

# 2023年童装工作总结与计划(通用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 童装工作总结与计划篇一

对于童装来说，除了童装的设计、工艺不同之外，另一个不同之处就是童装的消费群体上。童装的销售对象不仅使孩子，还有孩子的父母，也就是说，要针对不同的消费者选择不同的销售方式，不但要讨得儿童的喜爱，还要让掌握经济大权的父母喜欢。因此童装的销售在店面陈列和销售方式上和成人服装是有点不一样的。

作为童装店的一名销售员，不仅要掌握消费者的心理，还要给购物者足够的自由空间，让消费者自主选择；并且还要掌握孩子的心理，要让孩子接受店里所销售的服装。下面是我从业多年总结出来的经验。

对于童装知识的掌握

1、0—2周岁的学年前儿童。周岁前，大多数儿童“胖”、“肉感”、生长快，皮肤嫩、骨质软。对童装的要求：内衣棉质为主，宽松柔软，透气性好。外衣宽而不松，保温性好，利于婴幼儿活动。嫌小的衣服不要硬穿，不利于小孩生长，常换常新。

2、3—6周岁的幼儿园学生。这个阶段是性别强化期，也是身体上，人出生后第一个平稳成长期。十个小孩九个腰圆肚子挺。对童装的要求：（特别是女孩）能遮住这个缺点，体现性别差异；男孩穿出“酷”；女孩穿出“俏”。

3、7—12周岁的小学生。人生第二个平稳成长期，尤其是长

高。腰圆肚子挺的现象有所好转，或胖或瘦分化严重(大多不是因为缺少营养，而是营养过剩或营养失衡所致)。对童装的要求：区别胖瘦进行设计，使“胖的小孩”不显得胖，使“瘦的小孩”不显得瘦。

## 童装店销售技巧

1、重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格、等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

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、营业员要时刻把握流行的动态、了解时尚的先锋，并向顾客说明服装符合流行的趋势。

4、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”等过于简单的笼统的推销语言。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。

## 童装工作总结与计划篇二

□201\*.\*.□

### 工作总结

一、虎门现有潜在实力商户192户，其中童装实力商户61户。目前已完成183户，有效洽谈57户，其中童装品牌公司商户有效洽谈19户。

二、通过二轮童装市场潜在实力大客户的实地走访洽谈，主要找出以下几个重点问题：

1、童装商户分类：

a□品牌公司 b□品牌代理 c□品牌商户 d□经销商

2、童装商户关注点：

a□童装区域定位：展贸形式？批发档口？专卖店经营？建议定位：展贸形式

b□品牌进驻情况：目前都有哪些大的品牌进驻？品牌名称、数量、集中度、区域、位置

c□运营管理：

1、渠道拓展：

（3）加大外贸发展力度，打通在欧洲，北美，中东，中亚，东亚的贸易通路，走国际化展贸路线，捆绑贸易公司，成为买手基地，让低端的服装生产、中国制作升级为国际设计，中国创造，中国品质。

2、品牌宣传：

（1）由地一大道提供全国性展销场所，每年均在各个城市项目进行全国巡回展销活动、品牌推广活动，与各个项目当地政府、服装行业协会合作组织虎门童装品牌服装秀和现场签单等活动。

（2）由地一大道牵头与国际性大型会展活动组织单位（如广交会等）进行合作，到世界各地参与展销会，设立现场展位，进行全球性的品牌推广，大数额交易现场订单，促进虎门童

装对外贸易的同时，提供更为广阔的走出国门之路。

(3) 长期在地一大道各个城市商场设立虎门童装广告展牌，举办不定期的各种中小型宣传展秀，使宣传效应长期覆盖城市，并辐射周边区域。

d□物流系统：

e□交通配套：

f□租赁政策： 免租期、合同期、管理费、优先权

3、发现的机遇：

a□品牌代理商户：（婴童世家）

谈进驻条件：五年免租

b□品牌公司关注：（越也服饰、玛玛米亚）

有意向谈战略性联盟进驻

c□品牌商户大多数关注：（非常比比鱼）

1、进驻前：商场能给到大品牌大客户哪些足够吸引人的优惠条件。

2、入驻以后：公司采用何种有效的运营管理手段帮助商户打开局面。

3、稳定后：公司提供何种增值服务。

d□经销商大多数关注：

免租期、租赁政策

#### 4、童装区域定位原因及分析：

##### 一、定位：

展贸中心、中高端、品牌化

##### 二、虎门童装市场概况：

以潮流时尚而闻名世界的虎门，童装市场已悄然兴起。近年来，成人服装市场竞争日趋

白热化，服企都在考虑寻找新的生存空间，而将目光盯上童装这一拥有巨大发展潜力的

新兴市场已是必然。特别是201\*年金融危机爆发后，部分受到冲击的服装企业尤其是出口型企业迅速将市场由国外转向国内，可国内的成人服装市场早已处于饱和状态，为了占领行业高地，他们于是就将童装作为转型的目标。因此，在国内服装产业结构调整和金融危机到来的企业转型需要的双重作用下，越来越多的童装企业应运而生。当然，作为全国重要服装生产基地和商贸重镇的虎门，更给童装品牌的诞生提供了肥沃的土壤。

近两年，虎门童装品牌异军突起，数量众多，并且发展潜力巨大，甚至与虎门女装、休

闲装齐名，成为虎门服装的“新名片”。除了快乐缤尼等虎门童装老品牌外，还有小虎憨尼、小草娃、灰鹿、亲善公主、倚盈等近两年诞生的10余家童装新秀，它们以独特的形象高调亮相市场。可见，虎门童装市场潜力巨大。

##### 三、优劣势分析：

## （一）优势：

### （1）国内童装市场潜力巨大

童装市场主要针对16岁以下的青少年群体。中国孕婴童研发中心发布的数据显示，目前中国0-16岁儿童有亿人。而近年来我国城镇居民对童装消费量的增长率一直保持在惊人的水平上。有服装界人士表示，乐观的市场展望显示，今后每年至少将有5000亿元的童装市场份额等待分切。

正是因为中国儿童服装市场潜力巨大，不少知名成年服装品牌如李宁、七匹狼、安踏、361度以及我镇的以纯，甚至nike阿迪达斯等国际大品牌都开始纷纷涉足童装市场，推出其童装系列。

### （2）虎门有成熟的童装市场

近几个月的市场调研及走访发现，经过三十多年的发展，目前虎门除了富民金辉童装城、粤华童装城、美莱童装城等专业童装商场外，还有众多的童装街铺，主要分布在银龙路、永安路、永平街、吉祥街。

### （3）拥有多年批发经营或加工生产的经验

众所周知，多数服装品牌都是由档口式批发经营或加工生产转型而来，在积累了稳定的客源和扎实的生产技术之后，再创立品牌。如小虎憨尼公司的前身为东莞泰飞制衣厂，是一个“为人做嫁衣”的代工企业，在积累了十多年童装生产经验后，于201\*年转身发展自己的品牌。如今，该品牌已在国内市场崭露头角，拥有专卖店200多家，其生产的童装产品以占据台湾同类服装60%的市场份额。无独有偶，小草娃的诞生也如出一辙。

另外，虎门一直都是中国童装的重要生产基地。目前虎门童

装市场上的“老前辈”，在童装市场上摸爬滚打了多年，不仅积累了一定的资本，而且其产品品质和客源都有无可比拟的优势。但是，目前其经营思路依然以贴牌生产为主，向创品牌方向发展的企业还不多。值得高兴的是，现在的童装商户或企业进一步意识到品牌的重要性和必要性，部分企业逐步向品牌化方向发展（如小草娃），以此寻求更大的发展。

## （二）劣势

### 1、硬件方面：

(3) 街铺及一些老商场设备陈旧，甚至在消防安全方面存在一定隐患。

### 2、软件方面：

(4) 外部市场干扰，广州、深圳等童装市场以“大城市、关注度高、客流大、市场信息更新快”等优势对虎门市场造成不可忽视的影响。

除了商场，童装商家也在热切地呼吁政府扶持。一方面，是融资的支持，另一方面，希望政府给这些底气和活力尚不足的企业注入强心剂，培养一个童装的领头羊，带领众企业一起向前冲。

## 四、对策：

1、项目各品项划分必须清晰，同一品项品牌档次划分必须明确。建议童装馆设立：品牌童装展贸区、品牌公司设计/办公区、专业档口批发区等。

2、平台搭建：借助上市企业的实力、成熟的运营管理能力、市场拓展能力，将“地一大道”品牌连锁优势、虎门项目的规模优势、品牌童装区的聚集效应等优势发挥出来，把“虎

门童装”名片擦亮。

3、资金、融资：政府和企业为正在或打算往品牌化发展的童装企业提供必要的资金扶持，帮助其尽快完成转型升级。

五、商户分析：

虎门童装商户（企业）基数：619户。其中，

70%以上拥有或创立了自主品牌；

这部分自主品牌商户中，名气较大、做得比较好的商户：192户；

其中挖掘出的大品牌、实力商户约有61户。

工作计划

四个重点“抓”，实现由“大户带中户、中户带小户”

a□重点抓童装实力品牌公司大客户

- 1、越也服饰有限公司（越也）
- 2、香港春天国际商业有限公司（米芝儿）
- 3、东莞市虎门瑞发服装设计室（米果）

b□重点抓婴装品牌代理实力大客户

- 1、婴童世家（天使娃娃）
- 2、恩密丽婴装
- 3、大爱婴装

## c□重点抓童装各街铺品牌实力大客户

- 1、永平街：双子星、倚盈
- 2、吉祥街：驾御者、卡果姿姿
- 3、永安路：米果、玛玛米亚、番衣岛柜
- 4、银龙路：肥仔之家、採雨同乐

## d□重点抓童装各商场品牌实力大客户

- 1、金辉童装：婴童世家、小宝贝（得意屋）
- 2、粤华童装：艾米艾门、欧米源、时尚世家
- 3、美莱童装：派米迪、新大兴、福记
- 4、黄河童装：童真（同享欢乐□□boss童装
- 5、大莹东方国际童装：业兴服饰、辉煌服饰、布鲁莎莎

## 童装工作总结与计划篇三

时光飞逝，转瞬之间，历史即将掀开新的一页，回顾全年工作，在过去一年里，作为xx童装销售主管我严格要求自己，也谢谢公司领导给我提供了一个很好的平台。在今后的一年里，我将会努力提升个人的工作效率，不断学习新的销售技巧。对明年工作作出如下计划：

1. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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

企业的根本。

2. 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

3. 市场分析。

公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销不够新颖丰富，对产品的宣传力度要增加，尤其在广告和媒体上要全面的投入广告，也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

4. 销售方式。

就是找出适合我们公司童装产品销售的模式和方法，及时更改销售促销政策。

5. 销售目标。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，如出现未完成时应及时找出原因并改正。

6. 客户管理。

就是对客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买，对潜在客户怎样进行跟进。

以上是我20xx年的年终总结，在20xx年工作中，在这一年里

我要更加要求自己，提高业务知识和公司员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流、多探讨，不断增强销售技巧，本着公司的销售蒸蒸日上，提高客户满意度，同时提高我们个人收入，让我们共同努力，强化优质服务，积极争取完成销售任务。

## 童装工作总结与计划篇四

回首xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下□xx童装销售xx店取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒服的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 童装工作总结与计划篇五

不知不觉中20xxxx已接近尾声，加入xxxx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验20xxxx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让

自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代

所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。