

# 2023年团体活动唱歌 歌唱比赛活动方案(通用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 广电营销工作总结篇一

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，接近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热忱，而缺乏对汽车行业销售阅历和产品学问。为了快速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品学问，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我常常请教各品系经理和领导和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场阅历，现在对我们现在处的市场有了一个也许的认识和了解。现在我渐渐可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，精准的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此渐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也胜利谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品学问和积累阅历的同时，自己的力量，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些改变和同行业之间的竞争，现在

可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发大事。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是非常关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满足度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些骄傲感！xx月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员。xx月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了许多的竞品的业务学问，这对我们产品销售非常有利。

在20xx年xx月xx日国家实施xx[]被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们依据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预报到，上半年的'车型在下半年消化确定不是很好，由于上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在xx月xx日和xx月xx日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的xx危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的状况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好预备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，究竟是什么状况，做一个精准的推断！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执

行指令，完成任务，做好此岗位的工作。再盼望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的学问更加丰富和改善！

我盼望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经娴熟的把握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的阅历，应对和处理一些突发事情有自己的一些方法，我信任自己能做好一名合格的销售人员。假如我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

## 广电营销工作总结篇二

1. 做好离职人员交接工作，监督交接过程，并要求离职员工在离岗之前将自身岗位所有工作职责、岗位技能、注意事项在离职一个月的时间内全部教授给新到员工，确保正常工作不脱节，同时及时关注其他员工心理动向，及时给予沟通和交流，努力提高新员工的各项业务技能和岗位技能，加强锻炼新员工的独立处理营销部日常事务的能力。
2. 为各部门第一季度评选的服务明星拍照片，并制作成服务明星牌匾在卖场内企业文化墙悬挂，为员工树立良好的榜样形象，为每月评选的公司团队销售冠军、亚军、服务明星制作成精美锦旗，悬挂在各获奖品牌展台的显要位置，以促进品牌的美誉度提升。
3. 在万人空巷抢格力的活动前期认筹工作中，带队在九曲花园、旭阳集团、美多商贸城做格力认筹宣传活动，全力推进商场格力空调的销售工作，三天共认筹八十余台。
4. 提前做好了4.2日格力抢购、商场夜场活动的前期准备工作，定制了夜场六层大蛋糕，活跃卖场气氛，将夜场整点抽奖活动氛围一直坚持到最后一次抽奖，积极配合公司营销中心，全力和交通音乐台主持人潘岳、电视台主持人紧密合作主持格力抢购电视台直播活动和四月二日至四月六日期间的`八场

电台现场直播工作。

5. 学习执行公司新会员活动，将新会员活动制作张贴在服务台

现要位置，全员向顾客推广办理会员卡和积分礼品兑换[tcl电视、美的空调在认筹活动期间，要求员工做好推广工作，每人设定销售任务，努力推动tcl电视和美的空调的销售工作。

6. 坚持每天记录上报不满意信息记录，强调信息的及时传递、跟进、回复。坚持每天上报营销部会员、公司活动、部门活动赠品发放统计表，方便商场领导和部门主管及时了解活动赠品使用情况。

7. 根据公司要求，提前到临沂市第三届海棠(市花)节基地考察场地，联系参展事宜，并签订参展合同、积极协助各部门组织出展物料和机器，海棠节期间根据商场要求带队参展，和商场陈主任等其他领导坚持在活动现场，为保证商场货物的安全和商场陈主任等领导共同吃住在活动现场，在昼夜温差很大的情况下持连续夜间值班三晚，并每天早起出展和下午收机器。

8. 制作了公司家电惠民双补活动的宣传广告喷绘制作，为商场各部门及时打印品牌活动pop□书写爆炸卡。每天要求广播员在卖场播报营销活动，为员工过生日，送温馨祝福。

1. 继续关注新员工的培训学习工作，随时关注成长情况。

2. 保证五一期间的正常接待工作，招聘4-5名临时促销人员。

3. 公司五一活动的前期组织准备，带领员工学习活动细则、操作方式和注意事项。

4. 设计制作公司五一活动的广告橱窗喷绘、大篷车广告、皇

冠帽、海报等工作。积极协助商场经理和其他兄弟部门的工作。

## 广电营销工作总结篇三

上半年，华晋销售分公司认真贯彻落实集团公司20xx年工作会议安排部署，紧紧围绕“33599”年度工作目标和经营，科学组织营销活动，克服销售环节中的各种困难，加强产运销衔接，主要产品销量、营业收入超额完成进度计划，同比有较大幅度增长。

### （一）主要产品销量超计划，同比增长较快

上半年，销售分公司累计销售自产煤121.66万吨，其中：沙曲矿108.01万吨，吉宁矿13.63万吨，完成均衡计划的114.77%，比上年同期增长23.38万吨，增长23.79%，由于销量增长影响销售收入增长0.74亿元。其中：沙曲矿同比增长9.74万吨，增长9.91%，吉宁矿同比增长13.63万吨，增长100%。

### （二）营业收入完成进度计划，同比增幅较大

上半年，销售分公司累计自产煤销售收入11.16亿元，其中：沙曲矿10.24亿元，吉宁矿0.91亿元，完成均衡计划的103.33%，同比3.78亿元，增长51.22%，其中：沙曲矿同比增长2.86亿元，增长38.75%，吉宁矿同比增长0.91亿元，增长100%。

（三）各类产品销售价格均比上年同期有所增长，商品煤综合售价虽未达到计划标准，但比上年同期增幅较大。

上半年，销售公司销售的各类煤炭产品销售平均价格均比上年同期有所增长，由于价格增长影响销售收入增长3.04亿元。其中：精煤平均售价1376.77元，比上年同期增长86.34元，

增长6.69%，中煤平均售价204.62元，比上年同期增长45.25元，增长28.39%，煤泥平均售价42.74元，比上年同期增长14.86元，增长53.29%。原煤的销售价格不具可比性，但收入因此增长0.91亿元。

#### （四）销售费用使用情况

上半年销售费用1366.81万元，比上年同期增长229.09万元，增长原因为预提的办公楼修理费用。可控经费273.87万元。

主要工作思路：贯彻落实山西焦煤集团和中煤能源集团工作会议精神，围绕华晋公司“33599”年度工作目标和“十二五”发展战略，抓好主体矿、整合矿、贸易煤（销售公司）三大板块的煤炭销售，理顺销售关系、完善销售票据手续；不断加强销售管控力度，认真分析研究市场，根据商品煤品种的增加和差异化的用户需求，合理调整优化市场结构；严密关注商品煤质量变化，继续做好“平质保牌”工作，及时处理商务纠纷；发挥好铁路运输计划和专用线的优势，利用现有的销售网络平台，做好多品种、跨区域的交叉销售模式，全力支持销贸一体化运行，实现华晋销量的稳步增长；多种方式与用户或洗选加工企业合作，最大限度地把原煤转化成精煤，走精煤战略，提高产品附加值；继续加强员工的全方面培训，提高业务素质，发挥个体专长，打造一支煤炭营销行业精英团队。（一）充分认识加强销售工作的紧迫性，围绕安全销售中心工作苦干实干，形成和谐高效的运行机制。

地销精煤的价格变化。对产得出、运得走、销路畅的矿，要加大生产力度，增产增销，并要做好优化劳动组合、安全生产、加强质量标准化管管理。要根据市场需求变化，科学协调煤炭生产，加强组织产销协调和运输衔接。根据市场需求，控制总量，在稳定煤炭市场供应的同时，合理控制煤炭企业库存，处理好安全与生产、安全与效益、眼前利益与长远利益的关系，坚持科学发展。在强化煤炭生产的组织管理的基础上，努力提高矿井持续发展能力，利用当前煤炭市场调整时机，积极调整销售

组织。

作为销售公司，我们的中心任务就是搞好销售，我们的各项工作都应该紧紧围绕这个中心，服从和服务于这个中心工作。做好服务工作，首先要大力弘扬“三不”精神，推广“一线工作法”，跑现场，抓质量，肯于吃苦，乐于奉献，靠前指挥，工作到位，及时研究解决生产销售过程中出现的各种困难和问题。必须杜绝技术服务不到位、工作质量不高、信息反馈不及时、业务衔接不顺畅等突出问题，努力实现正规循环、稳产高效。其次，要牢固树立“安全责任重于泰山，职工生命高于一切”的安全理念，坚决贯彻落实国家安全生产方针，正确处理安全与生产、安全与质量、安全与效益的关系，当生产与安全发生冲突时，生产必须给安全让路，坚决做到不安全不生产。再次，要努力做好宣传动员和职工思想政治工作，把集团党政的工作部署转化为职工的自觉行动，保持职工队伍高昂的工作热情，形成和谐高效的运行机制。

（二）积极主动出击，加强市场调研，不断开拓市场，及时、真实、准确地了解和掌握宏观、微观经济信息，达到合理配路资源。

要积极关注市场变化，及时掌握了解煤炭市场行情，尤其把握不同季节煤炭需求增加的有利时机，加强产运销调解，不断开拓市场，巩固老用户，开拓新用户，组织开展形式多样的促销活动，加大省内外、国内外市场的开拓力度，坚持让利不让市，要有长远意识，宁可暂时牺牲点眼前利益，也要保住长期的战略合作伙伴关系和市场已有的份额。要大力发扬老煤炭运销人员的“走遍千山万水、想尽千方百计、说尽千言万语、历经千难万险”的精神，主动出击，巩固老用户，开辟新市场。尤其是与电力与用煤大户签订中长期的供需协议，确保煤炭市场稳定。要把企业的生产经营和销售工作纳入市场经济的大循环圈，以开展“敬业、严管、降成本、增效益”活动为契机，在煤炭质量、销售环节、售后服务等方面进行严格管理。要把质量视为企业的生命，不允许发出的煤炭有质级不符或亏吨现

象存在。要进一步端正经营思想,严格执行煤质运销管理办法,加强煤质监控,确保华晋焦煤的优质品牌,进一步落实“三不”政策,加强货款回收。

(三) 树立市场意识,改进营销策略,提高服务质量,保持加快发展的危机感,为公司谋求长远利益。

首先要改变过去的官商作风,树立用户就是上帝的观念,从方便用户、促进销售出发,扩大服务事项、延伸服务内容,实行销售、财务结算、发运“一条龙”服务,简化客户购煤手续,满足用户定矿、定点发售要求,保证外运煤的数量、质量经得住用户的'认可和检验。其次在运用灵活的营销策略方面,要遵循市场经济的规律,超前思考,因势利导,适时应变,突出焦煤重点,抓住用煤大户,兼顾一般用户;价格上,实行优惠政策,让利不让市,暗降明不降;营销方式上,多管齐下,采取联营、代理、仓储、赊销、易货贸易等,开辟新途径,加大销售量,尽最大可能降低库存量。在实施营销策略中,本着互惠互利、利益均沾的原则,建立供需双方利益共同体;促销要更新观念,设立必要的中介费制度,搞活流通渠道,调动销售人员的积极性。

市场总监、销售经理、区域经理,大大小小上百家企业都在抢人才,抢市场,大家已经真的地感受到市场的残酷,坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

转眼间□20xx年已成为历史,但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒,但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理,大大小小上百家企业都在抢人才,抢市场,大家已经真的地感受到市场的残酷,坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。



## 广电营销工作总结篇四

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将20xx年上半年工作总结如下：

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。

## 广电营销工作总结篇五

1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。

2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7个百分点。

3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85个百分点。

4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

## 1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

## 2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

## 3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

## 4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协

助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

### 1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

### 2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

### 3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

### 4、采用摸底排查法，有效降低线损

过每个客户的月度电量的增减幅度，对问题的出现有一个较为准确的判断，从而进一步深入细致地对客户进行摸底排查，同时也能查出许多隐蔽较深的问题。

通过采取有效降低线损的措施，和全班人员一年来的辛苦努

力，我们较好的完成了线损指标，从指标完成情况不难看出综合线损比中心下达的指标降低了1.7个百分点。

## 广电营销工作总结篇六

对比同期月营业额，树立保完成，求增长的经营目标。对同期月营业额进行量化，树立日营业数额目标，进而量化到一线销售服务人员，提高包房消费收入，从而达到总体营业额提高要求。发展每一个客户，积累客户资源。部门针对于消费客人由咨客台进行登记客户个人信息：对客人工作单位、工作性质、联系电话、消费习惯等进行温馨问询并登记。要求部门人员熟记登记客户，在实际工作中做到个性化服务。重要节假日中，由部门经理组织一线销售人员对现有客户发送节日祝福信息，让客户在有消费欲望的时候想到我们。加强节日营销工作□ktv本年成功举行了五一节、国庆节等活动。通过活动提升了ktv客户人气及部门工作士气，提高了期间营业额。在下一阶段工作中争取通过营销创新，进一步提高营业业绩。丰富商品种类：基于对同行ktv考察，对其所销售商品进行对比，添加部门特色小食及其它商品。同时针对一线服务员工，定期进行销售、推销技巧培训。结合员工实际操作，针对性进行讲解及点评，从而提高一线员工推销能力。

建立部门管理组织系统，由经理至员工树立逐级管理责任制，协调部门关系使部门员工各尽其职，谁主管谁负责的方针。制定部门人员通讯录，做到工作需要，沟通无障碍。坚持每日例会：由部门经理每日组织部门例会，对部门人员进行点到；检查员工仪容仪表；传达酒店通知；点评上日工作；通知当日注意事项等。

加强规范管理,提高整体管理水平和服务质量;加强市场营销工作,提高市场占有率。刚刚过去的一年,是我们华海酒店ktv娱乐场所发展史上极重要的一年,增加多一层楼15间房,是承上启下、继往开来的一年,也是我们ktv在开业时制定了

三步战略规划：第一步，按四星级酒店ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资；第二步，进行员工队伍的素质教育和培训，从根本上提高各级员工的素质，以五星级的管理和服 务创建真正的四星级ktv娱乐场所；第三步，从管理中要效益，立足茂名，向外辐射，推出华海ktv品牌。

## 广电营销工作总结篇七

### 一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的十七大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

### 二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕

士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

### 三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作

#### (一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

#### (二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中

暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。