# 2024年市场活动总结报告(八篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-09-15

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。市场活动总结报告篇一1元区、3元区、5元区;毛茸茸的布偶，威风凛...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

**市场活动总结报告篇一**

1元区、3元区、5元区;毛茸茸的布偶，威风凛凛的变形金刚，八九成新的童话书、杯子、书包……让人看得眼花缭乱。幼儿吆喝带劲，跳蚤市场火爆，为了招揽顾客，各位“小商家”使出浑身解数，努力推销起自己的商品。别看他们都还只是幼儿园的娃娃，做起生意来可是有模有样，一点儿也不含糊。而“淘客”则不断穿梭在人群中寻找自己心爱的宝贝。“我的书换你的笔，好不好?”“这个奥特曼10元就卖给你。”孩子们在摊位前忙得不可开交。不少闲置的物品，玩过的\'玩具“下岗”，看过的书被束之高阁都甚是可惜，儿童跳蚤市场正好让这些物品重新发挥余热，也让娃娃们过足了“老板”瘾。

在儿童跳蚤市场里，不仅可以花钱买，还可以进行物物交换。经过一阵讨价还价之后，大班5岁的王若凯用5支笔换到了自己喜欢的杂志，同时还赚了7元钱。小家伙兴奋地说：“我喜欢跳蚤市场，好玩，可以卖东西赚钱，买新玩具。”

“天天玩具店，买卖公平，诚信第一”、“其其玩具好，宝宝少不了”、“涛涛超级大卖场”、“妮妮水吧”……小黑板当背景、塑料布铺成展台，儿童跳蚤市场的展台别具一格，许多是小朋友们独创的。 “超能力氢气球”……小朋友们的宣传语十分有吸引力。他们换一件玩具，交一个朋友。

“考虑到孩子带的玩具别人不一定同意交换或需要补差价，家长还给了孩子几块零钱。鼓励她们用自己的东西交换别人的玩具，但同时也教他尊重别人，也要遵循价值规律。”两个不同年级的孩子搁下手里的玩具，手拉着手窃窃私语起来。有位家长高兴地告诉我，女儿往往看见生人就不说话，没想到今天竟然这么主动，“交换到什么玩具并不重要，重要的是要让孩子能够在玩的过程中学会交往!”王若凯家长表示，现在的孩子都是在众多亲人的呵护下长大的，想要什么，习惯了找爸爸妈妈爷爷奶奶要，希望通过这种自主交易的方式，让孩子学会通过自己的主动交往和努力去取得。

“通过换购，让孩子们初步感受市场经济，学会认货币，学会推销、购买商品，设计促销标语，培养孩子们的动手、交流创造等能力。让孩子们体验公平买卖、劳动快乐，从小就具有理财观念和勤俭节约的意识。通过切身实践和体验，培养孩子们的节俭、爱心、奉献和自主自立的意识。”让小年龄、大年龄的孩子在一起搞活动，让孩子们共同成长。

更有意义的是活动结束后，幼儿把自己收获的钱都捐出来，为配合“阅读梦飞翔”图书馆在机关幼儿园的建立，成立了“阅读基金”，由幼儿园家委会统一保管。

**市场活动总结报告篇二**

跳蚤市场”是由院学生资产部承办的活动，我们系为了此次活动的顺利开展，丰富同学们的大学生活，让大学生强化勤俭节约意识，于xx月xx日在校学生会的带领下在老英语角开展了“跳蚤市场”活动。

1、活动对象：此次活动针对南昌工程学院全体学生。

2、活动时间：xx月xx日早上08点至晚上6点

3、活动地点：英语角

4、活动宣传与过程：此活动由各系资产部配合。12月7日各系上报摊主人数以及抽签选取摊位场地。09号上午6点各系资产部开始布置各系摊位，8点摊主开始入场摆卖物品，院资产部负责安检以及摊位协调。晚6点左右各摊位陆续结束摆卖。

“跳蚤市场”活动展现了我们当今大学生勤俭节约的精神风貌。培养了创业和市场经济意识，丰富了大学生活。

1、前期筹备工作到位：院资产部很早就对各个系部的情况进行了了解，而且校园各处也贴有跳蚤市场的海报或横幅，在同学们当中做了充分宣传。

2、活动组织得力：跳蚤市场选在了星期六下午，此时大部分学生都没有课，使得很多学生和摊主可以参与其中。在跳蚤市场当中资产部对摊位的协调也很得当，使得当时活动开展的比较顺利。

1、宣传方面：此次活动中，我系对大三大四的宣传远远不到位，很多大三大四的学生都是到了前两天才知道跳蚤市场的举行。

2、摊位方面：摊位分配略有不足之处，不是分多了就是少了，虽然后来协调的`还行，但这种情况应该可以避免就避免。

3、物品监督检查方面：此次活动是旧物买卖，有些毕业生都是卖的新东西，监督方面略显疏松。

1、全面考虑细节，预先做好准备。

2、加大宣传力度，让每个学生都应知道活动的展开，细节上，我们的工作安排不够合理，没有调动每个人的积极性，以后需要改进。在工作上， 很多时候比较拖拉，没有效率，导致整个团队时间的浪费，在以后的工作中，一定要提高办事效率，让我们的工作更好更快的开展。

一个活动，没有来自各方的阻力，平淡顺利的开展与结束，我们就不 能在其中有所收获，那么这个活动对于我们策划组织者本身来说就是毫无意义的希望以后，我们部门策划更多的，服务于学校、学生的好活动，同时提升我们整个部门的实力。

**市场活动总结报告篇三**

：\*\*\*超级市场

五一”回报社会大赠送

：据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百人次

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

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。

为进一步加深与老党员党的沟通交流，本组于五月二十八日下午在退休教师活动室与退休老党员开展联谊活动，通过下棋、打球等娱乐活动，我们对老党员的生活状况有了更加深入的了解。

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。

餐厅微机室、保卫室等工作人员也均在节日之际收到了我们送去的代表祝福的艾草，在表达感谢的同时，也对我们的活动予以肯定。

成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的;缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

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。

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。

“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。

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。

五是坚持发展社会主义市场经济、使市场在资源配置中起决定性作用和更好发挥政府作用的理论。要坚持社会主义市场经济改革方向，坚持辩证法、两点论，继续在社会主义基本制度与市场经济的结合上下功夫，把两方面优势都发挥好。

积极性不断被调动;广大家长也越来越认识到社会实践的重要性，支持鼓励孩子参加社会实践，从而促进了全社会共同育人氛围的形成。在实践活动开展之前，结合学校具体工作实际，我校积极利用广播、黑板报以及宣传单等向家长、社会宣传中小学生社会实践活动的重要意义，在社会上营造了关爱青少年健康成长的良好氛围。

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。

**市场活动总结报告篇四**

在主题活动中收获，收获的可能不仅仅是教案上呈现的经过深思熟虑的教育成果，亦可能收获的更多，许是那些意想不到的，是在教育过程中孩子与教师互动而来的突发奇想的，许是那些教师思潮瞬间爆发的，是对孩子的认知有极大帮助的……在活动中，想让孩子收获得更多，而孩子，也真真是收获得更多了。其实话说种种，都是孩子全情投入、教师全面配合的结果。

通过本次主题活动，幼儿学会了如何合理的分配自己的钱财，有了初步的理财能力。了解了公益活动的意义，愿意献出自己的爱心。在主题活动中幼儿能大胆表达自己的想法并认真倾听别人的意见，能和他人商量解决问题。

1、幼儿学会了如何合理的分配自己的钱财。

在20块钱我会花的课上，对于如何花这20块钱每个幼儿都有自己的想法。

“可以先逛逛，看好了再买，不能乱买不然看到自己想要的就没有钱买了。”

“可以多买几样以后一起交钱，这样节省时间了可以买更多喜欢的玩具。”

“可以和售货人员砍砍价，让他卖便宜一点，这样可以多买一两件呢。”

“应该提前留一点钱买饮料用，渴了还可以有钱去买饮料。”

2、了解了公益活动的意义，愿意献出自己的爱心。班里大部分幼儿不明白孤儿院的意思，当我给他们讲解完孤儿院的意思时，不少幼儿说他们真可怜，都没有爸爸妈妈，那谁照顾他们啊?那他们怎么过六一儿童节啊?等等的问题。得知我们活动当天买东西花的钱最后是要捐给孤儿院的小朋友时孩子们很兴奋，有幼儿第二天又从家里带来了自己喜欢的玩具说要捐给孤儿院的小朋友。

3、能自主的对玩具进行分类和整理。

这次的主题活动是为了幼儿园的大型六一庆祝活动做准备的。当孩子知道六一幼儿园要开跳蚤市场为他们庆祝时他们开心的不得了，让他们带玩具孩子们把自己在家最喜欢的都带过来了，有的孩子甚至带的是新的玩具。我们给玩具分类时并没有对幼儿带来的玩具提太多的要求，但是当幼儿进行分类是却听到了幼儿说：“你看看这个玩具都脏了，咱们怎么卖啊?”“你这个玩具都快坏了，拿回家吧，这个没有人愿意买的。”“老师，他这个玩具的眼睛都掉了他还拿过来，咱们让他拿回去吧，这个太旧了。”针对幼儿带来的玩具孩子检查的很认真，每个玩具都从头到脚的检查，能响的玩具他们也要试试到底还能不能响，灯还亮不亮。分类放进柜子时，几个人商量着，带音乐的放一起，毛绒玩具放一起，小汽车放一起，学习用品放一起，就连大小不一样的小汽车也要单放着。我只是安静的看着他们分，不左右他们的思想。

4、对跳蚤市场感兴趣，渴望参与到活动中。

“老师，这个玩具可以卖给我吗?”早上来园后一个孩子对我说。他的手里拿着孩子为六一跳蚤市场活动准备的玩具。“我实在是太喜欢这个玩具了。”孩子一眼渴望的看着我。“这个是小朋友为六一跳蚤市场准备的要卖的`玩具，你可以在活动的时候买回家的。”我说道。“可是我怕那天我就买不到了。”

自从开心市场这个主题活动开展了之后，孩子们对买卖东西特别的感兴趣，加上我们也让家长配合锻炼幼儿买卖东西，造成了现在幼儿一看到自己喜欢的东西首先想到的就是要买。这对我们来说是一个很好的开始，孩子看到自己喜欢的东西有要买的愿望，这就是我们开展这个主题的目的。对于大班的幼儿需要一定的自理能力，应该锻炼幼儿自己买卖的能力。

现在孩子对我们班里的开心市场里面的玩具和图书非常感兴趣，活动区活动时幼儿很喜欢去开心市场，在里面买自己喜欢的东西，还会跟售货员砍价。他们经常在活动区的时间几个人一起讨论，我喜欢这个玩具，那天我一定要先买这个玩具。

5、整个主题活动的过程中幼儿能大胆的表达自己的想法，并认真倾听别人的意见，能和他人商量着解决问题。主题活动中有大量的谈话活动和过渡环节的谈话，活动中幼儿能积极主动的表达自己的想法，并能认真的倾听别人给提的意见，遇到问题能自主的和他人商量，自己解决问题。

通过上一个主题的经验，这次的主题我们特意把角色区改成了一个小型的跳蚤市场，让幼儿提前在班里感受了跳蚤市场的规则，方便幼儿在活动当天能更好的享受到快乐。虽然主题结束了但我们班里的跳蚤市场还在营业，孩子对跳蚤市场依然很感兴趣，他们享受这种讨价还价的买卖过程，同时也将简单的加减法运算应用到了生活中。

我们看到孩子过了一个这么有意义的六一很是高兴，对于大班的幼儿，这是他们在幼儿园过的最后一个六一儿童节，他们不仅参与到了活动中，而且在快乐的同时又做了有意义的事情，为孤儿院的小朋友献爱心。

**市场活动总结报告篇五**

为期两天的“小跳蚤市场”活动结束了，活动让我们意犹未尽，乐在其中。

走进幼儿园彩球飞扬，商家忙碌的布置着铺子，经商信条都已上墙，眼前的一切让我异常兴奋，我和老公都有些迫不及待了。

从班级接出儿子后，活动也在下午4:20分准时开始了，现场气氛热烈、有序。我和老公带着儿子转了又转，第一圈“踩点”，第二圈“下手”，接下来的一圈圈就是不舍离开了(我和老公快乐的总结评论着，悄悄地为明年做着打算)。回到家中，儿子高兴的玩着买回来的宝贝，还要拿到奶奶家显摆显摆。我和老公这两天聊天，聊着聊着就聊到这次活动中来，回味着活动中的趣闻。

趣闻一：中一班张嘉懿小朋友的商铺在门口，本子、笔、橡皮学习用品一应俱全，货物的品质都很好，可是销量不是很好，家长无奈又极其搞乐的喊着：“你们怎么都不学习呀，5毛钱一本我上了200本呀”。(老公说：“你去告诉她，做生意位置很重要，她那风水不好，背光，我们大笑。”我还真的告诉去了。)

趣闻二：楼角的\'小商铺卖着各式各样的小粘贴，妈妈忙活着不亦乐乎，旁边放着很大的抽屉式钱箱，我和儿子挑选的时候，就听宝贝妈妈对孩子说：“caihuo”。我一时猛住了，以为是什么专业的商业用语，就不解的问：“caihuo什么意思。”宝贝妈妈说是：“他踩到我的货了”。(嗨!理解虽然出现偏差，不过我还是很快乐的哟!)

趣闻三：我们愉快的看看这，瞧瞧那的时候，只听一个宝贝的妈妈说：“今天你卖货，明天你再去买。”(卖的高兴，买的也很热闹，小宝贝急的不当老板，要客串消费者了。)

我们期待着明年“小跳蚤市场”活动的如期而至，那时我们将抢先报名，体验一下经商当老板的快乐。

参加幼儿园的各项活动，不仅孩子增长了见识，我们各家庭间也更为熟悉和亲近了，带给我们很多美好的回忆。我们与老师、与孩子共同快乐着!

**市场活动总结报告篇六**

又是一年毕业季，大四的师哥师姐即将要离开他们生活了四年的大学，在打包行囊的同时，发现有很多以后用不到的物品，如书籍等辅导资料、衣物、电子产品、各类生活用品等。因此，学院老师为帮助大四的师哥师姐解决闲置物品的问题，继续发扬倡导节约勤俭的风尚，实现资源的循环利用，充分利用,特联合学院创新创业办公室和生活部举办跳蚤市场。

本次活动第一次采用线上、线下相结合的方式。

5月10日，跳蚤市场线上销售拉开序幕。我们充分利用了线上淘宝店的便利条件，在创新创业办公室的帮助下，将精心挑选的宝贝在特定淘宝店里展出，并向低年级的同学下通知，如果有心仪的宝贝可以与卖家私下联系，达成协议后宝贝下架。同时为方便大家登陆界面，还提供扫微信二维码的服务。

另一方面，线下的跳蚤市场也在紧锣密鼓的准备着。5月15日生活部例会，将线下的跳蚤市场活动流程确认了一遍，确保活动能够顺利地进行。当晚，生活部的委员还深入大四师哥师姐的宿舍对本次活动进行了相应的宣传，欢迎他们来到跳蚤市场参加我们的活动。与此同时，其他年级的同学也收到了相应的活动通知。

5月16日，下午三点半，生活部的委员及干事带领e诺爱心服务队的同学到达现场进行布置，并维持现场秩序。挂横幅，安置展板，搬桌子，发传单，发放抽奖券，忙得不亦乐乎。下午四点，一年一度主题为“小跳蚤，大信息——to my world(去买我的)”的信息学院“跳蚤市场”活动拉开了帷幕。在优美的背景音乐下，低年级的同学与即将毕业的师哥师姐们进行相应的交流。无论是请求辅导书推荐，还是交流考研考公务员的经验，亦或是求抽奖券进行试手气的抽奖，都是本次活动的亮点。下午七点，在夕阳的\'余晖下，生活部委员与服务队的同学收拾好东西，有序离开。

在此次活动中，既有成果，也有很多不足，现总结如下：

1、大四的师哥师姐把曾经陪伴自己度过美好时光的各种学习用品、生活用品以低廉的价格卖给学弟学妹，不仅获得相应的物质回报，增强经济意识，学弟学妹也淘到了自己心仪的物品。

2、在此次活动上，学弟学妹们与师哥师姐有了更多的沟通和交流，拉近了彼此之间的距离，增强了学院的凝聚力。

3、在活动中，学弟学妹在买书的同时得到了师哥师姐们的宝贵经验，大四的之涛师哥就热情的向大家分享他在专业课、选修课等方面的经验。

4、这次活动首次采用线上线下相结合的方式进行，让大家足不出户就可以淘到自己喜欢的宝贝，非常便利。

5、活动采取相应的奖励措施，充分调动了大家的积极性，活动现场非常活跃，达到了我们的预期。

1、生活部委员们在进行活动宣传的时候有时候吃了闭门羹，可能是去师哥师姐宿舍太晚，耽误他们正常休息有关，下一次宣传时间有待改进。

2、活动时间的选择有些问题，活动前期准备比较充分，但是因为各种原因未能尽早举办，再加上天气有一些炎热，可能缺少了一些活动的积极性。

3、活动秩序有些混乱。有一些师哥师姐因为来的比较晚可能没有在我们安排的活动地点内进行交易，可能错失了卖出宝贝的良机。

4、由于某些原因，奖品设置可能有所不当，失去了一些买家的兴趣，这导致最终有一些奖品没有送出。

5、到场的师哥师姐带的书大多都为考研考公务员的图书，对不打算考研不打算考公务员的同学吸引不大。

此次跳蚤市场的活动虽然已经落下帷幕，但是勤俭节约的理念却会一直延续下去。各级学生各得其所，现场气氛活跃，大家都有着或多或少的收获。

本次活动的举办并不是很成功，我们会认真反省，吸取此次的经验教训，争取下次将此类活动举办的更加精彩。

**市场活动总结报告篇七**

为了继承和弘扬中华民族艰苦朴素的传统美德并坚决反对铺张浪费的不良行为，展现当代大学生勤俭节约的优良品格素养，师范大学信息科学与工程学院生活部经过前期的精心策划和认真筹备特举办了此次“跳蚤市场二手买卖”活动。

5月11日晚由信息学院生活部承办的“跳蚤市场”在教学楼c333正式开幕。此次跳蚤市场卖方主要是大四师哥师姐，买方是级同学，物品主要为书籍、服装、鞋子、电子产品等物品。

本次活动从晚六点半开始到八点半左右结束，历时两小时后顺利落幕，针对此次活动现做如下总结：

1、活动前期部门开了一次会议并由部长进行了相关工作的`部署以及走访宿舍的宣传，对本次活动做了一个良好的铺垫。

2、生活部成员能够主动帮助师哥师姐搬东西，维持现场秩序。

3、让师哥师姐留之无用，弃之可惜的书籍、衣物得到了最好的处理方式，价格优惠，既有利于买方又有利于卖方。

4、此次跳骚市场的书籍买卖方主要为信工学院成员，买卖针对性强，选购节约时间。

5、虽然这是一个买卖活动，但是在买书的同时，师哥师姐花了很多的时间与大家交流了学习经验和学习体会，增强了学院同学间的友谊，并对同学们的学习有所帮助，受益匪浅。

1、宣传力度方面强度不够，导致卖方较少，买方更少。

2、地点选取不够好。现在的户外跳蚤市场已经形成了一定的规模，而且食堂是大家的必经之地，自然人群密集，更为热闹，很少有人愿意跑到更远的教学楼，销售数量无保障。

3、选取的时间不适当。如果地点选择在室内，我们的活动时间最好是选择在“户外跳蚤”开展之前的非周末时间，这样大家去教学楼的几率就会大一些。

4、吸引力不够。既然我们是和户外跳蚤市场同时举行，我们就要拿出与众不同的东西，或是在价格或是物品类型等方面去吸引购买的同学。对于这次活动我们应该取其精华去其糟粕，从此次活动中吸取经验，弥补缺陷，争取在接下来的工作中做得更好，使活动更加顺利进行。

此次活动意在培养同学艰苦朴素的精神，跳蚤市场虽然已经结束，但是节约的风尚却应该永驻心间，节约不是一时兴起，而是每一天。毕竟作为当代大学生，发扬艰苦朴素的精神是我们的使命，我们学习勤俭节约，是在学习一种道德品质，学习一种人格力量。

**市场活动总结报告篇八**

20ｘｘ-4-21~20ｘｘ-5-13

“砸金蛋中金条”活动对象：全市市民活动方式：降价打折买赠

卖场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算！有东西送！”

报纸（4月19：晨报整版；4月20日晚报整版；），单页夹报（4月21日夹报2万分），张贴海报（500张），发放宣传单（1万张），拱门，场内宣传

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障；综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

a.业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额100万，实际售卖63万，达成率仅63%。客流统计，较为理想的是4月29日、4月30日和5月1日劳动节放假3天，客流分别为：213人、248人、340人，活动其他期间客流较为平稳，平均ｘｘ0人次/天。原因在于：1.宣传时对九开家居没有名确的凸显，导致客流量1/10的顾客看到宣传直接到了三站；2.宣传的时效性没有达到，一个是宣传时间段，所有的宣传都是在活动前3天开始的，有的甚至于活动同期，再者宣传的时间没有提前预留出来，活动内容的宣传至少要提前3-4个周，应当给顾客一个了解过度的一段时间；3.宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角；4.商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。虽然，在活动之前举行过统一的营业员培训的，但是效果不佳，在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的.讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

b.活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为654888元（其中尾款为73400元）：售卖较好的梦丽莎：ｘｘ8900元；瑞尔中式：146200元；南方家私：49200元；帝标：37100元；大堂红木：2500元；百强圣：17800元；另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导（正在改进中）。

c.活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：金条（5g）3个，电视2台（1599），冰箱2台（ｘｘ99），山地车4辆（460），自行车5辆（260），电饭煲、电饼铛、电压力锅、挂烫机、电饭煲各5台（299），蚕丝被10床（ｘｘ6），电热水壶10个（85），电吹风18个（56），合计：27764元；提点：15000元。

d．此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

另，活动期间要求导购人员沟通上做到三大主动：1.主动介绍,宣传公司的促销活动情况及优惠活动；2.主动解答顾客的疑问；3.主动加强与顾客的沟通。通过顾客对商场的认知度调查来看，各种宣传的途径都带来一些顾客群，但主要有：通过报纸，小区广告及周边居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有一定比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是必须的。建立顾客档案，是想通过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客；建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售。

从活动现场来看，今年的家具行业形势确实受到一定的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎么去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的建议。

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