

最新学生在校应注意哪些安全问题 小学生在校实习心得体会(模板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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

促销活动总结篇一

x月x日圆满完成了“砸金蛋 中金条”五一促销抽奖活动。活动通过公司，领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间□20xx-x-x~20xx-x-x

活动主题：“砸金蛋 中金条”

活动对象：全市市民

活动方式：降价 打折 买赠

卖场形象：卖场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算！有东西送！”

分析说明：

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内

内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障；综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

总结：

员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。虽然，在活动之前举行过统一的营业员培训的，但是效果不佳，在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

b.活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为x元（其中尾款为x元）：售卖较好的梦丽莎□x元；瑞尔中式□x元；南方家私□x元；帝标□x元；大堂红木□x元；百强圣□x元；另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导（正在改进中）。

c.活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：金条□5g□3个，电视2台（1599），冰箱2台（1299），山地车4辆（460），自行车5辆（260），电饭煲、电饼铛、电压力锅、挂烫机、电饭煲各5台（299），蚕丝被10床（126），电热水壶10个（85），电吹风18个（56），合计□x元；提点□x元。

d. 此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节

目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有一定比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是必须的。建立顾客档案，是想通过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客；建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售。

节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的建议。

6·1国际儿童节 九开家居 sos儿童村关爱行动：5.24日以商场为单位，组织商户参与购买礼品，到烟台市儿童福利院进行慰问。

7·1建党日：结合x月xx日端午节以商场为单位，组织商户编排文艺节目，至社区慰问老的素质培养当下工作重中之重。

党员活动。

8·1建军节：以商场为单位组织商户编排文艺节目，至部队慰问活动。9·10九开家居一周年店庆活动：

后以部门进行讨论。

x月x日之前出店庆1周年策划方案，

促销活动总结篇二

一. 现场特价销售：

现场销售品有五大类,其中有化妆品,日常生活用品,电器,饮料,家具

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责,日常生活用品是明码标价,电视,空调等家电进行降价和赠送副带品,各种饮料都比平时价格要低,家具全部打8折.

二. 游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进*派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单.

三. 现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活,中奖率100%,利用变形促销各类产品.

我通过一天的观察与了解,觉得这整个活动是比较成功的,但从我个人的角度来看,还是有一些不足的地方.

促销活动稍微不足的地方 :

促销活动总结篇三

【篇一】服装促销活动总结报告

根据学校的实践活动要求,结合自己的实际情况,我利用假期去工作的“服装店”进行了一日促销实习,活动也为自己提供了一次进一步接触了社会的机会。对我来说促销是个全新的领域,通过一天的实习,我深切地感受到自己社会经验的欠缺,也深刻体会到了促销工作的艰辛和专业,现将我的实习感受总结如下:

1、商店要有良好的卫生环境。带我进入服装店,作了简单的

介绍后，便开始了一天的工作，首先被安排的任务便是打扫卫生，先拖地，然后擦拭、整理衣服货架。每次顾客走后，若地面脏乱也要整理，尤其是门口一带。良好的卫生环境能给顾客留下好的第一印象，是顾客愿意逗留、顺利购物的前提。反之，顾客很可能产生反感情绪甚至“拂袖而去”。

2、销售人员要有良好的精神面貌。销售人员如果拥有阳光向上、富有活力的精神面貌，便会影响到顾客，从而让顾客也感到自己情绪高昂，那么才能让顾客愿意主动与你交流。好的精神状态还表现在仪容仪表上，顾客们在看一个品牌时，销售人员就成为了这个品牌的“代言人”，具备良好的专业知识销售人员，才能对服装品牌给出的诠释。精神状态好的销售者，成交的几率会大很多。

3、营业人员要有良好的身体素质。销售人员一整天都要在店里工作，忙碌时更要不停地走动，站立服务让我感到劳累。只有拥有良好的身体素质，才能拥有旺盛的精力来全力以赴地工作。强健的体魄是一个销售人员必备的“硬功夫”。从这个角度来讲，做生意也是一种体力活。

4、销售人员要有良好的专业知识。专业知识自然是顺利销售商品的基础，我们在销售商品时要掌握相关专业知知识，譬如32号是小号，34号是中号，36号是大号，而且我们看到顾客，就应当大致清楚他（她）应穿多大的衣服，我们也要清楚每种服装的价格，熟悉它们在仓库的位置，并熟悉商店的折扣情况，从而更好地为顾客服务。

5、销售人员要有良好的销售技巧。销售技巧是顺利销售货物的关键，作为销售人员，要善于察言观色，能够大致了解顾客的心思，判断顾客的态度。譬如从顾客说话的方式、走路的姿势等言谈举止，便能判断出顾客是漫无目的的闲逛，还是想要认真地挑选。当顾客试穿衣服时，要真诚地称赞顾客的优点，委婉地指出不足，注意措辞，当顾客临走时，亦可推荐顾客到与本店拥有共同利益的其它店（对方不知情），

正所谓“肥水不流外人田”。

6、销售人要有良好的营销心态。经过在服装店实习，我进一步认识了社会，一天的时间也接触到了形形色色的人。总体感觉作为销售人员，必须具备良好的心理状态，树立“顾客至上”的销售理念，无论顾客是何态度，都要用友好的态度耐心地为顾客服务，即使卖不出衣服也不可急躁。同时，长久的站立服务可能会感到枯燥、疲倦，销售人员应当具备顽强的毅力，才能坚持工作。

经过实习，我感受到了工作的辛苦、挣钱的不易，也丰富了一些社会阅历，并进一步拓宽了视野，同时也认识到了自己的不足，这都是一笔财富，为将来进入、融入社会积累了一些宝贵的经验。

【篇二】服装促销活动总结报告

一、活动目的

圣诞节与元旦节相隔十分接近，同时也是秋冬季节销售的高峰时期！所以说市场的需求也十分集中，应对市场做业绩的冲刺十分有必要的。故推出本企业划方案。目的在尽可能的将本店的营业额再推上一个新的高峰。同时，接近年底要对一直支持我们店的忠实客户进行回馈活动！目的在于：

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、为农历新年的销售峰期奠定客户基础！

二、活动主题：礼享冬日

三、活动对象：新老顾客。

四、促销活动的方式：圣诞节前与顾客的联系

在12月24日平安夜[christmaseve]前，销售人员通过发送短信圣诞贺卡[可当地购买]对忠实顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系！圣诞祝福短信（例）：

例：在圣诞树旁静静的许愿，希望祝福能随着飘絮的圣诞雪飞到你的身边，一个因你而美好的圣诞夜！（可以加专卖店详细地址）

五、促销活动时间与地点

六、促销方法

- 1、活动期间，全场货品优惠大酬宾。
- 2、活动期间，老顾客凭兑换券到店领取精美圣诞礼物一份，每券仅限使用一次。（数量有限，送完即止。）
- 3、新客户购满300元以上送格兰小镇的精美礼品一份。（数量有限，送完即止。具体礼品店里自备）

七、活动宣传

看板立牌

窗贴以红、绿、白圣诞色为主色调，装饰店面微信/短信/网络

八、早期的准备工作

1、促销活动现场节日气氛的渲染

圣诞节的主色调：西方人以红、绿、白三色为圣诞色，圣诞节来临时家家户户都要用圣诞色来装饰。红色的有圣诞花和圣诞蜡烛。绿色的是圣诞树。它是圣诞节的主要装饰品，用

砍伐的杉、柏一类呈塔形的常青树装饰而成。上面悬挂着五颜六色的彩灯、礼物和纸花。还点燃着圣诞蜡烛。所以，我们格兰小镇促销活动现场气氛的渲染围绕以上内容展开。

2、卖场氛围

整个促销活动期间，格兰小镇以“圣诞歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的圣诞歌主要有四个：《平安夜》
[silentnight] [圣诞之歌] [thechristmassongs] [听，天使报佳音] [hark] [theheraldangelssing] [铃铛儿响叮当] [jinglebell] 还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种圣诞节日的氛围！

3、橱窗布置

以圣诞元素为主，辅以其他元素，使该橱窗能延用至农历新年。

九、活动的中期操作

1、在操作过程中，所有顾客凭兑换券领取礼品一份，不可多领；新顾客购满1000元，送礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑问，销售人员应详细说明。此活动最终解释权归本专卖店。

2、礼品赠送只在活动期间执行。

十、活动后期的延续工作

此次活动结束后，紧接着就是情人节与农历春节的促销活动。由于这几个重要的节日相距时间不长，所以可以把此次的促销活动延续到下个活动中来。也可利用圣诞、元旦较多的顾客人流，宣传情人节与春节的促销活动。

十一、赠品

总部所提供礼品如下：

- 1、圣诞礼物
- 2、可爱的遥控器套
- 3、出口袜子

促销活动总结篇四

XXXX年X月X日—X日开展了X周年大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限X天”“疯狂特价，抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的X周年广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

x周年大型文艺晚会把整个x周年庆推上顶点，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。陪着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感，这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次x周年活动中，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商。
- 2、监督表格没执行，是本次x周年的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次x周年的遗憾。
- 7、门店在x周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在x周年商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。
- 10、在x周年活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思！总之，任

何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

促销活动总结篇五

本次活动采取dm单页、短信、报纸等媒介宣传。穿插销售人员去县城内家乐家、宽广、华晨等大型商场外广场内发放本项目宣传单页，辅助宣传本次活动。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通 红楼百货 强强联合 购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日 红楼百货 中国联通强强联合 购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的'时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

（本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。）

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1□xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2□xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消？者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相？丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋？保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期？的销售。

执行的效果没有预计的理想。由于春节临近，公司产品销售迎来高峰期，相关业务人员事情繁多，因此在一定程度上减少了对春节促销的关注度。

3□xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本？就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售？的增长。（烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。）

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。
(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

1、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送！

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

2、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

3、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

4、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！（建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。）

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置□dm的制作与发放，活动的监督执行。