

# 2023年行政总结下月工作计划 行政部下月工作计划(汇总6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 红会活动总结篇一

为全面贯彻落实上级精神，努力营造青少年关心、参与社会主义和谐社会建设的浓厚氛围，使广大青少年切身体验社会、了解社会、服务社会，进一步增强我校学生建设社会主义和谐社会的责任感和使命感。教育引导我校学生在活动中弘扬传统、学会感恩、陶冶情操、强健体魄，取得了很好的教育效果。

假期是学生们融入社会进行实践体验的好机会，为了让广大学生拥有一个充实、快乐而又有意义的假期，我校在假期前夕认真拟定并下发了“过一个有意义的寒假”通知，要求年级根据通知精神，结合各自实际精心组织安排好学生的寒假生活。利用给家长一封信让每位学生、家长都明确孩子的假期生活要求，使“放假不放教，休闲不忘学”的观念根植心中。

（一）是扎实开展“书香寒假”读书活动。读一本有意义的课外书是延续学生在学校所养成的读书好习惯的重要内容，我校在假期中布置了这一最基本的要求。还为学生推荐了一批符合各年级段年龄特点的课外读物，发放读书摘录本，联系家长并发放“告家长书”给予读书指导等。同时还要求高年级学生撰写读书征文，孩子们用自己稚嫩、清纯的笔触真

实地记录了书中的精彩文字和人生感悟。

（二）是开展“感恩父母，感恩社会”活动。假期是学生和家长待在一起时间较长的时段，不同于其它假期。因此让孩子在生活中学会自理，在自我服务的家务劳动中培养自理能力和劳动观念很有必要。通过开展参加家务劳动和给父母写一封信的活动，培养学生敬老孝亲的情感，用一颗感恩的心去体验父母的辛劳和付出。家长们普遍认为：在活动中不仅锻炼了孩子各方面的能力，而且使他亲身体会到父母的辛苦，老师的辛苦，同时也品尝到劳动成果的喜悦，活动很有意义，也很受启发。

（三）是开展“传承民俗文化”活动，组织未成年人开展“我为亲友写春联、剪窗花”和“短信电话送祝福”活动，鼓励孩子们在春节期间将自己美好的祝愿通过写春联、发短讯的方式送给自己的亲人朋友，表达自己的一份爱心。

（四）是阳光体育假期不错过。学校要求学生在假期初制定好体育锻炼的计划，根据个人的实际情况，合理选择健身项目，学校运动场向学生开放，鼓励到附近的体育场所、社区的健身场地，积极开展文体活动，做健康的游戏，每天坚持体育运动一小时，养成体育锻炼的习惯，提高自己的体质健康水平。

（五）是开展文明上网，节制娱乐活动。目前我校家庭电脑的普及程度虽不高，但社会上网吧特多。广大学生又都是玩电脑的好手，如不有效引导学生上网，假期中学生滥用电脑必将导致严重后果。学期结束前，我校细致而认真地对学生进行了网络道德教育，在鼓励学生上网搜寻知识、了解世界、增长见识的同时，也给予指导性的意见，少打游戏，不观看不健康的网页，避免接触不良影响，多收集一些有益的知识。

通过“缤纷的冬日——未成年人寒假系列活动”，学校引导学生把爱国热情和成长成才的强烈愿望转化为实际行动，使

学生们在实践中认识自我、提高素质；在实践中认识国情、奉献社会。从各校反馈的信息来看，学生们踊跃参与，在寒假中从小事做起，从身边事做起，从家庭生活做起，多读书、读好书，培养健康向上的兴趣爱好，尊老爱小，遵纪守法，树立了为他人和社会服务的责任感；增强了学生的创新精神和实践能力；培养了学生适应环境，学会交往，承受挫折等综合能力；促进了学生认知和行为的统一，提高了教育工作的实效性。寒假系列活动，也加强了学校与家长的联系与沟通，得到了家长的一致欢迎和好评。

总之，寒假生活虽然短暂，各校开展的活动也不尽相同，但这恰是开展学生德育活动的大好时机，我校将不断研究探索假期德育活动的新途径新方法，努力拓宽德育时空限制，使我校德育工作再上新的台阶。

## 红会活动总结篇二

在商品经济如此发达的今天，打折这一“古老”的促销方式已经远远不能满足各大百货商场的需求。为了吸引更多的客流、跻身于市场不败之地，百货商场更是使出浑身解数，于是便有了诸如买200减100、200送200、银行卡、会员卡、抽奖等层出不穷的促销方式。

现将百货商场常见的促销方式加以归纳，分为7大类

### 一、现金促销

现金促销是指在销售过程中给予某类商品或某些顾客价格上的优惠来吸引顾客，以达到增加客流量、提高销售额等促销目标的促销方式。由于这种促销方式能够使顾客得到的显而易见的优惠，因此现金促销是顾客欢迎的促销方式之一。现金促销一般分为现金折扣和现金满减两种。

#### (1)、现金折扣

## 1. 现金折扣定义

现金折扣，即我们常见的“打折”，是指直接在商品原价基础上做折扣，按折后价销售。

## 2. 现金折扣举例

1) 原价基础上打7折；

2) 单笔消费满1000后打9折，满20\_\_后打8折。

## 3. 现金折扣分析

现金折扣操作简单，不需要复杂繁琐的组织工作，对百货商场的人员管理、财务分析以及商品规划等的要求不高；对于百货商场处理积压、过季、过时产品，及时回收资金非常有效；打折商品的原价和折后价会给顾客以直观的价格对比，是众多促销方式中最直接、最容易给顾客带来心理满足感的促销方式。

同时，现金折扣容易导致百货商场的利润减少，有碍于其发展的后劲；打压市场的整体价格水平，挫伤百货商场经营的积极性；会给顾客带来不良的“非折不买”的购买习惯；使商品丧失价格信誉，使顾客对初始定价产生疑惑。

## (2)、现金满减

### 1. 现金满减定义

现金满减是指百货商场根据顾客提供的购物凭证按照一定的规则给予部分金额的退款。其本质上相当于现金折扣，是相对繁琐的现金折扣，但在形式上进行了创新。

### 2. 现金满减举例

1)有规律的：满1000减500，满20\_\_减1000，满3000减1500，……，以此类推上不封顶。

2)无规律可循的：满1000减399，满20\_\_减799，满3000减1299，……。

### 3. 现金满减分析

现金满减虽然没有现金折扣那么直接，但操作起来相对也比较容易；顾客本应支付全额货款，按一定的规则减免了一部分，容易产生满足感；顾客为了达到满减的条件，有时候额外购买一部分商品，可以在一定程度上增加商场的销售额。

但是，相对于现金折扣，现金满减比较难计算，尤其是当出现例如满1000减200，满20\_\_减500这样的情况的时候；有时候需要顾客额外购买一部分商品才能达到满减的条件，容易造成顾客反感，影响商场形象。由此可见现金满减不如现金折扣受顾客的欢迎。

#### (3)、一口价

### 二、满送促销

百货商场常见的满送促销主要有两种：满送券促销和满送礼品促销。满送券促销送出的赠券可以用于顾客二次消费，满送礼品促销送出的礼品则是一次性消费。

#### 1. 满送券促销定义

满送券促销也称作返券促销，是指顾客付款达到一定的金额后可以额外获得可以抵扣一定金额的赠券。

满送券促销送出的赠券的主要特点归纳如下：

1)一般不能当场抵用，只能在二次消费的时候使用。

- 2) 有时候使用范围有限制，只能在某几个品牌中使用。
- 3) 使用赠券付款的那部分金额一般不会产生新的赠券。
- 4) 有一定的有效期。一般截止到满送券活动结束后第二天的零点。或者采用t+n的方式，即获得日期+n天为有效期。
- 5) 使用赠券付款的那部分金额可以大于顾客实际的应付金额，且不找零。

常见的满送券促销主要有两种：纸质满送券和卡介质满送券。

纸质满送券，顾名思义就是顾客“额外获得的可以抵扣一定金额的赠券”是纸质的。

纸质满送券又分为两种：

一种是由电脑系统按照一定的规则计算、与收银凭证一起打印出来的电脑赠券。

电脑赠券的优点在于：1) 几乎没有印刷成本，印制赠券的印刷成本较高。2) 印制赠券是人工计算的，电脑赠券则是电脑系统计算的，出错概率相对较低。3) 顾客有时候会忘记领取印制赠券；而电脑赠券打印在收银凭证上则能及时提醒顾客，有赠券可二次购物，可以增加顾客对商场的好感。4) 印制赠券容易被仿制，电脑赠券是与收银凭证一起打印的，较难仿制。

电脑赠券的缺点在于：印刷相对单调、粗糙，不容易识别赠券的来源，也可能有损商场形象。

卡介质满送券，即顾客“额外获得的可以抵扣一定金额的赠券”是卡介质的。可以是磁条卡、也可以是芯片卡。一般和vip卡挂钩。

卡介质满送券促销目前开始盛行，由于其可重复使用，且没有不找零问题，较受顾客欢迎。对商场而言，卡介质满送券，更安全，更可靠，不容易仿制。但是，相应也需要添置卡、卡设备等，增加了商场的成本。

## 2. 满送券促销举例

1) 满1000及以上，赠送实付金额 $\times$ 70%的赠券。

2) 满1000送399，满20\_\_送799，满3000送1299。

3) 满1000送500，满20\_\_送1000，满3000送1500，……，以此类推上不封顶。

## 3. 满送券促销分析

满送券促销形式醒目，给顾客的印象很实惠，能迅速招来大批顾客；有了赠券，顾客会不只一次地来商场进行消费，而且还有可能带来更多的同伴，既增加了同一顾客的重复购买率，又增加了新顾客的随机购买率，这对提高顾客忠诚度以及提升商场知名度和商场的经营业绩都有好处。

对于百货商场来说，这种方式比打折来得划算，满送券需要顾客一次性支付商品的原价，而打折只需支付商品的折后价；因而，对于顾客，这种方式就不一定有打折来得实惠。再者，满送券使顾客购买了其他商品，这比直接打折或是减免现金更加促进了销售。

满送券促销表面上看起来跟打折一样，其实表里不一，不一定真正实惠。比如买200送200，很多顾客认为它等同于打5折，但实则不然，我们知道百货商场中标价恰好是200的商品几乎是不存在的，如果我们购买299的a商品得到赠券200，再用这200的赠券购买299的b商品，这时候我们的实际支出应该是 $(299+299-200=)$ 398，购买到的商品总金额

为 $(299+299=)598$ ， $398/59866\%$ ，也就是我们相当于享受到了6.6折的优惠。

满送券与现金促销的区别在于第一次支付购买商品的金额。现金促销只需按现金促销后的价格支付，而满送券则需支付商品的原价，增加了顾客一次性的支出。

由赠券的特点可知，如果限制的时间内顾客没有足够心仪的商品，赠券可能会被全部浪费掉或浪费掉一部分，这样就等于顾客没有享受到多少优惠。但对商场来说，其实也算资金的沉淀。

据相关统计，顾客获得的赠券，90%以上会被二次消费使用掉，因此满送券促销会增加商家的销售额。

由此可见，满送券促销不会受到现金促销那样的欢迎，但对于商场好处更多。

#### 4. 分类满送券促销

分类满送券促销是一种特殊的满送券促销，目前也比较盛行。目的是为了分层满送，分层消费。分类满送券促销产生的不同种类的赠券，一般会在赠券的显著位置标明赠券的种类，或将不同种类的赠券记录在同一卡介质上。

如：女装区满100送50元a类券、满200送100元a类券；运动区满100送30元b类券、满200送60元b类券□a类券只能在女装区使用□b类券只能在运动区使用。

#### 5. 限收

一般百货做满送活动时，都会伴随“限收”的概念。即必须使用50%的现金才可以使用券，满200最多使用100的券，有一些柜台不收券等等。



(1)、纸质满送券

(2)、卡质满送券

(3)、分类满送券

(4)、限收

(5)、满送礼品

## 1. 满送礼品促销定义

满送礼品促销是百货商场向光临商场的消费者免费赠送商品或向购买一定金额的消费者实施馈赠的促销活动。包括免费赠送、即买即赠、随商品附赠等形式。满送礼品还可以分为人工计算和电脑系统计算两种。

人工计算即顾客持收银凭证到服务台，由服务台工作人员按照一定的规则向顾客发放礼品。

电脑系统计算则是由电脑系统按照一定的规则计算、将礼品信息与收银凭证一起打印出来的，顾客持收银凭证到服务台，服务台工作人员根据该凭证上的礼品信息向顾客发放礼品。

后一种的优点在于：1)前一种是人工计算的，后一种则是电脑系统计算的，出错概率相对较低。2)顾客有时候会忘记领取礼品；而将礼品打印在收银凭证上，则能及时提醒顾客领取礼品，增加顾客对商场的好感。

后一种的缺点在于：200送a礼品，400送b礼品，顾客只能获得b礼品，不能获得2个a礼品。

## 2. 满送礼品促销举例

1) 购物满400送毛巾1条，满600浴巾1条，满1000送床上四件套1套。

2) 运动品牌购物累计满500送品牌运动水壶一个。

### 3. 满送礼品促销分析

满送礼品容易使人产生满足感，即使有时赠送的奖品没有多大用处，但仍旧会给消费者带来心理上的愉悦。

满送礼品的价值一般不高，有时甚至是一些压仓商品。容易出现礼品缺货，或出现残次品，导致商场形象受损。并且，顾客无法自主选择赠品，礼品有时候可能是顾客不需要的。另外，礼品不如赠券那样可以用于二次消费。因此满送礼品促销不如满送券促销受顾客的欢迎。

## 三、银行卡促销

### 1. 银行卡促销定义

某些银行为了增加本行银行卡(一般为借记卡)的发卡量或刷卡率，会联合百货商场进行银行卡促销活动。促销期间，顾客用活动行指定的银行卡刷卡消费，在银行卡扣款时，给予顾客一定的优惠。

银行卡促销的发起方一般是银行与商场，与商场中的商户没有利益关系。

### 2. 银行卡促销举例

刷某银行卡号1234开头的银行卡，单笔消费满1000元减80元，每张银行卡限减80元，所有1234开头的银行卡优惠总额限制为80000元。

### 3. 银行卡促销分析

银行卡促销顾客享受的那部分优惠一般由银行全额承担，商场和商户在几乎没有成本的情况下，大大增加了商场的客流量，提高了销售业绩；顾客享受了购买商品的优惠，增加了对商场的忠诚度；同时，银行也增加了本行银行卡的发卡量或刷卡率。但是，由于银行卡的办理需要经过严格的手续，增加了顾客的负担；同时银行对于总优惠额和每张银行卡的优惠额都会有限额，这就增加了商场的人力成本，也容易引起顾客对商场的反感。

#### 四、会员卡促销

百货商场的会员卡即经过商场会员认证的顾客身份识别卡。可以用于会员积分和享受会员折扣。

会员卡可以：1)及时准确地收集、应用顾客信息；2)实施有形的、延续性的促销战略；3)保持顾客对本企业的持久记忆、维系顾客关系。

会员卡还可以人为地按照一定规则区分出不同等级，有助于对中高低端顾客群进行不同的消费习惯分析和促销广告投放。

(1)、普通会员积分

(2)、会员积分促销

(3)、普通会员折扣

(4)、会员折扣促销

(一)会员积分

1. 会员积分定义

会员积分包括普通会员积分和会员积分促销两种。

普通会员积分是指按商场的一般积分规则进行的积分活动，每积够一定分值就能兑换一定金额的代金券或礼品。

会员积分促销是指商家出于向顾客推广会员卡或加强会员顾客忠诚度的目的所进行积分促销活动，特定时间段内顾客可以获得n倍于原积分规则的积分。

## 2. 会员积分举例

1) 持会员卡购买商品每10元积1分。

2) 积分满1000分即可兑换20元的代金券。

3) 原1元积1分，会员顾客生日当天或生日当月购买任意产品类型都享受1元积2分。

4) 原10元积1分，某段时间积分促销5元积1分。

## 3. 会员积分分析

但是，会员积分的分值要求一般较高，而积够分值后所能兑换的现金券面值太低。另外，有些商场出于利益方面的考虑，会定期将会员积分清零，容易使商场形象受损。

## 红会活动总结篇三

活动之一：校外活动——擦洗过街天桥，宣传创卫精神

5月30日下午2:00开始，位于小寨十字国贸旁边的过街天桥热闹非凡，四条红色的宣传创卫精神的条幅高高地悬挂在天桥四周。一队浩浩荡荡的朝气蓬勃的大学生扛着“长安大学地球科学与国土资源学院”的旗帜，佩带着长安大学的校徽，手拿着盆、抹布、拖布、水桶等劳动工具，在领队的带领下，从学校出发准时到达桥下，经过组织分工，大家开始了“擦

洗过街天桥，宣传创卫精神”工作。

我们的活动还引起了西安电视台的关注，他们进行跟踪报道和拍摄，在采访到我的同学时，一句“踏踏实实创卫，票漂亮亮做人”道出了我们此次活动的目的与意义。这次活动同时得到了西安市创卫办和小寨街道办事处的大力支持，在这里我们团支部也要向他们致以诚挚的谢意！

活动从下午2：00一直进行到5：00结束，经过我们擦洗的天桥面貌焕然一新，同学们和路人都露出了灿烂的笑容。

活动之二：校内活动——擦洗报刊栏，还知识一片宁静的眼睛

为了把创卫精神在校园内传播，树立“身边无小事，处处需创卫”思想，我们支部成员(部分因为同学需要在酒店实习而没有参加)于5月31日上午擦洗了长安大学雁塔校区的报刊栏，让我们的知识更加明亮。当时在看报纸的师生赞叹不已，甚至询问我们是哪个学院哪个专业的学生。看到被我们擦拭一新的报刊栏，我们笑在脸上，乐在心里。

活动之三：总结活动——活动总结与讨论

为了总结此次团日活动成果，分析活动中存在的不足，以便进一步完善，我们及时对活动效果、活动意义进行了总结，大家积极发言，勇敢批评，并分工合作将活动写成文字总结以便支部存档和上报组织。

## 二、 活动自我评估

### 1、 准备较充分

“凡事预则立，不预则废”在这次活动中得到了充分体现，正是因为有了详实的考虑、周全的计划和充分的准备，这次

活动才有了成功开展的前提。如我们提前几天和创卫办的工作人员商量，并且在活动开始之前我们就有了详细的计划及活动部署。

## 2、 密切配合

多方面的积极协助和努力，是活动得以完成的保证。如在活动中我们需要的用水问题就是由创卫办的工作人员帮助安排的市容洒水车和军区服务社的支持；还有小寨街道办事处的大力支持，西安电视台等媒体的关注以及同学们积极主动的参与等。

## 3、 分工具体安排合理

在活动没有开始之前，领队就已经将工具、劳动任务合理分配，同时也注意到宣传组织及工作时间的协调。事后，同学们普遍反映良好。

## 4、 活动影响范围大

我们除了在校内做好团日活动，同时将其扩展到校外，并配合西安创卫工作，倡导“绿色家园”思想，在校内外都发挥了很好的社会效益，很好的向路人与同龄人宣传了环保的思想，并引起了电视台的关注和社会的好评。

## 5、 活动全面深入

从初期活动内容的确定到联系相关部门，宣传组织同学进行分工，一直到校内外工作的全面开展及高质量的完成，后期总结讨论，充分做到了理论联系实际，并且升华了理论，提高了同学们的思想认识。

在成功的背后，我们也认真反省思考了我们的不足。

1、 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较多，场面有点混乱，个别成员没有完成自己的分工。

2、 安排上存在不足。主要体现在活动中个别支部成员不够积极，对分配的任务不能及时保证质量的完成，这与管理和分工上的失误有一定关系。

3、 时间有些仓促。这主要是由于创卫办在5月30日(星期一)上午才最终确定我们的活动时间。校内部分由于与我们专业的部分同学酒店实习冲突，因此不能全员参加。

### 三、 活动结果及意义

1、 活动虽然小，却含义深远，反响良好，充分体现了大学生参加社会公益活动，为城市市容卫生建设尽一份微薄之力的心愿。

2、 这次活动紧扣着提高大学生思想政治的主要任务，坚持理论联系实际，提高社会实践的针对性、时效性、吸引力和感染力，充分调动了各方面的积极性，努力形成社会支持大学生社会实践的良好局面，并且使我们大学生通过参加社会实践，了解社会认清国情，增长才干，奉献社会，锻炼毅力，培养品格，使团日活动这一社会实践成为大学生思想政治教育的有效途径。

3、 这次活动紧紧围绕“美化西安，从我做起”的创卫口号，在校内外开展的一系列有实效性的活动，并进展顺利，影响广泛，取得了圆满的成功，也达到了预期的目的。

4、 这次活动也充分锻炼和教育了我支部成员，在校园全面贯彻中央16号文件的大背景、大氛围下使我支部的理论水平又提升了一个新的层次。

5、 这次活动我们以最小的费用高质量的完成了具有实践意义的团日活动。

#### 四、 活动经费结算(共计65元)

- 1、 活动摄影费(胶卷与冲洗) 45元
- 2、 活动工具损失费(损坏水盆及拖把各一)12元
- 3、 计划书、总结书等打印费 8元

#### 五、 附件

##### 团日活动日程安排

- 1、 5月25日—5月27日 前期准备工作，包括联系市创卫办，小寨街道办等，商定活动内容，活动时间。
- 2、 5月28日 支部团日活动动员大会并讨论分工安排
- 3、 5月30日 完成“擦洗过街天桥，宣传创卫精神”校外活动
- 4、 5月31日 完成“擦洗报刊栏，还知识一片宁静的眼睛”校内活动
- 5、 6月1 日 审核总结报告并上报院团委

##### 活动过程具体分工

- 1、 活动策划： 查方勇
- 2、 前期准备及动员： 查方勇
- 3、 活动过程摄影： 李江



4、 活动过程打字： 姜慧

5、 活动负责人： 校外---查方勇 校内---辜平阳

6、 团日活动总结： 班团委讨论 阎婷、刘寨春执笔，查方勇修改完成 活动过程摄影。

## 红会活动总结篇四

经济与管理学院积极贯彻校团委关于发展专业特色的精神，以特色活动作为培养兴趣爱好、繁荣校园文化生活的第二课堂。延伸求职领域、扩大社交范围。我院社团联合会在20xx年积极举办、承办了众多结合学院现有专业的特色活动，并着重锻炼学生实践能力。活动内容精彩纷呈、形式新颖多样，重点突出“一院一品”特点，充分展示了我院专业特色、师生风采。随着时间推移，我院今年的各项社团活动也近尾声，现对我院20xx年的特色活动进行总结、报告。

4月份，本着“丰富专业知识，传播营销理念”的出发点，我院人生职场社与大学生创业就业实践者协会联合举办“广告创意与营销策划大赛”活动，调动了学生的专业兴趣，得到积极反馈，受到学生的认可和赞誉。广告创意与营销策划是该社重点项目之一，着重于为大学生提供商业平台，激发大学生的创业精神。比赛以广告创意与营销结合为主，涵盖了营销与消费者行为、市场细分与营销组合、如何为广告策划收集信息、整合营销传播以及媒介战略策划等方面。参赛过程中，参赛队员能学以致用，同时也能在实际运用角度学习广告创新、营销策略、领导能力、团队合作。

随着科技经济的迅猛发展，产品更新越来越快，但产品却不能被大众认可和消费。在这个销路决定出路的市场环境下，广告与营销能力越来越被企业管理者看重。作为新时代的大学生，我们应该运用我们的专业知识，展示才能，追求卓越。经济与管理学院大学生创业就业实践者协会一直致力于结合

专业知识，培养大学生商业理念与能力的培养，特办此次广告创意与营销大赛，以期对广大同学有所帮助。

10月份，管理者培养社为了弘扬管理思想，走进管理文化的殿堂，同时为我院管理专业的学生提供合作交流的平台，特举办“管理决策大赛”。比赛内容涉及人力资源管理、公共事业管理、银行管理、会计管理、酒店管理等五个领域。积极促进学生深刻理解管理文化的内涵，用管理指导实践，传播管理知识，展现管理艺术。

11月份，我院扩展了以社团联合会为主体组建的经济与管理学院学习论坛。本论坛是结合我院的专业特色成立的学习兴趣小组，分为“风云人物”企业家学习小组，“把握未来”考研组，小组三个小组。每个小组的主负责人是各社团的社长，带领全院有兴趣参与该项小组的同学开展活动，要求对收集的学习资料每月要定期交流，达到全院同学的资源共享，形成经济与管理学院的特色活动，给同学们提供一个更加广阔的学习锻炼平台，使全院同学的学习氛围有一个更好地提升。

5月份，为响应我校“一院一品”主题活动，我院社团联合会精心策划，面向全校同学开展“经益求精”职场模拟大赛活动。在一个多月的准备阶段中，各学院同学热情参与，认真准备，在各队教师的指导下参加比赛，并最终在决赛中迎来了7支队伍的巅峰对决。本届职场模拟大赛融合团队风采视频展示、模拟招聘现场、知识竞赛、企业职场案例分析等内容，继承传统、开拓创新，全方位的展示了我校学生的综合素质。比赛特别邀请到了我院副教授、北京科技大学硕士研究生李建忠老师对比赛内容进行评审。

高校大学毕业生就业形势日趋严峻，人才市场竞争激烈。本次大赛为了让同学们了解职场的生活，进一步加大就业实践指导力度，创新就业指导方式，特选用模拟面试作为初赛选拔方式。通过模拟面试体验，真实全面的了解岗位要求、角

色定位、职业方向，从而找出自身的能力差距，引导学生正确对待就业、择业和创业。提高学生应聘能力和社会竞争力。

11月份，大学生创业就业实践者协会积极组织我院学生参与我校招生就业处主办的“跳蚤市场”活动。秉承“一切为了学生，为了一切学生”的原则，特以此形式为在校生提供一个互惠互利的交易平台，积极展开此活动。

此外，我院各部门还举办了一系列结合专业知识的特色活动，如模拟招聘会、“企业文化建设与企业发展”专题讲座、“企业文化进校园——职场人生”活动等等，让同学们在丰富多彩的专业特色活动中接受知识的洗礼。

5月份，为激励大学生弘扬时代精神，培养创业意识，提高创业能力，促进高校就业创业教育的蓬勃开展，鼓励高校组建创业模拟实验实践平台，积极开展各类大学生创业竞赛，高等学校国家级实验教学示范中心联席会经管学科组决定举办“学创杯”20xx全国大学生创业综合模拟大赛。

本次大赛是针对经管学院举办的全国创业大赛，我院社团联合会积极承办并组织培训学生参加比赛。本次“学创杯”erp沙盘创业大赛，采用“网络虚拟运营”的形式，借此将理论与实践相结合，突出实践引导作用，全面的提高学生的整体素质和团队意识，提升创业管理综合技能。在本次比赛中，参赛团队可以在网络上模拟现实环境来虚拟商业社会中的竞争，完成企业从注册、创建、运营、管理等所有决策，将理论与实践相结合，来全面提高学生的整体素质，增强团队意识。

11月份，我院以《创业之星》软件为平台举办“网络虚拟运营”大赛。《创业之星》是由团中央学校部指导、贝腾科技研制的创业模拟平台。运用先进的计算机软件与网络技术，结合严密和精心设计的商业模拟管理模型及企业决策博弈理论，全面模拟企业真实管理过程。学生在虚拟商业社会中完

成企业从创建、运营、管理等所有决策。通过这种训练，可以有效地将所学知识转化为实际动手的能力，检验和提升创业团队的经营管理能力，增强学生的就业与创业能力。

在虚拟创业运营管理过程中，参赛团队将组建互相对抗的虚拟企业，拥有一定的创业资金，在某个指定行业中，针对不同消费群体设计品牌，研发产品，通过分布各个区域市场的营销网络销售产品。过程中团队成员将分别担任企业的不同角色，分工合作，完成企业的战略、营销、财务、研发、生产、人力资源等各项管理工作。同时对市场环境与竞争对手的分析讨论，完成创业企业若干季度的运营管理，通过团队成员的共同努力，实现企业的战略目标，在所有公司中脱颖而出。

菁菁校园，风采熠熠！我们相信在院系领导的指导下，在全院师生的努力下，在各社团的大力支持下，我院的特色活动一定会又快又好的发展，社团文化也会更加丰富多彩。

## 红会活动总结篇五

### 一、学校领导重视，组织机构健全

学校领导对创建文明校园工作十分重视，将“创文”工作摆上学校工作的重要议事日程。为了使我校认真、扎实、全面、有效的开展“创文”工作，我校成立了“文明校园创建工作领导小组”。组长由刘金霞校长担任，副组长由刘军副书记担任，成员由学校中层领导、班主任及家委会主任组成，明确工作目标，落实责任。校领导靠上去亲自抓，协调和安排整个学校的“创文”工作，使“创文”工作的各项任务层层落实，任务明确。学校要求各个机构及相关人员严格按照制定的计划开展工作，做到有目标、有计划、有检查评比、有总结表彰，同时将工作责任落实到每位教职员工。

### 二、加大宣传力度，营造良好氛围

创文工作是一项社会性很强的系统工程，仅靠领导重视是远远不够的，只有把全校师生真正发动起来，形成全面动员、全体师生员工齐动手的态势，营造良好的氛围才能从根本上保证创文工作的落实，保证创文工作的持续发展。为此，我们采取了以下措施和做法来加大宣传力度，让广大师生能了解创文工作的重要性、必要性，并积极参与到创文活动中来。

(二)举办各种形式的“创文”实践活动。创建文明校园关键要见行动。通过组织开展争创“文苑之星”、“文明小标兵”、“文明班集体”、“学雷锋志愿服务”等校园实践活动，更扎实的深入的进行创文宣传活动，取得了良好的教育效果和社会反响。

(三)分发创文知识宣传材料。如“致全体居民朋友的一封信”、创建文明校园调查问卷，意见征求表等等。通过这些宣传活动，使广大师生和学生家长对创文工作有了更深入的认识，自觉地参与到活动中来，同时又把这些知识带入家庭，影响他人，积极助力济南市创建文明城市活动。

### 三、制定规章制度，保证创建工作顺利进行

为确保创建工作有序、有效的进行，规范广大师生的行为举止，我校创建工作领导小组充分考虑了本校的具体情况，在广泛征求群众意见的基础上，制定、完善了多项规章制度，如《文苑小学章程》、《文明班集体评比制度》、《文苑小学学生文明礼仪规范》等，这些制度、计划把对广大师生行为的要求规范化。学校把这些制度纳入于日常管理工作中，与评先评优工作结合起来，对创建文明校园工作起到了有力的促进作用。

## 红会活动总结篇六

20\_\_年\_\_月25日—\_\_月8日，我店开展了主题为《盛世\_\_载辉煌2周年国庆欢庆》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\_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：

### 一、从各项数据指标分析

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。

### 二、活动费用分析

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46,000元，其他费用123,478元。

### 三、活动成功点

#### 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，并辅以满足送礼，满足抽奖等活动，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\_\_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。

## 红会活动总结篇七

活动之一：校外活动-----擦洗过街天桥，宣传创卫精神

5月30日下午2：00开始，位于小寨十字国贸旁边的过街天桥热闹非凡，四条红色的宣传创卫精神的条幅高高地悬挂在天桥四周。

一队浩浩荡荡的朝气蓬勃的大学生扛着“长安大学地球科学与国土资源学院”的旗帜，佩带着长安大学的校徽，手拿着盆、抹布、拖布、水桶等劳动工具，在领队的带领下，从学校出发准时到达桥下，经过组织分工，大家开始了“擦洗过街天桥，宣传创卫精神”工作。

活动中，同学们特别积极主动，认真擦洗着代表了我们的家园面貌的城市天桥，用拖布将落满灰尘的台阶仔细拖干净。

同学们干劲十足，热火朝天，引来了路上行人的目光和赞许的话语：“这是大学生吧，不错！”“这是义务劳动吧，真是好样的！”并且还有行人停下来向我们询问一些情况。

活动现场气氛十分热闹……

我们的活动还引起了西安电视台的关注，他们进行跟踪报道和拍摄，在采访到我的同学时，一句“踏踏实实创卫，票漂亮亮做人”道出了我们此次活动的目的与意义。

这次活动同时得到了西安市创卫办和小寨街道办事处的大力支持，在这里我们团支部也要向他们致以诚挚的谢意！

活动从下午2:00一直进行到5:00结束,经过我们擦洗的天桥面貌焕然一新,同学们和路人都露出了灿烂的笑容。

为了把创卫精神在校园内传播,树立“身边无小事,处处需创卫”思想,我们支部成员(部分因为同学需要在酒店实习而没有参加)于5月31日上午擦洗了长安大学雁塔校区的报刊栏,让我们的知识更加明亮。

当时在看报纸的师生赞叹不已,甚至询问我们是哪个学院哪个专业的学生。

看到被我们擦拭一新的报刊栏,我们笑在脸上,乐在心里。

### 活动之三:总结活动-----活动总结与讨论

为了总结此次团日活动成果,分析活动中存在的不足,以便进一步完善,我们及时对活动效果、活动意义进行了总结,大家积极发言,勇敢批评,并分工合作将活动写成文字总结以便支部存档和上报组织。

#### 1、准备较充分

“凡事预则立,不预则废”在这次活动中得到了充分体现,正是因为有了详实的考虑、周全的计划和充分的准备,这次活动才有了成功开展的前提。

如我们提前几天和创卫办的工作人员商量,并且在活动开始之前我们就有了详细的计划及活动部署。

#### 2、密切配合

多方面的积极协助和努力,是活动得以完成的保证。

如在活动中我们需要的用水问题就是由创卫办的工作人员帮助安排的市容洒水车和军区服务社的支持;还有小寨街道办事处

处的大力支持，西安电视台等媒体的关注以及同学们积极主动的参与等。

### 3、 分工具体安排合理

在活动没有开始之前，领队就已经将工具、劳动任务合理分配，同时也注意到宣传组织及工作时间的协调。

事后，同学们普遍反映良好。

### 4、 活动影响范围大

我们除了在校内做好团日活动，同时将其扩展到校外，并配合西安创卫工作，倡导“绿色家园”思想，在校内外都发挥了很好的社会效益，很好的向路人与同龄人宣传了环保的思想，并引起了电视台的关注和社会的好评。

### 5、 活动全面深入

从初期活动内容的确定到联系相关部门，宣传组织同学进行分工，一直到校内外工作的全面开展及高质量的完成，后期总结讨论，充分做到了理论联系实际，并且升华了理论，提高了同学们的思想认识。

在成功的背后，我们也认真反省思考了我们的不足。

#### 1、 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较多，场面有点混乱，个别成员没有完成自己的分工。

#### 2、 安排上存在不足。

主要体现在活动中个别支部成员不够积极，对分配的任务不能及时保证质量的完成，这与管理和分工上的失误有一定关

系。

### 3、 时间有些仓促。

这主要是由于创卫办在5月30日(星期一)上午才最终确定我们的活动时间。

校内部分由于与我们专业的部分同学酒店实习冲突，因此不能全员参加。

1、 活动虽然小，却含义深远，反响良好，充分体现了大学生参加社会公益活动，为城市市容卫生建设尽一份微薄之力的心愿。

2、 这次活动紧扣着提高大学生思想政治的主要任务，坚持理论联系实际，提高社会实践的针对性、时效性、吸引力和感染力，充分调动了各方面的积极性，努力形成社会支持大学生社会实践的良好局面，并且使我们大学生通过参加社会实践，了解社会认清国情，增长才干，奉献社会，锻炼毅力，培养品格，使团日活动这一社会实践成为大学生思想政治教育的有效途径。

3、 这次活动紧紧围绕“美化西安，从我做起”的创卫口号，在校内外开展的一系列有实效性的活动，并进展顺利，影响广泛，取得了圆满的成功，也达到了预期的目的。

4、 这次活动也充分锻炼和教育了我支部成员，在校园全面贯彻中央16号文件的大背景、大氛围下使我支部的理论水平又提升了一个新的层次。

5、 这次活动我们以最小的费用高质量的完成了具有实践意义的团日活动。

### 四、 活动经费结算(共计65元)

- 1、 活动摄影费(胶卷与冲洗) 45元
- 2、 活动工具损失费(损坏水盆及拖把各一)12元
- 3、 计划书、总结书等打印费 8元

## 五、 附件

- 1、 5月25日—5月27日 前期准备工作，包括联系市创卫办，小寨街道办等，商定活动内容，活动时间。
- 2、 5月28日 支部团日活动动员大会并讨论分工安排
- 3、 5月30日 完成“擦洗过街天桥，宣传创卫精神”校外活动
- 5、 6月1 日 审核总结报告并上报院团委

## 活动过程具体分工

- 1、 活动策划： 查方勇
- 2、 前期准备及动员： 查方勇
- 3、 活动过程摄影： 李江
- 4、 活动过程打字： 姜慧
- 5、 活动负责人： 校外---查方勇 校内---辜平阳

## 活动过程摄影(附后)

为了明确作为大一新生的我们，应该怎样才能让自己的大学生活过得更加充实。

在辅导员提出以“我的大学生活”为主题，举办一次班会活动的建议下，经过将近一周星期的精心策划和准备。

于20xx年11月12日晚上，在a栋的a410教室里，举行了一场由营销系大一新生自主组织策划的一场班会活动。

为了使同学们明确，大学生生活的光阴不是用来虚度的，我们的大学生活到底应该怎样度过才算是有意义和大学阶段的学习在自己人生旅程中的重要性等角度，阐诉了我们应该抓紧每分每秒，合理安排好自己的大学时间，制定好自己的人生规划，使自己为以后的人生过得更加精彩而努力奋斗。

3、提前向全体同学通知活动的时间、地点。

#### 四、活动基本情况

##### (一)活动分为三个环节

1、童年生活的美好憧憬；

2、中学时代的叛逆；

3、大学时代的彷徨。

1、独唱《遗失的美好》，街舞的表演；

2、小品表演、气球对对碰和水果蹲游戏

3、“我的大学生活”主题发言

客观来讲，“我的大学生活”这个主题似乎较为枯燥，对于才入学的新生似乎带有更多更好的说教味道，但是我们的同学还是表现得很活跃，在节目的参与与游戏等各方面都表现得较为热情，极大的配合了主持人开展各项活动。

班委们特地地开展唱歌、小品与做游戏相结合，避免了常规的演出形式，极大的丰富了节目内容。

将活动主题“我的大学生活”一直作为贯穿始终的’一条主线。

虽然三个模块看似毫不相连，但是都从不同侧面讲述了我们是如何过度到大学生活和我们的大学生活今后应该怎样的度过。

以第一环节对童年生活的美好憧憬为例；向我们讲述了童年时代对我们记忆的绚烂，然后从不同角度诠释了属于我们的最美好年代。

我们在开展活动的同时，利用幻灯片的文体动感形象，将童年这个经典主题演绎得更加完美，这样更直观的将同学们带入了儿时的纯真年代。

如我想做什么？我想长大后去大学继续深造，我希望拥有一个什么样的家庭,,,透射出我们童年时期对大学的追求和向往。

童年是一段值得回忆的美好往事，古人曾说：“时间如流水，一去不复返”。

告诫我们应珍惜大学时间，从今做起，从而引出我们要在大学生活中把握光阴，努力学习，所以我们将其列为了第一个环节。

因此，在大学这个为以后的人生打下基础的重要时期，我们班委一定会将学习工作列为重中之重，帮助我们的同学打下一个扎实的学习基础。

(三)、最后对大学生活进行了总体性规划。

李成成和彭三妹同学对我的大学生活发表了自己的看法。

她们在发言中这样讲到：“进入大学已经将近一个月了，本来对大学生生活充满无限遐想。

因为小说里把大学生生活描述得如梦境般美丽。

但是来到这里有一种梦境破碎的感觉。

也许这就是现实。

这就是真实的生活。

作为一个大学生我是渺小的，但也是充满生机的。

既然不能改变环境，那么就让我们自己来迎接新的生活吧。”

最重要的是，它是我人生的转折点，这是一个生命的过程。

我们相信，他们热情洋溢的讲话是让在座的各位同学都为之动容的！他们眼神可以告诉你“营销系 xx 级的全体同学已经作好了播下理想种子的准备”。

“宝剑锋从磨砺出”我们渴望这三年的耕耘能让我们收获到成功的喜悦。

这三个部分丝丝相扣，环环相连，向我们的同学展示了一个更加外事鲜法的大学。

活动的内容亦有圈也有可点之处。

“我的大学生活”这个主题包含的内容其实很广泛，对于从未离开父母独立生活的大一新生来讲，三年的大学时光这顶大帽子很容易使之茫然。

茫然总伴随着无聊，无聊总是与沉沦堕落相连。



为此，班委也对空泛的主题，进行了细微的分割。

例如，加强同学之间的交往，锻炼同学们大胆表演的能力……主持人通过做游戏的形式，加强了同学们之间的沟通、交流与联系。

然后，我们班会最有特色的地方是，安排了一个师生互动环节，让同学们和老师自由组合选择搭档。

在两人在背后中间放在一个事先准备好的打气球，参与者背着气球围绕教室跑两圈，然后在规定的时间内将桌上的蜡烛吹灭时将背上的气球用力挤爆。

经过两轮的比賽，选出三组进行决赛，所用时间最少的一组将是最终的胜利者。

策划这个师生互动环节节目是为了调动同学们参与活动的积极性。

这样既可以让自己得到锻炼，也可以使同学们和老师彼此交流感情。

1、节目之间的衔接不理想；

2、存在同学缺席的情况；

3、主持人之间配合缺少默契，事先准备不充分等缺点。

1、完善策划书的细节，增强活动的逻辑连接；

3、活动之前主持人应加强沟通，做好处理突发事件的准备。

总之，这次主题班会使我们班全体同学进一步加深了对大学生生活的理解，同时也增进了同学之间的友谊。

同时也让大家深深的体会到大学生活的美好，同学们都表示要在这里播下理想的种子，争取在三年的大学学习生活中有所建树。