

2023年服装市场拓展计划 拓展部工作计划 (实用9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇一

二. 主要工作内容

1. 外部部门的工作应该是长期和持续的。平时密切关注一些与学生相关的厂商，发现潜在赞助商对潜在赞助商合作意向的洞察，及时收集信息。在学生中开展调查，了解学生的兴趣和共同需求，在两者结合的基础上与学生和赞助商进行双向沟通。
2. 外事部可以牵头一些活动，争取商家的支持和赞助三月和三月，我们学院举行了一次篮球比赛。我们外联部主要负责从学校门店(联通，移动~)拉赞助(帐篷，横幅)。
4. 以后学院举办大型活动，外语系会出去拉赞助。一方面，它可以为共青团学生提供资金，锻炼我们的沟通和工作能力。
5. 这学期我们外事处会组织一个和其他院校的联网活动，具体的事情再讨论。

三、关于部内自身建设

1. 部门分为策划组和外联组，分工细化，方式不同。策划组：是开展什么活动或者拟定前期赞助计划。外联组：主要负责与外界的联网活动和赞助。

2. 外联团队在紧急情况下要有一定的南昌本地厂家信息；平时策划组手里要有各种已形成的策划方案，可以用于厂商的不同活动和合作方案。

4. 专心做好每学期的活动，迎新晚会，元旦节目等等！努力把机械学院的品牌活动推向全院活动的前沿。

5. 与学生会其他部门保持良好的关系，使外联部向更好的方向发展。

四. 摘要

外联部是学生会与外界的桥梁，是学生会建立对外形象的窗口，是与其他机构的纽带。

如果说学生会是整个大学生的代表，那么学生会的外联部门就是全校学生和学生“进”“出”和对外联系的“中流砥柱”。学生会从这里走出去，和各个医院有“密切接触”；学生也将从这里进来，融入我们的生活，参与我们的活动，体验我们的精彩经历。

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇二

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，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) 做到每位员工均解公司制度，

(2) 在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

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，开发员工的创新思维，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的感觉，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，做到事前的准备，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，争取更大的宣传范围。

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

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇三

要了解服装店20年市场发展规划，主要要了解以下几个方面：增加门店数量；扩大单店面积；提高单店增长率的计划；打折促销、送礼vip客户管理计划；地理趋势图；价格调整计划；广告和媒体推广计划；去年的季度数据等。

服装设计师进入新一季的产品设计x宝开店能赚钱吗？他们不应该等待，而应该紧跟时尚设计师的想法和进度，同时开始新一季的终端展示策划案例。

每个季节品牌订购的面料通常有很多种，有时超过100种。此外，面料成分、订单数量、到货日期、面料的设计方向都是必须掌握的信息。光靠头脑是不可能记住所有这些信息的，也不可能完全靠颜色和图案来区分。-要根据服装店统一编号与其他部门沟通，提高工作效率，避免不必要的麻烦。有了这个信息，产品系列上市时间，店铺由什么面料和服装组成，店铺的总体布局 and 构思就产生了。

在展会策划的过程中，有一个非常重要的程序，就是数百种面料的色彩整合。服装设计师设计衣服不网购有配色方案吗？是的，服装设计师在设计服装时，一定要有一套配色方案，但只能有一套。作为-，仅有一个搭配方案是远远不够的，因为服装设计师的搭配方案不一定能应对所有店铺的实际情况，也不一定能得到市场的认可。这时候第一反应就是通过改变展示来促进销售，也就是准备好的第二、第三方案展示才华的时候。

服装库存有两种，一种是销量好的畅销库存，一种是销量不好的滞销库存。畅销库存不用担心，关键在于滞销库存。如何将这销量不佳的款式与新赛季的商品进行重组，带动滞销库存的销售，是陈列设计师必须考虑的问题。-负责通过自有二次陈列搭配组合设计，为服装店减少成衣库存。比如增加上衣和配饰的搭配方案，如何开店，增加裤子的搭配和配饰的作用等。

企业可能会大量购买当年非常流行的面料，这可能会导致下一年面料过剩，企业将继续设计和生产过剩的面料，使其成为适销对路的款式。-这个时候要做的就是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料的数量来判断这件衣服的生产情况，制定相应的陈列方案。此外，一些以前难以销售的剩余面料也需要注意。企业可以将它们重新设计成新的款式，进行再加工和染色，或者用作服装的配饰。总之，-了解他们的动向，因为总有一天，他们会成为成品，成为本季服装系列不可或缺的一部分，而提前规划好他们的展示模式，将决定这些库存能否与新季服装系列完美融合。

首先，配饰的颜色与本季服装的主色调完全一致或完美协调。-提前找到面料的色卡，在开发配饰时准确的向厂家提供某一块或多块面料的标准配色，避免开发出来的配饰无法与服装的颜色相匹配。

二是开发专属配件。-山茶花，一直流传下来的经典配饰之一，是上面提到的专属配饰。这个匹配是如何工作的？-店铺装修与服装搭配完美独特。顾客除了选择之外，再也找不到更多的搭配配饰，这就是服装搭配的境界。

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇四

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。

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、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。

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇五

总结是为了吸取教训，制定服装公司设计部的工作计划是为了让我们能走得更远。

通过以上的各个总结，罗列出那么多技术部目前所存在的问题，一个个的审视，一个个的解决，在解决问题中获得成长。

一、调整技术部的技术人员，整理和稳固技术部，创造一些能让技术人员快速成长的条件，合理安排时间组织他们走出板房，到市场上去调查，研究吸收新的技术，组织版师进行相互间的技术交流。促进团队的凝聚力，发挥技术人员的最大潜能。

二、认真学习，加强自身素质的全面提高，技术方面和管理方面，（还希望公司能经常提供学习的机会）。做事把握重点，分清轻重缓急，全面发挥团队的力量。

三、实行工艺创新，努力把每一道工艺做精、做细。时刻关心和督促样衣工艺质量。

四、抓紧每季的制版制样工作，合理安排时间，确保每季服装定货会的按期召开。

五、继续配合质检部门对大货的生产进行密切的质量跟踪。

应用李总的一句话“在逆风中飞扬，在逆境中成长”

我相信通过调整，技术部的明天是充满希望的，我们这个朝气蓬勃的技术团队与企业一起共同努力，共同进步，共同实现公司的目标和个人的理想。

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇六

在新学期开始，结合项目化申报书，把该学期所要举办的活动名单全部下发给每个班级。并且切实做好活动的质量考核，具体办法是前期预期效果（即成立评议小组由各班素质拓展委员组成，对各项活动打分，先评审标书，再针对活动的开展预期效果），中期现场打分，后期间卷调查。

1、校级活动：

机电学院各班以个人身份参加其它学院组织的校级活动的，在活动后要及时联系素质拓展部干事，向干事出示活动参加证明及获奖证明，或在月末素质拓展班级档案认证时将活动参与证明及获奖证明复印件交于班级团支书，由团支书将证明与班级素质拓展档案一起上交素质拓展部。

2、院级活动：

学院组织的活动或校级活动由本院某一部门承办的，由学院相应部门在活动前通知素质拓展部，素质拓展部派干事与纪检部一起进行人员统计，活动结束后活动组织部门将活动参与者名单及获奖者名单以素质拓展活动小结表的形式交至素质拓展部。素质拓展部将确定活动性质、活动参与者名单并及时通知各班，便于各班填写素质拓展档案。

3、班级活动：

各班在班级活动举办前去素质拓展部干事处领取素质拓展活动班级审核总结表，由干事记录活动的举办地点、时间、活动参与者范围，并记录领表日期由领表者与干事签字，便于干事对活动进行检查，活动后该班级将表填写完上交相应干事处。

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇七

7月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年x月一号来到xxxx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到xxxx这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学xx品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学xx品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：

对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxxx的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、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，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的惯：

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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，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xxxx专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。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是工作的关键。

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇八

那是一个创意弥足宝贵的时代，那是一个没有竭颠覆前者的时代，**正正正在努力摆脱她做为大众生活用品的笼统。转而去启载更多艺术创作发明的内涵战赋灵性的色彩战看似没有经意的各种拆配编制来烘托出不合场合中的穿着编制所修建出的效果。*正正在时尚的轮回中重拾范例的魅力、劣雅、高贵、性感、奥妙…那些时代烙印中没有灭的永世。此刻隐

得加倍充满魅力，重新唤起我们对范例女人味的崇尚。

2、活动目的：

- 1、树立***专卖店的公众笼统，专得广大顾客的关注度
- 2、经过进程破产活动树立迪赛僧斯品牌笼统，提升品牌有名度。
- 3、经过进程破产活动加强迪赛僧斯专卖店的影响力，为后期收卖挨下坚实的基础。
- 4、经过进程奇异的活动形势，接收公众视家，晋升传播效果。

3、目标对象：

- 1、深嗜时尚，遁供品味的都市新贵族。
- 2、对生活及时还有一定观点的中上层人士。
- 3、年龄正正在28—45岁的都市女性。

4、活动内容

- 1、凡破产时刻全场88开。
- 2、破产时刻凡进店够物满888元可获赠***崇高vip卡一张。
- 3、购物满400支100元代金券一张，满800支200元，以次类推。
- 4、凭邀请函顾客可获得*****支出的纪念礼品一份。
- 5、破产当天dc超卓时装秀。

5、履行策略：

1、正正在破产当日进行一场独树一帜的时装秀，邀请****总及经理为破产剪彩，给应邀下朋及目标消费群视角战听觉带来的全新感想熏染，直接而笼统地揭露****品牌的魅力战层次。

2、充分阐扬活动优势，邀请湖北分公司**总及**经理现场败兴，从而晋升品牌的有名度战美誉。

3、品牌文化季刊战笼统广告带(vcd碟片)的附带宣传履行：

4、经过进程往政府结构、大年夜型企业、事业单位有消费能力人支邀请函(500份)并标明破产当天凭邀请函正正在店铺收取粗彩礼品一份。

6、操作细节

dc时装秀

1、主题背景(工夫交叉的路途)尺寸待定

2、舞台拆建、灯光、音箱、模特6名、时刻安排等(由模特公司供应)

3、走秀的五个小主题

(1)工夫交叉的路途(大年夜主题)

脱越工夫隧道，寻找往昔的能量，正正在静待中开掘创意，正正在创意中重获更生。世界纷纭改变，工夫正正在流转中沉淀下范例的永世，如同聪明之河的宝藏，正正在工夫交叉的路途中，让我们再次寻找。

如此宝贵的产业成为我们正正在创作发明的灵感源泉，经过花招变幻的创意游戏今后，历史的范例正正在我的足中再次

重获更生，散发出减倍夺目的光芒。

(2)grunge风尚

复古的车轮回到90年代，一度以颓废破败为好的年代，便念grunge本意所指，如泥土取汽油同化的中不雅观。厌倦了极度精巧劣雅的都市年轻人，开端挨破固有不雅观念，寻找一种本初朴实以致粉碎的感触感染，试图建立一种没有无缺的、残缺的好，正正在没有完美中支现完美，重新树立新一代的审美好。

(3)奥妙花园

为了目标，我们一路急促背前，有若干好多美好传统被我们忘掉?正正在谁人时令，重拾传统粗力成为新的时尚，便念英国那些新鲜的深宅大年夜院，那些丰茂的奥妙花园，埋藏了稀有的粗力宝藏等候我们去开掘。继承实在没有意味着复古，正正在时代的`步伐下，新的继承是尊崇、学习着重组操作，以现代的角度连络出全新的效果。

(4)都市部落

自然是最大年夜的灵感宝库，我们拥抱自然，便念波西米亚人一样周围搜聚宝藏，经过现代工艺的加工挨磨，让本初的宝藏便念砖石一样闪闪支光，我们对待自然的膜拜没有再仅仅是对造型、图案的简单模仿，而是更进一步探索自然，我们获得的将是一种更深切的外延粗力——一种无机遇，安闲的、多元的生活。

(5)新古典主义

工夫倒转，曾经的范例经历时刻的考验，传启下唯好的瞬间，劣雅的古典女性帅气硬朗的宫廷气势成为灵感，古典主义的重现却将其回纳的减倍年轻英俊，展现出完美的时尚新貌。

(6) 英俊天空

将性感成生取反水完美交融，揭露80年代英俊气势的完美缩影。时至往日，正正在经济低迷的天空下，让完美重新把玩曾经的跋扈狂范例，体验光芒时期的美好，以不顾十足的豁达取消极心态记怀烦恼，斗胆驱赶未来搬弄。

1、活动主题

新店、新礼、新时尚

新店减时尚、开上加开、礼中支礼

时尚新店、好礼相睹

新店破产，细面时尚

2、活动时刻

活动周期：破产之日起十天(闭键是前5天)

遴选周六或周日、最好是节假日破产。

3、活动对象

本次活动也会经过进程促销礼品的遴选来接收一些男性消费。

4、活动内容(购物连环喜)

1、一重喜、进门有喜：

2、两重喜、买便支(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

(1)凡正正在活动时刻凡购物便支“价值28元纯棉袜子”一单；

(2) 凡正正在活动时刻凡买满258元，支价值48元粗彩宝珠笔一支；

3、三重喜、获赠下朋卡，通常有发生采办的顾客，前50名赠予下朋卡一张，注册登记后成为永久会员。

5、物料整开

1、店中主题海报：（主题任选其一）

新店新礼 新时尚

新店减时尚 开上加开 礼中支礼 企划文案

时尚新店 好礼相睹

新店破产 细面时尚

面细时尚 三降欣喜

2、吊旗：正面主题广告词，后背破产大年夜凶或新品上市

3、易推宝或*展架统一活动主题，取海报统一。

4、略坐牌pop广告分别置于所属产品系列的铺排地域。

5、横幅：活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大年夜型充气拱门(写有活动主题)、降空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、下朋卡、绶带

6、结尾状况

1、硬状况：铺排、讲具及灯光声响等，应符合特色龙品牌天性主题终端的恳求，取笼统宣传的气势调性保持不合。

2、硬状况：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、处事尺度等应取特色龙的品牌笼统交相辉映。

服装市场拓展计划 拓展部工作计划篇九

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品□vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师

有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。