

# 开展学校微笑墙活动方案 开展世界微笑日宣传活动方案(精选7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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 手机工作总结软件好篇一

目前在海南手机市场的国内品牌有：联想，步步高□oppo□htc□波导□tcl□夏新，中兴，康佳等；国外品牌有：诺基亚，摩托罗拉，三星，索爱，苹果等。这些手机中市场上比较受欢迎，占市场比例较大的品牌主要是：诺基亚，步步高，摩托罗拉，三星，联想。而其实，国外品牌还是占主流地位，尤其是诺基亚，在年轻人心中有较高期望。

(2) 建立了自己的产品研发中心，为产品的后续发展提供了强有力支持和保障。

## 手机工作总结软件好篇二

人类发明了手机，手机却控制了人类。有这么一群人，如果手机不在身边就会觉得无所适从，他们被称为“手机奴”。为了呼吁大家拒做“手机奴”，各种活动如火如荼地开展。为了检验活动效果，是不是该写个总结呢？下面小编为大家分享的关于“拒做手机奴拒做手机奴活动总结怎么写”的内容解答，欢迎阅读。

拒做手机奴拒做手机奴活动总结的写法要依据具体的活动宣传和实施内容，但大致有一些必须涵盖的内容，以下以一篇

范文为例，介绍拒做手机奴拒做手机奴活动总结应如何写。

拒做手机奴活动总结报告至少包含以下三部分内容：

### 1) 标准与方法

a)对拒做手机奴活动总结前、中、后的各项工作检查并记录，形成小结；

b)选取拒做手机奴活动总结前、中、后销量进行比较，形成小结；

d)分析现场实际人流量，活动参与人员职业，现场对拒做手机奴活动总结的反应。

### 2) 总结经验

b)失败之处：如：拒做手机奴活动总结对经营没有任何帮助，且浪费财力物力；拒做手机奴活动总结后销量不升反降，可能因拒做手机奴活动总结设计不当，执行管理混乱等原因损害上海华普及产品形象。

1)拒做手机奴活动总结主题、创意是否有力推动目标销售任务，进行量化分析；

4)拒做手机奴活动总结形式的选择正确与否，是否符合地域习俗、消费特色，是否选择了当地消费者真正需要的产品、颜色、配置等，拒做手机奴活动总结车型是否有力消化库存，销售额与毛利额是否与预期一致，拒做手机奴活动总结成本量化分析等。

1)计划系统：拒做手机奴活动总结计划的准确性如何，是否捕捉足够的目标参与群体，拒做手机奴活动总结的时间、频次、主题内容等选择是否恰当，前后拒做手机奴活动总结的

是否有连续性，拒做手机奴活动总结媒体宣传配合情况如何，场地的选择如何等。

2) 执行系统：执行计划的准确率如何，各环节配合是否默契，是否能及时面对现场各种变化，拒做手机奴活动总结人员现场解答问题能力如何，主持人员现场掌控能力、对客户的态度、现场成交能力如何等，进行量化分析。

3) 后勤保障系统：人员分工是否合理，后勤物资、终端物料是否及时到位，活动礼品等是否顺畅分发到拒做手机奴活动总结目标群体，保安措施如何，突发事件处理情况如何等。

4月14日下午，金融1201班的同学们进行了一场手工比赛，制作了多姿多彩的“学霸盒子”，为那些正迷失于手机却又极其想脱离苦海的同学们提供一个平台，由此想成为学霸们的童鞋们可以静下心来学习，重新寻找心中最初的梦想，从而追逐自己的那一份梦想。

紧接着，4月15日，金融1201班的同学们在团支书的带领下，开展了一场声势浩大的广场活动，广场活动内容主要包含三个方面，一是制作学霸盒子，给手机一个临时的家；二是“捕捉身边最健康”照片征集；三是放下手机健康生活，将目光投向身边的人和自然，多运动，更健康！在活动期间，我们为路过的同学们发放宣传单并介绍了我们活动的主旨以及普及“低头”的危害。

在宣传过程中我们了解到，其实许多同学都知道习惯性“低头看屏幕”会对身心健康产生危害，但是还是不自觉地“低头”，难以抵御“低头”的诱惑。同时，他们对我们活动的主旨表示认同，尤其对我们制作与发放“学霸盒子”的创新作出了正面的肯定，并在我们标有“不做屏幕奴隶，我为健康加分”主题的横幅上签下了自己的名字。

时间20xx年x月x日

## 手机工作总结软件好篇三

本次活动在时间从xx年xx月xx日到xx年x月x日，共x天活动时间，总销售额xxx元，环比增长率xx%除去节日期间xx的自然增长，实际增长率也达到了28，超过了活动前5预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住元旦假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额xx元，并将这种形式延续到1月2日。

本次活动前期宣传费用，12月28日《xx刊》封底整版xx元，展板和x展架xx元，宣传费销售占比1。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

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x%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，工作总结《手机销售员工作总结》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。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

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。

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。

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，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。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，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

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。

## 手机工作总结软件好篇四

促销活动目的：

旺季抢量，同时强化音乐手机，完美音质的形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的`比重达到40%以上。

主题：完美音质，随身畅响

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日，凡购买音乐手机(xx)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

促销活动的开展方式：此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

礼品费用核销办法：根据各地促销活动期间的音乐手机销售任务的完成率核销礼品金额

完成数量/任务数量(为100%)单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料。

除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，须在9月10日之前到达各一级仓库。

赠品配送方式：赠品必须由促销员控制，赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

促销活动注意事项：从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员；另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

## 手机工作总结软件好篇五

实习期间，我们经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。

实习期间我到新疆石河子市一家手机卖场打工，在那里度过了我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们去用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

### 1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹太不老实了。然后她就边选手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头来看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明

显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

2) 做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

3) 一定要以诚待人

我们店里除了出售手机之外，4等。那天石河子大学的四个女大学生来到我们店里面看mp4□我刚进店不久，对mp4的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放放心心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个，一个400元，一个500元。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销mp4的过程中

使用了不正当的方式，诱使她们买了mp4。她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏使懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的mp4换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。

所以待人一定要真诚，一定要讲诚信。

#### 4) 做事情要有毅力有恒心

其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。

上帝给了我一双眼睛，但我只会用它来寻找光明。

## 手机工作总结软件好篇六

旺季抢量，同时强化“步步高音乐手机，完美音质”的形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上。

主题：“完美音质，随身畅响”

xx年9月20日—10月31日，凡购买步步高音乐手机□k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088□任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

礼品费用核销办法：根据各地促销活动期间的音乐手机销售任务的完成率核销礼品金额

完成数量/任务数量（最高为100%）×单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。

配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料。

除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，须在9月10日之前到达各一级仓库。

派驻促销员的铺货型的卖场：赠品必须由促销员控制，赠品

的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

无派驻促销员的铺货售点：最好能借助促销活动转成现金进货；否则，不必在此类售点开展促销活动。

现金进货的售点：由于促销礼品主要是对于实销活动的促销，原则上不补通路库存。建议根据促销开始之前的零售商音乐手机库存的实际情况，按照1/3或者1/4（比例可自定）的数量补部分赠品，后续发货则按一比一配发；而且，这种补库存的情况，必须来自于该售点有新的订单下达。

从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员；另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

促销员演示样机配备□k098□k028□k128必须配真机。

陈列和形象更新。为突出音乐手机的主题以及整体品牌形象，在促销开展之前，各地务必在大卖场，核心售点，专区中尽可能使用新的背板（音乐手机主题背板）；并且使用1—2节柜台做专门的音乐手机陈列。工厂届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。

各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机“完美音质”的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出“完美音质”的概念。因

此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销量就会成倍提升。因此，各地在9月15日前，要设法拿下关键陈列位（人流大，留驻率高）。

注意资源的投放和集中优势兵力。旺季的时候，其他品牌也是重兵投入，参照五一联想在长沙市投放的临促数量（300名临促），估计十一各品牌的投入力度会更大。因此，各地要注意借力打力和集中优势兵力，必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节。

业务团队销售竞赛和短信互动。在国庆三天高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。

备注：是否有其他损耗，请在下面注明原因。

## 手机工作总结软件好篇七

手机促销活动现状评述，目前知名手机促销现主要存在的问题。

1、目前手机品牌系列发展已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2、目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。

3、目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这

种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

口号：“爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。爱听也爱做，彩铃创作先锋。”

在提高本店的形象的同时，又能增加营业利润何乐而不为》

1、锁定目标消费群体：18—40岁群体，包括在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱？亲情？和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。

（品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。）

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

## 1、发放传单

可到特定柜台获得主管签名一张凭此可以特价购买爱听手机一部或者购买限量珍藏版手机一部。

## 2、舞台表演

（1）首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强劲的节拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。（2）游戏可选择孩子参与（孩子富有吸引一定的吸引力，能吸引消费者的注意），可根据舞台的大小选择参与者。根据手机造型摆出自己认为最酷的姿势并说一段话其中包括爱听两个字，在规

定时间内谁姿势最多最优美获胜；喜欢她/他就要让她/他听见。现场制作各种铃声，并用爱听手机播放，并让现场观众参与投票，得票最高者获得大奖爱听手机一部，参与投票的观众也将获得爱听手机链一个。活动与舞蹈歌唱表演等穿插进行可以重复进行多次比赛设置不同级别的奖品若干。

(3) 主持人对爱听最近新研制推出的手机进行介绍，、大多介绍的手机应是价格高，特色突出的手机（不要介绍时间太长，介绍时要看人数的多少来进行介绍，介绍时要幽默，能使消费者听进去，从而在消费者购买时能起到一定的增加销量的效果）。

(4) 买手机有赠品同时还可以抽奖一次，抽到奖的，主持人应进此奖进行发挥，刺激消费者购买。

### 3、增值服务

推出适合手机特色的增值服务，实行手机图片彩铃 unlimited 免费下载（通过到指定销售店铺进行）。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

### 4、团购优惠

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。

### 效果总结

者能看过来，停下来，买回来，直到使顾客满意再回来。

1、活动开展时逢5·1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

## 手机工作总结软件好篇八

第一条为扩大销售，以低价位、高质量迅速占领市场，特制定本销售计划。

第二条以低价位、高质量为本公司今后的主要商品。

第三条本公司不特别重视单纯性的流行品或时代尖端的产品。但是，仍多少会推出这种类型的尖端流行产品。

第四条在选择销售据点时，以中型规模或中型以上规模的销售店为目标。小规模的面行销方式，除特殊情况外，原则上不予采用。

第五条关于前项的销售据点，在做选择、决定或交易条件的企划、事务处理时，都须确实慎重行事，这样才能巩固本公司的营业根基。

第六条与销售店开始进行新的交易之前，须先提出检查，并依照规定做好调查、审议及条件的查核后才能决定进行交易。

第七条销售活动必须制度化，合理化，力争使各项事宜高质高效的完成。

第八条销售人员在接受订货和收款工作时，不得参与相关的附带性事务处理工作，必须全身心投入销售事务。因此，在销售方面应另订计划及设置专科处理该事务。

第九条改善处理手续(步骤)，设法增强与销售店之间的联系

及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其须巧妙地运用各种账表(传单、日报)来提高效率。

第十条进货总额中的20%用于对公司的订货，其他则用于公司对外的转包工程。

第十一条进货尽可能集中在某季节，有计划性地开展订货活动。要确保交易双方的权益。