

最新服装工作总结(模板7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

服装工作总结篇一

回顾我们店五月份的工作，可以概括为以下几大方面：

服装商场计划任务xx万，实际完成xx万元；毛利计划xx万，实际完成xx万元。

五月新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利xx万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

- 1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

- 2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，，确保了我商厦经营定位的提升。升级改造时□xx总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商厦的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。
- 3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作

细节的补充计划和实施方案。

我们将实际工作中遇到的'问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

我服装商场现有自营职工xx人，厂方员工xx余人，本月提高员工素质、增强服务意识、加大管理力度，向管理要效益。举办了店堂运动会、模拟购物、演讲比赛、销售竞赛□xx大赛和模特表演等多项活动。在商厦举办的首届pop大赛中，获得了团体总分第一名。安踏专柜荣获现场模拟购物演示第二名。增强了员工的凝聚力，焕发了员工的工作热情和干劲。

1、增强员工素质，向管理要效益。本次升级改造，在不闭店不影响正常营业的情况下，商场领导班子成员们以身作则，不怕脏不怕累，献工献时，事事起到模范带头作用。仅用了xx余天，就完成了升级改造任务。从提高自身素质做起，柜长精通导购员和收银员的业务，现在无论是哪个专柜人员短缺，还是大型活动中顾客排队交款，每名柜长都可以替补到基层工作岗位中去。在方便顾客的同时，提高商场的经济效益。

2、全方位培养人才，各项工作领先其他部门。发现每一名员工的闪光点，并善加利用，使她们都有“用武之地”。培养出了一支高素质可以参加各种比赛的员工模特队，培养出了多名优秀报道员，并经常有文章见于[]xx[]商厦无论下达的是促销任务还是举办活动，我们都能超额完成或取得领先的成绩。目前我商场已培养出一支不计得失，不计报酬、过得硬的员工队伍，多次受到了商厦领导及相关部门的表扬。

服装工作总结篇二

第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，今年我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一，接待顾客时不要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客

试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四，看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

今年我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我今年的服装销售工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

服装工作总结篇三

服装鞋帽店的经营业绩很大程度上取决于员工的素质与工作表现，一些服装鞋帽店铺往往重视营销方案，但因为忽视了店员管理，在零售方案实施的过程中并不能达到预期的效果。所以说员工是企业的根本，吸引好的员工就显得死对头重要。

在销售过程中，店员在推销商品、提供服务、宣传零售店形象等方面发挥着重要作用。在选择店员时应着重应考核她们的外表形象、沟通能力、一般知识与专业知识、对工作的忠诚度方面。

每天与许多形形色色的顾客打交道是店员工作的基本特点，店员必须有充沛的精力、良好的人际互动能力与高尚的职业道德，才能向顾客提供满意的服务。因此在选聘店员时，需

要考察应聘人员以下几个方面的素质：

(1) 身体素质。为了配合零售店的形象及产品组合特点，对店员的健康、体型、身高、年龄、性别等方面应该有特别要求。

(2) 个性。主要从应聘人员的一般能力、气质、性格等方面考察，对店员的基本要求包括：好学上进、思维灵活、观察能力强、沟通能力强、动作敏捷、热情大方、性格开朗、为人诚实、工作细心和而心。

(3) 工作能力。对工作能力的考察可从教育水平、商品专门知识、零售服务技能、工作经历等方面进行。

服装工作总结篇四

我到公司主要负责市场开发和业务方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。在3个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，三个月来，我的电脑销售工作作自我总结：

首先要降低成本，应当选择实行的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，探寻多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避开铺张，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。其次也是最重要的部分培育a意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场缔造意识的培育。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不进展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素养的提高至关重要，关系到整个企业的进展与命运。业务水平的凹凸影响到办事的工作效率；员工素养

的凹凸直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作方案及习惯，这样的企业才会有进步、有进展。

加大宣布传达力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣布传达力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货确定准时、售后服务确定要好，让客户信任我们、让客户真真实切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要七喜电脑修理站；打印机修理；计算机修理；电脑会员制□xxx年我们被授权为七喜电脑授权修理站；实创润邦打印机连锁修理站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门缔造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点无线网，和一部分的上网费估量利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万

元;多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元;其余网络工程部分xxx万元;新业务部分xxx万元;电脑部分xxx万元, 人员工资xxx—xxx万元, 能够完成的利润指标, 利润xxx万元。在追求利润完成的同时必需保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的确定严肃处理。

要建立一个比较完善、健全的管理运行体系. 时间飞速, 不停的脚步还在探寻奋斗的港湾, 至高的`信念还在探寻市场的开端□xx月, x月x悄悄溜走, 没留下惊人的成果, 没创出欣慰的战果, 时间虽去, 带走了工作的疲乏, 带走了工作的沧桑, 带去了工作的压力, 留下的是历经沧桑的自己!

xx月, 业绩特殊一般的我, 只能面对现实, 只能依据一般的工作方式, 没有突破新的方法, 只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式, 不能下到真正的终端去, 找不到真正需要的市场, 找不到真正的客户, 导致自己的业绩提升不上, 业绩少的可怜, 不堪入目, 无地自容。看着市场竞争和市场的千变万化, 自己有时措手不及, 有时束手无策, 有时郁闷心烦, 看着各厂家更新方法和随机应变, 发觉自己有很多很多的不足□xx月份□xx个医药公司调货状况不佳啊总的算起来是一万多啊, 广东八方医药公司串货有3千多, 广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多, 主要是没有好好跟进终端, 主要心思放到阳春一片天□xx月后期领导交接, 带来工作新活力和新希望, 新的曙光, 新的旅程!

在这里的操作模式是自己下去, 没有跟着医药公司的车下去, 虽然可借着他们的优势, 但是没有充分的时间和送货员与客户的关系不熟, 难订货, 跟车下去费用高, 效率低, 成果小, 收获少!广东一片天主要是药房, 而对我的药, 药房难消, 药

房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的进展模式正是我们进展的有力对象，符合我们的进展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售六百盒，客户要货量也大。市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依旧不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

xx月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和访问客户，一个镇就可以xxx千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导快速而灵敏思维和敏锐观看市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有访问客户，没有做好宣布传达啊。所以没有开成功!!xx月xx月照旧是轻轻走了，留下的我照旧在辛勤的工作，照旧在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把xxx市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会进展，有了动力才会进步！

服装工作总结篇五

20x年已经结束，回首20x年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆

帐。这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现将本年度的个人工作总结如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20x年秋冬和20x春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20x年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在20x年9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的时候，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4□20x秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将20x年做个大概安排：

- 1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20x春夏订货会样品开发工作！
- 2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。
- 3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，男装的未来一定会更美好！

服装工作总结篇六

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用，对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们花溪店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

服装工作总结篇七

1、交货时间的协调能力不够强。有些交货时间紧迫的货物往往不能很好地满足客户的需求。当交付时间后退时，有些产品需要20多天才能完成。这种情况导致一些客户投诉。工作组织不够，工作中经常出现一些失误；时间分配和利用不够合理，大大降低了工作效率；无法很好的区分工作内容的优先级，从而影响工作的全过程。

2、由于缺乏产品知识和业务水平的限制，在与客户沟通的过程中，无法很好地说服客户。在这方面，我仍然需要继续学习提高我的产品知识，提高我的业务水平。

3、产品质量问题在大批量生产中是很难避免的，但是大家都想降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月有十几起客户投诉我们产品质量问题的案件。举两个例子：邦威(盛丰)h0710136单钉，由于实际批量生产过程中底钉不够锋利，穿透力不够强，导致在打钉过程中大量底钉弯曲、中断、变形。这给客户带来了一定的损失。协调后，客户要求我司尽快补齐1000个丢失的底钉；邦威(神龙)h0710052单个工字扣，客户投诉我公司产品质量问题严重，一个工字扣同时存在几个质量问题：掉漆、扣面变形、颜色不一致。这使得我们和客户之间的交流出现了前所未有的尴尬场面。客户对我们的产品质量和态度有疑问。他们觉得我们一点诚意都没有。后来，我厂采取了相应的措施来解决这个质量问题。但是之前的劣质问题给客户带来了非常不好的形象，大大降低了我们的信任度和满意度。

我认为产品的质量问题是客观存在的。要求工厂生产的大件商品不存在质量问题也是一种幼稚的想法。每个销售人员都有必要容忍某些质量问题。如果他一味地抱怨工厂，只会让事情变得更糟。如果有什么可以弥补质量问题的，那就是我们的态度。一旦出现质量问题，我们应该及时有效地挽回损失和客户对我们的信任，并表现出发现和承认错误的诚意，这是第一件事。

第三，自我分析

心态方面，我有两个问题：一是急躁，二是责任分散。我还需要做进一步的调整和改变。

在紧张的工作中，我经常会有一种烦躁的心理状态。我尝试过缓解这种状态，但是效果不好。心理学解释说，导致急躁

的因素很多:工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等。，而且我认为调整急躁情绪需要从自己的生活习惯和工作方法入手，因为工作环境是客观的，提高自己的素质，尤其是心理素质，不是一次性的事情。现在我能掌握自己工作方法和生活习惯的调整。

职责下放是提高工作效率的重要手段，但工作下放的心理也有其消极的一面。当一件事情的责任被很多人分担的时候，没有人认为是自己的事情，久而久之也没有人会刻意去关注。我能感觉到它存在于我的周围。我觉得克服这种心态最好的办法就是培养和加强团队精神。永远把自己放在一个群体的位置，因为除了我们没有我。

第四，下个月的计划

1、老客户维护:主要是订单跟踪，保证森马巴拉的大货能按时发货。做好森马巴拉秋季打样。

2、把货款好好退回。上个月这方面没做好，敷衍真的很难受。从现在开始，我需要有长远的眼光。俗话说，我没有任何证据就要确认一切。

3、对于新客户，我们必须完全按照合同中的规格行事。尽快获得新客户的信任和支持。

4、坚持学习产品知识，提高自己的业务水平。一切都在不断变化。我需要不断补充新知识来充实自己。坚持多出去走走，和客户保持有效沟通，真正了解客户需要什么产品。

以上是我一月份的工作总结，请领导对不足之处多提意见和批评。

20xx已经结束。回顾20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有和同事一起工作到深夜的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。

今年，在公司领导和产品设计中心主任的关心和指导下，在全体同事的热情帮助下，我们项目组很好地完成了今年的工作任务，并在问题、愿景等方面做出了一定的改进。今年的个人工作总结如下：

一、关于今年工作完成情况的报告如下

1、在同事的协助和帮助下，我司参与并成功完成了20xx秋冬和20xx春夏的订单交易会的样品开发和现场产品维护及讲解。

2□20xx年5月，我们参观了中国西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳&hellip)市场调研活动，对目前国内市场的男士时尚和市场消费有一定了解！

3、在公司的组织下□20xx年9月的香港市场调研使我们了解了国内市场，

我们也看到了国内和国际市场的差距，这让我们在未来的工作中看得更远，从而使下一步的产品开发更加注重品味和时尚。

4、在秋冬20xx的开发过程中，我司产品开发的支线回到了之前的三个系列，分别是：精致商务(长期销售)、简约办公(畅销)、时尚商务(新潮产品)等。，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会上，有客户反映我们的产品到货较晚，影响了他们的销售。听到这些事情后，我们尽量和生产部门沟通，争取在订货会结束后把资料交给生产部门，让他们尽快下单发货。

2、在我公司板房打样的过程中，发现很多配件由于配套设施不完善，都不是理想的产品，于是和配件开发商沟通，去配件厂沟通，在以下配件方面比之前有所进步。

现在为20xx年做一个总体安排：

- 1、配合各部门做好3月秋冬展销会和9月春夏展销会的样品开发工作！
- 2、我们将在原有样品的基础上，使产品开发更加商业化、时尚化，满足市场需求和季度发展主题。
- 3、休闲裤、牛仔裤、长裤都是在原有板型的基础上，我们会更加努力，让它们合身舒适。

展望未来的一年，我们充满信心，即使道路坎坷，荆棘丛生，只要我们一起努力，和同事一起努力，我们就能做得更好□xxx男装也会有更好的明天！