

# 开展双十一活动总结 双十一活动总结(模板14篇)

通过学习总结，我们可以更好地规划学习进程和目标，提高学习计划的执行力。下面是一些优秀的考试总结分享，希望对大家的写作有所帮助。

## 开展双十一活动总结篇一

迎接双十一，我店举行了小型的促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了2688商城在沁源的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

这次活动店里进货大概在一万元左右，还有以前店里不到4000元的存货。活动中飞科剃须刀，温碧泉的套盒，冬季的自发热用品都销售的不错。活动第一天的销售1723元，第二天销量达到3341元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了2585元。三天活动

下来也有7649元的现场销量。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信2688的未来会更上一层楼，成为电商中的龙头老大。

## 开展双十一活动总结篇二

充满机遇与挑战的.光棍节已经过去，回首今年整个节日期间的超市，在总部各中心领导的帮助和指导之下，加之全体管理人员以及优秀员工的合作与努力之下，各方面得以稳固磐实，商场工作得以顺利开展。在xx销售目标上，众人不可谓未尽之能事，且不论结果如何，此中显现之苗头，不可说不令人欣喜。对于光棍节节日期间的工作进行反思和总结如下：

a□加强卖场的人力资源□a类销售科别□a类商品的管理。

b□对本卖场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退，节日性商品的管理，尽一切可能做到不打无准备之仗。

c□积极组织管理岗员工的学习，加大对a类科别的帮扶力度，一切为销售服务。努力提高员工以及促销人员的工作积极性，并针对节日期间员工以及促销人员可能出现或之前经常出现的问题进行了分析。

超市在总部领导下，年度xx月份月合计销售□xx万于元，月度销售目标xx万元。超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

a□大环境：受国内整体经济环境，竞争店酒饮强势等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，

同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因xx区店的主要消费层次为周边居住的中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□促销：场外促销活动以及有力的促销手段全无，在商品没有竞争力的同时，应加大场外促销活动，特别是节日前10-15天，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，能起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□畅销商品缺货、堆头管理混乱与新品引进速度慢，光棍节节月份多为公历纪年中的9-10月份是食品、酒饮销售旺季时期，顾客需求量大。而畅销商品、特价促销商品经常出现备货不足，堆头陈列不丰满，有的堆头甚至只有外围一层商品，在顾客购物时缺乏商品可比性，造成业绩的流失。

d□商品质量和顾客投诉高：一旦商品发生质量问题，一方面承担卖场的品牌形象损失，另一方面商场还可能要承担商品死货的责任，严重影响卖场业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品质量问题，和光棍节大闸蟹事件等。

e□人员流失率过高：员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

针对以上问题，主要完善以下工作：

a□提升专业技能。不断学习和总结提高工作效率，以强化基础管理、狠抓xx服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好品牌形象、创建xx根据地为目标，在坚持行为影响、示范引导的前提下，尽我所能激发带动全体员工工作热情，加强对值班长、管理岗同仁的共同学习，贯彻制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□商品管理。坚持对a类商品和c□z类商品的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。做好竞争分析，与竞争者形成差异优势，使商品在完善消费市场的同时，进一步展示卖场连锁优势。

c□员工管理。努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，认真贯彻师徒帮带体系，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及各类商品的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，改善卖场氛围，提升卖场业绩。

d□服务管理。加强员工服务意识培训，贯彻便民、利民、为民、亲民的宗旨，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的管理团队定将自上而下不懈努力，向着这个目标步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

我志努力做好一名超市店长，坚持系统地学习了专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一直以来对我工作的支持、指导、监督及

对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍之信心，饱满之工作热情，与公司和我的团队一起，勤奋工作，顽强拼搏，为xx的发展做出应有的贡献。

## 开展双十一活动总结篇三

为了更好的迎接双十一这个中华民族的传统节日和20xx年建国xx周年，我超市为与广大消费者共迎佳节，让新老客户在本超市拥有欢乐购物的体验，特制定以下商品促销：

### 一、活动前期的策划与宣传工作。

任何活动都要在实施前形成宣传效应，这样，当别人事先知道活动的时间和地点后，总有一种参与的冲动。作为我们华润苏果超市，超市的规模也不算小，老客户也应该很多了。所以前期的宣传显得至关重要。对于宣传工作，特此做出如下建议和意见：

第一：尽快制作出超市节日活动的宣传彩页，彩页的设计一定要明确确立主题，在语言描述上能充分激起消费者的购买欲望，同时，对参加活动的特价商品还有各项活动要一一列举，一定突出两点，一是最实惠的价格，二是最有乐趣的购物体验。

第二：在节日前展开宣传，可以将彩页放到收银台处，对购物的每一个客户发放。也可以在周边小区和银行等人最多的地方散发。把活动的声势先搞起来，相信很多客户会有所期待。

第三：如果市区有相关的报纸，可以花很少的钱去做个活动的广告，主要是面向全市的消费群体，让更多人知道超市总会吸引客户的。

第四：不间断在市区相关的qq群和论坛等发布超市的相关活

动广告，要求说清楚超市的规模和活动内容，以及详细的地点和坐车路线等。

总之，还有其他的宣传方式，就多宣传，活动之前的宣传工作至关重要！

## 二、活动内容策划

活动期间，我们以时间为主线，开展一系列策划。

第一：限量销售，从一早上就吸引客户排队争抢。

这一招在活动期间非常管用。超市可以推出这样的活动，比如每天早晨9点超市开门营业，要求每天早上在营业前50名购物的客户，都将获得由超市送出的超值商品或者其他物品，或者获得在活动期间所有物品8折的'超值优惠。这样一种促销方式有个很大的好处，就是会吸引一大批老头老太太很早来超市排队。不但每天有一个良好的开端，更让他们做了广告，因为老头老太太一天在一起的很多，往往能把广告做出去。

第二：商场所有特价商品实行限时购买，形成争抢效应。

先将超市需要做特价活动的商品归类下，在双十一和国庆节期间，马上推出限时销售。打个比方，商品和其他物品的销售，我们规定，双十一当天购物的客户享受超值优惠，超市不赚钱，打6折扣，第二三天购买的打7折扣，后续购买的不打折；一直到国庆节，推出新的商品促销，也是当天购物的打6折扣，第二三天购买的打7折扣，后续购买的不打折。这样一种限时购物的形式能极大提高客户购物的积极性。一想到后续不打折，而活动期间打折很大，会出现争抢的局面。到时候，超市要确定好商品的价格。

第三：多种乐趣活动吸引客户，参与活动有惊喜礼物好多人

其实很喜欢超市愉快购物，有意外惊喜往往乐此不疲。活动一定要推出更多让客户参与的活动项目，通过活动，让他们获得更多意外的收获。特此，我思考如下几个活动，请选择使用。

第一个活动：所有购物的客户，在购物前和购物后，都可以免费参加抽奖活动。购物前，超市可以设置好几个抽奖的平台，由专人管理，比如以乒乓球抽奖为例，放置好多乒乓球在大箱子里，里面的中奖项目有：免费赠送购物袋；一楼商品打折；二楼商品打折；赠送其他各种小物品等。没有抽的客户就显示购物愉快，下次再来！这样，有个很大好处，好多客户购物前，总要试试运气，能拿到相关的优惠，对他们来说将非常高兴。超市要严格限制抽奖的几率，主要是吸引客户。购物后的抽奖会更有意思，可以这样设置，凡是购物达到x元消费的客户，均可参加人人有奖的抽奖活动。对购物达到一定消费的客户都可以赠送购物袋或者小礼品等，设置少量的奖项赠送饮料或者其他物品。

第二个活动：乐趣多多，游戏多多。建议在超市开出一个小的区域来，专门吸引人做游戏。游戏的规则很简单。在地面上，一头放置一个带“球门”的椅子，由客户在另一头用脚轻轻把球踢进球门，连续5次全部踢进的就赠送小孩子喜欢的小物品。这个游戏很简单，但是可以吸引好多孩子们来参加，孩子们往往会告诉其他孩子，这样家长就会带孩子来购物，形成口碑效应。

下面再提供一些活动策划需要注意的资料：节日营销须知事项：

一是准确的定位。

主要表现在主题鲜明，明确是传达品牌形象宣传还是现场售卖，不要陷入甩卖风，折价风的促销误区。另外也需要了解竞争对手的动态，特别是在几个大的节假日，竞争对手最新的

促销意图，比如新品状况，折扣情况，赠品分派，新产品引进等。

二确定最佳的行动方案。

除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案，发挥团队作战优势，团结一致，齐心协力方能做好工作；其次是有较强的执行能力，再者所有的活动安排和物料准备要紧扣活动主题，总负责人要清楚活动的每个环节，了解各块的进度，及时发现和解决活动现场出现的新问题；要对参与活动的人员进行详尽的培训，把活动的目的和主旨深入传达到每个人心中，充分调动每位员工的积极性和主人翁责任感。

三确定时间安排和规划预算。

卖场促销时间宜早不宜迟，特色活动最好比对手早三四天，以免被对手抢先。再好的策划，再好的时机，如果没有完整准确的规划预算，届时产品不充足，促销品不到位，顾客该买的买不到，该拿的拿不到，也必定影响整体活动的效果。

四是现场氛围营造。

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报、pop张贴，装饰物品的布置，恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩，标题到方案，活动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机；另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

五是严格控制促销成本。

理性预测和控制投入产出比，切不可盲目跟谁，挥金如土；尽



量不要和强势厂家正面对抗，尤其是不要和强势对手大打价格战，应该独辟蹊径，突出自己的优势和卖点；事实上，节日促销活动的的设计，要“因己制宜”，这样才能取得好的效果。六是评估总结每次节日营销整体活动都需进行一番很好的评估总结，才能提升节日营销的品质和效果。比如本次活动销量情况，执行有效性，消费者评价比，同业反应概况等。分析每次活动的优点和不足；总结成功之处，借鉴不足教训。评估总结的目的，就是为今后规避风险，获取更大的成功。

## 开展双十一活动总结篇四

双十一商场组织了以“xx”为主题的购物抽大奖活动，本次活动时间从20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日，共xx天，活动时间安排紧紧扣住双十一情况。

活动策划宣传：

双十一营销活动由企划部组织在各部门的密切配合下完成。从总体的时间安排上来看，活动策划的比较晚□xx月中旬开始着手做策划案，只预留了xx个星期的时间来实施具体的工作，时间安排不够充裕□xx号dm单出来，由于企划部本身经验不足，且客观环境的不利影响□dm在制作方面有很多漏洞与不足，这点企划部负主要责任□xx号之后才开始分发工作，而xx此时已经开始双十一活动前的预热活动。活动宣传方式也单一，且局限在乡镇大集，人群覆盖面狭窄、且消费群体单一□led的广告是xx号出来的，广告制作方面也比较粗糙、未能达到预期的展示效果。商场内临到xx月xx号还有许多布置没有处理好，使整个活动显得较被动。空飘和拱门的安置上存在诸多细节不足，一是空飘气球到xx号以后充气不足，给人一种疲软的感觉；二是商场活动宣传的拱门安放在了xx活动拱门的后面，一定程度上影响了宣传效果□xx拱门安放位置事前已书面通知并安排了固定的摆放位置□xx方面并未按照要求摆放、且未请示企划部）。而且在活动筹备阶段由于统筹

不足，并未意识到商场内吊旗杆数量不足，并未及时维修与更换，致使促销氛围营造不理想。

活动执行阶段：

总体活动执行力差。一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，它还是等与零。双十一整个活动在执行上也存在着诸多不足。

首先，在双十一活动的动员工作上，部门宣传与配合工作稍显滞后，dm单广告位的销售与统计做的不尽如人意，出资制作的商家仅有xx家，直接导致dm单印刷经费出现亏额。且未能体现出参与商家的实际促销力度，也未能统计出实际参与抽奖业户的店铺名称。导致dm单内容单一且缺乏诱惑力。

其次，在抽奖卡的'销售与专用抽奖信誉卡的发放过程中监督工作稍显不足。根据企划部的调查得出以下几点原因：专用信誉卡的定价高于往期，业户对商场管理与决策的不信任，抽奖阶段专用抽奖信誉卡的发放过程中监督力度不够导致的不少业户在销售过程中不主动付与抽奖专用信誉卡。这种情况间接导致了xx天累计抽奖数量不足xx份，抽奖氛围不足的另一个原因是商场此次活动的主要针对客户群是xx居民，而双十一期间正直xx阶段，所以商场人流并未达到预期效果。

再次，因为商场工作人员数量不够，使得许多工作人员要一人兼多份工作，许多具体工作的落实与预期效果存在较大差距，影响活动的整体效果。比如吊旗的悬挂较少，商场节日气氛及活动气氛的营造不理想。

最后，各部门工作协调性较差。在此次的促销活动中，各部门之间的彼此协调工作做的不够理想，以至于在部门与部门的衔接工作中出现了许多细节上的纰漏。双十一促销活动广播稿因为和运营管理部的促销活动信息的衔接工作没有做好，

以至于在xx鞋馆的活动广播宣传上出现错误，业户找到我们，也使我们显得很被动。

在今后的活动中克服种种困难，规避以上情况，每项活动都要经过周密的计划；各部门密切配合；工作人员贯彻执行。

- 1、活动筹划必须提前xx天进行；
- 2、宣传活动需提前一个星期进行，且宣传方式要求多样；
- 3、场内外的氛围布置提前两天完成；
- 4、活动所需物料上严格把关；
- 5、做好应急预案，让商场在各种突发事件中起到积极的作用；
- 6、活动完后所有场内布置在保存三四天，让更多的人了解我们商场，让他们知道我们商场经常在做活动，从而更加关注我们商场。

## 开展双十一活动总结篇五

为纪念中华人民共和国成立，我校组织部署，认真开展，此次大合唱活动，现将此活动的开展情况及效果总结如下。

庆祝祖国xx华诞弘扬主旋律、颂歌献祖国学生开展大合唱活动的通知后，我校及时拟定了活动方案，要求各班教师在班主任的指导下，认真配合执行。

- 1、各班采用了听录音、教唱、表演唱等多样的形式，利用班会、晨会、午间时间等重点学习爱国主义歌曲，理解爱国主义精神。
- 2、音乐教师在音乐课上，集中教唱了爱国主义歌曲。

3、学校在每次午间广播站播放爱国主义歌曲，让学生对这些爱国主义歌曲耳熟能详，对学生起到了潜移默化的作用。

1、活动时间：九月二十八日

2、参加人员：小学二年级到中学八年级学生

3、活动形式：以班级为单位，以年级为单位进行大合唱

通过庆祝祖国万岁祖国xx华诞爱国歌曲的教育与训练，学生不仅学会了一些爱国主义歌曲，还增强了爱国主义精神。在大合唱活动中，各班学生精神昂扬、劲头十足，以饱满的热情、出色的表现演唱了所选歌曲。本次大合唱活动在学校领导、教师和学生的积极配合下，圆满完成。我校将继续在校园内进行爱国主义歌曲的教唱与宣传，与红色革命歌曲传唱活动结合起来，对学生进行爱国主义的教育，加强学生的思想道德建设，增强了学生的集体意识和班集体的凝聚力。学生的团队精神意识增强，爱国情绪高涨，本次祖国万岁合唱歌曲活动相当成功，在此祖国华诞xx周年来临之际，让我们共同祝福我们的伟大的祖国生日快乐！祝福我们的祖国更加繁荣富强！

## 开展双十一活动总结篇六

11月11日，华北水利水电大学土木院女生部在8116教室开展了以“交友狂欢会”为主题的有关光棍节的活动。此活动是土木与交通学院学生会女生部主办，邀请了学生会副主席王丹做嘉宾，参加人员为学校的全体人员。

活动开始前，女生部干事分工合作，进行布置活动场地、吹气球、办板报、系气球、打扫卫生等一系列事情，过程虽然很辛苦，但当看到焕然一新的教室时，人人脸上都洋溢起了满足和兴奋。

活动进行时，两名主持人用幽默的语言带领着大家分别做了办时钟、天气预报、趣味猜词的团体游戏和谁是卧底、夹糖吃的个人游戏，每个游戏都有获胜者和失败者，获胜者得到一定的奖励，失败者则接受相应的惩罚。整个活动过程中，现场观众的激情都很高涨，教室一直都充满着欢声笑语。

活动最后，迎来了抽奖环节，有特邀嘉宾王丹和女生部部长何畔抽奖，被抽到的观众获得相应的礼物，此环节把大家的激情拉到了高潮。活动结束后，女生部干事留下整理场地，把所有的物品归到了原位，带走了垃圾，此教室却留下了欢笑。

此活动进行顺利，在这样一个光棍的节日里，大家并没有感到凄凉，而是体会到了快乐和温暖，此活动更促进了男女生之间的交流，达到了交友的目的。

## 开展双十一活动总结篇七

为欢庆20xx年光棍节，丰富学生的校园生活，展现我系电商、电会、市营三协会团结奋进的精神风貌，提高协会成员的凝聚力和向心力，我系三协会举办了以“光棍狂欢结束单身”为主题的光棍节联谊晚会，现将光棍节联谊晚会情况总结如下：

### 一、晚会的宗旨和意义

这次光棍节联谊晚会，以沟通感情、增进交流、增强集体凝聚力和丰富三协会成员校园文化生活为宗旨，回顾过去，瞻望未来，激发学生表现的积极性，期望20xx年协会越办越好取得辉煌的业绩。

### 二、晚会的筹备过程

1、节目安排。为激发广大协会成员的创造性，保证节目的`

高质量高水平，在题材、内容和质量上下功夫，确保节目内容多样化，编排形式新颖、健康向上，体现新时代大学生的风采。晚会节目丰富多彩，有健美操、独唱、合唱、乐器演奏、现代舞、街舞、哑语、歌曲串烧等精彩的节目。

2、晚会前期工作。为将晚会举办得热闹、喜庆，三协会主要负责人积极编排节目。主要负责人利用业余时间对预备上演的节目进行指导、彩排，在时间上加以控制，使晚会的节目精彩纷呈。

3、主持人选定。主持人的精彩主持是晚会成功的灵魂，三协会对迎新晚会主持人的人选也很重视，在征求部分部长意见和09新生积极竞选上，精心挑选具备主持风格的协会成员担任元旦联谊晚会主持人。

4、现场布置的安排。本次活动我们选在北区食堂二楼，在xx月xx日下午，我们就对会场进行了精心的布置，挂满气球、彩带，确保活动充满喜庆，让大家能拥有一个欢乐的氛围来观看这次元旦联谊晚会。

### 三、晚会演出过程

20xx年xx月xx日晚6：30在北区食堂二楼内灯光变幻，音乐飘飘，一派喜气洋洋的景象，协会成员、学生会干部、食堂工作人员兴致勃勃地观看演出。演出节目丰富多彩，健美操、歌曲、舞蹈、小品、器乐哑语等，一个个精彩的节目，赢得了在场观众的阵阵掌声，欢呼声和喝彩声。本次活动以健美操拉开帷幕，健美操展现了当代大学生的青春活力，充满激情。现代舞凸现了现代都市人的时尚气息和现代感。活动中的哑语节目展现了对现代聋哑人的同情的同时也让大家对聋哑人更加的尊重。还有热辣辣的街舞表演，充满了大学生的活力与激情。模特走秀将青春活泼表现得淋漓尽致。活动结束后，三协会成员都积极对会场的垃圾进行打扫，及时归还借来的音响设备，这体现了三协会的团结向上，互相帮助的

精神。

#### 四、活动总结

这次晚会节目的彩排时间比较仓促，晚会期间现场观众秩序有些混乱，节目安排不妥导致呈现出一种单调感，同时又是三协会新成员组织，他们之间不够了解，也没有类似的工作经验，所以组织上有些问题还没有考虑到。尽管如此，三协会成员都积极地投入自己的角色当中，各部门之间相互协调积极配合活动的安排，使晚会各项工作有组织性和系统性，保证晚会顺利完成。在晚会的筹备工作中，各部工作落实迅速，从中可以看出协会新成员是具有一定的组织能力和创造性的。

虽然筹备晚会中出现一些问题，但是我们取得的成果也是不小的，总的来说晚会还是很成功的。本次活动丰富了三协会成员的课外生活，增强了协会之间的友谊，加强了各协会成员之间的了解。同时调动了协会新成员的积极性，彰显了当代大学生的活力与激情。

在以后的工作中我们要继续发扬创新，健康向上，积极的精神，做好积极的带头作用，同时做好和其它部门的协调工作。希望在以后协会工作中能够杜绝以上问题，及时解决新问题。同时要不断的善于总结自己，在吸取经验和教训过程中不断的进步，这样我们协会在以后开展工作的过程中才能做得更好，协会成员才能更加的团结，协会的明天才会更加美好。

#### 开展双十一活动总结篇八

20xx年11月11日晚20xx年河北大学工商学院日子剧团如期举办一年一度的光棍节晚会，晚会在a5一阶隆重开幕，列席本次晚会的有学校领导老师有河北大学工商学院团委副书记李卫森老师，河北大学工商学院管理学部团委书记胡夕坤老师，同时到场的还有本次晚会的赞助商，保定市避风塘ktv的老总

以及小嘴煲煲饭店的经理。

这次晚会是个团结的大会，是次胜利的大会，所有老师，同学，家属，保安，保洁，楼管等等都对这次晚会做出了很高的评价，我们对此深感荣幸，不过我们在收获胜利的同时也要针对其中存在的问题不断改进不断提高。

晚会开始之前的两个小时里我们就已经开始布置会场了，虽然需要准备的道具，舞台是比较复杂的，而我们的现实的条件又是相当恶劣，我们只好发挥我们剧团人多的优势，面对成堆的舞台板子，看着压迫着地面的音箱，脚下踩着不计其数的道具，我们曾经胆怯了，但是呼亚飞总指挥的惊天霹雳，如雷灌耳的一声：“搬！”给我们大一的学弟们灌注了莫大的信心，果然会场在1个小时内就布置好了，这在许多外国人看来是不可能的，他们认为中国人不可能在没有现实条件下，在一小时内把会场布置好的。但是我们做到了，我们代表了中国人的优秀作风，我们有力回击了帝国主义与反动派的攻击，我们为我们是中国人是日子人赶到骄傲！

在看着已经布置好的会场我们心满意足地笑着，但是我们回头看下观众席时，我们惊呆了。晚会是晚七点开始，布置好会场不过5点多，但是已经有一多半的观众进入会场了，这一情况令我们第一次办光棍节的同志们措手不及，这一关键时刻大三的学长们挺身而出，针对晚会临开始时的会场观众安排以及灯光音效控制等突出问题作了指导，并以迅雷不及掩耳之势稳定了到场观众，当机立断，关门放狗，稳定人心。开场前的稳定为我们晚会的顺利进行作了良好的铺垫。

我们期盼已久的晚会终于开始了。开场是由三部分组成，第一部分是由幻灯片来播放我们剧团创始人尉迟琳嘉上次回保定所留下的录像，他在录像里留下对我们的希冀，对日子未来的展望，第二部分是一个小型的开场剧幽默夸张的演绎把晚会的气氛一下烘托了起来。古装与现代结合也突出了我们日子的风格。第三部分是大二的女同志们精心编排的劲舞，



虽然在排练过程中舞蹈几经波折，但是他们还是把舞蹈的难关攻克下来，舞蹈的动感使舞台丰满了许多。

主持人幽默的开场，反串小品的经典演绎，游戏的欢快气氛，很快把晚会的气氛推向了顶点，掌声，笑声，口哨声，叫好声，此起彼伏，不绝如缕。整个楼都好像大了一圈。

在这里我要重点提一下大一的小品剧，他们是9月底加入剧团的，他们剧组的成员以及其他的大一的同学都渐渐融入了剧团的大家庭里，大家做的都不错，不过他们做的更好一些，在小品中他们为大家激情献上了一个古装现代爱情轻喜剧，为大一的所有同志们做出了榜样，再次我代表大二的日子剧团所有成员对大一参加光棍节并在苦力工作岗位上奋战5个小时的同学表示敬佩，并希望你们坚持下去，同时对那些还没有融入大家的孩子们，我们还在向你们敞开心扉，来吧，来吧，英雄们，日子需要你们！

到最后晚会气氛跌宕起伏，原因是几个重要任务的登场，他们就是已经到大4的学哥们为我们激情上演变态街舞，变态街舞是日子剧团经久不衰的保留节目，是一代一代传承下来的，我们对它的理解在看过大四学长们跳过后又加深了理解。

随着晚会结束的一刹那，有种想哭得感觉，但是忙啊忙啊的忙忘了，也就忙过了。日子人对光棍节有着特殊的感情，一种说不出来的依赖，重视，爱恨情仇，都没有办法理解，好了，我们明年再见吧。

## 开展双十一活动总结篇九

一、活动背景：今天是我的第二十个双十一□20xx年11月11日。

二、活动时间□20xx年11月11日

三、活动意义：通过本次活动，我铭记了这是我的第二十一

个双十一，铭记这20年来的悲惨生活，通过历史，了解自己，也让自己学会在以后的生活中如何努力摆脱光棍的称号。

#### 四、活动流程：

1、今天早上有一讲课，我觉得那简直是个狗屎，原本准备在今天这个特殊的日子犒劳一下自己，睡到自然醒然后去逛街的，早上的一讲课让我的心情变得很不美丽。

2、还有更不美丽的事，就是我还要在下课后花掉我宝贵的时间去画宣传海报，足足一个小时啊，今天总共才24小时，要花掉我的二十四分之一的节日时间，不过还好，我确实该做点什么了，打酱油达到我的这个水平的也不多。还有巨巨巨让我心情不美丽的事，在西5贴海报时，一个路过的人说：“这字写的好卡通哦！和我小学弟弟写的差不多”，我就在离海报不足100米的地方被这个“美女”侮辱，简直斯文扫地，汗。但是没有站出来说是我写的，首先我觉得去和她理论有失我的风度，其次我还是觉得而我的那个字用“卡通”来形容已经是手下留情了，何必呢，理论一番心情会更不美丽的。

3、超级杯具的是我们四个人在城里像孤魂野鬼似地游荡了大半天，结果啥子收获都没得，我的那个郁闷啊！！所以在准备踏上38路的最后一秒，我毅然决定我不回去了，我要继续逛，于是和柴晓丽一起继续扫荡鞋店，终于的终于，我们都如愿以偿的买到了靴子，好啊好！！这是个完美的结局。

五、活动收获：我今天逛街最大的发现就是好多花枝招展的美女都是几个姐妹一起逛街，她们不是和男朋友一起出来的，不管是什么原因没和男朋友逛街，但结局就是没和男朋友逛街，美女都独自出行，那我们激动个啥，安慰一下自己还是多好的，啊q简直就是我的老大啊!!!

六、活动不足处：本来准备去看东八文艺学院的迎新晚会的，

最终还是没去，原因如下：

- 1、看晚会的目的不单纯，便面说看晚会，其实是看人，所以这个有点像耍流氓。
- 2、即使去了还不一定看得到，因为人太多，还有他也不一定要去。
- 3、没得人陪我去，我的目的如此明确，被我邀请的恶人都觉得丢脸的很，有失身份。
- 4、最最最关键的是即使看到了又能怎样，还不是就只是看一眼而已，我又已经逛了一天的街，累的只剩下半条命，晚会那里肯定没得座位，我还要站两个小时等一个可能不会出现的人，这个貌似对我有点残忍。

总之这个双十一我还是过了，不管有多么不愿意过，照这个状态发展下去，往后几年应该还是会继续与双十一同行，突然喊我不过这个与我相依偎20年的节日，我怕还不习惯呢，希望通过本次活动的总结，我可以进一步改进，在以后的双十一活动中取得更好的成绩。

## 开展双十一活动总结篇十

这次光棍节联谊晚会，以沟通感情、增进交流、增强集体凝聚力和丰富三协会成员校园文化生活为宗旨，回顾过去，瞻望未来，激发学生表现的积极性，期望20xx年协会越办越好取得辉煌的业绩。

- 1、节目安排。为激发广大协会成员的创造性，保证节目的高质量高水平，在题材、内容和质量上下功夫，确保节目内容多样化，编排形式新颖、健康向上，体现新时代大学生的风采。晚会节目丰富多彩，有健美操、独唱、合唱、乐器演奏、现代舞、街舞、哑语、歌曲串烧等精彩的节目。

2、晚会前期工作。为将晚会举办得热闹、喜庆，三协会主要负责人积极编排节目。主要负责人利用业余时间对预备上演的节目进行指导、彩排，在时间上加以控制，使晚会的节目精彩纷呈。

3、主持人选定。主持人的精彩主持是晚会成功的灵魂，三协会对迎新晚会主持人的人选也很重视，在征求部分部长意见和09新生积极竞选上，精心挑选具备主持风格的协会成员担任元旦联谊晚会主持人。

4、现场布置的安排。本次活动我们选在北区食堂二楼，在xx月xx日下午，我们就对会场进行了精心的布置，挂满气球、彩带，确保活动充满喜庆，让大家能拥有一个欢乐的氛围来观看这次元旦联谊晚会。

20xx年xx月xx日晚6：30在北区食堂二楼内灯光变幻，音乐飘飘，一派喜气洋洋的景象，协会成员、学生会干部、食堂工作人员兴致勃勃地观看演出。演出节目丰富多彩，健美操、歌曲、舞蹈、小品、器乐哑语等，一个个精彩的节目，赢得了在场观众的阵阵掌声，欢呼声和喝彩声。本次活动以健美操拉开帷幕，健美操展现了当代大学生的青春活力，充满激情。现代舞凸现了现代都市人的时尚气息和现代感。活动中的哑语节目展现了对现代聋哑人的同情的同时也让大家对聋哑人更加的尊重。还有热辣辣的街舞表演，充满了大学生的活力与激情。模特走秀将青春活泼表现得淋漓尽致。活动结束后，三协会成员都积极对会场的垃圾进行打扫，及时归还借来的音响设备，这体现了三协会的团结向上，互相帮助的精神。

这次晚会节目的彩排时间比较仓促，晚会期间现场观众秩序有些混乱，节目安排不妥导致呈现出一种单调感，同时又是三协会新成员组织，他们之间不够了解，也没有类似的工作经验，所以组织上有些问题还没有考虑到。尽管如此，三协会成员都积极地投入自己的角色当中，各部门之间相互协调

积极配合活动的安排，使晚会各项工作有组织性和系统性，保证晚会顺利完成。在晚会的筹备工作中，各部工作落实迅速，从中可以看出协会新成员是具有一定的组织能力和创造性的。

虽然筹备晚会中出现一些问题，但是我们取得的成果也是不小的，总的来说晚会还是很成功的。本次活动丰富了三协会成员的课外生活，增强了协会之间的友谊，加强了各协会会员之间的了解。同时调动了协会新成员的积极性，彰显了当代大学生的活力与激情。

在以后的工作中我们要继续发扬创新，健康向上，积极的精神，做好积极的带头作用，同时做好和其它部门的协调工作。希望在以后协会工作中能够杜绝以上问题，及时解决新问题。同时要不断的善于总结自己，在吸取经验和教训过程中不断的进步，这样我们协会在以后开展工作的过程中才能做得更好，协会成员才能更加的团结，协会的明天才会更加美好。

## 开展双十一活动总结篇十一

今年的双十一活动取得圆满成功，398元u盘130单，580元书籍加680元闪电光碟60套，营业额超10万!有必要总结一下。

- 1: 文案和图片的重要性，产品本身是物超所值10倍以上的!
- 2: 产品选择最好是单品，推成爆款!不能超过3个，多了客户无法选择!
- 3: 产品的塑造和不停的轮番播报可以不断提醒顾客!紧迫性和稀缺性会刺激客户尽快下决定购买，卖完就停止销售，让客户买了觉得确实是赚到了!
- 4: 平时积累粉丝，适时引爆!注重后端二次开发!

5: 团队统一思想，步调一致，群发语音，图片。

6: 扩大战果，争取下一步的更大成功!买光碟是一种学习，多总结多分享更是一种学习!闷骚无法影响别人!

## 开展双十一活动总结篇十二

11月11日，是世纪光棍节。11日晚，由系学生会办公室与劳卫部共同举办的光棍节单身派对在温馨快乐的气氛中落下帷幕。不容置疑，这次单身派对举办的'非常成功，已经超出了预期效果，这都要归功于部长与干事的大力宣传和辛勤劳动!

此次活动的成效:

- 1、对参加此次活动的部门成员的能力都有较大提升，锻炼了团体协作精神与组织能力。在事前准备道具和事后后勤工作都做得很好。同学们普遍反映良好。
- 2、两位主持相当能调动现场气氛，虽然晚上的气温较冷，但同学们的热情在调动下都非常高涨，活动场面相当壮观，高潮一潮盖过一潮。
- 3、此次活动虽然是系部活动，但吸引来了很多兄弟系的同学们参加，正是因为有他们的参加，使这次活动的规模得到空前的强大。
- 4、当然，单身派对当来是用来成就情侣的，在活动中使男女生互相熟悉认识，为他们将来的甜蜜打下基础!

在成功的同时，我们也反省思考了我们的不足

- 1、活动地点临时更改，使参加活动的同学没有找到场地。
- 2、场面有点混乱，活动虽然经过具体分工，详实安排，但在

实际过程中由于人数过多，场面有点混乱，而且有些同学的号码拿了不参加，是配对的很少。

3、在节目时间控制上面没把握好，活动尾声的时候，人渐渐散去，观众越来越少。

4、在活动道具方面，借的灯光都是坏的，只能用电灯和台灯。

总的来说，单身派对开的相当成功。虽然在细节方面有所欠缺，但这些错误在下次活动中都是可以避免的。最后，希望部门的活动越搞越好！

## 开展双十一活动总结篇三

（一）pc端。

（一）产品方面：

1、产品杂乱不成体系，配套性差，基本信息不准确，导致连带销售效果不好，客户选择难度大，客单价较低。

2、产品库存信息不准确，库存数据更新不及时，导致活动内容频繁变更。

3、产品价格混乱，导致双11促销价格与日常促销价格有冲突，客户有疑问，影响客户信任度及客服工作难度。

4、产品价格体系不完善，成本价、日常促销价、双11大促价没有相应的标准和数据存档，没有核算标准。

（二）运营推广方面：

前期活动产品变动较大，导致活动内容不稳定，变更频繁，客户疑问较多。

## 开展双十一活动总结篇十四

收到一条短信：传说中的光棍节终于来临了，一人吃饱全家不饿，一人开心全家快乐就是咱最大的优势！... 这么重大的节日，做个总结吧！

前一段时间孜孜不倦的在一个交友网上注册，很是期望从上面钓一个金龟婿出来。刚开始一切似乎颇顺利，应征者众。大受鼓舞，大有要好好挑挑拣拣才好的倨傲姿态。

有一个人，似乎很容易的就被我的2个鸿运大包给收买了。我也真很陶醉的想要一直供给这包子。可是，后来不知道真的、假的，他让去看一本书，叫做《冰是睡着的水》。让我看看再好好想想与他的关系。

我去看了。按照说法，他似乎应该被定义成为隐蔽战线的同志。

我摇了摇很晕的脑袋，不知道是不是应该像电影、电视上描写的一样，对天长号一声：“为什么，为什么要这样对我？”晃完脑袋之后，我不知道该怎么跟这个人说话了。我不知道，一些我想不通的东西是否可以被称为漏洞。呃~真麻烦！我不知道我这个时候应不应该用我的推理和猜测弄清楚这到底是一位隐蔽战线的同志呢，或者只是我风花雪月的故事看多后的臆想！哦，知道了。总之，后来我们就有一搭没一搭的聊，最后断线...

还有一个人，呃~这个人至少人让我在脑子里突然想到了“结婚”两个字。“结婚”这个词，我一直以为它距离我还很远、很远。可因为一个人，突然这两个字就开始让自己有了一些准备和期待。故事的大致情节呢，可以用一句诗来概括：“落花有意流水无情”。这是比较唯美的一种说法，有比较逊的一种说法就是——我被人涮了。



很难过的和高开始交流失恋心得。两人做无奈、很想不通状嗟叹：好女人没人欣赏。同时我们开始对感情有所迷惑。为什么往往总是在我们认为开始渐入佳境的时候，当我们把感情准备郑重其事当作爱情来经营的时候，与我们对坐的那个人却突然溜走了，把我们孤零零的留在那里，有烛光，有鲜花，有小提琴手演奏者音乐，有月光，有阳台...可只有一个人面对这一切，尴尬不已...