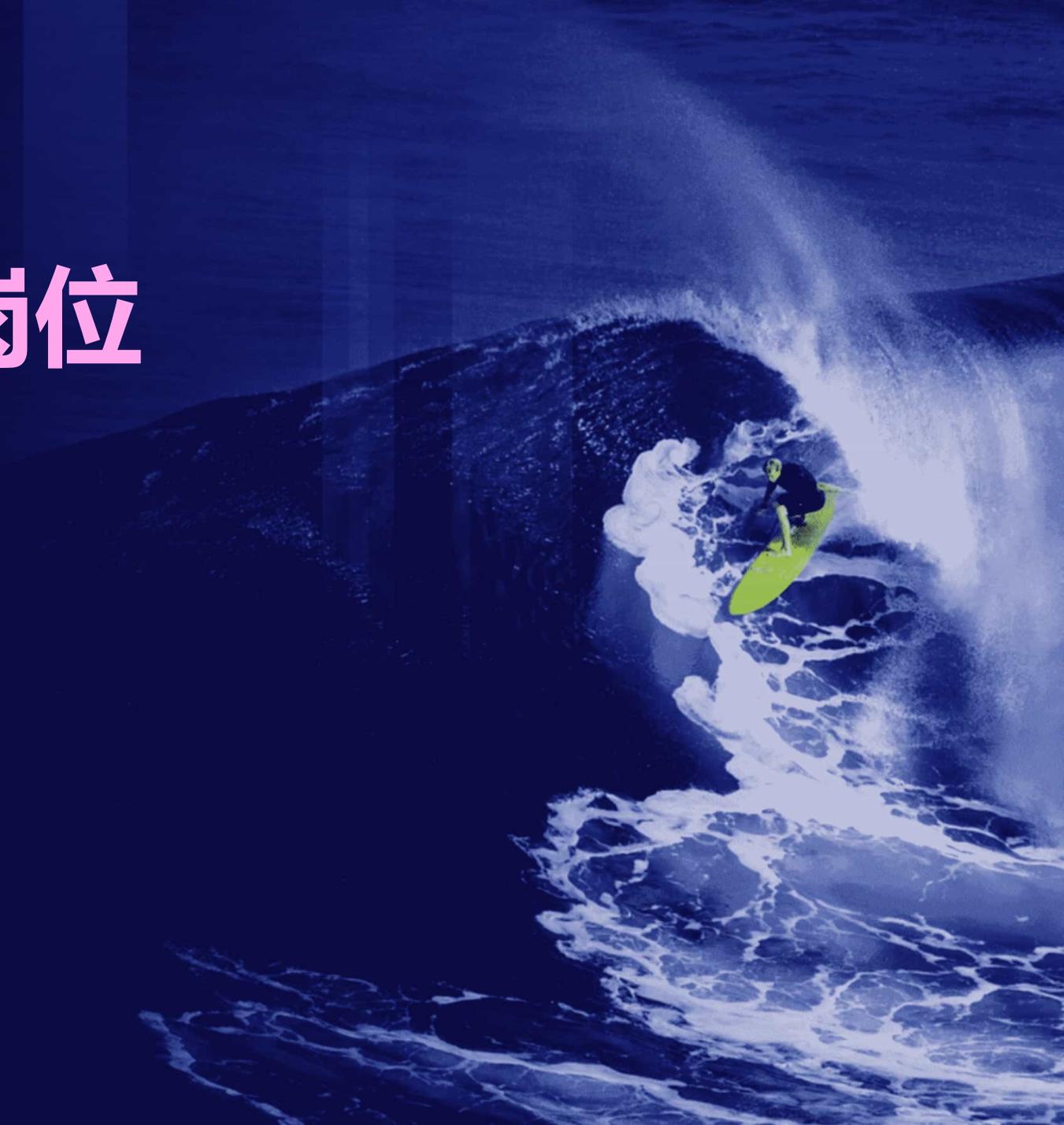


# 中国烟草营销岗位

汇报人：XXX

2024-01-21



| CATALOGUE |

# 目录

- 烟草行业概述
- 烟草营销岗位的职责与要求
- 烟草营销策略与技巧
- 烟草营销案例分析
- 烟草营销的挑战与机遇
- 中国烟草营销岗位的未来展望



# 01

## 烟草行业概述



# 烟草行业的发展历程



1949-1982年

计划经济时期，国家对烟草实行高度集中统一管理，卷烟产量和税利基本逐年增长。



1982-1992年

烟草行业进入企业自负盈亏、自主经营、自我发展的起步阶段，卷烟产量和税利快速增长。



1992-2001年

烟草行业实行以集中统一专卖管理为主体的社会主义市场经济体制，进入深化改革、加快发展阶段，卷烟产量和税利大幅度增长。



2001-2010年

烟草行业实行以工商分开、政企分开为主要内容的体制改革，烟草商业企业成为市场竞争的主体，卷烟产量和税利持续稳定增长。



2010年至今

烟草行业实行以地市级烟草工商企业为重点的改革，推进现代企业制度建设，加强科技创新，积极推动高质量发展。



# 烟草行业的现状与趋势

## 现状

中国是全球最大的烟草生产和消费国，拥有庞大的吸烟人口。烟草行业为国家税收做出了巨大贡献，但同时也面临着控烟、禁烟等社会压力和健康问题。

---

## 趋势

随着社会对健康问题的日益关注和消费者需求的多样化，烟草行业正在向多元化、个性化、健康化方向发展。同时，随着科技的不断进步和应用，烟草行业也在积极探索新的营销模式和渠道。

---





# 烟草行业营销岗位的重要性

## 促进产品销售

营销岗位是烟草行业的重要组成部分，通过制定营销策略、开展促销活动等方式，提高产品知名度和销售量，推动企业发展。

## 提升品牌价值

营销岗位通过品牌策划、形象宣传等方式，提升企业品牌价值和市场竞争力，增强消费者忠诚度和认可度。

## 拓展市场份额

营销岗位通过市场调研和分析，了解消费者需求和竞争对手情况，制定针对性的营销策略，拓展市场份额和渠道。

## 创新营销模式

随着科技的发展和消费者需求的不断变化，营销岗位需要不断创新营销模式和手段，以适应市场变化和消费者需求。



# 02

## 烟草营销岗位的职责与要求



# 烟草营销岗位的职责

## 制定和执行烟草产品营销策略

根据市场需求和竞争态势，制定烟草产品的营销策略，包括产品定位、定价、推广和销售渠道管理等。

## 维护客户关系

与客户建立良好关系，了解客户需求，提供专业咨询和解决方案，提高客户满意度和忠诚度。

## 市场调研与分析

进行市场调研，收集和分析竞争对手、目标客户和行业动态等信息，为营销策略制定提供依据。

## 促销与广告活动

策划和执行各类促销和广告活动，提高烟草产品的知名度和销售量。





# 烟草营销岗位的要求

## 沟通能力

具备良好的沟通能力和人际交往能力，能够与客户建立良好关系，有效传递信息。

## 团队协作

具备团队协作精神，能够与团队成员协作完成工作任务。

## 销售经验

具备一定销售经验，熟悉销售渠道和客户群体，能够独立开展销售工作。

## 市场营销或相关专业背景

具备市场营销、商业管理或相关专业学历背景，对市场营销和品牌管理有深入了解。

## 行业知识

了解烟草行业动态、政策法规和产品特点等，具备一定的行业知识。





# 烟草营销岗位的职业发展路径

01



初级烟草营销专员



负责执行营销策略、维护客户关系和参与市场调研等工作。

02



中级烟草营销经理



负责制定营销计划、管理销售团队和市场拓展等工作。

03



高级烟草营销总监



负责制定公司整体营销战略、管理多个销售团队和市场渠道等工作。



# 03

## 烟草营销策略与技巧



# 产品策略



## 产品定位

明确产品的目标市场和消费群体，根据市场需求和竞争状况，进行精准的产品定位。



## 产品创新

不断研发新产品，优化现有产品，以满足消费者多样化的需求。



## 品质保证

确保产品质量稳定，提高消费者对产品的信任度。



# 价格策略

## 成本导向定价

根据产品的生产成本、营销成本等因素，制定合理的价格。



## 需求导向定价

根据市场需求和消费者心理预期，制定灵活的价格策略。



## 竞争导向定价

根据市场竞争对手的价格情况，制定有竞争力的价格。





# 渠道策略

## 直销渠道

建立自己的销售网络，直接与消费者建立联系。



## 分销渠道

通过经销商、批发商等中间商，将产品销售给消费者。



## 线上渠道

利用电商平台、社交媒体等网络平台，拓展销售渠道。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/218077075064006077>