

# 2023年学校中秋国庆活动总结(汇总5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 学校中秋国庆活动总结篇一

[编者按]9月26日下午，兵团大厦迎十一庆中秋演讲暨卡拉ok大赛圆满落下帷幕。

为了成功举办此次比赛，各部门员工高度重视，特别是各节目负责人、表演者在历时1个月的节目准备中，付出了艰辛的努力和欢乐的汗水。

现将各部门节目总结一一刊登，让我们走近他们，了解他们在节目组织、排练、演出中的苦和乐，分享他们的经验和感受。

期望我们有更精彩的表现。

销售部王欢、魏铭序带来的歌曲《让你取暖》。

真是点点滴滴都是情!美女帅哥的激情演唱将温情与欢乐演绎的淋漓尽致。

在台下，他们都是用业余休息时间在工程部师傅的协助下，和伴奏，背歌词，尤其是王欢口腔科溃疡覆盖整个舌面，疼的舌头都无法伸直，仍然在加紧排练，同事李咏红为她找药，舍友时迎新为她买水，大厦领导无微不至的问候，充分体现了兵团大厦一家亲的画面。

客房部排练都很认真，各位员工为了保证节目质量，在许主管的带领下，全体表演者每天利用休息时间，克服困难，积极参加排练，学歌曲、排队型，合音乐，尤其是作为客房部主管许艳，在大厦各项工作繁忙、每天紧锣密鼓准各项接待的情况下，每晚与员工一同排练、指点，力求各方面达到效果；因为是小合唱，要重复的进行演唱，很多员工的嗓子都嘶哑了，许主管亲自到药房买来润喉糖给员工保护嗓子，让员工心里非常温暖，更加认真的排练。

餐食部是大厦的主流力量，由于李经理工作繁忙，需要主管大厦的经营业务状况，前厅活动这块内容基本交给了主管郑燕负责，郑主管在做好各项工作的同时，把我们的活动搞得有声有色，积极帮助员工去音像厅寻找合适的背景音乐，手把手的为员工辅导朗诵，为他们划出阴阳顿挫。

后堂表演者也是积极准备，在厨师长的督导下，利用业余下班时间，加班加点进行排练。

最终餐食部获得朗诵比赛二等奖、三等奖，卡拉ok三等奖的优异成绩，当然这与他们平时的努力是分不开的。

财供部利用每天晨会时间，每天要求部门表演者诵读一篇文章，部门其他成员依次对其进行评说，每天进步一点，表演者夏维维一首诗朗诵《今天是你的生日》，赢得了领导及全体员工的喝彩，文章紧扣主题，并将祖国的繁荣与徠远宾馆、兵团大厦、军垦宾馆紧紧联系，国荣家荣，国耻家耻，字里行间饱含对祖国对宾馆对大厦的热爱。

台下，认真修改词句，字里行间逐字推敲，认真背稿，最终获得第二名的优异成绩。

工程部的演唱者胡进军一曲《向天再借五百年》，犹如韩磊真人登场，最终获得第二名的优异成绩。

台下，胡师傅每天清早起床，第一件事就是高歌一曲，听着胡师傅的歌声响彻云霄，邻居们都赞赏着说，你这嗓音真好，浑厚而有穿透力。

这些都与周经理和胡经理的积极督导是分不开的，与部门成员的积极配合也是密不可分的。

我由衷地说：“一个好团队，培养一名好演员。”

办公室人员积极组织策划，金总安排为主持人采购了化妆用品，到各个岗位询问表演者活动准备情况；彭主任结合部门时间加紧为主持人进行排练，督促各部门完成活动内容；我也是加班加点写各部门活动准备、主持词、节目串词、领导讲话等等，精心准备幕后工作。

在全体策划者以及参加演出人员的精心准备、认真排练之下，我们兵团大厦的节目终于取得了演出的成功，独特的演出形式令人耳目一新，精彩的诗词朗诵使人了解到了祖国的辉煌，大厦的凝聚力，气势磅礴的小合唱突显兵团大厦员工团结一致的精神……但是也存在问题：

最后，希望大家今后再接再厉，更好配合，争取在春节的节目汇演时取得更好的效果。

值此国庆、中秋两个佳节来临之际，为了让孩子知道中华人民共和国以及国的国庆节是每年的十月一日；让孩子知道本身是中国人；并通过有趣的游戏勾当，让家长以及孩子增进彼此的了解以及信任，促进情感的交流，体验家庭的温暖，家人之间的圣洁，无私以及伟大。

中班年级3个班(中一班、中二班、中三班)于xx年9月30日在小太阳幼儿园操场内共同举办了以“庆国庆、迎中秋”为主题的亲子勾当。

本次亲子勾当是小太阳幼儿园熬头次以年级的名义举办的一次比较大型的亲子勾当，这也是经过咱们中班年级各位老师寻思熟虑研讨后才决定的方案。

这次勾当开展的很成功，固然这也离不开各位老师辛劳的付出及家长朋友们的大力支持。

亲子勾当开展了一系列有趣、快乐、康健、文明、向上等勾当，为了使此次勾当更加有活力以及意义，咱们准备了一些小节目、小奖品以及一些小食品。

在勾当的过程中，幼儿以及家长都非常积极地介入，孩子们都非常的开心，老师以及家长们看到孩子们灿烂的笑脸，心中也特别的高兴。

大家在欢乐的氛围中，一路分享以及品尝着小食品。

通过亲子勾当的开展，老师、家长以及孩子们有了更进一步的了解。

有玩的、有吃的、有奖品还可以学到很多的知识。

真可以说一举两得。

但在勾当的过程中也存在了一些不足，如勾当前的准备不够充分，想的不够周到；教师之间配合的不够默契，分工不明确；班主控制场面的能力有所欠缺；勾当前家长以及幼儿的激情没有调动起来等。

这是咱们中班年级熬头次开展的大型亲子勾当，虽有不足但也从中获得了一些经验教训，信赖今后类似这种亲子勾当会在咱们每一个人的共同努力下会越办越好的，加油！

## 学校中秋国庆活动总结篇二

20xx年9月23至24日，市场部就中秋国庆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。

公司于中秋国庆期间开展的“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。

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。

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。

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。

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。

## 学校中秋国庆活动总结篇三

### 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。）

### 五、活动配合：

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。

## 篇四：商场中秋国庆促销活动总结

9月24日-10月7日圆满完成了“中秋国庆不愁价”促销抽奖活动。活动通过公司领导和广大的商户老板的支持，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：

活动主题：中秋国庆不愁“价” 活动对象：全市市民

活动方式：降价打折买赠抽奖

卖场形象：卖场装饰以白色、粉色为主题，凸显万原家居的高贵与特别。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，正面的位置摆上抽奖箱，给顾客进门第一印象就是“划算!有东西送!”，并在大厅搭建舞台，突出这次活动的重要性与氛围。

一、宣传方式：报纸(10月24/25日：时光广告2期内版本，费用总计8300元)dm单页(5万份，安排工作人员发放，单页费用7800)，电台(10天，102.8电台，费用7200元)，公交电视(10天，4920元，160台车)，短信(8天，105000条信息，费用2800元)，拱门2座，空飘6个，场内舞台布置。

分析说明：

此次活动取得全公司各部门的积极配合。工程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，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障；人事部和物管部及营销部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：

## 1、整体情况

活动期间客流不理想，平均人303人/天。活动人流量和天气原因有很大的关系。

出现以上情况原因在于：

1、宣传媒体推广时间较短，活动前9天才正式确定活动开始，前期筹备时间过长，真正的活动推广时间较短。

2、公交广告视频可以做得更好，所有媒体推广时间过短，不能让客户充分理解万原家居促销活动内容。



3□dm单发放的效果有待提高，商场人员储备上需要更多人手投入到活动中，整个活动上常出现人员监管不到位情况，使整个活动的执行效果严重打折。

4、扫楼效果不理想，搜集回来的客户信息总共才157个，而花费的费用高达3680元。

5、宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角；

6、商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。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，和商场没有培训也有关系，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。

## 2、销售情况

活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为9250045元：售卖较好的罗曼迪卡□xx42330元；名艺名居：1080000元；富贵东方：772932元；最低销售：瑞庭家居□xx0202元，主要是因为品牌效应不强，价格低端，主要走中低端路线。

## 3、活动成本及相关费用

此次活动奖项，根据销售额设置如下□iphone4s2台，sony相机5台，金婚钻戒3套，品牌压力锅10个，雨伞100把，合计：400050元；提点□xxxx元。整体成本：76766元，商场支出：

34096元;商户支出: 38470元, 未付部分: 气球拱门: 2400, 舞台1800, 合计: 4200, 扣点方面: 星港: 59.50, 慕思: 20.75, 芝华士: 94.55, 澳玛: 66.75, 富贵东方xx40.56上艺: 1574.05, 艺臻: 2195.14, 扣点合计: 5251.30元。

#### 4、活动策划

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, 包括幸运奖, 卡瑞珠宝的清洗卡, 可以换个方式进行dm单出来的效果可以根据印刷工艺, 设计更亮一些, 相信通过磨合, 在以后的活动中避免发生。

#### 5、活动执行

一、电话营销: 使用人员61人/次, 打电话总数: 16273个a类客户xx050个, b类客户25600c类客户: 3620个, 详细见附件。

二、短信: 短信群发客户信息达550000条, 电话号码达21000个, 平均每个电话接收达5条。

三、dm单发放: 学生发放18人/次, 商户11人/次, 整体执行存在监督不利和商户的自觉性都完全没达到标准, 整体效果没完全达到, 下午去抽查, 存在个别人员不在指定区域的情况, 下次活动必须改进, 以达到预期效果。建议全部请专业发放传单人员, 或学生进行操作。

#### 四、扫楼情况:

共计花费36800元, 扫楼有效号码: 1570个, 平均每个号码费用: 23.43元/个, 费用相当惊人, 建议下次活动, 全部使用

学生，商场派人严格监督，将扫楼的效果提高，让更多的人知道万原。

## 学校中秋国庆活动总结篇四

9月23至24日，市场部就中秋国庆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。

公司于中秋国庆期间开展的“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。

## 学校中秋国庆活动总结篇五

本站后面为你推荐更多迎中秋庆国庆活动总结！

9月25日，值此中秋、国庆双节来临，为了培养小学生爱祖国、爱民族传承中华传统美德，在这举国欢庆的日子里□xx镇希望小学开展了“迎中秋、庆国庆”系列活动。

一、学校组织学生们摘抄“中秋、月亮”的诗句。

通过学生们对诗句的摘抄，让孩子们对中华民族这一重要节日有了新的认识，同时也陶醉在中华诗词的优美意境中。

二、以“金秋颂、庆国庆”为主题的书画报展览。

学生们通过画笔为祖\*\*亲献上充满文化积淀的生日礼物，用自己独特的理解歌颂祖\*\*亲的生日。每件作品都洋溢着同学

们对祖国的无限热爱之情。也展示了学校的精神文明风貌。

三、最激烈的要数五中队开展的以“祖国在我心中”为主题的演讲比赛。

孩子们用激情的演讲表达着对祖国美好的祝福，用他们所特有的质朴的语言表达着自己对祖国深深地爱。不仅锻炼了学生的口才，还燃起同学们的爱国热情。

此次活动既丰富了校园的文化生活，又培养了学生们对书画、演讲的兴趣和爱好，进一步提高了学生的综合素质，促进了学生的全面健康发展。