

店庆的促销活动总结报告 店庆的促销活动总结(汇总6篇)

实践报告是通过实际操作和亲身经历来总结和记录自己的学习成果和体会的重要文献。报告范文中的案例和实例能够帮助我们更好地理解 and 掌握所学知识，提高自己的写作能力。

店庆的促销活动总结报告篇一

x年11月12日 - 25日开展了节大型促销活动，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，配合各门店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，抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的广播稿，使门店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。

节大型文艺晚会把整个促销活动推上高潮，各门店的文艺表演阳光知识，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：在本次活动中，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，是本次活动的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店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，是本次促销活动的遗憾。
- 7、门店在促销活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在促销商品活动中，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、门店在活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在活动中，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，才能把下一次的快讯工作作好。我

们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

店庆的促销活动总结报告篇二

xxx“一路同行，感谢有你”员工店庆活动落下帷幕！

20xx年x月x日，xxx健身连锁机构“一路同行，感谢有你”员工店庆暨8月份总结优秀员工表彰大会在高尔夫健身会所有氧操房举行。xxx健身连锁机构全体员工参加了此次店庆活动，本次活动由人事部主管xx、高尔夫店经理xx担任嘉宾主持。

活动开场由xxx企划部经理xx介绍xxx两周年历程，接下来营销总监xx深情演讲，最后xxx健身连锁机构总经理xx先生发表讲话并宣布xxx两周年员工店庆活动正式开始。

活动中，员工们带来的歌曲、舞蹈无疑是活动的一个高潮。好听的歌曲、动感火辣的舞蹈让整个会场一片欢声笑语。xxx还为员工们准备了冷饮、点心、水果，大家吃着、听着、唱着、跳着其乐融融。

游泳馆销售团队带来歌曲《朋友》

高尔夫销售团队带来歌曲串烧

《high歌》演唱

街舞表演

动感舞蹈《时尚啦啦》表演

美丽的客服部带来的《同一首歌》

享用冷餐

好玩、刺激的互动游戏当然是必不可少的了，现场互动游戏《100秒不ng》员工们积极参与，活动现场一片欢腾，每个人都不甘人后，为了冲刺第一，每组中的每个人都拼尽全力。

《100秒不ng》组队中

互动游戏冠军队领奖

筹备已久的员工店庆终于落下了帷幕，相信大家都度过了一个愉快的夜晚，这个夜晚，让xxx的家人们更加团结，更能感受到xxx家庭的温暖，我们要感谢为此次活动默默付出的`幕后人员，感谢他们给我们带来了一场欢乐的xxx家庭大聚会。“一路同行，感谢有你”谢谢家人们两年来的付出，我们相信通过xxx家人们的不断努力，xxx的明天一定更加美好！

店庆的促销活动总结报告篇三

北京庄胜百货商场13年店庆工作，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。

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。

店庆的促销活动总结报告篇四

2013年10月12日--25日开展了七周年大型促销活动，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，配合各门店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。

七周年大型文艺晚会把整个七周年庆推上高潮，各门店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：在本次七周年活动中间，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，是本次七周年的一个遗憾。

- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店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，是本次七周年最大的遗憾。
- 7、门店在七周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在七周年商品活动中，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、门店在七周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在七周年活动中，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，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

店庆的促销活动总结报告篇五

为了提升公司的产品销量，宣传品牌，回馈消费者，也为了在新春佳节即将到来之际，进一步配合我司门店工作的胜利进行，我司开展了_____春节促销活动。

为了在不同的时间段针对不同的产品进行促销以达到的促销

效果，此次促销分为两个时间段：第一、直营门店鲜肉促销时间为：__月__日、__日共计2天。第二、其他促销时间为：__月__日开始促销，礼品送完即止。针对不同的产品采用的促销赠品也有所不同。

活动概况：

1、直营门店鲜肉促销

直营门店鲜肉促销区域涵盖了厦门地区现有的__家直营门店，时间为：__日、__日，共计2天。促销方式是：凡在我司直营门店购买鲜肉金额__元以上即可领取对联一幅。分配的对联数量为__幅，并于__月__日全部送至办事处，各门店具体分配数量由直营门店根据实际情况统一安排。

2、直营门店肉制品、豆制品促销

直营门店肉制品、豆制品促销门店数量为__家，促销时间是从__月__日开始。赠品配送情况：__月__日这一批是派车直接送至门店。从__月__日开始，直营门店未配送完的赠品热狗肠是按业务人员根据门店实际情况分配数量然后交给内勤开单随货送至门店，未配送完的对联、玻璃杯、小猪水果叉也是按业务员根据实际情况分配好数量然后跟车配送至门店。

美食加盟店肉制品、豆制品促销的门店为已经开张的__家门店，促销时间和直营门店肉制品、豆制品促销时间一样，是从__月__日开始。赠品配送情况：__月__日这一批是按门店把赠品都打包在一起然后跟随豆制品发货的车直接送至门店，但有两家门店由于__月__日未叫货而未能随车送至，则在__月__日上午派车第一时间送到。

未配送完赠品除热狗肠由业务人员根据实际情况向内勤开单以外，对联、玻璃套杯、小猪水果叉都在__月__日送至办

事处，有办事处统一安排。

活动的效果：

1、进一步提升了门店的销量。通过购买一定金额公司的鲜肉就可以领取一组礼品(对联一幅，红包六个)或者购买公司的肉制品和豆制品金额达到一定的量就可以领取相对应的礼品来增加单个客户的购买量及增加门店的客流量，从而提升门店的销量。

2、进一步宣传了公司的品牌。通过买赠增加客流量的同时也加大了门店在消费群中的曝光率，增加消费者对公司品牌的好感，而且消费者在家中张贴带有公司logo和字样的对联，或者在派红包时用公司的红包，本来也是对公司品牌的一种宣传。

店庆的促销活动总结报告篇六

北京庄胜xx百货商场13年店庆工作，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xx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。

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。