

如何在市场化取向改革下加强烟草农网建设

胡新华

吉安市烟草公司遂川分公司

[摘要]当前,烟草行业正处在落实新发展理念、形成全新发展布局、促进高质量发展的新阶段,企业必须坚持不懈地把营销网建设当成最有价值的战略性基础设施建设工程,把提升市场终端渠道掌控能力当成出发点和落脚点,持续提高营销网建设工作水平。当前中国城乡一体化经营农业网络建设还不平衡,农业网络建设质量水平也约束着全行业现代化烟草经营体系建设的深入发展与进展,从国家战略大局上考虑,必须把现代化卷烟经营网络建设纳入党和国家的重大战略部署中加以考虑,并把经营农业网络建设同稳定社区就业、助力脱贫攻坚、扶持乡村振兴、维护广大消费者权益等基本要求的有机融合。本文通过对当前农村网络建设的现状研究,分析当前农网建设提升存在的问题,提出具体工作措施。

[关键词]农村;营销网络;一体化

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.10.108

卷烟市场营销网络建设是对行业很有价值的战略性基础建设工程,品牌培育是卷烟营销工作的首要任务,提升市场终端渠道掌控能力是提高市场营销网络建设工作水准的重要出发点与落脚点,本篇文章以市场化取向改革下加强烟草农网建设为题,从农村乡村卷烟市场营销网络建设的重要性入手,剖析了当前建设状况,并发现了工作开展中出现的问题与缺陷,提出持续提升的工作措施。

一、农村卷烟营销网络建设的意义

农村卷烟销售网站建设是服务于广大农村卷烟消费者的重要前沿阵地,也是行业内整个产业供应链中不可分割的一环,是构建现代化农村卷烟经济系统、促进高质量发展的关键部分。农网建设发展过程经过了摸索启动、推广完成和转化提升三个时期,通过行业内大力推广农网建设做到了保销量、提结构,农村终端形象逐步提升,并通过主题宣传活动、建设基层烟站、业务大厅等,将农村卷烟销售网站建设向农村基础拓展、向城市农网拓展,做到了农网业务质效的“双提升”。并助推了城乡一体信用互助组织建立,农网商户的盈利水平和满意度也不断提升。卷烟营销网络建设的意义在于行业内部通过接续推动策略建网、改造强网、深入用网的策略举措,营销团队战斗力、服务渠道控制能力、客户组织能力、服务终端影响力等不断提升。

二、当前农村卷烟营销网络建设存在的问题

终端建设投资硬件资金投入不足近年来,行业围绕进一步提高投资渠道控制能力的安排部署,进一步明确了终端建设项目投资管理新模式,就我国情况来看,已印发卷烟零售终端投资管理工作实施细则,明确投入管理程序、投入内容及评价管理,同时逐年加大在卷烟终端建设方面的投入,深入开展现代终端、新现代终端、合作终端和普通终端提升建设工作,为客户经理及时更新配置手持价签打印机,为卷烟零售终端增加价签盒、卷烟推进器、终端标识牌、诚信互助小组标识、整合终端公示牌等陈列类、标识类配置。同时,经过统计发现农村卷烟零售终端的投入主要集中在基础陈列维护投入,但对农村卷烟陈列前柜和背柜的改造提升投入还有待提升。针对农村卷烟零售终端建设需要建立分批次、分重点的提升改造方案,单独设置农村卷烟营销网络提升专项投入资金,做到因店制宜,激发客户投入积极性,形成农村卷烟终端硬件提升的合力。

零售客户经营意识还有待提高农村零售客户经营状态相对单一,面向的消费群体也较为固定,形成了惯性思维和经验营销,从思想认识上对卷烟零售终端建设重要性的认识不足,造成了卷烟陈列不够规范,也对终端形象提升产生影响。同时,卷烟零售客户的现代经营意识有待进一步提升,存在“有多少钱订多少货”,订货系统性认识不足,算账经营,提升经营能力的主观能动性有待加强。

品牌培育集中度过高乡村地区卷烟零售客户的营销能

力较差,品牌宽度也相对较小,同时,从客观上来讲,乡村消费者思维也比较保守,普遍不愿意尝试全新的品牌概念和规格,同时农村零售客户在订购卷烟时对新品牌和规格的市场表现缺乏信心,所以会采取相对稳妥的订货和销售方式,长此以往,造成品牌宽度随着时间推移越来越窄,品牌集中度也越来越高,造成经营能力提升和消费者维系的双重困境中,破解农村市场品牌培育难题成为摆在卷烟营销战线一项需要长期巩固和提升的工作。

三、当前农村卷烟营销网络建设优化对策

增加终端建设投资,提升终端建设效率在逐年增加对农村渠道终端建设费用投资的基础上,通过“以点带面”的方法,选取部分具备终端改造意识的零售客户,为其更新专柜、配置形象专卖店等硬件设备;购买直播设备,组建直播间,对广大农村零售客户定期进行卷烟销售知识技术培训,并指导广大卷烟零售客户更加重视农村零售终端建设管理工作,加强终端建设投入,形成客我共同投入、共同提升、共同发展的合力。同时,通过陈列展示、品牌宣传、运营引导等服务工作,助力卷烟零售客户改善终端形象。

转变经营意识,精准把握需求加强与镇政府和村委会的沟通联系,及时了解当地经济发展规划,如集体经济项目、招商引资项目、发展壮大种植业和养殖业等,分析对农村卷烟市场的影响。通过收集农村经济发展数据,综合分析和研判掌握供需关系变化和消费新趋势,有序推进农村市场卷烟消费升级;关注农村新兴旅游景点、基础设施建设等潜力市场,对节日活动进行动态管理,及时掌握农村婚丧嫁娶、建房乔迁、民俗活动等信息,以便开展有针对性的营销活动。

实施货源精准投放,提高品牌经营宽度在现有卷烟货源分配政策下,充分应用“市场类型+档位”的货源投放方式,持续优化卷烟货源投放策略,同时综合品牌布局、消费习惯及客户总量等多维度信息,对低价位卷烟相对集中的客户档位进行重点投放。在坚持稍紧平衡的前提下,尽可能实现需求满足最大化,确保库存合理、品牌正向发展。同时,政府在农村商场中大力开展了“算好账、育品牌、增盈利”主题宣传活动,以增强对零售客户品牌教育的必要性意识,进一步提高了品牌教育主动性和有效性,由被动的“要我培育品牌”,向主动的“我要培育品牌”转变。

四、结语

综上所述,卷烟营销网络建设对于烟草商业企业推动高质量发展具有重要意义,要把农村卷烟营销网络建设放在现代烟草经济体系建设的重要位置,主动应对存在的问题和不足,不断深耕市场,助推高质量网络建设工作,全力推进城乡一体化终端提升工程,为提升卷烟营销渠道掌控力打下坚实基础。

参考文献

[1] 邱家政,李钊文.梧州烟草全面提升农网建设水平[N].中华合作时报,2009