# 最新双十一总结汇报 双十一活动总结(通用15篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-07

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**双十一总结汇报篇一**

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。

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。

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。

**双十一总结汇报篇二**

这个双十一，移动电商已经达到69%，而京东唯品会等移动电商已经占80%左右，即是移动电商与pc电商的分水岭，以前80%pc电商，20%移动电商;而到了20，就变成了80%是移动电商，20%是pc电商;pc电商已死，新的变局时代又来临。

启示是传统企业未赶上pc电商时代，就让他过去，直接从移动电商开始干，传统企业做移动电商，也是第一步做移动电商渠道;第二步做移动电商新市场;第三步用移动电商新模式来做。

**双十一总结汇报篇三**

本次活在时间从20xx年xx月xx日到20xx年x月x日，共x天活动时间，总销售额xxx元，环比增长率xx%，除去节日期间xx%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xxxx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《xx刊》封底整版xxxx元，展板和x展架xx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

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。

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。

**双十一总结汇报篇四**

在双11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。

**双十一总结汇报篇五**

我在cdd做过售前客服。经过前期的培训，对天猫的规则以及客服人员应该注意的一些事项有了一个大致的了解。我们开始自己的工作，主管把我们分成几个小组，每个组长负责。我在第七组，有八个组员。第一组，当然要互相帮助。分流期间，有的客服接待的客户比较多，其他团队成员忙的时候也会相应分享。我们的主要工作是回答客户关于产品的各种信息。最常问的问题是尺寸和快递。当然，也有棘手的问题，考验我们的耐心和耐力。

尊重客户，尽量满足客户的要求。我觉得做客服是一个很好的锻炼。首先，作为客服，要有亲切感，这是考验我们表达能力的。礼貌和善地说话非常重要。那我们要有很好的耐心，因为有一些不讲理的客户。这个时候，我们作为一个客服，要有耐心，要有良好的耐心，要保持良好的品质。如果顾客不讲道理，我们就不应该和他们争吵。最后，作为客服，你要有很好的口才，用恰当的语言向客户说明商品的优点，这样才能卖出更多的商品。

**双十一总结汇报篇六**

对于天猫双十一网购狂潮来说，想出方案很简单，马上就能搞定。例如，活动计划和产品爆炸计划都可以用作计划。

比如现在要做活动策划计划，下一个双十一要放几个专场，或者上一个要拿个好价钱。所以目标很明确，接下来该怎么办？说白了就是一整套流程，那么什么是活动策划的一整套流程呢？下面，我在这里简单介绍一下：

也就是说，哪些商品用于活动？在选择基金时，我们应该充分考虑如果活动增加，销售额会是多少。这一步是一个活动评价，因为你不能拿一个没有销量的店里的产品去活动，就算你想上去，淘宝也不会同意。所以，一般来说，市面上的产品都是我们店里最受欢迎的产品。毕竟最好的销售，说明用户接受度高，本质上是市场反应。

人们在淘宝活动上总是要求打折。粗略算一下。如果淘宝小二同意，可以去活动，但前提是打五折。那你当时就要算了。如果打五折邮寄，会不会赔钱，赔多少？不亏的话，我能赚多少？大多数情况下，你的产品需要去活动。价格方面，有很多被陶小二挤出来的水。也就是说，人们见多识广，几乎可以通过看图片来估计你产品的成本价。所以小二同志会拼命压低价格。正是因为小二同志有这个爱好，所以活跃商品的初始定价相当重要。对你来说，安排好活跃产品的价格是非常重要的。

无论如何，这个流量不能浪费在最后一次活动上，所以要在店里做一系列的营销策划，比如尽快发货，配套包装等。这样做的目的是为了提高客户的单价。虽然这对于客户来说有点勉强，为什么呢，因为所有通过活动进行的购买，基本上都是自带主动产品的。然而，这里有一个问题。客户不买不代表不能买。

既然是活动时间，就要经常在这里囤货，但不能说卖完就进去晚了。

从事过活动的同学要清楚，当更好的活动推出时，你的客服工作会很重要。你不能总是和顾客聊天。如果你这么开心，要么让其他客户走，要么客户收到货后在评价里说几句话。你要知道他说的是陈列出来的，不好。而且，就算想聊天，也没有机会。你的电脑一直在玩对话，你自己也扛不住。就我的活动来说，好的活动开始的时候电脑基本都卡住了，所以提前写个自动回复很重要。在这个自动回复里，你要把能想到的都写出来，不要怕长字。关键是尽量回答客户的问题。

根据事件的大小，提前包装一些货物是非常重要的。否则顾客多了，你的送货速度就会慢，影响店铺的评级。所以，一定要明确。

交货后，客户陆续收到了货物。这时候麻烦来了，各种评论。比如遇到差评怎么办？如何解决这些问题都是需要考虑的问题。

以上是一个活动策划必须考虑的最简单的内容。而且，这只是一个过程。作为一个活动策划人，需要指定一个人负责每个环节，什么时候什么地方做什么样的工作，出现问题后内部的咨询机制是什么。

简而言之，如果是一个规划案例，必须注意的是，流程应该是完整的，规划案例必须在执行级别上实施。你要进入情境，因为是你策划的，需要什么样的资源配合你，活动中会发生什么样的`情境，如何解决和避免等。并且至少采取预防措施。所以，这是一个简单的规划案例。

**双十一总结汇报篇七**

昨天是11月11日，青年朋友们常提及的“光棍节”。我们院学生会为了庆祝这个节日，在幕后做了很多的工作，比如：到旅游系系、机械系系等各个不同的系别收集电话号码，把电话号码分成两类，一类是男生的电话号码，一类是女生的`电话号码。为了体现活动的特色，我们还采取了两种方式，一种是把两类不同性别的电话号码分别装入不同的箱子里，另一种是把女生的电话号码装到粉色的气球里，把男生的电话号码装到蓝色的气球里。

努力的成果终于派上用场了，昨天青年自愿者被分配到食堂、校门口、宿舍门口不同的区域，带领成员参加游戏，气氛也很活跃，接着男生纷纷上前来抽取号码。最后女生的号码都几乎被抽完了，而男生的号码却省了很多。我想或许是女生太害羞的缘故吧!但是幸福掌握在自己手中，女生也应该尽力争取哦。那么希望被抽中的同学能够摆脱光棍节哦!

这次活动中，每位成员很积极，活跃。并带动活动的气氛，希望以后能再接再厉。

**双十一总结汇报篇八**

1、淘宝双11全民疯抢，双11二折包邮!100%正品!

2、疯狂双十一提前开打。

3、双11百亿元品牌优惠券，11月11日折后再优惠，马上就抢。

4、双十一“没门”?怎么能没门!买\_\_，我放心，没门变有门!

6、双11预热活动，全场3折起，送温暖满。

7、关羽就是骑着赤兔马穿越到双11这天拍我这宝贝，居然提示下架了!

8、双十一已成为历史，双十二才是经典!服务不会因价格改变，质量不会因活动缩水!

9、你是我的衣，带我领略四季的变幻。

10、手机双11价冰点价，买立返红包。

11、比双十一还要优惠，还要给力，还等什么，赶快来吧

11、双11商品五折再现。

13、让性感的衣服投进您温柔的怀抱!从上到下，抚摸您的每一寸肌肤

14、话说\_\_\_要把1111当天的纯利润全部捐于贫困山区。

15、2024品牌，5000万件爆品，全场5折封顶!速来疯抢!

16、买了我的壁纸，才证明你有房子。

17、买家电用品，逛比三家，\_\_肯定更实惠。

18、双十一又到了，您在为去哪个网站买东西犹豫吗?最低、最好、最可靠的双十一打折网站就在\_\_\_!

**双十一总结汇报篇九**

20xx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，为进一步脱光打下一定基础。

一、活动进程

1、前期策划。由于双十一非传统节日，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。

1）活动现场不够有秩序，工作人员有些去别的游戏项目观望。

2）活动进完成的人员安排欠考虑。

3）活动宣传力度欠佳。

4）活动组织人过多，缺少统一指挥。

5）活动人员安排不够明确，准备物资时人员没有到位。

6）活动中若有现场主持活跃气氛效果会更好。

7）工作人员积极性不够高，没能带动气氛。

8）活动物资没提前清点完整，导致活动当天现用现买。

9）活动后颁奖仪式不够正式。

三、活动意义及结果

文档为doc格式

**双十一总结汇报篇十**

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

本次活动前期宣传费用，x月x日《xx刊》封底整版xxxx元，展板和x展架xx元，宣传费销售占比x%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xx%。

在x日活动内销售xx体验卡xx张。与xx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xx公司在各主管营业厅悬挂“xx”和印刷的xx份宣传单页，“xx”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。

本次活动在媒体平台选择上存在不足，x日广告宣传打出，x日（周六）销售比上个周六却下降xx%，在xx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。

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牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

克服种种困难规避以上情况，每项活动都具备以下5个要素：准确的市场背景；周密的计划；密切的结合；密切的配合；强悍的.执行。

**双十一总结汇报篇十一**

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20xx年协会越办越好取得辉煌的业绩。

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xx月xx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。

20xx年xx月xx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。

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。

**双十一总结汇报篇十二**

20xx年xx月xx日，星期六，在这阳光明媚，微风吹拂的一天，我们xxxx系团组织学生会组织去农家乐。此次活动目的是丰富课外活动、扩大视野和友好交流、和谐相处。增强同学间的交流与友谊，展示当代大学生风采。

xx号下午4：00，派选人员去农家乐了解具体地方，xx号早上。7：30组织各组负责买菜的人员集合去市场买菜。8：30组织其他人员去目的地。到达目的\'地后，大家分工明确，各尽其职。洗菜的、洗碗洗锅的、掌勺的…。大家忙的不亦乐乎。

临近12：00厨房不时有香气扑鼻的菜肴出炉，许多人的肚子已经咕咕叫了，不待菜上齐，就“想入非非”，待菜上齐后，大家围在一起品尝着美味的佳肴，全场弥漫着温馨的味道。每组都有特菜，并且色香味俱全，让大家大饱眼福！大家都吃得香，玩得乐，并且友谊倍增，达到了理想效果。餐后，大家开始自由活动，打桌球、羽毛球、乒乓球、钓钓鱼，唱歌的，还有围在一起打牌，嗑瓜子……大家各得其乐！

下午4：00，组织返校，大家都恋恋不舍的与农家乐告别。这次活动中，发现有很多同学的组织能力和动手能力都很强，同学之间、师生之间关系其乐融融。轻松欢快的锅碗瓢盆交响曲，让大家释放了学习中的压力。

**双十一总结汇报篇十三**

为纪念中华人民共和国成立，我校组织部署，认真开展，此次大合唱活动，现将此活动的开展情况及效果总结如下。

庆祝祖国xx华诞弘扬主旋律、颂歌献祖国学生开展大合唱活动的通知后，我校及时拟定了活动方案，要求各班教师在班主任的指导下，认真配合执行。

1、各班采用了听录音、教唱、表演唱等多样的形式，利用班会、晨会、午间时间等重点学习爱国主义歌曲，理解爱国主义精神。

2、音乐教师在音乐课上，集中教唱了爱国主义歌曲。

3、学校在每次午间广播站播放爱国主义歌曲，让学生对这些爱国主义歌曲耳熟能详，对学生起到了潜移默化的作用。

1、活动时间：九月二十八日

2、参加人员：小学二年级到中学八年级学生

3、活动形式：以班级为单位，以年级为单位进行大合唱

通过庆祝祖国万岁祖国xx华诞爱国歌曲的教育与训练，学生不仅学会了一些爱国主义歌曲，还增强了爱国主义精神。在大合唱活动中，各班学生精神昂扬、劲头十足，以饱满的热情、出色的表现演唱了所选歌曲。本次大合唱活动在学校领导、教师和学生的积极配合下，圆满完成。我校将继续在校园内进行爱国主义歌曲的教唱与宣传，与红色革命歌曲传唱活动结合起来，对学生进行爱国主义的教育，加强学生的思想道德建设，增强了学生的集体意识。和班集体的凝聚力。学生的团队精神意识增强，爱国情绪高涨，本次祖国万岁合唱歌曲活动相当成功，在此祖国华诞xx周年来临之际，让我们共同祝福我们的伟大的祖国生日快乐！祝福我们的祖国更加繁荣富强！

**双十一总结汇报篇十四**

双十一”其实还没有结束，紧张的物流和售后服务正在进行中，先跟大家分享一下双十一的数据，有助于大家对新旧零售模式的理解与探讨。

2024年11月11号，我们第一次做“双十一”，当时的想法很简单，就是希望找到一个日子，能够让消费者知道和喜欢淘宝商城。为什么选11月11号也是有逻辑的，前有国庆黄金周，后有圣诞季，它成了一个线下零售或者销售的空档期，在传统来说是没有什么活动的。

既然11月份零售没有大的活动，但是消费者有需要，因为季节变化太快了，造成消费者有很多刚性的购买需求，比如说要买冬装，家居的很多产品需要添置，被子要厚的，拖鞋也要换棉拖鞋，有需求，但是没有应景的大的活动支持，我们认为11月份是好的选择。之所以选择11号，我们认为需要有互联网传播口碑，就选择光棍节作为一个传播的点。

09年的时候，淘宝商城还很小，我们并没有对外公布过当年的数据，其实当时淘宝商城做了5200万的交易额，在当年是相当不错的成绩了。之后几年，基本上是几何级数的成倍上升，在2024年是19个亿，2024年是52亿，今年应该说超出我的预想比较多，达到了191亿。

我是做cfo出身的，我之前的预估是100亿，同事说我太保守。从天猫自身的角度讲，挑战100亿是有难度的，但是最后我们还是比较顺利的、当然也很难用轻松两个字来形容，达到了132亿的水平。淘宝网也非常好，能够达到59亿的水平，总计我们达到191亿的支付宝交易。

不可思议24小时

在这一天里面，其实就像拍一个美剧《24小时》一样，24小时里面分别发生了什么，以后如果中国的编剧导演有兴趣，我觉得完全可以拍一个双十一《24小时》，每个小时里面发生的事情都是很有故事来说的。开场的前两个小时是非常决定性的，我们在11月11号以前若干天做了很多，但是大家的关注点是开场的零点到两点，这个时点上，我们前期预热做得越好，那两个小时越疯狂，就是说对系统的压力，对支付的压力，对整个网站的压力，会越来越大。

所以如何保证这两个小时至关重要，用一句通俗的话讲，两个小时以后我们要还“活着”，为了这个目标，我们做了很多处理方案，包括应急方案，包括降级方案，我后面简单介绍一些重要的点。

不出所料，在开场以后第一分钟就有1000万人同时涌到淘宝来，这个是很难想象的。随后第二分钟我们完成了1亿，这个数字比去年有大幅度的跨越，去年是8分钟过了1亿，今年2分钟就完成第一个亿，成交一路飙升，100亿是13点18分完成的。

我们自己有一个目标，从马云开始，我们都希望能够创造一个里程碑，但是坦率地说，我们所有人都没有想到，我们能够在13点18分就能够达到这个数字。我们最后做到191亿，很多人事后跟我说，你稍微加把劲就是200亿，我自己觉得那留一些遗憾也没什么不好。我可以分享给大家，确实如果我们在后面，特别是晚饭以后，再加把劲，或者流量引导上效率做得更好，我们完全可以完成200亿的量，晚饭以后那一波也是非常猛烈的。这个是什么概念，就是差了一个小时，基本上在这一天的波动当中，相对好的时间是以一个小时成交10个亿甚至更多来计算，而我看的就像证券交易所一样，我看的是每分钟成交量，我们的每分钟成交量基本上在高峰的时候达到1800万、1900万分钟，甚至达到2024万一分钟，这是非常有意思的过程。

**双十一总结汇报篇十五**

活动也为自己提供了一次进一步接触了社会的机会。对我来说促销是个全新的领域，通过一天的实习，我深切地感受到自己社会经验的.欠缺，也深刻体会到了促销工作的艰辛和专业，现将我的实习感受总结如下：

商店要有良好的卫生环境。xx带我进入服装店，作了简单的介绍后，便开始了一天的工作，首先被安排的任务便是打扫卫生，先拖地，然后擦拭、整理衣服货架。每次顾客走后，若地面脏乱也要整理，尤其是门口一带。良好的卫生环境能给顾客留下好的第一印象，是顾客愿意逗留、顺利购物的前提。反之，顾客很可能产生反感情绪甚至“拂袖而去”。

销售人员要有良好的精神面貌。销售人员如果拥有阳光向上、富有活力的精神面貌，便会影响到顾客，从而让顾客也感到自己情绪高昂，那么才能让顾客愿意主动与你交流。好的精神状态还表现在仪容仪表上，顾客们在看一个品牌时，销售人员就成为了这个品牌的“代言人”，具备良好的专业知识的销售人员，才能对服装品牌给出最好的诠释。精神状态好的销售者，成交的几率会大很多。

营业人员要有良好的身体素质。销售人员一整天都要在店里工作，忙碌时更要不停地走动，站立服务让我感到劳累。只有拥有良好的身体素质，才能拥有旺盛的精力来全力以赴地工作。强健的体魄是一个销售人员必备的“硬功夫”。从这个角度来讲，做生意也是一种体力活。

销售人员要有良好的专业知识。专业知识自然是顺利销售商品的基础，我们在销售商品时要掌握相关专业知识，譬如32号是小号，34号是中号，36号是大号，而且我们看到顾客，就应当大致清楚他（她）应穿多大的衣服，我们也要清楚每种服装的价格，熟悉它们在仓库的位置，并熟悉商店的折扣情况，从而更好地为顾客服务。

销售人员要有良好的销售技巧。销售技巧是顺利销售货物的关键，作为销售人员，要善于察言观色，能够大致了解顾客的心思，判断顾客的态度。譬如从顾客说话的方式、走路的姿势等言谈举止，便能判断出顾客是漫无目的的闲逛，还是想要认真地挑选。当顾客试穿衣服时，要真诚地称赞顾客的优点，委婉地指出不足，注意措辞，当顾客临走时，亦可推荐顾客到与本店拥有共同利益的其它店（对方不知情），正所谓“肥水不流外人田”。

销售人要有良好的营销心态。经过在服装店实习，我进一步认识了社会，一天的时间也接触到了形形色色的人。总体感觉作为销售人员，必须具备良好的心理状态，树立“顾客至上”的销售理念，无论顾客是何态度，都要用友好的态度耐心地为顾客服务，即使卖不出衣服也不可急躁。同时，长久的站立服务可能会感到枯燥、疲倦，销售人员应当具备顽强的毅力，才能坚持工作。

经过工作，我感受到了工作的辛苦、挣钱的不易，也丰富了一些社会阅历，并进一步拓宽了视野，同时也认识到了自己的不足，这都是一笔财富，为将来进入、融入社会积累了一些宝贵的经验。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn