

2023年服装工作计划(精选10篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

服装工作计划篇一

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

下半年的销售目标最基本的是做到月月目标达成。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。在下半年我向公司领导呈报一定能够在xx完善的搭建一个50人的销售团队。

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，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，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境

是工作的关键。

服装工作计划篇二

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，持续店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会——仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。能够以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选取适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也到达促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一齐熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存状况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体状况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，用心愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻持续良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解必须的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮忙和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如lv、zeina、armani、hugoboss等)的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

服装工作计划篇三

- 1、跟进每日店铺数据上传的准确性，及时性。
- 2、货品到货信息，发布到各店铺并跟进配货。
- 3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅度较大的店铺进行单店分析其原因。
- 4、对无电脑专柜每日进行销售录入，下单配货，并核实其配货数量与其销售，库存是否合理，进行正确下单。
- 5、到店检查相关工作，随时了解店铺情况。

市场督导每周工作流程

- 1、周一查看负责片区的一周销售，库存，上周活动，现在配送中心存等。根据上周情况制定本周工作计划。

- 2、周二经营分析时总结分析上周工作情况，制定本周工作计划，活动计划。
- 3、周三店长会议。总结上周自己所负责片区的货品，人员，活动情况。告诉店长本周计划，并组织店长和其他片区店长进行交流和互动。到店检查周二晚大扫除完成情况。
- 4、每周三店长会议时收集专柜信息调查表，上周店长对员工的考核（由内务收集汇总）。周一做店铺（柜）与上周同期的销售对比分析，进销存分析，周二“经营分析会议”对店铺一周整体销售进行概括总结。
- 5、下发每周《考核表》、《调查表》；并提供各店一份仓库正价与特价货品的库存表，指导其配货。对上周的《调查表》，收集统计，反馈给经理，销售主管，总公司市场部。

服装工作计划篇四

区域活动是幼儿非常喜欢的一种学习活动，是当前幼儿园实施素质教育，推动幼教改革的一种重要的教育活动形式，它能促进幼儿全面素质的形成，发展和提高。区域活动是有目的有计划的一种学习活动，让幼儿在自立、自由的探索活动中学习、探索，掌握知识。而不是先教后玩，也不是边教边玩。我们把区域活动看作是能给幼儿提供一个优化的有利于幼儿活动与表现的良好环境和机会，它可以合理地安排各项活动，提供充足的能刺激幼儿活动的材料，建立和谐、自由、轻松的气氛，从而促进幼儿各方面的发展。

活动室的特点，将阅读区、点心店、娃娃家等区域设为固定区，其余设为活动区。

创设活动区要有一定的计划性，要根据近期的教育目标和孩子发展水平有意识地选择和投放一些材料。

有计划、有目的投放材料是区域活动的物质支柱，是幼儿活动的工具，材料投放的是否得当，对幼儿的发展起着决定性作用。应根据幼儿的年龄特点和最近教育目标及幼儿的实际发展水平投放材料。不要把材料一下子投入进去，应分期分批的不断更新，由易到难，不断吸引孩子主动参与活动的兴趣，使他们有新鲜感。

创设一个b往，学习互助、合作和分享。

- 1、美工区：喜欢参加美工活动，并能大胆地表现自己的情感和体验，能用自己喜欢的方式进行艺术表演。
- 2、科学探索区：乐意用多种感知周围的物品、现象，了解物品的颜色、大小、形状、数量、方位等明显特征，尝试简单的比较、分类，喜欢操作、摆弄，尝试提问和表达自己的所见所闻。
- 3、表演区：喜欢用身体动作来表达自己的想法和各种思想，做有规律的动作，能用声音、动作自由、大胆地表达自己的感受。
- 4、娃娃家：喜欢和同伴一起做游戏，学会分享、等待与轮流，体验与教师、同伴共处的快乐，理解并遵守日常生活中基本的社会行动规则。
- 5、阅读区：喜欢看图书，并愿意把看到的内容讲给小朋友听，在讲讲看看中提高语言的表达能力，丰富词汇。
- 6、点心店：通过生活中点点滴滴的结累，特别是吃点心的事例，模仿点心店师傅的工作。大胆地制作，热情的招呼，锻炼幼儿开朗的性格和体验游戏的快乐。

加强区域间的配合，渗透，相互促进。不同区域虽然是相对独立的，但它们之间可以相互联系起来，增强了活动的趣味

性，使幼儿保持活动的兴趣。比如引导幼儿在美工区印小鱼等送到娃娃家，制作花环送到表演角。幼儿对这些活动会很感兴趣，在做做玩玩中能轻松地得到了相应的知识。

第一到三周为准备阶段，第四周起为幼儿自主开展游戏活动

1)美工区：苹果、香蕉、印章画（萝卜）、手指画、毛笔画、小汽车、小房子、轮船。

2)科学探索区：盐不见了、平衡（天平）、往瓶中灌水、泡s豆、声音振动、沉浮。

3)表演区：节奏练习、小鱼游、小花舞、小鸟飞、小鸭舞、小孔雀、创编。

4)娃娃家：我和爸爸妈妈是一家、招待客人、爸爸妈妈去上班。

5)阅读区：我喜欢看图书、看地图找家、我叫xxx□我给你讲故事。

6)点心店：饼干、汤圆、馒头、水饺、包子、蛋糕。

在区域活动中要重视讲评，以讲评推动活动的深化。小班幼儿评价能力差，开始可先组织幼儿说说：你今天玩了什么？和谁一块玩？以后逐步引导幼儿说说：你是怎样玩的？谁玩得好？为什么？让幼儿在讲评中把自己的经验感受与同伴分享，体验成功的快乐，发展口语表达能力。而教师的讲评则以表扬、鼓励为主，推广幼儿的成功经验，把活动中的不足之处告诉大家，提出新的游戏要求和规则，使幼儿在愉快、自信的感觉中结束，并激发幼儿下一次继续活动的愿望。

周一、周三、周五上午10□00dd10□40

周二、周四下午15:45-16:25

小班区域游戏主题的工作计划二

- 1、能在材料的吸引下积极参与活动，在活动中感到快乐，知道各种材料的作用，并学习较充分、合理地运用。
- 2、引导幼儿丰富游戏情节、深化活动主题。
- 3、对所选择的活动表现出较长时间的兴趣，自觉地遵守活动规则，培养幼儿的控制能力和责任心。
- 4、活动中能热情主动地和同伴交往，和同伴共同协商解决活动中出现的问题，敢于表白自己的意见和要求。
- 5、学习独立地、较有秩序地收拾、摆放玩具及活动材料。
- 6、在活动中巩固认识，发展语言，培养积极态度，提高思维能力，培养创新能力及形成良好的品德、个性、性格。
- 8、通过想、画、捏、拼、压等手法，让幼儿在丰富多彩的活动中，培养兴趣，积累知识，发展能力，从而陶冶幼儿的情操、创造个性。
- 9、使幼儿喜爱粘贴活动，在活动中锻炼幼儿手、眼、脑的协调能力及观察、分析、对比、动手解决问题的能力，进一步让幼儿形成做事细致耐心、认真有条理、爱惜物品等良好的品质与行为习惯。
- 10、通过手脑并用的粘贴活动，发展幼儿创造力、想象力、动手能力。

服装工作计划篇五

汇金楼集团北方运营中心在20xx年12月18日正式挂牌运营。北方运营中心是香港汇金楼实业集团珠宝公司在中国大陆地区四大运营中心之一，负责香港汇金楼珠宝公司在北方地区的珠宝首饰，商务礼品的品牌管理与推广及整个北方地区的批发，零售业务和整北方市场的业务拓展。

北方运营中心由北方运营中心办公室、战略联盟与特许加盟管理服务中心、商学院（加油站）管理服务中心、委托经营与并购管理服务中心、电子商务管理服务中心、创业援助指导管理服务中心、珠宝采购拍卖管理服务中心、北方运营中心展厅八部门构成，是目前国际上最前沿、最全面、横向联合最广泛的综合型珠宝服务运营机构。

北方运营中心秉承“为企业创造价值，为员工创造财富，为社会创造效益”的价值观，以“至诚、至信、至精、至善”的经营理念，立足北方，竭诚服务于北方广大的珠宝企业；“以创业促进就业，合情、合理、合法”的运营管理原则和“顺应时代、顺应潮流、顺应自然、顺应市场”的经营策略与北方广大的珠宝企业真诚合作，共铸珠宝企业辉煌灿烂的未来，最终实现以商报国的公司使命！

北方运营中心下辖北方十个省市的业务管理工作：北京市、天津市、河北省、黑龙江省、吉林省、辽宁省、内蒙古自治区、山西省、山东省、宁夏回族自治区。

计划用一年的时间，在每个省开发出100家特许加盟商，建立稳定，可靠，牢固的合作关系。建立长期合作，互惠共赢的具有很强凝聚力的诚信关系。

区域经理要在北方运营中心的统一领导下有计划、有步骤，有方法的开展本省的开发工作，把全年的工作细化到每个季度，每个月份，配合北方中心的战略规划，顺利完成全年任

务。

二是挖掘客户的真实需求。采用科学的询问方法，觉察到客户目前最缺少什么，最需要什么帮助，只有抓住这一点，才能把话题进一步谈下去，才能吸引住客户的兴趣，真正为客户着想，帮助他们解决遇到的困难和问题，为下一步工作打好基础。

三是介绍汇金楼公司的产品。在第二步了解客户需求的基础上，有的放矢的给客户讲解我们公司的产品，客户需要什么，我们就给他什么。集团公司的六大部门可以提供各种产品、服务、学习、信息交流、产品展示、店务规范、营销指导、企业名录、拍卖平台、委托经营、电子商务、加盟业务等等。

四是最终促成加盟业务，签署加盟合同。促成加盟是当前我们区域经理工作的中心点和落脚点，我们的工作要紧紧围着“了解客户需要，帮助解决问题，促成加盟合作”来开展进行。

五是在和客户交谈的过程中，要始终坚持“一问、二听、三说”的原则技巧，多问，多听，少说。千万不要自己滔滔不绝讲个不停，客户却不知所云，要首先做好一个倾听者，说话要切中要害，引导客户逐渐了解咱们公司的各项业务。

服装工作计划篇六

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量。扩大单店面积的多少。提升单店增长率的计划。折扣促销、赠送礼品vip客户管理计划。地域倾向计划。价格调整计划。广告及媒体宣传计划。上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路

及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

1、女装厂家进货：当然正规的厂家货源充足，服务质量和女装质量都是有保障的，但是直接和厂家合作的门槛很高，起批量很大，不适合新人，但是假如你有足够的资金实力，或

者是有效的分销渠道，那就当我没说了。

2、女装批发市场进货。到批发市场进货是最直接，也是最省事的方法，找到自己合适的女装，使劲往下砍价，但是同品牌女装终极的价格肯定不会和厂家出的一样（否则的话批发商都饿死了）。砍价的同时也要留意和批发商搞好关系，以达成一个长期合作，而且以后货出了题目还得找他们解决。

3、批发商处进货：这种方式最多的是在网上找女装代办代理商，一般这些代办代理商都是直接从厂家拿货，货源的不乱性和质量有一定的保障，但是假如你的销量不是很好的话很难和他们谈一些前提，这种代办代理商更看重那些能带来大单的经销商，所以我们假如需要和代办代理商合作的话，做好先把配货等一系列题目都谈好。

4、收购库存或清仓女装现在好多卖女装的店铺因为各种原因无法经营下去，假如有途径收购这些清仓女装，转到网上去卖，将是一个不错的选择，往往这种女装收购价格比较低，本钱相对较低，条件是我们能够掌握女装的质量，由于我们的女装都是针对年青女孩，这些人群考虑更多的是款式、质量，或者是自己有其他的一些分销渠道，这些都会降低我们的投资风险。

5、收购外贸产品现在好多外贸服装企业除了外贸订单以外还会剩下一定的存货，这些女装价格比较低廉，而且质量绝对有保障，所以我们的销路也会不错，但是这种货源很难找到我们头上，究竟我们不熟悉这些外贸企业的老总，或者某某主任之类的，而且就算我们能够和外贸企业联系上，资金也是一个很大的压力，往往这些外贸企业的存货对于我们来说已经是一个很大的数字了，企业一般会要求进货者全部吃下。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，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。

- 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。

服装工作计划篇七

(1) 市场环境主要考察市场环境的变化主要包括行业的状况；消费者的消费习惯和特征是否有变化 (2) 竞争品牌的状况。主要分析a□同季度竞争产品的销售情况□b□消费者的评价（主要考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度□□c□市场费用投入情况□d□渠道布置情况（当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为饮料，有时竞争对手在特殊通路卖得比我们好。例如，在笔者工作的城市，银鹭八宝粥在火车站，汽车站这些特殊渠道的销售情况超过了娃哈哈、洪大妈。只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来□□□e□产品销售网点的数量；重点客户数量及在不同渠道的分布情况□f□二级客户的评价等）

(3) 销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在__年相比__年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在__年的销售团队成员数量只有5人，而在__年的人员数量迅速增长

到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。（4）去年同期的销售目标及达成状况。如：__年第一季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如：__年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

二、队伍的建立

有了清晰的目标，并且为目标的实现找到了有力的证据后，接下来就是具体的执行了。建立一只高效运作的团队，能够加速和推动目标的实现。制定了3.5万件的销售目标，需要对特殊渠道进行开发，当然需要人，因此，把对人才的需求体现在工作计划中，工作计划最终是要执行并取得有效效果的，有说服力的计划，相信主管上级会支持你合理要求的。

三、分解

如果在设定销售目标时，不考虑上月库存5000件的消化时间，盲目把1月的销量目标定为10000件，这样1月底的库存数量为7000件，势必会给2月的销量带来较大的压力。有人或许会问，本季度你不是设定了3.5万件的销量目标吗？2月去掉春节假日的时间，实际产生的销售量不是会比1月更低吗？怎么

解决这个矛盾，答案其实很简单，找到新的销量增长点，比如，开发10个二级批发，开发特殊渠道：20个ktv□开发5个乡镇市场，这样就为产品的分销找到了有力的支撑点。一定要知道，当你的销售目标找不到有力支持的证据的话，就只能成为一句空话。

四、经销商

工作计划一定要把我们的经销商写进去，因为计划的执行是需要经销商的大力配合和支持的，在工作计划中可以有一下的体现：如每个月帮助经销商举行业务员培训，帮助经销商设置合理的产品库存进销表，帮助经销商设置合理的财务管理系统，帮助经销商制定有效的客户管理系统等。

服装工作计划篇八

工作中没有计划就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有计划好了，一切才会有规律的进行，所以说工作中离不开工作计划。作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，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. 认真贯彻企业的经营方针，同时将企业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，做事情要从企业整体利益出发。

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，为企业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。

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. 树立对企业高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为企业着想，为企业全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟企业的团结协作，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。

服装工作计划篇九

我把进店的顾客分为两种：

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及促销活动产品的库存，确保随时有货。

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适

时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

我们xx店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所

以做好节假日的促销优其关键，而如果作为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抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。

我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，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。

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

2、明确任务，主动积极：

3、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

1□xx年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约08年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2---3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余

元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“415”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为08年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给08年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的销售记录，成为08年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10---15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证08年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，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等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

第一阶段：三月的开拓计划从上海开始，我从年前就不断上海紫金山的招商部长联系，并约好在三月份5—8号在上海和她面谈，关于商场的调整情况对方要求见过面后再说。因此我计划在三月5日前往上海，为期四天，分别约见上海的各商场招商部负责人，同时调查各商场的品牌分布、销售业绩、客流量、货品价格分布等。此外，为装修做准备工作，我们已电话联系过上海的几个为国际做过道具加工和装修的公司，在上海出差期间我还需要到他们的公司考察，洽谈合作事项。关于装修方面，我们计划在原新世界的基础上改进所有的道具工艺和制作的细节，但长沙的工艺尚无发达到我们的标准，因此需要和上海或北京专业的工厂合作。

第二阶段：关于新疆的乌鲁木齐，易文迪已将调查情况反馈给我，大体情况如下(细节请另见报告)。

天山百货：档次上次于世纪金花和丹璐，四楼男装，只有类如沙弛档次的品牌，但据调查，在天百的政府消费行为类如长沙的通程，请客送礼多在天百。

世纪金花：乌鲁木齐的世纪金花在当地档次，营业面积，同时也有极少数的空闲位置。奥德臣在一楼，月销售能达到40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垵的世纪金花在内，都是我今年重点开拓的对象。

丹璐：进驻新疆已达6年，定位高档但实际略低于世纪金花，销售情况，占有当地高档货品40%的份额，但商场几乎无调整计划。

将重点放在世纪金花，天山百货有待进一步考察。各商场都提出托管品牌的形式，其中商场扣率为27%，托管另扣20%。我认为这种方式我们可以考虑，另外有人希望托管我们品牌，全额负担营业员工资和各项杂费，我认为这是我们初次进入大西北的方式。

第三阶段：北方市场，是我今年开拓的主要目标。本月内希望罗总能去一次北京和郑州，北京赛特的相关管理人员还是要达点一下，另我会联系几个卖场，能谈一下合作条件。过年前就说要和郑州裕达的卢总见个面，后又推后道年后，希望能履行承诺，去郑州请卢总吃次饭，谈一下想进一楼的想法，试探性的摸下他的条件。另外我想由罗总提出给卢总营业额返点，由卢总插手我们的推广和销售计划，这样可以达道事半功倍的效果。

在东北，我分析了所有的高档卖场，几乎没有能够在本次合作的目标，新世界审核太严、松雷是本土的商场，内部调整很微小。在哈尔滨新开的燕莎奥特莱斯号称是东北的折扣店，我计划能和燕莎合作成功，在奥特莱斯开一家专卖店。我已经和对方联系过，北京燕莎现正在对我们品牌进行审核，三月初我会再寄时尚杂志给燕莎，希望能在燕莎哈尔滨和太原的分店开店成功。

第四阶段：除了上述的地方外，其他的高档商场我都计划联系一遍，三月份的主要工作偏重于开拓。

之前联系并考察过的合肥，太原，石家庄，南宁，昆明，贵阳都列在三月的开拓目标之内，任何一个地方有希望我都会加大开拓力度。

1、叠装陈列

(1) 首先强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，有浅至深，

由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等几个环节进行购物。

(2) 同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

(3) 叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣传单张，以全方位位展示代表款。

2、挂装陈列：

(1) 每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

(2) 挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3、模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，作为服装销售的专卖店，有三个因素决定着专卖店开得是否成功，一是硬件，二是其货品陈列，三是专卖店的员工素质，服务质量提高销售量也必将随之提高。

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的是为了喜好，有的兼而有之，不论是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，好的服务必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

1、自身工作要求：

(1) 保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情；

(3) 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

(4) 对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相

关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

(5)善于做出工作总结，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯，学会自主严格要求自己。

2、客户维系要求：

(1)知道顾客的真正需求，在了解顾客的需求同时，满足顾客提出的合理要求，提高与顾客之间的信任度，这是维系客户所必要的条件。

(2)建立客户资料，对客服的喜好要清楚了解，客户电话必须详细记录，在每季有新产品上架时可以通知客户。

(3)对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(4)对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。了解客户最需要的服务质量，尽自己最大的努力做的更好。

2、于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视。

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

在日益激烈的竞争环境中，我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、提高自身素质同时加强客户维系量。当稳定的客户群体带动散户消费群体，确保销售稳定才是面对竞争的利器。

服装工作计划篇十

服装店是专门为大众提供各种衣服的场所，是社会生活的重要组成部分，对方便人民群众生活起了重要作用。传统的服装店是以实体店铺为销售场所，加之装修，产品陈列，从而吸引用户到店铺进行现场选购，着重顾客体验。随着网络经济的发展，诞生了一种新的网上服装店铺的销售形势，网上服装店注重快捷，低价，品质保证，是通过产品图片展示在网上，加之文字描述，从而吸引消费者，通过低价和送货上门服务网上整个销售流程，是一种新潮的网络销售模式。

我们不敢保证我们永远是第一，但是我们可以勇敢的争取第一。作为服装店长首先要知道品牌服装的影响力(知名度)，以及市场销售等，对于本店的货品、人员有充分的了解;这样才会给本店带来好的业绩。

1能否给予店员信赖感

2能否激发店员的工作激情

3是否具备领导、统御的能力。

作为店长不仅对店面风格有着深刻理解，发展前景要有明确的认识，还要对经营的各个环节了如指掌。商场一般以月、季、年的单位来统计各店的销售业绩和排列名次，店内的管理必须从店长抓起;店长是一个专卖店的灵魂，是团队的“掌舵手”。店长应做的职责;管理好团队，带领团队做好业绩，店铺只有你是不够的，身为一个服装店的领导者，即使有好的想法和计划，也要靠大家一起努力才能完成，在这里没有“你”和“我”，只有团队;因为我们是一个大家庭，要让每个人都积极的融入这个大家庭，使团队的每个人都保持最好的状态工作。

同时也要丰富自身的知识，对于品牌的面料、做工、款式、

编号、价位等，要有一定的了解，只有自身了解了，才能向顾客介绍，懂得怎样去推销。

关于品牌的理念，适合的人群，区域生活观念，消费习惯和购买方式、色彩与顾客的搭配等，我们都得进行分析、判断。

想要提高店内的业绩，店内服装的摆放、设计也是相当重要的。店内商品摆放必须独特；比如：不同的色彩、款式、及不同价位的服装都有不同的摆放；哪些在打折、哪些在热卖；在什么灯光下有什么不同的效果，都是店长应具备的能力。想要吸引顾客最好经常更换商品的摆放；给人一种耳目一新的感觉，这样也可以提高店内商品的周转率。还有怎样给商品一个合理的价格，价格是顾客购买产品最敏感的话题，人们都希望花最少的钱办更多的事，很多商品因为价格的不合理损失了大批的顾客，利用人们购物心理进行定价，渗透策略；作为商家无论以什么定位最终都是为了赚钱，这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家是不可能低于成本去销售的。所以我们必须千方百计去降低成本；实行薄利多销。

怎样分配员工，监督员工以及统计员工的销售量、业绩量等。对于店员我们应该与其多沟通，多鼓励，因为你的认同和赞美体现了他们的价值；员工出现问题的时候，我们应及时的找出问题的根源，耐心教导、鼓励其做得更好。

店员要学会整理店铺。清点库存，必须保持货源充足，可有缺码、断货的现象。卖场必须保持干净、舒适的环境。使整个店铺以最好的状态迎接我们的顾客。

积累，也就是说在每个特征的背后，存在着许多成功与失败的体验，而对于成功的体验，我们应加以肯定，则衍生出“自信”，同时带动“挑战力”的提升，想做一名成功的店长，要提升自我的“挑战力”，以下几个方面也不容忽视；积极向上的性格，无论遇到什么困难都应积极去处理；主动面对困难，不躲避，不推卸；凡事都要秉公处理，不偏袒；不徇私，让店员正

确地认识自己所存在的问题。店长要有开朗的性格，才能将他的笑容带到工作中，从而感染到其它员工，创造一个良好的氛围。

每天面对满目琳琅的商品、川流不息的顾客以及忙忙碌碌的工作人员，如何抓住重点，保证商场有序的运动，实现经营目标，最大限度的提高店内业绩，这就需要我们要有“狼”一样的精神，打造更好的明天。