

# 服装督导店铺工作计划(精选10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 服装督导店铺工作计划篇一

同样是销售总有他殊途同归的地方，不同的是全新的行业一切从头开始。用金融理财的洞察力发现商机，一切机会在于不断的努力奋斗。一份坚持总会得到你所想要的。

销售本身关联的太多，营销管理，消费者心理学，公司人员人际处理等等，唯有销售出于市场源于市场而又最后回归市场，销售这门学问是我们一直研究并一直求其不断地发展。然而销售本身的提升不是简单销售技巧的提升，而是对待事物的眼光，低级销售做产品，高级销售做宗教，就像时下流行的iphone4万人膜拜，即使它在系统与功能上有主动披露，但拥有他的人与周围看见它的人都觉得他的尊贵与拥有者的身份至尊，销售的最后是在销售一种模式，一种服务，一种理念。

生活中最常见的是销售，最简单的是销售，最难的是销售，找工作时的自我销售，工作时的工作能力销售等等，踏实的走好每一步，万丈高楼平地起，才能走的更远，楼宇建的更高。面对机会不要觉得别人给予的太少，而是自己是否有能力抓住，机遇随处可见，拥有千锤百炼的性格与能力才能牢牢地把握住机会，正所谓机会最终掌握在自己手中，不断地打磨才能到最后让自己的在机会面前一展抱负。有梦想的人往哪里走都不会错，我知道我自己的缺点是不够坚持，不坚持的原因并不是怕苦，而是看不到胜利的曙光，然后我只是太相信自己的眼光，我永远自信的相信自己的判断力，永远

认为自己所谓的发展才是发展，其实自己涉世未深，对未来的判断力欠妥，知道自己的缺点之后便是损有余而补不足，改正身上的棱角，变得平滑才能滚动的更远。

周一：开会，了解公司掌舵人，并接触部门员工

周二：实体店实习，了解电脑操作程序，自由运用系统

周三：了解产品知识，价格，对自己的产品达到了了解，熟知还欠缺

周五：年会，

周日：继续实体店实习卖货

1、熟悉产品知识(除了卖场实习外，希望能得到公司的系统培训)

2、熟悉产品价格(对照价格表仔细背，多了解才能举一反三的多卖)

3、看电影《喜洋洋与灰太狼》《死神》《星球大战》《骑士》《海贼王》《汽车总动员》《赤壁》《最后的武士》《怪物史瑞克》《忍者神龟》《洞爷湖》《哈利波特系列》有些已经看过，但部分情节并不熟悉，希望温故而知新。

1、衣着言行

每天穿西装、打领带，可以让我们的言谈举止合乎规范，尤其是对于我们这样的服务型企业，着正装能让我们产生一种“精致服务”的心理，形成一种心理暗示。

2、服务的心态

每天上班收拾桌面、擦擦桌椅，下班时拖地，既能不断在我

心里强化“服务”的概念，又让我不断的将自己“归零”，从细处着手。在此事中，也暴露出了我做事粗线条的毛病。

## 服装督导店铺工作计划篇二

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把

话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，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。

重点销售有下列原则：

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。

我们xx店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。

我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。

另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

2、明确任务，主动积极：

3、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

1□xx年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约08年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2---3个

百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“415”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为08年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给08年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的销售记录，成为08年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10---15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证08年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营范围，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

第一阶段：三月的开拓计划从上海开始，我从年前就不断上海紫金山的招商部长联系，并约好在三月份5—8号在上海和她面谈，关于商场的调整情况对方要求见过面后再说。因此我计划在三月5日前往上海，为期四天，分别约见上海的各商场招商部负责人，同时调查各商场的品牌分布、销售业绩、客流量、货品价格分布等。此外，为装修做准备工作，我们已电话联系过上海的几个为国际做过道具加工和装修的公司，在上海出差期间我还需要到他们的公司考察，洽谈合作事项。关于装修方面，我们计划在原新世界的基础上改进所有的道具工艺和制作的细节，但长沙的工艺尚无发达到我们的标准，因此需要和上海或北京专业的工厂合作。

第二阶段：关于新疆的乌鲁木齐，易文迪已将调查情况反馈给我，大体情况如下(细节请另见报告)。

天山百货：档次上次于世纪金花和丹璐，四楼男装，只有类如沙弛档次的品牌，但据调查，在天百的政府消费行为类如长沙的通程，请客送礼多在天百。

世纪金花：乌鲁木齐的世纪金花在当地档次，营业面积，同时也有极少数的空闲位置。奥德臣在一楼，月销售能达到40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垵的世纪金花在内，都是我今年重点开拓的对象。

丹璐：进驻新疆已达6年，定位高档但实际略低于世纪金花，销售情况，占有当地高档货品40%的份额，但商场几乎无调整计划。

将重点放在世纪金花，天山百货有待进一步考察。各商场都提出托管品牌的形式，其中商场扣率为27%，托管另扣20%。我认为这种方式我们可以考虑，另外有人希望托管我们品牌，全额负担营业员工资和各项杂费，我认为这是我们初次进入大西北的方式。

第三阶段：北方市场，是我今年开拓的主要目标。本月内希望罗总能去一次北京和郑州，北京赛特的相关管理人员还是要达点一下，另我会联系几个卖场，能谈一下合作条件。过年前就说要和郑州裕达的卢总见个面，后又推后道年后，希望能履行承诺，去郑州请卢总吃次饭，谈一下想进一楼的想法，试探性的摸下他的条件。另外我想由罗总提出给卢总营业额返点，由卢总插手我们的推广和销售计划，这样可以达道事半功倍的效果。

在东北，我分析了所有的高档卖场，几乎没有能够在本次合作的目标，新世界审核太严、松雷是本土的商场，内部调整很微小。在哈尔滨新开的燕莎奥特莱斯号称是东北的折扣店，我计划能和燕莎合作成功，在奥特莱斯开一家专卖店。我已经和对方联系过，北京燕莎现正在对我们品牌进行审核，三月初我会再寄时尚杂志给燕莎，希望能在燕莎哈尔滨和太原的分店开店成功。

第四阶段：除了上述的地方外，其他的高档商场我都计划联系一遍，三月份的主要工作偏重于开拓。

之前联系并考察过的合肥，太原，石家庄，南宁，昆明，贵阳都列在三月的开拓目标之内，任何一个地方有希望我都会加大开拓力度。

## 1、叠装陈列

(1) 首先强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，有浅至深，

由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等几个环节进行购物。

(2) 同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

(3) 叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣传单张，以全方位展示代表款。

## 2、挂装陈列：

(1) 每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

(2) 挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3、模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，作为服装销售的专卖店，有三个因素决定着专卖店开得是否成功，一是硬件，二是其货品陈列，三是专卖店的员工素质，服务质量提高销售量也必将随之提高。

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的是为了喜好，有的兼而有之，不论是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，好的服务必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

## 1、自身工作要求：

(1) 保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情；

(3) 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

(4) 对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相

关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

(5)善于做出工作总结，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯，学会自主严格要求自己。

## 2、客户维系要求：

(1)知道顾客的真正需求，在了解顾客的需求同时，满足顾客提出的合理要求，提高与顾客之间的信任度，这是维系客户所必要的条件。

(2)建立客户资料，对客服的喜好要清楚了解，客户电话必须详细记录，在每季有新产品上架时可以通知客户。

(3)对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(4)对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。了解客户最需要的服务质量，尽自己最大的努力做的更好。

2、于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视。

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

在日益激烈的竞争环境中，我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、提高自身素质同时加强客户维系量。当稳定的客户群体带动散户消费群体，确保销售稳定才是面对竞争的利器。

## 服装督导店铺工作计划篇三

在过去的一月，我部全体部员配合系有关职能部门，加强我系管理，维护正常的教学、生活、学生活动的秩序；协助其他各部做好学生会的各项工作，对学生不良行为进行督促，引导学生的自律行为，努力办成一个更加贴近学生的，真正为学生权益着想的新型督导部，新的一月我们将推陈出新，争取更大的进步。

以下是我部下月的工作计划：

二、组织活动：为巩固上月工作成果，为继续营造文明环境氛围，传播文明环境文化，建设文明青大师大院，构建和谐校园，十月份我部将会更加深入同学们的衣食住行等日常生活中，使“文明和谐”的观念更加深入人心。我部将策划“和谐宿舍 我们的家”等一系列活动，与活动相关的具体事宜将会在本月的例会中进行讨论。

以上是我部十月份的工作计划，如其中有好的建议和活动策划，我们将再做改善。努力将我部建成真正为学生权益着想的新型督导部，并为我系学生会增光添彩。

1 二〇一四年六月

信息学院学生会督导部 前言：

时光消逝，又迎来了新的一学期，我院学生会督导部将在老师、主席团组织、领导下开始的工作。作为学生会的部门之一，督导部将致力于加强纪律、学风和日常管理工作，努力为广大同学提供一个稳定，安然的学习和生活环境，为我院管理和运行提供应有的保障，同时也为迎接新生做好准备。我部将秉承严谨、严肃、严格的优良传统，将督导部的工作努力做到完美。为进一步加强和规范学生精神文明督察和学生自

律工作，充分发挥学生组织“自我教育、自我管理、自我服务”的作用，使我院学生精神文明创建工作持续、快速、健康发展，我们将施行一系列措施来创建我们这个部门的更好的服务于学生，更完善的发展。

基础工作：

（一）干事的培养：

招新对象：信息学院14级新生。

招新目的：为了保证部门有新鲜的血液的注入，有足够素质的后

备力量，能够更有效的开展部门工作，实现学生会干部的新老交替，培养和壮大督导部的队伍，保证我部工作的连续性。

招新条件：思想品德好，吃苦耐劳，必须责任心强，具有较强的`

交际能力，能够很好地处理学习与工作的关系；具有团结精神，能与

部门干事相处融洽。有一定的自我锻炼，自我管理和组织能力。 招新数量：10到12人。

招新形式：统一报名，然后由部长组成的主考进行提问，结合实

际选择人员。

招新注意事项：使各班在部门的人数均匀，避免包庇自己班级。

（二）整顿内部秩序，增加干事对部门的归属感：

一个部门要良好的发展与工作，内部秩序的稳定至关重要。所以，在本学期督导部内部秩序不能放松，要严格要求自己，多做批评与自我批评，展现出我部工作严谨、认真，组织纪律强以及团队协作的精神。面对干事懒散不做事的态度，我们要严惩，同时也要调动干事的工作积极性，增强干事对部门的归属感。

检查工作：

具体情况如下：

- 1、会议考勤与纪律维持。认真做好考勤工作，本着实事求是的原则，做好与会人员的记录及违纪情况登记，认真贯彻行，我部将定期进行汇报，向大家公开，以便大家核对，增加工作的透明度。
- 2、不定期了解上课出纪律和勤情况。从各班班委处和干事检查了解学生出席情况，每周总结并记录，对虚报情况的委进行查处并上报，对旷课和无故缺席学生依情节严重性给予相应的纪律处理。
- 3、我部将会不定期深入同学中间进行日常纪律及行为的检查，对各种违纪情况做好记录并及时处理。
- 4、计划及时了解同学们的意见和建议，通过邮箱建立与同学沟通的桥梁，对合理的意见主动接纳，对不良情况的反映要及时进行调查、处理和上报。对脱离群众、工作消极、不搞实际只搞形式主义，没有做好本职工作的，将会对其做思想工作；情节严重的将给予相应的纪律处分，并交主席团处理。
- 5、学生会在本学期纳进了新部员，为学生会注入了新的动力。我部将进行跟会督导，做好考勤工作，认真负责，做好记录。通过对其他部门的工作的监督，把其在工作中的不足通过和各、主席团协商、反映而达到纠正的结果，最后才会使各部

门和谐一致的向前发展。

学生会部门配合工作：

态度消极，应付了事等。这种不良现象我们应该杜绝，同时还要强化自身的服务意识和态度。

将对校、院举办的各种活动、会议进行纪律检查和监督。活动前干事要向有关人员了解出勤学生名单情况，用名或签到的方式记录出勤情况。会议期间要注意整顿纪律，扰乱秩序的个人或集体依情节给予相应的纪律处理，并要登记上报。

坚持督导部的工作宗旨：

和计划。在对其他部门进行督导的时候，要以正确的方法处理，有良好的协商和沟通能力。同时，督导部成员之间要相互团结，相互支持，相互信任，和其他部门一起再创学生会的辉煌成就。

广泛听取意见：

督导部会在本学期努力听取来自我院同学和学生会其他部门的意见，并积极改进，并会举办相关的活动，让大家更好的了解学生会，并向着更好的方向发展。

结语：

学生会是一扇窗口，是可以看到学生的精神面貌和生活状态的窗口。所以我们要团结、互助，因为团结就是力量，互助才能成功。督导部是学生会的一个重要部门，我部希望通过对本学期的工作计划，努力配合信息学院学生会和我院的工作，用我们的热情和不懈的努力，以及务实的精神，将学生会的工作做强、做实、做好。督导部的工作需要在我院团总支学生会全体成员共同努力之下才能更好的完成，因此我部

希望各部门之间能够更好的团结协作，不为利益而去工作，只为锻炼自己，只为学院荣誉去努力。团结才能有强大的能量和凝聚力。希望学生会能够紧紧的团结在一起，抛开关系和一切的矛盾，更好的更快乐的做好我们信息学院学生会，经营好这个大家庭。

信息技术学院学生会督导部

二〇一四年六月

5

学生分会督导部 2015年12月20日

前言：

## 一、常规工作

- 1、组织我们的干事在校学生会督导部早查的同时进行早查，有效控制扣分的人数。
- 2、召集干事开会，明确分工，强调早查工作具体事项。召集各班班长开会，强调督导部管理规定及惩罚制度，要求各班遵守督导部规定。
- 3、在院例会上，多次强调督导部的管理规定，并要求违反规定的同学或该班班长进行检讨。
- 4、在轮到教科院督导部执勤时，召集班长开会明确执勤具体事项及规定，并安排干事对执勤人员进行监督。
- 5、举行部门聚餐或出游等活动，增进部长与干事、干事与干事

之间的了解，以便日后更加顺利地开展工作。

6、加强工作反馈：部门干事要定期向部长反映近期的工作学习情况。可以通过书信或聊天的方式，了解干事、解决干事生活中遇到的问题。 7、认真并按时完成月总结月计划，按时参加校督导部和教科院学生会例会。

## 二、部门活动

活动主题：游戏大玩家

承办单位： 督导部、宣传部、外联部、社团部

活动对象：全体在校生

活动目的：促进各院系同学的交流，增进各部门之间的团结协作能力，丰富同学们的课余生活。

以上是我们对督导部下学期的工作计划，希望通过这个计划继续认真做好本部门的日常工作。严格制止同学把食物带进教学区域，希望同学们做到早睡早起以有时间在食堂吃早饭。在本学期的基础上改正不足，发扬优点， 进最大的努力去配合校学生会督导部的工作，有效的维护校园内的文明秩序。

督导部

2015年12月20日

## 服装督导店铺工作计划篇四

二. 依据成都学院文明督察部章程的相关要求，督促学生基础文明的进一步养成，争取使全系精神文明创建工作真正融入到每一位同学实际行动中。

三. 加强学院宣传管理。严禁广告、海报、横幅、喷绘乱贴、乱挂，规范宣传行为，使学院各项宣传工作井然有序。

四. 各个部长积极响应主席团，全面负责分配每次活动任务，做好安排部署，做到有条不紊，调动安排各成员开展工作。

五. 加强对不文明行为的监督和劝导。要求每个督察员时时刻刻记住自己的身份，“对不文明行为的监督和劝导”首先应该从自己做起，做到在公共场所不得有不文明行为，例如：随地丢垃圾、吐痰，说脏话，打架斗殴等，上课不迟到、早退，穿拖鞋、背心等一切不良行为，争取做文明大学生。

六. 开展督察队集体活动，做好学院文明督察队外部形象。目前我们组织急需活动来建立系文明督察员在同学们心中的形象，来提升学院文明督察员在整个学院的地位。我们可以将积极与其他学生团体合作搞一些集体活动，规模按照由小到大的顺序依次进行。

七. 为鼓励先进，每学期各部中评选出一批先进集体和优秀个人进行表彰。

八. 定期召开会议，及时准确反映工作情况，总结工作经验。

九. 积极开展工作，协调部门之间的关系，加强集体主义意识，增进各成员之间的感情，开拓进取。

## 一. 组织好纳新工作

在新的学期我们也将为自律注入新的血液，学期之初我们将组织纳新工作，要求如下：思想品德好，能吃苦耐劳。对工作积极认真，责任心强。对待问题有个人独到的见解。有团队合作精神和组织能力。有信心处理好学习与工作的关系。我们一定制定出更详细更公平的纳新条件，力争使纳新工作顺利 完成。并在纳新后认真引导他们尽快适应工作，

积极投入其中，增强他们的责任感，使他们能坚持到底。

## 二、坚持好早自习检查工作

早自习的出勤率，班级的学习氛围等，对班级进行评价。督促各班加强学风建设。

## 三、做好整理查课单及文件

第一学期由本部部长和副部长分工整理，第二学期由部长和副部长分别带领干事整理，做好本学期工作的同时为下一届培养出优秀干事。

## 四、积极配合其他部门的工作

当其他部门有任何活动或者事情时，我们一定积极参与其中，并尽力做到最好。举办活动时应与各个部门及时协商，避免一些不该发生的错误。尽量让工作的效率大大的提高！组织好部门内部交流以及与其他部门的沟通。

五、学风建设不只靠监督实施，我们可以定期举办一些活动。比如说图书交换活动。建议先举行图书收集，在举行图书交换。我们首先要做好前期的宣传工作，包括宣传板，宣传条幅，宣传单的制作以及展示。联系校广播站等做好前期宣传工作。举办活动首先进行图书收集，在各个班宣传过后到每个寝室去收集图书，记录每个人的捐书情况，根据以上情况设定我们的会员，捐赠xx本书以上为会员享受换书优惠政策（可以随时来换取喜欢的图书等等）。

## 服装督导店铺工作计划篇五

1、加强规范管理，鼓励员工用心性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每一天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货

架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

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。

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用心性，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群众。

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。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个优秀的团队。

3、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作

4、当顾客光临时，要注意礼貌用语，用心热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。

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。

## **服装督导店铺工作计划篇六**

各职能部及其下属各社团日常运转情况而设立的，对社团联合会及下属社团进行监督、引导和管理的职能部门。督导部作为承德石油高等专科学校大学生社团联合会下设的重要机构之一，本着公平、公正、公开的为同学服务、为青大服务的原则，坚持监督有方，引导有道的服务理念，全心全意

为全校社团人员服务，并着重加强与各组织的协作，促进共同发展。

督导部的职能与初步预期工作计划如下：

- 1、对社团联合会各职能部进行监督，督导各中心日常工作作风问题，发现问题及时汇报。
- 2、对下属各社团的各类大小活动进行监督，填写社团活动评分表和日常活动考察条，把社团活动的参与面等项目记录在案，社团文化节期间作为“优秀社团”的评比依据，同事也能着实发挥社联作用，从另一方面增加社联影响力，增加社团最于自身对活动质量、自身的加强以及活跃性和竞争力。
- 3、社团联合会下属社团举办活动期间，负责现场秩序的维持工作，负责剧院检票工作等。
- 4、负责对社团联合会学生干部的考勤工作，以维护社团联合会内部日常工作的顺利进行。
- 5、对下一届社团的纳新学生社团做出相应管理与帮助！
- 6对社联公物的使用情况进行监督、管理、记录。
- 7、协调、配合社团联合会各职能部及下属社团的工作，由于督导部是制定规则并维护规则的部门，所以本部门成员必先严格要求自己履行义务然后行使权利。

后记：虽说计划赶不上变化，但军队从不打无准备之仗！相信在以后的实际工作中我们只要有满腔激情努力、团结一心，就能对出现的任何变动做出相应的漂亮决策！

## 服装督导店铺工作计划篇七

作为一名服装销售员我深感到责任的重大，经过一段时间的工作，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。

工作计划为以下几点：

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。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创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，为顾客营造一个舒心的购物环境；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，对员工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店。

1、每周至少要保障开发8个新客户，在保障开发新客户的前提下也要维护好老客户并提高其成交率，尽量能够保证每月完成业绩。

2、经常把自己名下客户和合作客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够把客户的成交量提高，及时改正希望下次还能够做的更好。

3、在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务、行业专业方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事们多交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二

二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了我们部门的销售任务这个月我要努力完成3w的利润任务额，为我们部门创造更多利润。

以上就是我这一年的销售个人工作计划，工作中总会有各种各样的困难，请老大多多的指导，共同努力克服。为我们门店做出自己的贡献。

第一，对上负责的原则。要坚决贯彻执行党和国家的有关方针、政策和上级的指示精神，反对本位主义。

第二，切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。

第三，集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取群众意见、博采众长，反对主观主义。

第四，突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

第五，防患未然的原则。要预先想到实行中可能发生的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

## 服装督导店铺工作计划篇八

我部的常规工作要继续认真有序的进行，督导部成员会认真检查和督促晚自习的出勤状况，保证大家能够有一个安静的

自习环境。作为一名学生，我们的最终任务还是学习。所以，我们督导组希望通过我们的努力提高的大家的学习积极性，使我们系的学习成绩不断提高。

为了提高大家的学习能力，丰富大家的学习生活，增长大家的课外知识，我们教育技术系将把十二月份作为本系的活动月，举办金手指大赛、多媒体制作大赛、计算机基础知识竞赛，而我们部主要负责的是动画制作。动画制作是我们教育技术系的专业技术，主要以flash制作软件为基础，希望能够在全院选拔出对于动画制作有兴趣并且有能力的同学，当然也是为以后举行的noc动画制作大赛做一个基础。作为动画制作的审核单位，我们一定会秉着公平公正的原则，绝不偏袒本系参赛的选手，努力以最好的评分标准来评价参赛作品，争取筛选出品质高，创意好的作品，在决赛当天呈献给大家最好的参赛作品！

以上即我部本月工作计划，希望在大家的共同努力下同学们的学习态度和精神面貌都会有很大程度的改良，虽然督导组的工作有些繁琐，有些辛苦，但是我们希望在我们部员的共同努力下，我们可以把各项工作做的有声有色，有条不紊地开展我们的工作。我们也希望可以与各个部门互相配合，使我们系有更好的发展，为我们系的发展作出更大的贡献。

xx系学生会督导组

## 服装督导店铺工作计划篇九

- 1、跟进每日店铺数据上传的准确性，及时性。
- 2、货品到货信息，发布到各店铺并跟进配货。
- 3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅度较大的店铺进行单店分析其原因。

4、对无电脑专柜每日进行销售录入，下单配货，并核实其配货数量与其销售，库存是否合理，进行正确下单。

5、到店检查相关工作，随时了解店铺情况。

### 市场督导每周工作流程

1、周一查看负责片区的一周销售，库存，上周活动，现在配送中心存等。根据上周情况制定本周工作计划。

2、周二经营分析时总结分析上周工作情况，制定本周工作计划，活动计划。

3、周三店长会议。总结上周自己所负责片区的货品，人员，活动情况。告诉店长本周计划，并组织店长和其他片区店长进行交流和互动。到店检查周二晚大扫除完成情况。

4、每周三店长会议时收集专柜信息调查表，上周店长对员工的考核（由内务收集汇总）。周一做店铺（柜）与上周同期的销售对比分析，进销存分析，周二“经营分析会议”对店铺一周整体销售进行概括总结。

5、下发每周《考核表》、《调查表》；并提供各店一份仓库正价与特价货品的库存表，指导其配货。对上周的《调查表》，收集统计，反馈给经理，销售主管，总公司市场部。

## 服装督导店铺工作计划篇十

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品□vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚

钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生

产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。陈列师提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰□chanel一直流传下来的经典配饰之一与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在阿里巴巴开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。顾客除了选择它以外，再也找不到更加匹配的配饰，这便是服饰搭配的最高境界。

- 1、自我要求过低，没有清楚认识到自己的职责。
- 2、出现问题没有第一时间想办法解决而依靠外界力量。
- 3、不会主动的进行无论上级还是下级的沟通。

也由以上几点对于自身接下来的工作进行计划：

- 1、摆正自己的位置，了解自己的职责，需要做什么，应该做什么。在店铺应该起到带头作用。新店铺需要磨合的有很多，店铺与商场，人员之间，店长首先应该主动的承担该做的工作，不拖拉工作，让自身的工作效率更好的提高。
- 2、遇到问题首先自己解决，人总是在一个一个的问题中成长。首先改变自己大意的性格，遇到问题利用六点优先制自己有规律有计划的解决，解决不了再向上级进行询问，也只是让

上级进行指点而不是直接让其参与，使得自己能够得到更大程度的提升。

3、学会积极主动沟通，不被动工作，做任何事情必须要有预见性。

在店铺的管理当中，也计划了如下几点要求：

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库存商品管理合理化。

2、为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1) 店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

2) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。