# 部室活动总结优秀8篇

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-01-26

*在写活动总结之前我们一定要对相关的活动做好认真的回顾，活动总结是大多数人在参加一场活动过后需要写作的，以下是小编精心为您推荐的部室活动总结优秀8篇，供大家参考。为了让幼儿更贴近大自然，欣赏秋天的美景，也为了让孩子们体验与爸爸妈妈、与同伴们结...*

在写活动总结之前我们一定要对相关的活动做好认真的回顾，活动总结是大多数人在参加一场活动过后需要写作的，以下是小编精心为您推荐的部室活动总结优秀8篇，供大家参考。

为了让幼儿更贴近大自然，欣赏秋天的美景，也为了让孩子们体验与爸爸妈妈、与同伴们结伴去郊游的快乐。10月12日，xx幼儿园组织幼儿家庭来到位于松江的xx植物园开展亲子秋游活动。

早上8点半，小朋友们在老师、家长和导游的带领下有序上车，一路上小朋友们欢声笑语。下车后，小朋友和家长们们结伴而行，大手拉小手，有序的进入植物园。xx植物园是科研、科普和观赏游览于一体的综合性植物园，通过植物独特生境的营造，特色植物的.收集、种植和造景，形成了风格各异、优美的植物景观和良好的生态环境。小朋友们在爸爸妈妈的陪同下去看了热带花果馆、沙生植物馆和珍奇植物馆。

午餐分享时光，孩子们沐浴在温暖的阳光和清新的空气中，温室外地绿草地上到处都是幼儿园的小朋友和家长，有的吃着美味的午餐，有的分享着零食，玩得不亦乐乎！家长和老师们赶紧用相机捕捉了孩子们的欢声笑语，草坪上留下了孩子们美好的回忆。

这次xx植物园的参观，让孩子们走进自然，亲近大自然，充分感受秋天的多彩景色。本次活动让孩子们开拓了视野，增长了见识。家长和孩子们度过了愉快、幸福的亲子时光，秋游也拉近了老师和家长、幼儿间的距离，也增进了家长对xx幼儿园的信任。期待我们下一次美好的出游。

为了让小朋友能更生动、直观地了解、认识秋天，丰富幼儿园生活，拓宽视野、亲近大自然，体验集体同游的快乐。20xx年9月29日，xx第二幼儿园组织全园幼儿前往安徒生童话乐园进行秋游活动。

有趣的安徒生童话乐园里多了一群可爱的孩子。孩子们最盼望的活动，就是滑滑梯、海洋球、旋转木马……只听见孩子们的欢呼声在空中回荡；中大班的幼儿看到翻斗乐跃跃欲试的勇于攀登。

把我们的老师和围观的成年人都一起带入了那已经逝去的童年时光；当孩子们围坐在暖暖的草地上，孩子们分享着幼儿园带来的食物，尽情体验着集体生活的乐趣。在活动结束前，老师们不失时机的进行着环境保护的教育，你看，我们的孩子认真地在整理着他们休息的场地，不让任何一个小垃圾被遗留下。

活动不仅使孩子们在幼儿园的生活更愉快，更充实，更丰富，而且扩展了幼儿的视野，丰富了孩子们的社会经验。通过亲身体验，培养了幼儿热爱大自然的情感，提高了孩子保护环境的意识，促进了孩子们智力的健康发展。

在大家齐心协力下，经过两个多星期的精心筹备，xx天虹百货店于20xx年9月29、30日试营业，10月1日顺利开业。虽然在活动过程及活动细节中存在一些旁枝末节的问题，但是这些问题所反馈出的宝贵经验对于日后在新店开业、大型活动的举办方面更是给予了值得借鉴的重要依据。

一、开业的意义而言，我总结出以下几点意见：

1、xx天虹百货店入驻于福州影响力最大的商圈之―台江万宝宁商圈，对品牌知名度的打响带来更好的帮助，同时扩大了xx品牌在台江商圈乃至福州市场的影响力，对品牌升级、形象展示、市场布局及美誉度的提升都奠定了更好的基础和开端。

2、全面深入的和商场、总部、第三方的沟通和合作，为纽方公司在筹备新店开业，组织、主办大型商业活动方面提供了非常宝贵的经验。

二、就开业阶段整体效果而言，我总结出以下几点意见：

1、就本次活动策划而言。本次活动策划周密，内容丰富，现场视觉效果不俗。活动策划的内容有赠品的筹备，其中包括品牌专属杯子的选购与设计、“红包”的准备，还有短信平台的发送、电话客户的邀约、苏黎彩球工作室的现场布置等都值得今后借鉴。

2、就本次的人员招聘问题而言。招聘是老大难问题，但开业前大家齐心协力动用了网络招聘、场外设点、商场协助、关系、请临时工、台江店员调动等各种方法来满足新店开业人员配备需求。

3、就本次的装修问题而言。装修的风格整体高端大气上档次，但是由于装修工人的细节不够到位，期间还是出现了一些小问题，例如试衣间内贴纸裁边不齐、收银台形象画框毛糙，需要一再电话督促其专修进程（货柜玻璃墙的安装不够及时），射灯照明效果不够理想等。

三、针对开业前期存在的一些问题，总结提升以下几点建议：

1、活动方面：

活动当天邀约到的客户不多，礼品基本没送出去，活动整体没有达到预期的效果，活动前两天的业绩差强人意。如何吸引更多的顾客？如何更好的利用精心准备的礼品？如何更好的提高成交率进而推动业绩的达成？这些都是我们需要思考和提升的地方。

总结思考本次经验，我给出如下建议：①后期开业重点邀约的客户可直接凭传单或短信获取礼品一份（电话邀约的客户也也可到场免费领取）。礼品的准备可以是品牌专属咖啡杯或其他赠品。假设邀约到场的客户有50人，赠送礼品后的客户的成交率为25%，客单价为800元，，则贡献的业绩为50x25x%x800=10000元，而赠送出去的礼品只是一个杯子的成本。那么开业当天的业绩又是如何来的？用一个较简单的.公式来推算：业绩=人流量x店率x试穿率x成交率，有了足够的人气，试穿就显得尤为重要了。②为了提升试穿率进而推动成交率，可以准备一些进店即送的特色精美礼品，赠送给试穿的顾客。 “将欲取之，必先予之”。礼品的准备可以是1—3元的钥匙扣、圆珠笔、便签本、小饰品、矿泉水（罐装可乐）等，这对业绩的推动和达成是非常有益的。

促销活动被消费大众普遍认同接受，服装店又是人的产业，因此服装店的促销策略必然要做到以人为本，这样才符合消费者与企业双赢的原则。但促销核心矛盾焦点在\"销售额——毛利——顾客实惠\"这一问题。所以特色的新店开业必须采取\"舍弃毛利，确保顾客人流、销售额\"以确保\"人气\"为策划之根本。后期可以考虑适当缩减现场布置气球、地毯等费用开支，把节约的费用直接让利给顾客。

2、人员招聘方面，后期应尽早发布招聘信息。本次招聘略显仓促，后期在确定入场后即及时和商场沟通协商招聘人员等相关事宜，还可提早到其他品牌女装专柜物色合适人才。

3、加强在装修进度、及装修效果上的督进。为了更好的展示卖场形象和货品形象，射灯的选择参可考其他专柜的效果，根据专修图纸，找供应商亲自确认。

4、制作项目进度跟进表，具体落实到人和时间，做到千斤重担人人挑，人人头上有指标。（厂家效果图，装修进度、效果，活动策划，人员招聘，岗前培训，货品准备，开业前布置？？）

校本教研交流展示活动暨金汇高级中学磨课总结在金汇高级中学举行。整个活动分为三个部分，首先是大会集中交流，由金汇高级中学校长朱靖作题为《实践反思研究》的磨课活动经验总结报告，然后听课，最后进行六个专题的磨课现场观摩交流。参加本次活动的的有区教育局和教师进修学院领导、教研员以及来自全区20所高中学校的教导主任、教研组长和部分教师共134人。从会后收到的28份意见征询表中反映的情况和区教育局教师进修学院领导、教研员的座谈中均表示了对磨课活动的实效性和适切性的充分肯定。教师进修学院院长徐国梁在点评时着重谈到了学校对于长远发展整体规划的重视，并强调了这种整体思想和整体设计的重要性。教育局普教科科长陈健对学校长期重视高品质队伍建设，积极探索合理有效的实施途径表示赞赏。座谈中，教师进修学院院长助理江国华在剖析学校浓厚的教研氛围的成因时提到：学校有部分在学科教学和科研上能起到引领作用的骨干教师，他们能创造性地进行研究并以他们的学识和人品影响其他人，这在普通高中是十分难得的，有主题的研讨形式是对传统的说课、评课形式的改进，有很好的借鉴价值。有些教研员老师还就研讨专题的广泛性以及是否能组织相关学科的跨学科磨课等问题提出了建设性意见。

磨课活动在我校已举行了四届，回顾活动兴起和发展的历程，我们感觉收获颇丰，甚至有些收获是在预料之外的。磨课活动的价值和其功能也是在活动的过程中不断地被深入挖掘的。现在说磨课金汇高中的磨课，朱靖校长在报告中作了比较准确的概括。“磨课是基于教师发展的校本研究”，体现了学校从实际情况出发，着眼于学校长远发展的基本构想，体现了以人为本的办学思想；“磨课是基于问题解决的课例研究”，诠释了磨课的目的指向和基本形式，体现了学校教育教学研究的务实精神；“磨课是基于过程体验的行动研究”，阐明了磨课实施的基本策略和讲求实效的具体方法。金汇高中的磨课活动从其功能和实施形式上分析，有其鲜明的个性特征。

首先是“重研究，淡评价，重过程，轻结果”的活动原则，反映了学校对教师心理和需求的准确把握，对教师思考研究问题的充分尊重。如果过于突出评价功能，急于打造出一批理想中的“精品课”，教师势必增加了许多顾虑，从而阻断“言路”。只有积极倡导“言者无过”“百家争鸣”，才能营造出当前这种浓厚研究氛围。有的教研组出现了一下课就“磨”，有时争论交锋的激烈程度使得老师不得不采用举手和站立的方式来争取发言的机会。数学组的张依昕是该组唯一的青年教师，他曾多次利用课余时间找我谈磨课中的一些疑问，“我感觉磨课越磨问题越多，可选择的解决途径也越多”“平时听课时感觉你的一些办法和表述有时不够规范，甚至缺乏数学的严谨性，想不到背后还藏着那么多的玄机”。由此可以看出磨课营造的研究氛围，对教师思想产生的影响，和教师对教学策略、方法的深层感悟。

从功能上分析磨课，它不仅仅是澄清模糊认识，解决一些教学中的困惑，由于我们并不刻意追求结果与形式的完美，而更注重过程中老师们的收获与积累，因此磨课成为新理念新思想产生的“培养基”。磨课过程中不断出现新的有研究价值的问题，成为新一轮磨课主题的产生的基础，这些新问题是教师们在磨课实践中发现的，或是由思想观点的碰撞诱发的，它能有效地激发教师的研究探索欲望，源于实践而又立足于实践的学习研究使教师不再拘泥于抽象、晦涩的理论阐述或一些没有个性的一般化道理的演绎，而经常能从鲜活的事实中抽取其灵动的智慧成分，获得理论上的感悟，从而使教师的专业化水平得到切实的提升。磨课活动中，教师的工作方式和习惯在逐渐发生变化。过去，学校的课题研究与日常教学研究总有一定的距离（许多学校都存在教学和研究“两张皮”的现象），教师培训缺乏有效的形式，教师缺乏参与的热情。磨课活动有效地改变了这种状况，因为有的课题本身就是磨课过程中发现的有研究价值的问题。如数学组发现：学生学习数学普遍困难，学生习惯于等待老师将知识结果完全呈现出来，他们只需记住，然后进行一定的模仿性训练，学生的任务往往就是记住模仿套用，长此以往，学生就进入一种被动接受而总是不名所以的恶性循环之中。要改变这种状况，只有从改善学习方式入手，于是《建立数学学习实验室，优化高中数学学习方式的实践研究》课题被确立为全组的研究课题，磨课和日常教学就紧密地围绕着课题进行，教师设计的一则则教学方案，制作的课件，撰写的诸如《数学实验的适用范围》《高中数学学习实验的特征》等论文直接成为教师的研究成果，而在此过程中出现的疑问和困难能及时得到课题组骨干教师的帮助，培训工作就这样自然而有效地进行。磨课使得研究、培训和教学实践有机整合，使得教师的学习、研究和工作成为一个高效率的联动体系，使得教师在亲身体验的基础上获得对研究工作的价值认同。

根据本届磨课活动过程中发现的问题和意见征询表中反映的情况以及区教育局教师进修学院领导、教研员的建议，我们应思考研究以下几个问题：

1、及时整理分析磨课活动过程中产生的新问题，比较筛选后，为新一轮磨课作尽可能充分的准备。

2、加强过程性资料成果的总结，使其成为文本型成果。

3、研究相关学科的跨学科磨课的具体方案。

4、尝试进行一些典型现象、方法、言论和课堂教学主题性优秀片段的音像资料制作。

时光匆匆，转眼孩子们已经长大，即将离开幼儿园，成为一名小学生。回顾这一学期的区域游戏活动，发现孩子们在幼儿园区域游戏活动中学到了很多。

首先，在幼儿园区域游戏活动中我们为孩子们创设一个让孩子们喜欢、相对自由的游戏环境，引导幼儿自主地进行活动，通过区域活动的学习，让幼儿学习谦让、礼貌地与同伴交往，合作，构建和谐的同伴关系和师幼关系。根据大班幼儿的年龄特点以及这学期的教学计划与教育教学主题，我班开设了角色区、建构区、美工区、表演区、益智区、数学区、阅读区等。在一日活动中我们坚持每天开展区域游戏活动，指导幼儿动手、动脑，积极地参与活动。家园合作协调一致，共同准备游戏材料，给幼儿充足的发展空间，让他们自由表达、自主交流，充分调动幼儿游戏积极性。作为教师我们仔细观察幼儿发展中的个体差异，随时观察幼儿游戏活动的情况，给予及时的引导、帮助，满足幼儿的需要。让孩子们自己评价自己活动时的情况，发展语言表达能力，并促进区域活动更好地开展。

其次，我们根据每个月不同主题的开展投入相应的不同的游戏材料，使得幼儿在游戏中能够很好的巩固教师教师所授技能。同时，也能很好的将自己所学知识运用到实际游戏中去，指导自己的游戏实践活动。由于，我们的区域游戏开展与我们的教育教学主题紧密结合，使得我们的区域游戏活动具有理论指导的同时，开展起来仅仅有条。另外，由于我们随着不同主题的开展会更换或者添加不同的游戏材料，使得孩子们游戏时材料丰富、可操作性强，激发了幼儿的游戏兴趣，也不容易产生对游戏材料的厌倦情绪。

最后，我们在创设角色游戏时，注重多种材料组合的情境，应满足孩子的多种需求。以自我为中心是孩子的一个显著特点，表现在他们对学习或游戏是由兴趣和需要决定的，他们对什么感到有兴趣也是按照自己的意愿，而不是有成人来选择的。大班幼儿经历了小班、中班的游戏过程，许多简单的\'游戏环节已经无法吸引他们的兴趣，为此，我们为孩子们创设了丰富的生活化的游戏情境，力求让他们感受到玩的各种不同的滋味、游戏的各种不同的情趣。

大班幼儿虽然在区域游戏中基本能够独立自主的进行角色游戏或区域游戏，同伴之间的合作较小中班时有了很大的进步。但是在区域游戏的开展中，我发现个体差异造成孩子在学习、动作和心理发展上有很大差别，又由于每个孩子的遗传、教育和环境的不同，孩子的需求也不同。区域游戏活动要适合每个孩子的不同特点，教师适时、适度、适量地投放不同层次活动材料是关键。通过努力，孩子的游戏水平有了很大提高，但在很多方面还是存在着问题，例如：本学期的菜市场角色区是老师自己预设的区域，主要是训练孩子的社会交往能力，以及数学10以内的加减运算能力。几个数学运算能力较弱的孩子们在该角色游戏区域时常出错，渐渐地有点失去了游戏兴趣；在美工区活动时，有的孩子会相互模仿，动脑不够；因此，在以后的区域游戏开展过程中，我要对这些问题制订出针对性的计划和方案，我以幼儿的生活经验为基础，强调材料的可操作性，使材料适应孩子的特点和需要，激发了孩子积极主动地与材料发生互动，从而得到发展，使得孩子们的游戏水平能够上升一个新的台阶。

20xx年9月22日晚上，由我外国语系团总支主办，英语本科甲班团支部承办的09级英语专业中秋联谊晚会，在外国语系9001-9003教室顺利举行。整个晚会气氛活跃，节目精彩，体现了我外国语系同学的风采英姿及青春活力，同时，在筹备工作中增强了我系同学的群众凝聚力。以下是本次晚会的总结:

一、体会与感受

首先，我们切实感受到了各位同学的辛苦与付出。作为元旦晚会的策划与筹备人员，我们很清楚这期间的辛勤，每一个环节都凝聚了所有工作人员的汗水，能成功举办中秋晚会，离不开每一位幕后人员的辛勤劳动。

第二，晚会现场布置，分工明确，群策群力，体现了我系团总支及09级英语本科甲、乙班班委会成员的信心与构想，团结与协作。

第三，节目丰富，气氛活跃，给大家一种家的感觉。

二、存在不足

本次晚会无论是节目安排、晚会资料还是场地的布置都较成功，整个晚会气氛活跃，节目精彩，资料新颖而独特，但也存在许多不足之处。

1、计划不周全，在购买材料用品时，预算数量不足。在晚会教室布置时，出现了材料(金纸)不够的\'问题，最后用气球等其他材料才较园满地完成了教室布置工作。

2、组织纪律性有待加强，以后在活动筹备时定要杜绝迟到现象。

1、现场嘉宾接待工作思考不周全。

2、事先没有彩排，时间计算不准确。

虽然在筹备晚会中存在一些不足，但总体来说晚会还是成功的，到达了其增强群众凝聚力和丰富我系同学课余文化生活的效果。

在今后的工作中，我们要善于总结自己，在不断吸取经验和教训过程中完善自已，要继续团结协作，用心投入到自己的主角当中，做好协调工作。用心配合安排，使各项工作有组织性和系统性，保证各项工作顺利完成。

相信我们会在以后的学习、工作及其他方面取得更大的进步和收获，再创辉煌!

在院学生会和院团委的大力支持下，院社团联合会于12月31日在我院综合楼多功能厅举办了迎新年联欢晚会。在时间紧、任务重的情况下，我们社团联合会上下齐心，排除万难，经过缜密谨慎的策划和精心细致的编排，晚会得到了学院广大师生的一致好评，取得了比想象更好的效果，使我们欢欣不已。当然这跟黄老师，院团委、学生会及各社团的大力支持是分不开的。将元旦联欢晚会总结如下：

一、晚会成功之处

1、在接到上级指示，我们社团联在元旦期间举办元旦联欢晚会后，我们部就开始着手准备晚会各方面的事宜，做了一个十份详细的责任和任务分工，把整个晚会的准备分为几个步骤分期进行，这样大大减少了工作量，提高了工作效率，使得在不到一个月的时间内举办了一场高档次的晚会。

2、在明确了工作进程和工作步骤之后，又对晚会的形式和具体内容做了精心的策划，我们不仅按照晚会惯例确定了以声乐、器乐、舞蹈和武术为主线的文艺节目，还增加了现场抽奖，猜灯谜等小游戏，让看晚会节目的同学真正享受到来了快乐，也感觉到他们不只是看客，而更是这台晚会的参与者。

3、院团委、学生会及各社团的积极配合和大力帮助也是我们晚会成功的重要保障，在我们进行元旦晚会节目海选之初，各部门和各社团就表现积极，踊跃报名参加，这给我们在节目的确定上提供了更多选择，学生会外联部积极帮助我们送请柬，并及时与外校联络，保证兄弟院校的参加率，学生会治保部成员帮我们维持现场秩序；还有很多这样的支持使我们工作效率，大大提高，减少了很多不必要的.麻烦。

4、还有一点就是高要求的节目选拔和认真缜密的晚会彩排，节目的质量是第一位的，这在很大程度上决定了一台晚会的质量和档次，这使得晚会在质量上得到了充分的保障。其次就是我们两次彩排极其重要，虽然节目形式和大体内容都确定了，但正是恰到时机的彩排使它们完整的粘合在了一起，使节目的搭配和穿插达到了，也在很大程度上增强了演员的信心。

二、我们还有很多环节有相当程度上的不足

虽然各部门的工作分配的很明确，但各部门在执行这些工作时，有时缺乏大局意识，各部门各工作组缺乏有机的统筹安排，工作的衔接出现了一些漏洞，比如采编部负责抽奖和猜灯谜环节，秘书处为表演组，两个部门只是单一完成自己的工作，缺乏沟通，结果在发奖品的时候出现了小问题，以后我们在执行各自方面工作的同时，一定多多沟通。

最后再次感谢院团委、学生会及各社团的大力支持，还有黄老师的亲切关怀，使得本次迎新年联欢晚会圆满闭幕。

为进一步增强员工依法合规、风险防范和自我保护意识，工商银行xx分行自20xx年2月起在全行员工中开展“学案例、纠违规、抓整改”警示教育活动。

一、以案为鉴 抓学习教育

组织观看。以支行、部室为单位，组织管理人员、党员干部、重要岗位人员观看《警示教育片》、参观警示教育基地，集中观看活动覆盖所有员工。观后组织员工谈观后感，集中开展讨论。

学好案例。工商银行xx分行结合《警钟》和行业新编案例对全员开展警示教育，通过重点条款讲解、集中教育、员工自我、案例剖析、风险排查教育等形式加强员工学习教育，倡导员工通过学习案例，汲取教训、改进内部管理，严格制度落实、强化风险防控。

学习制度。以支行、部室为单位，采取集中学习、专题培训、专题讨论、专人讲解和个人自学以及监察室、内控合规部、人力资源部上门宣讲的方式，组织员工对规章制度和风险案例进行学习，加深对规章制度的理解和把握。重点学习总行《案件防范责任制管理办法》《员工行为禁止规定》《员工违规行为处理规定》《客户经理风险防控管理实施办法》《支行行长岗位风险预警防控办法》以及下发的风险事件通报。

开展廉政谈话。工商银行xx分行通过集中廉政谈话、约见谈话、“一对一”谈话，告诫谈话、诫勉谈话等形式，重申纪律要求，指出存在的问题和不良倾向，提出整改意见，进一步提高管理人员的理想信念、党纪法纪观念，明确各项廉政规定，做到廉洁从业。

二、学以致用 边学边改

一是边查边纠。工商银行xx分行根据案例所揭示的在内部管理、制度学习和监督检查等存在的问题，举一反三，认真查找和深入整改本单位和个人存在的相关问题。在学习案例时，让员工了解基本案情、作案手段、发案原因和人员处理等情况，引导员工深入剖析问题、查找原因、揭示风险，切实起到吸取案例教训、改进内部管理，严格制度落实、强化风险防控的作用。二是走访客户、与员工座谈，征求客户经理、重要岗位人员在职业道德、业务操作方面建议，抓好问题整改。

三是检查指导，抓好小企业信贷、个人住房和经营性贷款、信用卡分期付款、民间融资和担保、资产风险管控、集中采购等重点领域和重点环节风险点整改工作。四是分析整改，针对存在问题，坚持边检查评议、边落实整改，对自我检查和组织检查中发现的\'问题，要及时改正，防止走过场，提出改进与完善的意见。

三、建章立制 消除隐患

把学习教育、查找问题隐患、建章立制，对照整改贯穿活动的始终。各项活动结束后，分行“五个一工作法”领导小组成员对全辖警示教育活动开展情况进行检查评价和总结，促进教育活动的常态化和长效化。各行分管检监察人员主动发挥组织、协调作用，及时督促、检查、报告教育活动情况。

国庆一缓而过，紧接着便是国庆节促销活动总结。与国庆促销方案一样，国庆节促销活动总结也是必要的环节，并且国庆节促销活动总结在总结活动成效来说更有意义。接下来分享一篇国庆节促销活动总结。文中是专卖店针对国庆促销中出现的问题而做出的国庆节促销活动总结。

国庆节促销活动总结媒体选择

本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

国庆节促销活动总结缺乏计划性

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

国庆节促销活动总结部门工作协调性差

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

国庆节促销活动总结活动执行力差

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，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，也限制了销售额的增长。

国庆节促销活动总结前瞻性和时尚性表现不够

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找