

最新服装销售总结工作总结(大全8篇)

金融市场是资金的集聚和配置平台，有助于推动资源优化配置和企业发展。单位是个体组织和社会组织等在行政区域内独立存在并具有合法权力和义务的组织机构，承担着重要的社会责任和职能。在社会经济活动中，单位作为组织形式和管理方式的重要主体，对于社会的稳定和发展具有重要意义。那么我们该如何写一篇较为完美的单位总结呢？以下是小编为大家收集的单位总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

服装销售总结工作总结篇一

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

- 1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；
- 4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户

是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

服装销售年度工作总结 | 服装销售年终工作总结 | 服装销售个人工作总结

服装销售年度工作总结 | 服装销售年终工作总结 | 服装销售个人工作总结

服装销售总结工作总结篇二

做服装销售生意看起来很简单，好像谁都可以来做，其实，事实并非如此，只有你亲身体会了，才知道市场竞争是多么的激烈。服装销售的过程也是从买卖商品中赚取差价的过程，而这里关系到很多学问，比如进货，你就要知道如何确定进货的数量、质量以及种类，如何确定进货资金和流动资金的比例，什么时候补货以及如何确定补货的数量等。

具体来讲，要做好服装销售工作，你需要做好以下八个方面。

1. 选择好方向。是经营男装还是经营女装，你一定要有一个清晰的思路，做到头脑清晰，千万不要一到批发市场，看到

什么都想做，做服装一定要专一，不要让别的东西影响了你的思路。

2. 进行服装定位。选择好服装以后，就要给你的服装进行定位，是做品牌、学生服装，还是中老年服装、童装，然后，针对你所定位的服装进行市场调查，例如：你做大学生服装，运动休闲系列。你就要先到批发市场了解批发的价格，所有批发运动系列的批发商你都要了解，拿本子记住谁家批发什么样的运动服装、什么样的价格、谁家批发的好、谁家进货的人多、谁的店的生意旺，你都要牢记在心，这就是你的财富。

另外，观察来进货的人，都进什么样的货、在哪里卖、如果你发现这个人总来进货，那就是他卖的好，你就要跟踪他到他的店里去偷偷的调查了，看他是怎么经营，怎么样销售的，这样你心理基本对你要进的服装有一定的了解，这对你开店有很大的帮助。

3. 进货。如果你是第一次进货，在和经销商谈价格时，也要装着熟客的样子，因为你能说出别人家的服装价格，因此，老板会认为你是行家，这样你就不会在第一次进货时，花太多的大头钱，知己知彼才能百战百胜。

4. 依托进货。当你第一次去进货时，千万不要看到别人抢购，你也跟着去抢购，因为第一次进货，你看不出真假，所以，在这种情况下，你可以采取依托进货，让别的批发商帮你进几件，因为你进的少老板是不批发给你的，就是批发给你也是很高的价格，你给帮你的人每件衣服加点钱，就可以批发到你想要进货的衣服，比你在老板那里批发省很多的钱，回去看看，如果卖的好，就可以根据需要来进货了，这样不会上当，前提是在批发商不认识你的情况下完成。

5. 店面布置。进完货后，你就要对服装的摆放，在拜访的时候要注意，店的整体效果做到给人很舒适的感觉，可以去考

察批发商或者专卖店、零售商的店铺，到那里学习衣服的摆放，这样你的店就可以以崭新的面貌迎接顾客了。

6. 掌握市场行情。你要随时掌握市场行情，发现批发商的价格调整了，你也要马上调整你的价格，卖多少、怎么卖，自己一定要做好调查并确定好。

7. 做好促销。新开业的店，要做好以下促销活动，可以根据你店的大小决定购买礼品，还是有很多人喜欢贪小便宜的，可以抓住这样一部分人的心理，做好促销活动。在开业的时候，你可以进一些塑料盆、洗脸盆，这些看起来很大、很有诱惑力，还要进一些气球要带字的那种，有很多小朋友喜欢，大人会带孩子来要气球，记住质量一定要好，开业当天，对提前来到店前排队为顾客前200名赠送礼品，买东西的人都有礼品，商品开业还要打折，把气氛弄的火火的。这样，你店的生意就会好，很多人都会知道你的店，给人留下一个好的印象。

8. 做好经营。促销过后，你的店就会步入正常经营的状态，在店铺经营过程中，即使没人时，你也千万不可坐下来一起聊天，这样会让人感觉到你的生意不好、服务不好，一定要做到分工明确，有擦地的、摆货的、试衣服的，让你的店忙起来，让别人感觉到你店的生意很好。

服装销售年度工作总结 | 服装销售年终工作总结 | 服装销售个人工作总结

服装销售年度工作总结 | 服装销售年终工作总结 | 服装销售个人工作总结

服装销售总结工作总结篇三

刚到xx卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介

绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。

紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。

接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临xx我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话拒绝是推销的开始。

xx实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

服装销售总结工作总结篇四

通过这时间的学习，我对服装销售的一些基本知识有了一定的了解，同时，我通过的各个环节加深了职业的理解。现对20xx年销售心得总结如下：

1、在服装销售过程中：

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20xx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20xx年的工作做铺垫。

20xx年计划：

新的一年掀开新的一页□20xx年如下：

2：店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

6：加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7：人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8：晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在20xx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20xx年中突破目标，再续新高。

服装销售总结工作总结篇五

a□根据各柜人员情况对个别柜组人员组合作了调整，对新员工作指

定人员带领并进行一周一次的跟进，本月转正新员工共计三名，证正常编织；

c□对心态不良的个别柜长及导购作了思想沟通及交流，稳定了各个小团队；

原因：

3、全面跟进春装回货：

三月份工作总结四月份计划

服装销售总结工作总结篇六

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首**年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的'一年，服装销售工作总结。

**年3月自己有幸加入了sunwin这个大家庭，负责matalan的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

作为一个普普通通的merchandiser,首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在**年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，

因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍（matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单）如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不知道，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路，销售工作总结《服装销售工作总结》。

很庆幸maggie、笪总、bobby、karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防，方可消意外之变；有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订

衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架□qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订□matalan指定香港的辅料商），发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

服装销售总结工作总结篇七

在xxxx服饰上班到现在为止已经整整一个季度了。最近每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到xxxx服装店的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来xxxx服装店后我被分在服饰区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来进行工作总结。

来到服饰区，首先在现场站柜学习，了解衣服的分类，质量，价位，产地以及衣服的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得很好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

这几天在业务方面也学到了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会xxxx服装店理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xxxx服装店销售人员。

在xxxx服装店工作的这几天，因为服饰区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在xxxx服装店就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xxxx服装店的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的销售人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的销售人员。

服装销售总结工作总结篇八

服装销售的工作总结要怎么写？方面，竞争，品牌，过程，

在货品管理的过程中。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。先说销售：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77street店的运动一00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。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。不过。要灵活运用战术。不可鸡蛋碰石头。要避免实就虚。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。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。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3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。

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。