

# 总结活动的不足和改进(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 总结活动的不足和改进篇一

\_年度，我公司的各级分支机构中，有区域经理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，平均每人96天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继续教育和岗位培训；健康咨询师培训达到89人。目前在基地培训储备人员达159人。

公司现有500平方电教化培训中心一间；1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个健康咨询师培训基地；培训教官14名。

\_年秋，公司的培训基地被杭州市人事局授予“杭州市大学生见习基地”称号。\_年4月在中百药店联盟大会上被行业推广，一系列的做法得到50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的肯定。四川杏林大药房、贵州芝林大药房等安排了20多名见习店长前来学习交流。

### (一)创新一种模式：实训基地模式

公司的培训一直是每年的重点内容，以往有请进来学校老师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，但是只是一味的采用“上面讲、下面听”讲座的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学得快、忘得快；还有一些是“听听激动、想想感动，回到岗位，无法行动”。花费了大

量的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响了培训的信心。

在\_年底，公司领导痛下决心，开展培训改革，把300平米的古墩店作为实验田，改造了电教化的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远不可能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开发。教官既是学习者，又是实践者和研究者。为了更好地落实培训任务，公司以岗位和技能学习相结合，以实际工作作为培训的出发点和落脚点，建立起学考用实践培训机制，即用什么就学什么、考什么。指导思想是培训不是你学了多长时间，会了多少内容，而是在工作你会用多少。

## (二)态度技能两手抓

只有通过培训才能最终使自己成为一名职业化的现代药学工作者。职业化最通俗的理解就是：肯学、肯干、会干。职业化主要包括态度和技能两个方面，“态度决定一切”。公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、管理制度，对学员进行思想教育，通过改变态度来改变行为，强化行为来固定模式。

关联用药、慢性病防治、自我药疗、处方审核、健康教育等专业化的“药学服务”是培训课程的重中之重，药品零售行业区别于其他商业零售的特征就是专业化，这就要求所有工作人员尤其是药学技术人员，必须全面掌握新时期的“药学服务”理念。门店一线培训合格的员工必须达到初级药师的考核标准。

## (三)主攻三大领域：药师、店长、和健康咨询师

药师是主要专业骨干，作为药品流向患者的最终把关者，药师的继续教育和知识更新也就显得尤为重要。在实际招聘来的药师中，有很大一部分来源于生产企业、批发流通企业、

外省通过资格认定得到职称的情况，这样他们在零售门店就不了解药品零售行业的基本规则，从审核调配医师处方到店内的药品分类管理，从用药咨询指导到跟踪收集不良反应、GSP认证和实施GSP与企业经营管理之间的关联，医疗保险政策都有个全新的重新学习重新适应过程，还有很大一部分药师专业知识和技能老化。店长是门店经营的灵魂人物，更多的需要熟悉天天好大药房一线工作流程，熟知公司的管理方式和运作方式，经营指标、人员管理，团队建设等重要工作。外来的店长对新公司的运作需要有专人引路。

店员特别是刚从学校毕业的学生普遍存在三大问题：一是不熟悉必要的药品专业知识，不能充分了解所推荐的药品，没有信心正确指导顾客购买使用；二是缺乏零售行业的服务理念，店员定位不准，不能吸引顾客；三是对本店陈列储存的药品的位置、价格、作用、产地、规格、疗效等不了解，面对顾客的询问不能做详细专业的解答，不能满足顾客的需求。

针对人员岗位和需要技能的不同，公司分别建立不同的培训基地，选择不同层次的教官，选择不同的课程，分别培训。对于公司历程、企业文化、管理制度等通用的课程，就由培训中心统一安排课程。消除入职前的各种紧张情绪，树立积极地执业心态，进行执业生涯教育，确立在公司中的企业定位。

(四)改良四化培训课程：详实化、基础化、针对化、模块化

### 1、详实化

药店培训是很广泛的，小到营业人员的1个站姿、1句话语、1个补货计划、1张标价签；大到1个药疗方案，1种药品、1张处方、药品监督管理法律法规、医疗保险等相关政策知识等等，培训内容繁多复杂。我们把以上技能和知识按照3种岗位全部分解，做成具体详实的课程，其中理论占20%，现场实训占70%，集体活动占10%。

## 2、基础化

从基础抓起——建立一个使每一位学员都能会学、都能学好的基础教学模式。对于一个公司发展而言，基础管理起着决定性作用，夯实基础是一个公司发展最重要的步骤。基础制胜，没有什么绝招奇招。所培训的课程全部是岗位的基本技能和基本知识。我们认为初始培训不是培养解决疑难杂症的问题，而是解决授之以渔的事情。我们所采用的课程不是精英化、理论化的课程，而是像教练教学员学车一样，全部是基础性的课程。

## 3、针对化

培训要有针对性，与公司实际工作紧密联系，也要了解员工的愿望，结合公司需要。经过客观分析，认真制订每个员工未来发展领域和方向，每个人都建立培训档案，有每个员工的培训计划，他们的设置本身就是很有针对性和目的性的。而且，其培训内容也是针对员工的个人短板，根据企业在发展中遇到的问题来设定的，员工通过学习，最终要达到能够提高个人技能和解决企业实际问题的目的。

## 4、模块化

培训是一个连续不断的过程，对员工采取集中3个月的标准化连续的课程，在3个月中，在确保培训时间的基础上，让每个人要通过每个模块的考核。药师培训有近36个小模块，店长培训有近45个的小模块，营业员有近23个小模块，学员哪个模块是弱项，找出短板，加强该模块的学习。

### 1、考试考核机制

主要是各个模块一个一个严格考核，考试及格就发结业证书。再就是绝不降低考核标准，严格统一考核。学员没有通过考核的继续留在基地学习，一般结业是3个月，约有10%的人会

延长培训时间，在实际培训中，在基地培训时间最长的一名见习店长是9个月。

## 2、员工激励机制

“培训、考核、使用、待遇”相结合的培训激励机制是激发人们内在动力的重要途径。在培训之初，参训员工要提出申请，做出自己的承诺，发出自己的誓言——一流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。帮助参训员工建立起“终生学习”的观念，变“要我学”为“我要学”。

从坚定信心抓起——让人人相信没有一个学不好的学员，并把信念变成信心和行动。每期培训开学初，基地要举办演讲会，主题都是“没有一个学不好的学员”，用自己的亲身经历来说明没有教不好的学生，树立和宣传典型事例。在实际培训过程中，公司没有主动淘汰一个学员，只有4名学员因为自身家庭原因退出学习。

在学习之中，第一，设定目标，调动个人学习的力量。第二，结对帮扶，调动团队合作的力量。第三，特别关注，调动情感的力量。教官和学员同吃同住，不仅关心他们的工作，也关心他们的生活、思想、情感，以全方位的人文关怀激励学员奋发向上。

在考核结束，举行结业典礼，在全公司每月的管理干部大会上隆重表彰，让他自己陈述自己培训历程和取得的成绩，全场近200人为他鼓掌庆贺，分享成功的喜悦，公司董事长亲自颁发证书和鲜花。很多店长在表彰大会上激动得热泪盈眶，欣喜欲狂。

## 3、评比交流机制

学员之间的经验交流必不可少。培训工作不能仅仅局限于教官的集中带教，还要充分发挥学员自身的资源，通过集体活

动、野外拓展、早晚会讲评等方式加强他们之间的交流。通过新老学员之间的经验交流，可以达到传帮带的效果，使新进学员尽快熟悉工作；通过学员内部的经验交流，可以使彼此熟悉和了解，增强他们的集体意识和团队意识。

#### 4、流程闭环机制

在每一次培训中都引入钻研—考核—跟踪—改进的闭环管理机制。其中培训考核包括对学员的考核、教官的考核和培训管理人员的考核。其重点是教官的带教实效、学员的工作实况跟踪、所学知识的运用率、培训是否导致行为改变，通过反馈信息实现培训的改进，通过考核提升培训的效果。

#### 5、科学评估机制

必须建立科学的培训评估机制，包括培训资格审查制度、培训基地培育考评制度、日常教学管理制度、教官能力评估制度、培训成果评估制度等，通过评估比较、促进基地之间、教官之间、学员之间良性竞争。

通过1年多的培训实施，门店的经营业绩普遍提升40-300%，顾客满意率达到100%，职工的奖金上升200-400%，员工离职率从原来的8%下降到2%。员工真正学到了技能，找到了个人的信心和成功的定位。培训基地的设立，更好的解决了公司人才储备的问题，解决了经营模式复制的问题，解决了企业的效益提高的问题。

## 总结活动的不足和改进篇二

本年度的商场万圣节活动结束，为此作一个总结，本文是商场万圣节活动好的和不足总结，欢迎阅读。

销售部就万圣节促销活动总结如下：

活动的目的是刺激客户购买欲望、活跃现场人气、提升项目口碑、知名度。活动时间从20xx年x月x日到20xx年x月x日。其中20xx年x月x日举行一次抽奖仪式□20xx年x月x日举行第二次抽奖仪式。两次抽奖分别抽取豪华云南双飞六日游和购房代金券若干。

此次促销活动，由销售总监邢树辉主持全局工作，销售经理杜劲松制定活动计划章程，销售部人员共同参与，经公司高层领导授权后开始实施。

本次活动是面向整个县城，凡在规定时间内来售楼处填写抽奖活动信息的顾客均参加后期抽奖活动。本着公平、公正、公开、透明抽奖仪式的原则。

本次活动采取dm单页、短信、报纸等媒介宣传。穿插销售人员去县城内家乐家、宽广、华晨等大型商场外广场内发放本项目宣传单页，辅助宣传本次活动。

当日上午资料填写量达到百余位，抽奖现场观众人数也达到八九十人。

抽奖现场嘉宾由衡总担任，分别抽取十名豪华云南双飞六日游。整个抽奖活动现场公平、公正、公开原则准时封闭投奖箱，奖项抽取时现场打开抽奖箱，抽取奖项后当场宣读中奖人员。抽奖现场反映良好，整个过程的透明性、公开性、公平性对咱们项目的口碑、公信力、知名度等方面都起到了充分的提升作用。活动期间商品房的成交数目充分显示着本次活动的成功。

本次促销活动的成功是对整个项目最好的，也是最有利的宣传，同时也借此机会改善了外界对本项目前期不良传闻造成的影响。

在活动期间施行全员在岗制度，取消活动期间休假，为本次

活动准备好最佳的销售状态。活动期间销售队伍得到了充分锻炼，也是对整个队伍组建半年来最好的检验，同时也发现了许多以前未曾暴露的问题。等待活动结束后整理在此次活动中发现的问题并逐个解决。活动后重新调整队伍，加大对员工整体素质以及执行力方面的培养，以达到优秀销售团队的目的。

此次促销活动前期预计经费43000元，截止20xx年x月x日各项费用共计花销元。

本次万圣节活动时间从20xx年10月29日—15月4日共8天，主题活动时间为：10月29日—10月31日，以玩转万圣节 欢乐在 进行为活动主题。活动内容为：糖果大派送、购物满就送、万圣节特卖、全场打折促销。本次活动以主题活动为主，力争营造欢乐的节日氛围，给小河消费者一种文化氛围的体验，最终实现销售和人气同步提升，加强小河消费者对海纳广场的品牌印象，培养小河消费者形成购买百货来海纳的消费习惯和体验休闲生活来海纳的文化生活习惯。

以下为本次活动的活动总结：

一、活动三天销量(10月29日—31日)

本次活动三天销量总量为：626251元，三天分别为：

10月29日 商场销量219726元

10月30日 商场销量248126元。

10月31日 商场销量158399元

下面是本周活动周末两天与上周活动周末两天销量对比：

上周vip专场活动星期五至星期天三天销量为553625元。本次

活动与上次vip专场活动增长总量为73025元，增长率为13.2%。其中 10月31日(星期一)销量与上周星期一(10月24日)销量相比，活动拉动作用较明显。上周星期一10月24日销量98682元，本周星期一10月31日活动销量为158399元，增长量为59717元，增长率为60.5%。

## 二、活动投入产出比

本次活动成本为21471元，占活动三天销售总量的3.43%，明细见下表：（表略）

## 三、活动闪光点

1、本次活动三天销售总量为626251元，与上个周末10月21日—23日活动总销量553625元相比，增长了72626元，增长率为13.12%。

2、本次活动的活动氛围营造浓厚，给消费者一种文化的体验，消费者反馈较好。蜘蛛侠、超人、小丑等造型，给小朋友带来了快乐，也向消费者传达了海纳浓郁的休闲文化氛围。

3、经过多次活动的培养，本次活动中消费者对来海纳购物和休闲的习惯慢慢突显。

4、本次活动特卖安排到位，在拉高销量、彰显热闹的商业氛围上起到非常积极的作用。

## 四、活动不足之处

1、各部门的沟通仍需加强。

2、细节有待完善。统筹工作还需不断完善细节。工作安排如果没有死盯着，不停地催促，我们的各个部门的员工就不会具体执行到位。

## 五、希望和建议

- 1、加强沟通，提高工作效率。
- 2、从我做起，强化合作和服务意识。从各个部门到商场的营业员，进行活动培训。
- 3、完善细节，把执行做得更完美。
- 4、继续做好做大特卖。
- 5、长期以来1f大门入口外场都没有更好的运用，今后在做活动可以把这个位置的氛围做足，相信宣传效果会好很多。这需要工程部和防损部的积极配合，也需要公司与小河城管长期保持很好的关系。

每年的10月31日是西方国家传统的鬼节，我们幼儿园为了让幼儿更多的了解一些西方的文化，我园也在11月1日这天举办了隆重的万圣节活动。万圣节活动结束了，我们收获了很多。现将活动总结如下：

首先园里布置了充满万圣节日气氛的大厅，楼道走廊也被蝙蝠，蜘蛛，气球点缀的特别奇特。我园的环境得到家长和园领导的认可。老师们也在规定的时间内布置了各班自己的门头。在活动前，保教主任做了详细的策划，并且多次和老师一起讨论怎样做一次别具一格的万圣节活动，最后我们决定中大班举行万圣远足秀活动，小班幼儿到园所外围的商铺进行讨糖活动，托班幼儿在园内向中大班的哥哥姐姐进行讨糖活动，这次的活动得到了家长的认可。我们心里也是很高兴的。

在活动前保教主任老师带着中大班的教师去现场看了场地，让老师们清楚自己班级的位置，以免当天活动有纰漏。我园还给中大班每一个家庭发了邀请函，邀请家长和孩子们一起

参加万圣节远足活动!家长们积极配合,为孩子制作南瓜灯、制作面具、制作奇装异服等。

中大班的家长和孩子们一起在户外的场地进行走秀活动,有很多配合的家长也做了精心的打扮,音乐响起的一刹那,当孩子们走向舞台中央,家长的掌声此起彼伏,现场的氛围很热闹,孩子们也很大方的在舞台上尽情的展现自己。

下午小班小朋友到外围的商铺进行讨糖活动,当孩子们一边说儿歌一边行进时,路人都纷纷驻足观看,孩子们也很兴奋的和路人打招呼,这样既锻炼了幼儿的园表达能力,也提高了幼儿园的知名度。

此次万圣节活动成功之处:

1. 老师们团结一致,认真并积极的参与活动。
2. 活动充分的调动家长们的积极性,得到家长们的一致好评。
3. 活动氛围浓厚和气氛活跃,切实让孩子们体验了节日的快乐! 通过活动需要反思和改进的地方:

1. 活动的组织与实施要细化,做到让每个老师每个参与人员心中有数。
2. 在活动过程中,缺乏与园外场地工作人员的沟通,以后工作中细节和前期工作要合理安排。各个环节要衔接紧密,全园各部门对于活动当天的流程做到心中有数。

我们的本科生活已经画上完美句号,如今我们进入了研究生的生活阶段,作为研一学生,虽然已经从本科生时的稚气中脱胎换骨,但作为新生,我们对研究生期间的学习、科研以及生活安排还是知道的很少,我们仍需要进一步锻炼和提高自己,不断的适应研究生时期的学习和生活,不要荒废这宝贵的青春时期。

在此大背景的基础上，为了使学生了解万圣节的由来和时间，感知西方文化节日氛围、认识万圣节相关的人、事、物、歌曲、吸引留学生，材料学院、化工学院和环境学院的研究生会国际部于20xx年10月26日在三江楼教室联合举办了万圣节主题活动。

这次活动教室布置别出心裁，学生利用黑色大垃圾袋剪成细长条，做成门帘状，增加同学们进入教室内的神秘感。在活动开始前，每个进入的同学发放不同颜色塑料服饰和面具，然后组织大家一起跳跳兔子舞，活跃现场气氛，达到热身效果，最后30秒倒计时，鬼节开始，熄灯，主持人介绍了万圣节的故事，让同学们了解万圣节的时间、特殊物品、人物、习俗等。

为了丰富活动的内容与趣味性，三个学分别设计了一些小活动，总结如下：

## 环境学院节

### num.1 魔鬼接力

每一组出3个人，第一个人将主持人给的词语在白纸上绘出来，然后将画好的图交给第二个人，第二个人将在图上表现的意思用动作和语言表现给第三个人，第三个人说出来。

最正确时间最快的一组得三分，第二组的二分，第三组的一分。共两次活动。

### numb.2 南瓜蹲

每一组出5个人，围成一个圈，从第一个人开始用英文报数，是涉及到7或是7的倍数需要蹲下来，出现错的则由主持人用南瓜锤(纸制)锤出。

最后剩三个人，一个人为自己的队赢得一分。活动共两次。

### num.3纸杯运水

每一组出三个人，第一个人的纸杯装满水，用嘴运到目的地倒入第二个人的纸杯中，第二、三个人一次运送至最终目的地，最后必须有水的存在。

用时最少的得3分，其次的2分，最后一名得一分。共一次活动。

### 材料学院节目

#### num.1 big or small

挑战队和被挑战队每队出一人，由挑战队开始，挑战队说big□则被挑战队要说small□反应要迅速，30秒内被挑战队出错则挑战成功，获取被挑战队一分。否则挑战失败。

#### num.2 fly balloon

挑战队和被挑战队每队出两个人，吹三个气球，不能用手。坚持时间久的一队获胜。

### 化工学院节目

1. 由外国留学生教唱万圣节歌曲，大家一起唱。
2. 面具舞会，大家一起学跳鬼步舞
3. 踩气球，将装饰气球解下，大家一起踩。

活动圆满结束，这次活动不仅使得学生了解万圣节的由来和时间，让大家感知到了西方文化节日氛围，而且吸引留学生和教师，和他们一起游戏，联谊，加强江大中外学生交流，

但是通过举办这次活动也给我们留下了反思之处：

1. 活动前做的宣传不是很到位，导致参与活动的主要是学生会的同学；
2. 活动中游戏游戏和环节缺乏新意，不能给引起参与者的兴趣，大家参与的积极性不够。

总的来说活动取得了预期效果，这与其他兄弟部门的配合与帮助是分不开的，在以后的工作过程中，我们将更加积极有效的办出更加精彩更有意义的活动。

## 总结活动的不足和改进篇三

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)
- 3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。
- 5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾

各正确的传达活动内容。

### 万圣节商场活动策划(三)

目前，百货业市场，各百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。

活动主题：找个理由乐乐——xx疯狂万圣节搞怪大行动

活动时间：10月28日——10月31日

活动内容：

一、活动时间：10月31日晚8点至31日凌晨2点

二、活动地点□xxxxxx

三、活动内容：浪漫冷餐自助、各种酒类饮品尽情畅饮，时令水果应有尽有，要么捣蛋，要么给糖，灯光闪烁，各国公主王子妖怪鬼魅飘飘荡荡，黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯，精彩游戏，请你度过一个不一样的夜晚！

四、活动流程：

2、进场后先嬉戏一番，在尖叫声中主持人出场，介绍活动规则及流程

3、激情圈圈舞，互不认识的鬼鬼们以交谊圈圈舞相互熟悉

5、再次进入游戏环节(大皮准备)多多准备，至活动结束，看现场情况再定

6、结束，合影

备注：需全程摄影，游戏照片，合影，单影……………

## 万圣节商场活动策划(四)

主题：疯狂万圣节鬼怪表演晚会

时间：10月31日晚间21：00—22：00

地点：广场步行街

主持：

活动分工：

工务课：负责舞台的搭建、音响的到位；

保卫课：负责活动现场的安全工作；

总务课：负责采购冷火焰两组、4个手筒礼花。

广告宣传跟进双休日促销广告。

延伸阅读：圣诞节商场活动策划

活动时间：12月1日(周五)—12月3日(周日)

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

活动说明：策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

活动地点：门前广场

活动内容：

## 一、卖场圣诞氛围营造

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的`圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c□划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

## 二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺)：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名□vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

### (3) 圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

#### (4) 购物送c打

cider(c打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报□dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

#### (5) 购物送免费餐券！

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满2000送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

#### (6) 其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对

于促进圣诞销售会有很大帮助。

### 三、特别企划——公益活动(主持人煽情串词)

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升金义百货的美誉度。

※主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解金义百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档

## 总结活动的不足和改进篇四

目前，百货业市场，各百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。

活动主题：找个理由乐乐——xx疯狂万圣节搞怪大行动

活动时间：10月28日——10月31日

活动内容：

一、活动时间：10月31日晚8点至31日凌晨2点

二、活动地点□xxxxxx

三、活动内容：浪漫冷餐自助、各种酒类饮品尽情畅饮，时令水果应有尽有，要么捣蛋，要么给糖，灯光闪烁，各国公主王子妖怪鬼魅飘飘荡荡，黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯，精彩游戏，请你度过一个不一样的夜晚！

四、活动流程：

2、进场后先嬉戏一番，在尖叫声中主持人出场，介绍活动规则及流程

3、激情圈圈舞，互不认识的鬼鬼们以交谊圈圈舞相互熟悉

5、再次进入游戏环节(大皮准备)多多准备，至活动结束，看现场情况再定

6、结束，合影

备注：需全程摄影，游戏照片，合影，单影……………

更多

## 总结活动的不足和改进篇五

xx药房连锁有限公司具有里程碑好处的一年，国药控股xx药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股xxxx药房连锁有限公司，使xx成为xx药房的一个控股子公司，为xx的稳定、快速、健康发展带来了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确应对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

### 1. 加盟国药控股xx药房有限公司，完成股权转让

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第xx届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为xxxx药房连锁有限公司，成为国药控股xx药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑好处的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展带来了良好契机。

### 2. 实现“批零分离”、整合组织架构

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与xx公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

### 3. 强化内部管理，健全规章制度

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。用心配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了资料全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号用心收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是十分正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

