

总结大学生十一国庆活动方案(模板12篇)

成功的营销策划能够帮助企业提高市场份额，增加销售收入。下面是一些经典的广告策划案例，让我们一起来欣赏并学习它们的成功之道。

总结大学生十一国庆活动方案篇一

依据县教体局《关于做好20××年国庆假期工作安排的通
知》，结合学校素质教育活动规划，xx初中积极稳妥地安排了
国庆小长假期间学生社会实践活动，收到良好的教育效果。

为做好国庆节小长假期间学生社会实践工作，学校领导一班
人依据学校、学生实际，精心筹备了活动内容，初一年级重
点开展了以“幸福久久 孝情绵绵”为宗旨的重阳节社会实践
活动，初二年级重点开展了以“齐欢畅迎国庆 共祝愿祖国
好”为主题的国庆节社会实践活动。活动前印发了两种社会
实践暨征文大赛启示，配发了专用稿纸。政教处、团委共同
主持召开了班主任和语文教师会议，对本次活动的目地意义，
办法举措进行了专题安排。

结合时令、节令特点，深入开展有益于学生身心健康的社会
实践活动，是xx初中落实素质教育工作的显著特点。因10月2
日是九九重阳节，在此期间开展尊老爱幼教育是传承中华美
德的好时机；今年的10月是新中国成立66周年华诞，在此期
间开展感怀祖国的活动，有助于加深学生对新中国、对民族
命运的思考和感悟，因此两种活动意义深远。

10月7日下午学生返校后，各班级将学生征文收交齐，转交素
质教育领导小组，同时上交了各班级活动总结。浏览学生参
与的活动，深知学生参与之积极，感受之深刻。初一年级学
生有的认识到了“百善孝为先”的意义，感知到父母、祖辈

为家庭付出的艰辛；有的展示了“感恩报恩”情操，描述了在健康欢乐的成长中难忘的亲人；有的结合户外活动，描绘了天高云淡，风清气正的美好景致；有的用一封信的形式，寄托了对在外务工的父母的感念；有的把参与的收获活动记录了下来，展示了父辈的艰辛，反映了秋天成熟的季节，初二年级学生有的用故事的形式，歌颂了伟大祖国的建设者，反映了社会新貌；有的以“我的中国梦”为主题，抒发了爱国爱家的情怀；各类征文主题鲜明，内容积极健康向上，文风朴实生动，语言清新明快，读后令人感动。

10月9日上午，学校素质教育工作领导小组对各班活动情况进行了总结，表彰了23个优秀组织单位，同时向获奖学生颁发了奖状和奖品。

认真总结，有利于调动参与活动的单位和个人的积极性；适时表彰，有利于提升学生的认知水平。xx初中开展的两节社会实践活动，引领了文化建设方向；促进了学生的参与能力的提升。通过树标立杆，弘扬了校园新风，展示了萌中学子独有的爱国敬老情怀。

总结大学生十一国庆活动方案篇二

创维在深圳全面推进“举国欢腾迎国庆创维豪礼送不停”促销活动，并于10月1日在华强顺电、华强国美、华强苏宁等重点商场举行签名售机活动，顾客凭签名卡在10月1日—2日购买hd和逐行系列电视及背投产品可享受九折优惠。创维在全市所有重要商场均有新品展销活动，并用数字信号作演示，现场占据主场地位，数字高清电视推广气氛浓烈。对tcl及其他电视品牌中高档产品销售影响较大。

康佳在深圳全面举行“康佳高清天下再战风云”促销活动，现场统一摆放红色台牌、吊旗及其他装饰物，现场布置整洁，一片红色的海洋，十分醒目。“雷霆优惠惊艳折扣”把产品价格拉到更低，且特价机货源较充足。

对策

针对竞争品牌的促销方式，临时加大现场促销力度。对有竞品签名售机和新品展示的几个重点商场，在10月1日—7日，实行送现金和送礼品双重结合的方式加大现场的销售力度，在南油人人乐、宝安新一佳等重点卖场进行产品展示，并加大对每一个重点商场加派一到三名临时促销。（后附：国庆补充活动方案）

状况

tcl的售点都按要求统一进行布置，条幅、吊旗等都悬挂到商场显眼位置，赠品及现金赠送告示水牌放到专柜或通道口，现场有一定的节日促销气氛。现场无线耳机和高清射频线等赠品对相应产品的销售起重要的促进作用，很好的抵制了竞争对手的礼品轰炸，使tcl逐点电视销售有较大提升。

创维现场统一摆放国庆活动台牌，在天花吊挂活动信息的降落伞。活动赠品统一放在赠品折叠架上，且赠品外包装设计与活动宣传物料相统一。

康佳“康佳高清电视国庆倾情献礼”，现场一片红色，整齐醒目。

分公司总经理、经营部经理、分公司和经营部市场部人员、区域业务人员分别在10月1日至7日巡视了现场。在10月1日的销售中关内区在数量上不及康佳（康佳特价机居多），但金额与创维不相上下。关外区由于创维相对不太重视，tcl销售占据优势地位，信息员反映比康佳、创维销售好。

收获

华强国美tcl销售184台、创维销售155台、康佳销售316台，tcl的数量和金额都高于创维，但在数量上比康佳少。深圳

由于国庆长假出游人数较多，因此整个电器市场在国庆期间并没有达到预计的火爆场面，10月销售形式可能会一直延续到年底。

总结

本次国庆促销活动压制了竞争对手的销售，没有给竞争对手机会□pdp和背投等高端机的销售也有较大增长。但我们的推广工作还需进一步加强和规范，尤其是现场布置、物料补充、演示效果、市场监控等方面。同时也希望总部在推广物料、演示设备、礼品等方面提供更多的支持。

活动商场：

顺电、苏宁、国美、茂业、人人乐等商场

活动要求：

- 1、在指定活动机型上注明现零售价和国庆返现金额，避免顾客产生歧义。
- 2、返现商场在卖场显眼位置放关于本次活动的宣传海报及最大限度的在售点内外悬挂本次活动的条幅。
- 3、活动返现金额直接在顾客购机的货款中扣除，待活动结束后由tcl公司统一与商场结算。
- 4、商场做好相关宣传及现场布置的配合工作。

商场结算方式：

活动结算后，商场凭购机凭证与我司业务核对指定机型销售数量后，由我司以给予补差，并在货款中扣除补差金额。

总结大学生十一国庆活动方案篇三

经过近x周的国庆节主题活动，在校内进行了全覆盖的国庆活动，使学生加强了对祖国的热爱之情。活动过程中出现了不少精彩事例，学生自己制作的手抄报内容新颖，设计美观，国庆节朗诵比赛学生准备充分，展现了新一代少年的风采。现将活动总结如下：

在活动开始前，学校成立活动小组，通过商讨确定“迎中秋、庆国庆、喜迎十八大系列活动”方案，层层推动活动开展。

(1) 通过国旗下讲话、校广播站、班会课进行前期宣传，向全体同学发出活动倡议。

(2) 布置符合学校实际，学生特点的活动：板报评比。

(3) 重视反馈，及时总结。

2、手抄报比赛（初一、初二年级）充分发挥了同学们的想象力和创造力，其画面的精美、布局的合理、字体的端正，无不令人惊叹：学生的想象创造能力实在令人敬佩。

3、诗歌朗诵比赛（高一年级）同学的朗诵或低沉或高亢，动作或舒缓或有力，字字句句催人奋进，无不表露出他们奋发向上的精神风貌。优美的诗句、饱含感情的朗诵让人陶醉其中。此次诗歌朗诵比赛营造了浓厚的读书学习氛围，提高了同学们的朗诵水平，推进了良好学风的有效建设。

4、拔河比赛（高二年级）体现队员之间的团结协作能力，从而加强参赛团体之间的合作、交流，增强整个参赛队伍之间的凝聚力。

在学校领导的高度重视和广大师生的积极参与下，此次活动落到了实处，收到了实效。通过本次活动，提高了全体师生

的爱国热情，增强全体师生的民族自尊心、自信心和自豪感，引导学生树立了远大理想信念，继承了中华民族的传统美德，培养了学生的爱国责任感等优秀品质，学生一致表示把努力学习作为爱国的最好体现！

总结大学生十一国庆活动方案篇四

金风送爽，丹桂飘香，值此新中国-华诞到来之际，--市--小学组织开展了“喜迎国庆，祝福祖国”向国旗敬礼主题教育系列活动，用最直接的方式庆祝国庆。

“向国旗敬礼”升旗仪式

9月29日，学校举行了庄重的“向国旗敬礼”升旗仪式。英姿飒爽的国旗护卫队员们护送鲜艳的五星红旗进场。伴随着庄严的国歌，五星红旗冉冉升起，迎风飘扬。全体师生行注目礼，共同祝福伟大的祖国蒸蒸日上、繁荣昌盛！

“喜迎国庆，祝福祖国”主题班队会和讲故事比赛

为了对全体少先队员进一步加强爱国主义教育，各班级举行了“喜迎国庆，祝福祖国”主题班队会和讲故事比赛。班队会上，老师对学生进行爱国主义教育，组织学生结合生活谈感受，聊理想，激励学生们，勤奋学习，做中华民族伟大复兴的栋梁之才。学生们用自己满腔热情讴歌伟大的祖国。

“喜迎国庆，祝福祖国”手抄报比赛

活动中，少先队员们自己查找爱国素材、历史资料等，用稚嫩的小手、丰富的想象为祖国母亲献上一份份多姿多彩的礼物。

通过参与一系列活动，学生们对国庆节有了更全面的认识，接受了爱国主义教育。同时，也让学生们深刻地认识到今天

的幸福生活与祖国的繁荣富强密不可分，使他们更加珍惜现在美好的生活，更加热爱伟大的祖国。

我们一定在上级的英明领导之下，脚踏实地而又富有创造性的开展好各项工作，向祖国献礼！

总结大学生十一国庆活动方案篇五

本次店庆超市组织大米、豆油、鸡蛋等日常敏感商品进行低毛利或负毛利促销，并辅以满足送礼，满额抽奖等活动，大力拉动了销售，拉动了大楼的整体客流及提高了消费者的关注度。

圆满完成了“国庆不愁价”促销抽奖活动。活动通过我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：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xx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。

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。

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。

xx名居：1080000元；

xxxx□772932元；

最低销售□xx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。

此次活动奖项，根据销售额设置如下□xxx□

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□xxxx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。

1、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□25600□c类客户：3620个，详见附件。

2、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。

3□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。

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。

从活动现场来看，今年的家具行业形势确实受到一定的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎么去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的`建议。

总结大学生十一国庆活动方案篇六

20xx年10月x至x日，市场部就国庆xxx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。

公司于十一期间开展的“xxxx”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xx、营销总监xx、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xx和营销总监xx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。

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xx和xx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□xxxx具公司的销售冠军□xxx店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡□xxx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。

2、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。

3、客户维护。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□xx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。

4、导购能力。专卖店大量广告费用的投入、震撼折扣和特价的推出，目的就是为了吸引顾客进店，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，却无法提升销售业绩的专卖店来说，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。

总结大学生十一国庆活动方案篇七

丹桂飘香，秋风送爽，为迎接中秋佳节、建国64载华诞，在辖区内营造欢乐喜庆、文明祥和、温馨和谐的中秋国庆节氛围，天河社区特精心制定活动方案，现将活动总结如下：

1、开展送温暖活动。

节日来临之际，社区对辖区内26户困难家庭开展送月饼活动；9月9日下午，天河社区的三位居民领到了嘉北街道发放的中秋月饼。使社区困难户过上一个祥和、喜庆的中秋和国庆。

2、开展节前安全知识宣传。

随着中秋和国庆节日的临近，9月13日上午，天河社区特邀居安消防服务中心的马教官给社区居民和党员上了一堂生动的消防安全知识讲座。

3、开展社区居民联谊活动。

9月16日晚，天河社区在嘉兴市科技馆广场举办了以“家国同庆，人月两圆”为主题的迎中秋庆国庆越剧专场文艺晚会，吸引了周边300余名居民观看了晚会。在现场节目间隙还为观众准备了猜灯谜活动，节日的气氛在灯谜活动的烘托下，更显浓郁。

4、老年人集体生日会。

9月16日，天河社区第三季度为xx周岁以上老年人举办的集体生日会在科技馆广场隆重举行。明月当空、秋风送爽，在一

一年一度的中秋节到来之际，社区工作人员用送月饼和举办越剧专场演出的方式向老人们表达生日祝福和节日的问候。

一年一度的国庆节是祖国妈妈的生日，也是对孩子进行爱国主义教育的好时机，在我们伟大的祖国妈妈生日来临之际，为了让孩子们感受节日的气氛，x镇中心幼儿园各班老师组织幼儿开展了相关的主题活动，让孩子们感受到自己是一名中国人的骄傲。

为了加深孩子们对国庆节的了解，首先，老师向幼儿讲解了国旗、国徽、国庆节的含义及由来，并通过图片、视频加深幼儿对国庆节的深刻认识。再次，根据大、中、小班幼儿的年龄特点分别开展了学唱歌曲《祖国祖国，我们爱你》、制作国旗、我爱祖国绘画比赛等系列活动。小班幼儿用瓶盖粘贴祖国地图表达了自己对祖国妈妈的爱；中班幼儿用嘹亮的歌声唱出了对祖国妈妈的赞美；大班孩子们舞动手中的水彩笔，用绘画的形式表达爱家人、爱祖国的美好情感。

此次的国庆活动，通过歌唱、舞蹈、绘画、手工等集体活动，不仅让孩子们了解了有关国庆知识，同时通过幼儿的动手操作，培养了孩子们的爱国情感，充分感受到了节日氛围，体验了节日的快乐，也进一步加强对孩子的爱国主义教育，让孩子懂得了我们的幸福生活来之不易。

总结大学生十一国庆活动方案篇八

创维在深圳全面推进“举国欢腾迎国庆创维豪礼送不停”促销活动，并于10月1日在xxxxx重点商场举行签名售机活动，顾客凭签名卡在10月1日—2日购买hd和逐行系列电视及背投产品可享受九折优惠。xx在全市所有重要商场均有新品展销活动，并用数字信号作演示，现场占据主场地位，数字高清电视推广气氛浓烈。对xxx及其他电视品牌中高档产品销售影响较大。

xx在深圳全面举行"xx高清天下再战风云"促销活动，现场统一摆放红色台牌、吊旗及其他装饰物，现场布置整洁，一片红色的海洋，十分醒目。"雷霆优惠惊艳折扣"把产品价格拉到更低，且特价机货源较充足。

针对竞争品牌的促销方式，临时加大现场促销力度。对有竞品签名售机和新品展示的几个重点商场，在10月1日—7日，实行送现金和送礼品双重结合的方式加大现场的销售力度，在xxxxx等重点卖场进行产品展示，并加大对每一个重点商场加派一到三名临时促销。

xxx的售点都按要求统一进行布置，条幅、吊旗等都悬挂到商场显眼位置，赠品及现金赠送告示水牌放到专柜或通道口，现场有一定的节日促销气氛。现场无线耳机和高清射频线等赠品对相应产品的销售起重要的促进作用，很好的抵制了竞争对手的礼品轰炸，使tcl逐点电视销售有较大提升。

xx现场统一摆放国庆活动台牌，在天花吊挂活动信息的降落伞。活动赠品统一放在赠品折叠架上，且赠品外包装设计与活动宣传物料相统一。

xx"xx高清电视国庆倾情献礼"，现场一片红色，整齐醒目。

分公司总经理、经营部经理、分公司和经营部市场部人员、区域业务人员分别在10月1日至7日巡视了现场。在10月1日的销售中关内区在数量上不及xx"xx特价机居多），但金额与xx不相上下。关外区由于xx相对不太重视"xxx销售占据优势地位，信息员反映比xx"xx销售好。

国庆活动期间（9月29日—10月7日"xxx间采统计销售电视2686台（由于系统故障，此数为不完全统计），其中逐行电视及背投销售502台"pdp等离子销售33台。在xx有签名售机的商场华强顺电"xxx销售124台"xxx销售159台、创维销

售108台□xxx□tcl销售184台、创维销售155台、康佳销售316台□tcl的数量和金额都高于创维，但在数量上比康佳少□xx由于国庆长假出游人数较多，因此整个电器市场在国庆期间并没有达到预计的火爆场面，10月销售形式可能会一直延续到年底。

本次国庆促销活动压制了竞争对手的销售，没有给竞争对手机会□pdp和背投等高端机的销售也有较大增长。但我们的推广工作还需进一步加强和规范，尤其是现场布置、物料补充、演示效果、市场监控等方面。同时也希望总部在推广物料、演示设备、礼品等方面提供更多的支持。

XXXXXX

- 1、在指定活动机型上注明现零售价和国庆返现金额，避免顾客产生歧义。
- 2、返现商场在卖场显眼位置放关于本次活动的宣传海报及最大限度的在售点内外悬挂本次活动的条幅。
- 3、活动返现金额直接在顾客购机的货款中扣除，待活动结束后由tcl公司统一与商场结算。
- 4、商场做好相关宣传及现场布置的配合工作。

商场结算方式：

活动结束后，商场凭购机凭证与我司业务核对指定机型销售数量后，由我司可以给予补差，并在货款中扣除补差金额。

总结大学生十一国庆活动方案篇九

十一活动第一天，9月30号。当天天气很不好，雨一直下个不停，说大不大，说小不小。但是如果这种情况的话，就不会

有太多人来光顾了。就像我预想的一样，早上人流量相当的小，到了中午才有点人气，不过奇迹发生在下午，虽然雨还是在下，但是客流可以说是相当的火爆了。有人跟我说，因为当天是星期五，白天绝大部分人还是在上班的，只有到了下午才会陆续进入假期，所以早上没什么人是正常的，但是下午异常火爆却出乎意料之外，因为天气起到很大的作用。我个人认为，下雨最好是呆在家里，哪里都不要去，看来跟我持不同想法的人太多了。不过还有一种可能就是说明我们十一之前的户外宣传很成功，不然哪来的这么多人。（有点自夸，但是也是事实）

早上到公司很失望，觉得当天无用武之地了。先前还像楼上的家电顾问请教，如何又快又好的带套餐，因为五一的时候自己做的相当的失败，这次想在十一的时候不要太狼狈就好。但是看到连家电顾问也没什么生意的时候就知道自己也没什么机会了。虽然下午人流量大了，但是还是没机会。算了，还是先把自己的本质工作做好，本来就不是在销售上很在行，这次的冲动仅仅只是想证实一下自己到底有没有做销售的天分罢了。

因为刚刚结束小区的宣传，才回到公司有很多事情不清楚。虽然小家电每次在完成任务上起不到很大的作用，但是任务量还是很大的。所以不停的查电脑，看当天任务完成情况，并且与同期进行对比。早上的凄凉让我们很没信心，而且查电脑时，发现店销售与同期比较也有所下降，所以想到小家电也不会完成当天的任务，但是到晚上22点左右，在次查询电脑，发现小家电的销售跟同期比较却有所增长，令人惊讶的同时也是让人兴奋不已的。尤其是飞利浦、美的，都是完成了当天的任务。

这次，我没有像以往，满场子到处逛，毫无目标。这次而是选择两个品牌定点，参加销售，帮助完成任务，虽然没有卖出一台销售，但是还是多少带来了一些人气，有点运气成分在其中。就像不少嫂子说的那样，儿子丫有火气，会带来人

气的，我也是将信将疑。不过从销售中，也充分发现自己的不足，例如对产品知识的不熟，销售技巧欠缺等，都是销售挂零蛋的原因。看来回家之后要好好的反省，在以后的销售中弥补不足。

据说这个雨要下好几天呢！希望老天爷不要耍我们。才第一天，10月1号要更加努力才行。

因为昨天实在太累，一回家躺到床上就睡着了，所以没有写，今天就把两天的合并起来一起完成。

10月1号，国庆当天。该死的天气，雨任然在下，好像跟我们作对一样。一想可能又像30号一样早上是没什么人的，不过当我来到公司的时候，却发现人流量是反常的爆满，楼上楼下都是人。可见十一真的是黄金周，尽情地抢钱吧。我还是如30号一样，站在美的柜台（怎么都是经销），不过我发现我根本帮不了什么忙，因为柜台上都是他们的零时促销员，全部都是职业班子，我也就是帮他们查个库存，转个货，尽量给他们绿色的通道，以此来提高销售质量，仅此而已罢了。当天，九阳、美的都是人满为患，两个品牌的负责人老大都是全程陪同，从早上开门上班到晚上关门下班，敬业程度那真不是盖的，看来领导不是好做的啊！两边拼比的相当厉害，美的砸赠品，九阳也跟着砸；美的买一送一，九阳也跟着买一送一；美的疯狂领赠品，九阳也跟着不落后。总之走道上都是两家的空盒子。哎，由着你们放肆吧，现在销售第一，到时过完了十一在好好整顿！那天店销售虽然没有完成，但是还是比同期有所提高的。

10月2号。这个雨真是有罪，不停的下，就是没停过。当天的人流量明显就比前两天少了不少。但是我们还是很有信心的，因为晚上有一支质量优越庞大的团队来——万科业主。所以完成任务还是信心十足的。前半天就是在昏昏噩噩中度过，两天的连班，不少的人已经有点疲乏，但是为了销售，大家任然坚持了下来。相信更多的人是在为晚上的万科业主养精

蓄锐。到了下午一点半，我再次荣幸的被派到门口迎宾，这已经不是第一次了，起初我以为是自己长得不错的原因，后来才慢慢发现，因为我比较清闲，又听话，站在哪个岗位都不会脱岗的。这次的万科业主已经大不如从前了，人数少不说，素质也不高。每户消费上万，或者10笔消费以上的都不多。这次唯一的惊喜就是抽奖环节，六点不到，就有业主将一等奖联想电脑抽走了。后面来参加抽奖的顾客都很失望，还以为是我们玩花样，把大奖草草结束。只能说那个顾客太幸运了。他和他小姨一起来购物，他只买了2单，而他小姨却买了20多单，他抽第二次就中了。真是天意啊！

活动还有几天，可能一天不如一天，只有做好每一天的销售，才能完成公司下达的任务，大家都加油吧！

10月3号，今天终于是个不错的天气——阴天，到了中午还出了太阳，暖暖的，有点燥热。可是卖场的人气却大不如前三天了。尤其是我们柜，早上几个品牌都是涂个开张，不过到了下午还是多少有点回升。到晚上六点半，我们柜的任务还差两万，看似不多，但是对于单品均价只有300——500左右的我们，还是要更加努力才行，而且这个时候基本上都没有什么客流量了，只有祈求几个品牌可以卖几个大泡泡。直至下班，离任务还差一万左右，算是有点庆幸了。但是听说今天店任务没有完成，跟同期比较也有所下降，甚至有人传说不完成任务不能下班了，天啊，大家电的同仁们，加油啊！不过还好了，最后还是九点关了门，因为那个时候整个商场已经没什么人了，光耗着也没用，何况每个人都已经精疲力尽了，不如回家重整旗鼓，明日再战。

我今天给自己的任务是到飞利浦柜参加销售，不卖个xx元不罢休。其实对于我来说，产品知识还不是很全面，除了剃须刀，自己使用过，有经验和想法外，就一无是处了，所以xx元对于我来说不是小数目啊。销售员看到我的参加也很高兴，她们说有男士来卖剃须刀比她们卖更方便，都是同类，有共通语言，方便销售。可是我越是要有意参加销售，老天越是

跟我作对，站了半天，连个过来看的都没。有个男的看了一眼，我刚开口问有什么需要，他理都不理我就走了，让我当时情绪很低落，难道真的是同性相斥吗！后来来了个中年妇女，我把活动内容——所有产品都有折扣，只到7号，跟她详细一讲，她很快就有了兴趣，但是接下来却让我失望的是她却不是来买剃须刀，而是买了吸尘器。不过还好了，至少我的宣传没有白费，总算是买了。几十分钟下来，我一个都没卖出去，很失落的走了，看来我就不是销售的料子，还是回柜台做我该做的`去吧。

碰到两个蛮搞人的事情。一，一个客人买了微波炉，但是发票掉了，所以提不了货，硬是要求我们当时就给她查账，看我们是不是有多出一台货。不过当时的情况是完全不可能的，促销员以销售为主，场面也相当的混乱，账货都不可能当时记录，只有等到下班前几分钟才扎帐，根本顾不上，再说这次的失误都是客人自己造成的。我们完全没有责任。但是看到客人焦急的眼神，我一时心软，就帮她查了记录，也跟促销员叮嘱了如果有人捡到相同提单号的发票来提货绝不发货，等到十一之后我们盘存，如果有发现多出的一台再跟客人联系，但是客人却不依不饶，要我们当天就查，说如果等到十一之后会更加查不清楚，我是好说歹说，道理说尽，好话说明，她硬是不罢休，跟我软磨硬泡，我真的拿她没辙了。当时已经是中午吃饭时间，柜长看我跟这个客人纠结半天，于是了解情况后，三言两语就把客人打发了。二、晚上下班后去拿车，我把车锁打开后就骑到车上，在原地等候后面的同事，突然身边的三辆自行车“嘭”的一下就倒地了，看到旁边有一个人也在拿车，相信是她无心把车碰倒了，但是当时实在太累，就没理，想必这个人会把车扶起来，结果她骑了车就走了，以我平时的脾气我会拦截她，要她扶了车再走的，但是看门的师傅都不管我何必差那个嘴呢，也可能确实太累，连张口的力气都没了。但是没想到的是，我刚准备离开，车房的看门师傅过来对着我就吼：“把车弄倒了怎么不扶起来？”我还，离我们这么近你没看见吗，眼睛长什么地方去了，顿时就烦了：“又不是我弄倒的！”“算了，你走

吧！”师傅的口气就变了，看来不强硬不行。这两个事情给我的感触很大：一、不能做好人。人善被人欺，马善被人骑；二、该强硬时就不能软弱，耳朵根不能软；三、要坚持自己的立场，不能因为一点插曲就随意偏移。如果当时我能做到以上三点，就不会跟先前那个客人磨叽那么长的时间，被车库的看门师傅冤枉我。不过这样也好，让我一天之类学到人生这么大的学问。

国庆七天假，已经结束了一半，店销售任务只完成60%，虽然还有三天，但是肯定是一天不如一天的。神啊，保佑我们吧。

总结大学生十一国庆活动方案篇十

很多商家都在国庆举行促销活动，下面小编给大家带来十一国庆促销活动总结，欢迎阅读！

20xx年9月25日—10月8日，我店开展了主题为《盛世60载 辉煌2周年 国庆店庆 林城欢庆》的营销活动。本次店庆活动我店不仅在营销模式方面推陈出新，而且在服务理念方面，殿堂装饰方面，人员奖励方面，会员营销方面，文化活动方面都有不同程度的革新。

本次店庆活动我们才用分段式的营销模式。第一阶段9月25-30日，以分级送和大抽奖为主要提销手段，旨在提销的同时预热店庆主线活动。第二阶段10月1-8日，我店以提升销售最有效的手段：送券，为主要活动形式，并且以八天八套梦想组合为强力吸引消费者的奖品，全面开展活动，抢夺销售的战役正式拉开序幕。

下面对本次活动做以下几个方面总结：

全店计划销售为870万元，实际销售892万元，完成销售计划的102%。其中百货部分计划销售635.25万元，实际销售654万元，完成计划的103.1%，同比上升47%。占全店销售的73%；超市计划销售166万元，实际销售167.6万元，完成计划的101%，同比上升48.3%。占全店销售的19%；租金返算实现70万元，占全店销售的8%。1至8号参加活动专柜销售401万，礼金券销售93.2万，占比23.24%。活动期间百货会员销售占比达24.2%，超市会员消费占比达52.5%。

百货日均交易笔数为27512笔，较同期增长321%。活动期间客流明显增加，根据活动期间日均交易笔数及每天下午2：50-3：00在1号门对进店顾客数统计显示，活动期间客流较平日增加11.2倍。

本次活动总费用支出345,398元，占总销售的3.8%。其中奖品费用94,586元(全部奖品赠品总和)，装饰制作费用17,000元，宣传费用58,720元，印刷品费用5,554元；一线员工奖励费用46,060元，其他费用123,478元。

1、活动前期准备充分

本次十一活动营销部提前一个月开始准备。经过多次修改、反复论证方案确定，而且方案细则细致入微。

本次活动参与品牌数量较以往活动相比，参与率大有增加，参与活动专柜占参与活动卖区的90%。对于不参加活动的品牌大楼推出增加扣点的政策并单独设立促销柜组，且销售产生的毛利不计入保底毛利，实销实扣，保证了大楼不损失或少损失毛利。

在商品方面，提前一个月开始对各个专柜进行商品检查，监督商品库存量及新品上柜情况，并且对商品定价进行严格把

关。活动前一周，由副总牵头组成联合检查组，对每个专柜的商品情况进行细致的检查。

活动宣传装饰及殿堂装饰，版面设计提前20天全部确认完毕，提前5天制作品全部运抵我店。各种景观都如期制作完毕。

活动前营销部牵头联合防损、财务、办公室对活动相关工作人员，召开了2次技能培训会，落实细节工作，保证了活动期间的正常运行。

2、服务理念更新升级

开业至今我们分别提出了“时尚 品位 生活”，“让生活动起来”，“无微不至 无限发展”等服务理念的宣传口号。在我店2周年店庆到来之际，我们提出了“真诚服务每一天”的服务口号，将我们的服务更细致化，让我店的新老顾客更能切身的感觉到我们服务的.变化。

3、超市特价活动一军突起

本次店庆超市组织大米、豆油、鸡蛋等日常敏感商品进行低毛利或负毛利促销，并辅以满额送礼，满额抽奖等活动，大力拉动了销售，拉动了大楼的整体客流及提高了消费者的关注度。

4、店内装饰引人入胜

本次店庆活动的殿堂装饰营销部根据我店基础建设，精心设计适合我店建筑风格、能够突出国庆店庆主题的装饰素材，使活动期间我店整体装饰风格统一、典雅、大方。同时，营销部特意制作迎合节日的国庆花坛景观及迎合店庆的生日蛋糕景观，在全市消费者中，乃至在林城百姓中引起了不小的轰动。

5、加大奖励，全体员工积极性大幅提高

遵从集团加大一线员工奖励的精神指示，我店自上至下解放思想，在本次店庆活动中，加大了一线员工的奖励力度，首次实行专柜双奖制度，并首次将超市按照计划纳入考核机制、首次将租赁专柜进入系统的销售纳入奖励机制。此机制的推出不仅在最大限度上提高了一线员工销售的积极性，同时提高了隐含的租赁销售。

6、宣传延伸性广泛

本次店庆活动在宣传方面取得了很大的成功，尤其是在dm的发放方面，真正的做了细致入微，派专人监督发放，大幅度的提高了传单的效果。

7、店庆文化活动丰富多彩

本次店庆的文化活动在宣传炒作方面发挥了巨大的作用，在国庆60周年到来之际，我店借势造势，以势炒店，组织了《迎国庆大家都来唱》的文化活动，全面提升宣传的高度。

1、营业员对于活动内容掌握不够准确

我店开展抽奖活动的准入门槛是单票满200元，在实施的过程中有个别营业员自己购买的商品，单票不满200元却到信息录入处录入个人信息。次情况反映个别营业员对活动信息掌握不准。

2、对于销售预期不足

今年的十一正好是国庆60周年8天长假期，在加上八月十五佳节，外地返乡的顾客人数相当大，我店销售额一度攀高。营销部对此情况估计不足，致使代金券一度紧张，后紧急加印

两次，问题得以解决。

3、抽奖活动如能出新会更上一层楼

延续宣传会更好。

至此十一活动已经告一段落，我们将吸取本此活动的经验，落实到以后的营销活动中。

总结大学生十一国庆活动方案篇十一

今年是国庆xx周年，为了让幼儿感受并参与国庆节热烈的气氛，我们根据大班幼儿的特点开展一系列的活动。

国庆要到了，为营造国庆热烈的氛围，我们在班上进行的主题墙的布置。有的幼儿一看到主题墙上的国旗就会好奇的问这是什么。每年的国庆节正是我们爱国主义教育的最佳时机，我们也会不失时机地告诉孩子，祖国妈妈要生日，我们把幼儿园打扮地漂漂亮亮，就是要庆祝祖国妈妈的生日。

祖国妈妈要生日了，怎么引导孩子表达对妈妈生日的祝贺呢？儿歌“生日快乐”教师们将幼儿的生日与祖国妈妈的生日连接在一起，将幼儿熟悉的国旗展示在孩子们面前，在国旗的印证和关注下，幼儿形象地了解了祖国妈妈的生日来之不易，为孩子们认真听唱国歌奠定基础。

除了让幼儿切身感受国庆节，我们还利用这一教育契机让幼儿深刻了解我们的祖国，激发他们热爱祖国的情感。

孩子们通过教师的讲解，了解了祖国妈妈是在毛主席的领导下解放的，同时1949年10月1日由毛主席在天安门上庄重宣布“中华人民共和国正式成立”，使他们对国庆节有更多的认识。另外我们还组织幼儿走方队，共同为祖国妈妈放飞气

球。

活动展开以小组进行，充分尊重了幼儿的个别差异，体现幼儿活动的自主性，幼儿可以按照自己的意愿来选择走方队、放飞气球等形式表达他们对祖国的热爱，让幼儿充分感受到节日快乐的氛围。

通过一系列的活动，幼儿认识国旗、了解祖国妈妈生日的来历、唱国歌，分享交流自己对我们国家的认识和了解以及老师的介绍，孩子们对我们国家的认识更加深入了。

随着孩子们对我们国家认识和了解的深入，孩子们也更加热爱我们的祖国了。

幼儿园国庆节活动总结2019(5)

每个人都有自己的生日，当生日来临的时候，家人都会给他庆祝，祖国也有自己的生日，九月三十日我们开展了“欢天喜地庆国庆”迎国庆主题亲子活动，帮助幼儿知道祖国的生日，以自己的方式来庆祝，激发幼儿对祖国的情感。

活动前教室挂上了国旗，并且布置了节日气氛的环境，让幼儿动手参与到庆祝活动中来。活动中通过观看“美丽的祖国妈妈”、“珍贵的小动物朋友”等照片、引导幼儿体验作为一名中国人的自豪感。“我为祖国妈妈过生日”的图片让幼儿了解各地国庆节的一些庆祝活动，引导幼儿用自己的方式庆祝祖国生日。

幼儿年龄小，语言和行动的表达方式不强，且由于自身的已有知识极度缺乏，只知道“过节了，我们可以玩了”。所以设计此活动时，根据幼儿的情况，让幼儿通过看、听，对“国庆节”有初步的认识，并通过幼儿现有的能力，向祖国妈妈说生日快乐!给祖国妈妈唱生日歌，添画烟花，让他们动手参与到庆祝活动中，从中感到节日的气氛。

通过此次幼儿园活动，让幼儿们认识了“祖国的生日”，对中国也有了初步的认识，活动中，幼儿了解了“中国”是一个很大很大的大家庭，是一个很美的地方，还有很多的动物小朋友陪着我们，激发了幼儿喜欢祖国的情感。

本次幼儿园活动达到了较好的效果，家长和幼儿在幼儿园活动中感受到了欢乐的氛围，但由于此次是小班幼儿入园来参加的第一次亲子幼儿园活动，有个别幼儿表现出注意力不集中，不能很好的随着教师的引导进入幼儿园活动，但相信这种情况随着幼儿多次经验的积累会得到改善。

总结大学生十一国庆活动方案篇十二

2020年10月x至x日，市场部就国庆xxx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。

公司于十一期间开展的“xxxx”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xx、营销总监xx、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xx和营销总监xx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xx和xx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□xxxx具公司的销售冠军□xxx店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡□xxx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。

2、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。

3、客户维护。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□xx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。

4、导购能力。专卖店大量广告费用的投入、震撼折扣和特价的推出，目的就是为了让吸引顾客进店，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，却无法提升销售业绩的专卖店来说，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。