

# 2023年服装店长自我总结集 招聘品牌服装店长(汇总5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 服装店长自我总结集篇一

盛夏季节，厚厚的冬装也出来凑热闹，而且还很受欢迎，在人民商场，商家推出了羽绒服反季促销活动，除了价格促销外，商家还准备了各种各样的活动，请模特夏天穿着羽绒服走“猫”步，请顾客上台互动，一元起价搞拍卖等，把一个本应冷冷清清的冬装市场搞得火热。

### ?\*\*\*\*\*地域因素

?在北京和上海，消费者大多冷眼看市场，追求内涵、追求自我。正是如此，在购买服装时，她们也就更加挑剔。加之女装的品牌繁多，如国产品牌、洋品牌、中外结合品牌等，这些都为消费者提供了较大选择余地，从全国大城市服装的消费水平来看，市场的销售实际是：地区或地域的不同，消费者对品牌的认识也不同。另外，同类服装市场销售价格相差甚远，但普遍水平仍以中低档价格为主。

### ?\*\*\*\*\*政策因素

?新一批加工贸易限制类目录出台以来受到业界的普遍关注，但中国纺织品进出口商会近日发布分析报告称，加工贸易限制商品调整对服装出口影响有限，下一步服装出口是否会被列入到限制类产品中值得关注。

## ?三、目标市场分析

?1、目标市场大小及潜力评估

?3、目标市场主要销售渠道

?4、目标市场细分

?1、性别细分

我们还为您推荐了以下相关策划书：

游园活动策划书

学生会活动策划书

三下乡策划书

## 服装店长自我总结集篇二

销售服务行业,主要业务是销售校园服装、时尚服装、独具个性的适合大学生的服装、校园运动服装。

### 二、市场背景

在桂林电子科技大学北海校区中，学生不出校门就几乎可以买到所有的东西，除了衣服。表明服装店为学校中的一个空白。在这种背景下，面向学生开一家学生自己的挑衣服的，前景总体来说还是乐观的。此计划可行性指数比较大。

### 三、市场调查

大多数学生是支持在校园中开一家服装店的。原因主要有两个：一是大学生几乎成为时尚与潮流的生力军，买衣服几乎可以说是家常便饭了；二是市区离学校比较远，外出购物比较

浪费时间，如果校园中有就方便多了。

#### 四、市场预测

价格预测：消费对象主要为学生，出价位应定在偏低水平上。

需求预测：学生们的衣服与社会联系紧密，除了衣服外，一般随季节与潮流更换都比较快比较频繁，加之一些大众化的衣物如牛仔裤，在价格合理的情况下销售绝对有保障。并且女生是买衣服的主力军，所以女生的衣服是主打产品。

#### 五、营销方案

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招揽顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在宿舍散发些传单。学校地域略小，学生是最好的广告媒介，只要维持店牌的信誉开张前后的推销与正常营业之后的宣传可以省掉很多环节和费用。

#### 六、店址选择

在综合楼，学生流量大，并且旁边是一家超市，学校去购买的人数多，而且店面承揽申通快递，所以综合楼下面的位置是不错的，旁边还有两家银行的atm机，也方便同学们取钱购买。

#### 七、投资金额分析，每月费用分析

##### 初期费用粗算

#### 八、投资收益预算

经济效益评价：桂林电子科技大学北海校区有在校学生约两万人，再加上校职工教师，保守数字可以定为20\_人。这些人

对服装的消费即使是最低标准20元/月，服装店每月将有六十万元的销售收入。各项成本在之前已列出，计算之后得出服装店最保守的税前利润也将会是40000元/月。且从项目的风险性分析，投资服装店从各因素分析风险性都是极低的。

社会效益评价：如果服装店按正常预算营业运转，学生们将用最低的价格买到满意的服装。这对于支持学生学业是一大贡献；二是学生们节约了去校外购物的时间；三也是最重要的，是给学校增加了收益，学生提供了勤工俭学的机会。

## 九、组织形式及员工

服装店为自由创业的小型个体私营企业。销售人员将从学生中招聘，利用学生课余时间勤工俭学锻炼自己。

## 十、选货及进货的渠道

### 1、选货

品牌以杂牌为主。进货要适销、适量，编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。进货尽量安排在每个星期的六或周日，正好这时是学生放假出去玩的机会，而且周日桂林电子科技大学北海校区会进行晚点名，学生就没空去逛店铺。每个星期店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着周末上！

### 2、进货渠道

各品牌折扣店，网购，淘宝服装批发市场

## 十一、服务原则

无论学生顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能在学生之间有口碑相传的美誉度，也才会有回头客。对于顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

## 服装店长自我总结集篇三

20\_\_年已经结束，回首20\_\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

### 一、就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20\_\_年秋冬和20\_\_春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20\_\_年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在20\_\_年9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的时候，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、20\_\_秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给

他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

## 二、现将20\_\_年做个大概安排

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20\_\_春夏订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，\_\_男装的明天一定会更美好！

服装店长工作总结范文

## 服装店长自我总结集篇四

能作为某某服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭某某服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，9月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着某某公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为某某在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

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，让某某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，某某的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1. 销售额完成360万，较去年同期增长60%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，观察顾客的微表情变化，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。另外还依仗兴隆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3名，达到对某某企业理解、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，树立某某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，让周围的店铺感受某某员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为某某在他人心目树立形象起到较好的作用。

6. 配合好望奎，绥化店销售工作，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某某的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中还存在不足：

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。我要带领全体员工做到以下几点：

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，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

## 服装店长自我总结集篇五

门店零售核心，70%以上在于店长的经营能力，在于能否在关键部位去实施精细化管理，分享以下几点：

1、要让我们的员工调整好积极乐观的心态，相信并且做到，而不是每天抱怨！因为抱怨就是在向自己吐口水！强调正能量。

2、让店长和导购员清楚自己的角色定位和岗位职责，店长不是超级卖手，而应该做到成为真正的管理者，英雄推诿，团队进位！店长需要打造精英团队！要做到召之即来，来之能战，战之必胜。

3、要做到每天营业前，营业中和营业后的部署。了解目标！并分析达成，要开好晨会！知道淡场和旺场应该怎么做并认真执行，分享总结！

4、要让员工充分了解店铺货品情况，畅销和滞销款！做好主推款的陈列，了解黄金陈列点的产出比并及时做出陈列调整。

## 一、总销售额

1、店长是否有订每日、每时段目标？

2、是否利用时段会议对目标进行跟进？

3、是否对时段目标未达成的原因进行分析？

4、是否在时段会议上给员工足够的方法，让员工达成？

5、是否通过每周的分析找到管理需要完善的地方？

6、是否为目标达成确定方案？

## 二、畅销品

1、每周找出畅销品了没？

2、畅销品的库存够吗？

- 3、员工清楚畅销品的库存吗？
- 4、管理者分析过商品形成畅销的原因吗？
- 5、畅销品有替代品吗？
- 6、是否教会员工搭配畅销品与其他货品出样（如滞销品）？

### 三、滞销品

- 1、每周找出滞销品了吗？
- 2、对滞销品是否加强了重视，如调整陈列等？
- 3、是否对滞销品定每人每日销售目标，让员工重视？
- 4、数量及金额占比最大的滞销品搭配其它出样了吗？（如畅销品）
- 5、是否教员工滞销品的买点呢？

### 四、人效

- 1、是否通过游戏激发员工的积极性？
- 2、是否经常训练员工的专业技能？
- 3、是否了解员工的`强弱项？
- 4、排班时是否强弱搭配？

### 五、坪效

- 1、橱窗及模特是否经常陈列低价位货品？

2、同事是否一致在卖便宜货品？

3、是否教员工主推货品卖点？

4、客流高的地方货卖得好吗？

## 六、连带率

1、每天计算过连带率了吗？

2、是否为员工定每日连带目标？

3、是否经常训练商品的款式及色彩搭配能力？

4、是否跟进员工拿一套以上的衣服给顾客试穿？

5、对员工的连带率是否进行训练？

## 七、客单价/平均单价

1、是否教员工售卖贵的货品的卖点？

2、是否教员工如何回应价格高的异议？

3、贵的货品是否特殊陈列？