

服装工作汇报总结(优秀6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

服装工作汇报总结篇一

岁月如梭，不知不觉已经在厂部工作了第十三个年头了，在厂部多年的工作中，我学到了很多，从一个刚刚从事服装行业的懵懂菜鸟，到现在可以让厂部放心给予重任的车间组长。

在这十三年的工作里，我要感谢厂部对我的悉心栽培，如果没有厂部给我提供这个工作学习的机会，我也不会接触到服装生产行业，正是厂部对员工们工艺技能水平的重视，多年来定期组织各类技能培训，是我的技能水平得以提高，也使自身素质得以提高。

下面我就对我多年的工作作出详细的汇报总结。

特宽、特窄肩头的袖笼应怎样绘划？

这里所说的特宽和特窄肩头是指肩端点离胸宽线的距离远偏离于正常肩头时的二种情况，如图59-1所示。

在实际情况中，特窄肩头较多见，如肥胖者的肩头就属这一类情况，相比之下，特宽肩头却比较少见，如胸窄肩平者就属于这一类。

那么，这两种情况下的袖笼应该怎样绘划呢？这是很多人经常关心的问题。

其实，特窄肩头的袖笼绘划还是比较容易的。只要将胸宽线

以胸宽点为定点顺时针旋转一下，使其与肩端点离开一定的距离，然后，绘划出袖笼弧线，如图59-2所示。特宽肩头的袖笼绘划比较麻烦一点。因为它的袖笼形状与常见的袖笼形状不一样，呈s形。

当肩端点的肩缝垂线与胸宽线的交点越靠近袖笼深线时，这s形就越显著。

一般地说，当肩端点的. 肩缝垂线与胸宽线的交点落在胸宽点上时，袖笼形状则将处于临界状态。

当交点在胸宽点以上时，袖笼即为正常袖笼。当交点在胸宽点以下时，袖笼就是s形袖笼。越往下移（肩端点离开胸宽线越远）s形越显著。其绘划方法见图59-3所示。

也许有人对袖笼s形不理解，其实，这可从截平面与圆柱体的各组关系中寻找答案，如图59-4所示。

以上是我多年来所做的一些工作，这些工作的成绩都离不开厂部的功劳，是厂部成就了今天的我，未来我不会辜负厂部所赋予的责任和义务，为了报答厂部对我的信任，我会继续努力工作，勤奋学习，刻苦钻研，充分发挥自身的领导带头作用，带动大家的生产积极性，与同事们一同完成厂部每天下的各项生产任务，并且做到保质保量，对经手的每一件衣服负责，，对客户负责，让厂部放心，为厂部的明天努力拼搏！

服装工作汇报总结篇二

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，

慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

- 1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于xx局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

以我西单77street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xx年的xxx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。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levis□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。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。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。促销方面：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。买货方面：

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。

服装工作汇报总结篇三

20xx年x月11日——20xx年x月13日

我市某家服装厂

这次寒假在服装厂实习主要就是要熟悉整个服装生产的流程，因为这是毕业后所要从事的工作岗位，是和专业相关的，所以我很珍惜这次宝贵的实习机会。通过实习更加的巩固所学的专业知识，拓宽知识面，让自己在有限的时间里学到更多的东西，同时，在实习中发现自身的不足之处，方便以后的改进，为将来正式踏上工作岗位打下一定的基础。

我所实习的这家服装厂主要从事服装设计、制作和销售。厂里有先进的服装生产设备，有专业的设计人才，专业的生产线和现代化的生产设备。工厂主要是接订单，然后按订单的数目生产，由设计师专门设计，工厂有两百多员工，规模比较大，在业界有一定的影响力，客户口碑很好。

暑假刚到服装厂实习的时候，车间主任就给我安排了一名实习期间的指导老师，指导老师先带我熟悉了厂里的环境，讲了下实习期间要遵守的规章制度，就带我去厂里的员工宿舍休息了，说第二天正式开始实习。

到了实习第二天，我先找到了指导老师，他就带着我看同事在生产线上是如何制作服装的，然后就一步步给我讲解了下，让我脑海里有个具体的生产过程印象了，后来我就在指导老师旁边仔细观察他是如何设计制作衣服的，还不忘细心的做下笔记，这样方便以后的总结归纳。在观察中我有不懂的问题就直接去请教指导老师，老师也会很耐心的为我解答。在工作之余，我还会和指导老师沟通交流，在交谈中，指导老师会把他多年的服装设计和制作经验毫无保留的传授给我，这让我为他这种无私奉献的精神所感动，看着指导老师辛苦的工作，对他的敬业精神所敬佩。

等到我熟悉了整个服装生产过程后，指导老师就安排我开展实践动手工作了，让我尝试着自己设计衣服和制作衣服，这让我很开心，经过我的不断努力，和指导老师在旁的监督指导，我很快的就完成指导老师安排的实习任务，在实习期间的表现也是得到了服装厂领导的表扬。

暑假在服装厂实习的日子虽然短暂，但是对我这个大学生来说却受益颇多，让我明白了很多的道理，是一次有意义的实习经历。

服装工作汇报总结篇四

xxxx年已经过去，我来公司已有一个多月，作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。

我的岗位是店铺服装陈列，根据公司要求，负责每季货品陈列及相关促销活动的相关跟进工作。协调并执行商品陈列及橱窗维护和变更事务，负责陈列道具管理。定期持续优化店铺视觉表达效果及维护工作。

刚刚走出校园的我，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说都是非常陌生。这一个多月来，很幸运的是我的领导和同事都一直给予我很多的指导和帮助。我记得来店铺的第一天，早上陈列的同事让我把龙门架上的褙分出来，我甚至都不知道褙是什么，偷偷跑去问销售员，谁料到她也是新人也不知道，我就呆呆的站在那看着他们忙前忙后的。下午有一个很有经验的同事带着我转卖场给我讲解了很多陈列方面的知识，我认真听了几个小时心里惊叹，原来这陈列里有这么大的学问呢。接下来的几个星期我一直跟着我同事也是我师父在二楼做陈列。她会告诉我一些规则和技巧让我自己去练习。

从最开始的帮忙给模特穿衣服开始，到自己给模特挑衣服，

从在旁边看她调场开始，到自己开始试着去改仓位格式、去换款，从看不出有什么细节开始，到主动给边场整理细节，给正挂的衣服添加内搭，从帮忙分拣宣传品开始，到提前上交宣传品的需求量，陈列这件事情在我心里慢慢的清晰而熟悉起来。

来到-----的这个月里，我学习了很多，但是自己在技能上还是很不足。同事他们可以一天调完一层楼，场区和仓位格式做得清清楚楚，再开始做每个边场细节，我每次都需要比他们多一倍的时间。总是在换仓位格式的时候心里开始纠结，一会想这样调，一会想那样调，明明可以一次性做完的事，却重复做了三遍，顾虑的太多了，不够果断，导致耽误了大家的时间。关于这一点我在反省自己，改变自己，希望在xxxx年能有新的突破和进步。

作为陈列，应该维护店铺的形象和美感，可是有时候销售和陈列之间会有冲突，我很遗憾在过去的一个多月里，没有非常好的平衡到好这两者之间。在圣诞和元旦活动期间偏向于销售，让店铺的美感有所下降。

在我一个楼层的陈列同事请假回家休息的两个星期里，楼层的陈列工作全压到我头上，才发现自己原来了解的陈列还是不够多，原来要做的事情比想象的更为复杂。初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责。

下个星期我即将被调到一楼，面对不同的全新的货品和不同风格的陈列。希望xxxx会是一个崭新的开始，一种全新的状态，我会更加积极的去面对我的工作和职责。能尽快跟上前辈同事们的脚步，能断绝以往工作中的失误。

服装工作汇报总结篇五

本人xxx现在是广州市xx服装有限公司的员工。自20xx年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了深厚

的兴趣，于20xx年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读广州市二轻工业局职工中等专业学校，在20xx年获得服装设计中专毕业。

为了提升自己服装设计的水平，于20xx年至20xx年任职广州市xx制衣厂——运动服装设计。广州市xx制衣厂是一间外资服装厂，成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力，对工艺要求比较熟悉，取得外资老板的信任，兼任版房主管，使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥，为日后工作打下良好基础。

20xx年至20xx年在广州市xx制衣有限公司任设计总监，该公司主要经营自己运动品牌，批发到全国各地，有自己形象店，旗舰店。

统一着装成了企业文化之一□20xx年~20xx年本人在广州市东之俊服装有限公司任服装设计，该公司主要经营专业制服，对于我来讲，制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方，得体，时尚，价格合理，充分展现穿着者身上优点，掩盖缺点。

20xx年至今本人在广州市xx服装公司任设计总监，该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛，男女的成人装和童装都生产，公司主要负责设计，然后提供样衣由客人看款下单，这样要求设计团队知识专业面更广泛，由于是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题，为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料，和在工艺上更换更平宜的做法，但又不能影响整体效果。

在多年的专业技术工作中，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目如下：

20xx年4月，我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量，套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷绉纹的现象，穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师傅沟通，研究，发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度，同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

20xx年3月，我们公司接了一批xx证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹；这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地xx证券分公司制服也承接下来了。

20xx年6月，我们公司接到一单外资公司的定单50d过胶风衣。在生产的过程中，车间发现了面料50d睐过胶布的底布（即有胶的'那面）和面料的面接触后产生了化学作用，出现沾色现象，当时第一时间想到的更换面料，但换面料要15天时间，货期不允许，车间也没办法等这么久，整个生产计划打乱了。方法：要么就重新换面料，公司损失惨重，要么，既然是胶出现问题，有什么方法可以另胶不直接跟颜色接触呢？最后决定用市场最薄，价钱不高的190t尼龙里布，按面料的数量一样裁多一份，先把50d过胶的面料和190t里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加190t面料的手感差不多，（因190t里布是很薄的）那就解决了在面料没有发生改变的基础上，又达到过胶不沾色，工厂也可以按计划完成，成本也只是增大2元。最后这批货我们公司能有营利的，而且顺利的准时出货。在交货的时候我们公司把这件事告诉了我们的客户，得到客户的高度评价和信任，从此也打下了我们公司与此客户长期合作的基础。

四、关于滑雪服切驳结构装饰性的技术改造

20xx年4月我们公司接到一张男童滑雪服订单，面料用春亚纺斜纹过白胶低透+复合摇粒布；里料是剪毛绒+洗水棉。关键是起到防风，防雪，保暖的功能。在当今社会，人们不单只要求实用，更要求时尚，美观，所以在前/后幅，袖子都要求在切驳的某些部位加风压胶，加强立体美感。

由于知道客户的用途，也深知道，凡是滑雪棉服切驳位置和缝线越多，崩裂的机会就越大。为了减少切驳位置又要保持效果不变的情况下，我组织设计人员和板房人员经过共同的研究，把整件衣服原来用风压胶的部分，改为厚板凸烫画，样衣出来后发现这个效果比风压胶的效果更加立件又节省了很多成本费用，工厂在工艺上也节省了时间，提高了生产效率，客户也同意了我们的更改方案，这一改动，在穿着上也大大降低了崩裂的机会，原风压胶每个是x元，而现在厚板凸烫画每个是□x元，每件衣服有十一个位置，加工费节省了每件x元，每件衣服成本节省x元，成本下降了x%□

1、根据工艺制单，资料内容包括（1）板单款式图（2）大货尺寸表（3）批生产办意见（4）大货布片（5）印/绣花板（6）辅料。

2、根据工艺单编制的生产进度表，并定期跟进生产进度，每两周更新一次，交品控部门了解进度以便安排中期/尾期验货和方便每周开分组会议向上司报告厂家的生产进度及工作进度。

3、中期验货要检验：色办对色；查看半成品款式与批办有否不同；查看半成品主料、配料有否正确；查看半成品车缝手工；半成品局部量度尺寸。

4、尾期检验再次核对批办、色卡、量度尺寸，配料及资料核对准确，是否按包装要求包装。

5、检查结果如实写在验收报告上，并要求厂方确认及签名。

本人立足于服装界32年，能不断的钻研新技术，新工艺，新方法，培训专业人才，并在实际工作中解决技术问题；为所在的公司带来良好的效益。

服装工作汇报总结篇六

本人季青梅□200x年来厂部参加工作，现在在厂部担任机缝车间组长一职。

从20xx年至今，我在厂部正式工作已经是第十个年头了，在厂部工作这些年来，我从一个对服装缝制不是很了解的新手，通过厂部多年来的培训和领导的不断栽培，通过自身的努力，勤奋学习各类服装缝制工艺，渐渐地我的工艺水平逐渐成熟起来。

在这个过程中，我不忘厂部对我的教诲，把自身所长与同事们一同分享，在分享经验的过程中，不仅团结了彼此的友谊，并且收货了自身素质的提升。

在这中，我充分了解了团队协作的重要性，所以在每天的流水生产工作中，我都会积极发挥自身的领导带头作用，团结同事们共同努力，保质保量按时完成厂部每天下达的各项生产任务，服从上级领导的安排，努力的忙碌在生产一线上。

在工作中，我也积极的去摸索各种服装生产工艺上的经验总结，用实践生产来检验自己的总结，通过检验过的总结，我会与同事们一同分享经验，与同事们共同进步。

下面我就整理出一些独立完成的工作，并作详细的总结。

对于开门领的裁剪制图，人们只注重驳领的松斜度和基点的定位

方法，而不大注意领脚转折点的定位，如将转折点定在颈肩点上和方领圈的角点上，如图23-1所示的现象时有所见。

从图23-1（甲）可以看到，转折点定在颈肩点上后，会使前领圈与前领底线完全重合，在颈肩部位毫无“平面重叠”。

由此可以认为，这种情况完全不符合人体颈根部的双曲面展开性质的要求因而不合理的。

从图23-1（乙）可以看到，当方领圈的角点处在正常位置时，可以将转折点定在角点上，但当角点渐渐向下移动时，再也不能将转折点定在角上了。否则在颈肩部位会过早出现“平面重叠”。一旦这样，则成型后的驳口线上段部位将上翘，从而人体的前胸不相紧贴。因而简单地将转折点定在角点上是不妥当的。

在此，我来介绍一种较为合理的转折点定位方法，如图23-2所示。

以上总结，在过去的生产过程中起到了一些作用，对该工序操作的员工们起到了辅助作用，有助于更好更快的解决该类问题，一定程度上提高了该工序的生产效率，为厂部创造出了一定的价值。

未来，我会继续努力工作，并且总结出更多的工艺方面的经验，时刻不忘作为一名机缝车间组长身兼的责任和义务，充分发挥领导带头作用，做好一个好榜样，带好一个好头，想尽办法带动同事们的工作积极性，为生产提升效率，为厂部做出更多的贡献，来报答厂部对我的栽培和领导对我的信任。