

最新服装销售目标规划(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

服装销售目标规划篇一

2017年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

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，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。

服装销售目标规划篇二

为了20xx年自己的业绩能够更上一层楼，不辜负店长对我的期望，现制定20xx年工作计划如下：

一、清点货品，做到心中有数

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码情况及数量

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、团结好员工

与同事之间和平友好相处，相互交流和分享经验，形成团队凝聚力。

四、商品陈列

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

- 1、通过培训加强技能，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。
- 2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。
- 3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。
- 4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

服装销售目标规划篇三

2019年到了，该对自己的工作做个具体的工作计划了，这样在开展工作的时候才能有条不紊的展开，达到共赢的效果。

- 1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。
 - 2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。
 - 3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。
 - 4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。
 - 5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。
- 1、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

2、细化出货流程，确保商品的出货质量。

3、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、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。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备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至的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，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。

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。要经常对自己说我是的，我是独一无二的。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、工作中总会有各种各样的困难，我们要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服，为公司做出自己的贡献。

2019年，为了充分发挥自己的积极性，实施多劳多得，不劳不得，实干加巧干，确保本月的销售工作计划能如期完成，故写下工作计划。

服装销售目标规划篇四

作为一名销售人员，我们知道怎么样做好自己的销售计划吗？以下是小编精心准备的销售目标计划书参考范文，大家可以参考以下内容哦！

一、加强自身业务能力训练

在20xx年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20xx年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20xx年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

二、密切关注国内经济及政策走向

在新的一年里，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20xx年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20xx年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

三、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案

我在20xx年的房产销售工作重点是公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

四、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实

施切实有效的销售方法

我将结合20xx年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

五、贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

迎新年，实现开门红，我们营业部举行了元月开门竞赛活动，为了能够调动起我们员工的积极性，营业部从上到下给予了我们来自各方面的鼓励以及提供了各种方便的条件。借着这次机会，无论说是从营业部发展的角度还是从我们营销人员个人的利益角度来讲，我们都应该拿出十分的热情和干劲。

下面我将对自己做出一个具体的营销方式和营销目标：首先营销方式来讲：

第一，银行的渠道方面一定要好好利用，每天去银行办业务的客户都是潜在的客户，不能放过每一个客户，要抓住客户办业务的时间和客户好好的沟通。尽量留下客户的联系方式，在尽可能短的时间里深入了解客户。给客户留下自己的联系方式。

第二，银行的内部人员一定要好好地利用，每一位银行的员

工背后都会有一定的资源，可以和银行人员好好沟通，帮助我们介绍一定的客户。银行人员本身也要挖掘，而且是非常重要的客户。

第三，不能将营销的地点局限于银行这个有限的空间，要将我们的营销地点扩大到我们身边的每一个地方。营销时间也要扩大，不只是工作的时间。要将我们营销做到随时随地都在工作，我坚信如果我们能做到这一点，我们的工作肯定会做的更好，也一定会有满意的业绩。

第四，我们的亲朋好友更是良好的桥梁，我们可以通过亲朋好友来帮助我们介绍他们身边的同事以及朋友。

以上是我主要的营销方式，但不是只局限与这几种方式，如果其他的同事有更好的方式我一定会谦虚的学习和请教。 营销目标：

第一，开户数方面，我们营业部的总数是700户左右，平均到我们每个人的身上大概30户左右。我争取做到不拖营业部的后腿，完成属于自己的那份。从额个人的角度来讲，六个月争取做到四十户。

第二，从资产方面看，我们营业部的要求是6700万，我给自己定的目标是在这六个月时间里能达到300万。

以上是我的营销计划和目标，希望在各位领导的监督和指导 下能够顺利的完成。

服装销售目标规划篇五

我是一个喜欢憧憬未来的人，对未来总是有一番梦想!在服装专柜的实习就要结束，马上进入工作岗位，是制定职业发展目标的时候啦。

(一) 自我分析

1. 性格分析

我的家乡在美丽的聊城，父母都是勤劳朴实的农民，他们时时刻刻影响着我。让我学会了待人宽厚、真诚。我的性格特点是：真诚、乐观、开朗；喜欢交流，善于了解人、乐于助人；仔细、耐心，有责任感；自信、动手能力强。这些都是做导购员所应具备的。

2. 能力分析

学习能力：我喜欢观察学习，领会能力较强，有专研精神。在与老导购员、专柜领导一起工作时，通过观察学习他们的销售技能、服务技巧，我的销售能力得到了很好的培养。

分析判断能力：遇到问题，能较快的进行分析判断并提出解决方法。

人际关系能力：性格乐观、为人友善，喜欢与人交流；善于营造良好的沟通氛围，便于拉近与顾客的距离。

(二) 职业定位

1. 职业定位

通过在金鼎商厦服装专柜的实习，感觉从自己的性格特点及能力方面适合做服装销售这一职业。服装销售职业虽然有许多挑战，但我对它充满了信心，很希望在这个行业中做出一番成绩。

2. 每天的我

实习期间，为了做好服装的销售，我每天总是把自己装扮的漂漂亮亮，有精气神，让顾客对我有信心。每天以良好的心

态面对每一位顾客。我的信念是：做最好的自己，争做第一！

(三) 职业分析

1. 学校环境

学校的营销专业开设了市场营销学、顾客心理学、商品知识、导购技巧等多门专业课。老师们的专业理论知识、实践经验都很丰富。在老师的认真讲授和精心训练下，我既学到了较多的理论知识也掌握了一定的销售技能，为我的导购员职业打下了良好基础。

2. 社会环境

这几年，聊城市的零售商场不断增加，对导购员的需求量很多。但导购员之间的竞争也会很激烈，想要不被淘汰，就一定要提高自己的职业能力，成为优秀的导购员。

3. 行业分析

随着社会的进步与发展，人们的服装消费水平越来越高，消费能力越来越强。人们穿衣的款式、花色品种越来越丰富。因此服装行业的发展前景广阔，所以我对从事服装销售职业满怀信心。

4. 职业分析小结

市场营销职业在企业中的地位愈来愈重要，具有很大的发展空间。市场营销职业具有很好的发展前景，尤其是服装销售职业发展前景广阔！做好职业发展管理是成功达成目标的必要条件！

(一) 职业目标的管理

目标的制定：目标的制定要以企业的发展与需求为基础，结

合自身状况以及同行业情况来定立实际可行的目标。当企业需求及自身状况发生变化时，可做适当调整。

目标的管控：

1. 在实现优秀导购员阶段，要时时用优秀导购员的标准对照自己。要扎实学习、不断进步，并追求更高的标准。
2. 在追求专柜销售第一名阶段，要时刻坚定成为销售第一名的信念，使自己拥有的顾客数量成为第一。
3. 在追求成为五星级导购员阶段，要严格按照五星级标准要求自己。在某些方面，比如服务技能方面对自己的要求甚至高于五星级标准。
4. 在实现明星导购员阶段，要进行服务创新，为顾客提供尽可能完美的服务，用服务感动顾客，形成一批忠诚的顾客群。由忠诚的顾客群传播我的服务声誉，进而带动更多的顾客前来找我购买服装。

(二) 自我激励的管理

实现职业生涯目标，时刻不忘自我激励。作为一名导购员，服务各式各样的顾客，面临许多挑战。若我达成了某个阶段目标，欣喜之余不忘提醒自己：达成目标不是偶然的，是努力的结果，要更加努力，实现下一个目标。若遇到困难、挫折，以积极的心态面对。激励自己，一定有解决的方法。在激励的推动下，定会让我离目标越来越近！

结束语

现在，我有了明确的奋斗目标与方向。用青春和智慧扬起理想的风帆，当我们把握了方向、勤字开头，不懈地摇桨时，理想的彼岸就能一定能够到达！追逐的服装销售职业梦就一定

能够实现!