

最新服装销售总结报告 服装销售员工个人总结报告(优秀5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

服装销售总结报告篇一

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

服装销售总结报告篇二

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。

一、销售

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__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。

二、促销方面

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。

三、买货

- 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。

四、代理商

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。

五、服装品质

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。

服装销售总结报告篇三

一年来，通过在工作上认真严谨的遵守领导的指挥帮助，我在20--一年来的销售任务中较好的完成了一年来的目标。并在销售上取得了较好的成绩。就这一年的情况来说，想比过去还算是有了不错的收获。算得上是成长进步的一年。但仔细的反思之下，却又感到有很多不足的方面，服务、老客户的维护，尤其是这两点上的问题尤其多。

为此，我在这里在并回顾自己一年来的工作情况，希望在这次的总结反省之后，我能更清楚的认清自己今后的道路和目标。以下是我20--一年来的工作总结：

一、工作的情况

在今年的工作中，因为公司在计划中的要求和发展，我们一直在积极的扩展业务群体。而我，在工作方面也将自己的重心和目标都放在了开拓新客户上。就客户和销售路径的开发来说，这一年的工作还算是不错，毕竟我成绩的大头都在那方面。但是，在下半年的时候，我才开始意识到，自己因为过度重视新客户的开发，反而忽略了老客户的维护。没能及时的回访和保持关系，让自己有些“重心不稳”。

当然在，在认识到这点后，我也开始积极的改进自己的不足，并开始在工作及时的改进自己，并在下半年来许多的节日以及黄金周中给客户准备礼物和加紧拜访，挽回了客户对我们服务上的评价。

二、自我的加强和提升

在今年的工作方面，我在努力完成工作的同时也不忘从各个方面加强自己的能力和思想。

首先在思想方面，我针对自己上一年对自己反省，积极改进了自己在服务性上的问题，调整自己在工作上的服务思想，完善加强自己在服务上的能力。

此外，在后来，我也提升了自己对客户拜访上的工作意识，积极的加强了自己的想法，不仅完善了自己作为销售的工作任务，也更进一步的巩固了我的客户群体，帮助我开拓了销售业务。

其次，在工作方面，我也一直在积极的提升自己的个人能力。不仅从优秀的前辈身上学到了不少，还通过网络培训了自己不少的能力。在工作方面的提升，尽管比较慢，但一年的成长累积下来，也让我成长并改变了不少。

如今，一年结束了，我在工作中也取得了不少的收获。但这并不是我懈怠的理由。在今后的工作中我会更加努力，更加的拼搏，让自己能为公司，为自己取得更好的成绩！

服装销售总结报告篇四

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

二、打消客户对自己的抵触情绪——“哥们战术”

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开

始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较平常化，易打消客户对你的抵触情绪。“嗯，我想看看五千以下的本儿。”“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是平时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

三、高端机型的推荐——一分价钱一分货

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。“其实这个东西永远都是一分价钱一分货的。您看这个机子的做工(给他指一些耳机孔或者是其他细节处)□n80的机子的细节处理非常得当，表面非常平滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

四、“欲擒故纵”法

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’！”

要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

五、转机型

关于“转机型”的问题。我想举个例子。比如说，从k40e30in1g250g带vista正版系统转到k40e30in2g250g不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人（他们往往对于正版只是一味的迷信），就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提；或者是对于喜欢玩儿系统的客户（他们比较不喜欢vista，甚至根本不想用vista的系统）就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。

之后又了解到“转机型”的另外一个作用。就是在客户在别处问到的机型，觉得价位不合适，还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的，而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的，而转到另外一个机子上（一般是比较便宜一点的机子）客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。在销售过程中，不仅自己要牢记“转机型”这个技巧，还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了，在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

服装销售总结报告篇五

做销售工作几乎三年了，这一路上一直都不是很顺利，从销售助理开始，我就一直在学习了。其实刚刚来到公司的时候我也很迷茫，因为我不知道自己到底能不能坚持好这一份销售工作，但是越往里走我越是发现，原来我也有了自己的方向，那就是继续坚持这一条道路，不论将来，只论当今。这就是我从事这条服装销售道路上的初心和勇气。

今年整体下来，其实我们都是比较辛苦的。销售部门辛苦，其他的部门同样也是辛苦。有时候我也真的坚持不下去了，但是我只要去想一想，世界上还有那么多人和我一样，承受过同样的痛苦和难关，我也可以做到的不是吗？今年，我不只在工作上遇到了瓶颈，在我的生活里也遇到了同样大的麻烦。我和我爱人的关系濒临碎裂，家庭也岌岌可危，其实这些对于我来说，是很有压力的。

销售工作上的压力很大，家庭危机严重，这有时候让我不知道自己到底该顾及哪一边，有时候两边都顾及了，就都做不好，而如果一边顾及一边不顾及的话，自己的损失也是很惨

重的。所以今年，对于我来说挑战真的`很大。

走过了一段最为低潮的日子，在下半年我还是迎来了自己光明的时光。我的生活逐渐好了起来，销售工作做得也比较出色了。其实做销售，我的经验也是比较充足的，但是其中有一个缺点就是，我是一个太过自我的人，有时候很多人提的意见我都不太想去听，所以就导致出现了一些不太好的结果。今年有收获，也有教训，但是不论怎样，我都觉得今年是我成长中最为关键的一个阶段，我仿佛就是在一夜之间成长了一般，变得成熟，变得果断，褪去了过去那个犹豫不决的自己，开始走向了一个行事果决的自己了。

过去的岁月已经成了回忆，对于未来一年，我想我会做一个更好的计划，新的时光需要一个新的自我。我想，在销售这份事业上，我还有很多空间可以去发展，我也还有很多的机会有可以去争取和挖掘。我会保持一个积极的心态，在未来的时光里树立目标，树立一些新的期待。激励着自己不断的往前，不断去挖掘、不断去突破。感谢努力的自己，我也期待着更加优秀的自己，带着义无反顾的激情和勇敢出发吧！