

典型案例知与警心得体会 警犬典型案例 心得体会(通用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

中秋营销活动总结篇一

一、活动时间：

20__年11月9日 6pm---9pm

二、活动主题：（可选）

主标：北站爱情故事

爱上爱，爱上(企业名或品牌名)！（企业名或品牌名）美食音乐荟 附标：11.9，但愿人长久，光棍不再有！

三、活动目的：

吸引人气，增加粉丝 餐饮商家展示 带动零售

四、活动形式：

场外商家美食展+场内商家促销+乐队live演唱+敢爱达人宣言

美食：30个餐饮商家摆摊，自备食品与份数，一个小时免费试吃。同时(企业名或品牌名)配备花式调酒和水果。

场内促销：全场五折起，商家推爆款，先到先得。

五、活动地点：

78层主会场

六、活动受众人群(1000名)

北站企业/事业单位□a1栋、地铁物业、高铁等

周边社区/公园居民：龙悦居、民塘路公园等

公司内部员工邀请家属朋友

商家邀请家属朋友

七、活动宣传渠道

1、缤果空间资源：自媒体、微信大v购买、纸媒（11月3日—11月9日）

2、北站及周边社区线下派单：11月3日—11月9日

3、商家自媒体转发

八、活动流程

1、导入阶段□6pm—7pm

78层：音乐响起

美食贴纸：凭贴纸领取五份食物

现金券：用于现场零售消费，满200减60

荧光配饰：用于身份识别和游戏互动，增强现场氛围

敢爱达人：现场荧幕留言滚动/照片滚动

人物kt板创意拍照+鲜花留言墙：情侣人物、苍井空

2、美食派对阶段□7pm—8pm

商家：提供产品、服务，派送优惠券

气氛营造：乐队live

消费者：关注微信，获取贴纸，免费试吃

敢爱达人互动阶段□8pm—8:30pm

全场爆款秒杀□9pm开始，先到先得

商家：每个商家自推一款产品做爆款，限量限时

九、现场布置

舞台、大荧幕、灯光、音响

情侣人物kt版创意照相

缤果logo做主景布置

鲜花留言墙

中秋营销活动总结篇二

1、成绩的取得，是全体酒店为之昂扬奋进的结果。行销酒店客户终端网络，远销省内外，的企事业单位中秋节送礼随处可见“金旺角”系列月饼，得到了社会各界人士的充分认可，为金秋的节日市场增添了一道靓丽风景线。

2、市场规划为前提，没有健全的市场规划，做任何事情也无法到达终点。早在今年三、四月份，销售部就着手开始月饼外卖的前期准备工作。首先征集了月饼包装设计方案，从图案设计、品种、规格、价位到技术要求等等都一一做了详尽的规划；五月份马不停蹄地奔赴各地挑选、确定月饼包装样品。

六月份，开展了月饼馅料的招标工作，分别确定了不同产品供货商；七月份，确定了《月饼销售方案》，统一安排，明确任务；八月、九月上旬，集中供货，集中销售；十月份，要求统一收回货款。一环扣一环，紧密相连，周密部署，为月饼的销售提供了保障。

3、新颖包装带动销售，随着市场的快速发展，月饼市场需求即将饱和，品牌化竞争更加激烈，产品差异化是趋势。月饼的包装设计也是越来越多样、新颖。市场证明，越是精美的包装，越能吸引消费者的眼球和购买的欲望。产品包装体现在包装的大小、新颖的纸张、全新的装帧等等。

公司的月饼设计充分迎合消费者的购买喜好，在设计包装方面大方、典雅，采用温馨的黄色系，给人以温暖和家的感觉给消费者留下深刻的第一印象，这样一来，给人面目全新的感觉，也使产品品牌形象深入人心，为提高销售发挥了不可忽视的作用。在口味方面，也得到了购买者的一致称赞和好评，再加上灵活多样的销售模式等方面创新手段，给月饼销售带来了奇效作用。

4、合力成业绩，销售部全体同仁形成合力，完成销售业绩。月饼销售是一个完整链条，环环相扣，哪个环节出了问题都会影响到整个销售。在集团公司的大力协助下，月饼销售从预订、库管、搬运、送货、售后等环节严密控制，确保质量，彰显了酒店超强的凝聚力，雄厚的团队力量打赢了今年月饼销售战役的胜利。

中秋营销活动总结篇三

本月6日-8日是卓朗电器为期3天的中秋促销活动日。本次活动以“帅康30年，感恩有你”为主题，主推帅康 20m大吸力烟机套餐，力求通过帅康大吸力烟机扩大帅康烟机在高端烟机市场上的占有额，从而带动帅康品牌其他厨电产品。目前天气转凉很多家庭忙于装修，再加上这次公司买赠促销力度较大，我们此次的促销活动总体效果较好。

本次企划案的前期准备也十分充足，且配合前期魏总的两次动员大会的认真讲解和部署，各门店店长及公司各部门人员的认真论证，还有门店销售员工们的大力积极配合。本次促销方案真正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，我们针对目前厨电市场油烟机品牌良莠不齐，且价格混乱，大品牌烟机促销力度较小，重磅推出年仅一次的大力度买赠套餐——“帅康大吸力套餐活动”，在中秋三天与业内各大品牌的竞争中达到了应有的效果，消费者们对我们帅康品牌的反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

在商品方面，帅康——中国厨卫电器领导品牌，曾六年雄冠厨卫行业品牌价值榜，帅康大吸力烟机稳居行业十大畅销机之首的高端烟机。本次主推套餐中的t928大吸力烟机□qa118系列灶具，和k10消毒柜，均属当前国内厨电行业最高端的产品。我们有能力也有实力与老板方太一争高下。再加上门店的陈列配合，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。在视觉上和心理上给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。

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：在本次中秋促销活动中，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 部分门店的现场执行力度不够，没有真正做好上传下达。

2 新商品开发，部分业务没有充分的跟进，致使很多经销商没有配合本次活动，这是本次促销活动最大的遗憾。

3 门店在本次中秋促销活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。

4 门店在本次中秋促销活动中，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。

5 “帅康是用心主做高端厨电产品的大品牌”，广大促销人员对帅康产品的定位始终模糊，没有做到“以己之长攻彼之短”总用自家的低端产品和别人家的高端产品比，自家的高端产品束之高阁，导致在本次促销活动中，很多门店口径不一，促销力度受阻。这是生意中的大禁。

当然，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的促销工作作好。希望广大帅康家人们能吸取总结本次工作的不足，完善自身，与卓朗共同进步。

家人们中秋三天所付出的辛劳和汗水，卓朗都历历在目，有你们的奋斗才有卓朗的今天，卓朗不会忘记为这个大家庭奋斗的每一位家人，卓朗与大家同在。

希望各位家人在休息过后，调整好状态。预祝家人们国庆再创新高，加油!!

中秋营销活动总结篇四

活动目的：

一、加强企业文化气氛

二、了解美容师的心声

三、拓宽新拓客

活动主题：

520，向美容师问候！

活动时刻：

20__年5月20日

活动内容：

美容店在5月20日当天可以举办520美容师节你最喜爱的美容师评选活动，关于每一位被邀约进店的客户给予必定的奖品以及美容店优惠卡。

环节一：优异美容师讲演大赛(美容师可以叙述自己对美业的喜爱，自己的生活作业，以及对将来的展望，以及身边感人的小故事都可以)

环节二：游戏环节(这是美容师与客户都要玩的小游戏，比方接龙游戏，你画我猜等游戏)

环节三：美容师拉票环节(美容师关于自己的`亲友团停止拉票选出最优异的美容师)

环节四：颁奖环节(优异美容师宣布获奖感言，获得520最美天使的称谓，由美容店店长颁发奖状和奖品等。)

中秋营销活动总结篇五

6、场内特色气氛广告布置。

同时建议各月饼供货商相应作一些礼品团购促销活动，如：一性购月饼礼品盒xx元以上95折优惠，5000元以上送价值388元的中秋礼品一盒……等。并由时代百货超市采购部洽谈与名烟名酒等进行一些礼品搭配组合出售，在dm上扩大展示版面将活动做上出，提高中秋月饼销量。

好礼送亲人，中秋礼品大展销：

9月15日至10月6日时代百货一楼精美中秋礼，美食月饼大展销，够品味，够档次，价格更实惠是您过中秋购买礼品的理想选择！

(注：由采购部争取供货商，门店提前将中秋月饼，礼品作好商品陈列展示，加强节日的气氛，企划将卖场内的气氛做一定的布置使商品更有吸引力)

【活动主题】：年年岁岁月相似，今岁中秋大不同

【活动时间】：9月15日至10月6日(国庆、中秋)

【活动创意】：中秋节是一个传统隆重的节日，也是下半年旺季的开始，及其重要，其主要特征表现在团圆的寓意深长。如何在这个节日做好商品销售(主是月饼和礼品)和提升品牌，是提升下半年整体销量的关键。本次活动抓住中秋节情、礼、义以情义礼为诉求点炒作商品，使品牌进一步深入，商品销量大幅度提高。

【活动方案】：

明月寄相思，美味传真情

9月15日至10月6日采购部争取一些赠品免费品尝，同时争取中秋月饼在一楼醒目处作散装、礼品月饼陈列性商品展示，用于本次活动主题的体现及活动的吸引点，根据惠州的实际消费做各种礼品搭配。商品陈列性展示注意技巧及美观感，充分利用灯光，色彩的搭配加强卖场气氛，企划部配合。

(注：由企划部在卖场内外布置活动的气氛或展销商户提供，在合理的位置安排一些节日祝贺及文化气息较浓的诗句，体现企业的文化品味，使顾客进入卖场即有购买的欲望。)

刮刮乐，刮出大彩电：

活动办法□xx月xx日—xx日，凡在当日一般商品单张收银单满300元以上、特殊商品单张收银单满3000元以上，即可凭购物单到商场负一楼超市入口处参加游戏。

摸奖设置：设置一个透明玻璃摸奖箱，箱内装100个玻璃球。顾客单手手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。

摸奖方法：顾客凭购物单到海底捞月处摸取玻璃球，当日购物一般商品单张收银单满300元、特殊商品单张收银单满3000元，均可按摸球规则摸一次(每人仅可摸一次)，奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。

奖券发放：每组设置3人，一人登记发票，确认抓球次数；一人组织活动的开展；一人发奖券。

预计奖金：预计三日销售1188186.86元，每笔300元，最多有3961人摸奖。按每人平均20元计算，合计约79212.46元(实际约为一半，费用约为实际销售的6.6%)。

要求

- 1、质管部作好促销活动的店内广播。
- 2、综合办负责活动的宣传和组织和摸球道具的准备，以及对摸球工作人员的培训。
- 3、保卫部负责活动现场的秩序维护。
- 4、业务部负责购物券的准备。
- 5、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解

活动二、购物抽奖送月饼

- 1、凡在xx年xx月xx日-xx月xx日在本商场当日购物一般商品单张收银单满100元、特殊商品单张收银单满1000元即可参加抽奖一次。
- 2、抽奖凭有效购物单，最多限抽一次。
- 3、抽奖方式在一抽奖箱放置60乒乓球，其中奖球为6个(一等奖一个，二等奖2个，三等奖3个)，空球为54个，一次抽一个球，以抽出的球决定中奖与否(每次只能抽一个球，多抽作废)。
- 4、若抽中奖球，则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖价值50元的月饼购物券一张

二等奖：奖价值30元的月饼购物券一张

三等奖：奖价值15元的月饼购物券一张
- 5、购物券仅限在指定时间内在本商场购买月饼，如不要视为自动放弃，恕不兑现。

中秋营销活动总结篇六

秋节燃情

活动：海底捞月大行动

活动时间：9月15日至10月6日凡一次购买月饼或礼品满39.80元的顾客（特价月饼，带赠品礼品组合除外）可摸取刮刮乐奖卷一张。

一等奖为29寸大彩电一台，相应图片字样：中秋大团圆。

二等奖为精致vcd一台，相应图片字样：明月寄相思。

三等奖为小家电一个，相应图片：嫦娥奔月。

普通奖为月饼一个或点型食品一份相应图片：时代百货标志。

彩电两台1500元/台左右。

vcd6台120元/台左右。

小家电12个60元/个左右。

月饼8000个1元/个左右。

奖卷共做xx0份。

中秋送月饼，美味先品尝：

9月15日至10月6日凡来我商场购物满49元的顾客送月饼一个，89元送两个，味道如何，自己先品尝。单张小票限送两份。

（注：由采购部争取一定资源作为赠品由门店发放。）

合家团圆大联欢：

10月5日或6日晚中秋大演艺，将由“月饼供货商”联合举办，在此之前请密切留意时代百货超市月饼的所有信息，到时看精彩节目，现场答题拿价值268元的月饼礼品大奖。还等什么？赶快行动！

（注：由企划部联系惠州地区最负盛名的……演出公司进行演出，并与供货方共同设计一些有利品牌宣传和月饼销量的问题现场让顾客答题加深顾客的印象刺激顾客的购买欲，并对合种月饼月饼作主要的宣传，由采购部争取月饼供货商做几场文艺商品促销演出。时代百货超市将对其提供如下支持：

- 1、优先一级磁点堆码位置作商品陈列性展示。
- 2、场内外pop免费支持。
- 3、场内广播全天滚动播音。
- 4、场内喷绘广告制作提名。
- 5、舞台背景设计注明品牌名。
- 6、场内特色气氛广告布置。

同时建议各月饼供货商相应作一些礼品团购促销活动，如：一性购月饼礼品盒xx元以上95折优惠，5000元以上送价值388元的中秋礼品一盒……等。并由时代百货超市采购部洽谈与名烟名酒等进行一些礼品搭配组合出售，在dm上扩大展示版面将活动做上出，提高中秋月饼销量。

好礼送亲人，中秋礼品大展销：

9月15日至10月6日时代百货一楼精美中秋礼，美食月饼大展

销，够品味，够档次，价格更实惠是您过中秋购买礼品的理想选择！

（注：由采购部争取供货商，门店提前将中秋月饼，礼品作好商品陈列展示，加强节日的气氛，企划将卖场内的气氛做一定的布置使商品更有吸引力）

中秋营销活动总结篇七

1、活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆。

2、活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店。

3、活动主题：月饼+红酒，某商场携您度中秋。

（黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动）

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。

4、活动内容：

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

5、活动时间□x月xx日（周五□——xx月x日（周日）。

6、活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店。

二、打折吸引顾客

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

三、购物商场，尽享意外惊喜

时间□20xx年xx月x日—x日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

具体操作如下：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需

要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

四、国庆同欢乐，商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

中秋营销活动总结篇八

春江潮水连海平，海上明月共潮生。中秋节伴随着时辰的脚步向我们走近了，在这个桂花飘香、月满情浓的节日里，您是不是还在为中秋送礼的疑问伤脑筋呢？每年的中秋节送礼方案都费尽心思，无论是中秋节送礼答谢客户，仍是中秋回馈员工礼品□20xx中秋节送礼方案确实是一件费劲的作业。重要的是当礼品发放下去却很难让所有的人都满意□20xx中秋送礼方案怎么做，怎么才华做到花小钱、办大事呢？本年就把这个疑问交给企礼邦礼业吧！我们在这传统佳节里精心策划了多种价位和特性的中秋送礼方案，一定让您不悔恨这次的选择！

很多人以为，赠送礼品主要是向客户表示感谢，一同又安定、加强了公司与客户之间已有出色联络。迩来一次查询闪现，在赠送商务礼品的公司中有47%的答复是“有效果”或“很有效果”，别的39%的公司以为至少“有点效果”，只需2%的公司以为送礼毫无优点。客户是我们的衣食爸爸妈妈，送礼，当然不能没有客户的份！

有用型：笔、本子、领带、钱包、香水、打火机、各类球拍

等此类最常用，晓得客户喜欢、性格，投其所好。客户比照容易接受，可以逐渐建立出色联络。

铺排型：台历、招财猫（类似的有牛、羊啥的吉祥物）、“水晶铺排“等。此类礼品没有太多有用及经济价值，不会给客户留下太深形象。打单子的要害时间，这类礼品仍是免了吧。豪华型：手表、高级礼品等此类礼品，眼看业务要到手了，此时不出手要待何时？不过，紧记一定要摸清楚客户的“身世”，否则送了也是白送。

1、直接带去客户公司送给自个

2、交给秘书或前台代转（当然要注意包装，不能走光哦）

3、送礼公司（一样注意包装疑问）

4、约客户出来坐坐，一同送上

5、交与客户联络亲近且定心的第三者代送这几种方法，根据礼品价值大小、人物等级、作业要害程度概括考虑，分配运用，没有很标准的做法，总之一原则：客户收着便当。还要记取，不是自个当面送的话，往后一定要打个电话明示或暗示此作业！

送礼目的：每自个送礼都有一定目的，兄弟送礼是加深友谊，父亲妈妈给孩子送礼是增进亲情，给客户送礼，目的无非是希望坚持并增进友爱联络，等候后续长时间的协作，可是市场竞争如此剧烈的前提下，要怎么才华让客户认可你并记住你却是个大难题，因此，礼品的选择天然也成个了大疑问，太贵不敢送，贱卖拿不出手。所以，要独出心裁，既要不俗又要寄予极好的寓意，不可过于名贵，有不能太贱卖，一定要可以凸显出你的心意！

根据上述种种要素的考虑，编者给我们举荐如下几款礼品，

希望能给苦于中秋送礼的您带去几分构思。

有用型：关于送礼的我们自身而言，都希望送出去的礼品能让客户形象深化，以抵达长时间的“广告效果”，送广告技能品便成为首选，送普洱技能茶，你也可以对技能茶进行特性描写图像和文字，印上公司logo□公司名称、联络方法、祝福语等，此举打破传统送礼方式，完全不同于别的礼品，既能保藏又能茶饮，两全其美！而多数人用来保藏鉴赏，这于无形中不只闪现贵公司的实力，也可以展示您的自个魅力，一同也可以为您带来终年“广告效应”，至少是5—10年！更重要的是寓意你们友谊深重，如同普洱茶，年份越久越醇香！是赠给亲朋好友、客户火伴的商务礼品，又是兼具长时间广告宣传效果的广告礼品。

中秋营销活动总结篇九

肛泰，中秋营销创意案例

肛泰官方微博放出中秋节营销创意海报，把“花”玩的越来越有意思，又逢中秋好时节，肛泰君祝天下肛丝“花”好月儿圆！真是把“花”玩出了花！又污又可爱，不得不为肛泰点个赞。

中秋营销创意案例五：杜蕾斯

杜蕾斯，中秋营销创意案例

如果有人能比肛泰更污，那必须是杜蕾斯，说到创意营销，就不得不提借势营销的鼻祖杜蕾斯了，这一次杜蕾斯又飚车了！

把圆圆的月亮比作杜蕾斯避孕套，看了杜蕾斯的中秋营销创意海报，网友看后直呼：“好污！再也无法直视月亮了！”