# 最新中秋活动反思总结(3篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-27

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

**中秋活动反思总结篇一**

一、树立影响力，在新津客户、同业、异业中植入索菲亚这个品牌;

二、销量的达成，销量是考核店面运营能力的核心标准。

1、新津装修率相对高的楼盘有巴伦西亚、欧郡、水榭雅庭、橄榄郡、翡翠湾。我们拿到了这5个小区的客户名单，在异业伙伴大自然、友邦、联邦、欧派、马可波罗、蒙娜丽莎拿到了客户信息，两次短信的宣传，2—3次的电话邀约及户外广告也做到了巴伦西亚和水榭雅庭。对潜在的客户已植入了索菲亚这个品牌入驻新津的目的。

共印了20000份dm单页，通过对小区、主要街道、幼儿园、沿街商铺派发，通过华西都市报、商报共夹报了7000份;在市区中心的大屏led做了每天60次的广告宣传、led游车在城区街道进行宣传，形成了对市区大部分消费者的一次广而告之的宣传。店面氛围的营造，我们通过门头上方高达8米的竖幅，红地毯、气拱门、4个氢气球空飘，鲜花路迎、腰鼓队、户外音响、花篮、地贴、吊旗、氛围条等布置。规模及气势在当地属于顶尖的。团队的凝聚力很强，新津的开业得到其他10个店面的大力支持，给予新津团队注入了更多的信心。

2、开业期间共签7个单，当天到店的客户数量不理想，陆续到店在70人左右。根据本次开业开业活动总结三点如下：

一、深入小区陌生拜访做得不够，主要以为外围的宣传、电话营销，把控性就会弱很多，团队建设应该再加强。加大到小区陌生拜访的力度，同时建立拜访的激励政策。

二、建议以后的郊县开业，用1—2个月为试营业，主要以建设团队，做推广为主。根据客户的蓄水情况而定开业时间，一定是把握度很高的意向客户为准。以后的开业活动中视客户蓄水量在100人以上，现场需要做剪彩、抽奖、舞台表演等;在满足到店人气后需要做爆破性的活动氛围，营造冲动型消费的环境。

三、值得骄傲的整个索菲亚的团队，团队中有众多具有影响力、感染力的销售高手，需要他们继续发扬奉献精神，遇到这种新店开业、大型促销活动，积极参与协助支持。

**中秋活动反思总结篇二**

在我们中秋佳节来临之际，--幼儿园全园上下沉浸在欢乐与幸福中。幼儿园策划并举办了一系列丰富多彩的庆祝活动。

活动一：“庆中秋亲子自制灯笼”比赛

为了欢度中秋，营造浓浓的节日气氛，幼儿园开展了“庆中秋亲子自制灯笼”比赛活动。家长和孩子共同参与，发挥聪明才智，利用各种各样的环保材料制作出创意无限的中秋灯笼，有一次性杯做的麻花灯笼，利是封做的菱形灯笼，有废旧盒子做的五彩灯笼，有柚子皮做的娃娃灯笼!各种各样的灯笼别具匠心、色彩鲜明、造型巧妙，把幼儿园装扮得更加缤纷绚丽，不仅让孩子们感受到与家长一起制作灯笼的乐趣，还能体验到变废为宝的惊喜，引来了家长与孩子们的驻足观看与声声赞叹。

活动二：“庆中秋”游园活动

为了进一步感受中秋节的快乐，感受幼儿园生活的快乐。同时也为了培养幼儿与他人合作与交往的能力，体验到合作与交往的快乐。我们在-月-日上午10点举行了“迎中秋游园活动”。活动中孩子们充分的体验到了--幼儿园这个大家庭的团圆和快乐。

活动三：“庆中秋”快乐自助餐活动

为了让幼儿能在幼儿园中渡过一个愉快而有意义的迎中秋活动，我园在20\_\_年9月21日上午11点举行了“迎中秋”快乐自助餐活动，在活动前由-主任给孩子们介绍了中秋节的来历，激发幼儿对其有深厚的兴趣及探究欲望。

随着快乐的歌声响起，快乐自助餐活动正式开始啦!厨房的叔叔阿姨们给小朋友们准备了好多好吃的，看得大家口水直流。每位幼儿拿着碟子自行选择食物，在进餐过程中，小朋友们自由的与同伴交流着好吃的美食，享受着自助餐的乐趣。

**中秋活动反思总结篇三**

9月30号。当天天气很不好，雨一向下个不停，说大不大，说小不小。但是如果这种状况的话，就不会有太多人来光顾了。就像我预想的一样，早上人流量相当的小，到了中午才有点人气，但是奇迹发生在下午，虽然雨还是在下，但是客流能够说是相当的火爆了。有人跟我说，因为当天是星期五，白天绝大部分人还是在上班的，只有到了下午才会陆续进入假期，所以早上没什么人是正常的，但是下午异常火爆却出乎意料之外，因为天气起到很大的作用。我个人认为，下雨是呆在家里，哪里都不要去，看来跟我持不同想法的人太多了。但是还有一种可能就是说明我们十一之前的户外宣传很成功，不然哪来的这么多人。(有点自夸，但是也是事实)

早上到公司很失望，觉得当天无用武之地了。先前还像楼上的家电顾问请教，如何又快又好的带套餐，因为五一的时候自己做的相当的失败，这次想在十一的时候不要太狼狈就好。但是看到连家电顾问也没什么生意的时候就明白自己也没什么机会了。虽然下午人流量大了，但是还是没机会。算了，还是先把自己的本质工作做好，本来就不是在销售上很在行，这次的冲动仅仅只是想证实一下自己到底有没有做销售的天分罢了。

因为刚刚结束小区的宣传，才回到公司有很多事情不清楚。虽然小家电每次在完成任务上起不到很大的作用，但是任务量还是很大的。所以不停的查电脑，看当天任务完成状况，并且与同期进行比较。早上的凄凉让我们很没信心，而且查电脑时，发现店销售与同期比较也有所下降，所以想到小家电也不会完成当天的任务，但是到晚上22点左右，在次查询电脑，发现小家电的销售跟同期比较却有所增长，令人惊讶的同时也是让人兴奋不已的。尤其是飞利浦、美的，都是完成了当天的任务。

这次，我没有像以往，满场子到处逛，毫无目标。这次而是选取两个品牌定点，参加销售，帮忙完成任务，虽然没有卖出一台销售，但是还是多少带来了一些人气，有点运气成分在其中。就像不少嫂子说的那样，儿子丫有火气，会带来人气的，我也是将信将疑。但是从销售中，也充分发现自己的不足，例如对产品知识的不熟，销售技巧欠缺等，都是销售挂零蛋的原因。看来回家之后要好好的反省，在以后的销售中弥补不足。

据说这个雨要下好几天呢!期望老天爷不要耍我们。才第一天，10月1号要更加努力才行。

因为昨日实在太累，一回家躺到床上就睡着了，所以没有写，这天就把两天的合并起来一齐完成。

10月1号，国庆当天。该死的天气，雨任然在下，好像跟我们作对一样。一想可能又像30号一样早上是没什么人的，但是当我来到公司的时候，却发现人流量是反常的爆满，楼上楼下都是人。可见十一真的是黄金周，尽情地抢钱吧。我还是如30号一样，站在美的柜台(怎样都是经销)，但是我发现我根本帮不了什么忙，因为柜台上都是他们的零时促销员，全部都是职业班子，我也就是帮他们查个库存，转个货，尽量给他们绿色的通道，以此来提高销售质量，而已罢了。当天，九阳、美的都是人满为患，两个品牌的负责人老大都是全程陪同，从早上开门上班到晚上关门下班，敬业程度那真不是盖的，看来领导不是好做的啊!两边拼比的相当厉害，美的砸赠品，九阳也跟着砸;美的买一送一，九阳也跟着买一送一;美的疯狂领赠品，九阳也跟着不落后。总之走道上都是两家的空盒子。哎，由着你们放肆吧，此刻销售第一，到时过完了十一在好好整顿!那天店销售虽然没有完成，但是还是比同期有所提高的。

10月2号。这个雨真是有罪，不停的下，就是没停过。当天的人流量明显就比前两天少了不少。但是我们还是很有信心的，因为晚上有一支质量优越庞大的团队来——万科业主。所以完成任务还是信心十足的。前半天就是在昏昏噩噩中度过，两天的连班，不少的人已经有点疲乏，但是为了销售，大家任然坚持了下来。相信更多的人是在为晚上的万科业主养精蓄锐。到了下午一点半，我再次荣幸的被派到门口迎宾，这已经不是第一次了，起初我以为是自己长得不错的原因，之后才慢慢发现，因为我比较清闲，又听话，站在哪个岗位都不会脱岗的。这次的万科业主已经大不如从前了，人数少不说，质素也不高。每户消费上万，或者10笔消费以上的都不多。这次的惊喜就是抽奖环节，六点不到，就有业主将一等奖联想电脑抽走了。后面来参加抽奖的顾客都很失望，还以为是我们玩花样，把大奖草草结束。只能说那个顾客太幸运了。他和他小姨一齐来购物，他只买了2单，而他小姨却买了20多单，他抽第二次就中了。真是天意啊!

活动还有几天，可能一天不如一天，只有做好每一天的销售，才能完成公司下达的任务，大家都加油吧!

10月3号，这天最后是个不错的天气——阴天，到了中午还出了太阳，暖暖的，有点燥热。但是卖场的人气却大不如前三天了。尤其是我们柜，早上几个品牌都是涂个开张，但是到了下午还是多少有点回升。到晚上六点半，我们柜的任务还差两万，看似不多，但是对于单品平均价只有300——500左右的我们，还是要更加努力才行，而且这个时候基本上都没有什么人流量了，只有祈求几个品牌能够卖几个大泡泡。直至下班，离任务还差一万左右，算是有点庆幸了。但是听说这天店任务没有完成，跟同期比较也有所下降，甚至有人传说不完成任务不能下班了，天啊，大家电的同仁们，加油啊!但是还好了，最后还是九点关了门，因为那个时候整个商场已经没什么人了，光耗着也没用，何况每个人都已经精疲力尽了，不如回家重整旗鼓，明日再战。

我这天给自己的任务是到飞利浦柜参加销售，不卖个--元不罢休。其实对于我来说，产品知识还不是很全面，除了剃须刀，自己使用过，有经验和想法外，就一无是处了，所以--元对于我来说不是小数目啊。销售员看到我的参加也很高兴，她们说有男士来卖剃须刀比她们卖更方便，都是同类，有共通语言，方便销售。但是我越是要有意参加销售，老天越是跟我作对，站了半天，连个过来看的都没。有个男的看了一眼，我刚开口问有什么需要，他理都不理我就走了，让我当时情绪很低落，难道真的是同性相斥吗!之后来了个中年妇女，我把活动资料——所有产品都有折扣，只到7号，跟她详细一讲，她很快就有了兴趣，但是接下来却让我失望的是她却不是来买剃须刀，而是买了吸尘器。但是还好了，至少我的宣传没有白费，总算是买了。几十分钟下来，我一个都没卖出去，很失落的走了，看来我就不是销售的料子，还是回柜台做我该做的去吧。

碰到两个蛮搞人的事情。一，一个客人买了微波炉，但是发票掉了，所以提不了货，硬是要求我们当时就给她查账，看我们是不是有多出一台货。但是当时的状况是完全不可能的，促销员以销售为主，场面也相当的混乱，账货都不可能当时记录，只有等到下班前几分钟才扎帐，根本顾不上，再说这次的失误都是客人自己造成的。我们完全没有职责。但是看到客人焦急的眼神，我一时心软，就帮她查了记录，也跟促销员叮嘱了如果有人捡到相同提单号的发票来提货绝不发货，等到十一之后我们盘存，如果有发现多出的一台再跟客人联系，但是客人却不依不饶，要我们当天就查，说如果等到十一之后会更加查不清楚，我是好说殆说，道理说尽，好话说明，她硬是不罢休，跟我软磨硬泡，我真的拿她没辙了。当时已经是中午吃饭时间，柜长看我跟这个客人纠结半天，于是了解状况后，三言两语就把客人打发了。二、晚上下班后去拿车，我把车锁打开后就骑到车上，在原地等候后面的同事，突然身边的三辆自行车“嘭”的一下就倒地了，看到旁边有一个人也在拿车，相信是她无心把车碰倒了，但是当时实在太累，就没理，想必这个人会把车扶起来，结果她骑了车就走了，以我平时的脾气我会拦截她，要她扶了车再走的，但是看门的师傅都不管我何必差那个嘴呢，也可能确实太累，连张口的力气都没了。但是没想到的是，我刚准备离开，车房的看门

师傅过来对着我就吼：“把车弄倒了怎样不扶起来?”我还，离我们这么近你没看见吗，眼睛长什么地方去了，顿时就烦了：“又不是我弄倒的!”“算了，你走吧!”师傅的口气就变了，看来不强硬不行。这两个事情给我的感触很大：一、不能做好人。人善被人欺，马善被人骑;二、该强硬时就不能软弱，耳朵根不能软;三、要坚持自己的立场，不能因为一点插曲就随意偏移。如果当时我能做到以上三点，就不会跟先前那个客人磨叽那么长的时间，被车库的看门师傅冤枉我。但是这样也好，让我一天之类学到人生这么大的学问。

国庆七天假，已经结束了一半，店销售任务只完成60%，虽然还有三天，但是肯定是一天不如一天的。神啊，保佑我们吧!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找