

活动总结方案(实用9篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

活动总结方案篇一

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

折扣促销

打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

活动总结方案篇二

阳春三月，春意盎然，万物新生。在这美好的季节里，为激发学生热爱生活、挑战自己，超越自己，培养学生的团队协作意识，让学生在活动中体验快乐，在实践中得到成长。我校全体师生在3月27日前往华南mall欢笑天地进行春游活动。

早上八点，我们全体师生在学校大操场集合，各班整装待发。在出发前邱校长做了春游安全事项指示，大家就高高兴兴地出发了。

瞧，喜欢冒险和挑战的六年级的大哥哥们怎能错过证明自己胆量的好机会！他们最喜欢玩跳楼机了。好家伙，足足有60米！20层楼高！或许几秒钟前我们还悠哉游哉地从高空欣赏美景，突然身体猛地一沉，以自由落体的速度下降，就从60米的高空急速“坠”到地面，下落的过程仅用2秒。

.....

快乐的时光总是很容易过去的，不知不觉就到了集合时间。我们恋恋不舍地坐上了校车，一路回味，一份好心情，即使身体已疲惫，我们却感到十分满足。这一天我们不断地挑战自己，超越自己，突破极限，成为最强大的自己！这，真的是一次难忘的春游啊！

活动总结方案篇三

- 1、积极响应校园文化艺术节的进行。
- 2、丰富校园文化生活，展示教师的风采和素质，陶冶教师的情操。
- 3、提高各组教师的动手和创新能力，培养同组教师的合作能力和集体意识。

二、活动项目

- 1、水果拼盘比赛（规则见附表）
- 2、自由娱乐活动

三、活动时间

20xx年6月5日20时

四、活动地点

学校大操场

五、具体分工

1、工作人员：何东妮、黎晶辉、甘晓露、杨有领、吴知玲、黄艳香、陆飞伶、黎珂依

2、水果拼盘评委：黄绍兰、黄巧升、韦任国、曾礼鲜、张年慧、吴汝秀、黄映红、黄简明

3、统分员：杨有领、吴知玲、黄艳香、陆飞伶

4、购置员：吴惠芳（购置水果、水果盘、水果刀、餐巾纸、牙签、等用具）

5、由总务处提前安排有关人员布置现场，场地座椅、音响等准备好，傍晚7点前将各组所需水果放到相应的桌上。晚上8点比赛正式开始。

活动总结方案篇四

活动时间：

5月4日

活动地点：

学校食堂二楼

具体过程：

五四前夕氛围营造：

- 1、红领巾广播站播送相关故事，学生听团歌；（于4月21日开始）
- 2、宣传展板的制作（展示参与“成长1+1爱心助学活动”的团员教师、给青少年的五四寄语、团员教师的座右铭、团支部文化建设、前言和后记等）。

五四活动准备：

- 1、积极向党组织汇报活动的各项工作及进程；
- 2、党、团员调查摸底、确定“成长1+1爱心助学活动”帮扶对象；
- 3、选举确定优秀团员的名单。
- 4、布幅的准备：会标一幅、宣传标语两幅；
- 5、党旗、团旗的准备；
- 6、“成长1+1爱心助学活动”中帮扶教师要赠送给学生的礼物的准备。

活动总结方案篇五

中秋月饼销售工作结束已有一段时间，期间对于门店的销售关注较少，影响到门店销售业绩，在此向门店及员工表示歉意，同时也十分感谢门店对于志明月饼销售工作的支持以及配合。回顾中秋月饼销售工作，现对于今年月饼销售作出总结，总结工作经验以及教训，方便以后的工作的进行与操作。

从整体来说，今年的月饼销售较往年来说，无论是气氛还是销售，都呈慢热状态，市道较以前都差。但经过同事们的共同努力下，整体业绩较往年还是有增长的，当然这要归功于公司及门店所有员工的共同努力，也印证了公司“人的结构是相互支撑的，众人的事业需要每个人的参与”这以文化格言，正是同事们的共同努力下成就了这一结果，在此十分感谢公司及门店所有员工对月饼工作的支持与配合。

今年月饼工作因人数有所减少，因此我在肩负英德佛冈的销售外，还配合小市区域的销售。小市英德的销售有所增长，而佛冈因少做了鸿兴、嘉宜、辉杰三间大场，造成业绩下降得厉害，影响了整体月饼的销售，在此向公司及同事们道歉，是我自己的工作没有做好，没有跟进好客户和客情维系工作，影响了整体业绩的增长！

根据今年月饼销售情况以及与客户沟通，今年月饼销售不容乐观，因现时处于三打两建及领导班子换届时期，顾客对于送礼及收礼都比较敏感，在客观上影响了月饼的销售，很多客户反映，今年的销售比较保守，尽量以消化为主，不敢太雄心。例如小市北江货仓、文盛尤其明显，因去年拿货太多，造成后期消化不良，今年有了心理负担，特别是文盛，今年减少两家门店，因此对于拿货十分谨慎。

活动总结方案篇六

为加快深入贯彻实践党中央的xx大精神，落实科学发展观，并切实加强社区党组织建设，我社区党总支今年的党建活动将紧密结合当前社会形势及社区实际情况，力争将党建特色工作引向深入，并形成党建工作亮点。

坚持以“三个代表”重要思想为指导，紧扣党总支“扶老暖心夕阳红”特色党建工作，以支部建设为主体，突出主题，更新理念，积极探索党建活动新途径，不断增强党组织的凝

聚力、战斗力和影响力，推动社区党建工作再上一个新台阶。

1、开展“支部竞赛”活动。

第一，党总支与支部签订责任目标责任状，确保支部工作目标完成及竞赛工作推进。

第二，支部生活正常化。坚持“三会一课”制度，坚持民主集中制，组织召开支部会议和民主生活会，开展批评与自我批评，并在召开支部生活会议时，做到时间、内容、人员三落实，记录完整。

第三，实行“结对子”活动。对特困老人和高龄老人提供党员志愿者结对助老活动。每名党员志愿者至少要找一名居家养老居民中特困或高龄老人作为帮扶对象，并在自己能力范围之内帮助其解决生活中存在的问题。

2、开展“富民创业”活动。

第一，组织安排专业技术培训，给下岗、失业党员及居家养老老人子女送工作岗位。

第二，让创业成功人员来社区进行现身说法，介绍创业成功经验，培养下岗失业人员创业积极性。

第三，举办建国60周年大型庆祝活动。

3、开展“扶老暖心夕阳红”特色活动

第一，老年文娱活动竞赛：如健身竞走、登山比赛、唱戏（花鼓戏、京剧等）、舞剑、健美操。

第二，充分发挥老年协会作用，对居家养老中孤老残弱老人进行节假日及生日上门慰问。

第三，依托社区物业化管理工作，充分发挥志愿者及义工的能动性，将居家养老活动持续、深入地开展下去。

第四，开展社区老年朋友老有所学、老有所乐、老有所为的丰硕成果和精神风貌展。

一月：对社区孤老残弱进行上门慰问。

二月：党总支与支部签订责任目标责任状，并开展支部竞赛活动。

三月：“学雷锋”党团员志愿者服务活动；组织安排专业技术培训，给下岗、失业党员及居家养老老人子女送工作岗位。

四月：让创业成功人员来社区进行现身说法，介绍创业成功经验，培养下岗失业人员创业积极性。

五月—六月：开展老年文娱活动竞赛，丰富居家养老老人们的文化生活。

七月：支部竞赛评选，优秀党员评选，组织开展党员参观学习~~习~~活动。

八月—九月：开展建国60周年大型庆祝活动。

十月：在重阳节向老年居民发放《科学健身延年益寿》小册子。

十一月：开展社区老年朋友老有所学、老有所乐、老有所为的丰硕成果和精神风貌展。

十二月：召开党员座谈会，党员间开展交流活动，并总结经验，探讨新一年的. 活动安排。

1、统一思想，加强领导。社区党总支书记xx为实施活动负责

人，要认真组织，抓好落实。各支委要各司其职抓好自己主管的支部活动。党员要立足自身，结合工作实际努力工作，充分发挥党员的先锋模范作用。

2、创新形式，积极参与。广大党员要积极建言献策，创新活动形式，调动主动性和积极性，紧扣群众关心的热点、难点问题，提出个人工作的创新方法。

活动总结方案篇七

江苏**药店连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药店有限公司收购**全部自然人股权，以80、11的股权控股江苏**药店连锁有限公司，使**成为国大药店的一个控股子公司，为**的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

1、加盟国药控股国大药店有限公司，完成股权转让

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏**药店连锁有限公司，成为国药控股国大药店有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为**长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

2、实现“批零分离”、整合组织架构

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年**与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店

开发部等。

3、强化内部管理，健全规章制度

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮

现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保障。

4、完善信息系统，保证经营工作的顺利开展

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是**批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

5、保障货源供应，追求成本最低化

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条(个)；二是不断更新t类品种，由年初的110个种现已增加到400多个品种；三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下，**的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22、5上升到今年的22、9，上升了0、4个百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商的支持，全年争取到返利100万元，其他收入(如进场费、端架费等)110万元，为提高企业经济效益作出了努力。

6、强化财务管理，准确财务核算

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药店的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

7、门店开发紧锣密鼓、连锁规模迅速扩大

按照国大药店长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店9家。二是整体收购加盟店为直营店28家。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在**百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店17家药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

8、开展多项促销活动，狠抓t类产品销售

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区

门店;二是正确面对挑战,坚持每周召开一次地区经理会议,分析形势、检查进度、研究对策,及时解决门店遇到的新问题;三是加强品类管理、加大“t”类商品的销售力度,及时实现奖励政策,促进了“t”类产品的销售,其销售比例由上年的2、8上升到今年的10;四是积极开展多种形式的促销活动,利用黄金周、节假日,及“3、15”绿色消费活动、下社区宣传活动,促进了销售任务的完成;五是弘扬企业文化,培养知识型员工,对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达1100多人,支持和鼓励参加考试,有效地提升了员工素质;六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保奖、“安全月”、“我心中的放心药店”,为主题的第二届“**杯”有奖征文活动,进一步提升了**的知名品牌形象;七是强化优质服务,增强企业竞争力,积极开展十多项便民服务项目,全年送药上门20xx次,电话预约购药3165次,代客切片8520次,代客煎药12468次,夜间售药12422次(14、5万),增强了企业竞争力,取得了市民良好的口碑。

活动总结方案篇八

为了增强大家对绿化环境保护环境的意识,带动大家对自然的热爱,增强环保意识、生态意识,工商管理系10级物流五、六班团支部于20_年3月11日在怀化市鹤城区石门乡组织班上的先锋队员开展了围绕以赏田园风光,学植树常识为主题的植树节活动。本次先锋队员活动取得了圆满的成功。

通过本次活动,提高了同学们爱护植物,保护环境的实际行动力。我们不仅提高了大家对义务植树的意识,提高了大家爱护花木、珍惜绿色的责任心,做到宣传与实际行动相结合,在活动中也体验到了成功的喜悦,让同学们积极投入到环保行动中,把植树理念、绿色文化了解的更透彻,从而影响身边的其他人甚至整个社会。

通过本次活动,增强了我们的环保意识,在植树节的活动中

走出了课堂，走进大自然，在自然中学习，了解绿色知识，增加了对植物生长的了解，从而期待以达到为班级、学校、社会增添绿色，净化、美化环境的目的。我们欣赏田园风光，融入大自然，体味田园乐趣，将书本知识用到实践中，这种感觉是很幸福的，以后我们将把这种乐趣带给更多的人。

在本次活动的组织中，着一些不足。活动前，有些细节考虑得不是很周到，譬如带上酒精，创可贴这些药物，以备不时之需。

活动总结方案篇九

今年是雷锋同志牺牲54周年，是毛泽东等老一辈革命家号召“向雷锋同志学习”53周年。雷锋精神是我们中华民族宝贵的精神财富。五十年来，它激励着一代又一代的青少年健康成长，促进了社会文明的进步。校园是青少年健康成长的摇篮，提倡“以德育人”，雷锋精神就是最重要的组成部分。因此，在毛泽东同志发出“向雷锋同志学习”的号召五十三周年之际，我校大队部根据学校德育工作重点和思路，结合上级的有关精神，整合3月的几个节日开展活动，制定了我校学雷锋活动方案。

二、活动主题：雷锋精神伴我成长弘扬雷锋精神，争创文明小天使

三、活动口号：雷锋就是你、我、他

四、活动时间：年3月

五、活动地点：班级、校园内、社区

六、活动内容

活动一：营造学雷锋氛围

1、周三(3月2日)下午全校师生进行学雷锋动员。

2、课间音乐播放学雷锋歌曲

活动二：讲雷锋、唱雷锋

各班班主任主持召开一次主题班会，通过讲雷锋故事，唱雷锋歌曲等形式，去追寻雷锋的足迹，感悟雷锋的品行、体验雷锋的心灵，号召学生弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的精神，在付出中提升境界，在实践中传播文明，在奉献中体验生命含义。每班学唱一首雷锋歌曲。

活动三：学雷锋、做雷锋

1、立足校园学雷锋：时间（3月—7月）

(1)深入开展以“节约一滴水、一度电、一张纸、一粒米”为主题的“四个一”教育活动，号召学生从身边做起，从小事做起，从小养成勤俭节约、保护环境、节约能源的良好习惯。

(2)开展“一帮一”活动，树立互帮互助，你追我赶的浓厚学习氛围，继续深入开展爱心助学活动使同学们共同进步。

(3)继续深入开展爱心助学活动。做好手拉手结对帮扶工作，各中队可以组织学习互助小组，发扬雷锋钉子精神和助人为乐精神，鼓励成绩好的、有特长的队干部或同学与班上学困生结成“手拉手学习互助小组”，共同克服学习上的困难，提高学习成绩。高年级可为低年级做好事（如为低年级打扫班级卫生等）。

(4)开展“告别不良行为，争当文明学生”主题教育，通过主题班会、征文等形式，广泛开展丰富多彩的教育活动，培养学生良好的行为习惯，提高学生的思想道德素质。