# 营销活动效果总结

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-08-30

*营销活动效果总结5篇不知不觉中一个精彩的活动结束了，我们通常会学习到一些做人的学问，不如让我们总结经验，展望未来。那要怎么写好活动总结呢?以下是小编为大家整理的营销活动效果总结，希望大家喜欢。营销活动效果总结1一、活动简介营销协会在学校团委...*

营销活动效果总结5篇

不知不觉中一个精彩的活动结束了，我们通常会学习到一些做人的学问，不如让我们总结经验，展望未来。那要怎么写好活动总结呢?以下是小编为大家整理的营销活动效果总结，希望大家喜欢。

**营销活动效果总结1**

一、活动简介

营销协会在学校团委、指导老师以及校学生会社团部、系团学会的大力支持和帮助下，又走过了不平凡的一段历程。协会本着：“聚营销精华，铸商界精英”的责任和服务理念，在给协会注入新的血液，完善协会内部结构的基础上，本年度一共策划并组织了新会员入会仪式、大河广场素质拓展、协会营销知识培训、营销之星大赛、社团杯篮球赛、平安夜平安果营销等七项组织活动，使很多同学结交了一大批有共同兴趣、共同理想的朋友，并且锻炼了自己的勇气，提高了自己的能力。

二、活动说明

1、营销协会入会仪式

为了使新会员进一步更深层次的了解营销协会，让新会员心里感觉到营销协会对其重视的程度，让他们充分感受到主人翁意识和负责任的态度。以及对营销协会充满信心，感觉到营销协会社团大家庭的温暖!经过我们第八届全体执委的一致决定，我协会在w109教室隆重举行了第九届新会员入会仪式。

时间：10月29日地点：w109

参加人数：80人

会员全部身穿校服，参加本次入会仪式。

新生代表发言，对协会的期盼和建议。

入会仪式在全体会员的努力下，圆满成功。

2、大河广场素质拓展：

今年十一月我协会联合口才协会，电子商务协会一起带领会员来到了大河广场进行素质拓展大型户外户外活动。在开心娱乐的活动中增加了会员之间的沟通，无形中培养了会员的团队协作能力，另外还拓展了会员的人脉，认识了更多的朋友，不仅愉悦了身心，还进一步的增进了会员之间的感情，使社团这个温暖的大家庭更加的温馨和谐!

时间：\_年11月6日

地点：郑州惠济区大河广场

参加人数：120人

素质拓展，学习团队精神!

心灵沟通活动，使大家更加了解彼此!

新会员，留影，纪念!

3、协会营销知识培训

为了参加即将到来的营销之星大赛，我协会于周五下午2点请来了人和新天地投资管理集团的总部培训师在中州大学多媒体教室给我们的会员讲解了关于销售、仓储以及管理的相关知识，使广大会员增加了见识，了解了专业知识。

地点：中州大学多媒体教室时间：20\_年11月19日

参加人数：130人

4、营销之星大赛

(1)、在大学生创业园开园之际，河南商专营销协会、为“扩大郑州地一大道品牌知名度，培养创业英才，传播营销理念”，增加场内人气客流量，拟在11月份联办大型“营销之星大赛”，旨在通过本次公益赛事的开展，传播营销理念，加强大学生创业营销策划创作能力，引导积极向上的大学生活和人生目标，参与并融入郑州地一大道创业园活动中来。

(2)、在大学生创业园正在开展创业营销的启动月，通过这次营销之星大赛，进一步丰富创业园的内涵并扩大整体影响力。为河南商专热爱营销的在校大学生提供切实的实践工作机会，为他们将来步入社会，参加工作等打下坚实的计础。地点：火车站地一大道负二层t区

时间：\_年11月20日——21日

地点：火车站地一大道负二层t区

地一大道也有我们的身影!

我们的会员在配货，摆货!

与兄弟院校合作共赢!

我协会全体参赛人员与人和集团负责人合影留念。

5、社团杯篮球赛：

为了丰富同学们的课余生活，进一步推动体育活动开展，带动体育活动的风气，增强社团内部凝聚力，加强兄弟社团间的交流沟通，也给会员们展示自我的舞台，我协会联合立志创业协会在全校35个兄弟社团的支持旨和参与下一同举办了首届河南商专“社团杯”篮球赛。此次活动在加强社团交流，提高社团影响力方面做出了积极地贡献，并展示出新时代大学生的蓬勃朝气和竞技热情。

我协会作为首届的承办方，在组织、策划、以及活动实施过程中受到了兄弟协会的一致好评，并得到了团委老师的大力支持。

6、平安夜平安果营销：

营销协会作为我校唯一的专业性营销社团组织，在圣诞节平安夜来临之际，充分把握好时机，经过认真的校园调查和统计，并和校外大学生创业就业实践平台合作，策划并实施了本年度平安夜平安果的营销活动。

此次活动我协会共卖出平安果300多个，总销售额700多元，在12月24号晚上短短的两个小时销售中，共卖出平安果113个，共计300多元。

广大会员积极性很高，短短的一天内，为协会创收200多元利润，受到了会员以及同学的赞扬。

三、结束语

一学期的时间过得很快，总觉得在这一段时间内没有给广大会员提供一些切实的专业知识培训以及锻炼，这一点，需要我们所有执委以及全体会员的共同努力;我们协会秉承“聚营销精华、筑商界精英”的协会宗旨，一定会总结本年度活动经验和教训，争取在下一学期给会员提供更多、更专业的知识培训，并提高广大会员的实践能力。

不足之处还希望大家留言批评，诚恳接受大家的建议!

>营销活动效果总结2

本着“活跃学术思想，丰富实践经验，提高动手能力，繁荣课余生活”的宗旨，以“营销自我，策划人生，促进财专社团的健康发展，服务于财专学子”为口号，传播营销理论，普及营销知识，为财专学子提供了一个学习营销知识，参与营销实践活动以及进行自我营销锻炼的平台，为校园生活增添了一个亮点。

在这几年里，我们紧紧围绕校团委及工商管理系的工作部署和会员的成长成才需求，不断加强我们的制度建设、人文建设和特色活动建设等，积极的为广大学子服务。

一、以人为本，加强协会的人文建设

统一思想是统一行动的前提，是凝集人心、团结力量做好各项工作的基础。本协会充分地认识到了人文建设的重要性，积极建设有本协会特色的社团文化，也为财专升本做出自己的贡献。

本协会的新的文化理念是“兴我工商、荣我财专，追求卓越，协会为家”。把“家”这个概念引入到社团的\'日常管理中来。

(一)从生活、学习、工作等多方面关心会员，使在外求学的我们感受到家的温暖。我们的生日送祝福活动一直都在延续，我们也承诺会一直把这个工作做到位。在营销协会这个大家庭中，每个人都有主人的意识与地位。

(二)加强“cIs”识别系统，适当引入企业管理理念。

理论联系实际，我们充分地运用所学的知识，年在协会中导入“cIs识别系统”。在我们在每个活动中都强调自己的宗旨与会标，对外形成一定的识别系统。对内，使会员达成了统一的意识，产生归属感和自豪感，进而激发了会员的激情，增强了会员的主人翁意识;对外，通过视觉的冲击提升了协会的形象，将协会的信息和文化传达给大众，使其容易识别。

(三)扩大交流的平台，让每一位会员都成为协会真正的主人。

年据中国互联网络信息中心的数据显示，大学生上网率为84%。我们学校也都在逐步地实现网络化的管理。本协会也紧跟时代步伐，于去年统计了每位会员的QQ号码，建立了自己的QQ群，我们拥有公共的邮箱和信箱等，让会员有很好的交流平台。理事会成员还不定时地在QQ群里和大家交流协会的管理心得，虚心接受会员的批评，积极采纳会员的意见，让每一位会员都加入到协会的建设和管理中来。

此外，我们理事还建立了一个专门用于交流的QQ群，协会决定在明年建立了自己的网站，出了自己的工作通讯，协会的交流在进一步加强。

二、准确的市场定位，积极地走出去

我们积极在了解市场的需求，在校内发展的同时也对外积极拓展。首先是与其他学校的市场营销社团做好交流与沟通，年组织会员参加“湖南省首界营销技能大赛”，参赛者0%拿到了高级营销员从来资格证，而且策划部部长吴毅文同学在决赛中取得汽车行业金奖拿到中级营销师从业资格证。我们协会参加在涉外举办的长沙市第二届高校社团交流会，共有30多个社团，400多人参加此次交流会，湖南教育电视台等多家媒体对此进行报道。其次是与企事业单位合作，协会在创立的几年里一直致力于会员实践能力的提升，与太阳人，晨曦，新美德市场调研，省统计局，康师傅，统一，，可口可乐等等公司保持长期合作，向会员提供长期的兼职或全职机会。

在立足本校的发展空间的同时，我们积极的走出去，积极的寻找发展的空间。真正做到将理论与实际很好的结合，做到一个第三课堂的质量提升。

三、完善制度，有序地开展常务工作

没有规矩不成方圆，我们不断完善协会的制度，与时俱进，根据协会现阶段的实际情况完善了协会章程、财务制度、会议制度，建立了监督体制和会员考评制度等。各个部门分工协作，共同努力经营我们的家。特别是我们在这个学期还建立并实施了信访制度，加强了会员与理事的联系，也保证会员的有效诉求能合理、及时地到达我们的理事层。

四、活动有特色，培育自己的社团文化

20\_年协会与浙江东邦服饰合作，在金枫大酒店举办主题为“资助贫困大学生”东邦服饰的爱心义卖活动，当年毕业的学生60%的求知的西服全出自此次活动，所的款项上缴学生处勤工俭学中心。

20\_年上学期乐百氏公司联合举办了第二届脉动校园挑战赛”并取得圆满成。

20\_年我们协会代表财专参加“康师傅”杯湖南高校联盟营销大赛取的优异成绩。

20\_年上学期积极响应参加湖南财专首届社团活动风采月，策划并组织了超级竞聘活动，在整个活动中产生了积极的影响，得到了学校师生的一致好评。

20\_年月第五届校园文化艺术节活动之形象促销大赛由本协举办，打破了常规的室内舞台形式采用了室外舞台演出，加上一个星期的促销技能比拼，又一次将营销理论用于实践。

20\_年月号晚由校团委、学生处主办，工商管理系承办，淘金者营销协会协办的两节活动——广告设计大赛在热烈的掌声中拉下了帷幕。本次活动分四个步骤进行：作品征集，初步评审，大众评审，现场评审，历时一个多月共收到参赛作品40多幅，在校园内掀起一场广告热潮

20\_年月本协会与百事旗下七喜公司一起在学校宣传并举行七喜我拧你活动，受到了广大同学的好评，并赢得了学校的广大关注。

20\_年月本协会与凡尔服装公司合作举办了财专第一届针对应届毕业生的礼仪小姐比赛，为全校师生开展礼仪知识的培养，在校内掀起一股“礼仪风暴”。

20\_年月本协会在社团风采月中为迎奥运开展的X—域杯“奥运主题系列赛”活动，通过活动，让学生们了解了“我们比我更重要”的团队精神，并进行了“同一个世界，同一个梦想”的大型签名活动，提前感受了奥运气息。

20\_年月本协会与外语系合作举办了由恰恰食品公司赞助的“圣诞晚会”，也是一场我们感恩会员的晚会。我们坚持“会员第一”的宗旨。

—年月，本协会在社团风采月中举行了“1+1>2”的素质拓展活动，我们强调“我们比我更伟大”的团队精神。

我们紧紧围绕市场营销的特色，努力将我们的活动开展成不可替代的有自身特色的活动。此外，我们在活动中从到场不迟到这样的小事抓起，培育有市场营销协会特色的社团文化。

五、展望未来，明天的我们会更精彩

在新的阶段，在学社联、工商管理系及相关部门的领导下，我们协会继续高举“兴我工商、荣我财专”的旗帜，沿承协会的传统，坚持建设有本协会特色的社团人文，坚持活动的特色和多元化，坚持一切从会员出发，同时，加强协会的薄弱环节，共同努力，不断提高。我们相信协会的明天会更美好。

>营销活动效果总结3

一、经营方向和目标

销售任务。接下接个月是空调传统的淡季，要更多的加强团队的培训，做出培训计划要有人员监督，检查，每周做一次销售技巧培训和市调反馈课长负责，店长监督检查，和导购员要有更多的沟通，理解和关系淡季销售给他们带来的一些心理波动，保证整个空调的年度销售和去年同期持平。

二、严格要求自己。

作为课长我们要严格要求自己的行为规范，提升自己的业务水平，关注销售的变化，多学习，对竞争门店每周五要进行市调，对于员工反馈问题要及时的解决，对跟上任务进度的品牌进行沟通，找出原因，促进销售。

三、希望公司加大促销，促进年底的销售。

进入十月份内地顾客来\_过冬，也进入三亚销售的旺季，通过十一的销售发现国庆期间\_顾客为了装修需要购买家电的在整个顾客群体中占比很重，希望公司能对这部分具有一定购买力的消费群体，做一些有针对性的宣传告知。周边县市，乡镇，顾客明显减少。

公司对就多的\_市，\_市，\_市的新楼盘项目侧重的宣传，可以对他们进行活动赞助，或发放印有我司名称，电话，地址，标志的购物袋，做广告宣传。

四、围绕以顾客为中心，提升服务水平。

继续提升服务、管理水平。要微笑待客，使用文明用语，更快捷高效的问顾客服务，遇到顾客反映的问题和建议要及时的解决和恢复。

人生的脚步总是从偶然走出之后的路越必然便越感慨当初偶然的发生。从11月11日加入天手食品整两个月零3天作为一个新人写年终总结的时候自然与别个不同储存柜中的原始票据和成形的报表已是厚厚一摞小具规模内心涌起一阵暖流它们无声无息记载着两个月的成果像是成长的年轮有迹可查却又无法道尽。

在20\_年这两个月时间基本以收集汇总为主其中包括财务报表、销售分、总报表销售排名原材料进出存报表材料消耗考核、工资报表等。当所有的报表中都清晰地在制表人后边出现属于自己的那个的文字组合。那一刻起自己变成了彻头彻尾的新人好奇而又欣欣然。因为又重新战斗在钟爱的财务领域而欣欣然因为又回到“时时防备出错、夜夜须有反思”的会计岗位而战战兢兢。但一切就这样开始了一直觉得自己不是一个具备快速适应能力的人恐惧陌生。陌生的环境似乎总是个未知数在度过了那段熟悉陌生环境的日子之后蓦地感觉自己已逐渐融进了这个集体重新开始分享工作带来的乐趣。虽然已经而立期间的足迹也足以让我看淡世事、悲喜但对于这样一个事实依然掂起来沉甸甸。我把他看作付出换回的爱。

作为营销的一员自然明白营销的真正内涵就是满足需求、创造价值用饱满的热情善待每位员工和客人让自己成为一道风景展示天手人的风貌。领导的点拔是让大家做到足够优秀独挡一面。但我想在这个快速流转的世界没有什么不能代替越来越多的替代品的悄然出现便是明证。看看柜中留存的那些材料我想它会越来越厚。我们存在的理由就是使自己不断强大和不可替代而它所替代的是生命。

>营销活动效果总结4

一、展示了公司良好的服务形象，提高了公司高标准的服务质量。

在精心的策划下，在严密的组织下，公司的所有成员都投入了巨大的精力，努力地把这次的营销活动开展好。比如领导不时地来各个场所查看并指导工作，营销的战斗员们不遗余力地去帮学生和家长们拉行李、递盒饭、引路线、办号码等。

这些都大力地体现了校园营销活动是以“学生为中心”的主题，让学生和家长有种宾至如归的感觉，从而对我们移动人有了更深的亲切感。所以，通过这次活动不仅优化了我公司的服务质量，而且也展示了公司良好的服务形象。

二、塑造了团队的合作精神，锻炼了员工的营销能力。

这次以厅为单位在三地同时发起战斗。每个厅就是一个团队。良好的凝聚力是每个团队发挥战斗力的基础，而合作精神是团队凝聚力的根本。因此，团队成员必须学会并加强这种合作的精神。

作为成员的个体，在被安排的岗位上发挥出自己的效应也是重中之重。如在与学生客户的交流中应尽快尽好地将学生引导到办卡这个主题上来，而且还应从学生的角度来对待这一业务，要将他们关心好、解释好、办理好。

三、给学生客户群提供了服务，深化了“动感地带”品牌的影响力。

从整个活动的策略和目标实现上来看，该活动已很好地为学生提供了话费优惠的活动，并且对“动感地带”的品牌做了很好的推广与深化。许多年轻人，主要是学生都感觉动感地带是他们生活中不可或缺的部分，由此可见，该品牌的影响力之深。

在加强品牌的同时，我们也大力地提高了服务，比如专门的动感体验厅，为学生客户群提供了的服务。而去校园动感厅领取赠送的三件小礼品是让学生能尽快地、主动地去熟悉、体验这些服务。

但在整个活动中也有一些问题值得我们继续去思考或探讨，比如：

1、各个厅如何根据营销场所的特点更好地去组织团队。

2、在各个场所如何对团队成员进行更合理的分工。

3、在营销技巧上如何更好的提高等。

>营销活动效果总结5

为了传播营销理念，丰富校园文化生活，加强学生营销策划制作能力，引导积极向上大学生活，第二届校园市场营销大赛从20\_年X月X日开始，到20\_年X月X日落下帷幕。现就大赛的有关情况总结如下：

一、本次大赛的主题是\"激昂青春，营销创业\"，其目的是为广大学生提供一个进行实际商业运作的平台。

借助这个平台，自己组建参赛团队，进行实际的销售策划、销售运作，克服实际营销过程中遇到的各种困难，锻炼营销策划能力和危机处理能力，培养分工协作和互助共进的团队意识。

二、在大赛宣传阶段

大赛组委会共接收到20个团队报名，在大赛初赛阶段共接收10份团队营销策划书，经过帅选，在复赛阶段有5支团队进行销售，最后5支团队进入了决赛，各团队展示自己才华，通过PPT展示和演讲。

三、经过初赛、复赛、决赛，最后决出

一等奖是10社管301区队的诱货非凡团队，二等奖是10信管301区队的百变战士团队，三等奖是11经管301区队的团结就是力量团队。

四、大赛所得成绩：

此次历时接近二个月的校园市场营销大赛，形式创新，内容积极，贴近学生生活，符合在校大学生对体验实际商业运作、提高社会实践能力的要求，在丰富同学们课余生活的同时，更为同学们提供了一个实现自我、锻炼自我的机会，赢得了广大同学的认可和赞誉。

总的来说，湖南司法警官职业学院\"第二届校园市场营销大赛\"取得圆满成功，得到学院领导和老师的好评，我们表示衷心的感谢!

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