

童装店长工作计划(优质7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

童装店长工作计划篇一

2. 童装要穿“童的梦”! xx牌童装
3. 向阳童装，天使风采，儿童用品，向阳独佳! xx牌童装
4. 星座宝贝，激情绽放，为您的宝贝提供. 折的夏装，错过了，您只有等待秋装上市了!
5. 艳丽毛衣，送给靓丽的女孩!xx牌童装
6. 一件心爱的志兴童装一个甜美童年回忆的开始!xx牌儿童套装
7. 一件艳丽的童装，一个自信的童年。
8. 让宝宝一出世，就能享受到“向阳”温暖! 向阳牌童装广告
9. 向阳童装，天使风采，儿童用品，向阳独佳! 向阳牌童装广告
10. 艳丽毛衣，送给靓丽的女孩! 童的梦牌童装广告
11. 欢笑伴童年! 童的梦牌童装 广告

12. 童装要穿“童的梦”！童的梦牌童装广告
13. 梦蕾娜儿童服装，新一代儿童的追求。 梦蕾娜牌童装广告
14. 妈咪的爱！志兴牌儿童套装 广告
15. 过一个属于我们自己的节日！志兴牌儿童套装广告
16. 人生之路，童装起步。 志兴牌儿童套装 广告
18. 让小宝贝在“凯尼”中幸福成长吧。 凯尼童装 广告
19. 穿起梦幻，放飞童心。----叮当猫
20. 穿叮当猫，妈妈叮咛在耳边……----叮当猫

童装店长工作计划篇二

- 1、童装要穿“童的梦“！童的梦牌童装
- 2、梦蕾娜儿童服装,新一代儿童的追求. 梦蕾娜牌童装
- 3、艳丽毛衣,送给靓丽的女孩！童的梦牌童装广告
- 4、欢笑伴童年！童的梦牌童装 广告
- 5、童装要穿“童的梦“！童的梦牌童装广告
- 6、梦蕾娜儿童服装,新一代儿童的追求. 梦蕾娜牌童装广告
- 7、妈咪的爱！志兴牌儿童套装 广告
- 8、过一个属于我们自己的节日！志兴牌儿童套装广告

- 10、人生之路, 童装起步. 志兴牌儿童套装 广告
- 12、让小宝贝在“凯尼“中幸福成长吧. 凯尼童装 广告
- 13、穿起梦幻, 放飞童心, ----叮当猫
- 14、穿叮当猫, 妈妈叮咛在耳边。。----叮当猫
- 15、童年服装店广告语: 不一样的童装, 不一样的童年
- 16、小童的童装店: 小王子和小公主的衣橱
- 17、大童童装店: 酷酷的靓靓的衣橱
- 18、起跑线童装店: 这里是梦开始的地方
- 19、天外天童装店: 在广阔的天空, 父母的爱都能包容
- 20、阳光童装店: 让你的宝宝更阳光!
- 21、向阳童装店: 让宝宝一出世, 就能享受到“向阳“温暖!
- 22、童的梦牌童装店: 艳丽毛衣, 送给靓丽的女孩!
- 23、梦蕾娜牌童装店: 梦蕾娜儿童服装, 新一代儿童的追求,
- 24、志兴儿童套装店: 妈咪的爱!
- 25、凯尼童装店: 让小宝贝在“凯尼“中幸福成长吧.
- 26、暖心童装店: 穿在孩子的身上, 暖在宝贝的心里
- 27、妈咪的爱! 志兴牌儿童套装
- 28、过一个属于我们自己的节日! 志兴牌儿童套装

29、一件心爱的志兴童服. 一个甜美童年回忆的开始! 志兴牌儿童套装

30、人生之路, 童装起步. 志兴牌儿童套装

31、舒儿纸尿裤-----宝宝穿的开心, 妈妈选满意. 舒儿纸尿裤

32、让小宝贝在“凯尼“中幸福成长吧. 凯尼童装

33、让宝宝一出世, 就能享受到“向阳“温暖! 向阳牌童装

34、向阳童装, 天使风采, 儿童用品, 向阳独佳! 向阳牌童装

35、艳丽毛衣, 送给靓丽的女孩! 童的梦牌童装

36、欢笑伴童年! 童的梦牌童装

童装店长工作计划篇三

4、负责产品、库存数据分析与监控。

5、上级领导交办的其他工作；

任职要求：1、大专以上学历（有电商商品管理工作或服装行业工作经验优先）；2、对数据敏感，熟悉各类数据分析方法及工具；3、有较强的组织沟通能力，协调能力及灵活应变能力，良好的口头及书面表达能力；4、性格开朗，责任心强，注意细节，善于分析、判断、应变及团队能力良好。

童装店长工作计划篇四

一、啊屋网络科技，儿童成长天地！

- 二、用纯粹装扮孩子的童年。
- 三、神话啊喔，童爱天下。
- 四、童装大世界，啊屋更精彩！
- 五、啊屋童装，妈妈的选择。
- 六、童年不同样——啊屋童装。
- 七、小王子和小公主的衣橱。
- 八、啊屋，把快乐“穿”出来！
- 九、啊屋——收藏我的成长时光！
- 十、啊屋——分享童年每一刻精彩。
- 十一、遇见啊屋，找到孩子所爱！
- 十二、啊屋——爱同享，梦飞扬！
- 十三、让孩子向王子公主渐近。
- 十四、啊屋，里面的世界很精彩！
- 十五、童年美一步，啊屋心呵护。
- 十六、“童”欢乐，“童”精彩，童啊屋。
- 十七、啊屋——每一个孩子不一样的童年。
- 十八、我有啊屋，键正奇迹。
- 十九、童年有啊屋，才不会有遗憾。

二十、啊屋童年，你的童年！

二十一、“童”一个世界，不同的啊屋！

二十二、金色童年，啊屋（喔）乐翻天。

二十三、啊屋，再不担心宝贝的服装了。

二十四、这不是服饰，是童真。

二十五、啊屋百变，妈妈爱看。

二十六、啊屋世界，成才天地。

二十七、啊屋，宝贝喜爱，妈妈信赖。

二十八、啊屋童装平台，妈妈的爱。

二十九、啊屋，让时尚陪你长大！

三十、小衣尚，大享受——啊屋！

三十一、啊屋，童年的衣裳。

三十二、有童心童趣童年的地方就有啊屋！

三十三、没有中间商，价格更阳光——啊屋童装。

三十四、啊屋童装，直通厂商。

三十五、幸福童年，快乐成长——啊屋！

三十六、为童装，心绽放——啊屋。

三十七、小小身材，大大梦想——啊屋童装。

三十八、啊屋童装，装下大梦想。

三十九、挑来挑去还是啊屋！

四十、啊屋，总有你的宝贝心爱。

四十一、件件经典，传承美誉。

四十二、给你衣心衣意的呵护。

四十三、有啊屋潮有啊屋美有啊屋值！

四十四、啊屋“键”正儿童美一步成长。

四十五、啊屋，爱屋及乌，只为宝贝！

四十六、啊屋，装扮童年的时装屋！

四十七、啊屋，让您的孩子拥有属于自己的童年。

四十八、好莱屋品质，啊屋的价格。

四十九、啊屋，伴宝贝阳光成长。

五十、神奇啊屋，童装世界魔法屋。

五十一、公主帅哥，童享快乐——啊屋。

五十二、啊屋——陪你一起长大。

五十三、童装精彩，尽在啊屋！

五十四、啊屋，让妈咪更放心。

五十五、啊屋童装，孩子的魔术师。

五十六、啊屋没有中间商，温暖童年更阳光。

五十七、合体，合心，合意——啊屋！

五十八、啊屋，快乐成长！

五十九、啊屋时尚梦，童年星工场！

六十、啊屋，让童年充满惊叹！

六十一、孩子乐不停，财富赚不停——啊屋童装。

六十二、一路有你，为生活奋斗。

六十三、啊屋，献给儿童的爱。

六十四、啊屋来了，童装齐了！

六十五、啊啊，给我的小衣屋！

六十六、啊屋，为孩子定制专属童年。

六十七、童装一站式，服务零距离。

六十八、有啊屋，没哭哭。

六十九、童心使啊屋，成长新思路。

七十、啊屋，一个会变魔法的地方哦。

七十一、啊屋，妈妈的选择。

七十二、啊屋在手，童年无忧。

七十三、啊屋童装，与梦想一起成长。

七十四、成长路上，有我相伴。

七十五、啊屋，令妈妈和baby都叹为观止的童装商城！

七十六、童（同）欢乐，童啊屋（喔）。

七十七、相伴啊屋，童年幸福。

七十八、童话里的小王子和小公主——啊屋童装。

七十九、公主帅哥，童样出色——啊屋。

八十、啊屋童装，做妈妈信赖的网上商城。

八十一、有啊屋，最童年。

八十二、啊屋网络，宝贝最美童年。

八十三、啊屋童装，孩童乐园。

八十四、童年知心，啊屋放心。

八十五、穿起成长，追逐梦想——啊屋！

八十六、欢笑伴童年，轻松每一点。

八十七、啊屋，最好的宝贝。

八十八、啊屋，创享童年好时装！

八十九、我的宝贝，更有韵味。

九十、进时泪哇哇，出时靓（亮）娃娃。

九十一、潮萌舒爽，啊屋童装。

九十二、登录啊屋，童装，尽在掌中！

九十三、精彩每一天，时尚更领鲜！

九十四、啊屋的爱，是“衣”百分的爱。

九十五、啊屋，给童年创造不一样的色彩！

九十六、啊屋——盛装我的童年色彩！

九十七、啊屋，让您满意的品质童装小屋！

九十八、啊屋，直属于孩子的多彩时装屋。

九十九、啊屋，不只是童装。

一百、啊屋，让宝贝更出色。

童装店长工作计划篇五

作为一个相对独立的产业童装行业和气压行业想比发展比较晚，最早可以追溯到上世界中期。在这之前，基本上没有专门的童装店铺，对于广大儿童群里来说，没有专门的童装商品可供自己选择，他们往往哪个是在商店里选择合适的布料，然后利用这些布料请设计师或者是服装店完成制作成衣服的过程。

这个阶段的童装产品表现为款式单一，远远没有像今天这样各种款式的童装层出不穷，消费者对童装的需求也就是最基本的，功能性的消费。

到上世纪中期时，慢慢开始出现一些儿童服装的商店，不过店内的产品也是比较单一的，随着对市场区域的扩大，一些经营比较好的童装店老板开始开分店，这就是最早的童装连

锁经营的雏形。

随着市场经济的不断发展，越来越多的消费者不再简单的只满足于童装的功能性需求，也开始追求童装的美观、舒适以及流行等。

到现在21世纪的童装行业以及发展到一个时尚流行的状态，竞争也是越来越急了，越来越多的消费者可以根据自己的需求来购买自己满意的童装，同时购买童装的方式也是有很多种。

在改革开放之前，我国的童装行业基本还处于萌芽状态，那个时候的孩子经常穿的衣服都是成人的旧衣服拿来改一改，没有专门的童装店，这也和当时的国情与经济又关。随着改革开放的深入，我们的经济水平也在逐渐的提高，人们的生活水平也在慢慢地好起来，童装行业也随之发展起来。

目前，我国童装行业格局基本是大量国外童装品牌纷纷进驻中国市场而本土童装品牌和童装企业也在竞争中不断成长，随着各种品牌风格的不断深入，不断发展，基本上每个童装品牌都有自己独特的风格和文化。当然，随着童装行业的不断发展，我国的童装行业也面临着新一轮的机遇和挑战。

提前做好服装行业的调查能够更好的了解当前市场消费者的需求与服装发展趋势，这样才能够被消费者接受，满足消费者的需求间接地提高消费者满意度。

童装店长工作计划篇六

根据**购物中心项目实际情况□xx年的工作主要划分为三个阶段。

第一阶段:市场调研(*月-*月)。

第二阶段:项目定位(*月-*月)。

第三阶段:客户洽谈(*月-*月)。

没有调查就没有发言权，在浩淼无边的商海竞争中，市场调研是项目成败的桥头堡。大数据时代，要求我们要用科学的思维与方法来审视问题，夯实*****购物中心项目发展基石。

基于此，由部门负责人**带队，招商部全体人员积极参与，赶赴**及其周边各地区考察，并对区域内主力商家进行了专门访谈。重点对这些购物中心项目的运营现状、租金政策、品牌组合、消费客群进行了深入而细致的摸底。本着善取他山之石，精攻自家之玉的原则，此次市场调研工作，为**购物中心项目定位、运作思路提供了详尽真实的基础资料和决策依据，是非常有价值、有意义的。

例如:商业调查数字分析汇总报告1、**市场大区域环境2、***项目情况3、***项目情况汇总4、***项目情况汇总(商业)(二)独到精准的项目定位，谱写***商业大局。

项目定位是**购物中心发展的核心与灵魂。*****购物中心有别于其他任何一个商业项目，它依附于全球瞩目的**酒店建筑群，服务于庞大的高端旅游商务消费客群，是独一无二的。如何发挥**的特有优势，又能兼顾**的商业行情;既能引领并满足市场需求，又能规避和减少同质竞争;既能保证品牌质量，又能权衡租金收益，是招商部亟需攻坚的课题。经过十多次的项目研讨会，集思广益，反复斟酌，不断调整，精心论证，最终完成了以下报告:《*****购物中心项目业态定位报告》，创造性的提出打造会员制购物中心的概念，预计引进超过100家来自世界各地的知名品牌，为顾客带来奢华、艺术与国际化的生活体验，如同亲赴巴黎、米兰、伦敦、纽约等时尚大都会。在业态选择上，涵盖世界级奢侈品店、精品超市、**商界领袖俱乐部、***酒吧街、**食街、**巨幕影院等。在功能配比中，顺应市场趋势，又别具一格。体验业态

占据**%， 高端餐饮**%， 精品零售**%， 顶级娱乐**%， 名品专卖**%， 配套服务**%， 如图1。

5%5%体验休闲30%15%高端餐饮精品零售顶级娱乐

名品专卖20%配套服务25%图1*****购物中心项目业态组合配比
《*****购物中心项目运作思路》， 全面理清了项目运作思路， 明确了时间进度与关键节点， 制定了“主力店先行， 以大聚小， 逐步攻克”的招商策略。凝练了线上线下一体化运营思路(020模式占比40%)。

《*****购物中心项目租金调整方案》， 结合市场调研资料及与品牌商家沟通的实际情况， 调整了*****购物中心项目租金方案、优惠政策。明确了招商洽谈的基准商务条件。与此同时， 全面完善了**购物中心招商工具， 统一了全体招商人员对项目的整体解读思路。

自xx年**月正式启动招商工作以来， 招商部全体同事主动出击， 从众多商家资源中大浪淘沙， 筛选出适合项目的品牌客户， 前往拜访客户100多次， 吸引深圳、广州、上海等地30多批次客户前来实地考察*****购物中心项目。招商部在**个月的时间完成了总共***平方米、20多个品牌的意向签约；招商速度、品牌质量、租金收益均超过**当地的市场行情， 完成了商业公司赋予的招商任务。下表1显示的xx年*****购物中心签约情况。

表1*****购物中心签约比例统计

新增意向签约楼层总建筑签约面积招商率面积面积

打造一支创新狼性的高效招商团队， 为**购物中心项目保驾护航， 也是xx年招商部门的工作重点之一。自招商部组建以来， 招商部始终保持在**个人。

注重招商人员专业能力与职业素养的提升，组织了20多次培训，涵盖商业地产专业知识、招商技巧、客户沟通技巧、统一说辞、管理制度、工作心态等内容体系。

制定了灵活科学的招商队伍的激励与考核机制，包括招商日记制度、招商首问责任制度、业绩考核硬指标、业绩考核软指标等。

童装店长工作计划篇七

1、送券——含移动电子券、超市券、打折券、抵用券等。

2、送衣服——含当季款式、旧款同类别衣服、断码产品、滞销货品等。

3、送礼品——含雨伞、烟灰缸、围巾、皮夹皮带、抱枕、打火机、袜子、香水、台历等。

1、减——现金、减零头（比如康奈皮鞋的“码上减现金”活动）。

1、在促销活动结束后某一天，当场统一进行抽奖活动。

2、现买现抽。当顾客买单之后进行抽奖，奖项一般为现金、抵用券、折扣券、礼品等。

1、折扣——现场直接马上折扣，不设置任何门槛。

2、折上折——比如买一件8、5折，买两件8折等活动。

3、贵宾卡折上折——比如冬装全场8、5折，贵宾卡享受8折。

4、捆绑销售折扣——比如买茄克衫享受毛衫7折优惠。

5、特殊对象折扣——比如教师节、“三八”、护士节、学生证等折扣。

1、折扣金额满一定额度，送围巾或袜子，并根据折扣金额的高低递增加送等活动。

2、直接又折又送。比如打8折，加送礼品一份。

附：商场促销换算表（换算出来的数字为折扣力度）