

2023年商场活动后总结与反思(优秀6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

商场活动后总结与反思篇一

20xx年xx专项营销活动已圆满结束。在市局召开xx营销动员会议之后，我局领导深感任务艰巨，当即召开中心主任以上管理人员会议，研究制定详细营销方案，组建了以局领导为主的营销队伍，发扬“亮剑”精神，变压力为动力，克服困难，主动出击。截至9月底，共完成xx销售额xx万元，完成市局下达计划的xx%[]取得了此次营销活动的胜利。现将思乡月营销活动工作总结如下：

在传统xx节来临之际，各大商家都想抢占这块市场，要想在这块有限的市场上分得最大限度的一杯羹，就必须早安排、早动手，结合往年经验，做好前期的营销准备工作。知己知彼才能百战不殆，为此我局组织人员对市场进行了详细的调查研究，了解掌握客户的心理及所用xx的用途和需求。

营销的效果好坏，宣传是关键，为了达到理想的宣传效果，制定了一套详细的宣传方案。

一是组织策划了xx年xx产品推介会，向客户详细介绍生产厂家和不同产品的特点，会上气氛热烈，当场有三家客户达成了定货意向，为下步营销活动的展开打下了基础。

二是利用报纸夹送dm中邮广告、张贴宣传海报、营业厅门前

悬挂宣传横幅，电子屏飘字、电视上飘字等手段，营造宣传氛围来达到宣传的目的，让家喻户晓，提高了xx活动的感知度，为寄递和销售市场做好了前期业务推广。

根据县域经济特点和不同的客户群体，制定相应的营销方案。

三是利用节日拜访大客户的机会向客户介绍推荐员工福利产品；

四是营业员采取多说一句话的精神不失时机的以“买xx□免费寄递亲情”“明月寄相思，千里送真情”向用户介绍业务，引导用户购买产品，增加寄递业务量。

在xx活动开展以来，局领导身先士卒，扑下身子，冲锋在宣传、营销第一线。分别拿上宣传资料、产品样品对认购的单位逐一进行宣传、攻关、营销。见局长们亲自登门拜访，各单位的领导们深受感动，纷纷想方设法订购产品。领导们的这种精神也深深感动了员工，部分管理人员和员工自告奋勇，纷纷请缨，加入到xx营销活动当中，形成了你追我赶比拼营销的局面，取得了良好的营销效果。

面对激烈的市场竞争，充分利用我们xx特有的资源优势，打出购xx送xx贺卡、贺年挂历、企业形象宣传册的这张王牌，即：订购xx达一万元以上的，免费为其制作相应盒数的xx贺卡；五万元以上的，免费为其制作相应盒数的新年挂历；十万元以上的为其制作相应盒数的企业形象宣传册，且内容由其自行选定。此举得到了客户的认可。

虽然我们在这次xx营销活动中取得了一点成绩，但还有很多不足，离快速发展的要求还有一定差距，我们一定要总结经验，扬长避短，向发展好的兄弟局学习，为实现有效益、快速发展的目标而努力奋斗！

商场活动后总结与反思篇二

但是实际上从四月中旬就开始了。

首先是四月一整个月的小区驻点宣传活动以xxx店为圆心向四周新老社区驻点。针对老社区主要是以旧换新新社区则是新的乔迁居民装修用户结婚家庭。宣传手段是派发单页免费办理会员卡登记以旧换新用户预存订金等。刚开始别人对我们的真实性产生质疑全部都是持观望态度但是时间一长对我们也打消了顾虑就都很踊跃的报名参加。

总结

2. 规范驻点宣传人员加强宣传力度驻点员工都必须将工作服穿戴整齐戴好工牌这样可以使顾客对我们产生信任感不会认为我们是挂羊头卖狗肉。另外宣传不再是守株待兔而是主动出击。发宣传单页给客人并详细介绍活动内容。

3. 针对不同的小区主推的活动力度也不同。老社区主要是以以旧换新活动为主鼓励客人现场交旧并一次性办理交旧登记客人一旦交旧为少麻烦和顺利拿到以旧换新费用都一定会到卖场购新的。新社区以预存订金为主新搬入的客人都是要装修要结婚的一次性会购买全套家电就让客人预存订金不仅可以翻倍使用而且还能现场领取赠品优惠多多。

其次是4.29——5.2的卖场活动

每天都是从早上8:00一直营业到晚上12:00左右。

4.29是亲朋友好友和会员的团购夜4.30是驻点社区的团购夜5.1是万科业主的团购夜只要凭有效证件就可以领到打折卡一张。另外加上家电顾问全程陪同购物帮助客人选择适合的家电为顾客争取最大的价格优惠和赠品力度。

为了能更好的服务顾客分散人流卖场增加了多处收银台发放赠品处、打包处、办理会员卡处、套餐接待处也分了不同的地点。这次我被安排在套餐接待处主要任务是如果有人来买家电套餐就马上给家电顾问打电话。因为顾客很多家电顾问们手头都有不少的单子实在是分身不暇这时候经理如果批准了就可以由我来接待。

总结

1. 秉承公司的经营理念“创新经营贴心服务”。在接到有人需要家电顾问的时候最短时间联系到家电顾问为客人服务如果联系不到立马顶上事先经经理批准不能让客人久等。因为我们也是经过长期培训的在做不到最好的情况下做到顾客满意是我们的宗旨。
2. 配合各个部门顺利的完成销售和服务。因为人太多了每个柜台、收银台还有总台都挤满了人。在等待客人缴费的期间发现有客人与客人、客人与收银员之间产生轻微的摩擦就主动上前劝阻使收银手续的办理更加流畅虽然只是接待购买家电套餐的客人但是接待台摆在总服务台旁所以当有人来咨询也会主动帮助服务台接待分散人流量使工作更好的开展。
3. 做好每一笔销售不让顾客流失。虽然是第一次接待套餐但是要力求做好。遇到不清楚的事情要立马询问资质久的员工、柜长和经理千万不能自作主张。搞不定的单要申请资源但是也要视情况而定如果客人要求过分了超出了底线也只好跟客人说抱歉了。这次五一活动搞下来人确实有些累不过也学到了不少的东西还是值得的。以上是我活动期间的个人总结不当之处敬请谅解。

商场活动后总结与反思篇三

20xx年x月12日至25日开展了x周年大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活

动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的xx广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

童装卖区5天实销40.7万，同比增长4.6%，各专柜较往年均有不同幅度的增长。大堂作展的效果较明显，厂家销售情况良好，其中xxx销售3.1万□xx2.0万，xxx1.0万，分别占专柜销售的75.6%、66.7%、62.5%。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的x周年广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

不管怎么来选择促销活动方式，都要把握一个原则，就是要把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以

的形式贯穿整个促销活动，这样才能真正的吸引消费者。

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次x周年活动中，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次x周年的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够。
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品开发，采购没有充分的执行，是本次x周年最大的遗憾。
- 7、门店在x周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在x周年商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。
- 9、门店在x周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在x周年活动中，部分商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思！总之，任何工作

要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作作好。我们希望以后能够把整个营销的方案作得更好、落实得更好。

商场活动后总结与反思篇四

20xx年5月1日——7日开展了七天五一促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。

再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的五一广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

五一大型文艺晚会把整个五一庆推上高潮，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：

在本次五一活动中，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次五一的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次五一最大的遗憾。
- 7、门店在五一活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在五一商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。
- 9、门店在五一活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在五一活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思！

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

商场活动后总结与反思篇五

28日，地处南京路商圈的天津世纪都会盛装亮相，打破南京路核心商圈没有综合性购物中心的现状。此外，连日来各大卖场优惠活动陆续启动，“五一”消费热潮提前到来。

昨天上午，记者在天津世纪都会采访时了解到，这家购物中心集时尚品牌、美食、电影、亲子、教育、娱乐消费等于一身，成为南京路核心商圈的首家综合卖场。其中橙天嘉禾影城的面积超过5600平方米，可同时容纳854名观众同时观影，全面升级南京路商圈的影院供给；首次进津的知名餐饮品牌绿茶通过全新的“青花瓷”主题把全新的餐饮风格和时尚菜品呈现出来；亲子品牌茉莉幻想更是在卖场内打造了超过5000平方米的儿童体验乐园。据了解，南京路商圈今年动作频频，天津世纪都会亮相后，大悦城和平店年内也将在原津乐汇百货的位置落户。

除了新店亮相外，“五一”小长假到来前，本市其他热门商圈的百货商场、购物中心也全都动起来，为“五一”消费高峰期预热。在南门外大街商圈，大悦城的“球鞋市集”率先在卖场内的“if如果街”亮相，来自各大时尚潮流品牌的最新、超限量的运动鞋汇聚一堂，在展示和售卖的同时，还将首次带来涂鸦、拍立得、街舞、街头篮球、轮滑、滑板、极限自行车等动感表演和互动。在友谊商厦，“非常五一”活动也在今天提前启动，众多国际大牌全面参与其中，优惠力度十分诱人。在海信广场的“特卖嘉年华”，多家知名品牌精品的折扣均达到三折，“五一”的热潮已经全面开启。

“五一”未到，福州百货商场已硝烟四起。记者昨天获悉，

在榕各大百货商场将于明后天集中开启大折扣、南洋美食节、1元购、萌宠运动会等节日主题促销活动。

明天，东百元洪城将开启9周年庆，连续39小时不打烊。活动期间，购买流行服饰1元换2.3倍，午夜折上再享8.5折起。香港一线珠宝品牌黄金限量每克减35元，珠宝品牌黄金最高每克减60元，化妆品7.5折起。此外，广场还将推出9周年9重生日礼，比如1元购价值千元鞋包、1元众筹50元购物/美食券、1元消费全天免费停车、1元购物免费办卡及9米巨型蛋糕免费吃等。

宝龙城市广场“五一”节期间也将启动周年庆活动。届时，全场餐饮5折起，消费满99元可免费停车2小时。30日当天，广场正门将赠送万份水果。

还有商家将“五一”节促销和母亲节促销一并进行。东百爱琴海店相关人士称，4月30日至5月8日，将开展love超人妈妈母亲节特别活动，届时，全馆服饰5折起，雅莹、恩裳等淑女装预存500元增值550元。消费满额还送桥亭活鱼小镇、陶乡涮涮锅等美食现金券。5月逢周五、周六、周日，全馆餐饮吃多少送多少。活动期间，消费者任意消费还有机会抽取价值4000元的日本4日双人游。

仓山万达广场“五一”促销活动也将于4月30日开启，百货全场5折起，折后500元再送50元，香港一线黄金限量每克减35元，消费满51元还能抽电影票、闷烧罐等“五一”大礼包。不仅如此，广场指定商户将推出招牌菜5折活动，金街指定美食1元钱。另外，凭广场任意消费小票还可享受两人观影一人免单。

除了常规促销活动外，各大百货商场还将开展不少创意主题活动。比如4月29日至5月8日，东百元洪购物广场将举办大型南洋美食节，南洋巴比q泰国榴莲酥、夏威夷油炸冰淇淋、泰式椒麻鸡、菲律宾蟹肉棒等40多种风味小吃将集体亮相，

让市民尝遍东南亚美食。5月1日，仓山万达广场将举办萌宠运动会。宝龙城市广场西门也将搭设超100平方米的水池和超50平方米的沙池游戏体验区，寻找“捕鱼达人”和“黄金矿工”。

业内人士称，“五一”历来是上半年的黄金销售节点，当前市场大环境不好，竞争不断加剧是事实，各大商家对这一难得的销售节点可谓全力以赴，因此促销力度也都大于以往。

“五一”小长假来临，近日，记者走访长春各商场了解到，目前，各大商场已经开启各种各样的促销模式，春装、户外用品等成为重点打折商品。

从上个周末起，长春多家商场就已抢先启动了各种各样的“五一”大促，用“满减”、“抽奖”等手段促销，刺激市民消费。

4月30日，在重庆路附近一家大型商场看到，二楼和三楼的服饰类各个专柜都打出了2折-3折的促销标语，还有的专柜直接标注某品牌的服饰30元起，以及满“200收120”等满减满赠活动。

在电梯旁立着一块宣传板，上面写着，在4月28日到5月2日这段期间，商品满100元收68元，而且购物消费满额还赠礼品。

四楼楼层经理告诉记者：“旧款的春装和冬装在做最后清仓处理，特卖价格十分诱人。各品牌推出的折扣活动一定会热销。”

在重庆路另一家大型商场，记者看到三楼的女装自动扶梯旁，已经摆出了各种奖品，有电饭煲、被子、碗等。据楼层负责人介绍，从4月29日到5月2日，只要在三楼购物满800元，就有机会获得这些奖品。

“趁假期逛逛街，正好换季了买点便宜又喜欢的衣服，挺好！”长春市民李女士说。

除了春装外，各商家都趁着小长假的机会打起了“踏青”出游牌，户外用品成为了商家的重点展销商品。

记者在某商场看到，在踏青用品区域，不少消费者正在挑选商品。工作人员介绍，从三月中旬至今，店里的客流量和销量都明显增加，除了专业户外用品之外，适合家庭踏青娱乐使用的帐篷、烧烤架等户外用品的销量至少比平时增加两倍。

“越来越多的消费者都愿意趁假期到户外走走，现在自驾游的人也越来越多，价格三、四百元之间，可容纳三到四人大小的帐篷成为热销款。”工作人员说，按照惯例，每年3月和8月是运动户外服饰集中促销的时期。一般3月的活动以折扣甩卖旧款为主，运动服饰销售好于户外服饰，而8月则以推广新品为主，户外服饰更受欢迎。

记者在红旗街一家大型商场看到，各品牌的冲锋衣、背包、睡袋、帐篷和登山杖等产品也都挂上了“热销”的标签。“这个假期，我准备带孩子和老人去净月潭走走，买双户外鞋。”正在选购户外徒步鞋的市民周先生说。而市民王女士则是要趁假期和朋友们去自助bbq，因此她选购了户外烧烤炉、防潮垫等多种用品。

“目前销售最好的是百元左右的双人帐篷和家庭型的户外烧烤炉。”该商场的销售人员告诉记者。

商场活动后总结与反思篇六

二、促销主题：“五一”回报社会大赠送

三、市场效果：据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百

人次

四、分析本次促销活动

一。现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折。

二。游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进*派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单。

三。现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品。

我通过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

我就从以下几点说说我的看法

一。广告宣传，

在广告宣传的用词和出发点不是很好，应该改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也应该适合大部分消费者的心里，经过不同的街口就要放不同的音乐。

二。员工积极性

“五一”黄金周的客流量增大，工作时间会加长，就会出现一些员工的消极性。应该按国家规定增加员工三倍的补助金，据员工说，只是按平时的工资加工费，还有就是包吃一餐。所以，员工的积极性直接影响到促销效果。

三。增强竞争力

a建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

b健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

c完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

d充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，积极开拓市场、巩固市场。

e做好日志、月志工作。管理人员必须每日书面汇报工作状况及突发事件的发生与处理。超市还应定期举行员工大会，总结经验，进行员工激励，制定发展目标等。