# 2024相濡以沫爱在七夕活动总结

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-06-26

*20\_相濡以沫爱在七夕活动总结【精选5篇】活动总结能够推动知识和技术的创新和发展，为组织者和参与者提供更好更先进的工具和方法，更好地向未来迈进。以下是小编整理的相濡以沫爱在七夕活动总结，欢迎大家借鉴与参考!相濡以沫爱在七夕活动总结【篇1】中...*

20\_相濡以沫爱在七夕活动总结【精选5篇】

活动总结能够推动知识和技术的创新和发展，为组织者和参与者提供更好更先进的工具和方法，更好地向未来迈进。以下是小编整理的相濡以沫爱在七夕活动总结，欢迎大家借鉴与参考!

**相濡以沫爱在七夕活动总结【篇1】**

中华民族共有精神家园的战略任务，大力推进核心价值体系建设，更好地利用传统节日弘扬中华民族优秀文化。我局领导高度重视，集思广益，结合实际开展了丰富多彩、贴近生活、贴近群众的“我们的节日〃七夕”主题活动。现将活动总结如下：

一、高度重视，认真组织

为确保此次七夕主题活动顺利开展，局党委高度重视，及时召开会议对七夕节活动进行总体部署，并制定了活动方案，要求各科室以深化创建文明城市活动为载体；突出认识传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统；突出营造家庭美满、社会和谐氛围的具体要求，全面推进我局的精神文明创建工作。

二、具体活动情况

（一）开展“爱在七夕〃中华经典诵读”活动

结合“在我们的节日”期间的中华经典诵读活动，我局党委印刷了“迎七夕、诵经典”文学小册子，并对全局干部职工及工作人员进行统一发放，要求各科室组织诵读。活动陶冶了全体干部职工的的情操，弘扬了中华民族优秀传统文化，使人们在诵读经典中受到中华情爱文明的熏陶，续写高尚纯洁、忠贞不渝的爱情新故事。

（二）开展爱情文化活动

在七夕节来临之际，我局组织广大干部职工积极观看“七夕”节期间民俗表演团体、民间艺人在我区各地举办的各类传统工艺和七夕民间技艺表演。鼓励干部职工参与节日期间组织的歌舞晚会，活跃了单位气氛，促进干部职工间的有效交流，增强了团队战斗力。更让干部群众充分感受节日的浪漫气氛。

（三）开展“七夕传统节〃共植爱情树”活动

为深入挖掘传统节日“七夕”文化内涵，突出“爱情忠贞、家庭幸福”的主题，我局精心组织开展了别开生面的“七夕传统节〃共植爱情树”活动。组织局干部职工及其配偶，共20对夫妇代表在局花园内进行植树活动。为我局环境增添绿色气息的同时，为人们作出了高尚纯洁、忠贞不渝的爱情典范。

在本次活动中，我局充分利用传统节庆日对全体干部职工进行传统文化教育，掀起了倡导文明和强化作风的热潮，更是承七夕文化精髓，扬民族传统底蕴。为创建“全国文明城市”这一奋斗目标提供了强有力的思想保证和精神动力。

**相濡以沫爱在七夕活动总结【篇2】**

刚刚过去的七夕活动，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键活动，服装店在公司的正确

一、销售情况

七夕活动总销售收入\_\_万元，是之前一周的x倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

二、经营管理方面

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了服装店的知名度。

4、及时统计缺货，积极为顾客\_\_，还

三、存在问题

1、\_\_服装店的申请一直没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有形成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是\_\_方面，不能更好的指导\_\_，直接影响到\_\_的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

四、对今后工作的打算和建议

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，可以有计划的进行\_\_，如\_\_等。另外也可根据不同季节\_\_在店内发放各种\_\_的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，更好地满足不同顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在接下来的工作之中，使我店的经营情况稳步提高，创造出更大的效益。

**相濡以沫爱在七夕活动总结【篇3】**

为了深入挖掘民族传统节日七夕节所蕴含的丰富内涵，大力弘扬民族精神和时代精神，传承中华民族优良传统和革命传统，引导人们了解传统节日、认同传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，从而增强爱国情感和民族凝聚力，认真开展了“我们的节日·七夕节”主题活动。

一、做好宣传工作，营造节日氛围

为更好的开展此次主题活动，营造浓厚的节日氛围，制作了七夕节日宣传栏，对节日的来历和民俗传统进行宣传，受到全体人员和群众的好评。收集整理了一批关于七夕的优美故事和传说，编辑成电子书，上传至互联网供人们免费下载和阅读，收到较好的效果。通过这些宣传活动，进一步使人们关注这一传统节日，为整个社会营造浓厚节日氛围起到了巨大作用。

二、举办七夕爱情讲座，体现真情关爱

在七夕节前夕，举办了“七夕爱情讲座”，讲座从“七夕节”的渊源、传说、习俗以及诗词等方面向参加主题活动的人员宣传了“七夕节”的文化内涵，让大家了解七夕文化所蕴含的崇尚忠贞爱情与向往幸福生活的美好情怀。大家还围绕七夕佳节颂扬忠贞爱情，家庭幸福的主题，诵读爱情诗歌，激发人们对真情的追求，对共建美好家园，共享美好生活的热爱之情。

三、传播传统文化，共创文明社会

借此节日大力弘扬传统文化，营造和谐之风，广泛宣传互助友爱，共建文明社会。活动开展以来，得到了全体职工的支持，大家在工作中，都更注意职业文明礼仪，以文明的语言、文明的仪态为来访企业和群众服务。同时，以七夕体现家庭美满追求之意义为抓手，积极倡导文明进家庭，追求家庭和睦美满，在潜移默化中教育群众告别陋习，树立文明新风。

通过此次主体活动的开展，进一步继承和弘扬了中华民族传统文化，为营造社会和谐，家庭幸福，为树立人们正确的爱情观、价值观和人生观做出了贡献。

**相濡以沫爱在七夕活动总结【篇4】**

活动名称：七夕，我们约会吧

活动时间：20\_\_年x月x日晚上8：00—10：30

活动地点：

一、活动概述

为了丰富平台义工的暑假生活，同时增强平台内部的义工之间、部门之间、中心之间的凝聚力，增进彼此的感情，我们综合教学管理部在这一年的七夕，为平台奉献了一场七夕晚会盛宴。整个活动一共分成了三个环节：义工自我介绍、游戏环节以及夜谈互动。其中，义工自我介绍是事先给在场义工分配马甲，通过声音进行辨别；本次游戏环节准备了两个小游戏，分别是欢乐抢板凳及方言对话演绎；夜谈互动是活动最后给在场义工提供夜谈、聊天，以增进了解的一个环节。

二、活动效果

本次七夕活动，总体来说还算是顺利完成的，约有40名义工参与了本次晚会。活动现场气氛较为热烈，在游戏环节，大家参与的热情度比较高，主持人和场控能较好地配合，使得活动得以较好地进行着。通过这次七夕晚会，平台义工之间可以在轻松愉悦的氛围中对彼此有了进一步的了解，这样的活动还是可以定期开展。

**相濡以沫爱在七夕活动总结【篇5】**

\_\_年\_\_月\_\_日——\_\_日开展了情人节大型促销活动，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。

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，我们应用了针对情侣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。我们制作的情人节广播稿，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。

情人节文艺晚会把整个情人节推上，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。

在天时人和方面我们也占到了一定的优势，情人节活动开始天气突然转凉使原本快讯计划中的季节性商品热销，人气鼎沸。这和我们分析和组织商品的前瞻性分不开的，最后真的连老天都帮我们，再加上我们的勤奋努力和较好的分析执行能力，还有做不好的事情？

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：在本次情人节活动中间，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，是本次情人节的一个遗憾。

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，是本次情人节最大的遗憾。

7、门店在情人节活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。

8、门店情人节商品活动中，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、门店在情人节活动中，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、在情人节活动中，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。

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