

# 服装周工作计划(优质9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 服装周工作计划篇一

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才就是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队就是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队就是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，此时把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展就是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设就是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境就是工作的关键。

## 服装周工作计划篇二

- 1、杜绝死亡、重伤事故；
- 2、杜绝火灾事故；
- 3、杜绝爆炸事故；
- 4、杜绝交通事故；
- 5、杜绝食物中毒和重大传染病事故；
- 6、杜绝机械伤害事故；
- 7、安全隐患整改率达100%；

安全工作重在防范，要把事故苗头消灭在萌芽状态中，就要时刻保持警惕，做到警钟长鸣。

1、加强宣传教育，让安全意识深入到员工心中。

1) 组织领导员工进行相应的安全知识培训，熟悉、掌握必要的安全技术知识和自我防护知识，并经考核合格后方可上岗，做好员工安全培训记录。

2) 对换岗、转岗、复工人员，单位要进行安全技能和岗位操作

方法的培训，经考核合格后才能上岗作业，并且建立相应的

安全培训记录。

- 3) 积极配合有关职能部门对特种作业人员按国家规定开展专业安全技术培训工作，定期进行复审，做到持证上岗。
- 4) 使员工能够熟练掌握小型工伤的紧急处理措施，将伤害控制在最小程度。
- 5) 使员工能够熟练的正确佩戴劳动卫生防护用品，降低职业病危害，预防职业病的发生。
- 6) 使员工能在突发事件中正确熟练地采取自救和互救措施。
- 7) 通过各种形式(警示牌、宣传栏、标语等)，使员工明确自己岗位存在的危害因素及预防措施，明确在危害发生时的救护措施。

2、认真学习贯彻安全生产法律、法规，完善安全生产责任制。

- 1) 贯彻执行国家及各级政府部门的安全生产法律、法规、政策和制度，及时将有关安全会议精神贯彻落实到车间一线，传达到每一位员工，增强公司员工安全生产意识及法律观念。
- 2) 健全并落实安全生产责任制，根据“谁主管谁负责”的原则，制定安全生产工作目标，责任人逐级签订《安全生产目标责任书》，负责人要增强安全生产意识，加强安全生产管理；贯彻“安全生产人人有责”的思想，员工在自己岗位上要认真履行各自的安全生产职责，落实全员安全生产责任制。

的文件，布置有关安全工作，通报安全检查情况。

3、狠抓安全生产管理，落实隐患整改责任及措施。

- 1) 建立健全经营设备台帐、特种设备台帐、安全设施台帐，定期检修保养，定期检测，确保相关证件齐全。

2) 在易燃易爆、有毒有害场所及可能产生职业危害的岗位张贴警示标志或告知牌。

3) 车辆及防护设施要及时保养维护，做好保养维护记录。

4) 各种安全消防设施配备齐全、合格有效，操作人员按规定穿戴劳防用品。

4、按规定做好制定应急救援预案，并定期演练，完善预案实战要求，订做各种警示标志牌，确保各项工作顺利进行。

5、“五一”、“十一”、“春节”等重大节日前开展安全大检查，加强安全值班、确保节日安全。

6、落实好值班和领导带班制度。加强对安全巡逻工作的领导和管理，调整充实值班巡逻人员，做好对值班人员的安全教育工作，严格值班巡逻记录和交接班手续，防止脱岗。领导带班以及夜间带班人员要增加检查次数，以防重大事故发生。

20xx年公司将继续本着“安全第一，预防为主，综合治理”这个核心思想落实到每一项工作当中，提高员工的安全意识，切实防范事故的发生，确保公司年度安全生产目标的实现。

## 服装周工作计划篇三

1□xx年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约08年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2—3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“415”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为08年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给08年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场

管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的销售记录，成为08年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10——15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证08年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

第一阶段：三月的开拓计划从上海开始，我从年前就不断上海紫金山的招商部长联系，并约好在三月份5—8号在上海和她面谈，关于商场的调整情况对方要求见过面后再说。因此我计划在三月5日前往上海，为期四天，分别约见上海的各商场招商部负责人，同时调查各商场的品牌分布、销售业绩、客流量、货品价格分布等。此外，为装修做准备工作，我们

已电话联系过上海的几个为国际做过道具加工和装修的公司，在上海出差期间我还需要到他们的公司考察，洽谈合作事项。关于装修方面，我们计划在原新世界的基础上改进所有的道具工艺和制作的细节，但长沙的工艺尚无发达到我们标准，因此需要和上海或北京专业的工厂合作。

第二阶段：关于新疆的乌鲁木齐，易文迪已将调查情况反馈给我，大体情况如下。

天山百货：档次上次于世纪金花和丹璐，四楼男装，只有类如沙弛档次的品牌，但据调查，在天百的政府消费行为类如长沙的通程，请客送礼多在天百。

世纪金花：乌鲁木齐的世纪金花在当地档次，营业面积，同时也有极少数的空闲位置。奥德臣在一楼，月销售能达道40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垵的世纪金花在内，都是我今年重点开拓的对象。

丹璐：进驻新疆已达6年，定位高档但实际略低于世纪金花，销售情况，占有当地高档货品40%的份额，但商场几乎无调整计划。

将重点放在世纪金花，天山百货有待进一步考察。各商场都提出托管品牌的形式，其中商场扣率为27%，托管另扣20%。我认为这种方式我们可以考虑，另外有人希望托管我们品牌，全额负担营业员工资和各项杂费，我认为这是我们初次进入大西北的方式。

第三阶段：北方市场，是我今年开拓的主要目标。本月内希望罗总能去一次北京和郑州，北京赛特的相关管理人员还是要达点一下，另我会联系几个卖场，能谈一下合作条件。过年前就说要和郑州裕达的卢总见个面，后又推后道年后，希望能履行承诺，去郑州请卢总吃次饭，谈一下想进一楼的想法，试探性的摸下他的条件。另外我想由罗总提出给卢总营

业额返点，由卢总插手我们的推广和销售计划，这样可以达道事半功倍的效果。

在东北，我分析了所有的高档卖场，几乎没有能够在本次合作的目标，新世界审核太严、松雷是本土的商场，内部调整很微小。在哈尔滨新开的燕莎奥特莱斯号称是东北的折扣店，我计划能和燕莎合作成功，在奥特莱斯开一家专卖店。我已经和对方联系过，北京燕莎现正在对我们品牌进行审核，三月初我会再寄时尚杂志给燕莎，希望能在燕莎哈尔滨和太原的分店开店成功。

第四阶段：除了上述的地方外，其他的高档商场我都计划联系一遍，三月份的主要工作偏重于开拓。

之前联系并考察过的合肥，太原，石家庄，南宁，昆明，贵阳都列在三月的开拓目标之内，任何一个地方有希望我都会加大开拓力度。

## 服装周工作计划篇四

同类竞争品牌是衣香丽影、三彩、伊布都□iam27服饰

本季度总目标550万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击280万；第二击180万；第三击90万，公司现有加盟商、直营店、会员店及所有店面每一击任务已平均分配到每个店面上，确保合理分配，并激励加盟商、直营店、会员店及所有店面按照每天任务向前赶季度目标进度。

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因4月份是夏季新款刚上市的时候，组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服

务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

(1) 建立和完善选人、用人、留人的聘用体系；

(2) 建立完善的薪酬制度；

(3) 建立完善的人事制度、管理制度；

(4) 建立独立、透明的财务制度。

1. 广告宣传，扩大区域的品牌知名度

2. 渠道创新，培养扎实的经销商队伍

3. 活动创新，体现品牌特征

4. 服务客户，扩大占有率

1、跟进每日所辖终端数据上报的准确性、及时性。

2、货品到货信息、发布到各终端并跟进配货。

3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅度较大的终端进行单店分析其原因。

4、掌握所辖终端每日销售、下单配货情况，并核实其配货数量与其销售、库存是否合理，进行销售动态管理。

5、到店检查相关工作，随时了解终端情况。

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

3. 积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

4. 为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1) 店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

2) 工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；

3) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

4) 加盟商的销售回款管理制度(见附表一)

5. 为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

## **服装周工作计划篇五**

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采

取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4、今年对自己有以下要求：

每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户；一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯；见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能与这个客户合作；对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法；对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务；和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能；为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

## 服装周工作计划篇六

号称中国服装大省的广东，历年来生产总量、出口总量都在全国名列前茅，尤其是男装业和女装业起步晚但发展迅速，赶超了其他服装强省，但广东的童装业发展却相对落后，叫得响的童装品牌寥寥可数。面对中国潜在的400亿元童装消费市场商机，广东相关行业正扬起马鞭，加快步伐，力求争夺最大份额。

目前，广东省服装服饰行业协会副会长、童装专业委员会执行主任委员刘宪生专门接受本报记者采访时指出，广东的童装业相对于男女装业起步较晚，但发展迅速，并日益壮大。

近年来，依托于良好的产业环境和区位优势，广东童装产业得到了极大发展，无论生产水平、产量和销量均在中国同行业中名列前茅。据保守估计，广东童装产量已连续两年超过3亿件，占中国总产量的30%以上。有米奇妙、青蛙皇子、叮当猫、小猪班纳等为代表的领军品牌。

目前佛山拥有童装产业链2300多家，建成童装城、童装设计研究中心、检测中心、交易中心等，成体系地成为中国童装生产基地；深圳目前也诞生了60多个童装品牌；东莞、汕头、中山等地也有规模不等的童装企业群。目前，深圳、广州与上海、北京一道，成为中国童装品牌集中度最高的几大城市。另外，广东的童装专业市场相对成熟，其中有的闻名全国，还有童装自主品牌已成功打入国际市场，在国外开专卖店，如“力果”品牌就是一个先例。

记者了解到，目前，广东童装产业也面临诸多瓶颈问题，制约产业发展。其中面料无法满足童装企业需求就是关键之一。据企业抽样调查表明，目前广东专门从事童装面辅料开发的企业为数甚少。同时，专业童装设计人才目前在广东也非常紧缺，真正从事童装设计的人才不多，高层次、专业的童装营销人才更是少见。

专家指出，目前广东童装品牌发展相对滞后，还处于初级阶段，知名品牌不多，企业规模和市场占有率也很小，地位不稳固，而且外省童装企业集群的竞争也不断加剧。此外，从国际环境来看，童装出口的绿色壁垒也对其营销通路有所限制。

广东服装服饰行业协会决定把童装妇婴用品专业委员会更名为童装专业委员会，把童装分立出去，作为今年的重点项目来抓。并创新该专业委员会组织机构，本届童装专业委员会由童装企业家担任，除了童装企业外，还吸收了杰出设计师、面料商、商场代表、童装协会商会到专业委员会里来，原因是企业家更了解企业的实际情况和需求，更有条件有能力带

领同行共同发展。下一步，该委员会将促进产业链对接与合作，举办专业童装面料辅料采购会，抓好名牌培育工作，举办20xx年华夏童装设计大赛等等活动。

## 服装周工作计划篇七

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。
3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。
4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。
5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。
6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。
7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。
9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。
10. 做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便

及时调整。

11. 服装销售工作过程中库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

1. 对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展服装销售工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

## 服装周工作计划篇八

1. 掌握每款货品数量
2. 掌握每款号码情况及数量
3. 掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。
4. 近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

1. 做到日清、日结、日总、日存、日报。
2. 做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

1. 稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。
2. 招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。
3. 训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解公司制度，

(2)在无顾客时，培训员工销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4. 保，保证卖场有足够销售人员，目的是保证销售额。
5. 提，提高销售人员销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一干将，并为企业提供优秀管理人员。

1. 按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。
2. 在陈列上争取创新，开发员工创新思维，激发员工创新力，

并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3. 调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新感觉，老顾客有新感觉。

1. 通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2. 掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前准备，事中有跟进，事后有总结。

3. 促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大宣传范围。

4. 对于销售业绩较高员工和销售附加较高员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

以上就是我对新一年工作计划。

## 服装周工作计划篇九

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的服装销售工作计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的

进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。

对此向公司提出两点建议：

一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下。

二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1、收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2、每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3、每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4、每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5、每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6、各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7、严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9、仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10、做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11、服装销售工作过程中库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后方可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12、合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，

分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13、仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14、提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15、了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

1、对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2、对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展服装销售工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工努力奋斗，争取取得更好的效益。