“三比三赛”攻坚行动开展以来,赣榆区烟草专卖局(分公司)聚焦“比担当赛作风、比能力赛本领、比贡献赛业绩”三项内容,坚持立足基层、激活基层、赋能基层,在枢纽终端改造上做形态、在文旅标贴上做文章、在婚庆市场上做延伸,在一线找办法、在实战练队伍、在终端见成效。

“改”字破题:焕新终端,让店铺从“卖烟点”变成“城市窗”

高铁站出站口,一家完成改造的终端门店焕然一新:山海渔船元素跃上墙面,便民休憩服务一应俱全。旅客提着行李进店,歇脚之余顺手带走一份赣榆记忆,一间小店就此长出了城市的模样。

变化始于脚步向下的调研。班子成员带队走遍高铁站、汽车站周边终端,与零售户促膝交谈,从店铺形象到品牌陈列、从客流规律到消费习惯,逐条诉求记录在册,面对面商讨“文旅终端怎么建、客流怎么引”,形成了“以文塑店、以旅引流”的改造思路。落地环节坚持“一店一策”精准画像,把改造意愿强、区位条件好的客户优先纳入试点,改造不求大拆大建,重在让店铺与所在区位相匹配、与往来客流相对话。改的是店面,变的是气质,留住的是客流。

“贴”字点睛:方寸标贴,让流量从“过路客”变成“打卡客”

一枚不干胶地标标贴,方寸之间印着赣榆的地标建筑与城市风貌。赣榆区局(分公司)在高铁站、汽车站枢纽终端试点“方寸城市名片”地标标贴,为两款品规量身定制,精准适配商旅客群,让往来旅客把赣榆的城市印象带在身上、带回家乡,打造“可被旅客带走的赣榆记忆”。

创新有热度,底线更要有硬度。地标标贴只印地标建筑与城市风貌,不含任何烟草品牌信息;由消费者自主选择、自行粘贴,把选择权交给消费者、把文创与产品分离,从设计源头守住合规底线。贴的是一张纸,连的是一座城,守的是一条线。

“融”字入心:婚庆场景,让品牌培育从“终端”走向“前端”

走进七夕交友专场,把品牌培育嵌入适婚青年的社交场景;举办“甜蜜经济·金叶筑梦”婚庆产业全流程服务对接会,联合工业企业为婚庆渠道客户搭桥铺路——赣榆区局(分公司)把品牌培育的关口从柜台再往前移,沿着婚庆产业链寻找新的结合点。

对接会上,赣榆区局(分公司)给自己定的位置是服务“搭桥者”,而不是生意“推销员”:服务不越位、帮忙不添乱,围绕婚庆渠道客户在货源、陈列、经营指导等方面的实际需求,把政策讲清楚、把流程说明白、把服务做到位。场景在哪里,品牌培育的阵地就在哪里;培育半径拉长一分,品牌认知就沉淀一分。

“赛”字强效:“三比三赛”,让攻坚从“单点突破”走向“全面开花”

赛场在一线,考卷是实绩。围绕“比担当赛作风”,聚焦“盯订单、盯核心客户、盯重点品规、盯客户经理”四个关键,成立“稳运行、稳贡献”工作专班,把目标分解到班组、细化到周、压实到人,实行“目标上墙、进度上表”,变“要我盯”为“我要盯”。围绕“比能力赛本领”,打好供需适配、品牌发展、市场深耕、专销协同四场硬仗:建立“渔区标签”体系,沿海5镇2200余户精准画像,用好“档位+标签”“自选+平衡”投放机制,实现“投放一户、激活一片、带动一域”;建成雪茄专业店3家、触点店11家,逐步形成层次清晰、全域覆盖的雪茄终端矩阵;AI测算软件实时监测订购异常情况,服务由“大水漫灌”转向“精准滴灌”;“同台服务”开设“真假烟鉴别小课堂”,做到专销同台、服务同频。围绕“比贡献赛业绩”,推行“日周月”三级递进稳盘法,日通报晒订单、周调度访客户、月分析研走势;枢纽线、节庆线、社交线“三线并进”,分别对接商旅客流、渔家消费、婚庆用烟市场,把场景势能转化为消费动能。

改是形态重塑,贴是流量转化,融是场景延伸,赛是机制牵引——四者首尾相衔,串起“调研诊断—场景改造—客群触达—机制固化”的完整闭环,也印证了一个朴素的道理:只要想办法,就会有办法,源自一线的“土办法”往往就是破解难题的“金钥匙”。

赣榆区局(分公司)将持续锚定“稳运行、稳贡献”核心考题,在稳盘上加力,把预警响应再提前一步,把服务跟进再靠前一环;在场景上加力,把高铁站枢纽终端的改造经验向景区、商圈复制推广,延伸地标标贴品类,丰富文旅终端、特色终端供给;在服务上加力,做实新入网客户服务和困难客户“一户一策”帮扶;在底线上加力,守牢合规经营与舆情防控底线。以终端之变促消费之兴、以一线之为保大局之稳,为全市系统高质量发展贡献更多赣榆力量。 李雯



东海县烟草专卖局(分公司)客户经理协助零售户开展直播,吸引客流。 朱志燕 摄



东海县烟草专卖局(分公司)烟草执法人员利用学生放学时段向接送孩子的家长普法。 李籽蒙 摄

连云港城区:深耕方寸终端 激活文旅动能

文旅消费加快复苏,文旅体商融合深入推进,零售终端作为联结消费者与城市形象的窗口,在市场稳定运行、释放消费潜力中的作用日益凸显。

连云港市烟草专卖局(公司)经济运行“三比三赛”攻坚行动开展以来,连云港城区烟草管理服务部顺势而为、主动作为,把攻坚中锤炼的担当、本领与干劲融入服务客户、深耕终端的实践,引导干部职工沉到一线谋实策、精雕细琢优服务、大胆探索闯新路,让一间间街头小店在文旅融合中焕发新生机。

担当,写在消费客流的集中处

核心景区、交通枢纽是游客认识城市的“第一窗口”,也是文旅消费的“第一现场”。城区部坚持“客流集中在哪里,服务就跟进到哪里”的思路,靠前一步、主动作为,把礼盒营销作为捕获流动客流的关键载体,在高铁站、景区周边终端集中打造卷烟礼盒陈列专区,指导客户因店制宜布设主题、分层陈列,主动融入“苏货苏品”,推动卷烟与花果山、云雾茶、西游文创、海滨文化、东海水晶等本地特产组合搭配,让“山、海、石”文化元素随礼盒一同走进旅客行囊。

“以前游客进店转一圈就走,如今礼盒一摆、特色一显,不少人顺手带两盒当伴手礼,生意一下就活络了。”景区周边经营多年的夫妻店店主坦言。小小礼盒承载的是旅途记忆,让南来北往的旅客把“港城味道”轻松带走,推动“人潮流量”快速转化为“消费增量”。

本领,练在方寸之间的巧思里

针对部分商户反映的“游客不懂选、店面缺特色”问题,一线营销人员把难题当课题,探索推出特色口味标价签、山海文旅贴纸等“小而美”的金点子:一方面,创新推出口味特色标价签,把口味元素融入价格标识,推动标价签由“价格载体”向“消费触点”延伸;另一方面,自主设计特色文旅贴纸,将山海连云的地标风貌与西游文化凝练于方寸之间,点缀于烟盒、条包,让普通商品平添一份城市温度。

“有了这个特色口味的标价签,许多年轻顾客照着口味就能挑,明明白白;再贴上西游、山海的贴纸,小店一下有了港城味道,进来看一看、问一问、顺手带两包的人都多了。”盐河巷的李老板笑着说。

这种“轻量化组件、小成本适配”的微改造,投入不大、见效迅速、可复制性强,既守住了规范经营的“底线”,又增添了文化引流的“亮色”,基层“小点子”正变成服务商户、扮靓终端的“金钥匙”。

贡献,落在跨界融合的实绩上

文旅终端既要接住“流动客”,更要涵养“生态圈”。城区部以“邻里无界”卷烟消费生态圈建设为指引,把“卷烟+咖啡”作为主动破圈、拓展增量的切口,主动培育业态基础好、经营意愿强的门店,指导店铺形成“便利店为基底、咖啡体验为引流、卷烟零售为特色”的经营模式,在便利店主体下推动咖啡档口与店内经营权益互通。从一家店的探索到一类店的铺开,咖啡档口的年轻客流、便利店的日常客流和卷烟消费客群汇聚同一空间,实现业态互补、客群共享、连带消费,把年轻群体的“休闲圈”、周边居民的“生活圈”沉淀为可感可及的经营增量。

“以前守着烟柜,大多是熟客上门;自从店里添了咖啡机,来买咖啡的年轻人多了,常到烟柜前转一转、问两句,顺手带上一包,一杯咖啡把人气和生意都带旺了。”店员算起“融合账”喜上眉梢。

一盒可带走的伴手礼、一套会“说话”的小组件、一方圈住烟火的邻里生态,城区部串珠成链,让文旅资源在终端真正“转”了起来、“活”了起来,也成为“三比三赛”攻坚在基层见行见效的生动注脚。

连云港城区烟草管理服务部将继续保持比学赶超、争先创优劲头,把功夫下在一线、把服务送到店堂,让方寸终端成为传播港城文化的亮丽窗口、服务群众游客的温馨驿站、零售户安心经营的广阔舞台,为文旅融合添彩、为市井烟火添暖、为城市发展赋能。 王梦洁

灌南:紧盯节后市场态势 织牢卷烟监管防线

为切实做好国庆节后卷烟市场监管工作,严厉打击各类涉烟违法行为,近日,灌南县烟草专卖局紧盯节后市场特点,聚焦监管重点,强化全链条打击,持续净化辖区卷烟市场环境。

架起巡查“瞭望哨”,精准盯防除隐患。针对国庆假期过后涉烟违法活动时间隐蔽、地点分散、回流倒卖风险上升等特点,科学调整监管时段,常态化开展错时监管、突击检查。聚焦重点乡镇、城乡集市,开展撒网式排查,深挖节后回流卷烟、非法流通等涉烟违法线索,织密织牢节后市场监管防护网。

拧动共治“齿轮组”,多方联动强护航。加强与公安、邮管、市监等部门沟通协调,研判国庆节后涉烟违法流通新形势,紧盯非法物流寄递运输、隐形违规大户、长期无证经营等突出问题,组织开展联合检查、联合办案,从严斩断节后涉烟物品非法寄递、流转通道,全力护航辖区卷烟市场节后规范有序运行。

点亮法治“引航灯”,释法明理促经营。坚持“执法+普法”深度融合,把普法宣传融入节后日常监管全过程。结合节后经营实际,通过剖析节日期间违法典型案例、组织签订《守法经营承诺书》、开展送法进店门等方式,面向零售户开展专题普法,进一步强化零售户节后规范经营意识,提升法律风险防范能力。 邵耀炜

灌云:假日在岗守市场 监管服务“不打烊”

国庆长假,灌云县烟草专卖局认真落实“三比三赛”攻坚行动部署,科学安排轮班值守,围绕海防巡查、市场检查等重点工作,全力维护节日卷烟市场秩序,共出动监管人员20人次,处理12345、12313工单两起,查获自制卷烟案件1起。

轮班坚守护秩序。优化监管资源,科学制定监管计划,聚焦城区商圈、乡镇集市、中核项目生活区等重点区域,以及重点零售户等重点对象,通过调整检查方式、检查时间,对早上的农贸市场、傍晚的繁华街区等重点区域开展错时检查,消除监管盲区,累计检查、延续零售户64户,确保节日监管不断档、服务不停歇。

精准监管提效能。聚焦物流寄递,联合邮管部门对部分中通、圆通、申通、顺丰等快递企业网点进行“检查+宣传”,强化源头监管,斩断非法卷烟“流通链”;通过梳理以往12345、12313举报投诉数据,对校园周边持证户和无证户开展“回头看”,强化普法宣传,筑牢监管防线。

实干笃行见成效。国庆期间,辖区卷烟市场总体平稳,查获自制卷烟案件1起,联合公安对巡查中发现的问题轻微、性质轻微的11户经营主体进行行政约谈和普法宣传,教育引导其规范经营、守法经营,有效维护了节日市场秩序。

灌云县烟草专卖局将持续深化“三比三赛”攻坚行动,立足“守市场、护资源、稳增长”工作要求,以更严作风、更强本领、更实业绩,挺膺担当守好辖区卷烟市场秩序。 李伯雄

山海连云聚动能 方寸终端显乾坤

花果山入口处,游客把印着“水帘洞”剪影的卷烟礼盒塞进背包;柘汪渔港暮色里,渔船主老张一脚踏进“山海渔家”文旅终端,顺手点起一支国产雪茄;东海水晶大集上,定点投放的特色礼盒被抢作“港城伴手礼”;灌云四队镇的小店里,王大姨对着新到的南京(硬雨花石香烟),笑着跟伙计说“这回订着了”。

在山海相拥的港城,连烟攻坚图景就这么一帧帧铺开了。连云港市烟草专卖局(公司)营销中心围绕“比担当赛作风、比能力赛本领、比贡献赛业绩”三条赛道,把经济运行“三比三赛”攻坚行动干进了一家家小店、一处处终端。攻坚行动自8月开展以来,终端由“卖货窗口”变成“消费入口”,卷烟营销工作稳中有进,精准投放新机制也在田间码头跑顺了。

终端建设:把“最后一米”打造成“第一窗口”

终端建设是卷烟营销的“最后一米”,而核心景区、交通枢纽,是游客认识一座城市的“第一窗口”,实现二者的融合,是一项巧妙的大工程。

连云港市局(公司)营销中心围绕省、市公司文旅终端融合发展部署,在高铁站、机场、5A景区及县域商圈系统布点文旅终端,自主设计口味特色标价签与山海主题贴纸,让价格标识本身成为消费触点;卷烟礼盒配花果山云雾茶、东海水晶、西游文创,把“山、海、石”文化随礼盒送进旅客行囊。东海分公司组建“盒伙人”团队把礼盒做成地域文创;赣榆把地标贴出“离别味道”。“以前游客进店转一圈就走,如今礼盒一摆、特色一显,顺手带两盒当伴手礼,已然成为常态,生意一下活络了许多。”花果山景区夫妻店店主笑着说。方寸终端里,文旅终端客户销售额同比增长超过五成。南来北往的人潮,就这样变成了实实在在的消费增量。

卷烟营销:让节会人气“聚得住、转得动”

自攻坚行动开展以来,连云港市局(公司)营销中心抢抓节庆机遇,把卷烟营销融入“美食+美酒+文旅+夜购”全域场景:联合工业企业开展“豫见盛夏”“吉祥之约”等品牌购物节,把卷烟营销嵌入连岛音乐节、东海水晶大集、灌南美食美酒嘉年华等“美食+美酒+文旅+夜购”融合场景;累计参与消费者2640人次,促进门店引流增收91万元,发放特色贴纸1450套、礼盒1390套。

为迎合年轻人的口味,营销中心还顺势引入利群(西湖恋)、玉溪(创客)等适销新品。一杯咖啡、一支新品、一张贴纸,把年轻群体的“休闲圈”、周边居民的“生活圈”沉淀成了可感可及的经营增量。

精准投放:让供需两端“对得上、稳得住”

“客户最关心的,是能不能订到想要的货。”朴素的一句话道出了零售户的核心诉求。灌云四队镇的王大姨,最近订烟心里踏实多了,“以前填需求心里没底,觉得填了也白填;现在提上去的需求有人管、有回应,货也实实在在地订到了。”

王大姨订烟需求的踏实感,背后是一套正在跑顺的新机制。作为省局(公司)卷烟精准投放新机制专项课题试点单位,营销中心构建起“获取需求—分析需求—响应需求—满足需求”的四步闭环:以客户提报的需求为底层数据,分品规、分档位统计基础需求;再以业态、市场、商圈等标签细分聚类,对档位内未满足的客户靶向补位。

这两个月,全市给零售客户打上了业态、商圈、消费偏好等34类市场化标签,对36个品规开展标签投放54次、累计投放1700余箱,像王大姨这样尝到甜头的零售客户超过4100户。紧俏的“限量保公平”、平松的“浮动挖潜力”、完全松软及拟退出的“完全放开”——三段式按需投放,配上“内考聚效、外评聚感”双轮评估,让数据与体验双向校准,投放由“经验驱动”一步步转向“客户需求驱动、数据精准赋能”。

山海连云聚动能,方寸终端显乾坤。从高铁站的一盒伴手礼,到渔港边的一桌开渔宴;从东海水晶商圈的一间文创店,到灌云乡间小道——连烟人把“三比三赛”的攻坚号角,吹进了每一家小店、每一处终端、每一位客户的心坎里。连云港市局(公司)营销中心将持续深耕市场沃土,把文旅终端融合经验进一步向县区推广,把雪茄培育体系做深做实,把“三类按需投放”新机制打磨精细,推动文化软实力加快转化为发展硬支撑,以终端提质、服务提效、消费提能的扎实成效,为全市系统“两高两稳”和高质量发展贡献更多力量。 张恒伟



近日,灌云县烟草专卖局(分公司)客户经理上门协助零售客户拍摄自媒体宣传视频,助力拓宽经营渠道,做实烟草便民增值服务。 徐桂梅 摄



近日,灌南县烟草专卖局(分公司)开展实景线上直播,邀请持证侍茄师讲解国产雪茄知识,拓宽宣传渠道,助力零售客户提升经营能力。 徐桂梅 摄

江苏经济报社出版 新闻报料热线:13770672626 经营管理中心:52265803 全媒体采访中心:52305894 全媒体编辑出版中心:52266153 新媒体运营中心:52309787 江苏经济报传媒有限公司:52265477 江苏经济智库:52260706 全年定价:498元
社址:南京市虎踞南路90号 邮编:210004 监督电话:52308870 印刷:江苏新华日报印务有限公司 地址:江苏省南京市玄武区东杨坊131号 常年法律顾问:上海市协力(南京)律师事务所 韦 伟
原创版权,侵权必究。本报所刊发图文,如涉及版权问题,请作者持权属证明与本报联系。