

利用信息化打造现代卷烟营销新模式路径探索

江西省烟草公司萍乡市公司 李新星

摘要: 信息化促进了各行各业创新发展,尤其改变了传统营销模式和工作方式,使得营销活动实施可以借助信息资源和平台,有效提升了营销工作的实施效率和工作效益。在卷烟营销工作中,信息化有较大的应用空间,通过网络营销平台建设,可以创新卷烟营销新模式,使得卷烟营销活动更加多元化,也可以解决以往卷烟营销工作实施效率不高、活力不强等问题。因此,必须重视卷烟营销模式信息化创新,以促进现代卷烟营销新模式形成,推动现代卷烟营销工作高质量发展。基于此,本文首先概述了信息化建设,然后对打造现代卷烟营销新模式的必要性进行了探讨,最后有针对性地提出利用信息化打造现代卷烟营销新模式,以供参考。

关键词: 信息化; 卷烟营销; 新模式

一、信息化建设概述

在社会发展和创新过程当中,信息化起到了重要的作用。所谓的信息化实际上是指利用现代通信技术、网络技术、数据库技术等,对所研究对象进行各要素的汇总和信息利用,以满足不同的数据信息使用需求,帮助人们进行决策和工作。总的来说,信息化的形成是现代化相关科学技术的融合与创新,改变了以往传统的信息利用方式,为社会生产和建设提供了强大的保障和支持,所以诸多行业称之为信息技术的应用。

信息化转变和技术应用当中,信息数据的获取和有效处理是关键所在,可以帮助人们提升效率,例如管理信息的传递、营销信息的扩散,都可以在信息化的支持下使得相关信息获得及时的传递和分布。信息数据的获取和有效处理关键在于软硬件设施的建设和人员的培养,只有建设相关的软硬件环境,加上有较高信息素养的人员,才能获取有效信息,对有效信息分析和处理,促进信息化效益的产生和技术的有

效应用。目前,信息技术已经被广泛应用到了大部分市场营销活动当中,改变了传统的市场营销方式和理念,使得相关营销方案制定、信息数据的收集和处理可以在信息化帮助下进行,突破了以往营销工作的地域限制,提升了营销信息发布效率和传递范围。

而在信息化建设方面,信息技术应用成为了关键问题,保障信息稳定也成为建设信息化场景和环境的基础,这样才能推动信息化工作有效稳妥地实施。目前社会市场环境当中,各类信息层出不穷,信息的发布和利用成本逐渐降低,信息爆炸、信息虚假等状况频发。对此,必须重视加强对一些信息技术的开发和使用,尤其当各类信息处在同一环境当中时,重要信息如何及时获取和使用就需要着重关注。目前已经有很多的信息获取和分析技术,能够对相关信息进行重点提取,所以无论营销工作实施还是其他相关的信息使用,都需要重视信息技术的创新和应用,以提升信息利用效率,确保信息化建设整体水平。

二、打造现代卷烟营销新模式的必要性

对于现代社会发展而言,各方面实际都融入了信息技术,信息技术提升了人们使用信息的效率,提高了人们的行为效率。卷烟营销工作当中信息化的应用能够改变以往的营销方式和模式,使得营销信息管理更加高效、全面和具体。其可以将客户资源、客户信息,以及质量信息等进行集中管理,以此为基础实现工作调整和安排,优化市场营销方案,提升营销效益。较之以往的传统卷烟营销模式,利用信息化打造现代卷烟营销新模式,能够突破以往卷烟营销工作实施当中的信息及时获取和利用问题,并促进信息化营销体系的建设,所以对于现代化的卷烟营销企业而言,打造和建设信息化的环境非常必要。具体关于打造现代卷烟营销新模式的必要性主要体现在以下两个方面:

一是现代卷烟营销需要信息技术提供支持。卷

烟营销活动的实施在以往只能依靠传统的方式进行,效率不高,且难以实现有效的创新和改进,使得卷烟营销的发展受到较大的限制。目前在社会各方面都进行信息化改进和创新的过程中,卷烟营销也需要信息技术提供发展方面的支持,以促进卷烟营销活动提升实施效率和经济效益。所以在现阶段的卷烟营销活动当中,必须获得基于信息化的支持和帮助,使相关卷烟营销工作消息能够获得有效利用,为卷烟营销创新和改进带来动力。此外,随着社会的发展和进步,卷烟营销工作也遇到了较大的竞争,创新是重要的发展保障,需要在创新当中形成新的手段和方式,以支持后续的卷烟营销活动实施。因此,在这样的实际情况和现实需求当中,也就需要基于信息化打造现代卷烟营销的新模式,以促进卷烟营销的创新和改进。

二是传统卷烟营销个性化服务不明显。卷烟营销活动的实施需要重视营销过程的个性化服务,这样才能满足零售客户的不同需求,使得相关的营销活动效益得以提升。并且不同客户面对的是不同的消费者群体,对卷烟产品需求的不同,只有获得卷烟营销方面的个性化服务和营销产品,才能保障零售活动顺利开展,但传统营销过程当中难以实现个性化的服务,而借助信息技术的支持和信息化的营销模式建立,可以促进卷烟营销的个性化服务,使得卷烟营销活动能够对各个零售客户的不同需求进行了解、分析以及响应。

三、利用信息化打造现代卷烟营销新模式策略

卷烟营销市场竞争逐渐激烈,如何在这样的市场环境当中获得高质量发展,需要重视利用信息化手段进行卷烟营销方面的创新。目前也有较多的企业开始利用信息技术手段创新和改进营销方式,并取得了较好的效果,使得客户满意度获得提升,也有效拓展了一些重要的营销渠道,为经济效益的提升提供了保障和支持。在这样的基础上,要进一步建立现代卷烟营销新模式,也就更加需要重视信息化的融入和应用。所以应根据卷烟营销的实际需求和信息化应用情况,充分利用信息化来创新打造现代卷烟营销新模式。

(一)建立现代卷烟营销基础

现代卷烟营销的工作实施与之前的传统卷烟营销存在明显的差别和不同,对此,应搭建现代卷烟营销工作基础。首先,需要构建卷烟营销网络基础,即针对物流运输、库存管理、货源投放、零售客户进销存管理等过程建立统一的管理网络,使网络当中各部分的变化和实际情况能够及时、清晰地呈现出来,这样可以根据具体情况实施相关的管理和引导,提升卷烟营销工作效益,使得卷烟营销整个过程能够被实时管理,这样才能够及时有效地解决相关营销问题。

具体而言,一是需要对全流程进行整合。整合的内容包含上述的相关流程,以及消费者购买数据、促销活动的开展、市场调研等其他营销网建有关的流程,使得全部流程都可以在信息环境下进行检索、提取、分析。同时,针对每个流程设立数据库端口,设置信息使用权限,以帮助各部门、各管理层级能在有效时间获取自己所需的数据,为其决策提供及时有效的依据,解决以往凭经验、靠讨论等情况,让数据“说话”,使数据“活起来”。

二是注重开发建立与其他行业的信息合作关系。依据上述的全流程管理,每一环节的开展都需要与其他行业进行信息方面的合作。以零售客户进销存管理为例,零售客户购进、销售、储存卷烟产品时都要进行产品的电子数据采集,这就对数据采集的准确性要求很高,才能保证信息的真实性。但目前诸多零售客户缺乏扫码意识,不愿意主动扫码,究其原因主要还是因为扫码软件不好用、不兼容,使用起来不便捷等。因此,需要高度重视建立与软件开发企业的合作,杜绝拿来主义,忽视零售客户体验感,要共同针对零售客户的需求设计更加便捷、更加有效的应用程序和电子零售数据采集设备,使得卷烟营销的电子数据采集可以全面进行,由此促进现代卷烟营销模式形成。

(二)构建现代卷烟营销模式

一是探索B2C“双驱动”消费者营销模式。现代社会发展环境当中信息技术应用广泛,其中明显的就在于电子商务的发展,使得更多传统营销工作可以基于线上进行。对于卷烟营销活动的实施而言,常常需要与零售客户进行深度联系,这主要是B2B类型的商户到商户模式,即从烟草商业批发企业到烟草零售户的模式。但随着新冠肺炎疫情的发生,烟草行业不得不停止线下营销,更多的是转向线上营销,使得直面消费者的营销服务更加艰难,无法开展,探索B2C线上线下“双驱动”营销模式显得更加重要和紧迫,也为烟草商业开展面向消费者的营销服务提供了新的选择。这不仅能全方位了解卷烟销售的真实状况,还能深入了解消费需求、市场动态等,为卷烟营销方案的优化和改进提供指导和参考。B2C线上线下“双驱动”消费者营销模式的建立,可以大大优化工作效率,获得更加有效的市场信息,这使得卷烟营销活动实施更加便利、快捷,并在此基础上拓展和设计相关的电子商务营销途径,使得卷烟营销活动可以跟上时代潮流,获得全新发展。

二是重视与现代社会营销零售趋势的联系。例如,微信、支付宝支付等的便捷支付手段,能够有效促进社会当中各行业营销水平的提升。卷烟营销也可以基于上述支付途径和相关方式,或者与相关银行洽谈,以实现减少或减免零售客户支付手续费,借此进行卷烟营销方式的创新,以拉近与零售客户之间的距离。

离,使得零售客户方面更加稳定,同时也可以在这样的基础上进行新零售客户的开发,以提升卷烟营销整体水平。

(三)提供个性化的卷烟零售客户服务

一是做好零售客户个性化需求的信息化采集工作。不同零售客户会表现出不同的产品需求,以往货源投放多以整体市场状态、整体市场需求为依据,忽视了零售客户个性化需求。在目前卷烟营销创新的过程当中,需要重视信息化方面相关技术的应用,探索有效的方式和途径,科学合理地获取零售客户方面的信息,不仅要包含零售客户基础信息、购销存信息,还需包括不同区域、不同市场、不同档级零售客户的需求差异、销售差异信息等,只有这样,才能够更好地为提供个性化服务方案提供真实的数据支撑。

二是制定零售客户的个性化服务方案。在提供个性化服务的过程当中,零售客户个性化需求对识别和分析至关重要,可以根据零售客户的反馈和对个性化需求信息的采集,分析零售客户的个性化需求,进而制定相关个性化服务方案,逐步促进零售客户零售业绩提升,达到卷烟营销整体工作效益提升的效果,据此推进现代卷烟营销新模式的建立。例如,根据不同零售客户的产品销售差异情况,据此可分析其适销的产品,引导相关零售客户订购以及提供经营指导、产品宣传等个性化服务,为新产品找到合适的零售客户,既可以帮助零售客户获得较好的经济效益,又能做好品牌终端的培育工作。

(四)加强信息化建设的重要性宣传

对于现代新型卷烟营销活动的实施而言,需要大量相关的专业人员提供支持和引导,这就意味着需要引导相关工作人员重视了解信息化建设的重要性,在这样的基础上才能有效促进现代卷烟营销新模式的建立。现阶段卷烟营销工作信息化建设方面的信息系统不兼容、现代化终端建设滞后等相关问题,也暴露了信息化建设重要性的宣传不到位,从高层到基层对信息化建设普遍不够了解。依据以上情况,一是要重视对相关工作人员进行观念和意识方面的引导,不仅针对信息化建设人员,还应拓宽到全行业所有人员,加大对信息化建设重要性的宣贯,使上到高层、下

到基层都了解并认识到在卷烟营销活动实施中使用信息化的关键作用。二是要开展信息化建设专题培训。以专业化培训为抓手,全面促进工作人员信息化水平的提高,同时要多方位、多形式给工作人员提供锻炼和学习的机会,例如,多组织人员走出去学习先进地市、先进企业等,促使行业信息化建设水平快速提高,更加有效地促进现代卷烟营销新模式形成。

(五)建设多元化零售终端网络营销平台

目前,行业的零售终端网络营销平台仅仅发挥了产品订购、政策宣传等基础功能,对于现代新型卷烟营销活动的实施而言,订货平台的利用不足,功能维护不够等,不利于各项个性化、定制化营销活动的开展。因此,我们迫切需要建设多元化零售终端网络营销平台,在发挥其基础功能的前提下,还应拓宽其个性化功能,例如,增加品牌文化宣传功能、优秀事迹展示功能、产品陈列技巧推荐功能等,使其成为品牌宣传阵地、优秀零售客户展示窗口、个性化销售指导平台,将各项营销工作与零售客户进行有效联系,实现行业与零售客户“双赢”。

四、结语

对于现代社会而言,信息化已经成为必然趋势,有效利用信息化手段和资源进行卷烟营销活动的实施,可以有效提升卷烟营销工作的效益和影响,也能够进一步提升卷烟零售客户的经济效益,所以需要重视现代卷烟营销新模式建设中的信息化应用。

参考文献:

- [1]赵慧杰.互联网时代烟草行业卷烟营销在新零售下的营销与创新[J].中国市场,2022(06):119-121.
- [2]刘佳.基于社会大数据融合的卷烟营销数据分析应用设想[J].中国市场,2022(01):129-130.
- [3]尹岫.加快建设新时代卷烟营销网络 构建卷烟营销高质量发展新格局[N].东方烟草报,2021-12-02(001).
- [4]赵婧.“互联网+”时代下烟草行业卷烟营销在新零售下的改革及创新[J].中国集体经济,2021(28):70-71.
- [5]刘毅.浅议烟草行业卷烟营销在新零售模式下的改革创新[J].技术与市场,2019,26(05):187-188+190.
- [6]曾志强.基于市场导向的现代卷烟营销体系构建刍议[J].现代商业,2019(10):49-50.