# 五一劳动节促销活动总结报告(大全8篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-12-21

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。五一劳动节促销活动总结报告篇一2...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**五一劳动节促销活动总结报告篇一**

20xx年【5.1活动】提前进行中

凡在活动期间在本店通过【销售部明经理】购车成功就可享受一下优惠：

优惠{1}：凭小票和身份证可报销两人来京车票，高铁，大巴，动车，飞机，均可。

优惠{2}免费办理临时牌照，临时牌照无需花一分钱。

优惠{3}活动期间购车成功可获得厂家赠送价值：1.88万元原厂装饰大礼包一份

**五一劳动节促销活动总结报告篇二**

“五·一”时期是本项目销售“中坚”阶段，为做好开盘前热场工作，为以后销售打下良好基础，销售部计划“五·一”前后推出现场抽奖的营销活动。

活动的目的是刺激客户购买欲望、活跃现场人气、提升项目口碑、知名度。活动时间从20xx年4月24日到20xx年5月13日。其中20xx年5月3日举行一次抽奖仪式、20xx年5月13日举行第二次抽奖仪式。两次抽奖分别抽取豪华云南双飞六日游和购房代金券若干。

此次促销活动，由销售总监邢树辉主持全局工作，销售经理杜劲松制定活动计划章程，销售部人员共同参与，经公司高层领导授权后开始实施。

本次活动是面向整个县城，凡在规定时间段来售楼处填写抽奖活动信息的顾客均参加后期抽奖活动。本着公平、公正、公开、透明抽奖仪式的原则。

本次活动采取dm单页、短信、报纸等媒介宣传。穿插销售人员去县城内家乐家、宽广、华晨等大型商场外广场内发放本项目宣传单页，辅助宣传本次活动。

截止到20xx年5月4日止，在活动期间共销售商品房11套，填写抽奖资料填写单321位，接听电话四十余通，接待客户人流量八百余人次。在5月3日抽奖当天截止上午11时抽奖开始前，当日上午资料填写量达到百余位，抽奖现场观众人数也达到八九十人。

抽奖现场嘉宾由衡总担任，分别抽取十名豪华云南双飞六日游。整个抽奖活动现场公平、公正、公开原则准时封闭投奖箱，奖项抽取时现场打开抽奖箱，抽取奖项后当场宣读中奖人员。抽奖现场反映良好，整个过程的透明性、公开性、公平性对咱们项目的口碑、公信力、知名度等方面都起到了充分的提升作用。活动期间商品房的成交数目充分显示着本次活动的成功。

本次促销活动的成功是对整个项目的，也是最有利的宣传，同时也借此机会改善了外界对本项目前期不良传闻造成的影响。

在活动期间施行全员在岗制度，取消活动期间休假，为本次活动准备好的销售状态。活动期间销售队伍得到了充分锻炼，也是对整个队伍组建半年来的检验，同时也发现了许多以前未曾暴露的问题。等待活动结束后整理在此次活动中发现的问题并逐个解决。活动后重新调整队伍，加大对员工整体素质以及执行力方面的培养，以达到优秀销售团队的目的。

此次促销活动前期预计经费43000元，截止20xx年5月4日各项费用共计花销元。

**五一劳动节促销活动总结报告篇三**

x年5月1日--7日开展了七天五一促销活动，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，我们应用了针对家庭及主妇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，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。我们制作的五一广播稿，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。

五一大型文艺晚会把整个五一庆推上\*，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。

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：在本次五一活动中间，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，是本次五一的一个遗憾。

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，是本次五一的遗憾。

7、门店在五一活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。

8、门店在五一商品活动中，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、门店在五一活动中，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、在五一活动中，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。

**五一劳动节促销活动总结报告篇四**

本次促销活动时间从20xx年x月x日到20xx年x月x日，共7天活动时间。经过对本次促销活动的仔细回顾，现作出如下工作总结：

1、业绩情况：完成预定销售计划，与20xx年同期销售基本持平，略有上升；

3、超市布置：活动期间对超市各个专柜进行了布置，工作服也进行了改进，较之以前有一定的进步。

1、活动氛围较浓，积累了一定的人气，大大提高了营业额，并超额完成任务；

2、礼品实在，顾客易于接受；

3、提高公司在社会上的地位，扩大公司信誉。

1、由于准备时间仓促，礼品准备的不够充分；

3、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。

四、经验教训

1、抓准准确的市场背景；

2、周密的计划；

3、密切的结合与配合；

4、强悍的执行，强化细节管理，规范员工行为，触动顾客心灵。

**五一劳动节促销活动总结报告篇五**

本次促销活动时间从20xx年x月x日到20xx年x月x日，共7天活动时间。经过对本次促销活动的仔细回顾，现作出如下工作总结：

1、业绩情况：完成预定销售计划，与20xx年同期销售基本持平，略有上升;

3、超市布置：活动期间对超市各个专柜进行了布置，工作服也进行了改进，较之以前有一定的进步。

1、活动氛围较浓，积累了一定的人气，大大提高了营业额，并超额完成任务;

2、礼品实在，顾客易于接受;

3、提高公司在社会上的地位，扩大公司信誉。

1、由于准备时间仓促，礼品准备的不够充分;

3、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。

1、抓准准确的市场背景;

2、周密的计划;

3、密切的结合与配合;

4、强悍的执行，强化细节管理，规范员工行为，触动顾客心灵。

**五一劳动节促销活动总结报告篇六**

本次促销活动时间从20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日，共7天活动时间。经过对本次促销活动的仔细回顾，现作出如下工作总结：

1、业绩情况：完成预定销售计划，与20xx年同期销售基本持平，略有上升；

3、超市布置：活动期间对超市各个专柜进行了布置，工作服也进行了改进，较之以前有一定的进步。

1、活动氛围较浓，积累了一定的人气，大大提高了营业额，并超额完成任务；

2、礼品实在，顾客易于接受；

3、提高公司在社会上的地位，扩大公司信誉。

1、由于准备时间仓促，礼品准备的不够充分；

3、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。

1、抓准准确的市场背景；

2、周密的计划；

3、密切的结合与配合；

4、强悍的执行，强化细节管理，规范员工行为，触动顾客心灵。

**五一劳动节促销活动总结报告篇七**

一、组织机构：

领导小组组长：蒋桂英

副组长：杨军

成员：杨和平、罗正东、兰毅、李树源(办公室成员及工会小组长)

二、活动项目

(一)活动第一项：由工会主席蒋桂英发表庆祝“五一”活动演讲

(二)第二项：趣味活动、比赛内容及规则所有团体项目由各部门选派代表代表本部门参加，(其中每项活动：业务部派三人参加，其它部门派一人参加，仓储部与办公室共同组队参加)

除灭火器演练活动在库区进行外，其它活动在“百花园”进行。

1羽毛球——兰毅负责

(1)、单打：各参赛单位选手分上下半区采取抽签分组淘汰方式,前三名予以奖励。(11分一局，三局二胜)

2、斗地主——李树源负责

(1)、每个参赛单位报两名选手分成两组，分上下半区采取抽签分组淘汰方式，前三名予以奖励。

3、灭火器演习短跑------杨军负责

(1)、提灭火器短跑50米现场灭火：公司全体人员参加现场演练，各部门选代表参加，由区粮食局安全管理员讲解消防知识，灭火器的使用，现场灭火演练(邀请出租户的代表参加，目的学会使用灭火器)

4、摸“福”----杨和平负责

(1)、全部选手都可以参加，以摸到“福”为准，给予奖励。

5、拔河——由罗正东负责

各参赛单位全部队员参赛，采取抽签淘汰方式进行比赛，前两三名予以团体奖励。

(三)、活动第三项：以上活动完后在“百花园”自由活动，6：00“百花园”就餐。

以上所有活动重在参与，参与中陶冶情操、增智强体，过一个健康、欢乐、和谐的“五一”。让所有员工在热闹的活动环境中，让心灵得到提升，身心愉快、舒畅。

**五一劳动节促销活动总结报告篇八**

二、促销主题：“五一”回报社会大赠送

三、市场效果：据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百人次

四、分析本次促销活动

昌大昌超市是湛江市的一个大型连锁超市，雷州昌大昌超市是它的一个子超市，拥有员工二百多名，这次“五一”黄金周，超市搞了一个大型的促销活动，把全体员工的三分之一投入这个“五一”活动中，据负责人介绍，超市想利用这次的活动提高在消费群体的口碑，同时想把握这个黄金周的大量销售额，在和百一等超市竞争中取得有利的主动权。本次的促销活动主要分为三大类：

一、现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折。

二、游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单。

三、现场抽奖活动

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。

我通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

一、广告宣传，

在广告宣传的用词和出发点不是很好，应该改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也应该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。

二、员工积极性

“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。应该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，员工的积极性直接影响到促销效果。

三、增强竞争力

a建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

b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。

c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。

d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，积极开拓市场、巩固市场。

e做好日志、月志工作。管理人员必须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。

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