

“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

徐振东, 李新星, 尹楠楠, 刘洋

(山东临沂烟草有限公司莒南分公司, 山东 莒南 276600)

摘要: 随着互联网技术的飞速发展, 我国逐渐进入了互联网+的时代。互联网在很大程度上改变了人们的生活, 对各行各业的发展也产生了深刻的影响, 同时也为新零售带来了新的发展机遇。在我国烟草行业发展过程中, 卷烟营销作为其中的重要组成部分, 不仅影响着行业未来的发展方向, 同时也是卷烟营销未来发展的关键所在。因此, 烟草行业在烟草营销中应注重互联网+时代下卷烟营销新模式、新策略的运用。本文主要从“互联网+”时代下卷烟营销中存在的问题出发, 并在此基础上提出了“互联网+”时代下卷烟营销改革与创新的具体措施。

关键词: 互联网时代; 烟草行业; 卷烟营销; 新零售

0 引言

随着互联网技术的飞速发展, 互联网已经在人们生活中占据了重要的地位, 甚至成为人们生活中不可或缺的一部分。在“互联网+”时代背景下, 我国各行各业的发展都发生了翻天覆地的变化。在这种情况下, 各行各业的竞争也逐渐地激烈起来, 卷烟行业也不例外。在这种大背景下, 烟草行业的发展受到了严重的挑战和冲击。因此, 在卷烟营销过程中, 烟草企业必须要主动适应社会和时代发展步伐, 积极地进行卷烟营销改革与创新, 不断提高自身实力和竞争力。

1 互联网+时代与新零售模式概述

随着经济社会的不断发展, 互联网技术也在不断发展。互联网的应用范围也在不断扩大, 网络信息技术与传统行业的融合程度也越来越高。当前, 人们已经进入了“互联网+”时代。这种时代背景下, 各行各业都面临着更多的机遇与挑战, 尤其是在烟草行业, 受到互联网技术与信息技术的影响与冲击更大。烟草行业为了应对当前的竞争格局, 提高自身竞争力, 就需要抓住新零售模式带来的机遇。

新零售模式是指利用大数据、云计算等技术来对零售业务进行优化升级, 使零售业务在原有基础上提升了效率。通过这种模式, 可以使传统的零售业务朝着更加便捷、高效的方向发展, 从而提升了消费者的

购物体验。同时, 新零售模式还能够帮助零售商开拓更多的销售渠道与市场, 为企业提供更多的发展机遇与空间。新零售模式使企业能够在激烈的竞争中脱颖而出, 为企业带来更多的发展空间与利润。

1.1 烟草行业在新零售模式下面临的机遇

随着互联网技术的发展, 网络信息技术的应用范围也越来越广泛。在此背景下, 我国烟草行业的销售模式发生了转变。从传统的烟草零售模式转变为新零售模式。新零售模式下, 烟草行业可以充分利用网络信息技术来优化烟草业务, 为消费者提供更加优质、高效的服务, 从而提升了消费者的购物体验。此外, 通过互联网技术的应用, 可以使烟草行业实现智能化、数字化管理, 使其能够充分满足消费者个性化需求, 为消费者提供更加便捷、高效的服务。同时, 新零售模式还可以使烟草行业实现差异化营销与个性化服务。在这种模式下, 烟草企业可以根据不同消费者的消费需求来制定差异化的营销策略, 从而实现精准营销与个性化服务。

1.2 新零售模式的特点

新零售模式与传统零售模式相比, 最大的特点就是更加注重消费者体验感。新零售模式使消费者能够更好地享受到更好的购物体验, 不仅使消费者的购物需求得到了满足, 同时也提升了零售商与消费者之间的关系。传统零售模式下, 零售商与消费者之间缺乏交流, 无法了解到消费者真实的需求, 无法针对消费者的实际情况进行相应的调整。而新零售模式下, 企业可以通过大数据来对消费者的消费习惯、消费喜好、购物需求等信息进行分析, 从而有针对性地为消费者提供相应的商品与服务, 满足其多样化需求。同时, 新零售模式还可以通过大数据对不同地域、不同收入水平的人群进行精准营销, 使产品能够得到更好的销售。

2 “互联网+”时代对烟草行业带来的影响

2.1 对烟草行业的基础设施建设提出更高的要求

随着现代社会经济的发展, 人们对卷烟的需求越来越大, 并且对卷烟品质的要求也越来越高。这就需要烟草行业不断地完善基础设施建设, 从而满足消费者需求, 促进烟草行业持续发展。

2.2 增加了烟草行业营销模式的多样化

在“互联网+”时代下，烟草企业不仅可以利用电子商务平台来进行线上销售，也可以通过线下零售服务来扩大市场。这就为烟草企业增加了更多销售渠道，从而满足消费者的需求。

2.3 提升了烟草企业品牌宣传力度

在“互联网+”时代下，烟草企业可以借助现代信息技术对品牌进行宣传，从而扩大品牌知名度。这不仅提升了消费者对企业产品的认知度，也为企业品牌宣传提供了更多渠道。通过建立良好的品牌形象来提升自身核心竞争力，从而促进烟草行业的进一步发展。

2.4 促进了烟草行业的发展

“互联网+”时代的到来，使我国社会经济发展得到了极大地提升，这为我国烟草行业提供了广阔的发展空间。在“互联网+”时代下，烟草行业的基础设施建设得到了不断完善，为烟草行业的进一步发展奠定了坚实的基础。其次，烟草企业还可以通过互联网平台来开展线上营销活动，从而提高销售业绩。此外，还可以通过“互联网+”时代来进行品牌宣传。在“互联网+”时代下，我国社会经济不断发展，消费者对卷烟的需求也越来越高。而烟草企业可以通过互联网平台来满足消费者需求，从而提高了品牌知名度。最后，随着人们对烟草行业发展意识的不断增强，为烟草企业的发展创造了良好的机遇。

2.5 完善了烟草行业的服务

在“互联网+”时代下，烟草行业不仅要注重对电子商务平台的建设，也要注重对零售客户的服务，从而进一步促进烟草行业的发展。烟草企业可以通过网络平台，为客户提供网上订货、信息查询、在线支付等服务，从而减少客户出门购物的次数，减轻客户的生活负担。另外，烟草企业还可以通过互联网平台来对零售户进行培训指导，提高零售户的经营能力；还可以通过互联网平台来发布卷烟品牌、价格和进货等信息，从而减少零售户与企业之间的信息不对称；还可以通过互联网平台来为零售户提供在线支付功能和金融服务功能，从而提高零售户的收入。这些都是烟草企业在“互联网+”时代下需要注重的服务。

3 新零售背景下烟草行业卷烟营销发展存在的问题

在“互联网+”背景下，卷烟营销发展过程中出现了一些问题，主要表现为以下几个方面。

3.1 营销理念较为传统，对新零售的认识不足

当前，烟草行业发展过程中传统营销模式仍占据着主流地位，但这种传统模式已经不再适应当前时代发展的需求了。烟草行业在开展卷烟营销活动

时，注重烟草行业自身的经济利益，而没有对消费者的需求进行全面地分析，同时也没有充分结合市场消费需求来开展卷烟营销活动。同时，卷烟销售人员对新零售认识不足，缺乏对其概念的了解和掌握，无法准确了解消费者需求，也无法为卷烟销售人员提供相应的服务支持。

3.2 营销方式较为落后

随着新零售时代的到来，以客户为中心、大数据技术为基础的现代营销模式逐渐成为卷烟营销中不可或缺的部分。但从当前我国烟草行业实际情况来看，其在进行营销活动

3.3 缺乏专业的营销团队

在新零售时代下，卷烟营销过程中应注重引进专业人才对市场进行分析和预测，并在此基础上制定出符合消费者需求的销售策略和经营方案。但目前我国烟草行业的卷烟营销员专业能力不足、素质水平较低，很难满足市场发展需求；同时，从当前我国烟草行业实际情况来看存在着从业人员流动性大等问题。因此在新零售背景下难以组建专业的卷烟营销团队，在很大程度上限制了卷烟营销的发展。

4 新零售背景下卷烟营销改革与创新的具体措施

首先，要加大营销投入，优化营销队伍。在烟草行业“新零售”背景下，卷烟销售市场的竞争将会越来越激烈，这就要求烟草行业相关工作人员在开展营销工作时，要注重对营销队伍的优化。而对于营销队伍的优化，主要是通过对营销人员进行业务培训和技能培训来实现的。在培训过程中，要注重营销人员综合能力的培养和提高，将更多高素质、高水平、具有较强业务能力的人才引进到卷烟销售队伍中。同时，在新零售背景下卷烟营销工作还需要加强对销售队伍建设的重视，确保每一位烟草销售人员都能够实现专业化水平的提升。

其次，要加强互联网技术运用。在“新零售”背景下开展卷烟营销工作需要将互联网技术充分应用到卷烟销售之中，一方面可以通过运用互联网技术提升卷烟销售人员工作效率；另一方面可以通过运用互联网技术及时了解卷烟消费需求，为客户提供个性化服务。此外还可以通过运用互联网技术构建客户服务平台，提高卷烟零售客户服务质量。

最后，要改变传统的思维模式。在“新零售”背景下卷烟营销工作需要改变传统的思维模式，通过采取互联网技术对卷烟销售过程进行监控。例如对于烟

草行业来说,可以建立电子商务平台来实现线上销售渠道和线下消费渠道的结合。

5 如何实现新零售下的卷烟营销模式改革与创新

近年来,我国经济发展取得了一定的成就,但同时也面临着一定的挑战。烟草行业作为我国重要的经济支柱产业,其自身也存在着一些问题,需要我们采取一些措施来进行解决。我国烟草行业在营销模式上主要采用的是传统模式,虽然取得了一定的成绩,但是这种模式已经不能够满足新时代的发展要求。在“互联网+”时代下,烟草行业必须要进行营销模式改革与创新,以适应新零售下的市场发展需求。

营销模式是烟草行业发展过程中所必须遵循的基本原则,同时也是卷烟营销过程中所必须遵循的基本原则。所以在烟草行业进行营销模式改革与创新之前需要了解烟草行业营销模式所存在的问题,并根据问题制定出相应的解决措施。在“互联网+”时代下,烟草企业可以运用新的营销方式来开展卷烟营销工作,这就要求烟草企业必须要建立一个现代化的卷烟营销管理系统。在“互联网+”时代下,烟草企业可以充分利用互联网技术来实现卷烟销售,这样就可以将传统的营销模式向现代营销模式进行转变,这样就可以提升烟草行业的核心竞争力。与此同时,烟草企业还可以通过电子商务来实现卷烟销售,在“互联网+”时代下,电子商务为烟草企业带来了非常大的机遇,同时也给烟草行业带来了巨大的挑战。

目前,一些互联网企业都已经开发了属于自己的电子商务网站品牌及平台。具体来说就是烟草企业可以根据自身的实际情况来构建一个属于自身的电子商务网站品牌及平台。在此品牌及平台上,烟草企业可以向客户提供卷烟产品以及价格信息等各种服务信息和功能。除此之外,还可以利用电子商务网站来实现卷烟品牌宣传和推广工作。

(1) 应用大数据技术分析市场需求。在“互联网+”时代下,大数据技术已经得到了广泛应用。具体来说就是利用大数据技术来对卷烟销售市场进行调查与分析,同时还可以对市场需求进行预测和分析。在此基础上烟草企业就可以根据客户需求来制定卷烟营销策略和方案等活动了。

(2) 构建卷烟网络品牌。烟草行业在构建卷烟网络品牌时需要结合客户需求来合理选择品牌进行推广和销售;另外也可以借助大数据技术来优化品牌结构和布局;同时还可以通过大数据技术分析市场需求以及市场竞争状况等来调整品牌结构和布局。

6 构建互联网+卷烟营销信息管理平台

“互联网+”时代的到来,促使卷烟营销发生了翻天覆地的变化,在此基础上,烟草行业应不断加强对营销信息管理平台的构建,从而实现卷烟营销过程中营销信息的整合与分析。在互联网+卷烟营销中,通过构建卷烟营销信息管理平台能够有效实现对客户资料、客户信息以及终端零售信息等各类信息资源的整合与分析,并在此基础上构建市场动态分析系统与物流配送分析系统等,从而为卷烟营销提供全面的参考依据。

第一,构建客户资料管理平台。烟草行业可以利用互联网技术构建客户资料管理平台,将客户资料以及终端零售信息等各类数据进行整合与分析,进而实现对客户资料、终端零售信息以及终端零售价格等信息的综合管理,并在此基础上实现对卷烟经营中不同客户的分类管理,从而为烟草企业与卷烟零售户之间提供更加准确的数据支持。

第二,构建物流配送分析系统。在烟草行业销售网络日益完善的基础上,利用互联网技术可以实现对物流配送系统的有效构建。在此过程中要注重加强对物流配送系统中数据资源以及车辆、人员等信息进行分析,从而为烟草企业提供更加准确的信息资源支持。

烟草行业可以利用互联网技术构建卷烟零售户终端管理平台,使其能够有效实现对终端零售户信息资源以及相关数据资源的整合与分析,并在此基础上实现对卷烟营销中所需进货以及销售等信息资源进行及时掌握。

7 结语

在新零售时代,传统的卷烟营销模式已经不能适应新的发展需求,同时也无法满足消费者多样化的消费需求。因此,在卷烟营销中,应加强对“互联网+”时代下卷烟营销模式的创新与改革。首先,卷烟企业应构建信息化营销平台,并及时更新完善相应信息系统平台;其次,卷烟企业在“互联网+”时代下要积极开发新的网络销售平台,并通过线上线下相结合的方式拓宽销售渠道;最后,卷烟企业应加强对产品宣传工作的重视度,并不断创新产品宣传形式以及宣传内容。

参考文献

- [1] 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.
- [2] 李俊.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].国际公关,2022(19):131-133.