

2023年服装员工作总结(大全5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

服装员工作总结篇一

大家上午好！

众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自20xx年4月8日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

- 1。 依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作。
- 2。 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。
- 3。 主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。
- 4。 主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。
- 5。 评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6. 货款回收管理。
7. 促销计划执行管理。
8. 审定并组建销售分部。
9. 制定销售费用预算，并进行费用使用管理。
10. 制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。
11. 对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个个月的工作做一个小结。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出

现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

我代表公司感谢你们！

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周

边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

众人捧柴火焰高！

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和

壁垒。

1. 无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2. 无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻碍，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，

甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

1. 重塑销售部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 坚定不移的用我们自己的方式来做市场

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高工作效率；降低货款风险；希望大家在以后的工作中，在适当的时候坚持原则。

4. 经销商产品流量流向的控制

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的工作中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对经销商产品流量流向的控制，从而保障我们销售计划的准确度。

5. 开发新客户意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

6、目标达成率的提高

这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售代表到地区经理到销售经理，连带罚款。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品！我们一定能在目前疲软的行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

服装员工作总结篇二

)于党风廉政建设方面的制度和规定，并逐步补充完善。按公

司党委部署，起草了《贵铝工贸实业总公司领导干部廉洁自律规定》、《贵铝工贸实业总公司关于对中层管理干部实行诫免谈话的试行办法》、《贵铝工贸实业总公司重大事项集体决策实施办法》等文件，经公司党委审定后下发执行。

2、根据总厂纪委和总公司的统一部署，组织有关人员对我公司上半年党风廉政建设情况进行了自检，总厂纪委检查后给予了好评。

3、根据中铝公司纪委的统一部署，在全公司开展了四个珍惜、四个防范专题教育活动，使我公司广大党员干部受到了思想教育，进一步提高了政治素质。

4、对华光服装厂大宗劳保用品采购全过程进行效能监察，参与了订货谈价、合同签订、市场调查、进货、发货等工作，于5月底结案。通过效能监察，本年度共节约了成本近3万元，并进一步规范了该厂的采购工作，达到了预期的目的。

5、对华阳碳素有限责任公司阳极焙烧炉筑炉工程进行了效能监察立项，并参与了该项目招标、议标工作及有关重大事项的决策过程。

6、配合总厂纪检部门，调查处理有关违纪案件。

服装员工作总结篇三

转眼间20xx挥手即去，在过去的一年中工作虽然能够保质保量的完成公司下达的各项指标。但仍然存在许多不足，在新年到来之际，特对上一年工作作如下总结：

“高高兴兴上班，平平安安下班。”是我们裁床车间工作行动指南。电剪，都是带电作，比较危险。我们平时就要养成多爱护，多保养。特别是一些电线容易老化。发现问题要及时处理和报告，不能存在某种心理。另外下班要养成关电关

灯关水关气的良好习惯。

另外，由于车间都是男员工，都有抽烟的爱好。希望大家养成一个良好的习惯，在上班时少抽一支烟。坚决确保车间百分百安全。

1. 加大车间巡查力度，特别是领导上车间巡查工作，与员工交谈问寒问暖，能够更好激发员工的热情，提高工作进度。近期王厂巡查车间，员工请假现象明显好转，起到了实际性的效果。

2. 合理安排，坚决拥护公司的各项制度，积极努力的配合上级领导的工作，按公司制单，完成各项指标任务。今天拉好布，今天就裁好。决不今天的工作，拖到明天去做。

3. 发现问题及时反映汇报，尽量杜绝错误的发生。发现布料不对，及时是反馈布仓；发现样衣等问题，及时反馈版房。层层反馈，做好本职工作。裁片合理摆放，杜绝错码乱码现象。

4. 机器设备(电剪)定期保养、维护、配好备件。以免影响生产。

5. 工作环境。裁床车间工作环境差，冬冷夏热，条件艰苦，人员流动大。人是生产力的第一要素，没有人任何活干不了。希望公司在应有的条件下，适当提高一下补贴(高温费等)

6. 工资。现在物价上涨，油在涨，米在涨，什么都在涨。希望适度调整员工工资。

7. 改善住宿环境。如果能在员工宿舍安装一台集中烧水器就好了。一来有利于安全，二来便于管理。

20xx年，是不凡平的。在过去的一年当中。我们虽然说取得一点小小成绩，但决不能沾沾自喜。新的一年，新的起点，

新的希望。我们将一如继往的严格要求自己，在平凡的岗位发，发出自己应有的光和热。为全面实现公司20xx上市的宏伟蓝图而努力！

转眼间，我已经在××工作了四年多的时间了，按照×××的工作要求，目前我基本完成了各项目标任务工作，为了使以后的工作更好地开展，在此我特对这几年的工作情况进行全面细致的总结，明确下一步工作目标。

（一）纺织面料和服装检验工作情况

一是原辅材料的检验

为了保证原辅材料的质量，我严格按照原辅材料的产品图、标准和技术对纱线、辅料、染色整理所需的染化料助剂等进行检验，检验合格后才能办理入库手续，如果出现一些需要专业权威单位鉴定的检验，则仔细将供方评价作好记录再送检，当检验完成后，我及时有效地对材料做好状态标识，对检验不合格的原辅材料，在做好详细记录后作退货处理。对于有些既没有标准、又没有明确性指导文件的原辅材料，我坚决执行拒验制，在做检验记录时，确保记录的内容完整、数据结果真实，所经手的检验记录均落下自己的署名，落实责任。

二是半制品的检验

对半制品的检验一般分为两个步骤进行：

- 1、选择半制品检查点。为了减少生产成本和次品率，根据款式、工序繁重程度、生产量大小和产品价格，合理地选择检查点。通过检查点的'设置，既能让检验工序不被下一工序所覆盖，又不用因返修而拆开成品。

- 2、检验半制品。作为纺织面料和服装的检测经理，我经常对

经织造出来的毛坯布、经染色整理后的光坯布、经印绣花后的衣片等半制成品进行抽样检查，及时发现问题并给予纠正。为了加强半制品的品质，用“半制品检查报告表”对检验情况进行详细记录，记录抽检数量，在检验结果栏尽量列出所检验产品存在的瑕疵和不合格处，并提出改正方法、评语和注意事项等，同时加强工作人员的品质意识，加强自我检查和主动检查，逐步提高半制品的品质。

三是成品的检验

由于纺织材料的高度吸湿性，不同环境下，湿度的不同都会引起纺织品出现重量、纤维长度、面积、纱线粗细、厚度等方面的变化，因此纺织品必须在特定的环境条件进行测试检验。在调好大气压和湿度的条件下，成品检验主要包括两个方面的检验，外观质量和内在质量。

1、外观质量检验。开箱后，检查服装型标和吊牌是否与箱子记载一致，然后测量尺寸，看服装尺寸大小是否符合规定，再看服装外观，依照顺序再次检查上衣领、肩、袖、裤口、裤长是否存在原辅材料、裁剪、缝制的问题，若均无问题，再进行细节检查，主要检查纺织品上是否存在外观疵点，一般情况下，外观疵点要么是局部出现，要么是散布出现，这都是可以通过肉眼检查得到的。加强对色差的检验。对色差的检验通常是直接通过肉眼评定的，难以分辨的情况下就通过仪器进行测量，如果存在颜色差异，则不得出厂销售。

2、内部质量检验。加强对平整度和稳定性的检验。检查服装是否按照规定进行熨烫，不能出现折皱，光亮度高，检验稳定性时，主要是对服装在加热和外力作用下的伸缩恢复力强不强，是否存在尺寸上明显的变化若出现拉伸断裂或者撕扯造成破裂的现象，均不得出厂销售；加强对起球和纺织纤维的检验。由于纺织品纤维含量重，容易起球，所以对这方面的检验必须引起重视，可以通过手摸、目测、燃烧、溶解等方法对纺织品纤维种类进行定性和定量分析检测，实际应用

中，鉴别方法有很多，比如红外吸收光谱法、着色试验法、密度梯度法、双折射率测定等，经过多种方法检验再系统分析从而得出质量检验结果。

不论是外观质量和内部质量，都做到了对每件衣服仔细查看、严格检查，若发现不合格的产品进行标识，并隔离存放，上报有关部门进行及时有效地处理，保证服装出厂后不存在质量问题。

（二）不良品原因的分析并提出对策

近几年，出厂服装中不合格最多的主要是衬衫、裤子和裙子。综合分析其原因主要有几个方面：

一是标识不符，包括服装成分标识错误、漏标，纺织品纤维成分与实际检测不符；

二是外观质量不过关，不符合规格或者不平整，出现外观疵点；

三是公司内部管理不够到位，存在着一些未完善审批手续的产品，直接出厂销售。

针对不良品出现的原因，我认为应该从以下几个方面来应对：

三是严格执行公司内部管理审批制度，若出现不良品，必须经过顾客的批准或者上级领导的批准，才可对不良品采取让步政策。

（三）新产品、技术、工艺的开发工作

为了适应现代社会的发展，满足客户日益增长的需求，对新产品、技术、工艺的开发是非常有必要的，它既是服装企业进行生产经营活动的基础，又是提高竞争力和经济效益的重

要手段。作为染色整理部门的技术研发中心经理，主要负责部门的日常管理、新产品（面料、染化料助剂、节能减排的新工艺、新功能等）的研发工作、各加工的生产工艺（流程、工艺参数、方法等）的制定工作。为了做好此项工作，我主要是通过以下几个方面来进行新产品、技术、工艺的开发工作：

一是认真分析市场需求。开发新产品的目的也是为了适应社会的发展，满足客户的需求，那就必然要对市场进行调研，对市场同类产品的竞争情况仔细分析研究，结合本企业的产品结构，作出适当调整和采取相应对策。

二是努力学习相关法律法规知识。这既是一种自我保护，也是一种防范意识，在引进新技术的时候，掌握到相关法律法规知识，就可以避免造成索赔等问题，同时在注册新产品时也进行了自我保护，防止企业利益被侵犯。

三是充分完善新产品、技术、工艺开发工作的组织管理制度。由于新产品的开发是一个比较系统的工程，为了不让企业受到经济上的损失，就必须建立健全开发组织机构和相关管理制度，保证切实可行的新产品、技术、工艺投入生产，目前每年研发大约有20xx左右的新产品。

虽然我在公司各位领导和同事的关心帮助下，能够较好地完成各项工作任务，但依然存在着很多不足之处。

（一）欠缺艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神

由于服装检验工作量多、任务重，有时会产生抱怨心理，工作态度不够好，欠缺艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，从而造成工作效率较低。

（二）协调、组织能力不高

因所从事的工作关系，对不合格的产品要进行多个部门的沟通协调，这就要求我必须具有较高的协调、组织能力，但个人性格原因，在这方面还有待加强。

（三）专业学习强度不够

服装检验和纺织品检验都有各自的检验标准和规范，随着时代的发展，这些标准和规范也在不断完善，这就要求我们检验员要加强专业学习，掌握一定的业务知识，在工作中做到专业了然于胸。

（四）检验工作还不够细致

在进行服装检验时，通常不会出现明显的不合格之处，这都需要检验员必须以严谨认真的态度进行检查，任何细枝末节的错误都不能放过。在这方面，我自认为做得不够好，还有待加强。

（一）端正心态，转变工作作风

为了让下一步工作能够更好的开展，我在继续做好自己本职工作的同时，应加强思想素质建设，培养艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，端正心态、积极进取，热爱自己的职业，改善工作态度，对领导尊敬、对同事礼貌，真正转变工作作风，提高工作效率。

（二）加强学习，详细掌握业务知识

在以后的检验工作中，我除了必须掌握公司所规定的检验标准和操作规范以外，还要加强学习，搜集更多的、更权威的专业知识，并做到业务知识了然于胸，更有针对性的对产品进行检验判定，使检验结果更客观公正，做一个知识全面的综合型人才。

（三）加强团结协作，提高协调组织能力

在工作中，不能因为有点工作成绩就沾沾自喜、骄傲自满，嘲讽或取笑同事，要先学会做人，再学会做事。对领导安排的工作坚决服从，与同事之间和平共处，加强与各部门之间的沟通。对新来的同事要关心爱护，加强团结协作，从而提高协调组织能力。

（四）增强工作责任心，检验认真细致

以严肃认真的工作态度对待工作，进行细致检验，不放过任何细微之处，增强工作责任心，做好检查监督工作。对发现的不合格产品要及时跟相关部门沟通，做好后续处理，严把生产检验关，避免产品出现质量问题。

在以后的工作里，我将严格要求自己，努力学习，在提高自身思想素质的基础上，加强学习，掌握一定的专业技术知识，提高业务水平，按照公司要求，在基本完成自己工作目标的情况下，不断进行自我总结、自我剖析，以实事求是的工作态度，艰苦奋斗、乐于奉献的精神，继续兢兢业业、勤勤恳恳地工作，与同事和平共处，遵守公司内部各项规章制度，切实维护公司利益，努力提高工作效率，为公司的发展尽一份绵薄之力。

服装员工作总结篇四

第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，今年我就取得了销售第

一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一，接待顾客时不要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四，看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

今年我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我今年的服装销售工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

服装员工作总结篇五

20x年已经结束，回首20x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。现将本年度的个人工作总结如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20x年秋冬和20x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20x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20x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、20x秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的两个系列即：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。

现将20x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20x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□x男装的明天一定会更美好！