

电商节活动总结 开展国庆周年活动总结 报告(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

电商节活动总结篇一

为加强幼儿对中国节日文化的了解，增强幼儿的爱国主义情感与民族自豪感，营造积极向上的园所文化氛围。20xx年9月30日下午，xx县第三实验小学幼儿园开展国庆节“唱红歌爱祖国”歌唱表演活动。

各年级教研组在胡顺伟园长的带领下，早早开始了国庆节歌唱表演的筹备活动。队形的整改、表演形式的变换，依然改变不了孩子们对红歌演唱的热情。终于，在嘹亮的国歌声中，国庆节歌唱表演活动拉开了帷幕，全体教师和幼儿起立，齐唱国歌。大班的幼儿穿着教师们特意订制的服装，一个个雄赳赳气昂昂的走向舞台。中班的幼儿有的拿着红星有的拿着小小的国旗丝毫没有畏惧。小班的宝宝们虽然入园时间不长，但是他们在舞台上的表现，赢得了台下热烈的掌声。《国旗国旗红红的哩》《祖国祖国我们爱你》《学习雷锋好榜样》《打靶归来》……一首首大家耳熟能详的爱国红歌在耳边回荡。

此次活动的开展，不仅帮助幼儿加深了对国庆节的了解，增强了幼儿的爱国主义情感。更是帮助幼儿表达了对祖**亲的热爱之情，提升了幼儿的民族自豪感。

电商节活动总结篇二

2010年是中华人民共和国成立70周年，为了全面展示广大劳动者无私奉献、勤奋工作、勇于创新的精神风貌；展现房山游子和友邻单位的亲情相助、友情支持，讴歌房山区近年来特别是改革开放以来的发展历程、丰硕成果，经研究，将开展系列庆祝活动，特制定方案如下：

一、指导思想

以十八大、十八届三中全会精神为指导，以群众路线教育为引领，以亲情、乡情、友情为纽带，以展现劳动者在房山经济社会发展中的主力军作用为主线，以展示不同时期房山的发展为重点，唱响劳动光荣、劳动伟大的主旋律，进一步激发广大劳动者热爱房山、建设家乡的热情，为实现新城、新业、新生活的房山梦贡献力量。

二、活动主题

劳动创造幸福情牵家乡建设共创房山辉煌

三、活动内容

(一)寻建设者足迹、展奉献者风采——房山区职工书画摄影作品展(具体方案见附件)

内容：以讴歌劳模精神为主线；以广大劳动者在经济社会发展的贡献成果为主干；以近年来区内大的发展变化为重点。

按时间顺序分三个部分：

第一部分：

古韵厚重人杰地灵的房山(积淀篇)这一部分从改革开放以前

为时间划分：主要反映房山的人文历史积淀和劳模精神、形象的光辉历史，以文物古迹、优美自然为基础，展示老英模，游子中的名人志士为代表的丰功伟绩。把厚重的精神和物质的大积淀得以充分的展示。

工作安排：

1. 收集劳模材料，整理编辑事迹材料。
2. 形成文字音响作品，提供书法绘画蓝本。
3. 征集以上述内容为主题的书法绘画及摄影作品。

第二部分：

改革开放春分化雨的房山(蓄势篇)(1979-)这一部分主要反映，打开旅游一扇窗。树立了平原：窦店、韩村河；山区：史家营、霞云岭；区府东移……；人物：以田雄……、张进来……为代表的游子……；景观以：窦店、韩村河、史家营、霞云岭几大开发区为重点采集素材。

工作安排：

1. 收集、整理、编辑人物事迹材料。
2. 形成文字、音响作品提供书法、绘画、摄影蓝本。
3. 征集以上内容为主题的书法、绘画、摄影作品。

第三部分：

蓬勃发展蒸蒸日上的房山(蓬勃篇)(2009-今)这一部分主要反映：房山在北京新的功能定位以后，高端打造发展的新蓝图绘制。长安汽车、长阳新干线、万亩滨河公园、大学城、农业硅谷(琉璃河)、花冠商业、长沟科技新产业园、旅游集散

地、青龙湖葡萄酒……、最美乡村。人物：新时期劳模代表；新农村最美乡村带头人。

工作安排：

1. 收集英模材料，整理编辑事迹材料。
2. 大的发展项目的蓝图文字材料整理。
3. 最美乡村带头人事迹材料编辑，音响作品整理，为书法、绘画、摄影提供素材和蓝本。
4. 征集以上内容为主题的书法绘画、摄影作品。

(二) “亲情、友情、乡情”论坛交流活动(与周边地区联办活动)

开展职工技术交流活动(设某一领域工种进行展示交流)

四、组织机构：

1、此次活动成立组委会，设立组委会办公室(房山区总工会)

组委会组长单位：宣传部

副组长单位：文明办、区总工会

(办公室设在区工会组宣部-联络室)

组委会成员单位：宣传部、文明办、区工会、广电中心、史志办、文委、文联、游子联谊会、档案局。

五、工作要求

1、高度重视。各部门、各单位要充分认识庆祝的重要意义，

要对此项工作高度重视，在活动组委会的统一领导、统一指挥、统一安排下，成立相应组织机构，制定切实可行的实施方案，做到方案细致、措施到位、组织严密、工作扎实，确保安全有序正常开展。

2、认真筹备。庆祝建国70周年活动是全国人民的一件大事盛事，各单位、各部门要按照《方案》精神和要求，认真组织、广泛发动，引导广大职工参与到庆祝活动中来，各部门、各单位要明确职责，密切配合，精心组织，确保庆祝活动顺利开展。

电商节活动总结篇三

一个学期的工作又将悄然而过，本学期以来，我们数学教研组的全体教师在学校正确领导下，紧紧围绕学校教研工作的要求与目标，深入开展教学研究，以课堂教学改革为切入点，努力提高课堂教学效率，切实提高教育教学质量。现将已完成的一系列工作总结如下：

一、加强师资队伍建设，创建学习型、创新型的教师队伍。

1、切实加强教师师德建设。积极组织教师学习师德师风学习资料，不断提高教师的思想素质，增强集体意识，更好的服务教学。

2、继续开展了《义务教育初中数学课程标准》的学习活动，更加深入的领会课标的精神，以基础教育改革的新理念为指导，进一步转变教师的教学观念。

3、创设教师间互相关爱、互相帮助、互相切磋、交流的学习型校园文化。主要以探讨有效的集体备课为主题组织教师进行集体备课的'研讨活动及进行集体听评课活动，使教研活动活跃在校园中。

二、加强常规管理，优化课堂教学。

本学期以来，教研组加强了课堂教学常规管理，使备课、上课、作业批改、辅导学生等各个环节都符合学校教学常规要求，积极促进课堂教学的有效开展。

- 1、严格执行课程计划，要求各教师从素质教育的高度把安排到的课上足、上好。
- 2、认真做好期中、期末考试成绩质量分析，对出现的问题及时反思，深刻吸取教训。
- 3、开展教学常规检查，更好的督促教师的教学。每学期初、期末对教师教案、听课记录、学生作业情况进行定期检查。教师们都能按要求备足备好课，青年教师大都能写好详案，对作业的布置和批改都能严格按照要求进行。
- 4、互相听课，取长补短。每学期规定教师每人听课10节以上，并及时评课写好听课反思或随感，以积极的评价与交流促进教师业务水平的提高。

电商节活动总结篇四

为实现品牌形象与商品销量同步提升，在今年的十一黄金周，尚城家居博览馆推出了一系列大型促销活动。其中颇具影响力的有“0元购沙发”和“国庆七天乐，空调天天抽”以及轰动宜宾全城的“名品国庆比价大行动，方圆十公里尚城价更低”。在尚城家居商城和宜宾时速广告公司全体工作人员的努力下，此次国庆大型促销活动取得了圆满成功。

二、活动效果

- 1 在国庆节之前几天里，时速广告公司工作人员便根据此次促销活动内容设计出了精美的dm单，并安排了大量的临促人

员做好通路拦截工作以及地面营销扫楼、扫街，遍及柏溪、江北、南岸、城区各人流量密集场所。大大提高品牌的知晓度，为国庆促销奠定基础。此外，强势借助电视、广播和网络、报纸进行媒介宣传。

2 精心布置商城内、外围环境，营造节日消费氛围，让每一位走进尚城家居博览馆的顾客随处可见“实惠和折扣”，“0元购沙发，1折购实惠”在商城内随处可见。

3 现场造势，现场造势，不光是给顾客看的，也是给同行和市场看的。适当的造势，能起到震慑同行、在市场中赢得主动的有利资源的好处。其中包括了视觉和听觉的造势以及外围造势：门外用两个音箱播放宣传录音，店内是悦耳的轻音乐。路演、气拱门、空飘这些是在场外造势的武器。我们的路演使尽浑身解数，优美的歌声和精彩的舞蹈吸引了不少路人驻足尚城，主持人不时煽情的说“所有进店人员只需到4楼做个免费登记即可领取0元购沙发的抽奖券一张…”目的是吸引在场消费者的注意，也是对其他同行的一个重击。加上门口热心的导购吸引了不少行人进店，据不完全统计，尽管1—3号天上不时下起小雨，但每天的平均进店人数均在300以上，通过我们对部分商家的走访了解，国庆7天的销售总额都已经达到了180万，可见这次促销活动还是取得了较喜人的成绩。

4 免费抽奖，营造促销高潮，10月4号上午完成了所有抽奖登记工作，并逐一电话通知登记顾客下午到场参加抽奖。下午近百人聚集在尚城门口和主持人互动，并当众抽出了沙发大奖得主，很多行人不时的向我们的工作人员咨询还有没有其他活动。当天下午尚城人气颇高。

三、活动总结及经验

结束阶段，除了对活动有个及时的总结，还有对下次活动的计划，最好能在活动后把这次活动的优缺点掌握，每次有意

识地把握促销的规律逐渐形成自己的风格。其实在活动过程中，我们也是根据现场出现的情况做了一定的总结，如我们每天会召集所有临促人员进行交流和意见反馈，对出现的问题及时反馈并想出有效解决方案，对他们进行培训。针对前两天上四楼免费登记顾客较少的情况，我们的临促人员和门口主持人均想方设法甚至亲自把顾客带上4楼；在活动初期，由于商家比较繁多，很多顾客不知道上哪儿寻找他们想要的商品，我们的工作人员及时发现问题并反馈给相关负责人，很快便有专门的楼层负责人负责引导顾客。所有这些看似不起眼的细节其实也是成败的关键。此外动态调节也是这次活动成败的一个关键因素。

动态调节要注意几个要点：提前申请部分的决策权，对部分产品有进退的空间。准备应急方案和物料，对所有可能发生的变动，准备相应的物料，这一点在这次活动中做的很好，比如，现场下起了小雨，商城领导和我们的工作人员商议决定给周围路过尚城家居的行人送雨伞。活动前两天我们安排的临促分布在博美、海韵、鼎祥、全友、优越、美家馆、掌上明珠、双虎各家私点，但由于天气原因各家私馆顾客都较少，于是和商城经理协商后安排了两个临促去人流量很多的叙府商城发放dm单和雨伞，尽量吸引一些顾客过来，其他各点的临促也根据实际情况到每个点周边的店铺发放我们的dm单，争取最大限度的宣传尚城家居博览馆。

总之这次促销活动虽然在执行过程中出现了一些意料之外的小问题，但在我们全体工作人员的努力下还是取得了较圆满的成功，不管是对于尚城家居还是对于时速广告都是一次成长，相信在以后的路上我们都会越走越稳越走越远。

电商节活动总结篇五

20xx年xx月26至27日，市场部就国庆1952促销活动召开总结会议。会议对促销活动取得的成绩和存在的问题做出总结分

析，并对年底的目标任务做出总体规划。

公司于十一期间开展的“1952，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议总结。上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理周才友、营销总监冉亚夫、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析、总结了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

最后，总经理周才友和营销总监冉亚夫分别对会议内容做出总体评价，充分肯定此次活动取得的成效，强调各市场代表之间应该互相吸取经验和教训，营造一个互相学习，彼此提高的良好氛围，同时也是大家取得进步的好机会。周才友说：各市场代表和经销商要克服自身惰性，满足甚至超越公司要求，不断提升公司形象，提高自身效益，实现良性发展和多赢的局面。大会最后对11和12月份的销售任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的国庆促销活动，在经过长期而繁复的备战工作和轰轰烈烈的销售工作之后，已经告以段落。针对此次活动，公司对部分经销商进行了回访。

其中，河北隆尧、河南漯河、山东曹县、单县等地依旧是雅宝家具公司的销售冠军。平顶山、虞城等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡，长葛、宝丰、太康等店都取得了不俗的销售成绩。当然，也有一些销售则让经销商感到心酸。整合众多专卖店的珍贵经验，我们试着分析导致销售结果天差地别的原因，并整理成文，希望对广大经销商朋友有所助益。

1、店面形象。

作为塑造品牌价值的第一步，店面形象的维护非常重要。正如一件礼服只有摆在精美的橱窗内才能更好地凸显它的价值不菲一样，作为国内知名品牌，雅宝家具的价值需要精美、高档的店内装潢、艺术性的饰品摆放、优雅的空间氛围来烘托和塑造。一个装潢高档、格调优雅的专卖店用自身的良好形象为店内的家具增值，所以，在二三级市场，良好的卖场形象是我们塑造品牌价值、展示产品档次、拉开与杂牌家具距离并避开与其低价竞争的第一步。

2、广告宣传。

强力而科学的广告宣传更有可能弥补地理位置的缺陷。加大促销宣传力度，不仅可以让更多的人了解活动内容、提升雅宝品牌在当地的知名度，还可以在在一定程度上弥补地理位置所带来的先天不足，这是济南长清专卖店已经印证的道理。

3、客户维护。

此次活动中，有不少专卖店尽管受到来自公司、市场、自身等因素的制约，仍然取得了不错的成绩，这得益于专卖店的客户维护工作。正阳专卖店良好的售后服务为其在当地赢得了良好的口碑和信誉，与同类品牌相比，无形中提升了不少竞争力。

4、导购能力。

专卖店大量广告费用的投入、震撼折扣和特价的推出，目的就是为吸引顾客进店，以借此机会成交顾客。所以，在前期工作完成以后，接下来，考验的就是导购员的销售能力了。所以，对于那些在活动期间能吸引众多顾客进店，却无法提升销售成绩的专卖店来说，导购人员的专业能力低下是急需解决的问题。除了进行专门的导购人员培训，专卖店管理人员更要督促和鼓励导购员自觉运用网络和书本资源学习导购知识，提升销售能力。

这四个方面是每个经销商都耳熟能详的。但要做好，还需要经销商树立正确的经营理念、不断提升品牌意识，充分认识到这四个方面对雅宝品牌和专卖店发展的重要性并认真践行。