

2023年公司活动结束后的总结报告(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

公司活动结束后的总结报告篇一

今年短途旅游由公司员工委员会组织于x月__日-x月__日分两批深圳两天游，每批约40人，家属6人，共90出人参加，活动内容：金沙湾野战拓展俱乐部，东部华侨城茶溪谷，茵特拉根温泉；此次活动目的既是让大家身心放松的好机会，又是外出学习的好时机，重要的是在体现出公司对职工关怀的基础上，如何把团队精神融入到活动中，更重要的是营造全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

此旅游活动共分三个阶段：

一、前期准备，制定方案

根据政策，按照上级关于旅游活动的指示精神，公司委员会首先组织各部门委员召开了通报会，并将此次活动的精神、旅游条件以及旅游整体思路向大家做了汇报，把活动精神准确传达给职工。为了让员工在这次旅游中达到满意度，员工委员会公开性与所有员工一起讨论选择旅游路线，最后，统一了路线，并制定出详细的活动方案并与汕头市外企旅行社签署了旅游协议。

二、旅游活动精彩纷呈，笑声多多

野战pk战斗、激发学员的热情，用心感受同事之间的情感，

全身心地融入团队中来，进入训练状态；增强学员之间的观察、沟通、表达及呈现能力；塑造团队精神，锻铸企业之魂；打破僵局、活跃气氛，使不熟悉的学员有机会在一起交流，迅速形成组织荣誉感。

感受大自然，感受绿化，自由漫步于落在青山、绿水、茶田、湿地之间，区内竹林茂密，溪水潺潺空气中蕴含大量负离子的茶溪谷：后放松身心，泡座落于风光旖旎的东部华侨城茶溪谷茵特拉根湖畔的茵特拉根温泉。

三、安全回归，收获颇丰

此次旅途中笑声不断，热闹氛围激昂，途中不止一片欢乐；更多的则是各种各样的收获，营造了有青春、活力的氛围，体现的则是团结、互助、凝聚，良好的团队精神。

公司活动结束后的总结报告篇二

如今，随着“感觉消费”时代的来临，消费者的购买习惯发生了很大的变化。消费者越来越“随心所欲”。因此，精心策划各种形式的促销相当重要。我认为在促销活动前，首先要明确向谁传播，确定信息接收者，传播什么信息内容，何时何地传播。而在具体策划上，有几项工作必须做好：

- 1、准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。
- 2、确定最佳的促销方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。
- 3、确定时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。

4、营造好现场氛围。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。

5、制定一个恰当的销售目标和激励方案。

6、控制促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。

7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

最后，需要注意的还有四点：

1、调查到位，宣传错位；

2、货源要准备充足；

3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方；

4、时间最好控制在一周内完成（双休日为准）。

有了迎客宝，客户跑不了，欢迎免费使用超级营销利器迎客宝，抓住你的客户就是胜利第一步！

公司活动结束后的总结报告篇三

尊敬的xxxx店：

您好！我们是xxxxxx学院社团联合会，非常感谢您给我们此次“xxxxx大赛”活动提供的赞助和支持。

本次联系您的主要目的是向您表示我们衷心的感谢以及向您反馈我们此次活动的成果。此次活动举办得很成功，不管是在活动前期还是在活动举行期间，我们都为您做了宣传，贵方的xxx已经在同学们心目中留下了很好的印象，我们活动的宣传达到了不错的效果。在刚刚结束的活动决赛中，我们再

次为您做了大力的宣传，非常感谢您为我们此次活动所提供的赞助和支持，此次活动在学校中引起了不错的反响，并且得到了师生们的一致肯定和赞扬。我们此次合作的活动很成功，我们相信此次活动能为您扩大宣传、开拓市场、增加消费者、提高盈利等起到积极的作用。我们深信我们的每一次联系都必将为我们今后的合作创造机会，并且在合作中增进情谊，达到“互相协作、实现共赢”的目标。

再次感谢您对我们此次活动的支持，衷心地祝愿xxxxx店蓬勃发展、蒸蒸日上！

xxxxx社团联合会

xxxx年x月x日

公司活动结束后的总结报告篇四

各位领导、同志们：

xx公司是后勤服务单位，承担着水钢道路建设维护、城管环卫、绿化美化等各项工作，作为脏乱整治的排头兵。水钢“整脏治乱”专项治理活动开展以来，我们通过坚持以人为本，推行人性化管理和精细化管理，不断促进“整脏治乱”工作。一年来，主要从以下五个方面开展了工作。

一、加强领导，总揽工作全局

根据xx年省、市和集团公司“整脏治乱”工作的统一部署和安排，结合“创建美好家园”活动的要求，我公司成立了“整脏治乱”活动领导小组，并组织召开了“整脏治乱”宣传动员大会，严格按照全省“一年重点治理，两年初见成效，三年巩固提高，四年规范管理，五年大见成效”的目标要求，对“整脏治乱”工作进行了全面部署，明确了措施和任务，并制订了详细的工作计划、工作目标和保证措施，合

理部署，责任明确到人，做到了一级抓一级，层层抓落实，使“整脏治乱”工作有条不紊的向前推进。

二、加强教育，发动群众参与

活动期间，我们坚持厂容管理“以人为本，以宣传教育为先导”的方针，始终把宣传教育工作摆在重要位置，多次通过《水钢报》、电视台等媒体，大力宣传国家、省、市制定的《城市市容和环境卫生管理条例》、《管理办法》以及《水钢厂容厂貌环境卫生管理暂行办法》；并通过墙标、布标、沿街广播宣传和进社区宣传、向钢城居民发放《投身“整脏治乱”，共建美好家园》倡议书等多种形式，大造舆论声势，引导居民自觉配合、支持和参与厂区环境卫生建设工作。

通过宣传教育，增强了职工群众的。环保意识和责任意识，培育了职工群众爱家、护厂的高尚情操，营造了浓厚的整治氛围。

三、全面落实，整治重点突出

工业园区建设是城市建设的一个重要组成部分，也是水钢发展的载体，为确保良好的厂容厂貌，我们围绕整治重点，坚持经常抓与突击抓相结合，普遍抓与重点抓相结合。

一是坚持全日制保洁厂区。为了确保良好的厂容厂貌和环境卫生，每天坚持对水钢所辖区域83.6万平方米的主干道、支线及家属区实行清扫、清运、洒水、清洗、保洁。目前，保洁工作已开始向小街背巷延伸。

二是不断规范经营秩序。加大对钢城主干道、厂区占道经营和违章设点修车、补胎、废旧品回收等现象的治理力度，凡达不到要求的督促整改。一年来，共治理占道经营100余次，取缔占道经营摊点50余处。

同时，根据集团公司的要求，加大对主干道两侧有损厂容厂貌的建筑物的拆除力度，确保钢城主干道的宽敞、整洁。

三是加强对野广告的治理。我们要求各类广告都要进入广告宣传栏内张贴，加大巡逻和治理力度，对大街小巷、灯杆、学校的广告实行集中与分散处理，对主干道上的野广告及时清理，一年来，共清理和涂抹野广告达100多处，共计10000多条。

同时，根据水钢的实际情况，规范主干道两侧大型广告的管理，要求道路上的悬挂物必须符合按要求规范悬挂。

四是治理车辆洒漏。由于水钢厂区是生产重地，运输车辆较多，容易出现洒漏现象。我们要求城管执法人员加强巡查，加大执法监督力度，严格管理车辆洒漏现象。通过加强查处工作，逐步遏制了载物车辆的洒漏现象，改变了以往前扫后漏的状况。

五是着力治理卫生死角。我们要求片区管理员加强主干道、支线巡查和监督的同时，对卫生死角及时处理。一年来，共清运垃圾60000余吨，确保管理范围内无遗留垃圾、无卫生死角。

六是维护菜场的卫生与秩序。我们不断加强对烧结、小车库、动力山、八冶、桃树林六个菜场的监管力度，取缔各个社区、十字路口的摊点，要求市场内的各摊点按品种类别定置经营，保持良好的经营秩序。

为搞好市场的卫生，我们定期或不定期对菜场进行冲洗，并要求经营户配置垃圾筐(桶)，保持市场的清洁；我们还在菜场内，将《菜场管理制度》、管理人员的照片上墙，并设置“五脏五乱”暴光台，接受职工群众的监督。

在重点整治过程中，我们还充分利用长期以来坚持的劳动竞

赛活动，继续做好“黄果树杯”竞赛检查评比的相关工作，并将其贯穿于“整脏治乱”的日常管理工作之中，以竞赛促进管理工作不断加强。

公司活动结束后总结报告篇五

2021年x月x日--x日开展了大型光棍节促销活动，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，配合各商场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1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体xx收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上商场的陈列配合，现场促销。我们制作的xx广播稿，使商场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。

大型文艺晚会把整个xx庆推上高潮，各商场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。配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周年活动中间，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，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次x周年的一个遗憾。
- 3、商场的现场执行力度不够。
- 4、商场的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、商场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周年最大的遗憾。
- 7、商场在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、商场在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。
- 9、商场在x周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各商场门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 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xx工作作好。我们希望以后能够把整个xx营销的方案作得更好、落实得更好。