# 双十一送温暖工作总结(精选16篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-05-31

*双十一送温暖工作总结1双十一工作总结为迎接双十一，我公司各个店铺举行了大型的促销活动。20\_年双十一我们创造了亿，200万单的历史新高，我们后勤部将北京科捷仓后勤工作做以下工作总结： 双十一工作回顾：1.整体来说，大家的工作积极性是非常高的...*

**双十一送温暖工作总结1**

双十一工作总结

为迎接双十一，我公司各个店铺举行了大型的促销活动。20\_年双十一我们创造了亿，200万单的历史新高，我们后勤部将北京科捷仓后勤工作做以下工作总结： 双十一工作回顾：

1.整体来说，大家的工作积极性是非常高的。

2.北京科捷仓对各个店铺的大促，提前做了一定的预包、人员培训、等相关的工作。双十一工作总结：

1、库房发货主要问题

（1）工作按排操作不合理。不是每个人都清楚相关的流程，即使重要的管理者也不是很清楚每个人具体应该做什么，工作没有分配到位，没有按照预定的计划来做事，以至于最后全部还是按照自己的方法来，遇到事情解决事情，而不是很有条理，有计划处理事情。经验不足，造成了这次活动中出现了工作分工混乱，遇到问题不能及时和更好的处理。

(2)在打印快递单的和和发货单的环节，没有提前做好

**双十一送温暖工作总结2**

公司于双十一期间开展的“双十一，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议总结。上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理、营销总监、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析、总结了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

最后，总经理和营销总监分别对会议内容做出总体评价，充分肯定此次活动取得的成效，强调各市场代表之间应该互相吸取经验和教训，营造一个互相学习，彼此提高的良好氛围，同时也是大家取得进步的好机会。说：各市场代表和经销商要客服自身惰性，满足甚至超越公司要求，不断提升公司形象，提高自身效益，实现良性发展和多赢的局面。大会最后对的9、10月份任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的双十一促销活动，在经过长期而繁复的备战工作和轰轰烈烈的销售工作之后，已经告以段落。针对此次活动，公司对部分经销商进行了回访。

其中，、等地依旧是家具公司的销售冠军。、等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡，、等店都取得了不俗的销售成绩。当然，也有一些销售则让经销商感到心酸。整合众多专卖店的珍贵经验，我们试着分析导致销售结果天差地别的原因，并整理成文，希望对广大经销商朋友有所助益。

1、店面形象。作为塑造品牌价值的第一步，店面形象的维护非常重要。正如一件礼服只有摆在精美的橱窗内才能更好地凸显它的价值不菲一样，作为国内知名品牌，雅宝家具的价值需要精美、高档的店内装潢、艺术性的饰品摆放、优雅的空间氛围来烘托和塑造。一个装潢高档、格调优雅的专卖店用自身的良好形象为店内的家具增值，所以，在二三级市场，良好的卖场形象是我们塑造品牌价值、展示产品档次、拉开与杂牌家具距离并避开与其低价竞争的第一步。

当走进店里的顾客经常把产品与杂牌家具相提并论并讨价还价的时候，就说明你的卖场已经失去了塑造品牌价值的能力。失去了这一价值，你又如何与那些制作成本低廉的杂牌产品竞争呢?

2、广告宣传。广告宣传有力保证着促销成绩的取得，经销商朋友要根据自身的店面规模、活动筹划、当地情况进行宣传。在刚结束的十一活动中，隆尧的成绩十分亮眼。从活动内容、广告宣传、导购人员到客户维护的各个方面，专卖店都做得很好。而在宣传方面，面对强势的竞争对手，专卖店更是投下了大手笔：

一、把雅宝家具的广告做遍城市三条主要街道：在主街道，悬挂60条写着“恭祝xx人民国庆快乐”的红色吊旗;在另外两条街道，做满灯杆广告;

二、大量发送短信。一方面普遍撒网，26万条短信轰炸;另一方面，在活动开始前对1000多个目标客户集中发送短信。以完善的活动内容和导购人员作后盾，以强力宣传来冲击人们的.认知，销售成绩又怎么会不好呢?

强力而科学的广告宣传更有可能弥补地理位置的缺陷。加大促销宣传力度，不仅可以让更多的人了解活动内容、提升雅宝品牌在当地的知名度，还可以在一定程度上弥补地理位置所带来的先天不足，这是济南长清专卖店已经印证的道理。

3、客户维护。此次活动中，有不少专卖店尽管受到来自公司、市场、自身等因素的制约，仍然取得了不错的成绩，这得益于专卖店的客户维护工作。专卖店良好的售后服务为其在当地赢得了良好的口碑和信誉，与同类品牌相比，无形中提升了不少竞争力。

4、导购能力。专卖店大量广告费用的投入、震撼折扣和特价的推出，目的就是为了吸引顾客进店，以借此机会成交顾客。所以，在前期工作完成以后，接下来，考验的就是导购员的销售能力了。所以，对于那些在活动期间能吸引众多顾客进店，却无法提升销售成绩的专卖店来说，导购人员的专业能力低下是急需解决的问题。除了进行专门的导购人员培训，专卖店管理人员更要督促和鼓励导购员自觉运用网络和书本资源学习导购知识，提升销售能力。

**双十一送温暖工作总结3**

双十一工作总结（精选5篇）

双十一工作总结1

由于这次超市下重本宣传双十一，对于每一个超市来说都是商机无限啊，无论是如何虚低，都能引起买家的疯狂抢购。

这次双十一、我们的活动并不算十分大型，但是一个x折封顶，已经迎来了xx天的销售额，对于小奢侈品的销售，那是一个不简单的事情。这次双十一，前期预告，包括退差价等等，我们都hold住了。疯狂的抢购，我们也hold住了。但是，问题依然存在。沟通依然不够，很多细节部分，要在执行中给客服灌输，如果这出现在服装类销售，应该会很麻烦。

发货方面：由于繁琐的下单流程

**双十一送温暖工作总结4**

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。

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。

三、活动意义及结果

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双十一这天玩的开心，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光的，不过后续的发展有待于进一步调查。

**双十一送温暖工作总结5**

为迎接双十一，我店举行了小型的促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了2688商城在沁源的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值的我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

这次活动店里进货大概在一万元左右，还有以前店里不到4000元的存货。活动中飞科剃须刀,温碧泉的套盒,冬季的自发热用品都销售的不错.活动第一天的销售1723元，第二天销量达到3341元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了2585元。三天活动下来也有7649元的现场销量。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信2688的未来会更上一层楼，成为电商中的龙头老大。

**双十一送温暖工作总结6**

在一年一度的光棍节来临之际，校会决定举办光棍节舞会，以此来丰富同学们的校园生活，并促进与外校的交流，体现校会为同学服务的宗旨。

>一、前期准备

在11月11日前一周，校会各组分工合作，积极对“光棍节舞会”做细致而周密的活动策划。干事们热情颇高，干劲十足，很快拟定了详尽的计划书。

本着为同学服务的宗旨，全部经费与设备均由校会投入，用来为本次联欢舞会的顺利举行做好准备。

同时，校会文体部的宣传组成员担任了本次活动的前期宣传工作，使活动受到广泛关注，为本次活动的成功举办打下了坚实的基础。

>二、参加人员

>三、外校联谊

这次活动除在校内有较大影响之外，还受到外校同学的欢迎。有西北政法大学，建筑大学等学校的同学来本校参加舞会，促进了各个高校之间的交流与合作，为校会乃至学校树立了积极的形象。

>四、活动时间

开始：11月11日晚上7点整。

结束：11月11日晚上10点30分。

>五、活动内容

具体有如：教授献出的交谊舞;独唱;项目众多的互动游戏;兔子舞;新疆民族舞;交谊舞等等。

本次活动内容丰富，色彩缤纷，优秀节目接连不断，赢得了在场观众热烈的喝彩与掌声。

总之，本次活动在各位部长的带领与各个干事的努力协作配合下，取得了圆满成功。

**双十一送温暖工作总结7**

今年的双十一活动取得圆满成功，398元u盘130单，580元书籍加680元闪电光碟60套，营业额超10万!有必要总结一下。

1：文案和图片的重要性，产品本身是物超所值10倍以上的!

2：产品选择最好是单品，推成爆款!不能超过3个，多了客户无法选择!

3：产品的塑造和不停的轮番播报可以不断提醒顾客!紧迫性和稀缺性会刺激客户尽快下决定购买，卖完就停止销售，让客户买了觉得确实是赚到了!

4：平时积累粉丝，适时引爆!注重后端二次开发!

5：团队统一思想，步调一致，群发语音，图片。

6：扩大战果，争取下一步的更大成功!买光碟是一种学习，多总结多分享更是一种学习!闷骚无法影响别人!

**双十一送温暖工作总结8**

20XX年11月11日，市场部就光棍节促销活动召开总结会议。会议对光棍节促销活动取得的成绩和存在的问题做出总结分析，并对年底的目标任务做出总体规划。

公司于光棍节期间开展的“光棍节，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议总结。上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理周才友、营销总监冉亚夫、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析、总结了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

最后，总经理周才友和营销总监冉亚夫分别对会议内容做出总体评价，充分肯定此次活动取得的成效，强调各市场代表之间应该互相吸取经验和教训，营造一个互相学习，彼此提高的良好氛围，同时也是大家取得进步的好机会。周才友说：各市场代表和经销商要客服自身惰性，满足甚至超越公司要求，不断提升公司形象，提高自身效益，实现良性发展和多赢的局面。大会最后对的9、10月份任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的光棍节促销活动，在经过长期而繁复的备战工作和轰轰烈烈的销售工作之后，已经告以段落。针对此次活动，公司对部分经销商进行了回访。

其中，河北隆尧、河南漯河、山东曹县、单县等地依旧是雅宝家具公司的销售冠军。平顶山、虞城等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡，长葛、宝丰、太康等店都取得了不俗的销售成绩。当然，也有一些销售则让经销商感到心酸。整合众多专卖店的珍贵经验，我们试着分析导致销售结果天差地别的原因，并整理成文，希望对广大经销商朋友有所助益。

**双十一送温暖工作总结9**

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门店装饰一新，提升了门店的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

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xx万，实际售卖xx万，达成率仅xx%。客流统计，较为理想的是x月x日，活动其他期间客流较为平稳，平均x人次/天。

原因在于：

1.宣传时对xx没有名确的凸显，导致客流量xx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x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x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，门店的培训不到位，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xx元（其中尾款为xx元）：售卖较好的xx：xx元；xx：xx元；另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于门店标示不明，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：xx，合计：xx元；提点：xx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。

通过顾客对门店的认知度调查来看，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门店带来新的顾客；建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到门店，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门店，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。当前应提升门店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。定时到其他门店了解情况，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。

**双十一送温暖工作总结10**

每年的11月11日是一个特别的日子。这一天，代表着开始、拥有、纯洁和忠诚的数字“1”全部集合到了一起，让人无限憧憬。这一天，又因为数字“1”形象的表现了一个群体—单身者，又成为了单身者的节日，俗称“光棍节”。

今年的11月11日更是一个特别的日子。今晚八点，一场特意祝福我市单身男女节日快乐的大型篝火晚会将在广安天赐园盛大开幕。据晚会主办方广安蜜地婚恋会所介绍，他们按照“自愿参加、真诚交友”的原则，精心策划了这场名为“手牵手、心连心”大型篝火晚会，目的在于搭建交友平台，烘托节日氛围，真诚祝愿独居我市的“光棍们”早日赢取甜蜜的爱情和幸福美满的婚姻。

本次晚会会员来至武胜、华蓥、岳池、邻水及广安市区，晚会参加人员突破100人，当场26对有意想交往，在晚会活动中，大家玩得十分尽兴，也真找到了节日的感觉。

广安蜜地婚恋会所秉承“诚信服务”的经营宗旨，致力开展对会员“真心、爱心、耐心、精心、细心、诚心”的六心服务工程，并制定了一套完善的、行之有效的经营管理体系。为构建和谐社会，送幸福千万家，公司总经理张文学先生携企业全体员工祝愿天下有情人终成眷属！

**双十一送温暖工作总结11**

迎接双十一，我店举行了小型的促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了2688商城在沁源的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值的我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

>销售情况

这次活动店里进货大概在一万元左右，还有以前店里不到4000元的存货。活动中飞科剃须刀，温碧泉的套盒，冬季的自发热用品都销售的不错.活动第一天的销售1723元，第二天销量达到3341元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了2585元。三天活动下来也有7649元的现场销量。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信2688的未来会更上一层楼，成为电商中的龙头老大。

**双十一送温暖工作总结12**

在前期准备中，我们提前对一楼面员工进行了培训和动员，要求各品牌及时上架适销单品、全员下载xx，同时详细培训xx下单流程，使一线员工都能独立操作线上交易，并与相关部门沟通沟通，统一了开单格式、积分要求和发票开具流程，最大程度做好事前准备。

在活动组织上，我们吸取去年活动的经验，明确分工，优化流程，将下单区和兑卡区划分开，下单区由营业员及顾客自主操作网上下单，另有工作人员从旁协助，指导不熟悉操作的顾客完成下单流程，而兑卡区则独立出来只做兑卡工作，通过区域划分极大提高了兑卡的工作效率，活动当天未出现顾客长时间排队等候的情况。

在氛围营造上，我们将下单区和兑卡区的电脑做了统一样式的陈列，充分营造了良好的活动氛围。

但是通过活动也反映出来一些存在的不足：

一是员工专业度不够，虽然在活动之前我们组织促销班的员工进行了事前培训，但是在实际操作过程中还是存在员工网上操作不熟练、兑卡不规范等问题。

二是营业员开单不规范，未按要求开具销售单或商品编码、价格填写错误等问题均有发生，影响单据核对、输机效率。

三是xx手机客户端不完善，选取商品时不能直观判断所属店铺，造成顾客下单错误，购买了其他店铺的化妆品，后期又需要办理退款手续。

四是商品自提问题仍未得到解决，本次活动赠送的线上xx元电子券使用要求是xx减xx，因此很多顾客都是在柜台下单直接取货，且购买的商品价格在xx出头，但我们店内快递是xx包邮，金额不够要收取邮费，对此很多顾客有意见，为此我部临时将包邮政策调整为xx包邮，以满足顾客需求。

针对上述问题，我部会在后期活动操作中不断完善工作流程，并积极联系xx公司解决后台设置问题，以期为顾客提供更好的购物体验。

**双十一送温暖工作总结13**

双十一工作总结（通用10篇）

双十一工作总结1

这次双十一的活动结束了，感觉还是有一定的成绩，我们商场在这次的双十一促销活动当中，认真的做好了很多方面的工作，首先是安保工作，促销第一天人是非常的多的，所以安保工作非常的重要，疏散人流量，做好相关的准备，这一点是应该要去做好的，这几天的人流量是非常多的，活动下来也是达到了近期工作人流量的高峰，对于这次促销活动现也总结一番。

商场全场都是推出了各种优惠活动，是应该要去落实好的，这些相关的工作是要进一的去落实好，保证促销当天能够取得不错的销售额

**双十一送温暖工作总结14**

做趣搭商城一年了，双11可惜没赶上，双12搞了一把，第一次搞活动，感觉很累很紧张。

做了一件事情，最好是总结一把，对以后也是有借鉴的，也是人生中的一笔财富。

做决定要做双12活动，其实是在双12前的10天，这样准备的时间就很紧张，我们的在线3D试衣技术，在业界是比较突出的，但是没有包装好，准备继续改版，但又存在一个问题，在没有用户数据的情况下，把以前设计好的流程、界面都推翻重来，或者要大改版，其实都不是明智的选择，因为第一版就是大家一起讨论出来的，在没用户数据的前提下，怎么保证下一个版本是用户需要的呢?所以我们准备根据以前的一些小量数据，然后策划双12，通过小规模的推广，来检验趣搭商城存在哪些问题。现在看来，这个决定是十分明智的。总结一点：在没有用户数据的前提下，一切自认为对的改版都是不太靠谱的。

平时我们看京东，淘宝活动漫天飞，感觉很简单，但是自己亲手来操刀，才知道其中的痛苦。双12活动包括一系列的工作：活动策划文案、特价商品组织、广告设计、活动页面设计、抽奖系统设计及实现、移动端wap页面设计、后台用户数据监控系统完善等等缺一不可。在这么短时间内要组织起特价的活动，还要对商品图片进行特殊的处理，然后活动页面和广告设计，招商组、修图组和设计组工作量最大。一切准备好后，上线前都是要进行测试。事情一多，就会变的没有头绪，所以我们采取每天早上一来，就统一发出具体到每个人当天要完成的任务，然后大家马上分头行动，这个方法效率比较高，但是对活动策划的人，要求也是蛮高的，必须知道需要什么，目的是什么。总结一点：不怕事情多，就怕事情没有安排好，一切合理安排，事情做起来会顺利很多。

每个活动做了后，都必须分析数据，然后针对数据、用户的使用习惯、偏好，来对商城进行修改，这样有的放矢，让我们也更明确的找到了方向。

以后还会陆续总结，把我在从事电商工作中遇到的问题以及调整的方法和大家分享，也希望大家有电商经验的和我多交流，避免走不必要的弯路。

**双十一送温暖工作总结15**

20xx年11月11日晚20xx年河北大学工商学院日子剧团如期举办一年一度的光棍节晚会，晚会在A5一阶隆重开幕，列席本次晚会的有学校领导老师有河北大学工商学院团委副书记李卫森老师，河北大学工商学院管理学部团委书记胡夕坤老师，同时到场的还有本次晚会的赞助商，保定市避风塘KTV的老总以及小嘴煲煲饭店的经理。

这次晚会是个团结的大会，是次胜利的大会，所有老师，同学，家属，保安，保洁，楼管等等都对这次晚会做出了很高的评价，我们对此深感荣幸，不过我们在收获胜利的同时也要针对其中存在的问题不断改进不断提高。

晚会开始之前的两个小时里我们就已经开始布置会场了，虽然需要准备的道具，舞台是比较复杂的，而我们的现实的条件又是相当恶劣，我们只好发挥我们剧团人多的优势，面对成堆的舞台板子，看着压迫着地面的音箱，脚下踩着不计其数的道具，我们曾经胆怯了，但是呼亚飞总指挥的惊天霹雳，如雷灌耳的一声：\_搬！\_给我们大一的学弟们灌注了莫大的信心，果然会场在1个小时内就布置好了，这在许多外国人看来是不可能的，他们认为中国人不可能在没有现实条件下，在一小时内把会场布置好的。但是我们做到了，我们代表了中国人的优秀作风，我们有力回击了帝国主义与反动派的攻击，我们为我们是中国人是日子人赶到骄傲！

在看着已经布置好的会场我们心满意足地笑着，但是我们回头看下观众席时，我们惊呆了。晚会是晚七点开始，布置好会场不过5点多，但是已经有一多半的观众进入会场了，这一情况令我们第一次办光棍节的同志们措手不及，这一关键时刻大三的学长们挺身而出，针对晚会临开始时的会场观众安排以及灯光音效控制等突出问题作了指导，并以迅雷不及掩耳之势稳定了到场观众，当机立断，关门放狗，稳定人心。开场前的稳定为我们晚会的顺利进行作了良好的铺垫。

我们期盼已久的晚会终于开始了。开场是由三部分组成，第一部分是由幻灯片来播放我们剧团创始人尉迟琳嘉上次回保定所留下的录像，他在录像里留下对我们的希冀，对日子未来的展望，第二部分是一个小型的开场剧幽默夸张的演绎把晚会的气氛一下烘托了起来。古装与现代结合也突出了我们日子的风格。第三部分是大二的女同志们精心编排的劲舞，虽然在排练过程中舞蹈几经波折，但是他们还是把舞蹈的难关攻克下来，舞蹈的动感使舞台丰满了许多。

主持人幽默的开场，反串小品的经典演绎，游戏的欢快气氛，很快把晚会的气氛推向了顶点，掌声，笑声，口哨声，叫好声，此起彼伏，不绝如缕。整个楼都好像大了一圈。

在这里我要重点提一下大一的小品剧，他们是9月底加入剧团的，他们剧组的成员以及其他的大一的同学都渐渐融入了剧团的大家庭里，大家做的都不错，不过他们做的更好一些，在小品中他们为大家激情献上了一个古装现代爱情轻喜剧，为大一的所有同志们做出了榜样，再次我代表大二的日子剧团所有成员对大一参加光棍节并在苦力工作岗位上奋战5个小时的同学表示敬佩，并希望你们坚持下去，同时对那些还没有融入大家的孩子们，我们还在向你们敞开心扉，来吧，来吧，英雄们，日子需要你们！

到最后晚会气氛跌宕起伏，原因是几个重要任务的登场，他们就是已经到大4的学哥们为我们激情上演变态街舞，变态街舞是日子剧团经久不衰的保留节目，是一代一代传承下来的，我们对它的理解在看过大四学长们跳过后又加深了理解。

随着晚会结束的一刹那，有种想哭得感觉，但是忙啊忙啊的忙忘了，也就忙过了。日子人对光棍节有着特殊的感情，一种说不出来的依赖，重视，爱恨情仇，都没有办法理解，好了，我们明年再见吧。

**双十一送温暖工作总结16**

双11工作总结

尊敬的各位领导、同事们大家晚上好：

很荣幸作为青年突击队的代表在这里发言。我现在的心情和每一位突击队队员一样，既感到无比的激动，也感到肩上多了份沉甸甸的责任。在此，请允许我代表青年突击队的25名青年，对相信、支持、认可我们的领导们表示衷心的感谢！

我想借用三句诗谈谈我个人对这次“双11”活动的理解和看法。第一句是“问渠哪得清如许，为有源头活水来”。正是领导深入基层，了解基层的真实需求，因此成立了“双11”突击队，让我们每一名队员有了自我考验团结拼搏的新阵地。“双11”期间，我们明确职责分工、责任段落、责任人，每天加班加点至晚上23点，区局抽调三辆邮车支撑小包业务处理，确保小包“收得进、运得畅”，从而保障了“双11”战役全面告捷。

第二句是“博观而约取，厚积而薄发”。基层锻炼是青年员工成长必经的途径。这次“双11”活动，为我们缺乏工作经验的青年突击队员，提供了一个非常好的学习机会。我们的每一个突击队员都能端正态度，带着组织的嘱托，带着感情和责任，沉下身子、虚心向工作在前线的揽收员、运输员、投递员学习。在“双11”活动中，我也真实地体会到一名电商小包揽收员的艰苦与辛酸，体会到邮政人高尚的职业道德。清楚记得12日，正是“双11”期间的最高峰日，经过一天的奔波与揽收，大家基本上都已经筋疲力尽了，而我和李霆均、吴芬荣所在的一组还有最后一个大户了，我们按照一贯流程将面单撕掉，装车，整整差不多收到了2024个包裹，就在以为都差不多完成松了一口气的时候，吴芬荣发现还有几个包裹面单存在问题，客户将个别面单收件人地址用记号笔修改过了，而收寄局和寄件人存底联没有一点点痕迹，于是他担心面单地址与系统地址不匹配，从而手工录入成原来地址，可能影响寄递速度，就在我们感到很繁琐的时候吴芬荣二话不说，一个人蹲地上，借助于汽车大灯的灯光，将有问题的面单和包裹一个个找出，对应了起来，而这些是举动是在他连续工作9小时后完成的，他没有因为时间晚了而放弃每一个小包，也正是他这样一丝不苟的精神，确保了寄件人和收件人的满意，从而提升了我们邮政服务的品牌形象。

当然像吴芬荣这样的小事情还有很多，通过这次“双11”活动，也提醒了我们每一个年轻的突击队员在将来的工作中继续认认真真的学习，扎扎实实的工作，锤炼作风，提升自我，真正增强为邮政事业贡献的本领，向相信和支持我们的各级领导提交一份满意的答卷。

第三句是“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。今天的表彰结束后，标志着“双11”活动的结束，但是对我们突击队员来说，是我们要奔赴广阔天地接受锻炼的新开始，我们要珍惜与小伙伴们互相协作的美好时光，每一袋邮袋都是沉甸甸的，但是我们却是用欢乐和笑容将他们扔上邮车，将欢乐化为力量，用笑容掩盖辛酸，看到小包数量一天比一天多，每一天小包的数量都在刷新自己的记录，从而更激起了大家的斗志！同时用微信、微博等定格着邮政青年，用勤劳和双手创造着幸福，用诙谐幽默的语句互相调侃着，有多少人能发现他们已经连续工作了十几个小时。每天都在做好自己本分工作的同时，有条不紊地参与小包的工作。

我们更要珍惜机会，参与到更多长远的邮政事业中来，以最饱满的热情，全身心投入活动！我们一定会奋勇拼搏，以最高昂的斗志，圆满完成各项发展任务！我们一定会团结一致，以大无畏的精神，拿出无愧于青春，无愧于时代的成绩，真正成为值得信赖、堪担重任的突击队！为吴江邮政的不断发展尽心尽力努力拼搏！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！