

最新服装公司年度总结计划 服装公司年终总结(汇总10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇一

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐。

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇二

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
- 2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
- 3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。
- 4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

1、销售额完成x%较去年同期增长x%经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗x大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工x名，达到对x企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每个人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的'执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心中树立形象起到较好的作用。

6、配合好x%店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经

营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：

一）、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。

二）、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到x的销售理念，爱上x服饰。

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇三

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都是都将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收

集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市

场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

三、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇四

很荣幸能成为_____大家庭的一员，我心情愉悦。回顾入职两个多月来，在公司高层的直接领导和关怀下，从开始了解erp系统、网络环境，熟悉公司各业务流程，到维持信息部正常运作，解决各种出现的问题，我不懈努力。现将主要所了解到及完成的工作情况总结于后。

一、硬件配置

公司现有硬件性能太弱，服务器配置不高，网络上传带宽太小，大多数电脑配置太低，严重影响员工工作效率，不利于信息化建设的开展。要利于信息化建设健康顺利开展，建议更换宽带及低配置的电脑。

二、机房管理

机房线路杂乱无序，废品堆积，网线和电话线混在一起且无标号，线口接触不良，引起网络及电话不稳定，维护非常的麻烦，从而增加了维护成本。

现机房已经整改，废品已处理，同时借移动语音设备安装之机，将对现有杂乱无序的电话线进行编号标识。

三、宽带管理

宽带上网无做上网行为策略及限速策略，对于上传带宽很小的adsl来说，一些员工不规范的上网行为，造成了办公室无法正常使用宽带。

办公室的上网宽带已经做了限速，现已能快速浏览网页。

四、erp系统管理

erp统由于本身设计不科学和人员对系统的操作不规范，造成很多人人为的错误单据和产生很多负库存。引起负库存的主要关键原因是系统中发货单的“强制审核”功能，该功能是在库存为零时，允许发货单发货，从而造成库存负数。

解决该问题首要是取消发货单的“强制审核”功能，即当虚拟仓要发货的货品为零时，不允许发货，如其它虚拟仓有库存时，先用调拨单调到要发货的仓库，然后再发货，这样可避免产生负库存，同时现有的负库存可通过盘点调整。

五、展望未来信息部当前的任务是为公司信息化建设建立良好的基础，解决现有电脑库存不准的问题，并引导员工对信息化的认识，配合行政完善公司管理制作，建立高效的协同信息管理系统，提高公司整体工作效率。同时，现有的erp于本身设计不科学、管理理念不清晰，已经不能满足公司管理需求，建议更换erp系统。

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇五

作为行政后勤掌握办公软件是最基本的要求，因为很多工作都要用到办公软件，我对办公软件虽然了解熟悉，但是还没有完全掌握，把办公软件熟练也方便我做好自己的工作[]exel[]wold[]ppt在今后的工作中每个月都会找时间训练，一般在上

班的过程中，边工作边提升自己的能力，也会利用周末时间，花费两三个小时来提升自己，让我有更大的成功，做出更好的成绩。

二、工作认真负责

没有那个公司愿意要懒惰的员工，对于工作认真负责是必须的，把工作规划清楚，把每日的任务都分派好，除了临时下发的任务，就需要按照工作规定来工作，每天我给自己工作定好工作目标。

上班的时候我按照自己的习惯我会提前半个小时来公司，这样也方便我工作前做好工作准备，每天早上至少要20分钟吃早餐，坐车需要花15分钟每天工作至少要提前一个小时左右来做好自己的准备工作。

在下班之后为了避免早上忙手忙脚的所以在下班之前，要整理好办公桌面，把资料和一些文件放到应道的位置，因为在上一年中因为自己的一时失误文件乱放最后没有完成工作犯了错，有过了这样一次失败的经历让我知道了工作之前一定要把办公桌收拾好摆好整齐。

严格要求自己，在办公的时候，做到核实数据，找准第一手资料，不能偷懒，一定要第一时间做好自己的工作任务，在工作的时候要算好工作时间，把我好工作进度，避免自己因为工作繁忙让自己犯下了错误，影响到了自己的工作。

三、抓紧学习

做人要想前看，工作也要朝上走，想要提升吗，就要付出，每天工作至少要在工作中学习一个小时，一般我都是利用中午休息时间学习，因为中午时间长也方便学习，为了更好的学到知识，我会提前做好录音笔记，再好的记性也没有笔记牢靠。每天都如此按照自己的要求来提升自己的工作让自己

有更好的成长空间。

四、接待外来人员

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇六

步行街土建工程已基本完成，预计在____年2~5月份会进行设备安装试调及室内装修工程，届时本本物业公司会全力协助发展商对上述工程之监管及跟进，并就物业管理及用家角度提供改善建议，以祈于建设阶段即可顾及到将来实际方便使用之需。

2. 完善停车场管理

于停车场入口竖立停车场规则竖牌，俾能让使用停车场之人仕了解停车场的有关规定。

针对目前停车场，摩托车场地面大量起灰砂及凹凸不平之现状，建议发展商能考虑重新进行改善工程，并由专业之公司标划车位及车道指示。

2. 3 划分租户月租车辆停放区，购物临时车辆停放区，好又多临时仓储区及完善御货区管理制度。

2. 4 申报停车场收费批文及于本车场内公示，开始实施收费。

2. 5 于停车场内各隐蔽处加设闭路电视监察系统。

3. 办理交收铺手续

从发展商处接管步行街物业，为小业户办理铺位交收手续，并争取当年度所有租铺位全部营业。

4. 收取管理费

物业公司拟将于____年6月份起正式向业户收取管理费（具体视开业时间及租赁协议而定），物业公司将会在此之前安排到物价局申报有关管理费收费标准及做好向各业户的宣传，解释工作。

5. 业户二次装修的监管

物业公司将根据装修手册内有关规定及流程为业户办理手续及进行监管。

6. 为业户提供有偿服务

物业公司拟为业户开设多项有偿服务，（包括协助提供办理营业执照，家政服务、装修设计施工、职员招聘、广告设计等），既可增加管理收入，以填补管理支出，又可为租户提供更多元化的服务。

7. 节日装修

于传统节日期间，如中秋节、国庆节、圣诞节、新年、农历春节等，物业公司会于步行街内进行适当的节日装饰及配合发展商租赁推出一系列之推广活动，增加步行街节日喜庆气氛，提供商场社会知名度，美誉度，增强租户对步行街之归属感。

8. 设计及落实步行街永久性标志

为树立__步行街时尚魅力之高级商业形象，物业公司将与有关设计公司联系，为商场设计及安装一系列之企业ci形象标志。

9. 工程

接交步行街公共设备及公共地方

物业公司将于有关设备基本能正常运作的情况下，按步骤分阶段就步行街所有公共设备、设施及公共地方与施工单位进行协商，正式接收步行街有关公共设备及公共地方。

跟进遗漏工程

物业公司会保持与施工单位的良好沟通，跟进有关租户遗漏工程，并拟定相关之遗漏工程跟进程序，以进一步加速遗漏工程完成。

指定及落实设备长/短期维修计划

随着步行街设备不断投入运作，为确保各项设备的正常运行，物业管理公司工程部将制定一套完整的设备长/短期维修保养计划，通过有计划及有步骤地对步行街各项设备进行维护保养，以及对各项设备的合理化使用，最大限度地延长设备的使用寿命。

外判工程

根据步行街的运作情况及从节约管理成本的角度考虑，部分专业设备的维修保养工作将有可能需外判专业的承办商，于外判工作中，物业公司基本会采用公开招标的方式选聘有关承办商。

人员招聘及培训

至步行街全面开业前1个月，物业公司需再公开招聘一批员工，主要为客户中心、工程、安防员工，总人数约为40人。并结合现在职员工，加强进行培训，除向各员工提供一般性物业管理基础理论知识培训外，物业公司亦会通过讲座、考试、现场指导，参观及与其它管理公司就物业服务工作进行座谈交流等方式，为各级员工提供包括物业管理、工程、消防、突发事件处理、服务礼貌、意识等各方面专业培训，旨在增

强员工的服务意识及专业知识，提高物业公司整体业务水平。

清洁管理

根据公司实际运作情况，提供自建及外判清洁服务两种方案，以于开业前进行运作。

消防演习

物业公司成立业务消防队，于日常工作中重点培训消防知识，拟在开业前进行一次消防联动演习，及于日后每2个月组织一次消防演习。

完善物业公司内部管理

物业公司拟通过下列措施进一步完善内部管理。

- 1) 制定部门主管定期会议制度，加强部门沟通。
- 2) 完善各部门的工作手册及规章制度，每半年检讨并审核一遍。
- 3) 彻底明确及落实各员工的岗位职责。
- 4) 加强物业公司内部纪律，完善奖惩制度。
- 5) 建立并实施iso9002内部文件、资料管理制度。
- 6) 建立采购公开招标制度。
- 7) 加强财务成本核算与控制，节约开支。

总经办

____二月十一日

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇七

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都是都将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。

对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

三、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇八

我代表xx佰盛服装店b班全体员工对本年度的销售、服务情况进行总结，恳请各位指导。下面，我从三个方面进行总结。

从销售数量上看，朵以增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看，朵以增长了4%，衣香增长了5%。从类别上看，成正增长的有：朵以裤子数量增长56%，金额增长35%，上装数量增长11%，衣香上装金额增长3%，裤子的数量和金额分别增长8%和19%。另外，配件方面，卓多姿有8%的金额增长；衣香有163%的金额增长率。整体三个柜的升降率为0%。虽然有多种因素的影响，但从发展的角度说，这是不理想的销售结果。

作为店长和员工，我觉得都应该树立“店兴我荣，店衰我耻”的思想，认真落实公司的经营理念，努力团结好班内的每一个成员，调动他们的积极性，树立信心。再就是要加强自身的业务学习，学习销售技巧，学习服装审美、配搭，学习了解顾客的购物心理，学习整体协调员工之间的关系，学习处理好各个部门，各个班之间的关系，学习周到而细致的服务。还要横向了解同业信息，第一时间掌握市场动向等。

对于这些，我和我的小伙伴们都还做的很不够。我们都有一颗想要销售好的心情，但往往又缺少了必要的技能技巧，甚至是心有余而力不足。

因此，加强学习和不断的总结是非常必须的，必须改变不合适的销售态度，销售方式。另一方面，我觉得频繁地更换员工也会对销售造成影响，因此，如何留住一个好的员工，也是我们应该努力思考的问题。对愿意留下上班的新员工，我们要耐心地指导，让他们感觉到努力就会有可观的收获。我们所有老员工都要以主人翁的责任感待好新员工。只要我们

有一支稳定的，熟悉业务的、和愿意服务的销售队伍，我想我们的业绩一定会上得去的。留住优秀员工，需要我们大家的努力。

20xx年，我们有信心，一是要努力打造得力的销售队伍，我们要努力吸收优秀队员，用业绩和融洽和谐的关系留住人才；二是进一步团结广大员工，向销售好的优秀员工学习经验，努力改变自己。三是从自身找问题，努力反思，改变不能产生效益的销售方式，销售态度。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”有老板的关爱，有各部门的支持鼓励，有我们这些年轻的“小伙伴”们的努力□20xx年我们将用业绩告诉你们，我们b班是非常棒的!伙伴们，加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇九

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：首先，理顺关系（处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系），处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的81、07%。

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问

题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

- 1、在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。
- 2、认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。
- 3、应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩！

服装公司年度总结计划 服装公司年终总结篇十

根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。配合手势向顾客推荐。配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。把话题集中在商品上。向顾客推

荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

我们xx店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面。现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。明确任务，主动积极：积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。