# 最新公司年会活动总结报告 公司年会活动总结(14篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-12

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇一...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇一**

1.关于时间安排

筹备宜早不宜迟。接到年会提前到14日的通知后，在7日上午、下午分别召开了内容策划会和全体动员会，构建了节目框架、调动了全员积极性，并在8日~13日都安排了演员排练，并同步进行了道具和服装的准备工作。

总体而言，日程安排还算比较紧凑。但是也有两点没有做好。一是会前准备不够充分：由于与会人数众多，意见难以统一而导致频繁跑题，拖长时间；二是时间规划没做好：预订会议室不及时，导致大家排练要去到边远的“凯撒”而不是“维纳斯”。

2.关于人员配置

年会主题：神曲串烧。注定了这不是一场正常的晚会，必然包含各种搞笑和雷人的元素，因此对演员性格要求务必放得下身段，经得起调侃，积极性高。

主要受众：谢总以及其他部门同事（主要是销售）。谢总在演出前明确要求，利用《桃花源》曲目特点，\*主编工作中建立的严肃形象，因此在道具选择上和舞蹈动作上都融入搞笑性元素；另据了解，各位销售非常眼馋本部门的美女，因此考虑在舞台大小允许的情况下，尽量多上女生。

在此特别指出，在选择人员时，必要时“软硬兼施”，表扬和威逼结合，在充分尊重个人意愿的前提下，强调集体利益优先的地位。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇二**

精彩纷呈的“感恩腾飞”年会终于在1月14日落下了帷幕。这次年会中，我有幸担任了统筹全局，组织大家的角色，既有经验、也有教训，在此逐一分享：

1.关于时间安排

筹备宜早不宜迟。接到年会提前到14日的通知后，在7日上午、下午分别召开了内容策划会和全体动员会，构建了节目框架、调动了全员积极性，并在8日~13日都安排了演员排练，并同步进行了道具和服装的准备工作。

总体而言，日程安排还算比较紧凑。但是也有两点没有做好。一是会前准备不够充分：由于与会人数众多，意见难以统一而导致频繁跑题，拖长时间；二是时间规划没做好：预订会议室不及时，导致大家排练要去到边远的“凯撒”而不是“维纳斯”。

2.关于人员配置

年会主题：神曲串烧。注定了这不是一场正常的晚会，必然包含各种搞笑和雷人的元素，因此对演员性格要求务必放得下身段，经得起调侃，积极性高。

主要受众：谢总以及其他部门同事（主要是销售）。谢总在演出前明确要求，利用《桃花源》曲目特点，\*主编工作中建立的严肃形象，因此在道具选择上和舞蹈动作上都融入搞笑性元素；另据了解，各位销售非常眼馋本部门的美女，因此考虑在舞台大小允许的情况下，尽量多上女生。

在此特别指出，在选择人员时，必要时“软硬兼施”，表扬和威逼结合，在充分尊重个人意愿的前提下，强调集体利益优先的地位。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇三**

金鸡报晓，辞旧迎新。转眼间又到了新的一年，回顾20xx年，在公司正确的领导下，在全体员工的团结协作下，按照各级组织的工作思路，目标、任务、立足本职、勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作。20xx年，是有意义的、有价值的、有收获的一年。为此，为了感谢公司给我们的平台，为了增强团体凝聚力，北京房益宝投资有限公司组织全体员工于20xx年1月17日下午15:00参加公司年会活动。

下午15:00点，公司全体员工在天鹅城国际饭店举行公司年会活动。分别开展了琴棋歌舞，小品，武术，杂技等长达5个小时的文艺演出，全体员工积极参与，团结一致，此次活动不但加强了企业文化建设和精神文明建设，更提高了全体员工的凝聚力，向心力。

开场舞是一场热情的爵士舞

紧接着是北京房益宝投资有限公司董事长——马永强先生激情慷慨的演讲。

在节目紧锣密鼓的进行时，我公司当天还成功和中汇集团签订战略合作协议。

整场演出气氛热烈欢腾，节目精彩纷呈，演出节目逐一上场，台上台下成了欢乐的海洋，掌声，叫好声，欢笑声不绝于耳。晚会节目丰富多彩，有弘扬企业文化、展现企业风貌的三句半，也有令人捧腹的小品，更有体现公司员工坚强意志，拼搏精神的表演，让所有观众过足了瘾，也将晚会的气氛推向了高潮，佳作纷呈的表演不但彰显了员工们的个人才艺，更体现了企业的团队凝聚力和同事之间的良好合作精神，增进了企业文化建设。

邀约著名华夏歌手万江演唱《房益宝之歌》

优秀员工自导自演《傣族舞》

马总亲自为优秀合作代理商颁发荣誉证书

候总亲自颁发最佳销售奖：

最佳员工奖：

最佳新人奖：

精彩的节目也有调味品——抽奖环节

公司五名优秀员工为大家抽取三等奖名牌电饭煲一个

公司优秀员工热情爵士吼爆全场

首届梨园春金奖获得者赵梅梅演唱《江山》、《谁说女子不如男》

精彩的节目接连不断，当然公司特意为辛苦了一年的同志们准备了各种游戏互动环节，这不又到了抽奖的环节。

公司优秀销售代表热情的为大家抽取四名二等奖嘉宾各获得名牌净化器一台

销售精英们自导自演《新疆舞》

翻唱张学友《只想一生跟你走》

销售精英们自导自演的小品《双胞胎》

又到了令人激动的时刻，我们为公司所有员工准备的抽奖环节到了最后环节一等奖要出炉了!!!

由房益宝董事长马永强先生为大家抽取

二名一等奖幸运嘉宾，

他们分别获得名牌液晶大彩电一台

最后是一场震撼人心的水鼓舞结束本次晚会

这场晚会，可以说所有员工都倾注了极大的心血，演员以及歌手都不是专业，所有的演出更多代表的是一种态度，一种对于明年的期盼，对于企业领导和同事们的感恩。在场的观众的笑容，掌声是对每个员工付出努力的肯定。我们每一个人作为企业的一份子，是一个大的家庭，我们就要团结起来，一起努力。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山，”我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天我们每个人都会取得应有的成绩，让我们一起创造北京房益宝投资有限公司明天的辉煌。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇四**

金鸡报晓，辞旧迎新。转眼间又到了新的一年，回顾20xx年，在公司正确的领导下，在全体员工的团结协作下，按照各级组织的工作思路，目标、任务、立足本职、勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作。20xx年，是有意义的、有价值的、有收获的一年。为此，为了感谢公司给我们的平台，为了增强团体凝聚力，北京房益宝投资有限公司组织全体员工于20xx年1月17日下午15:00参加公司年会活动。

下午15:00点，公司全体员工在天鹅城国际饭店举行公司年会活动。分别开展了琴棋歌舞，小品，武术，杂技等长达5个小时的文艺演出，全体员工积极参与，团结一致，此次活动不但加强了企业文化建设和精神文明建设，更提高了全体员工的凝聚力，向心力。

开场舞是一场热情的爵士舞

紧接着是北京房益宝投资有限公司董事长——马永强先生激情慷慨的演讲。

在节目紧锣密鼓的进行时，我公司当天还成功和中汇集团签订战略合作协议。

整场演出气氛热烈欢腾，节目精彩纷呈，演出节目逐一上场，台上台下成了欢乐的海洋，掌声，叫好声，欢笑声不绝于耳。晚会节目丰富多彩，有弘扬企业文化、展现企业风貌的三句半，也有令人捧腹的小品，更有体现公司员工坚强意志，拼搏精神的表演，让所有观众过足了瘾，也将晚会的气氛推向了高潮，佳作纷呈的表演不但彰显了员工们的个人才艺，更体现了企业的团队凝聚力和同事之间的良好合作精神，增进了企业文化建设。

邀约著名华夏歌手万江演唱《房益宝之歌》

优秀员工自导自演《傣族舞》

马总亲自为优秀合作代理商颁发荣誉证书

候总亲自颁发最佳销售奖：

最佳员工奖：

最佳新人奖：

精彩的节目也有调味品——抽奖环节

公司五名优秀员工为大家抽取三等奖名牌电饭煲一个

公司优秀员工热情爵士吼爆全场

首届梨园春金奖获得者赵梅梅演唱《江山》、《谁说女子不如男》

精彩的节目接连不断，当然公司特意为辛苦了一年的同志们准备了各种游戏互动环节，这不又到了抽奖的环节。

公司优秀销售代表热情的为大家抽取四名二等奖嘉宾各获得名牌净化器一台

销售精英们自导自演《新疆舞》

翻唱张学友《只想一生跟你走》

销售精英们自导自演的小品《双胞胎》

又到了令人激动的时刻，我们为公司所有员工准备的抽奖环节到了最后环节一等奖要出炉了!!!

由房益宝董事长马永强先生为大家抽取

二名一等奖幸运嘉宾，

他们分别获得名牌液晶大彩电一台

最后是一场震撼人心的水鼓舞结束本次晚会

这场晚会，可以说所有员工都倾注了极大的心血，演员以及歌手都不是专业，所有的演出更多代表的是一种态度，一种对于明年的期盼，对于企业领导和同事们的感恩。在场的观众的笑容，掌声是对每个员工付出努力的肯定。我们每一个人作为企业的一份子，是一个大的家庭，我们就要团结起来，一起努力。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山，”我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天我们每个人都会取得应有的成绩，让我们一起创造北京房益宝投资有限公司明天的辉煌。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇五**

\*\*\*\*员工年会在\*\*\*酒店胜利落下帷幕。包括\*\*销售有限公司、\*\*贸易有限公司、\*\*有限公司在内的三个公司近130余名员工及家属参加了此次员工年会。

本次年会从总体上是成功的，现场气氛喜悦，员工节目有特色，活动环节紧凑，达到了预先设想目的让三个公司的员工得到增进了解、相互学习的机会，增强了企业的凝聚力;同时通过现场揭晓先进和特色奖项的环节设置，感谢员工、激励员工，营造出一种喜悦、向上的企业文化氛围。

此次年会能够顺利进行，离不开公司领导从资金上到组织调配上的大力支持，离不开三个公司和各个兄弟部门的积极配合。此外，各个部门自编自导的员工节目也为年会增色不少。本次年会一些可圈可点之处：

一、准备充分，有效推动年会筹备。

本次年会活动提前一个月开始筹备，将活动形式定位在员工节目汇演和年度评优颁奖相结合的形式上。员工节目、年会场地、颁奖ppt、员工dv、物资准备、主持人台词等同时进行，边彩排员工节目，边调整活动流程，经过四次调整，确定下活动方案。

年会前召开工作人员会议，将每个工作人员分工及注意事项逐一交代到人，落实各人工作内容，保证年会现场秩序。

二、物资准备充分，有效保证年会进行。

本次活动设现场抽奖35个名额，分三轮抽取，奖品逐轮递增。同时，现场活动环节设参与奖12名。提前将奖品和聚餐需要的烟酒、饮料、小吃采购到位。在活动现场设两名工作人员负责分发各个环节奖品，并进行逐一登记，保证年会活动的顺畅进行。年会总结 三、员工节目有新意，确保年会质量。

年会流程出台后，首先在中层例会上进行宣告，并按照人员数量安排各部门员工节目数量。因年底销售旺季的到来，加之今年春节时间早，为保证员工节目质量，进行了两次员工节目检查。第一次在节目成型之初进行节目形式的把控，确保节目形式多样不重复，第二次在年会前五天，以检查节目服装、音乐、道具的准备情况。

年会节目的精彩演绎将年会活动的气氛充分调动，使现场掀起一个个小高潮，成为年会活动的一大亮点。

四、神秘单元有惊喜，提升年会氛围。

\*总的个性颁奖环节和\*总的现场为部门经理派发新年红包的环节， 掀起了年会现场的高潮。人人都在期盼，下一个获奖者;每个人都在期待，明年的今天也会有自己的一份荣耀。年会现场人人都有惊喜，中奖率近参与者的一半，通过年会活动营造一种感恩的企业文化氛围。

此次年会举办得很成功，但也存在一些问题，其原因主要是一些细节还准备不够充分，比如有同事提出，菜量够吃，但是饭菜口味没有想象中的好、基于节约经费的考虑，酒店的选择与去年重复，没有带给员工新意。

作为活动的主策划和主持人，感觉现场员工对游戏的参与度不高，员工没有被充分调动。年会活动相比九月的店庆活动，其参与度就比较弱，联欢的氛围没有完全达到预想的效果。

举行这次年会给我带来的很多感动和收获，对举办过程中所产生的经验问题通过整理，在对年会的组织方式、场地联络、工作分工、配合进行一些改进之后，将有益的经验固定下来，供今后举办会议参考，形成行政部较为成熟的办会规则。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇六**

\*\*\*\*员工年会在\*\*\*酒店胜利落下帷幕。包括\*\*销售有限公司、\*\*贸易有限公司、\*\*有限公司在内的三个公司近130余名员工及家属参加了此次员工年会。

本次年会从总体上是成功的，现场气氛喜悦，员工节目有特色，活动环节紧凑，达到了预先设想目的让三个公司的员工得到增进了解、相互学习的机会，增强了企业的凝聚力;同时通过现场揭晓先进和特色奖项的环节设置，感谢员工、激励员工，营造出一种喜悦、向上的企业文化氛围。

此次年会能够顺利进行，离不开公司领导从资金上到组织调配上的大力支持，离不开三个公司和各个兄弟部门的积极配合。此外，各个部门自编自导的员工节目也为年会增色不少。本次年会一些可圈可点之处：

一、准备充分，有效推动年会筹备。

本次年会活动提前一个月开始筹备，将活动形式定位在员工节目汇演和年度评优颁奖相结合的形式上。员工节目、年会场地、颁奖ppt、员工dv、物资准备、主持人台词等同时进行，边彩排员工节目，边调整活动流程，经过四次调整，确定下活动方案。

年会前召开工作人员会议，将每个工作人员分工及注意事项逐一交代到人，落实各人工作内容，保证年会现场秩序。

二、物资准备充分，有效保证年会进行。

本次活动设现场抽奖35个名额，分三轮抽取，奖品逐轮递增。同时，现场活动环节设参与奖12名。提前将奖品和聚餐需要的烟酒、饮料、小吃采购到位。在活动现场设两名工作人员负责分发各个环节奖品，并进行逐一登记，保证年会活动的顺畅进行。年会总结 三、员工节目有新意，确保年会质量。

年会流程出台后，首先在中层例会上进行宣告，并按照人员数量安排各部门员工节目数量。因年底销售旺季的到来，加之今年春节时间早，为保证员工节目质量，进行了两次员工节目检查。第一次在节目成型之初进行节目形式的把控，确保节目形式多样不重复，第二次在年会前五天，以检查节目服装、音乐、道具的准备情况。

年会节目的精彩演绎将年会活动的气氛充分调动，使现场掀起一个个小高潮，成为年会活动的一大亮点。

四、神秘单元有惊喜，提升年会氛围。

\*总的个性颁奖环节和\*总的现场为部门经理派发新年红包的环节， 掀起了年会现场的高潮。人人都在期盼，下一个获奖者;每个人都在期待，明年的今天也会有自己的一份荣耀。年会现场人人都有惊喜，中奖率近参与者的一半，通过年会活动营造一种感恩的企业文化氛围。

此次年会举办得很成功，但也存在一些问题，其原因主要是一些细节还准备不够充分，比如有同事提出，菜量够吃，但是饭菜口味没有想象中的好、基于节约经费的考虑，酒店的选择与去年重复，没有带给员工新意。

作为活动的主策划和主持人，感觉现场员工对游戏的参与度不高，员工没有被充分调动。年会活动相比九月的店庆活动，其参与度就比较弱，联欢的氛围没有完全达到预想的效果。

举行这次年会给我带来的很多感动和收获，对举办过程中所产生的经验问题通过整理，在对年会的组织方式、场地联络、工作分工、配合进行一些改进之后，将有益的经验固定下来，供今后举办会议参考，形成行政部较为成熟的办会规则。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇七**

转眼间又过了一年，回顾20xx年，公司在正确的领导下，在全体员工的团结协作中，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，公司较好完成了下达的各项指标任务，在每季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。20xx年是有意义的、有价值的、有收获的一年。为缓解员工压力，增强团体凝聚力，公司组织全体员工于20xx年xx月xx日参加了为期3天的迎新春系列活动。

早上10点，公司全体成员在xx展开了户外拓展探索训练，拓展训练分为了融冰之旅，热身游戏，定向越野等训练项目，在这个挑战自我、认识自我的户外拓展探索训练中很好的提高了团队的合作精神，增加团队的凝聚力，增进了队员之间的感情。

活动中伙伴们群策群力，勇于承担责任充分发挥聪明才智、全心投入任务中去不断调整目标，以追求更高的挑战，创造更高的绩效。在充分运用高科技工具和信息资源下，体验在热情融洽、积极向上的团队气氛中完成各组目标与整体目标，体会个人成长与公司成长密不可分。

20xx年xx月xx日早上，公司全体成员坐车前往了xx沙糖桔种植园摘果，体验自己动手的劳动成果，而且能享受到沙糖桔的甜美。

下午入驻了xx温泉度假村，在那里举行了公司的年会。在主持人华丽的一段开场白后，20xx年公司的年会正式开始了，年会开始首先由公司的领导xx总做了重要发言，xx总对公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

在后来就是气氛活跃的年会活动，抽奖等激动人心的环节，整场年会的气氛热烈欢腾，游戏、节目精彩纷呈。台上台下成了欢乐的海洋。年会中的掌声、叫好声、欢笑声不绝于耳。年会中的抽奖环节也将年会的气氛推向了高潮。

20xx年xx月xx日中午，公司全体成员来到了著名的xx影视城，体验了各大影片拍戏的场景，让公司成员大饱眼福，一睹影城风采，感受影视旅游的独特魅力。

下午，公司全体成员带着愉快满足的心情，返回温馨的家。整个年会行程圆满成功，在年会的各项比赛，游戏过程中，让大家都体会到了，虽然成员由各个不同地区，不同部门组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的一分子，是公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山”，我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天，我们每个人都会取得应有的成绩。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇八**

转眼间又过了一年，回顾20xx年，公司在正确的领导下，在全体员工的团结协作中，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，公司较好完成了下达的各项指标任务，在每季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。20xx年是有意义的、有价值的、有收获的一年。为缓解员工压力，增强团体凝聚力，公司组织全体员工于20xx年xx月xx日参加了为期3天的迎新春系列活动。

早上10点，公司全体成员在xx展开了户外拓展探索训练，拓展训练分为了融冰之旅，热身游戏，定向越野等训练项目，在这个挑战自我、认识自我的户外拓展探索训练中很好的提高了团队的合作精神，增加团队的凝聚力，增进了队员之间的感情。

活动中伙伴们群策群力，勇于承担责任充分发挥聪明才智、全心投入任务中去不断调整目标，以追求更高的挑战，创造更高的绩效。在充分运用高科技工具和信息资源下，体验在热情融洽、积极向上的团队气氛中完成各组目标与整体目标，体会个人成长与公司成长密不可分。

20xx年xx月xx日早上，公司全体成员坐车前往了xx沙糖桔种植园摘果，体验自己动手的劳动成果，而且能享受到沙糖桔的甜美。

下午入驻了xx温泉度假村，在那里举行了公司的年会。在主持人华丽的一段开场白后，20xx年公司的年会正式开始了，年会开始首先由公司的领导xx总做了重要发言，xx总对公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

在后来就是气氛活跃的年会活动，抽奖等激动人心的环节，整场年会的气氛热烈欢腾，游戏、节目精彩纷呈。台上台下成了欢乐的海洋。年会中的掌声、叫好声、欢笑声不绝于耳。年会中的抽奖环节也将年会的气氛推向了高潮。

20xx年xx月xx日中午，公司全体成员来到了著名的xx影视城，体验了各大影片拍戏的场景，让公司成员大饱眼福，一睹影城风采，感受影视旅游的独特魅力。

下午，公司全体成员带着愉快满足的心情，返回温馨的家。整个年会行程圆满成功，在年会的各项比赛，游戏过程中，让大家都体会到了，虽然成员由各个不同地区，不同部门组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的一分子，是公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山”，我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天，我们每个人都会取得应有的成绩。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇九**

20xx广州xx文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会暨颁奖典礼已成功落下帷幕，林奕全是时候该做一下工作总结了。

嘉宾邀约和对接人数变化

对于“20xx广州xx文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会”嘉宾组织和对接工作，这次就林奕全一个人。往年，林奕全都是最少安排2-3个人，这2-3个人需要一一给目标参会嘉宾打电话。通过几届下来之后，林奕全发现效果并没有达到预期。原因分析，就是不同频的嘉宾，即使免费他们都不来。而林奕全安排同事给目标参会嘉宾打电话，愿意来捧场的，无非就是懂得感恩和懂得捧场林奕全的朋友，与收费多少无关。

综述，打电话还不如不打电话。最为关键，人员精简，费用控制到最低，效率最高。

这次“20xx广州xx文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会暨颁奖典礼”嘉宾邀约和组织工作，林奕全基本上就是通过微信和qq联系各个参会嘉宾。活动是下午开始，早上再一一给已经报名的参会嘉宾去电话，目的提醒一下。但，也不能忽略一个问题，就是这次因为涉及到林奕全入行十周年纪念，所以嘉宾邀约基本上以林奕全个人会员和广州xx文化传播有限公司企业会员为主。这里面，就省去了很多的工作。

活动策划方面的改变

这次活动策划，林奕全总共设计了这些版块：嘉宾签到;嘉宾致辞;剪彩仪式;生日祝福;回顾20xx，展望20xx;每位嘉宾分享后，都有嘉宾做点评;茶歇;校企合作探讨;嘉宾合影;自由交流;答谢晚宴;财神爷派利是;颁奖典礼;参会感受;幸运大抽奖。

活动存在不足的地方

1、并没有按照预期时间进行，主要是重要嘉宾当天早上远道开车而来，耽误了半个小时时间才开始;

2、因为大量采用学生做现场服务，再加上没有彩排。所以，年会剪彩环节和生日祝福环节出了点小差错;

3、台签有40人，发现后面两排(20人)有台签的个别嘉宾，并没有坐在自己的位置上面，反而坐到后面与认识的朋友一起，这点值得深思;

4、茶歇场地跟开会场地在一起，导致很多参会嘉宾经常走去摆放茶歇的地方拿东西吃，而且还边吃边私聊，这对分享嘉宾很不尊重。日后，需要分开场地;

5、嘉宾播放自己分享的ppt环节，多次跟酒店掌控操控台的工作人员强调，还是没有按照我们思路来，导致耽误了一点时间。日后这块，得安排自己人操控才行。

活动比较完美的地方

1、因为林奕全提前写好主持稿，所以整个活动下来与预期相差不大;

2、广州xx文化传播有限公司作为东道主，安排每一位参会嘉宾与林奕全合影留念这个环节值得每一位参会嘉宾的肯定;

3、专业的摄影摄像很关键，可以留下了很多经典的照片和影像资料，对日后宣传和回顾起到关键作用;

4、会前邀请函、会后照片和感谢信，这些都得到很多参会嘉宾的认可;

5、同学们用文字方式，通过会前自荐信和会后参会感受，给整个大会加分不少。

最后，正所谓“存在不足，有遗憾才是最完美的”，希望林奕全的分析，能给你日后筹备会议活动起到帮助。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇十**

在公司各级领导下，公司全体员工围绕公司团结奋斗目标，上下同心，在业绩上取得一定的突破，为全面完成公司目标作出了积极贡献。为回馈员工辛勤工作，同时鼓舞员工士气，增强公司凝聚力，提高员工对公司的认可度，并为同事间相互交流、进一步认识提供机会，培育企业团结奋进的团队精神，公司决定举行一次全体员工聚餐及文化活动。

1、活动原则：玩好、吃好、让员工开开心心，(安全第一，活动第二);

2、活动项：

（1）在特色饭店聚餐，大包间(20人);

（2）预订桌席：两桌，每桌10人标准;

3、点菜标准：每桌600元，包括酒水，预算共计1200元;

4、ktv唱歌

魔方ktv唱歌，活动时间控制在：4个小时内;

5、活动预算：

用餐1200元+唱歌1500元+回家出租车费用300元;

总预算控制在3000元;人均消费预算150元;

6、活动组织事宜：

（1）活动组织负责人：黄满亮、黄帅;

（2）活动日期：20xx年5月28日星期六，下午18：00出发;

（3）地点：饭店：怡丰路(山东老家);南城第一国际汇一城(魔方ktv)

7、活动纪律：参加者统一接受组织人员的安排，不得擅自离

开团队单独行动，有事者须向相关组织人员请假，活动期间员工自己保管好自身的钱物，小心丢失。

1、活动结束后，员工结伴打车回家;

2、活动最终解释权归公司所有。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇十一**

\*\*\*公司第一届六次员工代表大会历时一天时间，经过与会代表的共同努力，顺利完成了各项议程，达到了预期的效果和目的，开得很成功。下面，我对本次会议的基本情况做简单总结。

会议时间很紧，但是各项程序比较紧凑，进行得井然有序，衔接比较好，大家都能够认真听会，非常投入的参加讨论，总体看达到了比较理想的效果。

会议听取了行政工作报告和工会工作报告，审议并通过了提案征集整改情况报告和工会经费审查报告。会上，张总和于总分别提出了网络、计划建设和经营工作思路，任务更加明确，措施更加具体，各部门的专题发言对公司各项重点工作都做出了具体部署。铁力分公司和中心区营销部的表态发言鼓舞了士气，振奋了精神。也希望其他单位和部门和他们一样，以饱满的工作热情和昂扬的斗志，创造性地开展各项工作，圆满完成20xx年工作任务。在分组讨论中，大家都谈了自己的想法和思路，对于如何做好20xx年的工作提出了很多积极的有益的建议和意见。会议还表彰了20xx年度的先进集体、先进个人和工会积极分子。在这里，我代表公司领导班子向获得先进集体、先进个人、工会积极分子的全体同志表示祝贺。希望先进集体和个人今后继续发扬成绩，努力工作。也希望其他部门和同志能够用先进的标准来要求自己，争做先进。

对于下一步工作，我重点再强调几个问题：

第一，要想尽一切办法来增收节支，提高经济效益，保证全年收入指标的完成。

今年我们的收入要完成12045万元，增幅要达到10%，而且这个指标省公司可能还要向上调整。虽然有去年增幅低这一客观基础，但是完成指标仍然压力很大。主要是因为，现在\*市场收入三家分流，更重要的是公司6月份整体上市，从今年年初就要全部按上市公司的效益管理标准走，成本控制严，效益回报高，一切都以经营成果来说话。今年，省公司将“收入市场占有率”做为一项新的考核指标提出来，就足以说明这一点。要想在今年整个的市场收入中占有应有的比例，就必须在增加外部收入和控制内部成本支出上下功夫。一切都围绕着提高经济效益这一中心来开展，想尽一切办法增收节支。

增加收入，怎么增加，靠什么增加?要靠保留老客户，发展新客户来增加，要靠持续增强“集团客户、大客户、新业务、新增客户”这四个市场的竞争主动权，提高这四个市场的收入比例来增加。

一是要抓住集团客户、大客户两个市场。每一个现有的集团客户和大客户，都是我们收入的宝贵资源。一定要通过有特色的优质服务来增加客户粘度，使这些客户长期在网。同时，通过挖掘潜在客户群，发展新增客户;通过各种新业务的营销、有针对性的开展话务量营销来引导和刺激集团客户和大客户的话费增长，提高个人大客户、集团客户的收入贡献率。

二是继续提高新业务收入。去年，我们的新业务发展有一定的起色，取得了一定的成绩，但是，全省排名不理想。与其他地市横向比较，说明我们的新业务有非常大的挖掘潜力。今年，省公司的给我们下的指标是15%，新业务收入要完成1800万，按照去年的发展趋势，完成任务问题不大。关键是看我们怎么去做这项工作。而且联通公司今年提出了三个赶超，增值业务赶超就是其中一项。说明联通也意识到了新业务收入的重要性。这就要求我们必须通过更有效、更快速的新业务营销方式彻底牢固地占领这块市场。把现有的新业务进行分类，哪些是增收型的，哪些是提升形象型的，哪些是大众型的，哪些是高端型的，根据不同的类型展开有针对性的新业务营销。对于短信、来电显示、\*梦网、ip等已经被大多数客户接受的新业务，要想办法启动剩下那一小部分没有使用的客户群，重点提高这些新业务的普及率;对于gprs、彩信、彩玲等还处于起步阶段的新业务，要重点面向集团客户、商业客户和大客户，使这些新业务尽快发展壮大，形成新的重要收入来源。利用新业务收入来弥补arpu值低的现状，提高业务收入。

三是保持新增客户市场占有率。虽然新增客户比较缓慢，但是这块市场绝不能放松。既要增加新增客户的数量，更要保证新增客户的质量，注重长期效益，不能为了发展而发展，而是要发展一户，保留一户，让它真正成为我们的消费者。

以上这些都是如何增收方面的，下面再来说节支。说得通俗点，就是花最少的钱，办最多最好的事。省公司在工作报告中提出要严格控制和压缩成本支出，实施低成本竞争战略，创造低成本竞争优势。这就要求我们必须对降低成本有深入的认识，在公司管理的各各方面努力降低成本。最有效的方法就是推行全面预算管理，根据公司全年的成本，合理安排各项支出，在运作的过程中，加强投入，更多精品文章请登陆文秘知音查看入产出分析，及时调整投资计划，科学使用全年投资计划，提高运营效益。力争实现最低的投入，最大的产出和可持续发展。二是降低可控成本的支出，扩大利润空间。这里面包括降低运行维护成本，降低建设成本，降低办公管理成本等。当然降低成本，不等于不要质量，是用最低的成本，实现最高的效益。比如说在对社会渠道的管理上，既要合理调整代办费比例，降低代办费的支出，同时，又要加强自有营业厅的营销能力，提高自有营业厅的使用率，保证能够达到更加满意的效果。

第二点，就是提高执行力。

今年省公司绩效考核要求细化到员工，每一个员工都要根据公司整体的kpi指标，制定自己的绩效考核目标，目的是将经营压力传递到每一个人，提高公司整体执行能力。今后，我们也要将绩效考核结果做为员工培养、选拨、退出的唯一标准。希望我们的员工工作要务实，主动去想事，有效去做事，提高工作的主动性和有效性。各个部门的负责人善于驾驭全局，要把主要精力放在抓重点工作上，加强团队协作意识，将工作的执行力贯在整体工作的始终。

第三，强调一下安全生产工作。这项工作的重要性大家都明白：一票否决的指标，发生一件事故就将影响公司全年的指标。每年工作会议我都要代表公司和各单位负责人签订安全生产工作责任状，就是希望大家对这项工作引起足够的重视，保证方方面面的安全，确保不出现一例安全事故。

第四是抓好落实工作。

工作报告对今年的工作做了具体的安排和部署。各个部门和单位的具体情况各不相同，矛盾和问题也都千差万别，所以，大家要认真领会会议精神，回去后，向每名员工详细传达。要从实际出发，分清重点，宜地制宜，在大的目标不变的情况下，拿出有针对性的工作措施，制定出符合本单位实际情况的工作方案，创造性的开展工作，把各项工作落到实处。

以上是我重点强调的几方面工作。虽然今年的工作任务确实很重，我们面临的困难也很多，但是我相信，只要我们每个人都有做好工作的愿望，都有开展工作的正确思路，都能运用科学、准确、有效的方法，把方方面面的工作都做到位，就一定能够战胜困难，取得更大的更新的发展。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇十二**

\*\*\*公司第一届六次员工代表大会历时一天时间，经过与会代表的共同努力，顺利完成了各项议程，达到了预期的效果和目的，开得很成功。下面，我对本次会议的基本情况做简单总结。

会议时间很紧，但是各项程序比较紧凑，进行得井然有序，衔接比较好，大家都能够认真听会，非常投入的参加讨论，总体看达到了比较理想的效果。

会议听取了行政工作报告和工会工作报告，审议并通过了提案征集整改情况报告和工会经费审查报告。会上，张总和于总分别提出了网络、计划建设和经营工作思路，任务更加明确，措施更加具体，各部门的专题发言对公司各项重点工作都做出了具体部署。铁力分公司和中心区营销部的表态发言鼓舞了士气，振奋了精神。也希望其他单位和部门和他们一样，以饱满的工作热情和昂扬的斗志，创造性地开展各项工作，圆满完成20xx年工作任务。在分组讨论中，大家都谈了自己的想法和思路，对于如何做好20xx年的工作提出了很多积极的有益的建议和意见。会议还表彰了20xx年度的先进集体、先进个人和工会积极分子。在这里，我代表公司领导班子向获得先进集体、先进个人、工会积极分子的全体同志表示祝贺。希望先进集体和个人今后继续发扬成绩，努力工作。也希望其他部门和同志能够用先进的标准来要求自己，争做先进。

对于下一步工作，我重点再强调几个问题：

第一，要想尽一切办法来增收节支，提高经济效益，保证全年收入指标的完成。

今年我们的收入要完成12045万元，增幅要达到10%，而且这个指标省公司可能还要向上调整。虽然有去年增幅低这一客观基础，但是完成指标仍然压力很大。主要是因为，现在\*市场收入三家分流，更重要的是公司6月份整体上市，从今年年初就要全部按上市公司的效益管理标准走，成本控制严，效益回报高，一切都以经营成果来说话。今年，省公司将“收入市场占有率”做为一项新的考核指标提出来，就足以说明这一点。要想在今年整个的市场收入中占有应有的比例，就必须在增加外部收入和控制内部成本支出上下功夫。一切都围绕着提高经济效益这一中心来开展，想尽一切办法增收节支。

增加收入，怎么增加，靠什么增加?要靠保留老客户，发展新客户来增加，要靠持续增强“集团客户、大客户、新业务、新增客户”这四个市场的竞争主动权，提高这四个市场的收入比例来增加。

一是要抓住集团客户、大客户两个市场。每一个现有的集团客户和大客户，都是我们收入的宝贵资源。一定要通过有特色的优质服务来增加客户粘度，使这些客户长期在网。同时，通过挖掘潜在客户群，发展新增客户;通过各种新业务的营销、有针对性的开展话务量营销来引导和刺激集团客户和大客户的话费增长，提高个人大客户、集团客户的收入贡献率。

二是继续提高新业务收入。去年，我们的新业务发展有一定的起色，取得了一定的成绩，但是，全省排名不理想。与其他地市横向比较，说明我们的新业务有非常大的挖掘潜力。今年，省公司的给我们下的指标是15%，新业务收入要完成1800万，按照去年的发展趋势，完成任务问题不大。关键是看我们怎么去做这项工作。而且联通公司今年提出了三个赶超，增值业务赶超就是其中一项。说明联通也意识到了新业务收入的重要性。这就要求我们必须通过更有效、更快速的新业务营销方式彻底牢固地占领这块市场。把现有的新业务进行分类，哪些是增收型的，哪些是提升形象型的，哪些是大众型的，哪些是高端型的，根据不同的类型展开有针对性的新业务营销。对于短信、来电显示、\*梦网、ip等已经被大多数客户接受的新业务，要想办法启动剩下那一小部分没有使用的客户群，重点提高这些新业务的普及率;对于gprs、彩信、彩玲等还处于起步阶段的新业务，要重点面向集团客户、商业客户和大客户，使这些新业务尽快发展壮大，形成新的重要收入来源。利用新业务收入来弥补arpu值低的现状，提高业务收入。

三是保持新增客户市场占有率。虽然新增客户比较缓慢，但是这块市场绝不能放松。既要增加新增客户的数量，更要保证新增客户的质量，注重长期效益，不能为了发展而发展，而是要发展一户，保留一户，让它真正成为我们的消费者。

以上这些都是如何增收方面的，下面再来说节支。说得通俗点，就是花最少的钱，办最多最好的事。省公司在工作报告中提出要严格控制和压缩成本支出，实施低成本竞争战略，创造低成本竞争优势。这就要求我们必须对降低成本有深入的认识，在公司管理的各各方面努力降低成本。最有效的方法就是推行全面预算管理，根据公司全年的成本，合理安排各项支出，在运作的过程中，加强投入，更多精品文章请登陆文秘知音查看入产出分析，及时调整投资计划，科学使用全年投资计划，提高运营效益。力争实现最低的投入，最大的产出和可持续发展。二是降低可控成本的支出，扩大利润空间。这里面包括降低运行维护成本，降低建设成本，降低办公管理成本等。当然降低成本，不等于不要质量，是用最低的成本，实现最高的效益。比如说在对社会渠道的管理上，既要合理调整代办费比例，降低代办费的支出，同时，又要加强自有营业厅的营销能力，提高自有营业厅的使用率，保证能够达到更加满意的效果。

第二点，就是提高执行力。

今年省公司绩效考核要求细化到员工，每一个员工都要根据公司整体的kpi指标，制定自己的绩效考核目标，目的是将经营压力传递到每一个人，提高公司整体执行能力。今后，我们也要将绩效考核结果做为员工培养、选拨、退出的唯一标准。希望我们的员工工作要务实，主动去想事，有效去做事，提高工作的主动性和有效性。各个部门的负责人善于驾驭全局，要把主要精力放在抓重点工作上，加强团队协作意识，将工作的执行力贯在整体工作的始终。

第三，强调一下安全生产工作。这项工作的重要性大家都明白：一票否决的指标，发生一件事故就将影响公司全年的指标。每年工作会议我都要代表公司和各单位负责人签订安全生产工作责任状，就是希望大家对这项工作引起足够的重视，保证方方面面的安全，确保不出现一例安全事故。

第四是抓好落实工作。

工作报告对今年的工作做了具体的安排和部署。各个部门和单位的具体情况各不相同，矛盾和问题也都千差万别，所以，大家要认真领会会议精神，回去后，向每名员工详细传达。要从实际出发，分清重点，宜地制宜，在大的目标不变的情况下，拿出有针对性的工作措施，制定出符合本单位实际情况的工作方案，创造性的开展工作，把各项工作落到实处。

以上是我重点强调的几方面工作。虽然今年的工作任务确实很重，我们面临的困难也很多，但是我相信，只要我们每个人都有做好工作的愿望，都有开展工作的正确思路，都能运用科学、准确、有效的方法，把方方面面的工作都做到位，就一定能够战胜困难，取得更大的更新的发展。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇十三**

在公司各级领导下，公司全体员工围绕公司团结奋斗目标，上下同心，在业绩上取得一定的突破，为全面完成公司目标作出了积极贡献。为回馈员工辛勤工作，同时鼓舞员工士气，增强公司凝聚力，提高员工对公司的认可度，并为同事间相互交流、进一步认识提供机会，培育企业团结奋进的团队精神，公司决定举行一次全体员工聚餐及文化活动。

1、活动原则：玩好、吃好、让员工开开心心，(安全第一，活动第二);

2、活动项：

（1）在特色饭店聚餐，大包间(20人);

（2）预订桌席：两桌，每桌10人标准;

3、点菜标准：每桌600元，包括酒水，预算共计1200元;

4、ktv唱歌

魔方ktv唱歌，活动时间控制在：4个小时内;

5、活动预算：

用餐1200元+唱歌1500元+回家出租车费用300元;

总预算控制在3000元;人均消费预算150元;

6、活动组织事宜：

（1）活动组织负责人：黄满亮、黄帅;

（2）活动日期：20xx年5月28日星期六，下午18：00出发;

（3）地点：饭店：怡丰路(山东老家);南城第一国际汇一城(魔方ktv)

7、活动纪律：参加者统一接受组织人员的安排，不得擅自离

开团队单独行动，有事者须向相关组织人员请假，活动期间员工自己保管好自身的钱物，小心丢失。

1、活动结束后，员工结伴打车回家;

2、活动最终解释权归公司所有。

**公司年会活动总结报告 公司年会活动总结篇十四**

20xx广州xx文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会暨颁奖典礼已成功落下帷幕，林奕全是时候该做一下工作总结了。

嘉宾邀约和对接人数变化

对于“20xx广州xx文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会”嘉宾组织和对接工作，这次就林奕全一个人。往年，林奕全都是最少安排2-3个人，这2-3个人需要一一给目标参会嘉宾打电话。通过几届下来之后，林奕全发现效果并没有达到预期。原因分析，就是不同频的嘉宾，即使免费他们都不来。而林奕全安排同事给目标参会嘉宾打电话，愿意来捧场的，无非就是懂得感恩和懂得捧场林奕全的朋友，与收费多少无关。

综述，打电话还不如不打电话。最为关键，人员精简，费用控制到最低，效率最高。

这次“20xx广州xx文化传播有限公司全国战略合作伙伴大会暨颁奖典礼”嘉宾邀约和组织工作，林奕全基本上就是通过微信和qq联系各个参会嘉宾。活动是下午开始，早上再一一给已经报名的参会嘉宾去电话，目的提醒一下。但，也不能忽略一个问题，就是这次因为涉及到林奕全入行十周年纪念，所以嘉宾邀约基本上以林奕全个人会员和广州xx文化传播有限公司企业会员为主。这里面，就省去了很多的工作。

活动策划方面的改变

这次活动策划，林奕全总共设计了这些版块：嘉宾签到;嘉宾致辞;剪彩仪式;生日祝福;回顾20xx，展望20xx;每位嘉宾分享后，都有嘉宾做点评;茶歇;校企合作探讨;嘉宾合影;自由交流;答谢晚宴;财神爷派利是;颁奖典礼;参会感受;幸运大抽奖。

活动存在不足的地方

1、并没有按照预期时间进行，主要是重要嘉宾当天早上远道开车而来，耽误了半个小时时间才开始;

2、因为大量采用学生做现场服务，再加上没有彩排。所以，年会剪彩环节和生日祝福环节出了点小差错;

3、台签有40人，发现后面两排(20人)有台签的个别嘉宾，并没有坐在自己的位置上面，反而坐到后面与认识的朋友一起，这点值得深思;

4、茶歇场地跟开会场地在一起，导致很多参会嘉宾经常走去摆放茶歇的地方拿东西吃，而且还边吃边私聊，这对分享嘉宾很不尊重。日后，需要分开场地;

5、嘉宾播放自己分享的ppt环节，多次跟酒店掌控操控台的工作人员强调，还是没有按照我们思路来，导致耽误了一点时间。日后这块，得安排自己人操控才行。

活动比较完美的地方

1、因为林奕全提前写好主持稿，所以整个活动下来与预期相差不大;

2、广州xx文化传播有限公司作为东道主，安排每一位参会嘉宾与林奕全合影留念这个环节值得每一位参会嘉宾的肯定;

3、专业的摄影摄像很关键，可以留下了很多经典的照片和影像资料，对日后宣传和回顾起到关键作用;

4、会前邀请函、会后照片和感谢信，这些都得到很多参会嘉宾的认可;

5、同学们用文字方式，通过会前自荐信和会后参会感受，给整个大会加分不少。

最后，正所谓“存在不足，有遗憾才是最完美的”，希望林奕全的分析，能给你日后筹备会议活动起到帮助。

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