

最新研学活动结束了 促销活动结束后的总结优质

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

最新研学活动结束了 促销活动结束后的总结优质篇一

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

xx年9月23日——xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的'时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

（本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。）

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1□xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——月饼大联展”，集中推出月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2□xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3□xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。（烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。）

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。
（礼品建议为红酒、打火机等时尚物品）

最新研学活动结束了 促销活动结束后的总结优质篇二

大力宣传以宪法为核心的中国特色社会主义法律体系，提高全校师幼的法制观念和法律素质；坚持“安全第一，预防为主”的方针，以开展创建“安全学校”活动为契机，打造“遵纪守法、乐于奉献”的教师队伍；提高幼儿明辨是非、依法自我保护的能力。

二、营造浓厚的宣传氛围

1、在周一早上升旗仪式上进行以“法伴我成长”为主题的国旗下讲话，让广大师生牢固树立法制意识。

2、通过布置法制安全教育专栏，提高孩子的法治意识和法制观念，为孩子“学法、用法、守法、护法”打下坚实的基础。

3、利用家长资源，邀请学生家长到学校为孩子上一次法制教育课。

4、根据幼儿年龄差异，利用图片展览、表演、观看专题法制教育片等直观形式对幼儿加强教育，广泛进行交通、消防、安全、卫生、环保等方面的法制宣传活动。

5、家园联系中张贴法制宣传知识，在家长遵纪守法的同时，共同教育幼儿做一个遵守纪律的社会小主人。

6、在此期间，学校led打出“学法与守法并重，幸福与平安同行”等法制宣传横幅标语，营造法制宣传的氛围。

通过此次活动的开展，使学生在法律与道德的规范下懂得珍惜校园生活，更好的'学习，努力进取，为构建和谐校园做出自己的贡献。

最新研学活动结束了 促销活动结束后的总结优质篇三

一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选

址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

连锁药店年度工作总结

为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店9家。二是整体收购加盟店为直营店28家。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡镇加盟店17家药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市尝提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的'完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；二是正确面对挑战，坚持每周召开一次地区经理会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决门店遇到的新问

题;三是加强品类管理、加大"t"类商品的销售力度,及时实现奖励政策,促进了"t"类产品的销售,其销售比例由上年的2.8上升到今年的10;四是积极开展多种形式的促销活动,利用黄金周、节假日,及"3.15"绿色消费活动、下社区宣传活动,促进了销售任务的完成;五是弘扬企业文化,培养知识型员工,对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达1100多人,支持和鼓励参加考试,有效地提升了员工素质;六是与扬州晚报社联合举办了"健康与保奖、"安全月"、"我心中的放心药店",为主题的第二届"杯"有奖征文活动,进一步提升了知名品牌形象;七是强化优质服务,增强企业竞争力,积极开展十多项便民服务项目,全年送药上门20xx次,电话预约购药3165次,代客切片8520次,代客煎药12468次,夜间售药12422次(14.5万),增强了企业竞争力,取得了市民良好的口碑。

最新研学活动结束了 促销活动结束后的总结优质篇四

一、做好宣传动员工作,让学生明感恩知感恩

为了统一认识,做好宣传发动工作,学校少先队大队部利用国旗下讲话向全体学生宣读“感恩母亲的倡议书”,向全体学生发出了“感谢母亲”的号召。同时,各班主任积极召开了动员会,组织好学生阅读倡议书,讲解活动意义,使广大学生知道什么叫感恩,明白知恩、感恩、报恩是人生美德,是中华美德的重要内容,滴水之恩,当涌泉相报,是古今仁人志士的至理名言。青少年,要从自己做起,从小事做起,在家庭、在学校、在社会做到有恩必报。负恩知愧,把自己培养成为建立和谐家庭、和谐社会的好少年。

此外,为了使感恩教育更深入孩子们的内心,学校各班举行了“感恩母亲”的主题班队会活动。通过这一系列的动员、宣传、教育活动的开展,为我校感恩教育活动的高质量地开展

奠定了坚实的基础。

二、开展感恩实践活动，让学生做到知行统一

1、开展“我为母亲做些事，我对母亲说知心话”活动：在感恩教育活动中，学校号召学生们积极为母亲多做事，对母亲多说知心话，回到家里，要懂得为母亲揉揉腰、捶捶背、洗洗脚。中高年级的同学，要尝试参与“帮母亲做饭洗衣”等。活动中，全校学生全都认真去完成了“我为母亲做些事，我对母亲说知心话”这个环节的活动内容，并按学校统一要求对自己的活动过程进行了记录。通过这个环节的活动，学生们用自身的经历体验了母亲的艰辛和不易，也让学生更懂得感激父母的养育之情，而孩子们在活动中的优良表现，也让父母看到了未来的希望。

2、为母亲制作一张感恩卡和发一条短信：在感恩教育系列活动中，让学生在母亲节当天亲手为母亲制作一张感恩卡，将对母亲的感激之情通过感恩卡写给母亲，感激父母赐予的生命、感激父母养育之恩、感谢父母无微不至的照顾。并在母亲节当天亲手交到母亲手中。同时，各班主任还指导学生在母亲节当天利用家校通系统将“在母亲节最想对妈妈说的一句话”以短信的形式发到自己母亲的手机上。让每个学生母亲在“母亲节”当天都洋溢在浓浓感恩之情的氛围中。

此外，学校少先队大队部还在校园里展出了学生们制作的优美感恩卡，让全体学生都分享了各自的这份感恩情怀，同时也将我校的感恩教育活动推向一个高度。

3、开展“妈妈我爱您”的活动：为了让学生更深刻感受母爱的伟大，我们开展了13年级以“我和妈妈”为题画一幅画，46年级以“妈妈，我爱您”为标题的感谢信，送给妈妈。使学生充分感受到了父母对自己的呵护是多么地不容易，更加真真切切感受到了父母之爱的伟大。

三、拓展感恩教育体系，多方位多角度进行延伸

我们在这次的感恩教育月活动中,除了使我们的学生更懂得去感激父母爱以外。我们还对感恩教育体系进行拓展,将感恩教育跟环保教育、劳动教育等有机地结合起来,多方位、多角度进行延伸。

最新研学活动结束了 促销活动结束后的总结优质篇五

x月中旬。招新的准备活动。

为了此次招新,我们的理事进行了充分的下寝宣传,足迹遍及江边、南院、德智、天马、附中等师大各院寝室。我们在宣传方面的努力,在不久的木兰路招新活动中见到了成果。

x月x日。五舍篮球场百团大战。

在x日之前,我们制作了精美的手绘海报,印发了内容丰富的传单。x日当天,我们很早就开始布置招新现场,将社旗和宣传海报摆放在招新点,还把社团的各种奖状摆在了最显眼的地方。争鸣所有本次活动总体说来非常成功,远远超出我们的预期。在中午十二点之前,争鸣就招了250名社员。特别的是,由于争鸣社的良好口碑,很多高年级的同学也选择了支持争鸣社。这一切令所有的理事都欢欣鼓舞。我们非常感谢社员们对争鸣社的支持。我们也有信心延续这个好的开局,将下阶段社团的各项工作做好做实。实现争鸣新的飞跃。

x月x日。社员迎新大会。

社员见面大会。这是新社员加入争鸣之后的第一个活动。所以,我们想把这个活动办得温馨有趣,让大家觉得,社团不是只会小打小闹,加入社团更不是为了混操行分。我们用第

一个活动来树立社员的信心，让他们真正感受到自己是社团的一份子，这是志同道合共同的选择。虽然这次活动在校监上出了些问题，但我们已经尽力把事情做好，也问心无愧了。

x月x日。“90后我有我的young”新生演讲比赛

本次比赛于x月x5日，在历史文化学院的310教室举行，校监察部的同学见证了此次比赛的全过程。为了做好此次活动，我们做了精心的准备，无论是现场布置，还是比赛环节，都是经过反复讨论和认真总结得出来的。充分的准备促成了比赛的成功。

x月末。主迎新晚会的筹备工作。

我们与历史文化学院其他四个社团共同合作，并配合学社联主要做外联方面的工作。

在过去的一个月，争鸣社经历了许多许多，我们播散了希望，收获了成功与友谊。大自然的寒秋却变成了争鸣的春天。在争鸣的春天里，我们有理由相信，下个月我们会做得更好。我们的活动会越来越精彩，我们的社团会越来越兴旺。