

最新服装销售总结及销售计划书 服装销售工作总结及计划(精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

服装销售总结及销售计划书篇一

在货品办理的过程中，我觉得最首要的是对出售环节的剖析，做到详尽，再以第一手的出售数据反应规划及出产。

一、出售

1、因为我服务的品牌的市场占有率不是强者姿势，所以，在出售过程中，要竭力争抢同一层次的竞赛品牌的市场份额，要尽心竭力的严苛。以我西单__店的运动100店肆为剖析目标，整个商场是以运动鞋为出售主体，而且整个商场的客流以运动年轻人为主，跟着奥运会08年的北京举行，以及非典、禽流感对人们的警觉重用，人们对运动类的消费势必会大力开展。

2、我在配货的时分，就要充沛的加以调配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我建立的竞赛品牌为牛仔裤jive[]休闲上衣bossini[]之所以挑选他们为咱们的首要竞赛品牌，而不挑选levi's[]lee[]是因为我觉得竞赛品牌为在一个战略开展进程中咱们可以逾越或被逾越的品牌。在竞赛过程中，在可以承受的赢利范围内尽心竭力抑制竞赛品牌的开展。在竞赛的过程中，首要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不行鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比方[]jive陈设的时分，推出一款牛仔裤，我就要

用有较强价格优势和样式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，假如，对方的竞赛优势太强，我的赢利不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在两边交兵的过程中，还要留意其他品牌的市场份额的抢占，防止他人坐守渔翁之利。

4、在出售的过程中，货品的库存配比，及陈设必定要以整个货场的出售配比相适应，可是，仍是全盘掌握一个气势的问题，比方，假如我的男t恤的出售份额占到了40%，女t恤的出售份额只占到20%，那么我切不可将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为假如这样调整，我的女装的气势将削弱，其出售轨道必然会向50%和10%推动，假如，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的出售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或许说是丰富性。在货品陈设方面，我觉得货场的进口必定要是一个开阔的简单进入的。因为整个出售的决定因素无非便是客流量和顾客在店的停步时刻。

5、店肆的办理者必定要知道自己店肆的最热销款是什么以及最出钱的货架是什么，店肆的开展不同阶段，所采纳的陈设思维也是不一样的，假如在求生存阶段，那么就要用最热销的款陈设在最出钱的货架上面，假如是奔小康阶段，就要采纳热销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的现象。别的，现阶段最盛行的陈设思维莫过于色系的调配，可是，在色系的调配过程中，必定要留意全体的布局，以及最小陈设单元格的陈设，再到整场组合的布局。在陈设的时分，必定要充沛利用绿叶红花的组合，假如，但单纯的色彩重复组合，而没有画蛇添足的妙笔的话，整场的布局会呈现没有焦点的为难局势。

6、在店肆海报方面，必定要突现品牌的主题文明，规划来自于日子，反应于日子，在概念营销方面，要告知顾客咱们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻觅与顾客日子态度上的共识。在出售方面搜集出售的方面的数据，必定要各店肆分隔

对待，做到一家店肆一份材料，这样才可以最精确地反应规划及出产。在出售过程中碰到的波折要进行下一季方案的补偿。比方说，这一个星期，男t恤的出售只要10%的市场份额，要考虑为什么是10%，可以鄙人一季的出售过程中进步多少，15%或许其他这个揣度有必要要有依据和战略的眼光。

二、促销方面

促销的构成有三点：

- 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。

促销的长处：进步出售，下降库存。

促销的缺陷：品牌形象的顾客形象扣头。为了下降促销而给顾客带来的评论形象扣头，每一次的促销多要尽或许的给顾客一个降价的理由。促销的时分，还可以参加其他文明的介入，比方，与一个其他职业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地反省和总结，掌握接下来的货品流向问题。

三、买货

- 1、以细节反推大围，再以大围琢磨细节。
- 2、上一季的长处必定要遗传下来，在微量的交融一些潮流改变的元素，以不变应万变。
- 3、了解货品的出售周期，一切的出售应该是一个抛物线的方式，尽量进步抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、确保货品的完整性，但要尽量防止重复性。因为重复就会在自己的场子里边构成竞赛。

5、要纵观潮流的趋向性，比方现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、关于货品尺码份额、色彩份额确实定要依据抛物线最峰值的上下一段周期内计算。而不该该是整季出售的份额。可是，又要留意完整性。

7、关于新产品的凿壁偷光，要试验性的凿壁偷光，不能对新产品进行大规模的`出产。只能对优异的产品进行大规模的出产。

四、代理商

要尽量的教训和辅佐，换位考虑，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商同享。在数据剖析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商构成久远的目光。和让代理商看得到盈余的期望。

五、服装质量

要尽量的精雕细镂，最大程度的开发回头客。在团队协作方面要尽量的谦善，关于部属要毫无保留的辅导。以上是我对服装商品办理上面的一点点经验总结。因为文字的局限性，许多方面，还为可以全面打开。

服装销售总结及销售计划书篇二

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。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

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5.1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。

服装月销售总结与计划

服装销售总结及销售计划书篇三

时光荏苒，20_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。以下是我的工作总结。

1. 工作方面

在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通

过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验。这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变_，积极投入到实践中去，非常感谢领导的支持与关心。

2. 存在的缺失

对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

3. 部门工作

销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

4. 明年计划

建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，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。我认为公司明年的发展与员工综合素质，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。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

服装销售总结与计划

服装销售总结及销售计划书篇四

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，下文为大家介绍服装销售工作总结，让我们一起来看看具体内容吧!作为一名服装店的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，做员工的表率。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。

服装销售总结及销售计划书篇五

20xx年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地面对新一年的工作。

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

一、服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。

针对这一点工作，我总结如下：

- 1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。
- 2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。
- 3、结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。
- 4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。
- 5、谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6、观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

二、必须注意把工作重点放在销售技巧上。

销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要时，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。