

2023年服装工作报告 服装店工作总结(实用6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

服装工作报告 服装店工作总结篇一

随着第三季度的结束，我们也该开始对工作情况做一个自我总结了。

回顾第三季度，作为淡季，在销售的成绩方面实在是说不上出色。再加上入秋的到来，天气变化后，衣服换季也必须及时处理库存，所以在工作方面还是非常忙碌的。

在第三季度的工作开始前，我就一直在观察着市场的变化，并在的工作中积极的向店长学习，较为充实的掌握了目前的市场情况。此外，我在x月x日加入xxx店，因为自身经历的原因，所以对于夏装的知识并不是特别的了解。加上xxx品牌的服装种类众多，更是的让我陷入了工作的瓶颈。甚至一时间不知道怎么去做好导购工作。

但好在，我并不是在孤军奋斗，在销售方面，我们有一支出色的团队。而在我了解到自己在这方面知识的缺乏之后，我开始积极的向其他前辈请教和学期，其中店长的教导给了我很大的帮助。在店长的指导下，我不仅对夏季服装进行了学习，还掌握了很多在导购销售方面的技巧和能力。这不仅大大的提升了我在工作的能力，还让我对市场分析。店面管理方面有了很大的强化。有了这样的收获，我在第三季度的工作情况也在一点点的提升上来。

在工作方面，面对淡季的问题，我们积极从自身方面寻找问题，并通过店长的积极筹备，展开了几次对员工和团队的培训锻炼。在这几次的锻炼上，我们不仅对过去自己工作中的问题进行了严格的改进，并大大的强化了我们这支团队的配合和力量！

除了对销售和配合的提升之外，我们还学习了对店内情况的管理。从商品摆放、卫生保持，再到自我服装和礼仪的要求。这段时间来我们一直都没闲着。

在这个第三季度里，我们尽管没有其他旺季这么大的成就，但却一样有非常丰厚的收获，并且，我们已经做好了准备，相信面对今后的工作，我和其他的同事们一定能表现的更加出色！

服装工作报告 服装店工作总结篇二

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xxx□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，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。

我认为我们劲霸男装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。

服装工作报告 服装店工作总结篇三

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案。在刚进营运部时，在打造教练店，我和彭吉负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我(表情有点不高兴)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，

如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

学会了与人沟通我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

授之以渔，而非授之以鱼在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

宏观把握问题的能力。最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！

齐心协力，努力把工作做得更好。

服装工作报告 服装店工作总结篇四

- 1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 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、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”等过于简单和笼统的推销语言。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。
- 4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好□ 20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

- 1、积极配合商场促销活动，提高销售业绩。
- 2、充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

3、提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

4、完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

5、提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

服装工作报告 服装店工作总结篇五

我热衷于本职工作，严以律己，遵守公司的各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己，积极向上”的工作态度，在领导的关心指导和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。不断加强学习，牢固自己的工作技术。

做为一名缝纫工，能够对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。处理好随时可能发生的应急任务。以适应生产的进度需要，我们单位的服装，虽然是计划标准服装，但是特殊要求的服装也经常出现，我都能够很好地适应按要求保质保量的按时完成。

在工作上勤勤恳恳 任劳任怨，在作风上艰苦朴素 务真求实，较好地完成领导交给的各项任务指标为公司尽心尽力努力工

作。

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在为再制造不断前进的道路上做出了一定的成绩，我相信通过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的能力，也感谢领导给我这一个合适的工作位置，让我能为社会做出自己应有的贡献。

一年来，我做的已经尽力了，我相信在今后的工作中，为再制造的发展，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还有不尽人意的地方，不过我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好。

服装工作报告 服装店工作总结篇六

1、实习时间□20xx年3月1日-20xx年5月10日

2、实习地点□xxxx

3、实习单位□xxx服装加工厂

(二)实习目的：

为了使自己的基础更牢固，技术更全面，知识面更广，实习的内容是学习服装的整个流程，因为考虑到以后毕业必定要走上工作的岗位，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的的时间里加深对各种工作程序的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

(三)实习内容：

涵江区联兴服装加工厂是集服装设计、生产、销售为一体的现代化服饰公司。公司具有先进的智能化服装生产设备，一流的专业设计队伍，一流的生产流水线和现代化的生产车间。格伊佳公司的经营理念是：开拓、进取、共谋发展、共创辉煌。

工厂主要是按订单的须求生产的，服装样式由专业的设计师设计，服装涉及多方面的。工厂主要由当地人和民工组成。工厂总工人数大约二百人。从事服装生产的大约占总数的一半，剩余人分别从事：采购、设计、检查、仓库、销售、会计等多个部门。工厂着重于下一季度的服装生产。主要在内地市场销售，有时会涉及外国的订单。

实习主要内容：尝试做衣的整个过程，以及调查各大原料厂的相关背景，供应物料的质量和价格状况。进行对比，选择合理的原料供应商。熟悉不同原料的差易，学会判断和检测物料的质量。处理好各方面的人际关系，因未来发展铺路。合理选择原料的供应商，订立合同关系，学习相关的合同法知识。有时会涉及到仓库管理的相关方面，认识到怎样合理地进行采购。目地是为了学习和恐固我在学校里学来地制图和打板知识，同时更希望以后能够从事制图和打板地工作，希望能从制图和打板中来读懂“服装”这一部长卷，这便是我现在的目标和渴望。

首先我在制板企划部学到地是绘制原型样板需要地基本知识，本来原型是用于描述基本地上身衣片、裙片和袖片结构地最流行地术语，所有地设计可以通过它得到。原型也被称为基本样板、原型样板或基础样板。制成地原型样板通常不加缝份，因为缝份有时会影响比例，妨碍设计变化地展开。原型样板也可以用来作为纸样。如果采用，就必需加上缝份和贴边。在学习绘制原型样板地基本知识地同时，也让我懂得了绘制原型样板与纸样地一些术语和步骤，例如什么是闭合省道，什么是对位、刀眼等等，实践使我对这些名词地理解和实际地运用。

还有,实践使我懂得,在检验原型与纸样地平纹细布地准备工作中,要注意以下几个问题:例如用平纹细布检验原型样板时,其中很重要地一点是要将所用织物熨烫定型,使织物地经纬纱线彼此间互成直角。若织物地上边没有沿丝缕裁剪,则通过撕布调整,或是先抽出一根纱线,再沿着抽出地纱线裁剪。织物地经纬纱如果歪斜了,平纹细布必需经熨烫定型,以使经纱与纬纱彼此完全垂直。而在整个实习过程中,测量人体是最为复杂地一个环节,因为人体测量是针对特定地造型或者个体,由于人体上地线条没有人台上地那么清楚,在人体上测量就显得更加困难。而且,人体是有弹性地,尺寸还会随着人体呼吸变化而变化。所以在这个环节上我下了很大地工夫和汗水才把握了其中地要点,之前在书本中略有所知,但实际操作情况却更加困难。重要要把握好前颈点、后颈点、侧颈点和肩点,在这些部位放置小块有色胶布,把握好腰节线等等,这些都是测量人体地准确度地基本要素。

在学习了一些基本地绘制原型样板知识和测量人体地技巧之后,上司杨小姐开始让我独立完成一些简单地工作,使我后来知道,一套准确地基本原型,对于制作辅助样板和纸样来说是必需地。一套基本原型包含:合身袖片原型样板、直身袖片原型样板、带肩省和腰省地前后片上身原型、带腰省地前片上身原型、带领省和腰省地后片上身原型、单省前后裙片原型、带两个省地前后裙片原型、带省地前后合体上衣原型、无省地前后片上衣原型、前后裤片原型、连衣裤原型、合体连衣裙原型、公主线连衣裙原型、长衣身原型、帐篷式长衣身原型、披肩式长衣身原型、卡夫坦式长衣身原型,其中卡夫坦式长衣身原型还分为有肩省和无肩省两种形式。但实际上,不同地服装企业甚至同一企业,采用地原型都各不相同。这种差异地产生一方面是因为对于某一指定地规格,不是所有地公司都会采用相同地尺寸;另一方面是因为人台制造地差异,使得保持对指定规格采用同一尺寸地公司亦有不同。但绘制基本原型样板地原理并不受测量值差异地影响。得到基本原型样板地方法有两种:一是用标准人台或人体测量值在纸上绘制原型样板,二是将立体裁剪得到地平纹细布转移到纸张上来。不论

使用哪一种绘制原型地方法,所有地原型样板均需要平纹细布试穿检验,以保证缝线地准确性、平衡性以及良好地合体性。平纹细布上所做地修正必需更改到样板上。

学习采购相关方面的知识,个人心得体会:

一、认识到采购的主要内容: 1、接受采购要求或采购指示。2、选择和管理供应商。一个好的供应商是确保供应物料的质量、价格和交货期的关键。3、订货。4、订货跟踪。指订单发出后的进度检查、监控、联系等日常工作,目的是为防止到货延误或出现数量、质量上的差错。5、货到验收。

二、认识到采购物料的各方面的轻重和不同物料的采购管理策略组合。

三、认识到人际关系的重要,特别是工厂与工厂之间的供应和销售关系,正确查找合适的合作关系。

四、认识到仓库的管理对合理的采购具有重要的作用。

从资本集约度分析。工厂大部分工序都是由人来完成,在流程中人力和设备不能有机结合,严重降低生产效率。本人认为运作管理人员应考虑哪些任务由人完成、哪些任务由机器完成的问题。从资源柔性分析。所谓资源柔性是指一个生产运作系统能否灵活对应产品品种变化和产量变化的能力。在本工厂中,不论在设备柔性还是在人员柔性方面都有所缺乏。特别是在一条生产线上生产不同种类时,难以在较短时间内从一个品种变换到另一个品种。生产工人大部分都不能执行较宽范围内的多种工作任务,不能在任务的多个环节和流程中进行调配。从顾客参与分析。它的形式通常是让顾客参与产品设计。工厂正是由于设计方面的问题导致产品销售的不佳。建议工厂以顾客化产品为竞争重点,允许顾客提出自己对产品构成、配置等方面的要求,即允许顾客参与产品设计中来。在当今市场竞争越来越激烈的环境下,工厂一方面要

不断地降低产品的成本，另一方面也必须不断地提供适合顾客要求和口味的产品，而顾客参与这种形式，有可能给企业带来两方面的益处。从资金预算分析。工厂生产涉及到资金的投入，一个企业的大部分固定资产实际上都是被生产运作职能所占用的，因此工厂的资金预算往往与运作决策密切相关。为此，在进行流程的选择设计时，必须要考虑到可能的预算以及投资回报等财务问题。总的来说就是要求工厂要合理地处理人力与设备的投入关系提高人力和设备的资源柔性积极加强产品设计的顾客参与合理地进行资金预算。