# 活动积分工作总结(共12篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-29

*活动积分工作总结11、此次活动我卖区继续推广“幸福儿童卡”，巩固了儿童商场的固定的客群，并在此基础上进一步扩大了新进的客源。2、这次活动我卖区推出的61元寻宝商品，形式新颖，获得不错的效果，通过这种活动使顾客更加了解卖场的品牌；3、舞台的走...*

**活动积分工作总结1**

1、此次活动我卖区继续推广“幸福儿童卡”，巩固了儿童商场的固定的客群，并在此基础上进一步扩大了新进的客源。

2、这次活动我卖区推出的61元寻宝商品，形式新颖，获得不错的效果，通过这种活动使顾客更加了解卖场的品牌；

3、舞台的走秀活动吸引了大量的客源，同时对我卖场的品牌起到一定的宣传，客观上带动了销售；

4、六一活动当天我卖区所有员工加班，员工的合理安排保证了舞台、比赛场、大堂、卖场各个位置的顺利进行；

5、活动抽奖准备充分，抽奖道具形式新颖，符合卖场整体形象；

6、活动前在公司的大力支持下卖场的布置到位，户外比赛道具准备充分

**活动积分工作总结2**

(一)奖分

1.在市以上刊物发表调研文章、学术报告、专题消息、通讯等，每篇奖2分。

2.受到县级以上表彰奖励的，每次奖2分。

3.在工作中有所创新，成效显著的，每项奖3分，特别突出的，每项奖5分。

4.党员承诺之外的事项，按奉献大小，经支部会议研究酌情奖分。

(二)扣分

1.日常工作失误的，失误一次扣4分。造成严重后果的，再予以加扣。

2.重点工作和阶段性工作失误的，失误一次扣8分。造成严重后果的，再予以加扣。

3.关键工作失误的，实行“一票否决”，扣除业务工作项全部积分。

4.工作积极性差、办事拖拉或年度相对工作量极小的，酌情扣分。

5.不严格履行党员义务的，酌情扣分。

6.受到公安机关等相关部门处理的，或被发现参与赌博、酗酒、打架、斗殴等违法犯罪活动的，每次扣15-30分，严重的取消其积分资格。

**活动积分工作总结3**

百货商场常见的满送促销主要有两种：满送券促销和满送礼品促销。满送券促销送出的赠券可以用于顾客二次消费，满送礼品促销送出的礼品则是一次性消费。

1、满送券促销定义

满送券促销也称作返券促销，是指顾客付款达到一定的金额后可以额外获得可以抵扣一定金额的赠券。

满送券促销送出的赠券的主要特点归纳如下：

1）一般不能当场抵用，只能在二次消费的时候使用。

2）有时候使用范围有限制，只能在某几个品牌中使用。

3）使用赠券付款的那部分金额一般不会再产生新的赠券。

4）有一定的有效期。一般截止到满送券活动结束后第二天的零点。或者采用T+N的方式，即获得日期+N天为有效期。

5）使用赠券付款的那部分金额可以大于顾客实际的应付金额，且不找零。

常见的满送券促销主要有两种：纸质满送券和卡介质满送券。

纸质满送券，顾名思义就是顾客xxx额外获得的可以抵扣一定金额的赠券xxx是纸质的。

纸质满送券又分为两种：

一种是商场事先印制好的印制赠券，顾客持收银凭证到服务台按照一定的规则领龋

一种是由电脑系统按照一定的规则计算、与收银凭证一起打印出来的电脑赠券。

电脑赠券的优点在于：

1）几乎没有印刷成本，印制赠券的印刷成本较高。

2）印制赠券是人工计算的，电脑赠券则是电脑系统计算的，出错概率相对较低。

3）顾客有时候会忘记领取印制赠券；而电脑赠券打印在收银凭证上则能及时提醒顾客，有赠券可二次购物，可以增加顾客对商场的好感。

4）印制赠券容易被仿制，电脑赠券是与收银凭证一起打印的，较难仿制。

电脑赠券的缺点在于：印刷相对单调、粗糙，不容易识别赠券的来源，也可能有损商场形象。

卡介质满送券，即顾客xxx额外获得的可以抵扣一定金额的赠券xxx是卡介质的。可以是磁条卡、也可以是芯片卡。一般和VIP卡挂钩。

卡介质满送券促销目前开始盛行，由于其可重复使用，且没有不找零问题，较受顾客欢迎。对商场而言，卡介质满送券，更安全，更可靠，不容易仿制。但是，相应也需要添置卡、卡设备等，增加了商场的成本。

2、满送券促销举例

1）满1000及以上，赠送实付金额×70%的赠券。

2）满1000送399，满20xx送799，满3000送1299。

3）满1000送500，满20xx送1000，满3000送1500，……，以此类推上不封顶。

3、满送券促销分析

满送券促销形式醒目，给顾客的印象很实惠，能迅速招来大批顾客；有了赠券，顾客会不只一次地来商场进行消费，而且还有可能带来更多的同伴，既增加了同一顾客的重复购买率，又增加了新顾客的随机购买率，这对提高顾客忠诚度以及提升商场知名度和商场的经营业绩都有好处。

对于百货商场来说，这种方式比打折来得划算，满送券需要顾客一次性支付商品的原价，而打折只需支付商品的折后价；因而，对于顾客，这种方式就不一定有打折来得实惠。再者，满送券使顾客购买了其他商品，这比直接打折或是减免现金更加促进了销售。

满送券促销表面上看起来跟打折一样，其实表里不一，不一定真正实惠。比如买200送200，很多顾客认为它等同于打5折，但实则不然，我们知道百货商场中标价恰好是200的商品几乎是不存在的，如果我们购买299的A商品得到赠券200，再用这200的赠券购买299的B商品，这时候我们的实际支出应该是（299+299—200=）398，购买到的商品总金额为（299+299=）598，398/598>66%，也就是我们相当于享受到了6。6折的优惠。

满送券与现金促销的最大区别在于第一次支付购买商品的金额。现金促销只需按现金促销后的价格支付，而满送券则需支付商品的原价，增加了顾客一次性的`支出。

由赠券的特点可知，如果限制的时间内顾客没有足够心仪的商品，赠券可能会被全部浪费掉或浪费掉一部分，这样就等于顾客没有享受到多少优惠。但对商场来说，其实也算资金的沉淀。

据相关统计，顾客获得的赠券，90%以上会被二次消费使用掉，因此满送券促销会增加商家的销售额。

由此可见，满送券促销不会受到现金促销那样的欢迎，但对于商场好处更多。

4、分类满送券促销

分类满送券促销是一种特殊的满送券促销，目前也比较盛行。目的是为了分层满送，分层消费。分类满送券促销产生的不同种类的赠券，一般会在赠券的显著位置标明赠券的种类，或将不同种类的赠券记录在同一卡介质上。

如：女装区满100送50元A类券、满200送100元A类券；运动区满100送30元B类券、满200送60元B类券。A类券只能在女装区使用，B类券只能在运动区使用。

5、限收

一般百货做满送活动时，都会伴随xxx限收xxx的概念。即必须使用50%的现金才可以使用券，满200最多使用100的券，有一些柜台不收券等等。

（1）、纸质满送券

（2）、卡质满送券

（3）、分类满送券

（4）、限收

（5）、满送礼品

1、满送礼品促销定义

满送礼品促销是百货商场向光临商场的消费者免费赠送商品或向购买一定金额的消费者实施馈赠的促销活动。包括免费赠送、即买即赠、随商品附赠等形式。满送礼品还可以分为人工计算和电脑系统计算两种。

人工计算即顾客持收银凭证到服务台，由服务台工作人员按照一定的规则向顾客发放礼品。

电脑系统计算则是由电脑系统按照一定的规则计算、将礼品信息与收银凭证一起打印出来的，顾客持收银凭证到服务台，服务台工作人员根据该凭证上的礼品信息向顾客发放礼品。

后一种的优点在于：1）前一种是人工计算的，后一种则是电脑系统计算的，出错概率相对较低。2）顾客有时候会忘记领取礼品；而将礼品打印在收银凭证上，则能及时提醒顾客领取礼品，增加顾客对商场的好感。

后一种的缺点在于：200送A礼品，400送B礼品，顾客只能获得B礼品，不能获得2个A礼品。

2、满送礼品促销举例

1）购物满400送毛巾1条，满600浴巾1条，满1000送床上四件套1套。

2）运动品牌购物累计满500送品牌运动水壶一个。

3。满送礼品促销分析

满送礼品容易使人产生满足感，即使有时赠送的奖品没有多大用处，但仍旧会给消费者带来心理上的愉悦。

满送礼品的价值一般不高，有时甚至是一些压仓商品。容易出现礼品缺货，或出现残次品，导致商场形象受损。并且，顾客无法自主选择赠品，礼品有时候可能是顾客不需要的。另外，礼品不如赠券那样可以用于二次消费。因此满送礼品促销不如满送券促销受顾客的欢迎。

**活动积分工作总结4**

由上图可看出，在此次6。1儿童节的销售中，童装、玩具销售整个儿童业种销售的85%，这充分说明了童装、玩具的销售占据主力地位。我业种在前期的商品准备工作中也充分注意到了这一点，并在大堂作展给与特殊优惠政策，有效的提升了销售。大堂作展期间—（共8天），童装、童鞋共销万，玩具、童车共销万，进一步强化了竞争中的主导地位。

儿童业种顺利完成活动计划，同比增长，对于较为成熟的儿童业种能取得如此之大的增长实属不易。这得益于公司对我业种此次活动的支持和前期的大量的准备工作。增长幅度最大的是用品卖区，5天累积销售万，完成计划，同比增长。

童装卖区5天实销万，同比增长，各专柜较往年均有不同幅度的增长。大堂作展的效果较明显，厂家销售情况良好，其中本卡拉销售万，达达可万，剑桥万，分别占专柜销售的、、。

玩具卖区5累计销售万，同比增长。玩具卖区各专柜均能积极的参加此次活动，各专柜在正柜打折的基础上推出大量的特价单品，有力的拉动了销售。6月是童车和户外遥控类玩具的销售旺季，因此在活动前期要求各专柜积极筹备该类商品，并在大堂北街作大型的商品展示，以保证和拉动销售。六一期间童车销售万，同比增长13%。户外遥控类玩具销售占卖区总销的40—50%。

各卖区销售占比

童装，，46%

玩具，，39%

用品，，15%

**活动积分工作总结5**

1.健全机构，宣传动员

自局党委部署“党员积分管理”工作以来，我校党支部高度重视，随即成立下西园小学“党员记实积分考核管理”领导小组，成立了以党支部书记阚卫东同志为组长，学校校长毛琦同志为副组长，党支部宣传委员朱晓丽、党小组组长李岩、孙正英为成员的党支部“党员记实积分考核管理”领导小组，保证此项工作的正常开展。

党支部在局党委下发《关于进一步加强党员积分考核管理工作的通知》的基础上拟定了《下西园小学党支部党员积分制管理实施方案

》，随即召开全体党员动员大会，由党支部书记指明了该项工作的目的意义，党支部组织委员毛琦同志宣讲了工作实施意见，党员代表做了表态发言，把“绩效管理、积分考核”工作深入细致地做了动员部署，让全体党员明确工作职责，有目的有方向地做好一名称职的党员。

2.细化指标，踩实过程

为了让“积分管理”能更好地服务学校发展，我校党支部充分把局党委的指标与学校工作的实际情况有机结合起来。把教师学习、坚持一线、教学质量、教育科研、关爱学生等诸多教师日常工作的内容融入到考核管理细则中，并且按照基础积分、任务积分和奖励积分的要求，分设一级指标、二级指标，设置“德、能、绩、勤、廉”等五大类，16小类，每小类均有具体的分值。这样量化指标，彻底解决以往仅凭印象打分，“干多干少一个样、干好干差一个样、干与不干一个样”等问题。量化指标，也让党组织对于如何发挥战斗堡垒作用，明确方向，保障措施。

3.严格程序，规范考核

（1）党员每月填写党员积分申请表，由党小组长签注意见(是否完成、完成质量)，然后记录汇总。

（2）记录员每月须认真收集登记党员日常考核考勤、履行义务和工作完成情况，填写党员积分台账。

（3）学校党支部定期召开支委会，依据党员个人申报情况、党小组长审核意见、考核结果，提出党员上月积分初步意见。

（4）每月党员大会支部向党员通报支委会提出的党员上月积分初步意见，由党员评议通过。对有异议的，进行复议。

（5）记录员将党员上月积分情况进行公示。无异议后将积分情况在积分台账(党员积分管理记录表)上进行登记。

（6）记录员将党员上月积分情况及时登记(党员积分情况一览表)，并及时上报学校党支部，学校党支部每月上报教育局党委备案

（7）年底，由学校党支部组织党员民主评议。评议结果分为“优秀、合格、基本合格、不合格”四个格次，分别按100%、90%、85%、80%的比例对党员年终积分(加入全年奖励分后)进行折算，折算结果即为党员年度积分。记录员登记年度党员积分登记表。

（8）学校党支部根据党员年度积分确定党员年度格次。90分(含90分)以上为优秀党员，80——89分(含80分)为合格党员，60——79分(含60分)为基本合格党员，60分以下的为不合格党员。

**活动积分工作总结6**

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品。

我透过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

我就从以下几点说说我的看法

1、广告宣传，

在广告宣传的用词和出发点不是很好，就应改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也就应适合大部分消费者的心里，经过不同的街口就要放不同的音乐。

2、员工用心性

“五一”黄金周的客量增大，工作时间会加长，就会出现一些员工的消极性。就应安国家规定增加员工三倍的补助金，据员工说，只是按平时的工资加工费，还有就是包吃一餐。所以，员工的用心性直接影响到促销效果。

3、增强竞争力

(1)建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

(2)健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

(3)完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

(4)充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，用心开拓市场、巩固市场。

(5)做好日志、月志工作。管理人员务必每日书面汇报工作状况及突发事件的发生与处理。超市还应定期举行员工大会，总结经验，进行员工激励，制定发展目标等。

8月8日和8月9日我被安排到公司四楼派发“爸爸节”的赠品，我想送客户赠品，应该很简单、很轻松才对，可是事实和我想象的相差甚远，从中我感受到了公司在活动策划以及信息传达上的一些问题。

赠品发放的地点选择。“你们送赠品怎么不放在一楼，放在一楼会死呀”，有一位客户指着鼻子对我大吼道。我还真没法回答，因为参加活动的楼层是一楼和四楼，很多一楼的客户要跑到四楼来兑换赠品，他们不满意也是正常的。不知道公司是基于什么的考虑，决定把赠品发放的地点选在四楼，但我认为一楼要比四楼好，一方面放在一楼门口可以加大活动的宣传以及活动的效果，每个进门的客户都会看到，对活动有了了解，就会根据活动的设定去选购商品;另一方面减少客户的怨言，也减轻了工作人员的压力，很多客户无缘无故跑上来就很不爽了，你再和他解释获得赠品有那些要求、那些规则，他才懒得管，当然把矛头转到工作人员身上，现场就有一些客户摔票而去。

DM的制作。“运动鞋不属于男鞋吗?”，“上面写的可以累计，我累计1千多块，为什么不可以同时拿一个指甲套装和一个吹风机?”这些问题客户都是指着DM问我们的。我们以我们的思维做的DM，客户不一定能够看懂或者是接受，我们每一次做DM都应该从一个客户角度看有没有疑问或者模糊的地方，或者干脆在下面写一个“华地公司具有本次活动的最终解释权”，就可以避免公司在被质问的时候处于被动，也减少了一些冲突。

赠品的准备。我8月8号3点去接班的时候，对班就说刀具已经发完了，欠了客户5把，我当时就有点晕了，第一次听说发赠品还欠的，而且接下来要继续欠，主管说下午刀具就会有货到，再打电话给欠着的客户，让他们来取。

在大约4点的时候，刀具到了，可是指甲刀套装又没有了，说是等到明天早上才有，还是要欠着客户，要他们明天早上来拿。下午还好，兑换赠品的客户不多，到晚上的时候排起了长队，登记都有些来不及，还要给客户解释为什么要欠着指甲刀套装，整个场面混乱的不行，我从6点坐下后就一直到10点没起来过，一直在忙于登记和解释，下班的时候，感觉头脑里面嗡嗡作响。8月9号早上来后，我却得到了一个更雷人的消息，指甲刀套装还没到，今天还要欠着，昨天欠着的客户让他们回家等电话。汗，我要是客户，我都发火了，这不是戏弄客户吗?我真不知道怎么和客户解释，幸运的是，那天早上人不多，来的客户也还好说话，我忐忑不安的混完了A班，为B班的同志们担忧着，晚上客户那么多要怎么办呢?

20xx年9月23至24日，市场部就中秋国庆xxxx促销活动召开总结会议。会议对促销活动取得的成绩和存在的问题做出总结分析，并对年底的目标任务做出总体规划。

公司于中秋国庆期间开展的“xxxx，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议总结。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、总结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xxx和营销总监xxx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。xxx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11和12月份的销售任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的国庆促销活动，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，xxxx、xxxx、xxxx、xx等地依旧是xx家具公司的销售冠军。xxx、xx等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡，xx、xx、xx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。

**活动积分工作总结7**

百货商场的会员卡即经过商场会员认证的顾客身份识别卡。可以用于会员积分和享受会员折扣。

会员卡可以：

1）及时准确地收集、应用顾客信息；

2）实施有形的、延续性的促销战略；

3）保持顾客对本企业的持久记忆、维系顾客关系。

会员卡还可以人为地按照一定规则区分出不同等级，有助于对中高低端顾客群进行不同的消费习惯分析和促销广告投放。

（1）、普通会员积分

（2）、会员积分促销

（3）、普通会员折扣

（4）、会员折扣促销

（一）会员积分

1、会员积分定义

会员积分包括普通会员积分和会员积分促销两种。

普通会员积分是指按商场的一般积分规则进行的积分活动，每积够一定分值就能兑换一定金额的代金券或礼品。

会员积分促销是指商家出于向顾客推广会员卡或加强会员顾客忠诚度的目的所进行积分促销活动，特定时间段内顾客可以获得N倍于原积分规则的积分。

2、会员积分举例

1）持会员卡购买商品每10元积1分。

2）积分满1000分即可兑换20元的代金券。

3）原1元积1分，会员顾客生日当天或生日当月购买任意产品类型都享受1元积2分。

4）原10元积1分，某段时间积分促销5元积1分。

3、会员积分分析

会员积分可以鼓励消费者消费，很多消费者愿意办理会员卡，是因为如果没有会员积分，他们也要照常消费，而有了积分卡，消费到一定金额之后还有返还，会让他们心理上觉得满足。通过会员积分制度可以留住顾客，当顾客需要消费时，会首选自己拥有会员积分的百货商常

但是，会员积分的分值要求一般较高，而积够分值后所能兑换的现金券面值太低。另外，有些商场出于利益方面的考虑，会定期将会员积分清零，容易使商场形象受损。

（二）会员折扣

1、会员折扣定义

会员折扣包括普通会员折扣和会员折扣促销两种。

普通会员折扣是指顾客购买商品结账时可以按商场的一般折扣规则享受会员打折优惠。

会员折扣促销是指商家出于向顾客推广会员卡或加强会员顾客忠诚度的目的所进行折扣促销活动，特定时间段内会员享受的会员折扣低于原会员折扣规则。

2、会员折扣举例

1）持会员卡购买商品享受折的折扣优惠。

2）原打折，某段时间可以打折。

3、会员折扣分析

会员折扣本质上利用了人们优于他人的心理。持有会员卡的消费者在消费时可以享受优于他人的折扣。前面的几种促销方式，如现金促销、满送促销等，消费者均处于同等地位，享受同等优惠，而会员卡则将消费者分成了两个群体，享受不同的待遇。可以说，商场用较少的资金，大大地增加了自己的顾客群，提高了顾客忠诚度。但是会员折扣的待遇较低，一般介于9折至折之间，有些商场可以达到折。

**活动积分工作总结8**

近年来，我校党建工作以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的十九大精神，深入学习实践科学发展观，围绕我校党建工作要点及学校工作思路，突出思想建设、组织建设和作风建设三个重点，全面完成教育工委部署的各项工作任务，推进学校的规范化管理，进一步提升教育水平，进一步推动学校持续、稳定、健康发展。

>一、加强思想建设,提高整体素质。

我校党支部紧紧围绕“三个代表”重要思想，加强政治理论和业务知识学习。继续组织党员、教师深入学习贯彻党在现阶段的新理论、新理念，学习贯彻\_章和党的十九大以及全国“两会”精神，学习教育法律法规、时事政策，学习教师职业道德规范，通过学习，提高了党员教师的思想认识。组织开展了全体教职工参加的教育普法知识考试。为提高教师的思想和业务素质，邀请了有关专家、名师到校讲座。党支部还积极做好20\_年党刊党报征订工作，让广大党员教师及时学到党的新理论，了解党的新动态。

>二、强化组织建设，增强党组织的凝聚力。

1、进一步健全党内制度，提高党内生活质量。认真落实“三会一课”制度、党费收缴制度、党员学习制度、党员发展制度等，以规范的制度管理，促进提高党内生活质量。

2、进一步建立健全党建工作目标责任考核制度。每个党员根据年初制定的目标工作任务，做好相关工作，促进各项党建工作的开展，把党建工作落到实处。年终做好民主评议党员工作，通过党内外评议及支委会研究，评出各年度的优秀党员。

3、加强党员队伍的管理与教育。根据上级党委的年度工作计划要求，认真制定并落实好本支部的年度工作计划。在保证党的常规工作正常化的基础上，不断加强党员的党性意识、宗旨意识、组织意识教育，加强对党员经常性的教育工作，提高党员素质;围绕学校中心工作，做好教师的思想政治工作，切实发挥党支部的战斗堡垒作用和政治核心作用。

4、发挥党员的先锋模范作用。组织党员开展丰富多彩的主题实践活动。结合教育教学实际，树立党员干部形象，全体党员在各自的岗位上发挥先锋模范作用，学校的处室以上干部，年段长绝大多数是党员。教师党员争做教学能手、学科带头人，党员和入党积极分子积极承担高质量的公开课(示范课)，并成为学习组、教研组交流发言的带头人。如：我校青年教师积级分子申丽萍在全国课堂教学技能大赛中荣获特等奖，党员教师苏晓雄在20\_年全省中小学生书画比赛中荣获省优秀教师辅导奖等，反映良好，发挥示范作用，展示了二小党员教师的风采。进一步建立健全党员活动及考核记录，为党内评优工作提供可靠依据。

5、认真做好发展党员工作。制订本年度发展党员计划，努力做好骨干教师入党工作，引导团员青年及入党积极分子靠拢党组织，为党组织补充新鲜血液奠定坚实基础。以在教学第一线青年骨干教师为发展党员的重点，加强对入党积极分子的经常性教育和入党前的强化教育。坚持成熟一个发展一个的原则，严格预审制度及发展程序，保证发展重点和质量。进一步加强对预备党员的培养教育和考察，对考察合格的预备党员按时办理转正手续。本年度确定入党积极分子3人,及时做好党员组织关系接转工作。

6、做好党费的收缴和管理工作。我校认真做好党费的收缴和管理工作，及时向上级报送有关报表和党建信息。

>三、抓好作风建设，增强拒腐防变能力。

1、坚持贯彻民主集中制原则。完善领导班子的议事和决策机制，凡有重大事项均通过党支部委员会研究。

2、加强师德师风教育。组织教师学习《教师法》、《中小学教师职业道德规范》等。广泛开展向全国和本地、本校先进教师学习活动，将本校优秀教师事迹刊登在校园网上，予以宣传。大力弘扬“学为人师、行为世范”的高尚精神，努力成为受学生爱戴、让人民满意的教师。严禁教师私自办班收费和组织有偿家教，进一步规范教师从教行为。

3、深化党风廉政建设。组织全体干部党员认真学习《廉政准则》，严格落实党风廉政建设责任制，深入开展“廉政文化进校园”工作，加强党员干部的廉洁从政教育，教职员工的廉洁从教教育。开展反腐倡廉专项教育活动，组织观看廉政纪录片，撰写心得体会，自查报告，整改措施，个人总结，不断提高广大党员教师廉洁从教的思想认识。

4、推进学校民主化管理进程。发动广大教师参与学校管理，利用暑假及学习实践发展活动、教代会，广泛征集师生、家长对学校工作的意见、建议，并整理归纳，为学校制定四、加强党对群团工作的领导，努力构建文明和谐校园。

1、发挥工会作为党联系教职员工的桥梁和纽带作用。进一步健全学校教职工代表大会制度。保障教职工参与学校民主管理、民主监督的权利和对学校重大事项决策的知情权、参与权。通过教职工代表暨工会代表大会，选出工会新班子，为加强民主管理、民主监督提供组织保障。

实施送温暖工程。工会组织全体教师参加健康体检;平时做好对生病、受伤的教职工的关心慰问工作;每逢重大节日，组织教师开展一系列活动。

2、继续开展“党建带队建”工作。

领导做好少队部日常工作及发展队员工作。举行庆祝中国少年先锋队建队60周年活动，少队部开展一系列有利于提高素质、富有特色的少先队活动。此外，发挥以少先队员为主体的学生文明劝导员应有作用，推进良好校风的形成。

3、进一步加强学校文化阵地和队伍建设。

广泛组织学生开展文体活动，组织教职工开展丰富多彩的业余活动，不断提升学校内部活力。

多年来，我们通过扎扎实实抓党建常规工作、抓支部自身建设，认真完成区教育工委及上级有关部门交办的工作任务，取得一定成绩。但也存在薄弱环节，如学习理论时间不够充足，用科学发展观指导工作还不够，开展党日活动还不够活跃等。今后，我们将继续按照先进党支部的标准及科学发展观要求，努力工作，全面加强党的建设，推动学校各项工作又好又快发展。

**活动积分工作总结9**

各村（社区）党总支、其他街道属党组织：

为确实抓好街道党员队伍建设，以引导、教育、管理和监督来激励全体党员在“美丽春和”建设中增强责任感和荣誉感，争当推动科学发展、促进社会和谐、服务人民群众、加强基层组织建设的先锋模范。现根据党章有关规定，结合我街道实际，制定下述党员积分制管理实施细则。

一、指导思想

以促进街道经济社会发展为核心，坚持夯基础、带队伍，通过进一步健全民主评议党员制度、规范和建立健全党员教育管理长效机制，激发党员自觉参与、自我管理的主观能动性，增强各党组织的创造力、凝聚力和战斗力，从而为推动街道经济社会发展提供坚强有力的组织保证。

二、目标任务

（一）规范党员教育管理。以建立健全民主评议党员制度为目标，积极探索不同类别基层党员的有效管理措施，结合党员志愿者活动、无职党员设岗定责、农村党员户挂牌定星、有职党员承诺评议、党员服务月等工作，着力解决各级党组织中存在的党员活动开展难、无职党员作用发挥难、流动党员管理难、民主评议党员流于形式等突出问题，形成一套切实有效、符合实际的党员管理制度。

（二）激发党员先锋意识。通过实施积分制管理，增强党员责任感和荣誉感，促使党员自觉增强党性修养,在促进经济社会发展等方面自觉发挥作用，走在广大人民群众前列，积极营造党组织、党员创先争优的良好

氛围，体现党的先进性。

（三）建立健全长效机制。在实施党员积分制考核管理工作中，积极探索更加科学、规范、有效，切合实际的基层党员评议、教育、管理、作用发挥等方面的措施办法、不断健全完善，形成长效机制，长期发挥作用，促进街道党员管理工作。

三、实施范围

党员积分制管理工作在全街道党员中推行，年老体弱、生活不能自理的党员可不纳入积分考核范围。

四、积分考核方法、内容

党员积分考核实行百分制考核，分为“基础得分+加分-扣分+民主评议分×20%”四个部分。评分细则如下：

（一）基础分。基础分每季度不超过10分，全年不超过40分。基础分主要考核党员履行基本义务的情况，具体包括贯彻落实党的路线方针政策、加强理论学习、及时缴纳党费、按时参加“三会一课”、远程教育学习和党内活动、完成党组织分配的工作、遵守党纪国法和廉洁自律规定等情况。

（二）加分项。加分项每季度不超过10分，全年不超过40分。重点考核党员在完成工作任务、联系和服务群众、维护和谐稳定、弘扬正气、推动发展等方面做出的贡献和努力，主要包括带头承诺践诺、参加每月公益活动，在自然灾害和突发事件中发挥积极作用，为群众办好事实事，按时高效完成党组织分配的工作等。加分内容主要与党员完成设岗定责情况相挂勾，同时还要与党员示范岗、承诺践诺、党员责任区、服务月、志愿服务、无职党员设岗定责等完成效果相结合。

（三）扣分项。实行反向扣分制，按季度考核，每季度扣分不超过20分。重点考核党员不履行设岗定责所确定的岗位职责，如利用职权谋取私利、工作懒散、办事不力、群众反映差等情况。

（四）民主评议分。实行年终党员民主评议制，对党员测评实行量化评分：优秀的分值范围为85分以上，合格的为60—85分，不合格的为60分以下。最终民主评议分值=民主评议分×20%。未纳入积分考核的党员，由党组织根据平时表现评定年度综合得分。

此外，党员若违法违纪受到党纪政纪处分、聚众参加“非正常上访”的，根据受处分轻重程度及造成不良后果的程度扣分，实行一票否决、积分清零。

五、评定步骤

党员积分考核评定一般按以下步骤进行：

（一）党员据实申报。党员每月完成支部安排的工作或自主完成某项任务后，及时向党支部报告，党支部安排专人做好记录，其他党员群众也可向支部反映加分、扣分事项。

（二）支部审核认定。党支部每季度召开支部会议，根据党员每月的积分申报情况，通过民主评议后按照积分标准给矛量化打分。

（三）季度考核公示。上级党组织成立党员积分考核小组，根据支部审核情况、日常记录、台账资料和群众反映，每季度考核认定党员的积分情况，并在醒目位置进行公示，接受党员群众的查询、监督。季度考核认定的积分，要逐一记入党员积分手册及管理台帐。党员对积分有异议的，可向所属党组织进行反映，党组织调查核实后，根据调查情况作出处理。

（四）民主测评：测评工作在年末党员冬训时，以支部为单位对每一位党员进行测评。参加测评的人员要包括上级党组织成员、党支部党员及村（居）民代表、群众代表。

六、积分结果的运用

要将积分结果作为党员年度奖惩的重要依据，其中：

（一）总分在80分以上、排名前列的党员，可按一定比例推选为街道级优秀等次，授予“美丽春和先锋模范”称号，同时优先作为各级表彰的推荐对象、优惠政策的享受对象。

（二）年度综合得分在60—79分之间的党员，评为合格等次，其中，对70分以下的党员开展后进整顿，由党组织书记进行约谈，提出改进意见，切实帮助提高，鼓励迎头赶上。

（三）年度综合得分在60分以下的党员，由所属党组织进行诫勉谈话，责令限期改正，视情况作出处理；连续两年得分在60分以下的，按不合格党员处理，根据党章和有关规定，分别给予限期改正、劝其退党、党内除名等处理。同时，对评议为不合格的党员不得列为慰问的对象，取消次年发放农村困难党员补助的资格。

此外，为避免党员积分制管理流于形式，每年各党组织要有2%—5%总分在60分以下的党员，在报请街道党工委后，进行重点帮带或处置。

七、强化组织保障和制度落实

（一）加强组织领导。各党组织切实加强对此项工作的组织领导，成立由党组织负责人为第一责任人的党员积分制考核工作领导小组，确实把推行党员积分制管理工作当作加强党员队伍建设、推进基层党建工作的有效抓手，大胆探索创新，不断深化和丰富党员积分考核管理的内容和形式。

（二）掌握工作要点。当前，各党组织要结合实际，尽快研究制定出相对统一、简洁明了、易于量化考核的设岗定责细化表，完成党员的设岗定责，将其纳入积分考核中，从而解决加分、扣分执行难的问题。

（三）强化督导检查。街道组织办要加强对各村（社区）党总支及其他党工委所属党组织党员积分制管理的业务指导和检查；各党总支要确实承担具体落实职责，定期采取专项督查、随机调研、适时抽查等多种方式督促下级党组织落实党员积分制考核管理工作；各党支部要主动了解掌握党员加分、扣分事项，结合党员自评及群众反映情况，对照积分内容和标准，逐项认真核准党员每季度积分。

对于思想不重视、行动迟缓、工作不得力、效果明显的，要追究相关责任人的责任。

（四）季度考核公示。积分考核实行“每月申报、季度登记公示、年末总评”制度。党员每月申报，人手一本积分手册，按季度逐年登记；党支部做好党员积分手册和台账登记，并按季度张榜公示，自觉接受群众监督；党总支每季度汇总台账，并将完成情况进行公示；街道党工委每季度公示各党总支及直属支部的工作开展情况。

（五）强化舆论宣传引导。街道宣传办要充分运用报刊、广播、电视、现代远程教育网络等媒体，做好信息收集及报送，广泛宣传党员积分制考核管理工作的重要意义，引导广大党员自觉参与到积分制管理工作中来。要注重对党员积分制考核管理工作的典型经验和做法进行总结推广，加强对典型人物和先进事迹的宣传报道，用身边典型教育引导身边人，充分发挥典型的示范带动作用，着力营造比学赶超的浓厚氛围，推动党员积分制考核管理深入开展。

**活动积分工作总结10**

广告宣传有力保证着促销成绩的取得，经销商朋友要根据自身的店面规模、活动筹划、当地情况进行宣传。在刚结束的十一活动中，xx的成绩十分亮眼。从活动内容、广告宣传、导购人员到客户维护的各个方面，xx专卖店都做得很好。而在宣传方面，面对强势的竞争对手，xx专卖店更是投下了大手笔：

一、把xx家具的广告做遍城市三条主要街道：在主街道，悬挂60条写着“恭祝xx人民国庆快乐”的红色吊旗;在另外两条街道，做满灯杆广告;

连销商场或超市总部将各个分店反馈回来的商情信息以及带有共性的影响销售的住处加以综合分析，慎重考虑和周密计划之后制定统一的促销方案下达给各分店，制订促销方案必须掌握以下要点：

**活动积分工作总结11**

作为塑造品牌价值的第一步，店面形象的维护非常重要。正如一件礼服只有摆在精美的橱窗内才能更好地凸显它的价值不菲一样，作为国内知名品牌，雅宝家具的价值需要精美、高档的店内装潢、艺术性的饰品摆放、优雅的空间氛围来烘托和塑造。一个装潢高档、格调优雅的专卖店用自身的良好形象为店内的家具增值，所以，在二三级市场，良好的卖场形象是我们塑造品牌价值、展示产品档次、拉开与杂牌家具距离并避开与其低价竞争的第一步。

当走进店里的顾客经常把xx的产品与杂牌家具相提并论并讨价还价的时候，就说明你的卖场已经失去了塑造品牌价值的能力。失去了这一价值，你又如何与那些制作成本低廉的杂牌产品竞争呢?

**活动积分工作总结12**

(一)党员教育培训(25分)

1.党员积极参与政治理论教育培训，自觉学习政治理论。(5分)

2.全年参与各级组织的集中培训不少于6次，或不少于总培训次数的80%。(5分)

3.全年记写学习笔记不少于3万字。(5分)

4.全年撰写学习心得或体会文章不少于6篇。(5分)

5.全年撰写党建调研文章不少于1篇。(5分)

(二)党员义务履行(25分)

1.贯彻执行党的基本路线和各项方针、政策，在生产、工作、学习和社会生活中起先锋模范作用。能按时足额交纳党费。(5分)

2.自觉遵守党的纪律，模范遵守国家的法律法规，严格保守

党和国家的秘密，执行党的决定，服从组织分配，积极完成党组织交办的各项工作任务。(5分)

3.按时参加组织生活和民主评议党员活动，切实开展批评和自我批评，勇于揭露和纠正工作中的缺点、错误，坚决同消极腐败现象作斗争。(5分)

4.密切联系群众，能按照“三项”服务要求，积极为基层、为群众办实事、办好事，善于向群众宣传党的方针政策，遇事同群众商量，能及时向党组织反映群众的意见和要求，维护群众的正当利益。(5分)

5.发扬社会主义新风尚，带头实践社会主义荣辱观，有奉献精神，在一切困难和危险的时刻能挺身而出，英勇斗争，不怕牺牲。(5分)

(三)业务工作开展(25分)

1.个人年度工作有计划、有安排，并能积极抓好实施。(5分)

2.积极参与重点工作和阶段性工作,并认真抓好落实。(5分)

3.能按时限高质量完成分管工作或党组织交办的工作任务。(5分)

4.按要求完成年度各项工作任务,工作成绩显著。(10分)

(四)党员承诺兑现(25分)

1.党员承诺内容具体实在，切合实际，且有操作性。(5分)

2.按照承诺事项，积极创造条件，有计划地兑现承诺。(5分)

3.能按月总结并向党组织汇报承诺兑现进展情况，并及时提出新的承诺，确保工作连续性。(5分)

4.全年承诺兑现率在95%以上，且基层群众反响良好。(10分)

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