

# 2023年活动执行工作总结 促销家具活动 个人工作总结(模板5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 活动执行工作总结篇一

通过x个月准备和连续x天共同努力，这次活动无论是销量还是订单数均名列前茅。无论是市场、同行还是消费者都赢得了相当好的口碑，超额完成了预期的销量，达到了增强队伍信心，鼓舞士气的作用。

鉴于对下阶段工作的推进和完善，力求每次活动都有所进步，特总结一下经验供大家探讨学习、其中的教训望大家都引以为鉴。

本总结按时间跨度分为二段：准备阶段、促销阶段。

### 一、准备阶段

准备阶段总的来说，有点仓促，相对其他品牌略显细致。本阶段将就（小区、装饰城、店面）--外圈、（宣传、网络）--线上、（人员、物料、价格、产品）--内圈、线下等方面来试图阐释本次促销活动成果和不足。

#### 1、小区层面

月初开始宣传月底将有一次大型活动。中间进行了不间断的跟踪，从现场来看，到底效果多大，难以界定。不过这种提

前蓄客的意识要建立；（小区活动推进不是太明显，跟进的基础有待提高、网络组织要跟上，样板房的建立，设计师木工渠道维护都要提前蓄客。

## 2、装饰城层面

装饰城层面主要针对活动的主会场，准备了两种一是耐磨的二翅豆、一是风格化仿古的白蜡木。不仅有大气铺装效果，现场的踩踏体验，而且有关这次活动的介绍（歪打正着，喷绘原本用在店面的。装饰城不让用，才放到会场，形成了一个很大气的带有活动主题“帐篷”，一方面也说明在装饰城的准备也相对欠缺，另一方面，有些东西没有提前沟通好，装饰城哪些地方可以用那些地方不可以用没有沟通好，那些物料可以借用那些物料必须自备也没有沟通好，很多椅子和桌布是可以用的，不用自己置办。）再加上，画架□x展架、环保袋、折叠桌、排列有序的木雕像、签字笔，整个现场布置得当，气氛和周边相得益彰。

提前和装饰城沟通，达到的目的是，在主会场t字台旁边布置了体验区。

（不足的是：铺设过后，没有零散的样板，花色和出样没有一定的系列；特价贴、标价贴，后来补上；现场人员饮用的瓶装水后来补上；椅子没有准备充分；没有签字台，正式度显得不够；）

## 3、店面层面

其次，对店面形象做了大幅改动（整洁条理有很大的改观），价格标签全部统一、特价标签全部统一□x展架布置到位、画架、赠品（木雕象、蚕丝被、环保袋）、店面条幅、地贴广告、小型户外喷绘、店内dm单页、吊旗、样品摆设、画册摆设等都很到位。（还可以加强布置，比如气球拱门加上条幅；迎宾临促、水果等吃的东西、进店小赠品；还有就是准备几

个大空箱，在空箱上贴上大号的“礼品”或“奖品”，最好用毛笔字，如果印刷用红底黄字，字体选用正式大方的字体规格至少1mx1m□□

#### 4、宣传层面

宣传层面包括报纸软文、短信平台和下面的网络平台（单独提出）。报纸软文应提前半个月发，提前仅有一个星期；短信平台应提前一个星期发，这次仅提前一天；其他网络没有重点支持、其他媒体也没有重点支持。在整个装饰城外圈，没有上拱门、横幅、彩旗、刀旗、相应地贴等形式，装饰城外终端拦截不足。

总裁签售及相关活动，赢得市场的一部分资源。

#### 5、网络层面

针对这次活动，没有做宣传，对各个小区qq群还是缺乏了解，软文和硬广有待改进。对专人负责网络推广缺乏人才。

#### 6、人员层面

整体人员相对充足：

□xxx/负责店内□□□xxx/负责会场）、临促x名（负责进场人流拦截）。（会场人员对材种和价格的了解不是很彻底；临促没有进行正式的培训，对活动内容了解欠缺，人数可以增至x名，门口x名负责形象展示□x楼xx名分开负责人流拦截、店面x名负责接待和介绍及形象展示□x人形成一个路线图；）一定要增强人员的拦截能力，如果有条件可多加x至x个举牌在市场游行。

物料准备：

物料的准备，包括工厂方特价板的支持（改制板）、活动当天礼品的支持（半价）、样板等支持。厂方，给了强化的是，很大的支持；实木的从xx的番龙眼xx圆盘豆□xx的二翅豆都体现了这次物料准备的充分。

花色上看，有淡色系的白蜡木、强化板的淡色系，也有中性色系的葡桃木和深色系的圆盘豆，在规格上有短板的格木、其他物料dm单页、吊旗□x展架、画架、地贴、喷绘、木雕象、伞、杯子、蚕丝被等，总的来说还是比较完备的。

价格层面：

此次活动成功举办，关键的一点是价格。作为促销活动，价格是选购一个重要原因。在价格上要注意几点。

首先能确定一款作为市场最低价的特价板，最好是其他品牌同样做的材种而且价格一定要最低，即使是噱头也要把势造足，虽然不一定选这个目的是吸引人的眼球，顾客也许是冲着这个降价的力度来的。

其次，同样的活动品牌，力度代表一个企业的实力，如果没有做到第一，就不要和其他品牌有雷同的材种，否则只能起到负作用，会给消费者提供作为参照的标靶。

其三，参照整个装饰城的基本消费梯度，可以判断出大多数消费群体的消费能力，在根据这个信息定制特有的'产品（特价板、改制板等），比如xx装饰城的消费群体是中等，那么在中等这个价位，就可以针对一些材种进行专门研究。

（价格的改动，往往是静态的，这个是滞后市场信息的一个重要环节，明显就是作为陪衬作用。这个例子提醒我们，市场人员必须具备一定的灵活应对能力，能动态的把握整个市场走向，随时对市场和对策进行调节。这就要求，特别促销期间有个灵活的决策下移的过程。）

## 7、产品层面

产品的摆放、陈列，花色的选择，规格的定制，包装的统一，一些有瑕疵的产品要提前做好准备（不要本来没有瑕疵的产品因为样板的损坏导致顾客的不满）。在特价板中要考虑花色的不同满足不同年龄段的消费人群，对规格不是很在意的时候，可以使用较多的改制板。

包装上的一等品，是让消费者信服的一个重要因素；背面的小a□也是我们这次促销成功关键的一步；再者就是，产品的认证标志，权威认证的标志也是赢得消费者认同的一个很好的硬性指标。

下面就是，产品的技术卖点，很多技术卖点在这个时候，可以放大。（出样不足，有很多出了样没货；有很多根本没有出样，导致很多可以出量的产品，就不能卖出去；为此，可以制作一个小样展示的手册）

## 二、促销阶段

促销阶段，主要是终端截流、店面导购、现场造势、动态调节的过程。

终端截流：

主要是针对临时促销员而言，市场的人流走向是受到一定的人为因素影响的。终端截流可以加强消费者进店了解产品的频度，进一步提高签单率，作为关键时刻的关键因素，临促的作用要大于不会说话的广告，临时促销员可以定点作出安排，一直使用一个固定的群体，避免出现各种复杂情况。减少累计的人员培训成本、时间成本等各种成本。

本次活动，临促没有统一服装，而且有位穿的过于休闲（短裤□t恤、头发散乱有点散漫的形象，这些都是严禁的服装，

除非所有女孩都是同样的短裤t恤。)

店面导购：

店面导购最重要的一点就是，对整个产品和价格体系的把控。必须了解最低界限，始终掌握主动权。

鉴于总体传播的考虑，导购和小区等促销活动要围绕“xxx”  
关于漆层的导购（首先，了解地板可以从两个方面。一是正面，即产品本身；一是侧面，即企业信息。正面来说，看一个产品要看细节，材种都是从外国进口的，所以材种这个我们要了解一下，比如那个现在性价比高，那个稳定这些，但不是各个品牌差别的主要原因。

一块地板有漆面、工艺和坯板，先说这个工艺，您可以逆着光看下这个漆面，是不是平整，是不是均匀，正面看是不是有瑕疵，拿在手里感受一下地板，再就是开槽，这个开槽的技术是最先进的，一般地板分布在厚度上，是6、6、6，这个没有考虑到地板的受力，也没有考虑到地板的二次利用，所以说这个不是我们要的，应该是5、6、7，光是这个开槽您就可以淘汰掉很多。

接下来，再看地板背面的logo和板面，我们能保证这里都是一等品，一等品和合格品相差是很大的。到时你可以带上一块样板，等货到家的时候，你们可以对比一下，是不是你们看的，这个我们可以保证的。

再接下来就是规格了，规格不同，价位是两样的。虽然铺设时时按平方算的，但是在选购时，这个是按规格计费的。所以，一些非常规的板子也是可以用的。

## 活动执行工作总结篇二

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来

临。我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的工作环境和氛围使我受益匪浅，也使我明白好工作难求的道理。我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断前进的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我素质和技术水平，以适应新的形势需要。现就个人一年来的工作情况做以下总结：

## 一、岗位职责

我于20\_\_年\_\_月进入公司以来，在公司工程部工作。在公司领导，主管领导及各位同事的帮助下，对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地认知，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识。刚进入公司的时间里，我学习了贯标的相关编制工作，整理和收集贯标的法律类文件和法规。参与了编制关于公司机械管理制度，实验检测管理制度。负责编写土方开挖的技术交底工作，负责有关贯标文件的保管，及文字处理等工作，并参加了关于曹家巷，夏家庄面积统计，户型与图纸校对，拆分与合并户的处理任务等。在公司各部门领导正确的指导和各部门同事密切配合下，我能按时完成领导布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。

在公司的这段时间我接受了公司组织的房地产开发与经营的培训，在培训过程中，我系统性的学习了房地产有关投资的概述，房地产的类型，房地产投资的特性，房地产投资的形式等等。通过学习丰富了我施工企业所应用的专业知识，使我更加全面的了解建筑行业，这个知识涵盖广阔、行业规范严谨、专业知识相互连接综合性很大的行业。通过学习我还掌握了房地产开发前期的运作程序比如房地产开发的项目可行性研究，房地产开发用地的取得途径，城市房屋拆迁管理，房地产开发项目的报建程序等。

## 二、工作中的不足

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是领导安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。

第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的处理完成。

第三，自己的专业知识及理论水平还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

### 三、未来的工作计划

在今后的工作里，自己会认真提高工作水平，积极向上，为公司的发展奉献自己的力量。我想我能做到：积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，诚实守信、面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，全面加强学习，努力提高自身业务素质水平使公司持续的发展。认真学习，维护团队的合作关系，拓宽知识面。努力学习房地产开发的有关专业知识和相关法律常识。加强对房地产的规划设计，开发建设过程，市场营销这一体系的掌握。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，争取得更大的工作成绩与平台。

在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，我们公司会有更美好的明天！

2020年度活动公司个人工作总结范文

## 活动执行工作总结篇三

在xx县委、县政府的高度重视和指导下，按照凉科领



办z20xx{3号《凉山州科技领导小组办公室关于组织开展20xx年凉山州科技活动周的通知》文件要求，在xx县科技局、科协精心组织、周密安排，带领县级各单位成功开展了以“创新创业 科技惠民”为主题的科技宣传活动。现将工作总结如下：

## 一、领导重视，措施到位

xx县委、县政府领导高度重视科技活动周活动。县政府分管科技工作主要领导要求把科技活动周办好，活动要惠及广大群众，专门召开各部门参加的科普协调领导小组会议。会上传达了凉山州科技活动周活动精神，部署了全县的活动内容。会议要求各部门和乡镇主要领导要亲自安排，分管领导要具体抓落实，把科技活动周作为落实“创新创业 科技惠民”战略，促进科技创新的一个平台。

## 二、突出重点，讲求实效

1、县上统一组织在xx县金沙农贸市场开展了大型科技活动周宣传活动。5月21日上午，由xx县科技局牵头组织全县安监、食药监、防震减灾、南丝路等10余个部门和企、事业单位共计50余人，在金沙农贸市场开展了一场大型科技活动周科普宣传活动。宣传活动现场人头攒动，前来索要资料和咨询的群众络绎不绝，场面十分热烈。县科技局进行了科技法律、法规和知识产权保护宣传；农业局进行了科技新产品展示，农业新品种介绍，政策法规、建沼气池宣传；卫生部门宣传了疫病防病等方面的知识；人口计生部门进行了优生优育和生理健康等宣传，并散发计生用品；县科协开展了反对邪教和反对封建迷信等方面的宣传；林业部门开展了病虫害防治及果树实用管理技术宣传；其他各部门根据自身特点，广泛进行了各种科技宣传活动。

整个宣传活动得到广大群众的欢迎，一些宣传点前排起长队，挤满了群众，等待科技咨询，索要科技资料。活动共发放宣

传资料10000份，接受宣传人数达8000次，展出挂图、展板3幅，送图书、科技新产品、节育用品价值20000余元。

2□xx县电视台连续一周每晚定时播放科技专题片和科技宣传标语。介绍桑树、烤烟、蔬菜、水果栽培种植技术，畜牧养殖技术，引导农民科技致富；播放卫生健康知识专题片，改变普通百姓生活陋习，倡导讲究卫生的良好习惯。

3、各部门组织科技人员深入乡镇开展科普活动。县农牧局在各乡镇都组织农业技术人员深入农户、田间地头，开展蔬菜、蚕桑、烤烟等现场培训和技术咨询，散发病虫防治、科学养蚕、农田管理等技术宣传资料。卫生部门组织医疗专家深入农村、社区开展义诊活动和卫生保健知识培训。教育部门开展青少年创新大赛和科学家事迹展。不仅丰富了群众文化生活，传播了科学思想，普及了科学知识，还弘扬了科学精神，营造了科技创新氛围。

### 三、活动的特点

一是宣传有力，声势大，影响深远□xx县组织新闻媒体和各单位在科技周期间，利用部门优势，加强协作，强化宣传，营造声势，进一步扩大了科技周活动的影响，有力地促进了科技活动的开展。科技人员的积极性和主动性普遍得到了提高，纷纷深入生产一线，发挥特长。

### 四、 下一步工作打算

在今后的科技工作中□xx县将把科技送到千家万户，送到田间地头，对农户和社区群众在生产生活中遇到的具体问题，给予及时有效的解决；使广大人民群众充分享受现代科技文明成果，深受老百姓的欢迎。

## 活动执行工作总结篇四

按照工会《在化工公司开展“五比一创”劳动竞赛活动的通知》的精神，一车间在各装置开展了“比技术创新、比科学管理、比又好又快、比安全生产、比团队和谐和创精品工程”即“五比一创”为主要内容的劳动竞赛活动，劳动竞赛紧紧围绕项目建设的中交和投料试车工作，坚持高标准、高水平，以优质、安全、高效、文明为主要目标。

为了确保此次活动的顺利进行，首先，成立了以主任为组长的“五比一创”领导小组，车间编制了“五比一创”劳动竞赛实施方案。张贴于各装置公示栏，要求各装置安排专人负责，不要走过场、要落到实处，创出实效。领导小组负责跟踪、检查，报道和总结。

今年上半年一车间电石乙炔装置□vcm装置□pvc装置面临项目中交，项目点较多，人员、机器设备分散，根据这种情况，车间号召各装置从中交工作开始开展劳动竞赛活动，经过半年的努力我车间三装置于今年10月完成了全部的中交工作，电石乙炔装置克服了冬季气候环境恶劣等困难，把投料试车工作摆在首位，装置员工克服种种困难顽强奋战，使装置投料试车一次成功；开车期间装置全体成员加班加点，勤劳工作，积极有效的协调、组织、管理，克服了该装置产品乙炔气易燃易爆、辅助原料氯气有毒有害以及冬季气温低设备及管线易冻结仪表信号易失真等困难于11月3日正式投料试车并取得一次成功□vcm和pvc装置针对项目中交和投料试车前的准备工作开展了“五比一创”劳动竞赛活动，在车间主任的带领下，克服了生产工艺复杂、设备及管线多、安装精度要求高、调试周期长等困难如期实现了如期中交并圆满的完成了投料试车前的准备工作。车间以这两项工作为载体在员工中广泛宣传“五比一创”的内容和意义，号召广大员工积极参与到劳动竞赛中来，员工积极响应。车间鼓励所有员工，不管是技术人员，都投身到合理化建议活动中。在电石乙炔试

车初期，次钠配置工序氯气管道因气温过低的缘故，管道被冻结了，虽然难题出来了，但是装置员工都不怕，在“五比一创”的思想激励下，方法、建议也都跟着出来了，你一条，我一条，一条比一条更合理、更科学，在数十分钟内就圆满的解决了问题，创出了令公司领导惊讶的效果，车间还在三装置及分析班和仪表电气班间开展具有车间特色的“流动红旗”评优活动，对车间的规范作业收到了意想不到的效果。

电石乙炔装置是这次竞赛活动的一大亮点，实现了化工公司氯碱系统首个装置的投料试车，并一次成功。装置从今年九月份的项目中交工作开始，装置员工在操作规程掌握、实际操作技能和规范管理等方面，积极开展“五比一创”活动，车间各项活动中争优。

自车间开展“五比一创”劳动竞赛活动开展以来，捷报频传，取得了可喜的成绩，在公司组织的各项工作考核中，均名列榜首，屡次得到公司领导的的表扬和称赞。车间投料试车工作有条不紊的按计划进行。在实施劳动竞赛活动的三个月中，车间实现了从试车准备到投料试车的巨大跨越，取得了进度和质量的双丰收。“五比一创”劳动竞赛活动在一车间全面展开，在广大员工的积极参与和努力拼搏下，取得了良好的收益，我们将以此为弃机，为公司又好又快发展建功立业，为公司争信誉、创佳绩。努力适应强矩阵管理模式的工作要求。

## 活动执行工作总结篇五

本次促销活动时间从20xx年x月x日到20xx年x月x日，共7天活动时间。经过对本次促销活动的仔细回顾，现作出如下工作总结：

### 一、活动基本情况

1、业绩情况：完成预定销售计划，与20xx年同期销售基本持

平，略有上升；

3、超市布置：活动期间对超市各个专柜进行了布置，工作服也进行了改进，较之以前有一定的进步。

## 二、取得的成绩

1、活动氛围较浓，积累了一定的人气，大大提高了营业额，并超额完成任务；

2、礼品实在，顾客易于接受；

3、提高公司在社会上的地位，扩大公司信誉。

## 三、存在的问题

1、由于准备时间仓促，礼品准备的不够充分；

3、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。

## 四、经验教训

1、抓准准确的市场背景；

2、周密的计划；

3、密切的结合与配合；