

# 最新服装月总结报告和下月计划(优质8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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

## 服装月总结报告和下月计划篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_\_服装超市的一名员工我深切感到\_\_服装超市的蓬勃发展的态势，\_\_服装超市人的拼搏向上的精神。20\_\_年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

20\_\_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在\_\_，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。现将一年来的工作总结如下：

努力做到无论顾客货比多少家，我们\_\_服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回

头客呈良好势头。20\_\_年我柜组完成销售任务……我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了\_\_的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20\_\_年销售计划立下了汗马功劳。

20\_\_年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以\_\_为家，牢固树立奉献在\_\_，满意在\_\_的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20\_\_年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在\_\_的理念进一步得到拓展，让\_\_美名誉满十堰，让更多的顾客再来这里！

## 服装月总结报告和下月计划篇二

伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的。年终之际，现对过去一年的工作汇报如下：

### 1. 工作内容，对公司的贡献(20xx年)

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处basica,ak,dynimate,james,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。（老客

户corwikxx年定单相对较少，不过全年的开发已为打下基础。坚信会拿到我们想要的)。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西, 帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

## 2. 自己的成长与突破、变化(20xx年)

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，工作体会对以后的工作方式和细节则进一步完善。

## 3. 自己的不足及需要改进的地方(20xx年)

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务员)，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4. 面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

#### 4. 对公司的意见与建议(20xx年现状)

1. 我们的产品质量仍是问题。像e882每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不代表我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。现在许多领域出现的产品生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。对客户来说，入党申请书产品来源的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选择性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

## 服装月总结报告和下月计划篇三

服装销售要靠周到而细致的服务去吸引顾客，那么你知道服装销售总结怎么写吗?下面小编就和大家分享服装销售总结报告，来欣赏一下吧。

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：

一、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。

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。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的信息反馈，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。

我从xx年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的20xx年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一， 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和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，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。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的万的营业额任务，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。

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。

1、工作方面。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。

2、学习方面。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。

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，在新的一年里把工作做得更出色。最后祝太和能在公司和我们的共同努力下创造财富。

## 篇二□20xx服装销售年度总结范文

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客人具有购买的信念，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。对客人说明服装特性时，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。要根据客人的情况，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。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

上海马克西姆服饰有限公司，由法国巴黎马克西姆服装进出口公司授权在中国组建注册的公司，马克西姆公司在欧洲享有很高的商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，30%的产品在中国采购，以欧洲的时尚设计风格，结合中国的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

意大利啄木鸟品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界著名的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都意大利罗马创立。

蒙得利家族以南美洲原始森林卫士为服饰商标后，以其自然、亲和、文化的理念和雍容、高贵、优雅的个性驰名于国际时装界。蒙得利家族是世界时装之都罗马的一个服饰世家，蒙得利先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，蒙得利家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在米兰、佛罗伦萨、威尼斯、巴黎、伦敦时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇和信赖，特别是香港、新加坡、日本等亚太地区市场的欢迎和喜爱。

早在20世纪80年代，啄木鸟品牌就已进入中国市场，并深受世界各地华人的青睐在新世纪初，公司收购了法国啄木鸟服饰(香港)国际集团有限公司全部股权，其[(z.m.n.)鸟]牌商标已获中华人民共和国工商总局商标局批准注册，注册号：第25类服装，1939467、1939469，第24类床上用品，1992832，第18类，皮件□20xx782□产品分设二十余个项目。由此公司独资在中国大陆投资成立了啼雅啄木鸟服饰(苏州)有限公司，在苏州市虞山镇招商东路设立专卖总店，展示其所有系列产品，由上海马克西姆服饰有限公司独家代理，组织落实全国各地专卖店加盟。

### 【品牌定位】

以高品质为核心，实用主义与时尚生活交融的高级商务休闲品牌。适应日常工作、社交以及户外生活的服装服饰，讲究简约、蕴涵时尚、舒适的特点。高贵而不失时尚体面的多元化风格定位，即将秉承良好的信誉和卓越的品质，创造完美、经典、时尚的男装系列。

20xx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。

## 服装月总结报告和下月计划篇四

xx年是公司销量的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的

投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，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，在新的一年里把工作做得更出色。

## 一、销售情况总概：

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为吨，实际完成销量：\_\_\_\_\_吨，完成目标\_\_\_\_\_%。全年销售金额：\_\_\_\_\_元(其中含运费：\_\_\_\_\_元)，回收资金：\_\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_\_%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

## 二、具体履行职责：

### 1、实习考察期[]xx年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

## 2、任务承包期□xx年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第xx届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第xx届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

## 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员；(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第xx届年会晚会的主持人；(3)协助公司其它部门开展企业文化活动；(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯

员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

## 服装月总结报告和下月计划篇五

今年长假期间，综合区经营中心以提高市场的知名度、信誉度为主要目的，以大力宣传市场为手段，借长假和节换季销售的旺季，吸引更多的消费者，取得了良好的经济效益和社会效应。在这次节日营销中，我们主要从以下几个方面开展了工作：

### 1、美化市场及周边环境，创造良好的节日氛围

为迎接节，树立良好的市场形象，为顾客创造舒适的购物环境，综合区经营中心的全体员工，对辖区内及周边所有环境进行了清扫，节日期间悬挂了；主要从卫生、服务、市场秩序管理等几方面开展工作，要求社会保洁节前做好地面、墙面、空中悬挂物、野广告等的清理工作，要求业户按照市场要求文明经营，禁止与顾客打架斗殴，力争为顾客创造良好的购物环境。

### 2、强化管理，注重节日期间的安全意识

为确保节日期间市场安全，综合区经营中心节前开展了消防隐患安全自查，对市场的用电、明火、消防设施等进行了全面的检查，并进行整改。对业户进行了消防安全常识的培训，让业户熟练地掌握了消防安全、“两分钟防范法”、灭火器位置以及逃生常识等。并与业户签订了“安全协议”，明确责任，规范管理。有效地强化了全员的安全防患意识，确保节期间市场的安全保障工作。

### 3、形式多样，利用形式多样的促销活动吸引顾客

为营造节日气氛，做好营销工作，吸引更多的顾客购物，综

合区的大客户纷纷推出了一系列活动：商场x店庆、反季促销、鞋城买一送一、所有商品满x元立减x元现金及夏装买一送一、全场5折、夏装5折及秋装5折、正大全场秋款7、8折等。同时，严格按照市场的退换货规定，做好各种纠纷的处理和投诉，严格按照工作流程和设施质量管理标准开展工作，做好市场的管理工作。

#### 4、认真汇总，总结经验和不足

节日期间，我们对三站服装市场进行了客流量的统计。对于在这次节营销中出现的问题和不足，组织相关部门人员进行了认真细致的总结，以便为今后节日预案打下良好的基础。

## 服装月总结报告和下月计划篇六

本次实践活动由7月22日开始，到8月22日结束，为期一个月。在这二十天里，我主要是进行的是服装销售的工作。在三十天里，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面几天就常常碰壁。俗话说不当家不知柴米贵，以前听人家说销售怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗



自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被亲戚看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，到月底结束的时候，成绩还很不错，亲戚直夸我进步快！

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，那么这样的销售可以说是一次性买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

除此之外，心到也是必须的要领。记得有一次来了一个顾客，我急忙迎了上去说：“您就是一星期前买了两件衣服的那个顾客，我记得你，欢迎再次光临”

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人这么多，多亏你还记得我，今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。

在平时工作中，我动作有时会显得比较慌乱。所以有时候开单的时候会出现一些小错误，开始的时候还没有怎么在意，但当亲戚提醒我的时候我才意识到问题的严重性。又一次我

大单的时候输错了款号，弄得盘点时候费了很多心思。所以亲戚接下来提醒我以后要小心，后来我想想也是，顾客既然有心来买东西就不在乎一两分钟，我们完全可以有时间审核一遍的，所以在以后的工作过程中我都引以为戒，争取少出意外。其实，即使我现在不在店里工作了，我觉得细心对我来说还是很重要，因为大家都说世界上唯一没有的就是后悔药，但我们犯错误的时候很多事情都是无法弥补的。

## 服装月总结报告和下月计划篇七

3月9日至3月11日参加了超级店长特训营培训工作，我们服装有限公司，持之以恒贯彻落实建设学习型的公司，培育学习型员工的精神，牢固树立“培训是公司长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”推动公司产品向更高目标发展作出了积极贡献。所以，做了以下培训总结：

### 一、零售管理现场

现场管理就是控场管理。作出服务是以客为先的原则。

零售现场管理的核心理念

- 1) 一切始于消费者，并终于消费者。
- 2) 优秀的零售现场管理技术将赋予品牌强大的发展空间。
- 3) 现场管理对品牌来说是产生最高利润额的投资。

当为管理者，不用听，但必须懂硬件和软件，软硬兼施。

对所有人员的状况了如指掌，把自己该做的做到位。

硬件部分：

店铺—店面装修、商品陈列、灯光道具、卫生环境。

人员—员工的形象与素质，具有管理能力的店长。

货品—与顾客的需要相匹配的货品

运营—完善的工作流程及规范的管理标准。

软件部分：

店铺—良好的工作氛围轻松愉快的购物环境。

人员—（员工）专业的产品知识、规范的服务行为、熟悉的销售技巧、积极的工作状态

货品—具有吸引力的商品展示、专业的货品销售技巧，良好的数据分析，快速发现管理存在的问题并及时做出调整。

运营—店铺管理者了解如何实现生意目标，并能够在销售过程中对目标达成进行有效推动。

对于店长完成目标的心态，必须有可能完成，建立信心，不能在员工面前抱怨。如果有错，就是我的错，如果有功劳，就是大家的。店面业绩提升，管理与推动的结晶，上下一心，目标一致。人为是关键问题是大家有没有尽力。目标细分析解，分解的细，使员工建立信心。静场的时候，多做演练，在人流增大的时候可以很好地帮助客人。

对企业管理而言，是过程管理重要还是结果管理重要？

大多企业的管理是结果导向的管理，只问结果不问过程。当结果与期望不一致时，再行挽救，充其量只能起到亡羊补牢的作用。要想达到理想结果，必须对执行过程进行严密监控，有什么样的过程，就有什么样的结果，只有控制过程才能控制结果。

## 目标管理的重点体现

当一个管理者从零售终端的角度考虑改善销售业绩的时候，需要从几个方面着手？

- 1) 业绩目标的达成—生意目标。
- 2) 服务目标的达成—销售技巧服务。
- 3) 运作目标的达成—店铺运作。

时段目标：

1) 每日区分为四个营业时段，例如：第一时段开门营业至11:00，第二时段11:00至14:00，第三时段14:00至17:00，第四时段17:00—20:00至当天结束营业。

一、注意周日的分配比例与周末可能有明显差异

一、注意在销售高峰时段安排充足人手

3) 将该日的销售目标按照上述比例分配给当日各个时段，结果写在空白日志上，成为该日或该星期的（时段目标计划表）。

4) 考虑对时段营业额有影响的因素，调整数字，至满意为止。

5) 核对（时段目标计划表）上总和应该相等于该日的总销售目标。如有偏差，适当分配调整数字使之一致。

月目标分解步骤：

- 1) 准备该月份每日销售目标图。
- 2) 准备参考资料，例如该月节日，天气等。

- 3) 准备过往营业数据，例如上月营业额，去年同期营业额等等。
- 4) 如果有该月份大型推广活动时间表，可一并考虑在内。
- 5) 参考节日，天气，大型推广活动等资料，调整分配出来的数字，至满意为止。

## 二、晨会内容

### 晨会技巧

- 1、具体性—目标必须是具体行为或结果。
- 2、量度性—目标必须可清晰衡量。
- 3、达致性—订立的目标需予人有鼓励及成功感的，不可太高或太低，要配合实际环境团队一致认同。
- 4、相关性—能回答为何，何人，何地做什么，何时做及怎么做。
- 5、跟进性—明确清晰跟进行动，形式，负责人，沟通方式，时间等。
- 6、参与性—提问，邀请建议及工作鼓舞式回应等。
- 7、投入性—分享正面的经验，专注在有进步的方面等。

## 三、旺场管理和员工销售技巧应对顾客

### 重点一—人事管理

- 1) 确保每位员工拥有良好的工作态度。

- 2) 员工对顾客有卓越一致的服务表现。
- 3) 员工有良好的销售技巧能够应对销售中随时遇到的问题。
- 4) 每位员工均有能力完成所设定的个人目标。
- 5) 员工间有良好的配合度旺场时能够相互配合。
- 6) 每位员工在旺场时要提醒同事加快速度以一抵四，一眼关七。

## 重点二—商品管理

- 1) 能够准确区分商品的类型做出有效的推动布署。
- 2) 确保正确的货品放在正确的地方有正确的陈列方式。
- 3) 每日关注新旧货品的销售比率。
- 4) 每日关注各类别货品的销售比率。
- 5) 重点关注主推的货品的销售比率。
- 6) 确保员工熟悉掌握前二十大货品的卖点。
- 7) 训练员工清晰每款产品的搭配手法及适合的顾客。
- 8) 销售中多分析顾客成交与不成交的原因。

令员工有好的销售技巧及顾客应对：

- 1) 管理者只会对员工的销售结果给予批评而没有控制整个过程不能改进员工的业绩表现。
- 2) 当员工销售遇到困难时管理者要立刻以教练的角色提供协

助。

3) 管理者如果只做到教授，但没有检查及跟进不能跟进进度及表现，员工无法成长。

4) 随时分享员工的成功经验，并在遇到问题时共同沟通如何应对。

5) 经常关注员工在销售中是否有负面的销售意识。

每个员工均能完成个人目标：

1) 销售过程中不断跟进的目标达成状况并告之员工与目标的差距。

2) 数据分析每个员工的实际销售能力分析的重要指标：员工贡献度，平均单价，连带率，客单价□vip开卡。

3) 排班时尽可能强弱搭配，令销售能力弱的员工有机会学习。

4) 经常运用比赛等方法令员工彼此间有竞争。

5) 管理者自身必须是一个好教练，能做到经常教练员工帮助员工提高。

#### 四、如何推动周目标实现

周一：查看店铺的一周销售，库存，上周活动，配送中心现存货等，安排补货。

周二：进行陈列调整与大扫除。制定本周工作计划，销售达成协议策略，活动计划并知会副店或资深导购。

周三：实时对货品进行有效调配，主力推动销售。

周四：跟进是否把本周工作目标认真执行，执行效果如何，跟进店铺问题是否都有相关人员去解决，根据周末销售状况进行陈列调整。

周五：跟进本周活动安排，店铺货源准备情况，活动准备情况及加班人员安排，制定本周销售激励措施。

周六：全力推动销售随时关注店铺销售情况，并做好协调工作。

周日：全力推动销售，随时关注店铺销售状况，并做好协调工作。

## 五、feedback的技巧

- 1) 选择适当的时间，地点给feedback□
- 2) 充分准备，有实质内容和具体事例。
- 3) 给feedback的标准坚定，不会经常变动。
- 4) 抱客观开放态度，听取同事发表个人意见。
- 5) 处理赞扬性feedback时要言语及非言语表现出热切态度。
- 6) 处理检讨性feedback时要言语及非言语表现出诚恳。
- 7) 所有意见必需是正面/鼓励式。
- 8) 让同事重复feedback内容，确保信息清晰到位。
- 9) 订定下一个月目标及完成时间等。



# 服装月总结报告和下月计划篇八

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20\_年的工作情况总结如下：

## 1. 在20\_年的工作中努力拓展自己知识面

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

## 2. 在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

### 3. 用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

### 4. 口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

### 5. 培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获

面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

服装销售季度总结范文