

2023年服装店长销售年度计划 服装店长的 的工作计划(优质6篇)

创业计划是指针对某一具体业务或项目，对其进行详细规划和安排的书面材料。接下来是一些关于规划计划的实际案例，展示出不同领域的成功经验。

服装店长销售年度计划篇一

刚做两个月的店长一些问题还不会处理，部分原因在于我的工作经验不足，这段时间处于迷茫期，为了使工作潜力得到提升，认真做好一名店长，现将工作计划如下：

一、加强规范管理，鼓励员工用心性，树造良好形象。

加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每一天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

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。

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用心性，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群众。

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。

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，并以用心的态度

去解决。

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。

二、当日用心回笼公司货款，做到日清日结。

为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

三、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

四、当顾客光临时，要注意礼貌用语，用心热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。

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”到用心的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

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。

服装店长工作计划

服装店长销售年度计划篇二

工作半年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女

儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。在同龄人中，我或许不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。

回想几年前，由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，每天的生活也是围绕着他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是更多的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工作的日子里，觉得自己离这个社会也很远……孩子慢慢长大，我终于又有机会重新回到忙碌充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙没时间照顾孩子……我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本店的员工搞好销售。

这半年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近半年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认

为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

服装店长销售年度计划篇三

回想在这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持 and 自

身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

明年工作计划：

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要

求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在13年做出更好的工作成绩。

服装店长销售年度计划篇四

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但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，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都是都将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，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，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样子还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，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。闲逛型的顾客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。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，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。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客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。

二、工作方面：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖

服装店长销售年度计划篇五

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面小编整理的是服装店长销售总结报

告，供大家参考！

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。

具体归纳为以下几点：

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，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

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华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。

要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 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。

专卖店现状：

30%的销售人员在驱赶顾客！

60%以上的销售人员不定期流失！

75%的销售人员是理货员加解说员，而不是导购员。

你的终端导购员有产品销售的标准话术语吗？

他们掌握了主打产品的核心卖点了吗？

我们跟竞争对手的区别导购员了如指掌吗？

各种顾客的异议能合理的处理吗？

世界上最遥远的距离，是让金钱从你的口袋到我的口袋。

成功的秘诀：

一：变态，即：改变心态

做好零售必备的心态(感情)：

1：激情最重要。

问苍茫大地, 谁主沉浮？

我们工作中，要有激情，要有霸气，要有狼性，每天要鼓舞士气，鼓舞士气的最佳方式，就是开会。

精、气、神才能感动别人，所以要喊出精、气、神。

共产党打败国民政府的最大原因，就是士气，毛泽东最会鼓舞士气。

时势造英雄。

2: 感恩的心

3: 快乐工作

4: 要有信心

5: 坚持才是胜利

6: 一切问题都是自己的问题，不要外部找原因

过去成功的经验可能是今天失败的原因，抓住现在，改变从现在开始

二：不要脸，我们不成交的关键在于我们要脸。

树无皮，不能活，人不要脸，天下无敌。

要想千人头上坐，就要万人脚下过。

改变自己很难，那么改变别人就更难。

零售专卖店的成功就是简单的事情重复做，重复的事情坚持做，坚持的事情快乐做。

危机下省钱就是赚钱，没有培训的员工是世界上最贵的员工。

三、服务态度

日本人把做服务当成是一种荣耀，seven eleven的由来，就是要求把未成交的客户至少送出七步。

因此而成为一线品牌。

2: 快乐的工作

生命的长度无法控制，我可以控制它的宽度。

天气的好坏无法左右，我可以改变心情。

容颜无法更加美丽，我可以展现灿烂笑容。

他人无法改变，我可以控制自己。

明天无法预知，我可以充分利用今天。

无法事事顺心，我可以全身心做好一件事。

3: 要有信心，对自己要有信心

要想把家具做好，就要把家具当做自己的孩子一样来对待。

人最喜欢的是自己看不到的一切。

没有卖不掉的产品，只有卖不掉产品的人。

4: 坚持到死

置之死地而后生！

开店不赚钱怎么办？坚持到死，不要换来换去，不要一直在挖井，为他人做嫁衣，剩者为王。

把事情做好，钱财自然来。

关键问题，事情做对了，钱财自然来。

5: 付出在先

付出总有回报。

傻人才愿意先付出，贵人之所以愿意帮助你，是因为你身上有贵人欣赏的地方，所以，自己才是最重要的。

得人心者，得天下！

财聚人散，财散人聚。

身先足以率人、律己足以服人、量宽足以得人，得人心者得天下。

先打开知名度，再建立美誉度，事业自然会成功。

为什么总是说一铺养三代，得人心也。

理想很丰满，现实很骨感，

城市：什么叫城市？

街上走的人，你不知道他晚上睡在那？

农村：什么叫农村？

街上跑的狗，你都知道是谁家的。

所以城市的现实就这残酷。

聪明的人，把纸变成钱；愚蠢的人，把钱变成纸。

6: 导购技巧：永远不要问客人要不要。

终端导购是我们的第一顾客，杀手级的员工，是世界上最伟大

大的推销员。

1) 永远不要问客户“要不要”，而是要问他回答“是”的选择性的问题。

2) 永远不要相信客户嘴里所说的话。

挑剔只是为了压价。

3) 成交只在一念之间。

4) 凡事不要过夜，要快刀斩乱麻，一剑封喉！。

成交用语：

1) 永远不要问客户要不要，要问“现金还是刷卡？”

2) 请跟我来！

3) 请办下手续！

7: 成交源于信任，信任源于货品知识，最终源于我们的服务态度。

服务态度决定零售的价值，现在是零售的时代，零售时代就是附加值的时代，是价值的呈现的时代，零售的价值就是附加值的体现。

附加值的最佳体现方式，也是专卖店营销的奥妙，就是视觉，嗅觉，听觉。

第一位的是视觉。

在专卖店最直接影响顾客的就是视觉，这包括店面形象，店员形象。

四、开好晨会，提升士气

店长应该提前一天或者当天早上来花一点时间做好充分的晨会准备。

店长在向员工问好后，可以讲一下昨天的销售情况，本月的销售计划完成进度如何，哪些员工的个人计划完成比较好的，提出表扬。

对于昨天销售比较好的员工，对顾客热情积极完成当日计划的，有亮点的都可以表扬一下。

不要在晨会上严厉批评员工，如果有违纪犯规情况的，或需要员工注意遵守的规范，简单点几句带过。

下来之后，再和员工个人单独谈谈，不要影响大家的心情。

如果时间充足的话，可以准备一些小笑话，实用的销售技巧给大家讲一下，也可以事先安排员工来讲，大家互动一下，可以活跃气氛。

最后，可以大家一起唱个歌或做个小游戏什么的。

晨会中，最重要的是店长既要有自己的威信，让大家信服；也不要故意摆架子，要和员工沟通好，处好关系。

晨会也是很考验人的。

开得好的话，员工一天都有好心情，顾客才爱听你的故事。

各位，现在已经7月了，服装销售的淡季仍在持续。

很多朋友在微信里咨询卢老师淡季如何让衣服好卖。

说到这里，我想起了我经常在课程里说到的一句话：再好的

生意也有人赔钱，再差的生意也有人赚钱。

其实，衣服好不好卖，影响的要素很多。

但绝对不要只对老板说，这款销售不好是因为价格太高，那款销售得好是因为价格好，这样的理由是否太单一了呢？因为从衣服的维度来分析，一款衣服销售得好或不好，原因绝对不只有一种。

当然，我们找到这些原因后，并不能显得自己有多高明，你应该多问问自己：我应该怎么做才能解决自己发现的这些问题呢？因为老板请我们到这里来，不只是希望我们像个祥林嫂一样地抱怨问题，那不是一个人优秀的人应该做的事情。

老板其实就是希望我们来帮助他解决我们抱怨的这些问题，这也正是能够体现我们价值的地方。

各位觉得我说的有道理吗？

第一：款式花色

衣服的款式花色是否适合顾客的喜好？人都会先入为主，先买自己喜欢的衣服。

如果款式花色不喜欢，你拿出来一件衣服她可能连试穿都没试就不买了。

所以款式花色确实可能导致你的衣服不好卖。

但问题是，我们不可能让自己的衣服让所有的人都喜欢，况且有时候顾客不喜欢我们的衣服并不一定就是说我们的衣服不适合她。

所以，在我的公开课时常讲：卖顾客喜欢的衣服不是本事，把顾客不喜欢但确实适合她的衣服卖出去，那才是本事。

你可能会问，那如果有人还是不喜欢我们的衣服怎么办呢？我认为，你得知道其中的原委，然后对顾客的穿着习惯进行认同，并且关键是要学会引导顾客改变她的穿着习惯。

具体的套路方法分享可能不便详细展开，不过我们真的可以这样去引导顾客。

第二：衣服价格

这个因素已经是老生常谈了，很多店铺一旦业绩不好就拿价格说事，其实，这是不对的。

这只是我们的店铺寻找自我安慰的一种经典抱怨。

真正有本事的店长和导购不会这么抱怨。

服装店长销售年度计划篇六

时间过得真快，20_年即将成为过去，在20_年里我们学到了什么，收获了什么，现对20_年全年工作如下：

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。

20_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20_年的工作做铺垫。

20_年计划

新的一年掀开新的一页，20_年年度计划如下：

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20_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20_年中突破目标，再创业绩新高。