

最新中秋节月饼活动总结报告 中秋节做月饼活动总结报告(优质8篇)

通过整改报告，我们可以及时发现并解决困扰工作的瓶颈和难题，推动工作的顺利进行。以下是一些优秀竞聘报告的例子，希望能够激发求职者们的写作灵感。

中秋节月饼活动总结报告篇一

根据上级部门的要求，在迎国庆期间，社区围绕我们的节日系列主题活动，精心部署，认真组织开展了一系列彰显特色的主题文化活动，大力弘扬中华民族优秀传统文化，激发群众爱国主义热情，进一步深化爱国主义教育活动。现将活动开展情况小结如下：

一、高度重视，精心组织

为确保活动顺利开展，领导高度重视，及时召开会议对中秋节活动进行总体部署，并制定了《我们的节日中秋节活动方案》，要求社区在活动中突出爱国主义教育、突出讲文明树新风和献爱心等具体要求，全面推进精神文明工作和创建工作。

二、加大宣传，营造氛围

社区在节日期间在各院落悬挂了国旗和庆双节的宣传横幅、利用宣传栏、电子展示屏大力宣传中秋节相关知识，着重宣传中华民族优秀代表人物的事迹，让群众在了解中秋节的来历和传说故事的同时，感受中华民族传统节日中折射出的浓郁的文化气息，不断激发群众的爱国主义精神。

三、开展迎国庆、过中秋文艺汇演活动

_月_日下午，社区庆双节文艺汇演在__广场举行。社区和__公司联合举办了这次活动，活动分为送祝福和颂祖国两个环节，我们现场为社区的80岁以上的老人送上了一份节日的礼物，给他们带去了节日的祝福，而后社区居民自编自演的节目精彩上演，让观看的居民深深感受到了节日的氛围。而在我们的__有休闲区域，也正热火朝天在开展中秋茶话会，居民一边聊着家常，一边品尝着院落为他们准备的月饼，充分感受到了这个大家庭的温暖。

中秋节月饼活动总结报告篇二

本次活动到场老人约30余位，到场义工包含小义工在内大约26位左右，也有未报名成功前往的义工，大家的热情都很高。

首先，店员发了做月饼的材料；接着，师傅示范做月饼的一般步骤以及所要注意的地方，新奇的月饼做法引起了大家的兴趣，每个人听得入神；之后，大家开始自己动手，起初每个人显得很谨慎，相互探讨着做法，期间欢笑声不断，渐渐熟悉了，动作也变得敏捷了些。

完成时，大家纷纷相互展示，同时也如珍宝一样爱护着自己亲手做的月饼；巧克力冰皮月饼一个个展现在我们眼前，等到可以吃月饼了，各个都美美的品尝着月饼的香甜，也与周围人分享着。

刚开始时，我们的很多的义工和老人不知如何着手，不过后来渐入佳境，一个个月饼似模似样地呈现在了大家面前。

虽然整个过程下来还有不完备的地方，不过还是在很多的老人脸上笑容中得到了一丝的慰藉，只要老人开开心心，一切都好。

中秋节月饼活动总结报告篇三

一年一度的传统活动——中秋节大班做月饼活动又开始了。虽然自己有点缺少新鲜感，但孩子们看到周老师正在分月饼皮和馅时，还是很激动。把我的情绪也调动了起来。我就着孩子看到的事情，向他们隆重介绍了周老师正在做的事情，告诉他们怎么称重量，为什么要精确地分月饼皮和馅，满足了他们的好奇心。然后，在周老师和阿姨做准备工作时，我和孩子们一起讲了中秋节的事情。小朋友已经了解到的是中秋节吃月饼、看月亮和奔月的故事。

圣妍还说到了“赏月”这个词语，正好让小朋友学一学。说到吃什么月饼时，孩子们很踊跃，各种馅都有，还有鲜花馅的，我也没吃过。而奔月的故事，小朋友知道有个女神仙吃了长生不老药，到了月亮上去，月亮上还有小白兔、桂花树什么的，还有人说看见过月亮上真的有，估计是听了故事后对月亮上的阴影产生了想象。我把嫦娥奔月的故事flash放出来让他们边看边说，再强调了这只是古代人编的故事，有很多种说法。还结合现代人去月球考察的事情，说其实月亮上没有人和兔子，小朋友也能理解。

活动的高潮就是做月饼。我让小朋友看了工人加工月饼的视频片段后，用语言介绍了一下月饼皮先搓圆再压扁，最后把豆沙馅放在圆饼皮中间，把皮向馅靠拢，用手指轻拨，直到馅都被包住看不见为止。周老师又示范了一下月饼皮可以做成一个碗，把馅放进去的方法。小朋友做的时候，大多数小朋友习惯于把皮子压扁，再包馅。

有的孩子比较会控制手中的力道，把边上比较厚的皮子拨到有馅露出来的地方。有的孩子见馅露出来了很着急，把皮子用力压上去，反而挤出了更多馅。有的孩子一见上面包住下面露馅，马上叫老师帮忙。有的孩子完全包好了也不自信地让老师看。最后终于都包好了，多数孩子用模子压了一个月饼，再自己雕花做了一个，牙签比较细，雕花不明显。有小

朋友用牙签的侧面压出长条的花纹，边上的孩子见效果不错也学着样。多数人雕了中心交叉的直条花纹，有人雕了笑脸，也有人雕了小麻点，感觉创意不多，更象幼儿迁移运用了饼干上的花纹，但成功率还比较高。

当小朋友看到自己做好的月饼送出去时，脸上充满了期待。希望下周当他们拿到月饼时能认得出自己的作品。

中秋节开始，可以请小朋友每天观察一次月亮，隔天来记录，如果能坚持一个月，应该挺有意思。

最新精彩的活动已经告一段落了，我相信大家都是有收获的，不如来好好的做个总结。那么我们该怎么去写活动总结呢？以下是小编帮大家整理的最新中秋节做月.....

最新（精选5篇）在一个有趣的活动结束后，想必大家都有了很深的感触吧，不如让我们总结经验，展望未来。你想知道活动总结怎么写吗？以下是小编整理的最新中秋.....

中秋节月饼活动总结报告篇四

为在我国传统节日中秋节那团圆美满的氛围中融入人文关怀、爱国情怀、“中国梦”精神，进一步提升我幼儿园师生思想道德和精神文明素质。我幼儿园认真开展了“我们的节日·团圆中秋”主题活动，活动取得了良好的成效，现将有关情况总结如下：

一、主题思想明确，活动安排周到

为有效开展此次中秋节活动，幼儿园成立了以幼儿园长为组长，各班班主任为成员的活动领导小组，并召开专题会议，全面部署该项工作。选择部分班级为活动试点，精心安排，以点带面，进一步营造团圆和谐的良好氛围。同时，要求各班主任根据各年级学生心理特征安排相应的活动，提高学生的

广泛参与度。此外，为保证中秋活动质量，指定少先总队对幼儿园活动进行全面检查，确保活动保质保量。

二、突显团圆特色，活动精彩纷呈

为进一步营造中秋团圆和谐的温馨气氛，我幼儿园紧紧围绕“团圆”主题，打造特色活动。

“佳节读月一主题班队会”活动作为第一阶段安排，主要目的是让学生广泛知晓中秋节来历，传承中华文化，机房爱国情感。通过举办一次经典读书后，朗读中秋故事、诗歌、书籍，品鉴中秋经典诗词，在品月饼、诵古诗的过程中感悟团圆、和谐的幸福，增进同学之间的友谊，显得其乐融融。

发动广大师生开展网上诗词美文、名片佳作赏析、手机短信传箴言等活动，引导用各种文学方式表达对中秋、对中华传统节日的理解和感悟。

开展“佳节赏月一实践活动”第三阶段活动，通过开展书画比赛、手抄报比赛，以提高学生道德文化素养。

“佳节思月一交流汇报”作为第四阶段活动，目的旨在通过回顾自己读、忆、赏月的历程，与亲友、同伴交流分享感悟，感受今天生活的幸福，更期望伟大的祖国在未来更加繁荣、富强。

三、学生积极参与，活动成效显著

活动安排精彩纷呈，赢得了学生们的广泛参与，切实提高了学生对中秋节日的认识，不断融入人文关怀、爱国情怀、“中国梦”精神，进一步提升我幼儿园师生思想道德和精神文明素质。幼儿园将继续借助活动载体，不断拓宽学生对于社会认知感的渠道，努力培养学生成为积极投身和谐社会建设，创造“中国梦”的未来栋梁。

中秋节幼儿园月饼活动总结

中秋节月饼活动总结报告篇五

为有效开展此次中秋节活动，学校成立了以校长为组长，各年级主任为成员的活动领导小组，并召开专题会议，全面部署该项工作。会议形成了以“主题阅读”、“交流展示”、“实践活动”、“交流汇报”等四个阶段为主线的“我们的节日·团圆中秋”主题活动方案，并首次采用班级活动试点制，选择部分班级为活动试点，精心安排，以点带面，进一步营造团圆和谐的良好氛围。同时，要求各年级主任根据各年级心理特征安排相应的活动，提高学生的广泛参与度。另外，为了保证中秋节活动的质量，指定少先队全面检查学校活动，确保活动的质量保证。

为了进一步营造中秋节团聚和谐的温暖气氛，我们紧紧围绕团聚主题，创造特色活动。

佳节阅月-主题阅读活动作为第一阶段安排，主要目的是让学生广泛了解中秋节的起源，传承中华文化，机房爱国情怀。通过举办经典阅读，朗读中秋节的故事、诗歌和书籍，欣赏中秋节的经典诗歌，在品尝月饼和朗读古诗的过程中感受到团聚和谐的幸福，增进学生之间的友谊，看起来很开心。

佳节记忆月-交流展示活动作为第二阶段的安排，举办了中秋节主题团队会，开展了感觉佳节放情网络宣传等交流活动，进一步锻炼学生的语言表达，开展了很多师生在线诗词美文、名片佳作观赏、手机邮件箴言等活动，引导了各种文学方式对中秋节、中华传统节日的理解和感觉。

开展“佳节赏月——实践活动”第三阶段活动，通过“小小月饼寄深情”，亲子互动活动，开展“快乐体验”志愿者活动以及“你最难忘的中秋”感悟续写，促进学生在活动参与中寻找到人间真善美，增加与身边的同学、朋友、长辈等相

互间的情感，提高学生道德文化素养。

“佳节思月——交流汇报”作为第四阶段活动，旨在通过回顾自己读、忆、赏月的历程，与亲友、同伴交流分享感悟，感受今天生活的幸福，更期望伟大的祖国在未来更加繁荣、富强。

活动安排精彩纷呈，赢得了学生们的广泛参与。以四年级二班为例，组织的中秋主题班会，学生们积极举手，踊跃参与，“每逢佳节倍思亲”。“明月几时有，把酒问青天。”学生们对于经典诗句朗朗上口，让大家对中秋又多了份认知。

班会活动后，组织开展了一次中秋月饼diy活动，在活动中，学生们自己亲自动手制作月饼，虽然有时候月饼做出来会呈现出“大馒头”形状，但是他们制作月饼的认真劲可是相当的执着当他们看到自己做的月饼成型后，都会心的笑了，他们将做好的月饼送给小区的爷爷奶奶，并向他们送上节日的祝福。

学校通过举办一系列的中秋活动，切实提高了学生的尊重长辈、和谐相处的思想觉悟，不断融入人文关怀、爱国情怀、“中国梦”精神，进一步提升我校师生思想道德和精神文明素质。学校将继续借助活动载体，不断拓宽学生对于社会认知感的渠道，努力培养学生成为积极投身和谐社会建设，创造“中国梦”的未来栋梁。

第二篇：中秋节月饼活动总结

怀着无比轻快的心情，我们迎来了一年一度的中秋佳节。中国的传统节日是中华民族悠久历史文化的重要组成部分，她的形成过程，是我们中华民族历史文化长期积淀凝聚的过程。包括中秋节在内的中国传统节日，是代代中国人贡献给世界和未来的文化财富。

为了欢庆我国这个古老的传统佳节，更为了借此机会对学生进行民族文化及感恩教育，在校领导的组织安排下，我班成功开展了“欢度中秋”主题班会活动中，我班同学通过查阅资料，向大家介绍了中秋节的来历，还用古诗词诵读等多种形式，了解了中国节日。

中秋节有悠久的历史，和其它传统节日一样，也是慢慢发展形成的，古代帝王有春天祭日，秋天祭月的礼制，早在《周礼》一书中，已有“中秋”一词的记载。后来贵族和文人学士也仿效起来，在中秋时节，对着天上又亮又圆一轮皓月，观赏祭拜，寄托情怀，这种习俗就这样传到民间，形成一个传统的活动，一直到了唐代，这种祭月的风俗更为人们重视，中秋节才成为固定的节日，《唐书·太宗记》记载有“八月十五中秋节”，这个节日盛行于宋朝，至明清时，已与元旦齐名，成为我国的主要节日之一。

通过一系列活动的开展，使同学们不仅了解到了更多有关中秋节的知识和故事传说，让学生对中国这一传统佳节及传统文化有更深层次的了解和热爱；而且也使同学们懂得感恩回报，对全体学生进行了很好“感恩”教育，从而ji发同学们去努力学习，用以报答父母恩情。

这次班会给同学们留下美好深刻的回忆，这次庆中秋主题班会让我们今后更加紧密地团结在一起，更加友好快乐地相处，使中华传统文化内涵得到更好的传承。

第三篇：中秋节月饼活动总结

活动背景：

八月十五中秋节，中秋节是我国传统的节日，它代表着团圆、吉祥。对于刚入园的小班孩子来说，他们并不完全知道中秋节的意义与传统礼节。我班就设计了“快乐的中秋节”主题系列活动。在这个活动中，我们主要以“快乐”为中心点，

开展中秋节的活动，以此让他们体验幼儿园这个小家庭的团圆与快乐，激发他们乐意上幼儿园、爱幼儿园的美好情感。

活动目标：

- 1、能大胆地选择色彩印画“月饼”，并展开想象，让“月饼”飞起来，感受成功的喜悦。
- 2、知道中秋节到了，月亮圆了，感受团圆、快乐的节日气氛。

活动准备：

- 1、蓝色背景图（长卷）、大萝卜切片做印章、黄色圆盘（后面贴两翅膀）。
- 2、各色颜料、薄海绵、冰盒、美工服；
- 3、有关中秋的歌曲，电脑。

活动过程：

师：“小朋友知道今天是什么节日吗？”“中秋节我们要做些什么的？”（赏月，吃月饼）

师：“蓝色的夜空静悄悄的，月亮在哪呢？”

出示圆盘，“月亮在这里呢！月亮你快飞到天上去吧！”

打开圆盘后面的翅膀，演示飞到背景图上。“中秋节月亮宝宝一个人在天上好孤单，她想请圆圆的月饼陪她一起玩。月饼在哪里？你们知道月饼在哪里吗？”

师：“月饼月饼在这里”（用萝卜蘸色印在画纸上）。引导幼儿一起说：月饼月饼在哪里？月饼月饼在这里。

师：“小朋友们的月饼在哪里呢？我们也来印月饼吧！”

重点：提醒孩子蘸色时颜料不要混在一起。鼓励孩子交换颜色印画。

伴奏：《爷爷为我打月饼》

1、师：“这么多可爱的月饼宝宝，我们怎么让它们飞到天上去和月亮宝宝玩呢？”

鼓励幼儿想象出不同的方法，师简笔画出。说到长翅膀时，教师演示双手蘸色印的方法。

重点：翅膀要印在“月饼”的两侧。

2、幼儿添画，提供勾线笔和颜料，用画或印的方法让“月饼宝宝”飞起来。

1、将幼儿作品布置在主题墙饰上，体验成功的喜悦。

2、“‘八月十五月儿圆，中秋月饼香又甜’，月亮宝宝好开心啊，她给小朋友们送来了月饼感谢。”

出示圆圆的月饼，让小朋友闻闻，一起切月饼，分享。

活动评价：

孩子已经融入了主题，知道中秋节到了，月亮圆圆的，还有圆圆的月饼，他们参与活动是快乐的，自由的。对色彩是敏感的。用印章蘸色印画是第一次尝试，孩子们特别感兴趣，拿起“月饼”就印满了画纸，似乎也过于投入自己的作画游戏而忘记了还有更多漂亮的色彩等着他们去碰触。尤其在让月饼“飞起来”时，让双手蘸上喜欢的颜色，印在圆圆的“月饼”上，让孩子的快乐达到了高潮。通过这个活动，我也更加体会了目标为教学、为孩子服务的意识，什么才是

适合孩子的，有利于孩子发展的，生成孩子喜欢的活动内容。教学内容是要我们去选择的，根据本班孩子的特点，有意识的设立孩子感兴趣的活动，丰富课程内容，更好地为孩子服务。

活动反思：

一个完整的活动不是老师一个人的操作过程，而是包含了很多前期的观察和了解，对孩子的观察，对孩子能力的了解，设立一个可行性的目标，适合孩子才是正确的。在一个活动中，孩子获得了什么发展是在老师的预设之内的，也有是预设之外的，这才是活动本身带给我们的思考。孩子是活动的主体，是我们围绕的中心，只有关注了孩子，才能发现活动的价值。本次活动可以说是较完满的，在幼儿示范印画时可给予孩子更多的自主，相信孩子。

第四篇：中秋节月饼活动总结

为了欢庆我国这个古老的传统佳节，更为了借此机会对学生进行民族传统文化及感恩教育，在学校领导的组织安排下，各班成功开展了以“知民俗庆中秋”为主题的教育活动。在这次主题教育活动中，同学们通过查阅资料，向大家介绍了中秋节的来历，还用古诗词诵读和吃月饼等多种形式，了解了中国节日，增强了我是中国人，说中国话，过中国节的爱国情感。

中秋节有悠久的历史，和其它传统节日一样，也是慢慢发展形成的，古代帝王有春天祭日，秋天祭月的礼制，早在《周礼》一书中，已有“中秋”一词的记载。后来贵族和文人学士也仿效起来，在中秋时节，对着天上又亮又圆一轮皓月，观赏祭拜，寄托情怀，这种习俗就这样传到民间，形成一个传统的活动，一直到了唐代，这种祭月的风俗更为人们重视，中秋节才成为固定的节日，《唐书·太宗记》记载有“八月十五中秋节”，这个节日盛行于宋朝，至明清时，已与元旦

齐名，成为我国的主要节日之一。

中秋节的传说是非常丰富的，嫦娥奔月，吴刚伐桂，玉兔捣药之类的神话故事流传甚广。同学们一一了解了中秋节各个朝代的传说：中秋传说之一——嫦娥奔月；中秋传说之二——吴刚折桂；中秋传说之三——朱元璋与月饼起义。学生们还饶有兴趣地布置软木板，用丢弃的月饼包装盒制作城市建筑模型，既环保又开发了同学们的动手能力和想象力，结合时代潮流体现了浓浓的中国情。

通过一系列活动的开展，使同学们不仅了解到了更多有关中秋节的知识和故事传说，让学生对中国这一传统佳节及传统文化有更深层次的了解和热爱；而且也使同学们懂得感恩回报，对全体学生进行了很好“感恩”教育，从而激发同学们去努力学习，用以报答父母恩情。

主题班会给同学们留下美好深刻的回忆，这次庆中秋主题班会让我们今后更加紧密地团结在一起，更加友好快乐地相处，使中华传统文化内涵得到更好的传承。

中秋节月饼活动总结报告篇六

每年中秋月饼销售，是宾馆的头等大事，领导们给我们作动员工作，给我们鼓气加油，给我们提供良好的销售政策。今年是我第二次销售月饼了，有了去年的经验，我很快理清思路，寻找客源。销售月饼前，就跟客户保持联系，给客人做工作，以真诚感动客人。给亲戚、朋友打电话，帮助销售月饼。

九月的天气，依然很炎热，跑客户，送月饼，每个新天人都忙碌着。为了能销售更多的月饼，我接连两次回到娄底涟源去登门拜访以前的领导和朋友，不拿到订单绝不放弃，努力

之下，终于把单拿下了。高兴的回到宾馆，高兴的准备发货时间，结果等来的却是对方工程临时出了纰露，不得不取消发货。

一时之间，失落、懊恼、茫然充满了整个脑海，心里不停的重复着怎么办？怎么办？但看到所长，宾馆领导们深夜还在忙碌的身影，身边同事们，不管货多货少，依然在执着跑单的笑脸，我觉得我没有理由消极，新天人向来都有吃得苦，耐得烦，霸得蛮的精神，我应该重整思路，另寻客源，焦急之中，想到以前有位领导，刚调到乡镇当镇长，也许有他的帮忙，可以找到新的客户资源。但我这人最大的毛病是爱面子，一时之间犹豫不绝，是文经理及时做思想工作，鞭策我，鼓励我，忐忑之下，我鼓起勇气给他打了个电话，给他介绍了宾馆的月饼制作流程，没想到对方对我们自产自销的月饼非常感兴趣，立刻就下了订单，并答应帮我联系其他的朋友帮忙销售月饼。

订单拿到了，接下来就是发货了，由于是临时订单，没有提前给书记报告，安排车辆。但当我跟书记讲明情况以后，书记立刻在送货车辆紧张的情况下给我调车送货。车有了，可还缺一个送货的人，这笔订单要在客人指定的时间送货到南站发货，离客人指定的时间越来越近，我急得像热锅上的蚂蚁，不知如何是好。这时，肖经理把当天正在休息的颜泽良调过来帮我送货。终于在客人指定的时间到达了，但由于是班车拖运，所以没有师傅搬运，在这种情况下，颜泽良又当司机，又当搬运工，帮我把货一箱一箱的扛到班车上，累得汗流浹背，没有一句怨言，在此，我要真诚的向他们说一声：谢谢，你们辛苦了。

今天能够取得好的成绩，不仅仅靠我个人得来的，后面还有许许多多的同事加班加点，给我们保障货源，给我们搬货运货。在月饼货源极其紧张的情况下，所长从干休所调来可爱的战士，跟我们一起同心协力。其实我要感谢的人很多，既感谢所领导和宾馆领导们给我们鼓劲，还要感谢同事给我的

帮助。

20xx年的中秋已成过去，这次的成绩也只能代表过去，展望未来，我将更加努力工作，学习销售技能技巧，提升自己，开拓新的客户资源，为明年的月饼销售打好铺垫，拿出一份好成绩，回报宾馆领导和对我的厚爱。

最后，祝愿我们的宾馆蒸蒸日上，财源广进。祝愿所领导和宾馆领导还有亲爱的同事们，身体健康，万事顺意。

中秋节月饼活动总结报告篇七

一年一度的月饼销售季度虽然是结束了，相对于去年21202盒的销售量，今年10718盒的销售量让我对今年的销售业绩感到并不满意，为此特进行了如下总结：

1、前期工作及销售背景：今年社会经济并不景气，而月饼市场的竞争又日趋激烈，在这样的背景下，公司的月饼产品资料及销售政策却都确定的相对较晚，从而业务员前期的准备工作就有缺口，没有充足的资料去发展客户，而一些有特殊采购要求的大客户一般会提前两个月左右就开始咨询相关的事项，这样的情况下，政策信息确定较晚往往会造成一部分客户的流失。对业务员而言，前期准备工作的不足，往往会影响到中后期工作的进展，给业务员的销售业绩造成了一定的影响。

2、公司营销政策定位及市场实际需求：因原材料和人工等方面的原因，今年月饼价格普遍上涨，我们公司价格也相应的做出了调整，对此情况，大部分的客户都认为涨价的金额是合理的。但是在销售折扣相对于去年来说，普遍都反映出折扣过高，甚至许多客户明确表示折扣高出了公司的采购预算。同时，随着月饼市场的不断发展和日渐成熟，客户的品牌意识也在提高，许多客户不会再单一的接受销售方的报价，而会主动的询问和比较多家品牌的价格与折扣，同时，大品

牌的竞争优势也很明显，在深圳，月饼的品牌多多少少有近百个，很多关外的客户并不了解我们公司，在这种对我们品牌不够了解的前提下，对公司的折扣就表示了质疑，普遍认为价格过高。现在购买200-500盒的一些企业都会觉得他们是很大的团购客户，会选定几家的产品做比较试吃。

在试吃方面我们传统的月饼都很有优势，但在价格上面的话劣势就很明显。按公司的前期折扣政策只能给到7.5折左右，这样的高折扣让很多客户往往都更愿意选择安琪，富锦这些传统的品牌。在品牌上我们没有优势但是在价格和折扣上又没有很大的吸引力。这样流失了很多中上的企业客户。

3、 产品的创新及包装的改革：虽然传统口味的月饼依然占据着市场的主导地位，但为了迎合个性市场的需求，适应不同的人群，各商家纷纷推出了反传统的新式月饼。而我们公司今年并未开发出新的产品，在购买了我们公司几年月饼的客户群里，有许多客户认为我们公司的月饼没有新意，同时口味也没有改良。比如我们的桃山礼盒，许多客户都觉得月饼外型很好看，但是口感过甜，认为不是很喜欢吃。(迈瑞)在包装上，比起去年的包装有了一定的改变，可是许多客户也表示我们的包装少了一些创新。作为公司的销售人员，我认为公司月饼的包装应该更多的体现出月饼所承载的中华传统文化以及公司的文化底蕴，把中秋团圆文化和富有特色的地域文化更多的融入到包装设计中来。

4、 其他销售渠道的影响：随着网络销售方式的普及，许多小卖家通过不同的渠道销售我们的产品。一些客户在询价的过程中，看到了我们公司产品在网络上的零售价格明显低于公司批量销售价格，因此许多客户会认为我们公司应该给出更低的销售价格和折扣来，这样销售价格的不统一，冲击了我们传统的销售市场，给销售工作带来了更大的难度。

5、 销售政策及公司奖惩制度：在公司制定的销售政策里，真正有利于做大单的政策很少，许多大客户认为我们的销售

政策没有让他们感觉到身为大客户的优惠。同时，公司的奖惩制度力度不大，没有调动业务员的销售积极性，希望公司也能加大此方面的力度，多制定一些奖励激进的措施，让我们销售人员能积极响应，实现销售业绩的直线上升。

通过今年的月饼销售工作，我也深刻感到了自身工作的不足，为了在20xx年能创造好的业绩，我将不断完善自身的工作，一方面加强与新客户的联系，另一方面进一步稳定老客户群体，加大推销的力度，最大可能的实现公司利益与自身利益双赢的局面。

中秋节月饼活动总结报告篇八

每年中秋月饼销售，都是销售员的头等大事。今天本站小编给大家为您整理了中秋节月饼销售活动总结，希望对大家有所帮助。

每年中秋月饼销售，是宾馆的头等大事，领导们给我们作动员工作，给我们鼓气加油，给我们提供良好的销售政策。今年是我第二次销售月饼了，有了去年的经验，我很快理清思路，寻找客源。销售月饼前，就跟客户保持联系，给客人做工作，以真诚感动客人。给亲戚、朋友打电话，帮助销售月饼。

九月的天气，依然很炎热，跑客户，送月饼，每个新天人都忙碌着。为了能销售更多的月饼，我接连两次回到娄底涟源去登门拜访以前的领导和朋友，不拿到订单绝不放弃，努力之下，终于把单拿下了。高兴的回到宾馆，高兴的准备发货时间，结果等来的却是对方工程临时出了纰露，不得不取消发货。

一时之间，失落、懊恼、茫然充满了整个脑海，心里不停的重复着怎么办?怎么办?但看到所长，宾馆领导们深夜还在忙

碌的身影，身边同事们，不管货多货少，依然在执着跑单的笑脸，我觉得我没有理由消极，新天人向来都有吃得苦，耐得烦，霸得蛮的精神，我应该重整思路，另寻客源，焦急之中，想到以前有位领导，刚调到乡镇当镇长，也许有他的帮忙，可以找到新的客户资源。但我这人最大的毛病是爱面子，一时之间犹豫不绝，是文经理及时做思想工作，鞭策我，鼓励我，忐忑之下，我鼓起勇气给他打了个电话，给他介绍了宾馆的月饼制作流程，没想到对方对我们自产自销的月饼非常感兴趣，立刻就下了订单，并答应帮我联系其他的朋友帮忙销售月饼。

订单拿到了，接下来就是发货了，由于是临时订单，没有提前给书记报告，安排车辆。但当我跟书记讲明情况以后，书记立刻在送货车辆紧张的情况下给我调车送货。车有了，可还缺一个送货的人，这笔订单要在客人指定的时间送货到南站发货，离客人指定的时间越来越近，我急得像热锅上的蚂蚁，不知如何是好。这时，肖经理把当天正在休息的颜泽良调过来帮我送货。终于在客人指定的时间到达了，但由于是班车拖运，所以没有师傅搬运，在这种情况下，颜泽良又当司机，又当搬运工，帮我把货一箱一箱的扛到班车上，累得汗流浹背，没有一句怨言，在此，我要真诚的向他们说一声：谢谢，你们辛苦了。

今天能够取得好的成绩，不仅仅靠我个人得来的，后面还有许许多多的同事加班加点，给我们保障货源，给我们搬货运货。在月饼货源极其紧张的情况下，所长从干休所调来可爱的战士，跟我们一起同心协力。其实我要感谢的人很多，既感谢所领导和宾馆领导们给我们鼓劲，还要感谢同事给我的帮助。

20xx年的中秋已成过去，这次的成绩也只能代表过去，展望未来，我将更加努力工作，学习销售技能技巧，提升自己，开拓新的客户资源，为明年的月饼销售打好铺垫，拿出一份好成绩，回报宾馆领导和对我的厚爱。

最后，祝愿我们的宾馆蒸蒸日上，财源广进。祝愿所领导和宾馆领导还有亲爱的同事们，身体健康，万事顺意。

在公司自8月初起进去了紧张的中秋大战状态，在40多天的销售工作中，了解公司中秋工作流程、熟悉了中秋业务，得到了锻炼，学到了东西，也基本完成了公司交给的任务，对于期间的销售工作中，也让我们了解很多工作中的好与不足之处，以下是月饼销售的工作总结：

一、月饼销售总结：

1、散饼销售：广式月饼今年新增了新的品种，这个品种的上市突破了以往传统的不足，那就是无糖月饼。无糖月饼的上市让客人有了更多的选择。上市以来它的销售量也是得到了肯定，但更多的老顾客还是最钟情于九度缘的伍仁月饼，它的销售量一直是名列前茅。冰皮月饼现在也是广大消费者的最爱，今年的冰皮月饼也新添了一个品种——脆脆苹果冰皮月，但相对于其他口味的冰皮月饼，它的销售量不是很好，由于是与平常传统口味的不同，顾客并不是很容易接受，但是总体来说今年中秋散饼的销售量还是不错的，以祥宾为首，其次国贸、桂春、新竹。

2、精美礼盒销售：与去年礼盒不同的是今年更换了两个礼盒，分别是星语星月和花之韵。代替了以往的尊秋华彩与和福，今年礼盒的团购量很少，大多都是顾客到店面直接进行购买。今年南宁的月饼市场很大，大街上销售摊点很多，同行之间的竞争很大，所以相对与往年，今年礼盒的销售量并不是很乐观，今年礼盒售卖量最好的是星语星月，由于它盒子的设计色彩搭配丰富，图案优美且看起来送礼适中又不失大气，所以它是顾客购买的首选，花之韵就是盒子太大了，所以购买它的客人就少了些，不过今年的大饼销售量很差，五斤大饼比三斤大饼销售量要好，今年销售量最差的是缘聚锦秋，只有新竹店买了两盒，其他店有客人询问但却没有人购买，再来的话就是秋风印象，后期是卖得比较好的。

3、中秋礼饼销售：中秋期间有一项优惠活动，两盒礼饼捆绑式销售，前期的时候就黑芝麻和五谷好卖一些，但后期由于月饼的陆续上市，它的销售量就没有在持续上升，期中每个店的退货率很高，在下单方面也有在控制，顾客在礼饼的品种上还是比较喜欢绿豆，优惠活动没有得到顾客的注意，购买单盒的较多。

4、中秋月缘蛋糕销售：今年推出的中秋蛋糕款式较多，款式也很好看，不过最突出的是荷塘月色、花好月缘、吉兔金秋，在中秋期间订蛋糕的时候也会推荐我们的中秋款式，可能是顾客的消费观还不是很成熟，所以很多顾客都是以欣赏的态度来看，在期间订购率较多的是吉兔金秋、荷塘月色、丰收，中秋节当天也只是现卖了一个花好月缘，来年我们尽推。

二、人员情况总结：，

1、今年中秋期间我们销售整体表现还是不错的，大家都很积极及时的配合公司的进度进行推荐销售，今年中秋购买月饼的气氛总体来说不比往年那么热闹，顾客消费都会比较理性。临近中秋节那几天客流量明显较多，伙伴在订蛋糕的时候有时还要顾及礼盒区的顾客，今年人手不比去年，但是每个人都能尽自己的职责，在伙伴需要帮忙的时候都能很及时的配合协助，合理分工，做好防盗工作，大家都处在一种愉快的团队合作氛围里。宣传方面在中秋期间，大家都很积极，外场努力推荐，收银员也会进行二次推荐。在听闻各店售卖量的时候，各店的人员很是着急，仿佛有股力量爆发，即时积极推荐，希望赶紧赶上超越其它店。

2、中秋期间店与店间的合作默契还有所欠缺。当店面库存减少时未能及时协调新竹店帮助她们销售，但是在冰皮礼盒新竹及时的给予我们帮助，我们得到现在的业绩也是因为有了她们的配合。生产部与出货也给予我们很大帮助，在后期月饼销售大卖，库存空缺时，她们也能及时并准确的发货，按时送到店面保证正常销售。在卖场销售人手紧张时，裱花人员

也很主动的帮助卖场，帮订蛋糕或者帮拿产品。所以也很感谢裱花部门的高度配合。

三、 货源管理总结：

1、货源调整情况总结情况：在月饼的预货前期还是比较合理的，都能保证月饼都能供应上，满足顾客的需求，但是后期月饼预货就没有那么合理了，厂房有交充足的库存量，也是由于临近后期了，所以没能得到很好控制，货源的调整也没有很及时，各店的库存互动很少，所以这是今年的一项大的失误。

2、预货工作的总结：在月饼销售期间常温的产品受到很大的影响，也是由于我们把精力都放在了销售月饼上，所以对常温产品的销售没有得到很好的销售与合理预货，也是刚好处在高温的天气，导致各店大量的退货，而在后面也在慢慢的控制。

3、退货率情况以及预防退货的举措总结：中秋期间退货率较高，每次经过出货部，看到那么多退货的产品都堆积在一起成了一座小山，心里很是难受，特别是愧对于加班加点的生产人员，但在那么大的一个退货量后，各店都有在预货上控制了预货量，也有在卖场尽量推荐。

四、中秋期间客诉事件及顾客对中秋产品的意见收集

1、在开例会时我们都会汇报月饼的销售工作，今年月饼的客诉较少，但还是有的，祥宾店有个客人购买了一个板栗蛋黄月，对半切却没看见有蛋黄，后来拿到店面，给其更换了一个，后来拿到办公室给邱副总检查，其实这个月饼并不是没有蛋黄，而是它偏在一边了，后来也有反馈到生产部，得到了改善。

2、今年顾客会觉得冰皮月饼没有往年的好吃，皮太厚了，蛋

黄的口感不突出，太甜。

五、销售人员对中秋奖励项目的竞争气氛总结

今年的中秋奖励项目很优厚，所以大家在中秋销售工作的合作默契上表现较好，面对每一位进店的顾客都能积极推荐我们的月饼及礼饼，每个人都希望自己能拿第一；收银员的二次推荐做得也很到位。对中秋的奖励项目大伙儿的激情更上一层楼，希望来年能继续保持下去。

六、提出你(或团队)对今年中秋销售工作的不足或更好的建议

- 1、各店的互动还是要频繁，要了解各店库存的情况，也要了解各店个别产品的销售优势，这样会比较好调货。
- 2、增强各店的合作意识，要学会帮助各店滞销产品帮其销售，而不是一味的怕退货率增高而不敢接手。
- 3、不管在中秋期间工作再忙，我们都要做好新人的培训工作。

一年一度的月饼销售季度虽然是结束了，相对于去年21202盒的销售量，今年10718盒的销售量让我对今年的销售业绩感到并不满意，为此特进行了如下总结：

- 1、前期工作及销售背景：今年社会经济并不景气，而月饼市场的竞争又日趋激烈，在这样的背景下，公司的月饼产品资料及销售政策却都确定的相对较晚，从而业务员前期的准备工作就有缺口，没有充足的资料去发展客户，而一些有特殊采购要求的大客户一般会提前两个月左右就开始咨询相关的事项，这样的情况下，政策信息确定较晚往往会造成一部分客户的流失。对业务员而言，前期准备工作的不足，往往会影响到中后期工作的进展，给业务员的销售业绩造成了一定的影响。

2、 公司营销政策定位及市场实际需求：因原材料和人工等方面的原因，今年月饼价格普遍上涨，我们公司价格也相应的做出了调整，对此情况，大部分的客户都认为涨价的金额是合理的。但是在销售折扣相对于去年来说，普遍都反映出折扣过高，甚至许多客户明确表示折扣高出了公司的采购预算。同时，随着月饼市场的不断发展和日渐成熟，客户的品牌意识也在提高，许多客户不会再单一的接受销售方的报价，而会主动的询问和比较多家品牌的价格与折扣，同时，大品牌的竞争优势也很明显，在深圳，月饼的品牌多多少少有近百个，很多关外的客户并不了解我们公司，在这种对我们品牌不够了解的前提下，对公司的折扣就表示了质疑，普遍认为价格过高。现在购买200-500盒的一些企业都会觉得他们是很大的团购客户，会选定几家的产品做比较试吃。

在试吃方面我们传统的月饼都很有优势，但在价格上面的话劣势就很明显。按公司的前期折扣政策只能给到7.5折左右，这样的高折扣让很多客户往往都更愿意选择安琪，富锦这些传统的品牌。在品牌上我们没有优势但是在价格和折扣上又没有很大的吸引力。这样流失了很多中上的企业客户。

3、 产品的创新及包装的改革：虽然传统口味的月饼依然占据着市场的主导地位，但为了迎合个性市场的需求，适应不同的人群，各商家纷纷推出了反传统的新式月饼。而我们公司今年并未开发出新的产品，在购买了我们公司几年月饼的客户群里，有许多客户认为我们公司的月饼没有新意，同时口味也没有改良。比如我们的桃山礼盒，许多客户都觉得月饼外型很好看，但是口感过甜，认为不是很喜欢吃。(迈瑞)在包装上，比起去年的包装有了一定的改变，可是许多客户也表示我们的包装少了一些创新。作为公司的销售人员，我认为公司月饼的包装应该更多的体现出月饼所承载的中华传统文化以及公司的文化底蕴，把中秋团圆文化和富有特色的地域文化更多的融入到包装设计中来。

4、 其他销售渠道的影响：随着网络销售方式的普及，许多

小卖家通过不同的渠道销售我们的产品。一些客户在询价的过程中，看到了我们公司产品在网络上的零售价格明显低于公司批量销售价格，因此许多客户会认为我们公司应该给出更低的销售价格和折扣来，这样销售价格的不统一，冲击了我们传统的销售市场，给销售工作带来了更大的难度。

5、销售政策及公司奖惩制度：在公司制定的销售政策里，真正有利于做大单的政策很少，许多大客户认为我们的销售政策没有让他们感觉到身为大客户的优惠。同时，公司的奖惩制度力度不大，没有调动业务员的销售积极性，希望公司也能加大此方面的力度，多制定一些奖励激进的措施，让我们销售人员能积极响应，实现销售业绩的直线上升。

通过今年的月饼销售工作，我也深刻感到了自身工作的不足，为了在20xx年能创造好的业绩，我将不断完善自身的工作，一方面加强与新客户的联系，另一方面进一步稳定老客户群体，加大推销的力度，最大可能的实现公司利益与自身利益双赢的局面。