

服装返修明细表 服装厂工作总结(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

服装返修明细表 服装厂工作总结篇一

1. 本组的建设与管理得到加强

xxx成立的时间不长，因其前身“xx服装厂”的管理比较混乱，故在班组中存在许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于本组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，本组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

2. 狠抓安全管理。

制衣车间相对于服装厂其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的xxxx年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给服装厂和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一组之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

3. 保证产品质量

随着服装厂规模的扩大和品牌知名度的日益提升，消费者

对xxxx的质量要求也越来越高，因此，服装厂高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整制衣产业的龙头工艺，制衣车间所肩负的责任也越来越大。我深知作为车间的组长，自己的工作直接影响车间的工作质量。出于对服装厂的负责任，我在质量控制一直不敢有所松懈，积极与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本组流入下一道工序。

4. 积极参与车间改善活动

制衣车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

5. 加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在管组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

1. 安全生产

安全管理没有做到位，力度不够；安全培训不到位；检查不到

位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情况下进行操作的现象从而导致9月10月连续两次发生划伤事故。现在想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的责任。首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；其次：在安全检查没有做到全程跟踪全程检查；最后：在发生一次事故后没有及时总结经验教训，避免类似的事件再次的发生。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

2. 质量控制

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，特别是在生产过程中的质量检查可以有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前服装厂从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改进的地方。要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

3. 班组管理

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分

的调动起来等。我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组成员综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

我决心在接下来的下一年中努力做到以下几点：

1. 加强学习，拓宽知识面。努力学习制衣专业知识和相关管理知识；

3. 加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围；以后的生活就是这样了，我不求做到最好，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，我会做好的！

4. 全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的一个组。最后，希望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一直努力！谢谢！！

服装返修明细表 服装厂工作总结篇二

1、 实习时间□20xx年3月1日-20xx年2月10日

2、 实习地点：山东省淄博市

3、 实习单位：淄博格伊佳服饰有限公司

(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

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：

山东淄博格伊佳服饰有限公司是集服装设计、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。

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。

服装返修明细表 服装厂工作总结篇三

（一）

工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作心得体会与大家一起分享。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里，有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻炼人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度···这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时还将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

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。

由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情和信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售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。

在王总和徐总及各部门领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为太和品牌的销售人员，虽完成公司的暂定目标，但工作中存在不少的问题，希望公司能给予指正。为了来年更好的完成太和的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至太和的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下几个方面来总结与展望未来。

虚心向同事们学习，不懂的多问、多看、多想。努力提高服务质量，微笑面对顾客，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。完善顾客资料，重点培养新的顾客群，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。

为提高销售技巧，利用业余时间，在网络、书本中不断学习新的知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业。

在个人生活方面，本人一直保持艰苦奋斗的作风，不铺张、不浪费、不奢侈，不与同事斤斤计较，注重团队合作精神，服从公司安排，以创新理念为主，提高最大销售利润为目标。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望第四季度，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。最后祝太和能在公司和我们的共同努力下创造财富。

（三）

在货品管理的'过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，

做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会08年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive□休闲上衣bossini□之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi's□lee□是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如□jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不可将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌

的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、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出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，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。

在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他？这个推断必须要有根据和战略的眼光。

促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：

1、节假日的促销；

2、完不成商场保底的促销

3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。

促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽

量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

1.服装销售每日工作总结

2.关于服装销售工作总结

4.服装销售的工作总结

5.服装销售店长工作总结

6.服装销售个人年终工作总结

7.服装销售工作总结

8.服装销售的年终工作总结

9.服装销售员转正工作总结

服装返修明细表 服装厂工作总结篇四

今年我在完成导购员工作的同时已经过去一半了，作为商场员工自然能够领会领导的指示从而认真完成自己的职责，而且集体的利益与个人的进步息息相关自然要予以重视，面对上半年已经完成的导购员工作也要做好相应的总结才行。

认真学习导购方面的技巧并在工作中得以实践，我明白导购员工作的完成需要时刻注重自身能力的提升，这便意味着学

习与实践都不能够落后于人才能够取得理想的成果，所以无论是利用培训的契机还是向身边同事请教都能让我学到不少导购的技巧，再加上平时工作中也运用比较多的缘故从而让我加深了这方面的理解，至少本着对客户负责的心态对待导购工作还是能够将其圆满完成的，但是仅满足于基础任务的完成而不去思考如何提升绩效无疑是怠惰的做法，因此我通过上半年导购工作的完成为自身的成长提供了不少的经验。

整理好商场内的商品从而加深对信息的收集与了解，身为导购员却对商品信息不够熟悉的话无疑是不够称职的，所以我做好导购工作的同时也会参与到货架整理工作中去，通过对货架商品的整理从而了解这方面的信息，这样的话也能够从侧面提升自身的工作能力以便于更好地为客户服务，而且在学习上多努力些也能够有效避免以后的导购工作中吃亏，虽然能够感受到导购工作带来的压力却很少在工作中出现情绪化的状况，所以我在上半年能够朝着导购员工作中的目标而奋斗着，当感受到自己在工作能力方面得到提升的时候也让我对此感到很欣慰。

带领新员工做好以旧带新工作从而提升自己的综合能力，能够在导购工作中教导新员工也是对自身工作能力的肯定，所以我认真完成领导的嘱咐并细心教导入职时间短的新员工，尤其是工作中存在的问题应该如何进行解答才能让新员工快速掌握，而且我在教导新员工的同时未尝不是对以往所学导购技巧的复习，严格意义上我也得重视这项工作的完成并加强对导购技巧的运用才行，另外我也希望自己所教导的新员工能够尽快掌握导购工作的技巧从而得以成长。

重视导购工作的完成是我能够在上半年有所成就的原因所在，所以我得秉承这种作风并将其运用到以后的导购工作中去，相信坚持下来的话能够通过导购工作的良好表现从而促进商场的整体发展，希望届时作为导购员的我已经在综合素质方面有了极大的提升。

服装返修明细表 服装厂工作总结篇五

1、公司新增店柜“自营：7店；加盟：7店；总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

1、通过提升对企业文化的深入渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20xx年的企业快速增长。

2、通过大b会的建立，增加了员工相互了解的平台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、和谐聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了激情和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“激情、执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

技能、工作效率、工作配合”等各个方面得到了巨大的提升；同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

3、通过对人才“能者上、平者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争

意识；并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极平和的心态、良好的适应性”；大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

5、通过改革进一步明确和增强了“目标性与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺平了道路。

自营小计3462.1万，达标率83.5%，比xxxx年提升80.2%。

2、加盟店□xx力xx品牌1018.4万，达标率105.1%，比xxxx年提升127.8%。

3、公司：销售4480.5万，达标率87.6%，比xxxx年提升88.59%。大大的超过了公司年初制定的销售业绩增长60%的预期目标，超过的幅度为28.59%。

附言：成绩是没有任何捷径可以走的，他是靠人、靠精神、靠辛勤和汗水，一点一滴的堆积出来的！