# 2024双十一活动优秀工作总结

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-10

*2024双十一活动优秀工作总结（精选19篇）2024双十一活动优秀工作总结 篇1 好的方面 1、在短短一个礼拜的时间里，在各位义工与群友的发动下，特别是绿野凝烟的友情指导下，迅速动员，召集到70多人参加活动，另外还有20多人想参加的，因场地...*

2024双十一活动优秀工作总结（精选19篇）

2024双十一活动优秀工作总结 篇1

好的方面

1、在短短一个礼拜的时间里，在各位义工与群友的发动下，特别是绿野凝烟的友情指导下，迅速动员，召集到70多人参加活动，另外还有20多人想参加的，因场地原因没有接纳。

2、活动准备中得到了不少朋友的友情赞助，其中有：

名信片赞助的红枣6斤，宁夏优质枸杞5斤，

休斯顿gg，馒头gg，小琴mm白酒各一瓶

石头gg赖矛一瓶，红酒一瓶，自酿黄酒两瓶

果果白酒一壶，云伴天gg，红酒一瓶

生活味gg，宣传名片一盒(1000张)

3、活动中得到了朋友的热烈响应和大力配合

不足的方面

1、部分朋友未能按时赶到，组织方也不应该迁就迟到者，推迟晚会开始，导致后面多个环节压缩裁剪

2、组织较为混乱，云伴天安排有不当的地方，未能安排合适的人做合适的事情，

3、活动中，出现了不少纰漏，比如：介绍漏人，结束后剩余的礼品事物未能按人分配，有的多拿，很多没拿到。

活动财务公布：

收费情况：

聚餐共71人，5桌5\_14=70，

预付款100元，现收20元，

星期五晚11点前交预付款的51人，小计6120元

星期五后交预付款13人，小计1670元，其中海景天打款100元，现场交100元未找

爬银湖山后临时参加活动的 ：交费111元3人，交110元2人，交120元2人，小计793元

合计：6120+1670+793=8583元，实收8563元，漏收20元

开支：

场地餐费：6040元，其中现结5540元(飞儿、樱桃经手)，500元定金(场地、设备、服务费等，云伴

水果零食饮料等：700元(默石、微微安经手)

文具等：268元(生活味、云伴天经手)

蛋糕香槟礼品等：273元(珠峰、云伴天经手)

合计开支：7281元

结余：8563—7281=1282元

经会务组数人商议，退还提前交预付款51人，每人20元，合计1020元

星期五后后交款找的人不予退款，海景天80元未找，唐米交150，退30元，银湖山下来交120元两人退10元。

合计退款1150元

实际结余：1282—1150=132元，进入群活动基金

2024双十一活动优秀工作总结 篇2

在光棍节节日来临之际，五六届家人进行了联谊欢庆活动，虽然感觉很疲惫，但确实很开心。这次活动，我总结以下几个优缺点：

(1)优点：

a、家人们配合得很好，使得晚会没有出现冷场和脱节的现象，整场晚会比较有完整性;

b、主持人和表演节目的家人都做到不怯场不笑场，体现出了晚会虽然欢快但有其固有的严肃性;

c、晚会时间刚好两个小时的样子，使得大家晚会后有较为充分的时间休息，晚会的时间安排也较为合理，在大家都没课的时候;

d、晚会之前大家认真排练节目，大家的努力是有目共睹的，使得那天的节目表演收到很好的成效。

(2)缺点：

a、晚会现场布置得不够好，晚会吃的东西也是买得较为匆促，主要原因都是当天好多家人到了时间还没有去晚会现场帮忙布置;

b、晚会完了后，许多家人都感觉时间还好早，没有玩尽兴，从而有意余未尽之感;

c、晚会现场有些吵闹，好多第六届家人走进走出，使得晚会现场给人一种乱的感觉;

d、从合唱《相亲相爱的以家人》和各个节目可以看出，家人们准备的并不是很充分，歌词和台词不是特别熟悉。

(3)改进：

a、家人们以后做事情要积极点，老大安排几点到做事大家就要准时甚至提前到达，即注重执行力，大家团结一致，好好准备，有空的家人帮助没空的家人，晚会需要的东西提前布置下去，至少提前几个小时准备好;

b、为了避免家人们会有意余未尽之感的现象发生，主持人要多想一些有趣的游戏或节目进行缓冲，家人们也要积极报节目，准备节目，即提高积极性;

c、对于现场哟有些吵闹的现象，是完全可以避免的，只要家人们积极配合，遵守会场秩序，保持会场安静，认真观看节目就可以了;

d、台词和歌词不是很熟悉，体现出的是准备不够充分，这就提醒家人们以后无论做什么事情都要认真提前去准备好，俗话说“台上一分钟，台下十年功”“磨刀不误砍柴工”嘛，就是这个道理，今后大家有把握而行之。

总之，这次晚会搞得还是比较成功的，但是，凡事都得在成功中不断进取，在失败中吸取经验，不断改进，才能不断进步。活动中出现的问题和平是大家的处事脱不了关系，所以大家要从生活中入手，改变缺点，发扬优点，不断创新，取得好的效果。还有，一直强调的执行力，安排下去的任务就要及时积极的去完成，刻不容缓的去执行，给自己一个好的习惯。

希望以后的活动能够在大家的配合下，参与下，越来越成功。

2024双十一活动优秀工作总结 篇3

10多媒体，这个是我们共同“家”。在团支部的策划下，班委的准备下与大家的积极努力下，团日活动——师生包饺子在20\_\_年11月11日晚上圆满结束。此次活动不仅丰富了我们的业余生活，加强了同学之家的团结与交流，更让我们了感到了温暖。真是所谓“好吃不过饺子，温暖不过集体”!

下午上完两节课后，组织人员立刻回宿舍取食材与其他人员在食堂一楼集合，我们准备按照安排安排与活动流程积极参与到活动当中，个个大显身手。有的洗菜，有的切肉，有的切菜，有的调陷……我们大家在聚精会神的准备中，班主任来到我们当中，与我们在开心交谈并嘱咐我们要小心，注意安全。

包饺子开始了!我们与老师围在一起，高高兴兴的包饺子。过一会儿，我们发现我们包的饺子不太一样，老师感觉很惊讶，向我们学不同形状的饺子,我们也别出新裁的设计不同饺子的形状……我们一边包饺子，一边与老师在聊天，谈论学习，生活等话题，发出阵阵笑声……包饺子的人渐渐变多，我们也越来越热闹!

在大家不懈努力下，饺子终于全部包好了。看着我们亲手包的饺子，心里有种成就感，我们也迫不及待的想吃饺子……一碗碗热气腾腾的饺子在大家的期待中端出来了餐桌，吃着大家自己包的香喷喷的饺子，我们感受到了青春的快乐和集体的温暖!

包饺子，让我们同学之间增加了凝聚力，就像在组织工作一样，我们必须要有凝聚力。为了班级，为了学校的荣誉，有了凝聚力大家才能团结一心共同奋斗、努力向上、积极进取!我相信10多媒体班的明天会更好!

2024双十一活动优秀工作总结 篇4

20\_\_年11月11日，市场部就光棍节促销活动召开\_会议。会议对光棍节促销活动取得的成绩和存在的问题做出\_分析，并对年底的目标任务做出总体规划。

公司于光棍节期间开展的“光棍节，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议\_。上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理周才友、营销总监冉亚夫、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析、\_了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

最后，总经理周才友和营销总监冉亚夫分别对会议内容做出总体评价，充分肯定此次活动取得的成效，强调各市场代表之间应该互相吸取经验和教训，营造一个互相学习，彼此提高的良好氛围，同时也是大家取得进步的好机会。周才友说：各市场代表和经销商要客服自身惰性，满足甚至超越公司要求，不断提升公司形象，提高自身效益，实现良性发展和多赢的局面。大会最后对的9、10月份任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的光棍节促销活动，在经过长期而繁复的备战工作和轰轰烈烈的销售工作之后，已经告以段落。针对此次活动，公司对部分经销商进行了回访。

其中，河北隆尧、河南漯河、山东曹县、单县等地依旧是雅宝家具公司的销售冠军。平顶山、虞城等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡，长葛、宝丰、太康等店都取得了不俗的销售成绩。当然，也有一些销售则让经销商感到心酸。整合众多专卖店的珍贵经验，我们试着分析导致销售结果天差地别的原因，并整理成文，希望对广大经销商朋友有所助益。

2024双十一活动优秀工作总结 篇5

对于网店来说，一年里总有几个时段是销售的旺季，这不 双十一 才过去不久， 双十二 又和广大买家们见面了。对此，作为淘宝卖家的我们确实该好好感谢下马先生，他不仅开创了淘宝这个最受欢迎的网商平台，让不少像我这样想要创业的人开创出自己的事业，而且他更是创新网络营销模式，开启了中国的 双十一 双十二 购物狂潮，让不少卖家和买家都成为其中的受益者。

我是卖茶的，地道的武夷山茶，从我的淘宝店开业至今，也见证了多次 双十一 的火爆场景，于是今年在不少茶友的建议下，经过与家人商议也欣然参与了今年的 双十一 活动，首次参与这种活动，也遇到了不少问题，最直接的问题就是发货问题，面对来自全国各地茶友们的订单，我和客服完全忙不过来，只能动员全家一起上阵。万幸忙碌的双十一过去了，经过 双十一 促销的洗礼，面对接下来的 双十二 ，我也充满了信心，决定最大力度的回馈广大爱喝茶的朋友，全店大部分商品首次做到8折。这一活动一经上线发布，就迎来了广大朋友们的光顾，获得了大家的支持。同时我也吸取了 双十一 发货慢的教训，对不少地方远的顾客自己贴钱，选择最快的顺丰快递。顺丰，不愧是快递业的领跑者，也难怪是比其他快递价格贵，双十二当天我打包发货，没几天就收到了茶友们确认收货且好评的评价。

顾客的好评，无疑是对我们真诚付出的最大肯定，鞭策着我们更好的为广大朋友们服务，绝不因活动而降低产品质量，服务质量，恰恰相反在这个特殊时节更要全心全意的为大家送上最好的服务，因为这个时节才是真正考验商家的时刻。为什么这样说?因为在与到我淘宝店买茶的买家们交流中，听到过一件这样的事儿：去年的双十一，该买家在某店买了件衣服，而卖家以双十一量大快递紧张为由，迟迟不发货，原来是该卖家都断货了，在等进货后才给这位买家发货。后来，这位买家给了中评，也再没去该店买过东西。所以说，越是重大活动越是考验店家的时刻，如果这个时候店家依然很好，这样的店家在日常销售中也绝对差不了。

所以，面对忙碌的双十一、双十二，我提前就做足了准备，不仅精心挑选出一批好茶满足茶友们的需求，而且在服务方面更是一如既往的贴心，在双十二中甚至为较远的茶友们贴钱发顺丰快递，我的这种做法也得到了大家的支持，两场活动下来我店铺的业绩也都不错，尤其是在 双十二 活动中。活动结束后，我统计发现，活动期间在我店铺购买茶叶的朋友，老顾客明显多于新顾客，对此我由衷的感到高兴，老顾客多于新顾客说明我的茶叶和服务得到大家的认可，这将是我坚持卖好茶最大的动力，谢谢你们。

2024双十一活动优秀工作总结 篇6

由于这次超市下重本宣传双十一，对于每一个超市来说都是商机无限啊，无论是如何虚低，都能引起买家的疯狂抢购。

这次双十一、我们的活动并不算十分大型，但是一个\_折封顶，已经迎来了\_\_天的销售额，对于小奢侈品的销售，那是一个不简单的事情。这次双十一，前期预告，包括退差价等等，我们都hold住了。疯狂的抢购，我们也hold住了。但是，问题依然存在。沟通依然不够，很多细节部分，要在执行中给客服灌输，如果这出现在服装类销售，应该会很麻烦。

发货方面：由于繁琐的下单流程，仅仅是打单从仓库取货，打单时间已经用了\_个小时，对于重新验货，放单据等时间远远不够。或许在未来，需要一边接客，一边确认信息，一边打单，将人力资源用到极致，才能将双十一完全hold住。总的来说还算成功吧。

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做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信\_\_的未来会更上一层楼，成为超市中的龙头老大。

2024双十一活动优秀工作总结 篇7

11月11日是个特殊的日子。在这一天，我们迎来了期待已久的“超级”光棍节。借此节日举行班会来增进同学间的友谊，促进班级团结，提高班级凝聚力，丰富同学们的课余生活，也为同学们提供一个展示自己的舞台。

一、活动流程：

1、由616男生宿舍带来的歌曲《单身情歌》。此歌将同学们迅速带入了晚会的主题。

2、小品《教室里的那些事》讲诉了我们在教室发生的那些美好的，让人回想起来会心情飞扬的故事。

3、施恒带来的吉他演奏。新颖又充满了浪漫的气氛。

4、游戏互动，拉近了同学们之间的友谊。

5、话剧表演《小沈阳和灰太狼》，诙谐幽默。

6、歌曲《忐忑》，此时无声胜有声，着实让大家忐忑了一下。

7、由吴仁飞的等带来的小品《买火车票》，掌声不断，笑声不断。

8、由相声老将蒋兵。刘海波带来的小品《新生老生》让我们看到自己经过一年的洗淘之后的样子。感由心生!

9、女生宿舍带来舞蹈《爱的华尔兹》。舞动我们的青春。

10、互动游戏，笑声无限。

二、活动气氛：

此次晚会中，同学们笑声不断，积极参与节目互动，气氛热烈。总体效果好。

三、活动不足：

准备了食物，虽然带来了轻松愉快的气氛，但现场有点嘈杂，节目效果受到影响。

四、活动收获：

通过此次晚会的举行，同学们的情谊又近了一步。大家积极热情的展现自我，尽情的参与到晚会中去。晚会节目形式多样，游戏类型丰富。总之，在大家的共同努力下，我们度过了一个愉快的光棍节晚会。

2024双十一活动优秀工作总结 篇8

20\_\_年11月11日，地信院团学会女生部在新校区排球场如期举行了“光棍很忙“趣味游戏活动。

这次活动总体上达到预期效果，参与者们在欢快的游戏中齐心协力，争分夺秒，不仅增加了团队意识，更结交了一些异性朋友，为进一步脱了光打下一定基础。

一、活动进程

1、前期策划。由于光棍节非传统节日，仅为新时代潮流催生的文化产物，又考虑到经费预算方面以及女生部人员风格的基本情况，最终把活动的形式定位为非正经非文艺无节操的趣味闯关游戏，参考网络上趣味游戏项目，我们加以改编加工，添加趣味名称来吸引参加人员眼球。

2、几经波折。开始时数学院有意与我们一起办活动，他们方面有拉到赞助，但由于场地等原因搁浅了，策划出来后文学院又有意与我们一起举办，条件是他们出钱出妹子，但后来还是没有成功协商好，最后几天决定由我们自己院来举办。

3、如期举办。活动当天遇过天晴，在新校区排球场事先布置好场地(下雨则在事先准备的教室内进行)，活动基本按计划进行。

二、活动反思

作为这次活动的主办单位，地信院团学会女生部为这次活动花费了不少心血，但由于各种主客观因素使活动仍不够完善。

1、客观因素。活动当天的上午八点到十二点有英语四级补习，下午一点半有院篮球赛，三点五十五还有高数补习，些人还有联谊聚餐等活动，当天天气晴朗适合洗衣服，而且据当日老黄历介绍“[宜]：沐浴，祭祀。”所以有些人跑去洗澡，上香，老黄历上还有“馀事勿取”的提醒，就是说除了黄历允许(比如宜求医、治病、破屋……)以外的任何事情，都不应该做，有总总原因导致之前报名参加的人临时不来参加，使人数上不如预期效果。

2、主管因素。

活动物资准备不够充分，“横渡鳄鱼潭”由于椅子不够牢固而取消，“光棍小顽皮要喝水”缺少剪刀而且饮料准备的不够多，如果人数多的话将只能用水代替。“含水传情”台词想的`不够有挑战性。

活动现场不够有秩序，工作人员有些去别的游戏项目观望。

活动进完成的人员安排欠考虑。

活动宣传力度欠佳。

活动组织人过多，缺少统一指挥。

活动人员安排不够明确，准备物资时人员没有到位。

活动中若有现场主持活跃气氛效果会更好。

工作人员积极性不够高，没能带动气氛。

活动物资没提前清点完整，导致活动当天现用现买。

活动后颁奖仪式不够正式。

三、活动意义及结果

尽管由于种种原因活动参与度不是很理想，但这个活动本身的意义就在于男女生在光棍节这天玩的开心，增进了解，结交朋友。大家有兴趣就来玩，而且据说参与者反应还不错，不想来也不强求，强制参加反而失去了活动意义。至于结果，当天没有现场成功脱到光的，不过后续的发展有待于进一步调查。

2024双十一活动优秀工作总结 篇9

双十一期间，我店举行了小型的促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了 2688商城在沁源的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值的我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

销售情况

这次活动店里进货大概在一万元左右，还有以前店里不到 4000 元的存货。活动中飞科剃须刀 , 温碧泉的套盒 , 冬季的自发热用品都销售的不错 .活动第一天的销售 1723 元，第二天销量达到 3341元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了 2585 元。三天活动下来也有7649 元的现场销量。

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做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信 2688的未来会更上一层楼，成为电商中的龙头老大 。

2024双十一活动优秀工作总结 篇10

此次双十一从前期筹备，开始后的心里激励，一直到结束后的相关客服物流等关键环节的情感营销，都做得足够到位，让我们一起盘点此次双十一的精彩过程!

前期筹备：

1、预售

今年双十一的一个创举就是早在10月15号就开始预售，天猫官方并没有给出对于此次预售的具体数据，可能是因为数据并不如191亿这么好看，不过，预售为双十一前期的选品规划做出了有意义的指导，对备货，系统，仓储的效率实现了很大程度的提升，当卖家能偶清晰地知道热销产品，更快和更有信心的筹备双十一时，带来的巨大效果将是无法量化的;

2、天时

今年的双十一恰好是周末，单这一个条件就可以在同等情况下让去年的销售额翻一翻。购物的狂欢放在周末再合适不过了，当整个周末街上的人都明显减少时，我们就应该知道，多少人将近期的消费一股脑的涌向了天猫!

3、无处不在的天猫

当爷爷奶奶都打电话过来问双十一要不要买点东西时，你就知道这次天猫在广告上投入了多大的规模，算上硬广和相关资源置换，估计天猫在此次双十一至少投入了10个亿的广告，

4、预充值

今年支付宝的预充值类宣传的出现频率大大增加，从派友在相关帖子中提到的情况来看，今年支付宝预充值的比例应该是非常高的，由此带来的快捷的支付体验不仅让买家消费的欲望更加不可抑制，更是锁定了大部分想在此刻消费的人群，大大提高了支付成功率。

24小时狂欢

当2亿多用户涌向天猫，在30分钟左右的时间将10亿元人民币通过鼠标汇聚到支付宝的另一端时，你就可以知道这次注定是一个创造历史的时刻：

70分钟 20亿;

8小时16分 50亿!

13小时18分 超过100亿!

24小时结束 最终定格在，191亿。

其中，销售额破亿的商家有3家

5000万以上销售额 18家;

1000万以上销售额 227家;

500万，100万 501家，2580家。。。

当零点过后，兴奋的香槟在不同城市的写字楼里相机迸发的时候，当淘品牌，传统品牌和国际品牌携手跳起江南style的时候，可以认为，我们已经走到了网络购物时代的深处，新的商业力量将依靠网联网崛起!

2024双十一活动优秀工作总结 篇11

准备工作：

1.预售

今年双十一的创新之一就是最早10月15日开始预售。\_官方没有给出此次预售的具体数据，可能是因为数据不如\_\_1亿。而预售对双十一前期的选型规划做了有意义的指导，大大提高了备货、系统、入库的效率。当卖家能够清楚的知道热销产品，更快更有信心地准备双十一的时候，巨大的效果将是不可估量的。

2.天气

今年双十一恰逢周末，所以这个单条件在同等情况下可以让去年销量翻倍。疯狂购物非常适合周末。当整个周末街上的人数明显减少的时候，我们应该知道有多少人把最近的消费倾注到了\_身上!

3.无处不在的\_

当爷爷奶奶打电话问你要不要在双十一上买点东西的时候，你就知道\_在广告上的投入有多大了。算上硬广资源和相关资源的置换，估计\_在双十一上的广告投入至少有10亿。

4.预充值

今年支付宝充值前宣传的频率大幅提升。从相关帖子的朋友提到的情况来看，今年支付宝的预充值比例应该很高。由此产生的快捷支付体验，不仅让买家的消费欲望更加不可控，还锁定了当下最想消费的人群，大大提高了支付成功率。

24小时嘉年华

当2亿多用户涌向\_，在30分钟左右的时间里聚集10亿元到支付宝的另一端，你就可以知道，这注定是一个创造历史的时刻：

70分钟3335.42亿;

8小时16分钟——5亿!

13小时18分钟—— 100多亿!

24小时结束时，——最终结算为\_\_1亿。

其中销售额超过1亿的商家有3家

销售额5000万元以上的——18家;

1000万元以上销售额——227;

500万，100万，——501，2580。

零点过后，当激动的香槟芽在不同城市的写字楼里生成，当淘大品牌、传统品牌、国际品牌联手跳起江南风情，我们可以认为已经到达了网购时代的深处，新的商业力量将依靠网络崛起!

2024双十一活动优秀工作总结 篇12

本次活在时间从20\_\_年\_\_月\_\_日到\_\_\_\_年\_月\_日，共\_天活动时间，总销售额\_\_\_元，环比增长率\_\_%，除去节日期间\_\_%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住元旦假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额\_\_\_\_元，并将这种形式延续到1月2日。

本次活动前期宣传费用，12月28日《\_\_刊》封底整版\_\_\_\_元，展板和\_展架\_\_元，宣传费销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

1、媒体选择：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品。

2024双十一活动优秀工作总结 篇13

11月11日，华北水利水电大学土木院女生部在8116教室开展了以“交友狂欢会”为主题的有关光棍节的活动。此活动是土木与交通学院学生会女生部主办，邀请了学生会副主席王丹做嘉宾，参加人员为学校的全体人员。

活动开始前，女生部干事分工合作，进行布置活动场地、吹气球、办板报、系气球、打扫卫生等一系列事情，过程虽然很辛苦，但当看到焕然一新的教室时，人人脸上都洋溢起了满足和兴奋。

活动进行时，两名主持人用幽默的语言带领着大家分别做了办时钟、天气预报、趣味猜词的团体游戏和谁是卧底、夹糖吃的个人游戏，每个游戏都有获胜者和失败者，获胜者得到一定的奖励，失败者则接受相应的惩罚。整个活动过程中，现场观众的激情都很高涨，教室一直都充满着欢声笑语。

活动最后，迎来了抽奖环节，有特邀嘉宾王丹和女生部部长何畔抽奖，被抽到的观众获得相应的礼物，此环节把大家的激情拉到了高潮。活动结束后，女生部干事留下整理场地，把所有的物品归到了原位，带走了垃圾，此教室却留下了欢笑。

此活动进行顺利，在这样一个光棍的节日里，大家并没有感到凄凉，而是体会到了快乐和温暖，此活动更促进了男女生之间的交流，达到了交友的目的。

2024双十一活动优秀工作总结 篇14

为欢庆20\_\_年光棍节，丰富学生的校园生活，展现我系电商、电会、市营三协会团结奋进的精神风貌，提高协会成员的凝聚力和向心力，我系三协会举办了以“光棍狂欢结束单身”为主题的光棍节联谊晚会，现将光棍节联谊晚会情况总结如下：

一、晚会的宗旨和意义

这次光棍节联谊晚会，以沟通感情、增进交流、增强集体凝聚力和丰富三协会成员校园文化生活为宗旨，回顾过去，瞻望未来，激发学生表现的积极性，期望20\_\_年协会越办越好取得辉煌的业绩。

二、晚会的筹备过程

1、节目安排。为激发广大协会成员的创造性，保证节目的高质量高水平，在题材、内容和质量上下功夫，确保节目内容多样化，编排形式新颖、健康向上，体现新时代大学生的风采。晚会节目丰富多彩，有健美操、独唱、合唱、乐器演奏、现代舞、街舞、哑语、歌曲串烧等精彩的节目。

2、晚会前期工作。为将晚会举办得热闹、喜庆，三协会主要负责人积极编排节目。主要负责人利用业余时间对预备上演的节目进行指导、彩排，在时间上加以控制，使晚会的节目精彩纷呈。

3、主持人选定。主持人的精彩主持是晚会成功的灵魂，三协会对迎新晚会主持人的人选也很重视，在征求部分部长意见和09新生积极竞选上，精心挑选具备主持风格的协会成员担任元旦联谊晚会主持人。

4、现场布置的安排。本次活动我们选在北区食堂二楼，在\_\_月\_\_日下午，我们就对会场进行了精心的布置，挂满气球、彩带，确保活动充满喜庆，让大家能拥有一个欢乐的氛围来观看这次元旦联谊晚会。

三、晚会演出过程

20\_\_年\_\_月\_\_日晚6：30在北区食堂二楼内灯光变幻，音乐飘飘，一派喜气洋洋的景象，协会成员、学生会干部、食堂工作人员兴致勃勃地观看演出。演出节目丰富多彩，健美操、歌曲、舞蹈、小品、器乐哑语等，一个个精彩的节目，赢得了在场观众的阵阵掌声，欢呼声和喝彩声。本次活动以健美操拉开帷幕，健美操展现了当代大学生的青春活力，充满激情。现代舞凸现了现代都市人的时尚气息和现代感。活动中的哑语节目展现了对现代聋哑人的同情的同时也让大家对聋哑人更加的尊重。还有热辣辣的街舞表演，充满了大学生的活力与激情。模特走秀将青春活泼表现得淋漓尽致。活动结束后，三协会成员都积极对会场的垃圾进行打扫，及时归还借来的音响设备，这体现了三协会的团结向上，互相帮助的精神。

四、活动总结

这次晚会节目的彩排时间比较仓促，晚会期间现场观众秩序有些混乱，节目安排不妥导致呈现出一种单调感，同时又是三协会新成员组织，他们之间不够了解，也没有类似的工作经验，所以组织上有些问题还没有考虑到。尽管如此，三协会成员都积极地投入自己的角色当中，各部门之间相互协调积极配合活动的安排，使晚会各项工作有组织性和系统性，保证晚会顺利完成。在晚会的筹备工作中，各部工作落实迅速，从中可以看出协会新成员是具有一定的组织能力和创造性的。

虽然筹备晚会中出现一些问题，但是我们取得的成果也是不小的，总的来说晚会还是很成功的。本次活动丰富了三协会成员的课外生活，增强了协会之间的友谊，加强了各协会成员之间的了解。同时调动了协会新成员的积极性，彰显了当代大学生的活力与激情。

在以后的`工作中我们要继续发扬创新，健康向上，积极的精神，做好积极的带头作用，同时做好和其它部门的协调工作。希望在以后协会工作中能够杜绝以上问题，及时解决新问题。同时要不断的善于总结自己，在吸取经验和教训过程中不断的进步，这样我们协会在以后开展工作的过程中才能做得更好，协会成员才能更加的团结，协会的明天才会更加美好。

2024双十一活动优秀工作总结 篇15

1.活动前：策划部写了一份详细具体的活动方案，让整个活动都有条不紊的进行。在宣传方面，我们采用了条幅，海报，宣传单和网络等多种形式相结合，争取让林大的每一个人都了解此次活动。

2.活动中：

11日早上，在7点之前，我们的会员将光棍节营养早餐送到寝室，让参加晚会的观众有一个美好温馨的节日早晨。

晚上六点，在老干部活动中心上演了一场声势浩大的文艺晚会，邀请的嘉宾有喻林传媒协会指导老师张老师，学团主席，团宣常副、副部长、分部部长，广播台台长，喻林上任会长及举办方的各位会长、其他友好协会的会长。

晚会以轻舞飞扬的复古舞开场，接下来有太极协会精彩的《刀剑如梦》，维风动漫社的cosplay展示，新疆艺术协会的民族乐队，征集节目优美单曲、个人舞蹈、电子琴演奏、歌舞串烧等，还有我们喻林协会的话剧、单曲，爱琴海吉他协会的炫酷乐队，云岭文化协会经典唯美的歌舞剧，低调bbo\_协会会长的超级bbo\_表演，还有武术协会精彩的双节棍表演，此外，以男女搭档完成的游戏环节更是推动了晚会的高潮，而以爱为主题的拍卖环节也更好的诠释了晚会的主题。

3.活动后：晚会结束后，喻林真诚的感谢了为此次活动奉献了自己一份力量的所有组织和个人。

成功之处：

1.在筹备阶段，做出了很多创新的地方，包括征集节目、座位排号、游戏策划等，都给人一种不一样的感觉和享受，为后面活动的效果和影响提供了全面的指导。

2.采用了全面的宣传方式——条幅、海报、宣传单以及网络，每种宣传都互相搭配。特别是条幅的制作上、悬挂上都大大的彰显的晚会的吸引力。

3.门票奇缺。我们印制了600张票，实际只发放400张，发票三天。前两天发票量便突破预期安排，最后不得不在最后两天有限制的发放了120多张站票，凭借门票总预计晚会当场的观众为700人左右，这对老干部活动中心来说是一个巨大的挑战和突破;当然，这要归功于前期宣传的效果。

4.晚会现场爆满，达到了700多人次，且观众热情高，积极性好。

5.此次的节目都是精心挑选的，无论是各大协会的特色还是征集节目，在质量上较以往有了很大的创新和提高，且形式多样，各具特色。

6.此次晚会的游戏是精心策划和筹备，并尝试。在晚会过程中对象场氛围起到了相当好的推动效果。

7.晚会过程中的时间把握的非常好，与预算的180分钟差离不大，效果很好。

8.除了邀请广播台的主持外，协会会员也参与其中，且很好的适应了初次主持的挑战，给自己一次充分展示的机会。

9.参与此次活动的十家协会，由原先的不熟悉变成了友好的兄弟协会，期间，大家在各个方面都相处融洽，合作的非常愉快!

10.将以爱为主题的活动诠释的很好，融入爱心，引导了一种特别的文化，履行了协会“爱心传媒”的宗旨。

11.通过此次活动，沉默了一年的协会在此时一炮打响，知名度大大提高，为以后的发展奠定了相当好的基础。

12.自招新以来，这是协会举办过的最大一次活动，让新会员更加深刻的了解了自己的协会，同时协会也给了会员们一个实实在在的交代与展示。

失败之处：

1.资金问题。此次活动的外联赞助现金只有350元，虽然发票卖早餐收入了400元左右，但是整个晚会的花销还是在1100元左右，资金空缺400元，这对于毫无收入的协会来说是一笔难以弥补的严重亏损，不过虽然我们将怕卖环节的280元现金转赠给了启明星爱心社，但是整个活动在资金方面的弥补还是缺乏前期的工作投入。

2.整个活动前的准备工作不是很足，节目没有彩排过，而且期间有很多节目临时改动，给主持人造成了很大的不便;另外轻舞飞扬的开场舞在质量和细节上都有大的问题，直接导致晚会的开场一片苍白。

3.协会内部组织方面也出了很大问题，首先是我不敢放手让会员们去做，事必躬亲，把权力和事情全都揽过来自己做，没有把会员们的积极性调动起来，而且所有的事由我做，直接导致我忙得一塌糊涂，各方面工作开展应接不暇(如：游戏环节的道具和奖品没准备);其次是会员们没有找到属于自己的位置，缺少主动性，没法锻炼出自己的领导组织能力;而且其他大三与大二之间的沟通和相互理解少了点。

4.活动前，晚会现场的准备工作做得不足。包括会场布置、人员安排，直接导致嘉宾、对号入座的观众席等座位都显得很乱，虽然一部分要归结于协会内部工作人员太少、观众太多外，主要还是自己的安排问题。

5.晚会现场控制方面做的欠缺，个别节目音响没有控制好，影响了节目的质量。

6.节目秩序安排的不尽合理，包括歌曲的搭配、太极协会的演出以及开场舞，以至于给观众带来的些许不快、疲劳。

7.今年邀请的协会太多，虽然一方面提升了活动的质量和影响度，但是约束了我们协会自己的自由，包括节目编排和门票的发放。

改进：

通过举办此次活动，我们总结出了以上各点成功和失败之处，我想重点描述下以下改进：

1.参与协办的协会邀请的太多，6个就可以了。我们以后可以在征集节目上多花点力气。而且，少邀请些协会可以让我们有更多的门票收入，弥补资金的空缺。

2.一定要训练自己的人员学会外联赞助方面的各项工作。

3.协会要发展不能以“光棍节”这个活动为自己的品牌活动，要将目光放长远一点，所以“东林之窗”的建立很迫切。

最后，我们相信，成功的地方我们将会更好更合理的发扬和延续，让喻林的每一个人都继承这种成功之道，合理的应用到以后的各项活动当中;而对于失败的地方，则更应该铭记和反思，不能在同一个地方栽两个跟头。只有继承成功和改进错误，才能使协会更好的发展下去，才能有资本争创百年老品牌，才能有爱心传媒的力量!

2024双十一活动优秀工作总结 篇16

11月13日圆满完成了“\_\_\_\_\_\_\_\_”五一促销抽奖活动。活动通过公司领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间：20\_\_-11-11~20\_\_-11-13

活动主题：“\_\_\_\_\_\_\_”

活动对象：全市市民 活动方式：降价 打折 买赠

卖场形象：卖场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算!有东西送!”

分析说明：

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障;综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

总结：

A.业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额100万，实际售卖63万，达成率仅63%。客流统计，较为理想的是4月29日、4月30日和5月1日劳动节放假3天，客流分别为：213人、248人、340人，活动其他期间客流较为平稳，平均120人次/天。

原因在于：1.宣传时对九开家居没有名确的凸显，导致客流量1/10的顾客看到宣传直接到了三站;

2.宣传的时效性没有达到，一个是宣传时间段，所有的宣传都是在活动前3天开始的，有的甚至于活动同期，再者宣传的时间没有提前预留出来，活动内容的宣传至少要提前3-4个周，应当给顾客一个了解过度的一段时间;

3.宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角;

4.商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。虽然，在活动之前举行过统一的营业员培训的，但是效果不佳，在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。

除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

B.活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为654888元(其中尾款为73400元)：售卖较好的梦丽莎：128900元;瑞尔中式：146200元;南方家私：49200元;帝标：37100元;大堂红木：2500元;百强圣：17800元;另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导(正在改进中)。

C.活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：金条(5G)3个，电视2台(1599)，冰箱2台(1299)，山地车4辆(460)，自行车5辆(260)，电饭煲、电饼铛、电压力锅、挂烫机、电饭煲各5台(299)，蚕丝被10床(126)，电热水壶10个(85)，电吹风18个(56)，合计：27764元;提点：15000元。

D.此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

另，活动期间要求导购人员沟通上做到三大主动：1.主动介绍,宣传公司的促销活动情况及优惠活动;2.主动解答顾客的疑问;3.主动加强与顾客的沟通。通过顾客对商场的认知度调查来看，各种宣传的途径都带来一些顾客群，但主要有：通过报纸，小区广告及周边居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有一定比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是必须的。建立顾客档案，是想通过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客;建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售。

从活动现场来看，今年的家具行业形势确实受到一定的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎么去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的建议。

2024双十一活动优秀工作总结 篇17

11月11日是一年一度的光棍节，为了增强本班同学的感情，拉进同学们之间的距离。制药工程1403全体成员于教学区开展“光棍节-我们不孤单”班级特色活动。同学们积极响应并参与本次活动。

此次活动由女生委员王彤为主策划，并为班级单身同学主持会场。首先王彤致欢迎词，宣布活动开始，感谢同学们的参与，并介绍本次活动主要流程。伴随这音乐的律动感，同学们一同放声歌唱《单身情歌》。紧接着就是游戏环节，首先通过抽取扑克牌，根据不同花色分成四组。小组选出一名成员来到台前进行哼歌，组内其他成员根据哼歌猜歌名。每组限时三分钟，每组所猜歌名的多少决定获得相应张数的扑克牌。此环节为平时隐藏的“歌王”提供了展示平台。环节三为你来比划我来猜小组成员选出一名同学来到台前，看到一个词语或成语时，运用肢体语言进行描述。然后组内成员进行猜词，限时一分钟。环节四奔跑的气球，比赛分成三组，每一组四队男女。每一组的成员可面对面或背对背夹着气球从起点运到终点。若中途气球不慎落地的那组则需再次从起点开始，重新夹球，直至将球运到终点(在此过程中气球不能破)。每组时间限制在两分钟之内，运球最多的那一组获胜。环节五为气球保卫战，根据第一次所分得队伍再分为两队，将女生的腿上绑上气球，而男生负责守卫自己队伍的气球，限时五分钟，最终剩余气球最多的队伍获胜。环节六为知己知彼，百战百胜，男女双方各出10名人员，20秒内速配，每两队一组，一组两张报纸，两个人共同站在报纸内，进行划拳，输的一方，报纸对折，直到报纸内站不住脚为止，输的淘汰，赢的晋级继续划拳!最终活动圆满结束。

此次活动使感情缺失的同学们一起欢度了一个有意的光棍节，让他们感觉到他们并不孤独，找到了一份缺失的温暖，同时也给大家一个展现自我才艺的机会，充分展现自我魅力。晚会中同学们得到了放松，感受集体生活的乐趣，丰富同学们的.课余生活，陶治情操。晚会过程中社员们积极参与，互动活动中勇敢的展现自己，体现了大学生积极向上的精神风貌和激情四溢的青春活力，更重要的是同学们和谐融合到集体中，促进交流，拉近同学之间的感情。活动也存在着一定的不足的地方。比如说环节与环节之间的衔接不够紧密。同学们参与度低，有些同学在下面的时候没有参与度，只有部分同学进行热情的参加。

总的来说，这此活动举办的非常成功，为今后的活动开展打下了良好的开端，我希望那些不好的现象在今后活动中得到改变。

2024双十一活动优秀工作总结 篇18

11月11日，这是一个属于单身人的节日，因此也注定会让一部分人感到孤独及落寞的，教科院爱心社本着“奉献一片爱心，播撒一份真情，收获一份希望”的宗旨，举办了这场光棍节晚会，希望能给孤单的人带去一份温暖，给落寞的人带去一份欢笑。

11月11日下午4：00左右，爱心社实践部的干事首先来到会场，打扫，布置会场。正是由于他们的辛勤劳动才给了我们一个美丽，舒适的会场。

晚上7：00，爱心社光棍节晚会如期开始。出席此次晚会的有爱心社现任主席，各部部长，新老干事，以及兄弟院系及兄弟社团的朋友。大家欢聚一堂，在光棍节的晚会中尽情欢乐，节目有唱歌，做游戏，乐器演奏等等。大家手拿荧光棒，随着音乐而歌，随着旋律而舞。花样繁多的游戏，更是让大家手脚并用，玩的不亦乐乎!

晚上9：20左右，光棍节晚会在一片欢声笑语中结束。

一个属于孤单的日子，我们用温暖来迎接;一个属于单身的日子，我们用欢乐来庆祝.爱心社祝福单身的人们同样幸福快乐!

但是，每一次活动都有不足之处，而此次晚会的不足之处在于各部门衔接不是很好。因此，希望我们在下次活动中，各部门之间多些配合及默契，把我们社团办的更加美好!

2024双十一活动优秀工作总结 篇19

又到了一年一度的“双十一”大促时期，电商们的各种预热活动相继展开，网民们的购物情绪日渐高涨。公共场合随处可见低头族们刷着淘宝，提前加购物车的、抢红包的、提前购买预售的，好不热闹。双十一俨然成为了电商口中的“全民购物狂欢日”。面对如此巨大的“蛋糕”，各个电商平台可谓“摩拳擦掌”，各具特色的营销口号，模式布局各异的促销活动让消费者们眼花缭乱。

“双十一”作为全球最大的购物盛宴，对国内外消费者都是一个非常便宜的购物盛宴。全场包邮、大力度折扣确实让人眼前一亮，加之电商们营造出的全民狂欢氛围，着实让人难以拒绝一年一度的“购物狂欢趴体”。笔者认为，“双十一”促销虽实惠，但谈不上所谓的“全民狂欢”，只是电商的营销噱头罢了。消费者还需冷静对待，真正的选择自身所需、物美价廉的商品，切莫兴奋过了头。

消费者不能忽视的是，“双十一”期间，网购销售额屡创新高，相关消费纠纷也呈现急剧上升的趋势，消费者权益受到损害的情况十分突出。“双十一”网购商品涉嫌价格欺诈、商家恶意更改商品原价欺骗消费者的情况十分常见。商品质量无法得到切实保证，近日央视还报道了国家工商总局对淘宝、京东商城等主要电商平台销售的家用电器、服装鞋帽、儿童用品等503个批次的日常用品质量抽检结果，不合格商品的检出率高达34.6%。“三无产品”、假冒商品、质量不合格产品“应有尽有”，商品质量参差不齐一直是网络购物的“硬伤”。

网络购物可谓陷阱重重，躲的过假货、夺得过价格欺诈还要堤防电商刷单欺诈和电信诈骗。刷单成本低、欺骗性大、商家与刷单手均获利丰厚、刷单推高交易数据，电商平台对其视而不见导致刷单乱象丛生，甚至成了“行业潜规则”。甚至一些买家也因为商家许诺的“好评返现”的一两块钱对产品大肆吹捧，严重误导消费者对网购商品的选择，扰乱了电商交易秩序。导致真正的好产品被“刷单狂魔”埋没，一些商品质量“差强人意”的商家反被“置顶”，大大的提高了销量。

网络购物遭遇电信诈骗的新闻也是层出不穷，网络购物导致个人详细信息泄漏、骗子套取银行账户和密码盗取钱财、假卖家提供退货服务骗取付款验证码等骗术五花八门，消费者务必提高警惕。

“双十一”买买买的日子即将来临，估计又是几秒破亿，单日成交量几百亿的购物狂欢。“剁手党”们切莫兴奋过了头，被各类“满减优惠”、红包、“跳楼价”、“吐血价”冲昏了头脑。笔者在这里提醒大家，理性购物，谨防各类购物陷阱，愉快购物别“添堵”。

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