

# 论乡村卷烟零售终端建设对乡村经济发展的影响

毕 雯

(宝鸡市烟草公司扶风分公司,陕西 宝鸡 722200)

**摘 要:**党的十九大报告中提出:农业农村农民问题是关系国计民生的根本性问题,必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重,实施乡村振兴战略。这是乡村振兴战略首次被提出,出现在大众眼前。随着近几年脱贫攻坚战的全面胜利,在2021年2月21日,主题为“全面推进乡村振兴 加快农业农村现代化”的中央一号文件正式出炉,同年2月25日,国务院直属机构国家乡村振兴局正式挂牌,标志着乡村建设发展进入了一个崭新的阶段。烟草行业作为国家财政税收支柱产业之一,其商业企业对乡村卷烟零售终端建设的人力、财力投入逐年增加,以期撬动乡村经济大发展,履行社会责任,助力乡村振兴。基于此,本文围绕乡村卷烟零售终端建设,对其为乡村经济发展所带来的影响以及乡村卷烟零售终端存在的问题展开了分析,并以此为基础,提出了推进乡村卷烟零售终端建设的措施。

**关键词:**乡村振兴;终端建设;乡村经济

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2022.20.001

## 1 引言

卷烟零售终端,是连接烟草商业企业与卷烟消费者的纽带,是烟草行业的重要资源。随着卷烟零售终端建设工作的不断推进和发展,乡村卷烟零售终端的作用日益凸显,同时,它也成为卷烟营销网络建设成效的关键,不仅可以有效提高卷烟零售终端建设水平,还可以促进乡村经济的进一步发展。在全国乡村振兴工作不断推进的背景下,当前农村市场的经济也迎来了不断地进步和发展,人们对乡村的生活条件也抱有越来越大的期许,所以,乡村卷烟零售终端建设也就更需要与时俱进,真正与社会产业和市场经济的发展趋势相适应。如果乡村卷烟零售终端无法跟上烟草企业的发展水平,那么,卷烟终端整体水平也就始终存在短板,很难得到提升。因此,继续大力推进乡村卷烟零售终端建设,使其可以真正发挥出促进乡村经济发展的作用,是更好地面对当前社会新形势的必要举措。

## 2 乡村卷烟零售终端建设对乡村经济发展带来的积极影响

### 2.1 连接企业与卷烟消费者

众所周知,任何一个产品从制造到售出的整个流程中,零售商都占据了非常关键的地位。虽然零售商的总量与广大消费者的总量相比较,比重不占优势,但由于零售商对于众多的营销资讯资源都实现了掌控,对于任何一个产品在本区域内的销售状况、对于同类产品消费者比较愿意接触的品牌,以及广大消费者对于某一品牌产品的意见等,掌握了较大的话语权,能够在交易当中对信息资源进行采集及综合利用。而企业内部也需要通过零售商掌握市场状态、品牌动态、消费趋势等信息,以便做出下一步的营销工作部署,进而推动企业经营进入良性循环,助力市场经济不断发展。卷烟作为一种特殊商品,在

当前消费市场的大环境及相关法律法规的约束下,要突破发展制约瓶颈,在广大消费者心目当中塑造更加良好的产品形象,作为零售商的卷烟零售客户,则发挥着举足轻重的作用。乡村卷烟零售终端亦是如此,它将卷烟商业企业与乡村卷烟消费者、消费市场加以连接,对助力乡村的经济发展奠定了十分重要的基础。

### 2.2 保证卷烟营销体系的核心竞争力

卷烟是一个特殊性的商品,唯有通过零售终端才能够真正实现其价值。在新的经济发展态势下,烟草商业企业对卷烟零售终端建设的发展方向,将逐步开启以烟草商业流通品牌加盟终端为主的后专卖时代。因此,也就决定了烟草商业企业在消费、商务、发展、改革等方面面临着巨大考验,就必须以不断加强卷烟零售终端建设,以共同对面向消费者的卷烟市场与营销系统进行构建。对于广大卷烟零售客户而言,站在与消费者直接联系的终端地位,也可以保证营销网络的发展。所以,乡村零售终端的建立可以直接影响到卷烟营销网络功能的实现以及产业实力的提升,而唯有切实建立好功能较为齐全的乡村卷烟零售终端,才能够切实提高卷烟市场及营销系统的核心竞争力,促进乡村经济的进一步发展。

### 2.3 促进农村经济的发展

对烟草企业形象加以树立,对卷烟名优品牌加以打造,不仅是烟草商业企业高质量发展的需求,也是卷烟消费者的情感需求。近些年来,在我国各个地区陆续以烟草商业流通品牌为基础,在零售终端的管理方面以统一的形象、统一的文化、统一的服务,塑造了企业形象、宣传了品牌文化,得到了卷烟消费者的青睐与好评,实现了卷烟网络营销服务现代化水平的有效提高,促进了行业的高质量发展。正因为如此,乡村卷烟零售终端得到了一定的发展,也就会在一定程度上推动农村经济的发展。

### 3 乡村卷烟零售终端存在的问题

#### 3.1 卷烟零售终端形象较差

在当前的卷烟零售终端中,不同业态的零售终端,由于受消费环境以及经营观念等多方面因素的影响,而使得各终端门店缺乏相对统一的卷烟经营专属标志,店招整体形象也较为杂乱,不利于卷烟商品形象的树立及宣传。而在这里面,以便利店和食杂店的经营状况尤为突出。这两类业态的零售终端主要集中于乡村市场,所经营的商品种类范围更为广泛,同时受店铺面积的制约,从而导致了卷烟在其店内的经营占比长期居于最低位,成为众多商品的陪衬,这样也就很难对各卷烟品牌进行相应的宣传陈列,对卷烟品牌培育及终端形象提升带来影响,抑制其对乡村经济的助推作用。

#### 3.2 卷烟销售市场不够规范

由于受烟草专卖制度管理、市场状态差异以及卷烟消费习惯地域化等多方因素的影响,导致了卷烟零售的终端市场与区域的卷烟零售价格之间有着一定的区别,有许多比较紧俏的名牌以及滞销的名牌在各个区域的批发零售量都不同,这样也就产生了相应的利润空间,从而使得一些零售户不能比较规范的营业。而且,由于被假烟等不法卷烟的高额收益引诱,有个别零售顾客的意识相对淡漠,在商场上出现暗中售卖非法卷烟的状况。

#### 3.3 卷烟零售盈利水平较低

对卷烟零售客户来说,经营卷烟最大的目的就是追求卷烟盈利。尤其在当前环境下,卷烟作为唯一线下销售的商品,成为不少零售终端经营的主要盈利来源。盈利的高低主要体现在两个方面,分别为批发零售差价以及销量。卷烟属于快消品,且其零售价格在中具有较高的透明度,所以卷烟消费者对卷烟价格具有较高的敏感度。卷烟零售终端分布范围广,在实际经营过程中,有不少零售客户都会利用价格来获得和争取卷烟目标消费者,若不加以正确引导,整个卷烟市场竞争剧烈,必然导致卷烟盈利降低,使得卷烟经营利润低于客户预期,以致客户减少对卷烟经营的依赖,就无法用更饱满的热情来对待卷烟经营,很难提高经营质量,影响卷烟零售终端的建设,进而导致在乡村经济的发展过程中,烟草行业很难做出相应的贡献。

#### 3.4 卷烟零售客户忠诚度低

近年来,烟草商业企业在卷烟货源分配方式方法中不断进行创新探索,已然形成了一套科学有效的客户分档分类办法和成熟运行的精准化货源投放模式体系,来保证卷烟货源投放的公平性、科学性、合理性,进而确保每个卷烟经营者从中获得合法、适当的经营利润。但由于卷烟零售客户数量基数体量大,对于部分客户的货源个性化需求因行业规范要求等原因,无法长期满足,导致该部分客户对卷烟经营盈利产生不满情绪,进而导致工作配合度降低。另外,卷烟的市场零售价格仅采用“建议价

格”进行了规定,对零售客户的价格执行情况还没有十分明确的立法规范,因此无法通过对统一卷烟零售价格的约束机制加以设置,导致烟草商业企业很难对市场的终端价格进行维护,在一定程度上影响了卷烟零售客户的忠诚度,不利于发挥烟草行业在乡村经济当中的促进作用。

#### 3.5 零售客户缺乏专业素质

在卷烟经营的过程中,有很多卷烟零售客户的文化水平偏低,惯性地传统店面经营模式,不具备现代化经营管理理念,同时,法律意识也比较淡薄,对新鲜事物接受能力较差,对烟草行业相关政策理解不透,配合度较低。而这一现象在乡村零售终端中的体现尤为明显,严重影响乡村终端建设工作的开展,对促进乡村经济发展造成阻力。

#### 3.6 终端沟通平台不完善

伴随着当前社会信息化技术的不断进步和发展,卷烟经营的发展趋势呈现数字化、系统化、信息化,所以在未来卷烟零售客户的信息化需求也将会越来越高。近年来,随着卷烟市场营销网络构建的不断完善和升级,网上订货、电子结算、线上信息采集、终端扫码销售等技术手段的成熟运用,为商零之间的共生发展、信息传递提供了有效的提升途径。但卷烟零售客户的整体素质及文化水平存在着差异,有不少零售客户对现代化经营理念及相关工具持有抗拒心理,依旧习惯于传统的营销方式,导致其终端提升难度较大,对建设完整的信息化营销网络造成困境,无法构建更加完善的信息平台,对促进烟草行业在乡村地区的发展形成瓶颈。

### 4 推进乡村卷烟零售终端建设,促进乡村经济发展

伴随着乡村振兴政策的不断实施和深入推进,乡村地区也逐渐迎来了经济发展的新热潮。尤其是乡村旅游经济的发展,为其市场带来了大量的流动人口及潜在消费者,更是为乡村经济的发展提供了原动力。因此,乡村卷烟零售终端建设工作的提质增效显得尤为重要,可通过其扩大烟草商业企业形象影响力、提高卷烟品牌宣传面、增加乡村零售客户经营盈利,以期促进乡村经济的良性发展。

#### 4.1 统一零售客户思想意识

在乡村卷烟零售终端建设过程当中,之所以成效不佳,存在着以上主观和客观方面的原因,首先,就需要对乡村零售客户的思想进行统一,解决人为的主观原因,才可以真正迈出第一步。“万事开头难”,基于乡村卷烟零售终端建设工作中存在的困难,就需要将零售客户的惯性思维进行引导,使得零售客户从内心杜绝脏乱差的店面环境形象,坚定卷烟经营信心,对全力做好乡村卷烟零售终端建设促进乡村经济发展的思想加以树立。

#### 4.2 加强乡村零售客户培训力度

乡村零售客户在年龄及文化程度方面差异较大,加

之对其在零售终端建设相关内容的培训及专项指导的频率较低,因此,要想进一步推进乡村卷烟零售终端的建设,必须以加大培训力度为手段,对乡村零售客户进行相关知识的培训,使其通过培训,努力转变对卷烟终端建设的认知,了解终端建设发展现状,清楚终端建设对卷烟经营的促进作用。

#### 4.3 利用典型互相提高

要想推进乡村卷烟零售终端建设,树典型、立模范是十分重要的一种手段。由于乡村零售客户大部分被交通不便、店面地理位置分布零散、不易组织等因素影响,相较于城镇零售客户,缺少实地参观学习经验,对当前终端发展情况直观感受不强。所以应想方设法,克服困难,组织乡村零售客户对优秀终端进行参观学习,以期发挥优秀终端的模范作用。还可使用优秀客户代表现身说法的形式,开展“传帮带”,达到互相提高的目的。

#### 4.4 深化软硬件的结合使用

要想真正推进乡村卷烟零售终端的建设,促进乡村经济的发展,就需要实现卷烟零售终端形象的有效提高。在对硬件进行建设的过程当中,需要保证各个零售店的店面布局更加合理,陈列更加有序。针对原始终端的不同情况,制定不同提升策略,使得零售终端的形象整体得以提升。例如,从店面形象、证照悬挂、管理模式等方面进行统一。不仅如此,通过对合法宣传物料的悬挂及张贴,在一定程度上可以提高烟草商业企业的形象,对烟草商业企业在乡村经济发展过程当中树立正面形象可以发挥出一定的作用。而在软件建设方面,也需要通过文化建设来提高卷烟零售终端的价值,营造平等合作、互利发展的文化建设软环境。在建设的过程当中,注重对卷烟新消费群体以及消费文化的需求等加以结合,持续输出核心的文化产品。

#### 4.5 提高卷烟盈利水平

对卷烟零售客户来说,卷烟盈利水平可以直接影响到其对卷烟经营的重视程度及经营信心,也对烟草商业企业的高质量发展具有重要意义。对烟草商业企业来说,以提高零售客户卷烟盈利为抓手,也就需要做好卷烟品牌培育,在卷烟消费者中传播良好品牌口碑,提高卷烟品牌的知名度及美誉度,让卷烟消费者更乐于为卷烟品牌来买单。客户经理也需要及时向零售客户传递品牌信息,定期组织开展相关品牌培训工作,注重信息收集,掌握零售客户的进、销、存业务数据,更加有效的分析零售客户的经营状况,从而寻找客户盈利增长点。此外,还必须强化对卷烟市场的监察和管理,联合卷烟专卖监督管理部门,对烟草专卖法的责任和使命予以落实,严厉打击卷烟市场违规或违法经营的活动,对合法合规的卷烟经营者利益进行保护,努力营造公平的市场经济环境,以确保卷烟市场的运营秩序能够较为平稳。

#### 4.6 针对不同消费者提供个性化服务

不同类型的消费者,在卷烟购买的过程当中,所考虑的因素、所看重的特点都会存在着不同。所以,在这一实际情况下,烟草商业企业也就必须从卷烟消费者需求出发,站在卷烟零售终端的角度,打造面向卷烟消费者的针对性个性化服务体系,使得卷烟零售终端建设能够更全面地适应消费者的基本需要。对个性化的服务而言,要通过零售终端,从乡村卷烟消费群体中挑选出最忠实的卷烟消费者,并对其消费信息及行为加以记录,进行深入分析解读,以此来保证消费者的服务针对性,真正掌握忠诚消费者的基本需求。在个性化的服务当中,需要在终端对行业卷烟发展品牌以及重点品牌加以陈列,并需要注重陈列自身的特色风格,形成更加生动及具象化的卷烟陈列。在条件允许的情况下,也可以对主题化陈列方式加以选择,在对消费者进行服务的过程当中,设置专门的客户经理,开展全方面的服务,进而促进乡村卷烟零售终端的发展。

#### 5 结束语

总而言之,在对卷烟进行营销的过程当中,卷烟零售终端占据十分重要的地位。通过推进农村卷烟零售终端的建设,不仅可以促进烟草行业的发展,提高烟草行业在国际上的竞争力,还可以进一步推进农村经济的发展。因此,我们也就需要统一零售客户思想意识、加强乡村零售客户培训力度、利用典型互相提高、深化软硬件的结合使用、提高卷烟盈利水平、针对不同消费者提供个性化服务,以此来促进乡村经济的健康发展。

#### 参考文献

- [1]杨云,王亚楠,邵向前.农村零售终端建设策略研究[J].商业 2.0(经济管理),2021(18):1.
- [2]滕洁.基于数据库营销探讨现代卷烟零售终端建设[J].今日财富:中国知识产权,2019(11):1.
- [3]钟英娜,梁嘉.“互联网+”下的卷烟零售终端建设[J].中国市场,2021.
- [4]段思勤.关于推进卷烟零售终端建设的研究[J].消费导刊,2019.
- [5]聂丽,付怀远.复合型卷烟零售终端的构建路径研究[J].经济与社会发展研究,2019(2):1.
- [6]张瀚月.新零售背景下 S 市烟草公司卷烟零售终端管理策略研究[D].河南大学,2020.

**作者简介:**毕雯(1988-),女,汉族,浙江湖州人,大学本科,品牌经理,研究方向:乡村卷烟终端建设。