

# 最新店庆总结感谢领导的话 商场店庆活动总结(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 店庆总结感谢领导的话篇一

北京庄胜崇光百货商场店庆工作，在郑总精心策划下，经过各全体员工共同的积极努力，于6月26日圆满结束。北京庄胜崇光百货商场的店庆活动已经开展了13年，每次店庆都给顾客带来惊喜和欢乐。

本次店庆组织了众多活动，包括满200元可当300/400花、满200元减80/60/40元等主档活动，以及2、5、8买赠2、3、5加价，消费满额即可参加刮奖、7大银行刷卡送礼品等辅助活动，店庆24日当天还有舞狮及威风锣鼓表演以及极限运动表演等活动。本次店庆同样给顾客带来惊喜和欢乐，前来商场购物的顾客一下子比平时多了好几倍。

我叫王硕，是商场新来的一名楼管，主要负责的是综合馆3f淑女服装区导购的日常管理工作。3层淑女服装区做的是200当300/400等活动，这一下，就吸引了不少女性的前来购买，服装作为都市女性必备的生活用品，更不会放过这次众多的活动，都纷纷前来购买自己喜欢的服装，使各个品牌的销售有了很大的提升。尤其是店庆当天，从早上开始，人群始终没有减少，我们在楼层检查并为顾客指点道路或解决问题，直到闭店，顾客仍然流连忘返。这次店庆做的很成功，达到了商场预期的效益，使这次店庆，划上了圆满的句号。

到商场工作已经有一段时间了，在这段时间里，和同事们相处的十分融洽，在商场领导和各位前辈的帮助下，我很快就适应了这份工作，在今后的工作中，我要认真学习业务知识，遇到不懂的问题虚心向老员工请教，以饱满的热情来迎接每一天的工作，做一名尽职尽责的楼管。

## 店庆总结感谢领导的话篇二

玩具，对于小朋友来说是最吸引人的东西之一，宝宝这么喜欢玩玩具，如果把学习和玩具结合在一起，家长肯定非常愿意看到！所以，每次组织上乐高玩具的体验课时，幼儿都非常踊跃，把我们乐高教室都挤满了。

我上的第一节课要动手拼的东西就是“推土机”和“挖土机”首先我请幼儿们一起认识玩具的各个部分。非常生动地给孩子们讲解了各个玩具的组成部分。还编了一个小口令：“推土机、推土机、推土机。挖土机、挖土机、挖土机。”认识了车子的组成部分之后，接下来就是要来认识我们的积木。我出了几个小问题，让小朋友们来选相应的积木，我们班小朋友才三岁多，但是已经非常聪明了，我问的小问题幼儿们都能选对，所有的基本东西都介绍完毕，我把组装玩具的工具都拿了出来，还有所有需要的积木，我亲自演示了一遍，看上去挺复杂的，但是小朋友都很认真的在听，仔细的在想。接下来该是每个小朋友自己动手的时刻了他们很专注、很认真，整个过程都是在自己的努力下完成的，中间有不懂的地方幼儿会求助我的帮助，我会积极地引导和帮助。

在小朋友的作品完成之后，我利用幼儿组装的玩具带着大家玩了一下游戏，就是用自己做的玩具车子来运东西，游戏分成a组和b组，对面有很多小积木，在规定的时间内，看哪个组运得多，检验车子质量的时候到了，看谁的车最结实、装的东西最多呢！游戏非常的好玩，小朋友们的表现都千姿百态，有的让人啼笑皆非！

乐高玩具既让孩子们体验到了玩具和游戏中带来的乐趣，又锻炼了孩子们的动手和动脑能力，收获多多，接触乐高玩具让我体会到了学中可以玩，玩中可以学的教育理念，在今后的教育活动中找到了方向。

## 店庆总结感谢领导的话篇三

策划方案：对于本次活动的策划方案，本部门在6月x日得以完成，包括活动内容、活动流程、物料准备详细方案及预算、嘉宾邀请、媒体报道、工作人员安排等，并根据实际情况，不断地对个别问题做出相应的调整。

物料准备：本次庆典活动按照厂家的要求布置了公司，包括门前喷绘、横幅、易拉宝等，并完善了一些内容，如签到礼品、签到牌、冷餐牌、停车牌等等，体现出本公司对顾客的重视程度，处处突显了“xx及三周年”浓郁的庆典气氛。前期准备工作注意细节方面的布置，为主持人准备了主持文稿等。

本次活动实际来店客户人数：287位（包含所有银行政府等）  
实际领用礼品清单：

1、嘉宾来店量超出预计数量。由于来的客户比较多，时间又相对比较集中，有些部门之间的配合显得不够默契。

2、赞助商方面的原因。由于其中的一个赞助商到达的时间比较晚，导致很多客户来了签到时不能及时领取礼品，造成节目结束时展厅门口一个拥挤的场景。

3、人员调度方面不够灵活。由于客户人数较多，对讲机沟通不是很清楚，导致礼品供应不及时，出现让客户等在门口的局面。

a□相关部门在邀请客户方面需要加强，不是所有人员只有客户部一个部门邀请就可以，在保证计划外客户的满意度之余，

又能保证将人数控制在计划内，大家在今后的工作中一定都要有责任心，工作不是用来应付的，也不是所有事情都是客户部应该付出的。

b□工作人员之间的沟通有待加强，配合还不够默契，有些问题还是出差错，整个活动现场只有客户部成员在跑来跑去忙碌，只有维修车间工作人员配合。

c□最关键的是细节方面更加需要加强。活动中如需人员调动，各部门应给予最大程度的支持，除客户部以外的相关部门都应加强配合，很多现场的时候发现事不关己高高挂起的行为，销售部在配合方面还要加强。

在此次盛大的国产xx上市暨三周年店庆活动中，慈溪金港汽车销售服务有限公司秉承xx的经营理念，丰富汽车文化，实现“人、车、文化”的有机结合，在精彩与时尚节目的烘托下圆满结束了本次活动。以后公司举办活动要去粗取精，争取做到高效率、高质量地完成工作目标。

## 店庆总结感谢领导的话篇四

对于本次活动的策划方案，本部门在6月x日得以完成，包括活动内容、活动流程、物料准备详细方案及预算、嘉宾邀请、媒体报道、工作人员安排等，并根据实际情况，不断地对个别问题做出相应的调整。

本次庆典活动按照厂家的要求布置了公司，包括门前喷绘、横幅、易拉宝等，并完善了一些内容，如签到礼品、签到牌、冷餐牌、停车牌等等，体现出本公司对顾客的重视程度，处处突显了“及三周年”浓郁的庆典气氛。前期准备工作注意细节方面的布置，为主持人准备了主持文稿等。

本次活动实际来店客户人数：287位(包含所有银行政府等)实际领用礼品清单：

1、嘉宾来店量超出预计数量. 由于来的客户比较多，时间又相对比较集中，有些部门之间的配合显得不够默契。

2、赞助商方面的原因. 由于其中的一个赞助商到达的时间比较晚，导致很多客户来了签到时不能及时领取礼品，造成节目结束时展厅门口一个拥挤的场景。

3、人员调度方面不够灵活. 由于客户人数较多，对讲机沟通不是很清楚，导致礼品供应不及时，出现让客户等在门口的局面。

a)相关部门在邀请客户方面需要加强，不是所有人员只有客户部一个部门邀请就可以, 在保证计划外客户的满意度之余，又能保证将人数控制在计划内, 大家在今后的工作中一定都要有责任心, 工作不是用来应付的, 也不是所有事情都是客户部应该付出的。

b)工作人员之间的沟通有待加强，配合还不够默契, 有些问题还是出差错, 整个活动现场只有客户部成员在跑来跑去忙碌, 只有维修车间工作人员配合。

c)最关键细节方面更加需要加强。活动中如需人员调动，各部门应给予程度的支持, 除客户部以外的相关部门都应加强配合, 很多现场的时候发现事不关己高高挂起的行为, 销售部在配合方面还要加强。

在此次盛大的国产上市暨三周年店庆活动中，慈溪金港汽车销售服务有限公司秉承经营理念，丰富汽车文化，实现“人、车、文化”的有机结合，在精彩与时尚节目的烘托下圆满结束了本次活动。以后公司举办活动要去粗取精，争取做到高效率、高质量地完成工作目标。

## 店庆总结感谢领导的话篇五

通过在铁岭兴隆支援的这3天，给我最直观的印象就是和沈阳的消费者比较，销售比较容易，因为格力在铁岭消费者心中的认知程度很高，超出了我的想象。铁岭有许多我们的经销商包括大商商场和门店经销商，销售价格偏低，会抢占商场的一部分的份额，但兴隆的优势在于它的服务和售后的优势。通过观察，铁岭兴隆的营业员也深知自己的服务和销量是挂钩的，同时也发现他们也是真真切切这样做的，在耐心解答顾客所有的疑问的同时还能保持着一种很平和的心态，无论是产品知识还是业务水平都很到位，有时候还能和顾客唠唠家常，能让顾客在一个非常愉悦的情况下完成了交易，不但完成的自己的销售还向顾客宣传了格力品牌同时展示了格力销售人员的高素质。这也是我们沈阳各卖场营业员所缺少的。

同时主要竞品美的，在这几天的活动中，90%的销量都是1p特价机，以其“无可争议”的价格优势被称为“单品销售冠军”。由于海信品牌主推1p变频，以价格便宜，外观时尚抢占了我們一定的客源，于是我们马上改变策略，以格力定速挂机为主推产品，影响了海信的销量。

这次活动热销机型除了1p凉之夏以外，就是我们的王者风尚柜机了和悦风柜机了。买王者风尚的顾客看的都是外观，无论是定频和变频的，好看就行，买悦风的是因为买个格力的最便宜的也能用得住。由此可见我们的消费群体范围很大，还有就是产品的外观很重要。在这次活动各个品牌与去年同期销售比较，销量都不高。据我了解有两方面原因：一、是商场活动宣传不到位，在活动前两天才开始发dm单和广告宣传；二、是去年同期活动时间较长，店庆和十一活动连到了一起。我认为，如果把这次十一的销量加到一起，我们的销量是比去年同比增高的。

格力产品无论在技术含量还是消费者的口碑都是最好的，而竞

品能和我们能够竞争，其主要的优势就是价格。所以我们可以加强我们的培训，让我们的销售人员告诉每位顾客，我们格力为什么价格别人家高，高在了哪里、告诉顾客你的钱是花在了刀刃上了。这样的打消了顾客的疑问，我们销量就会又上一个台阶的。