# 国庆节活动总结报告企业

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-04-22

*国庆节活动总结报告企业范文在这秋高气爽的季节，我们迎来了一年一度的国庆节。那么国庆节活动总结报告该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的国庆节公司活动总结报告范文，希望大家喜欢!国庆节活动总结报告企业篇1为迎接建国\_\_周年和公司成立\_\_周年，我...*

国庆节活动总结报告企业范文

在这秋高气爽的季节，我们迎来了一年一度的国庆节。那么国庆节活动总结报告该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的国庆节公司活动总结报告范文，希望大家喜欢!

**国庆节活动总结报告企业篇1**

为迎接建国\_\_周年和公司成立\_\_周年，我公司组织了国庆系列活动，国庆文艺演出作为本次系列活动的重头戏，自始至终受到了公司各级领导的大力支持，广大干部员工踊跃报名、积极参与，表现出了很高的团队参与意识和表演艺术才能，现将本次文艺演出做一总结，不足之处请领导指正。

一、组织得力，准备充足。

文艺演出从九月六日下发通知开始，各单位积极组织节目，特别是各生产车间，既要保证安全生产，又要组织准备节目，他们做到了生产和节目两不误，利用业余时间创作了很多切合各单位实际的节目。

二、报名踊跃，参与积极。

本次文艺演出参与人数多、演出类型全，充分表现了热点员工的参与意识和团队合作精神。锅炉车间选报的节目大合唱《团结就是力量》和汽机车间的《咱们工人有力量》，用雄壮的气势、洪亮的歌声表达了热电人的团结奋战的集体主义精神。

三、排练认真、顾全大局。

各单位在不影响正常的安全生产情况下，积极排练节目，他们利用业余时间，聘请职教中心、实验小学等音乐教师，认真排练，虚心学习，使各种节目都具有了较高的水准。由于时间的限制，彩排时的很多节目被裁减掉了，如锅炉车间的三句半、电气车间的滑稽小品等，但个单位没有任何怨言，以大局为重，以集体利益为重，仍旧全力支持整台演出的进行。

四、表演精彩，水平专业。

在各位老师的精心指导和各单位的充分准备下，文艺演出正式开始，精彩的节目博得了公司领导和员工的阵阵掌声，表现了热电员工的文艺才能。

通过以上节目的演出，增加了团队凝聚力和向心力，展现了各单位的组织能力，使员工们的精神风貌得到了很好的改善，艺术才能充分地体现出来。

虽然本次演出取得了一定的成绩，收到了良好的效果，但也还存在一些不足之处，如文艺演出的活动设施不够，仅靠到外部租界;因时间关系很多好节目没有上场，员工留有遗憾;音响效果有时没有调整好;节目和节目之间的衔接时间太长，连贯不流畅;主持人的风格有待于更活泼更自然等。

总结经验，吸取不足，希望我们在今后的类似活动中能搞得更加精彩，更受员工欢迎。

**国庆节活动总结报告企业篇2**

经过我们公司一个多月的精心准备，\_月\_日晚，由\_公司举办的国庆节大赛大型文艺晚会拉开了帷幕。

为了本次晚会演出成功，公司各部门领导高度重视，特别是晚会主办方领导，更是付出了艰辛的努力和汗水。

通过一个多月的节目筛选、排练和最后演出，各节目演员及部门领导均积极参与，自主创造性较强，同时排练组织得力，一定程度上促进并保证了每一个节目排练的质量和水平。

但是，本次活动在成绩取得的同时，也存在一些缺点和不足：

首先，从前期的节目海选到最后的晚会举办，时间战线过长，所以就相对减弱了各个节目的参与积极性和创造热情，同时晚会总时长亦较长，超过了观众观赏节目的最佳时长，导致晚会最后部分观众离场的现象发生。

值得称赞的是，虽然晚会当晚气温较低，但是每一个节目均展现出了最高水平，不论是合唱还是独唱，大家都将最完美的状态展现了出来，部分曲目如《乡间的小路》、《红日》、《故乡的云》、《红歌联唱》、《青藏高原》等，均获得了现场观众的热情响应及好评。

其次，晚会舞台搭建时间过晚，延误了晚会的提前彩排，造成部分工作人员不熟悉节目流程，在晚会举办当晚临时调用安排，相对延缓了节目的顺畅进行。

同时，当晚未安排工作人员对观众区域秩序的管理和控制，造成晚会演出期间观众区域秩序的混乱以及观众的随意走动和离场，对演出人员及现场嘉宾极为不尊重，也在加盟商朋友面前造成了不好的影响，在此环节今后定当注意安排人员负责现场秩序维护。

再次，工作人员之间定要完美配合，团结协作，方可组织出一场完美的活动来。

因此，在今后的活动组织过程中，工作人员一定要协调到位，要明确了解各自工作内容及工作分工，要有良好的责任心和工作热情，注重每一个工作细节，只有大家通力合作，才能环环相扣，不出现任何纰漏，确保每一次活动的顺利进行，给部门增光，给公司文化添彩。

**国庆节活动总结报告企业篇3**

为了庆祝20\_\_年国庆节，我社区以“我与祖国共奋进----迎国庆 讲文明 树新风”为主题，以大力开展面对面宣讲活动、开展丰富多彩的文艺活动、开展共建美好家园活动、开展向先进典型学习活动、展现广大居民群众良好精神风貌，在全区营造隆重、喜庆、热烈、祥和的节日氛围为目标，活动丰富多彩，取得了良好的社会效果。

一、领导重视，周密部署，做好前期筹备工作

完善机制，制定工作方案，制定了《我与祖国共奋进——迎国庆 讲文明 树新风主题活动实施方案》以及各项工作排期时间表，进一步明确社区成员负责的各项工作任务和职责。

二、统筹管理、目标明确，认真做好各项工作

一是组织到位。专门成立社区领导机构，进一步完善了管理体系，形成“直属管理、层级管理”有机结合。

二是人员到位。严格执行工作原则，执行排班表。组织了卫生、治安、消防义务监督员60余人，不定时的巡逻在大街小巷，为保我社区的卫生、安定、安全起到了积极的作用。

三是培训到位。加强社区工作者业务培训，确保国庆节期间形势稳定。在国庆即将来临之际，为进一步做好“迎国庆 讲文明 树新风”工作，不断提高社区工作人员能力，确保国庆节期间各项工作安定有序进展。通过培训，不断提高了社区工作人员水平，促进了队伍建设，为“迎国庆 讲文明 树新风”打下了坚实的基础。

三、精心组织、突出亮点

我社区精心组织、扎实推进，显现出“两大亮点”：

一是 延续优质服务。坚持服务至上、形象一流的工作标准，以最美的微笑为居民提供周到细致的服务。专门制作板报，提前告知活动程序，减少大家不便;平遥国际摄影大展之际提供社区服务，受到中外游客的一致好评。力求将服务做细做实做深，让居民、游客微笑而来、满意而归。

二是 营造喜庆氛围。悬挂五星红旗，极力突出“中国元素”，成功举办消夏晚会两场，乐乐剧社举办了戏迷演唱会，撰写“我与祖国同在”文章20余篇回顾共和国61年发展历程，多项庆祝活动营造出喜迎祖国61华诞的浓厚氛围。开展“爱古城、讲诚信、争做文明平遥人”活动，记录过往行人对祖国、家乡的真挚祝福。

四、强化保障、扩大宣传，确保工作有序进行

我社区多级负责、强化保障体系。同时，我社区国庆宣传工作紧密配合“迎国庆 讲文明 树新风”主题活动，充分开设专版、专栏，对国庆活动进行多角度、多层次、多阶段的宣传，深入挖掘了活动过程中的典型人物和事迹，弘扬了爱国主义精神，引导居民积极参与，关注支持国庆工作，我社区采取通俗易懂、深入浅出、喜闻乐见的形式开展了国庆60周年活动，取得了良好的舆论效应和社会影响。

**国庆节活动总结报告企业篇4**

本次活在时间从20\_\_年10月1日到\_\_\_\_年10月7日，共7天活动时间，总销售额\_\_\_\_\_元，环比增长率\_\_%，除去节日期间\_\_%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住国庆节市场情况，同样在1日至7日之间也出现了连续七天平均营业额\_\_\_\_元，并将这种形式延续到\_月\_日。

本次活动前期宣传费用，10月1日《\_\_刊》封底整版\_\_\_\_元，展板和\_展架\_\_元，宣传费销售占比1%

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在7日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通 红楼百货 强强联合 购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日 红楼百货 中国联通强强联合 购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

1、媒体选择：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在国庆前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

3、营利部门与非营利部门工作协调性差：

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

4、活动执行力差：

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等于零。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”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

5、前瞻性和时尚性表现不够：

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

下一部计划：

克服种种困难规避以上情况，每项活动都具备以下5个要素：

1、准确的市场背景;

2、周密的计划;

3、密切的结合;

4、密切的配合;

5、强悍的执行。

**国庆节活动总结报告企业篇5**

20\_\_年国庆节假期期间，在厂方大力促销下，在各二批商，分销商和我们公司全体同仁的共同努力下，我们的产品销量比去年同期相比又提高了一个阶梯，又一次实现了新年的开门红。仅我们分销渠道就销售了\_\_\_7295箱，\_\_\_14930箱，\_\_5560箱，\_\_\_930箱，\_\_335箱，\_\_122箱，\_\_10箱。共送出加油卡1019500元，\_\_515条。

这次活动搞得比较成功，效果也是立竿见影的。体现在以下几个方面：

一：整个系列产品销量的提高，特别是\_\_\_的销量从20\_\_年初的下滑状到这次的扭转超过了20\_\_年的销量最高峰的一个月，甚至赶上了\_\_年销量最辉煌的同期销量。

二：产品市场氛围的营造和拉动，在20\_\_年初，\_\_\_处于低迷状态，而竞品\_\_\_迅速占有市场，当时我们还在担心\_\_\_的后路何去何从，经过一年的努力，\_\_\_终于扭转了这个劣势，重新主导了市场。

三：这次活动，在公司的正确掌控下，产品的流向趋于良性，资金回笼及时，各分销商积极主动配合这次活动的开展。

但是在过程当中也存在着几个问题值得我们思考。

一：对于复杂多变的市场，我们没有一个合理的数据来预测到较为准确的总销售量，导致了在活动进行中销量不断提升，我们再次向厂方追加销售计划数字。我们以后要建一个销量档案，每个月的，每年的，促销期间的和自然销售的。这样的话对整个数据分析，对比。也能对市场有一个动态的了解和下次做活动的销量数据预测的依据。

二：由于公司这次活动销量的组成有二批商，团购商，乡镇渠道和分销渠道。在活动面市前没能做一个比较完善的销量细化分割，导致了最后的实际销售数据有3个单品高于厂方核报数量。在以后的活动前，我们要有一个具体的数据分割方案。

三：执行不到位 。执行力差的问题体现在\_系列的活动上，在活动初期，我们要求各分销商：凡是有\_系列消费的必须要在第一时间向各维护经理登记备案方可参加此次活动。但是由于种种原因，执行不到位，最后处于失控状态。这也反映了我们业务人员的执行力不够。这样给我们督查带来了很大的难度。这一点在以后的活动中要，如果不能执行到位的我们宁可放弃。

四：产品的价格问题。在产品做促销前，我们本来很担心\_\_\_的价格。但在公司的正确掌控下，\_的价格并未见明显异常。而\_\_\_的价格却一路走低。在去年10月份\_\_\_调价前，市场成交价能在每瓶255元左右，但在这次活动中，市场成交价最低只有225元-228元每瓶，即使现在活动结束，价格也停留在每瓶240元左右，又回到了调价前的价格。以后搞这样的活动要借鉴这次\_\_\_的掌控手法，不要给市场留有太多的库存，有计划的控制发货量。不为了销量而做销售。

五：数据的核报工作没有及时衔接，十天一次的滚动销量报批厂方没有及时跟进。以后再有这样的全方位大活动要有专人来负责这一数据的统计和上传工作。

预计在节后的一个月时间里，\_\_\_的销量会有所下滑，建议在市场库存不多的情况下对\_\_\_做一个跟进活动，让市场的氛围继续热起来。

**国庆节活动总结报告企业篇6**

根据《国务院关于批转交通运输部等部门重大节假日免收小型客车通行费实施方案的通知》、《广东省重大节假日免收小型客车通行费实施方案》、《关于中秋国庆黄金周期间对危险化学品运输车辆和15吨以上重型货车通行高速公路实行交通管制的通告》等相关文件要求，\_\_\_收费站严格贯彻落实文件精神，狠抓工作落实，通过群策群力，顺利的完成了中秋国庆节假日的各项工作。现将有关工作总结如下：

一、加强组织领导，提前做好各项准备工作

(一)组织传达并学习《国务院关于批转交通运输部等部门重大节假日免收小型客车通行费实施方案的通知》、《广东省重大节假日免收小型客车通行费实施方案》、《关于中秋国庆黄金周期间对危险化学品运输车辆和15吨以上重型货车通行高速公路实行交通管制的通告》等相关文件精神，确保全体员工熟练掌握文件要求。

(二)组织全体员工进行收费及免费操作流程培训，确保员工熟练掌握操作流程，减少收费操作失误。

(三)制订《\_\_\_收费站20\_\_年中秋节、国庆节工作方案》和《\_\_\_收费站20\_\_年中秋节、国庆节应急预案》，做好车流量的预测及分析，将困难考虑充分，做好详细的安排。

(四)根据公司及管理处要求，\_\_\_站组织召开了中秋、国庆节工作动员会，并将\_\_\_站工作方案及应急预案进行了传达，同时利用白板对工作方案进行了讲解和演练，在维护人员的配合下，对出口车道的操作系统进行了模拟演练。

(五)根据工作方案及应急预案的要求，提前对内广场摆放好交通设施和标志牌，将内广场设置成免费区域和收费区域，并安排人员进行指挥。同时将入口ETC车道摆放好交通设施，确保在车辆高峰期能快速的改为出口车道，增加出口的通行能力。

二、主要工作

(一)根据文件精神，重大节假日免收小型客车通行费，由于此次收费政策是第一次实施，加上中秋国庆节假期较长，\_\_\_站根据工作方案要求，取消全体员工休假，将休息班和管理人员、后勤人员、保安、电工、票管员组成一个强大的机动班，实行24小时值守，解决当值人员的吃饭安排，同时在车峰高峰期、分流等情况下，确保广场有足够的人手来应对，避免将休息班人员分开安排到各个班，造成人力的分散。

(二)对收费广场进行区域划分，将内广场一分为二，设置成免费区域和收费区域，同时安排人员24小时在分流岛值守，提前对车辆进行引导，避免收费车辆和免费车辆混杂在一起，影响车辆的通行速度。

(三)安排人员在入口广场值守，提前引导不同车辆进入指定车道，同时根据文件要求，对危险化学品车辆和15吨以上重型货车进行临时交通管制，对不符合进入高速公路的车辆进行解释和劝返。

(四)严格要求当值人员做好文明服务并佩戴绶带，同时在收费广场插上彩旗，设置便民服务点，营造出节日的气氛，免费为司乘人员提供便民服务。

(五)严格做好数据和信息报送工作，安排专人负责每天数据的统计工作，并定时报送到管理处和有关部门。

(六)加强现场管理，针对\_\_\_站车流量大的特点，公司及管理处领导在中秋国庆节期间安排人员在\_\_\_站值班，及时解决收费站存在的困难和特殊事件，站级管理人员全部实行靠前指挥，到收费广场协助当值人员维护广场的交通秩序，处理广场的特殊事件。

(七)\_\_\_站在中秋、国庆节假日期间，始终把“保安全、保畅通”工作放在突出的位置，安排保安加强\_\_\_生活区的内部安全保卫工作，同时对外来车辆和外来人员进行管理，严格请销假制度，要求非当值人员减少外出，降低安全隐患。

(八)做好节假日后勤保障工作，提前做好节假日的各项工作安排，确保员工在紧张工作的同时度过一个欢乐祥和的节假日。同时，在管理处领导的关心和支持下，提前准备了矿泉水、方便面等物品。

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！