

# 服装店铺工作总结报告大全

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 服装店铺工作总结报告大全篇一

随着第三季度的结束，我们也该开始对工作情况做一个自我总结了。

回顾第三季度，作为淡季，在销售的成绩方面实在是说不上出色。再加上入秋的到来，天气变化后，衣服换季也必须及时处理库存，所以在工作方面还是非常忙碌的。

在第三季度的工作开始前，我就一直在观察着市场的变化，并在的工作中积极的向店长学习，较为充实的掌握了目前的市场情况。此外，我在x月x日加入xxx店，因为自身经历的原因，所以对于夏装的知识并不是特别的了解。加上xxx品牌的服装种类众多，更是的让我陷入了工作的瓶颈。甚至一时间不知道怎么去做好导购工作。

但好在，我并不是在孤军奋斗，在销售方面，我们有一支出色的团队。而在我了解到自己在这方面知识的缺乏之后，我开始积极的向其他前辈请教和学期，其中店长的教导给了我很大的帮助。在店长的指导下，我不仅对夏季服装进行了学习，还掌握了很多在导购销售方面的技巧和能力。这不仅大大的提升了我在工作的能力，还让我对市场分析。店面管理方面有了很大的强化。有了这样的收获，我在第三季度的工作情况也在一点点的提升上来。

在工作方面，面度淡季的问题，我们积极从自身方面寻找问

题，并通过店长的积极筹备，展开了几次对员工和团队的培训锻炼。在这几次的锻炼上，我们不仅对过去自己工作中的问题进行了严格的改进，并大大的强化了我们这支团队的配合和力量！

除了对销售和配合的提升之外，我们还学习了对店内情况的管理。从商品摆放、卫生保持，再到自我服装和礼仪的要求。这段时间来我们一直都没闲着。

在这个第三季度里，我们尽管没有其他旺季这么大的成就，但却一样有非常丰厚的收获，并且，我们已经做好了准备，相信面对今后的工作，我和其他的同事们一定能表现的更加出色！

## 服装店铺工作总结报告大全篇二

乙方：\_\_\_\_\_

一、经甲乙双方协议一致，同意将自己位于街兴民巷40号1号的店铺转让给乙方使用，并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、甲方与房东已签订了房屋租赁合同，租期到\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_日止，年租金为\_\_\_\_元整（人民币大写：\_\_\_\_\_），第三年的租金乙方提前一个月支付给房东。店铺转让给乙方后，乙方同意代替甲方履行原有店铺租赁合同中所规定的条款，并且定期交纳租金及该合同所约定的应由甲方交纳的水电费及其他各项费用。水表期初数：\_\_\_\_\_，电表期初数\_\_\_\_\_。

三、转让后店铺现有的装修、装饰及其他所有设备和房屋装修等；营业设备等全部归乙方。

四、乙方在\_\_\_\_年\_\_月\_\_日一次性向甲方支付转让费共计人

人民币元\_\_\_\_\_。00元整（大写：\_\_\_\_\_）；\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日租金\_\_\_\_\_元=\_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_）。

五、乙方在未办理工商营业执照时，可暂用甲方现的有关证照，但相关费用由乙方负责；乙方接手前该店铺所有的一切债权、债务均由甲方负责；接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

六、如乙方逾期交付转让金，乙方应每日向甲方支付转让费的千分之一作为违约金，逾期30日的，甲方有权解除合同，并且乙方必须按照转让费的10%向甲方支付违约金。如果由于甲方原因导致转让中止，甲方同样承担违约责任，并向乙方支付转让费的10%作为违约金，乙方有对商铺转让权。

七、如因自然灾害等不可抗因素导致乙方经营受损的与甲方无关。

八、本合同一式两份，双方各执一份，自双方签字之日起生效。

甲方签字：\_\_\_\_\_

乙方签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 服装店铺工作总结报告大全篇三

现今很多公民的维权意识在不断增强，能够利用到合同的场合越来越多，合同的签订是对双方之间权利义务的最好规范。

那么合同书的格式，你掌握了吗？以下是小编帮大家整理的. 服装店铺转让合同，仅供参考，大家一起来看看吧。

甲方（转让方）：\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_

乙方（受让方）：\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_

第一条自本合同生效之日起，连同预付定金在内乙方应给甲方房屋转让费用共计\_\_\_\_\_元整；该费用包括甲方对该房屋装修和目前该商铺内甲方所有投入设备的所有权的转让。如甲方将商铺内的货物转让给乙方，另行估价。

第二条甲方需保证与房屋所有权所签订的合同的真实有效，保证与乙方进行转让的行为是合法并被房屋所有人允许的，若因甲方原因导致乙方无法使用本服装商铺或者影响正常营业的，甲方应当承担乙方全部押金与房租以及货物损失，并返还所收取的乙方转让费用。

第三条本合同生效后，甲方与该商铺房主所签订租赁合同失效，甲方不得再私自进入乙方已经承租的店铺，不得再进行任何经营与管理活动。

第四条\_\_\_\_\_

第五条\_\_\_\_\_

第六条本合同自双方签字、盖章之日起生效。

第七条本合同及附件一式两份，由甲、乙双方各执一份，具有同等的法律效力。

甲方（签字）：\_\_\_\_\_

乙方（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 服装店铺工作总结报告大全篇四

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从

他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

(1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

(2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

(3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

(5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个

月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

## 服装店铺工作总结报告大全篇五

一、蓝之旺，个性定制私享家。

二、蓝之旺，打造自己的时尚！

三、更精神，蓝之旺。

四、蓝之旺，您的不二选择！

五、个性·时尚·自然。

六、定制于身，蓝旺于心！

七、蓝之旺，生命就是要这样灿烂。

- 八、化想象为时尚专业蓝之旺，个性好衣坊。
- 九、青春唯衣，由我心定。
- 十、要时尚到蓝之旺。
- 十一、时尚“衣”靠蓝之旺。
- 十二、蓝之旺有个性，我做主。
- 十三、蓝之旺，你的时尚独一无二。
- 十四、锁住时尚，恒久蓝之旺。
- 十五、喜爱蓝色不止我一个印你所想，制你所爱。
- 十六、蓝之旺，秀时尚。
- 十七、蓝之旺秋装，生活奔小康。
- 十八、蓝之旺，触摸飞一般的风度。
- 十九、蓝之旺，服饰定制专家！
- 二十、因个性而美，为定制而生。
- 二十一、美丽何处逛，个性蓝之旺。
- 二十二、衣我的个性，不同凡响。
- 二十三、定制下一个夺目精彩！
- 二十四、定制的风格，男人的风尚。
- 二十五、衣恋希望，我爱蓝旺！

二十六、蓝之旺服饰，时尚我最旺。

二十七、好衣蓝之旺，定制更时尚。

二十八、蓝之旺，青春我时代！

二十九、蓝之旺，碧水蓝天新服装。

三十、畅游蓝天您的个性，我包了。

三十一、做自己的设计师！

三十二、蓝之旺，绿之装。

三十三、想要自己做衣服，就来蓝之旺。

三十四、蓝之旺，我的款，我的范。

三十五、蓝之旺，一“定”很时尚。

三十六、来蓝之旺，做时尚。

三十七、衣恋蓝之旺，个性又时尚。

三十八、蓝之旺=你的想法+我的制作。

三十九、想要不一般？请来蓝之旺。

四十、发挥你的创意，定制你的时尚。

四十一、个性蓝之旺，穿出新时尚。

四十二、只要你想，蓝之旺就在。

四十三、展示个性，凸显时尚蓝之旺，只为时尚。

四十四、衣风格你做主承接个性，彩绘生活。

四十五、时尚设计，个性定制。

## 服装店铺工作总结报告大全篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

??对于店铺介绍写什么都行，你可以在装修的时候设置为不显示出来就行了其他的方法：参考其他店铺的介绍，这样也是一个很好的方法！

??一个好的淘宝店铺的介绍，可以吸引用户买账。用户从哪儿理解你的产品和你的店铺环境呢，只能是从你的淘宝店铺介绍来的，所以假如写好淘宝店铺介绍范文变成很关紧的东东。淘宝开店流程的小编觉得，平时收拾了一点不赖的淘宝店铺介绍范文，你抄袭也好，改编也罢，有总比没有好吧。淘宝服装店铺介绍主要注意以下几点：1：介绍文字精辟简洁2：文字不与店铺离题3：介绍中可掺适当的产品关键字4：简单易懂 突出品牌概念5：不要掺杂符号6：图片要根据自己的店铺风格来定，不要乱搭配！

??淘宝网店铺简介范例之品牌服装店铺：大家好欢迎大家光临本店，很高兴认识各位朋友噢。本店xx品牌服装产品全部来自厂家正规网络代理渠道，以最直接有效的方式送达最终端消费者手里，避免了中间过多的流通环节。并且本店一直是以薄利多销为原则，在有合理利润的基础下将尽最大可能让利给大家，所以才会比专柜便宜许多！总之，就是介绍你的服装产地，质量，品牌。价格，横竖就是说好！吸引人的眼球就行……如果实在不会写的话，那么你进那些专业的大店卖服装的，把他们的copy下来，稍微改编一下，发到你的上边就行了，现在大多数都这样做的。淘宝服装店铺简介怎么写当然，也建议开淘宝店的新手们可以多去淘宝社区的经验居里看看，那里有很多做淘宝店铺的前辈们写的精华经验，

在那里你将学习到更多的东西。另外，建议还是先研究好店铺装修知识吧。

??

??

??

??

??软件开发专业网与你共同的关注淘宝服装店铺简介怎么写

??

/bbs

## 服装店铺工作总结报告大全篇七

在学习、工作生活中，协议起到的作用越来越大，签订协议可以解决现实生活中的纠纷。那么协议的格式，你掌握了吗？以下是小编收集整理服装店铺转让协议，欢迎大家分享。

转让方（甲方）：

身份证号：

顶让方（乙方）：

身份证号：

房东（丙方）：

身份证号：

甲、乙、丙三方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

一、丙方同意甲方将自己位于 街（路） 号的店铺（原为： ）转让给乙方使用，建筑面积为 平方米；并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、该店铺的所有权证号码为 ，产权人为丙。丙方与甲方签订了租赁合同，租期到 年 月 日止，月租为 元人民币。店铺交给乙方后，乙方同意代替甲向丙方履行该租赁合同，每月交纳租金及该合同约定由甲方交纳的水电费等各项费用，该合同期满后由乙方领回甲交纳的押金，该押金归乙方所有。

三、 店铺现有装修、装饰、设备（包括附件二）在甲方收到乙方转让金后全部无偿归乙方使用，租赁期满后不动产归丙方所有，动产无偿归乙方（动产与不动产的划分按租赁合同执行）。

四、 乙方在 年 月 日前一次性向甲方支付顶手费（转让费）共计人民币大写 元，上述费用已包括甲方交给丙方再转付乙方的押金、第三条所述的装修装饰设备及其他相关费用。甲方不得再向乙方索取任何其他费用。

五、 该店铺的营业执照已由甲方办理，经营范围为餐饮，租期内甲方继续以甲方名义办理营业执照、税务登记等相关手续，但相关费用及由乙方经营引起的债权债务全部由乙方负责，与甲方无关。乙方接手经营前该店铺及营业执照上所载企业所欠一切债务由甲方负责偿还，与乙方无关。

六、 乙方逾期交付转让金，除甲方交铺日期相应顺延外，乙方每日向甲方支付转让费的千分之一的违约金，逾期30日的，

甲方有权解除合同，乙方按转让费的10%向甲方支付违约金。甲方应保证丙方同意甲方转让店铺，如由于甲方原因导致丙方或甲方自己中途收回店铺，甲方同样承担违约责任，并向乙方支付转让费的10%作为违约金。

七、如因自然灾害等不可抗因素导致乙方经营受损的与甲方无关，但因国家征用拆迁店铺，有关补偿归乙方。

八、如果合同签订前政府已下令拆迁店铺，甲方退偿全部转让费，赔还乙方接手该店铺的装修损失费，并支付转让费的10%的违约金。如果合同签订之后政府明令拆迁店铺，或者市政建设(如修、扩路、建天桥、立交桥、修地铁等)导致乙方难以经营，乙方有权解除合同，甲方退还剩余租期的转让费，押金仍归乙方(前述顺延除外)。或甲方在每年营业执照有效期届满时仍未办妥年审手续，乙方有权解除合同，甲方应退回全部转让费，赔偿装修、添置设备损失费，并支付转让费的10%的违约金。

九、本合同一式三份，三方各执一份，自三方签字之日起生效。

甲方签字：

日期：

乙方签字：

日期：

丙方签字：

日期：

附件：一、原房屋租赁合同

## 二、甲方转让给乙方的一切设施清单

# 服装店铺工作总结报告大全篇八

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的2019年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像\_店的断码销量条数一直都是几个店当中的，\_店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成x%[]销售单价虽然比去年是上升了x%[]但整体条数只上升了x%[]

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有x个，其中有x个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为x个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。x店从x开业——x月份女裤一直占比都比较高x%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。