

2023年相亲活动总结话术(优秀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。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

相亲活动总结话术篇一

通过相亲会活动的开展，为陌生的男女提供机会，互相联系互相沟通慢慢了解和靠近。下面是本站小编整理相亲会活动总结的范文，欢迎阅读！

7月22日，我们响应小米公司的号召，得到授权举办米粉相亲会——赤峰专场。经过一个月的积极筹备，我们在8月24日(周六)下午于维多利亚广场举办了米粉相亲会-赤峰专场线下活动，同时也是筹备中的小米社区赤峰同城会首次活动。

活动共有25人参加，中途有人因各种事情离开。坚持到最后的，都能积极配合主持人的要求，热情参与才艺表演和男女沟通交流等活动，并得到了小米公司提供的总计22件活动礼品(小米提供的纪念品包括最小的手机链和纪念章册，一共22件)。由于经验不足，活动仅留下了部分成员在小米社区赤峰俱乐部条幅下的合影，应他们要求，不在此公开。

节目设计以男生女生沟通交流为主线，没有任何纯粹形式类的花架子，由冰糖雪梨和媛媛先后主持，气氛热烈，趣味性

强。

群主玉龙之乡(qq名：阿九哥)简要介绍了活动两家赞助单位：小米公司通过提供最有性价比的手机，拉低了智能手机的价格体系，让包括其他品牌手机用户在内的广大消费者得到了

真正的实惠，也为智能手机在普通消费者中的迅速普及作出了重要贡献；免费为活动提供场地的赤峰维多利商场每周一都举办升国旗仪式，经常在国庆、新年等节假日举办庆祝和纪念活动，是一家非常重视公益的超市企业。

媛媛美女主持了“祝小米相亲会成功”八字的拍手活动，活动分ab两组进行比赛。获胜的b组每个成员都得到了小米提供的纪念品。

活动中，男女嘉宾通过自我介绍和互相提问等方式加强沟通，促进了解，最后有六对男女嘉宾互留电话。

本次活动，赤峰维多利广场提供的会议室场地，为相亲活动在安静整洁，不受外界干扰的理想情况下举办，提供了良好基础。

本次活动为体现公益的原则，没有收取参与者任何费用

对小米活动最支持和配合的一对男女嘉宾，感情交流进展非常顺利，已经决定到女生大学所在城市见面交流。男生是在小米相亲会——赤峰专场中唯一接受米聊采访的小伙，女生的相亲表格详实细致，群主认为拿出了对待高考作文的态度来认真准备。他们的真诚，是彼此互相吸引的重要因素。

我们的活动宣传和提升了小米公司的知名度，在参与者心中也得到了热烈响应。现在我们正筹备9月21日(农历八月十七)的中秋聚会，主题是“缘——妙不可言”，欢迎赤峰或邻近地区有兴趣的优秀单身男女报名参加，活动包括聚餐，费用全部相亲会活动总结。

首先，做为活动的组织者要郑重感谢潜山县城市管理行政执法局、潜山县电视台、潜山县摄影家协会、戈斯曼红酒、水吼观光园、天柱山拓展基地、爱尚嫁日婚庆、爱尚影像、华美电子科技有限公司、富之岛家俱、小刀电动车、八八伴美发连

锁机构及天柱山泉对本次活动的大力支持。

8月6日，计有435名论坛会员参与了潜山论坛首届七夕相亲节大会，活动在友好和谐的气氛中开展，虽然因天降小雨延迟了下午舞台相亲对对碰环节的时间，但白璧微瑕，这一点点小小的插曲并没有影响到活动的成功。大家在一起开心的交流，开心的投入到了亲水娱乐环节及真人CS野战游戏之中。亲友团与相亲团的朋友们相聚在美丽的水吼观光园里，寄情山水之间，共享七夕快乐。不少单身男女通过这次相亲会的各个环节增加了了解，增进了友谊，更有若干对帅哥靓妹通过这次活动初步确立了恋爱关系，现场携手成功，达到甚至超过了相亲会预期的目标。

活动的预期目标与现实执行结果之间总体来说还是令组织者非常满意，但既然是活动总结，还是对活动中存在的问题要予以深入的剖析，以便在今后组织类似的活动时加以改进，避免再犯类似的错误。

很多会员反映相亲节组织设计工作不够紧凑，一整天的时间，活动内容过少，导致下午漂流及拓展活动结束后，相亲团及亲友团的会员有很长一段时间无事可做，如果将这一天的活动控制在下午半天再加一台相亲舞台活动，那就相当紧凑与完美了。

再者，舞台电子扩音设备未提前调试好，导致组织者传达组织信息时无法准确到达，许多会员听不到组织者在讲什么，会员不知道自己该干什么，组织者没有充分估计到户外活动的通讯难度，这是缺失之二。

其三，相亲活动里亲友团人数过多，导致总人数突破预定计划太多，增加了活动的组织难度，导致场面有点混乱，这也是活动组织时考虑欠周的地方之一。

当然，还有很多不足之处都是由以上三点衍生而来，我们将

会在下一次版主会议上深入总结，以期待在20xx年11月11日“千年”光棍节上予以改进。

最后，做为活动的组织单位，我们还要感谢各位坛友的大力支持与积极参与，没有你们的参与，论坛的相亲会就没有如此的规模与精彩。我们也要感谢积极投入到活动组织者行列的各位版主及部分热心会员，在组织活动中坚守岗位，先人后己，在活动当中充当了指路人及记录者的角色，为参与活动的会员保驾护航、记录精彩瞬间。

(一) 前期准备

组织活动是件很不容易的事情，特别是网络组织活动，更是难上加难。有的人不按要求报名，有的人磨蹭到活动截止了再报名，有的人脑袋一热报了名给特发了号又不来白白浪费一个名额……这种无约束的自由让秋姐的报名统计放号工作变得更加繁复。

前期要准备的东西和内容很多。为此成立了临时组委会，开会讨论每一个环节可能出现的问题，几次后确定最终活动方案。9.16下午和9.17上午我们提前来到现场张贴b表展示板，挂横幅，吹气球装饰现场。

大家都有自己的工作，都是忙里偷闲或者请假来的，板砖因为无法调休甚至申请了休年假。我不想说这是多么高尚或者伟大的行为，我只是想说请那些随意就提前离场的人尊重一下我们的劳动。

(二) 相亲会

期待已久的9.17下午来到了，原定于一点钟开始的验号入场工作提前约半小时就有网友来了。我到的时候是一点半了，一进门看到有那么多的人已经都对号入座好了，很是吃惊，看来大家已经迫不及待了啊。

因为是集体活动，为防万一，警察叔叔也在现场。这样有些猎奇的不合条件的人想要进去现场被有效地制止在门外。我们都有一颗火热的心，但不代表我们欢迎那些不真诚的闲杂人等。（据说青岛台和另外一个电视台来了记者想要采访，但是被我们的工作人员拒之门外。因为我们承诺了不允许拍照录像什么的，谁也不例外。）

本次活动于四点半左右结束。一个个离开的人都是笑意融融，有的拿着异性送的玫瑰花，有的收了一大摞小纸条，还有的记了一本子密密麻麻的资料和电话……看起来大家都是收获满满啊。

(三) 后续

相亲会只是个开始，只是个大家提供这样一个认识的机会，剩下的还要在后面互相联系互相沟通慢慢了解和靠近。相亲会给我们提供了一个美好的开始，但愿每个人都能够把它幸福的延续下去，最后结出幸福的果实。

相亲活动总结话术篇二

7月22日，我们响应小米公司的号召，得到授权举办米粉相亲会——赤峰专场。经过一个月的积极筹备，我们在8月24日（周六）下午于维多利广场举办了米粉相亲会——赤峰专场线下活动，同时也是筹备中的小米社区赤峰同城会首次活动。

活动共有25人参加，中途有人因各种事情离开。坚持到最后的，都能积极配合主持人的要求，热情参与才艺表演和男女沟通交流等活动，并得到了小米公司提供的总计22件活动礼品（小米提供的纪念品包括最小的手机链和纪念章册，一共22件）。由于经验不足，活动仅留下了部分成员在小米社区赤峰俱乐部条幅下的合影，应他们要求，不在此公开。

节目设计以男生女生沟通交流为主线，没有任何纯粹形式类的花架子，由冰糖雪梨和媛媛先后主持，气氛热烈，趣味性强。

群主玉龙之乡（qq名：阿九哥）简要介绍了活动两家赞助单位：小米公司通过提供最有性价比的手机，拉低了智能手机的价格体系，让包括其他品牌手机用户在内的广大消费者得到了真正的实惠，也为智能手机在普通消费者中的迅速普及作出了重要贡献；免费为活动提供场地的赤峰维多利商场每周一般都举办升国旗仪式，经常在国庆、新年等节假日举办庆祝和纪念活动，是一家非常重视公益的超市企业。

媛媛美女主持了“祝小米相亲会成功”八字的拍手活动，活动分ab两组进行比赛。获胜的b组每个成员都得到了小米提供的纪念品。

活动中，男女嘉宾通过自我介绍和互相提问等方式加强沟通，促进了解，最后有六对男女嘉宾互留电话。

本次活动，赤峰维多利广场提供的会议室场地，为相亲活动在安静整洁，不受外界干扰的理想情况下举办，提供了良好基础。

本次活动为体现公益的原则，没有收取参与者任何费用

对小米活动最支持和配合的一对男女嘉宾，感情交流进展非常顺利，已经决定到女生大学所在城市见面交流。男生是在小米相亲会——赤峰专场中唯一接受米聊采访的小伙，女生的相亲表格详实细致，群主认为拿出了对待高考作文的态度来认真准备。他们的真诚，是彼此互相吸引的重要因素。

我们的活动宣传和提升了小米公司的知名度，在参与者心中也得到了热烈响应。现在我们正筹备9月21日（农历八月十七）的中秋聚会，主题是“缘——妙不可言”，欢迎赤峰或邻近地

区有兴趣的优秀单身男女报名参加，活动包括聚餐，费用全部相亲的活动总结。

相亲活动总结话术篇三

组织活动是件很不容易的事情，特别是网络组织活动，更是难上加难。有的人不按要求报名，有的人磨蹭到活动截止了再报名，有的人脑袋一热报了名给特发了号又不来白白浪费一个名额……这种无约束的自由让秋姐的报名统计放号工作变得更加繁复。

前期要准备的东西和内容很多。为此成立了临时组委会，开会讨论每一个环节可能出现的问题，几次后确定最终活动方案。9.16下午和9.17上午我们提前来到现场张贴b表展示板，挂横幅，吹气球装饰现场。

大家都有自己的工作，都是忙里偷闲或者请假来的，板砖因为无法调休甚至申请了休年假。我不想说这是多么高尚或者伟大的行为，我只是想说请那些随意就提前离场的人尊重一下我们的劳动。

(二) 相亲会

期待已久的9.17下午来到了，原定于一点钟开始的验号入场工作提前约半小时就有网友来了。我到的时候是一点半了，一进门看到有那么多的人已经都对号入座好了，很是吃惊，看来大家已经迫不及待了啊。

因为是集体活动，为防万一，警察叔叔也在现场。这样有些猎奇的不合条件的人想要进去现场被有效地制止在门外。我们都有一颗火热的心，但不代表我们欢迎那些不真诚的闲杂人等。（据说青岛台和另外一个电视台来了记者想要采访，但是被我们的工作人员拒之门外。因为我们承诺了不允许拍照录像什么的，谁也不例外。）

本次活动于四点半左右结束。一个个离开的人都是笑意融融，有的拿着异性送的玫瑰花，有的收了一大摞小纸条，还有的记了一本子密密麻麻的资料和电话……看起来大家都是收获满满啊。

(三) 后续

相亲会只是个开始，只是个大家提供这样一个认识的机会，剩下的还要在后面互相联系互相沟通慢慢了解和靠近。相亲会给我们提供了一个美好的开始，但愿每个人都能够把它幸福的延续下去，最后结出幸福的果实。

相亲活动总结话术篇四

xx月xx日，我们响应小米公司的号召，得到授权举办米粉相亲会——赤峰专场。经过一个月的积极筹备，我们在8月24日(周六)下午于维多利亚广场举办了米粉相亲会-赤峰专场线下活动，同时也是筹备中的小米社区赤峰同城会首次活动。

活动共有25人参加，中途有人因各种事情离开。坚持到最后的，都能积极配合主持人的要求，热情参与才艺表演和男女沟通交流等活动，并得到了小米公司提供的总计22件活动礼品(小米提供的纪念品包括最小的手机链和纪念章册，一共22件)。由于经验不足，活动仅留下了部分成员在小米社区赤峰俱乐部条幅下的合影，应他们要求，不在此公开。

节目设计以男生女生沟通交流为主线，没有任何纯粹形式类的花架子，由xxx和xxx先后主持，气氛热烈，趣味性强。

群主xxx简要介绍了活动两家赞助单位：小米公司通过提供最有性价比的手机，拉低了智能手机的价格体系，让包括其他品牌手机用户在内的广大消费者得到了真正的实惠，也为智能手机在普通消费者中的迅速普及作出了重要贡献；免费为活动提供场地的赤峰维多利亚商场每周一都举办升国旗仪式，经

常在国庆、新年等节假日举办庆祝和纪念活动，是一家非常重视公益的超市企业。

媛媛美女主持了“祝小米相亲会成功”八字的拍手活动，活动分ab两组进行比赛。获胜的b组每个成员都得到了小米提供的纪念品。活动中，男女嘉宾通过自我介绍和互相提问等方式加强沟通，促进了解，最后有六对男女嘉宾互留电话。

本次活动，赤峰维多利广场提供的会议室场地，为相亲活动在安静整洁，不受外界干扰的理想情况下举办，提供了良好基础。本次活动为体现公益的原则，没有收取参与者任何费用。对小米活动最支持和配合的一对男女嘉宾，感情交流进展非常顺利，已经决定到女生大学所在城市见面交流。男生是在小米相亲会——赤峰专场中唯一接受米聊采访的小伙，女生的相亲表格详实细致，群主认为拿出了对待高考作文的态度来认真准备。他们的真诚，是彼此互相吸引的重要因素。

我们的活动宣传和提升了小米公司的知名度，在参与者心中也得到了热烈响应。现在我们正筹备9月21日(农历八月十七)的中秋聚会，主题是“缘——妙不可言”，欢迎赤峰或邻近地区有兴趣的优秀单身男女报名参加，活动包括聚餐，费用全部相亲会活动总结。

相亲活动总结话术篇五

智康公司运营部vip服务部公益活动“闹元宵、庆团圆”在32位vip老师的共同努力下，圆满结束。此次公益活动为期5天，在北京32个培优服务中心同时举行。在元宵佳节之际，通过“刮刮乐”刮刮卡的形式，为培优学员及家长送来元宵佳节的祝福。

一、智康微信各服务中心扫描数量如下(略)：

本次活动智康微信二维码共扫描208次，企业网独占鳌头，扫

描数量最多25次。相比年前的“圣诞、元旦”双节活动扫描223次相比数量下降了15条。原因在于本次活动时间较短，只有5天时间。上次的活动共15天，时间比较长。本次活动家长每天平均扫描量是41·6次，而“圣诞、元旦”双节活动家长每天平均扫描量是14·87次。所以总体来说，我们的这次“闹元宵，庆团圆”活动还是得到了很多家长的认可和支持，这也是我们32位vip老师共同努力的成果，相信在以后的活动中我们还会做出更多可喜的成果。

二、维度分析

为了更加全面的对此次活动做出总结，特从四个维度进行分析和总结：学员方面、家长方面、培优方面、员工方面。具体分析与图片展示如下：

(一)学员方面：本次活动时间正是培优春季班开课第一周，也是春节过后的第一个重要节日，所以来到服务中心上课的学员家长还是很开心得到智康公益活动的祝福。小小的刮刮卡，刮出的是一份元宵佳节的喜庆，刮出的是一种民俗情结的延续，刮出的是所有智康伙伴对培优家长和学员深深的祝福。家长和学员积极参与，你刮我刮大家刮，越刮越开心。

(二)家长方面：对于本次活动，培优的家人们高度的关注，并且给予我们很大的支持，这也从二维码的扫描数量可以看出。对于现在的孩子，很多古代的文化，古代的知识都不是很了解，家长认为这样的活动可以让孩子更加了解我们的民俗，更加关注自己民族的文化。让孩子参与的同时，学到了东西。并且也有家长建议希望这样的活动越多越好。弘扬中华民族文化精神，也是我们每一个中国人的责任。

(三)培优方面：32个服务中心，为期5天的活动，没有在服务中心引起混乱，相比之前几次的活动，培优伙伴积极的引导家长参与我们的活动，更加的配合我们开展，可以看出，对于我们的公益活动是认可的。

(四)员工方面：公益活动的推行，公益占据主导地位，对于我们的工作来说，带来的间接帮助也是极大的，在开课第一周客流量不多的情况下，以活动为媒介、工具能够跟家长进行交流，可以极大的帮助我们的伙伴充实本职工作。伙伴们贴心的小礼品，优质的服务让更多的家长感受到了我们智康的温暖。相信对于后期伙伴们的业绩提升会有帮助。

活动小结：“闹元宵、庆团圆”，再次回顾我们的本次活动主题，相信已经被家长和学员深深的记住。作为中国的传统节日，是本次活动的亮点所在，在国学热的大背景下，传统节日被更多的关注起来，本次活动也是符合当下实际的要求。元宵佳节，送出去的是一份份祝福，得到的是家长和学员的认可和支

持。日常工作中我们充当着培优前台的“大堂经理”，而活动期间培优伙伴们也在大力支持，积极的配合，热情的引导，在完成我们工作的同时拉进了我们彼此的感情，相信在以后的工作生活中我们会和培优伙伴一同成长。