

服装店工作总结 服装店员工作总结(优秀6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

服装店工作总结篇一

服装鞋帽店的经营业绩很大程度上取决于员工的素质与工作表现，一些服装鞋帽店铺往往重视营销方案，但因为忽视了店员管理，在零售方案实施的过程中并不能达到预期的效果。所以说员工是企业的根本，吸引好的员工就显得死对头重要。

在销售过程中，店员在推销商品、提供服务、宣传零售店形象等方面发挥着重要作用。在选择店员时应着重应考核她们的外表形象、沟通能力、一般知识与专业知识、对工作的忠诚度方面。

每天与许多形形色色的顾客打交道是店员工作的基本特点，店员必须有充沛的精力、良好的人际互动能力与高尚的职业道德，才能向顾客提供满意的服务。因此在选聘店员时，需要考察应聘人员以下几个方面的素质：

为了配合零售店的形象及产品组合特点，对店员的健康、体型、身高、年龄、性别等方面应该有特别要求。

主要从应聘人员的一般能力、气质、性格等方面考察，对店员的基本要求包括：好学上进、思维灵活、观察能力强、沟通能力强、动作敏捷、热情大方、性格开朗、为人诚实、工作细心和而心。

对工作能力的考察可从教育水平、商品专门知识、零售服务技能、工作经历等方面进行。

内衣企业吸收优秀的营业员加盟，依笔者看，有二种路径。一是吸收具有推销潜能的人材。这类人材，具有可塑性强与悟性高的特点(这点要求企业的人力资源部门在招聘时，能发觉其销售潜能，以及具有相应的文化水平)。招聘这些人员之后，进行系统的公司的营销政策与产品知识方面的培训，能使其迅速上手。

笔者原在一家内衣公司，招聘的终端销售人员，都是具有中专以上的文化水平，普遍具有亲和力、敏捷伶俐的特点。招进来之后，进行为期一个月的培训。先全部下放到车间，先了解企业的产品结构，工艺要求。后期培训主要是进行营销知识的培训，然后投放于市场，对市场销售额提升起到决定性的作用。

须对消费者的购买行为进行知识指导，才能使消费者购买到称身的内衣。所以，能够引进优秀的营业员加盟企业，是企业倡导优质服务的前提，也是促进企业销售额的关键。

技巧知识。对营业员的培训，有以下几种方式。

常规式培训一般是基础知识的培训，分两大块，一类是产品知识的培训，包括内衣的产品结构、款式、型号、身围的度量方法、胸围的穿着方法、内衣的洗涤方法、内衣的折叠及保存方法、以及内衣或美体内衣(美体内衣包括调整型文胸、塑裤、腰封、连体塑衣)的原理及特点等内衣基本知识的培训。通过这些培训，能使营业员有针对性地对顾客进行个性化的购买引导。

二是销售技巧的培训。目前的内衣品牌，特别是国内的二线品牌，其品牌的知名度与产品款式基本上都差不多。在这种情况下，内衣企业想得到更大的市场额份，只有靠终端的销

售，以终端致胜。这样，在终端渠道中，营业员的销售技巧尤为重要。销售技巧的培训，主要包括在营业中的销售态度、销售时的规范用语，以及如何接受顾客的投诉等销售策略的培训。通过加强培训，能使营业员有效地掌握日常销售管理以及处理突发事件。

待顾客、在推销产品应注意的问题、如何引导消费者进行选购内衣等方面的培训。通过这类培训，能使营业员熟练地掌握销售技巧。

按时提前上班，营业员一般需在规定的时间内提前半个小时上班，以做好全卖场的清洁工作。

保持点铺、层板、层架、地整齐清洁。

店长开早会，总结昨天的工作情况，以及在销售过程中遇到的问题，并将当天的工作计划交待清楚。

整理货架的内衣，盘查货品是否与前晚相符。

检查店铺区货品的质量，确保无次货，无打错价。

将补充款按陈列方式摆置到相应的位置。

进入销售工作状态，并随时整理货架上的物品。

认真开出销售小票，确保内容准确无误。

按要求认真填写各种表格与单据。

收集顾客的提出的意见与建议信息，以归纳汇总上报到公司的营销部门。

协助处理顾客投诉及工作范围内的特别要求。

交接班时要将当日发生的事情交待清楚，并清点货品。

清点货品，及时填写补货单，补齐货品。

交接清楚后下班。

征的产品。

正确测量客人的身材尺寸。女性的身材经常有微妙的变化，营业员要教育顾客正确了解自己的胸围尺寸。

根据测量的尺寸结果，推荐适合顾客正确、合适的款式。尺寸与款式不适合时，使女性消费者的体形容易变形，因此，必须教导顾客选择合适的款式。

顾客挑选到心仪的款式之后，营业员一定要让其试穿，只有在顾客试穿之后才能真正了解到款式是否适合。

推荐给顾客后，为了让客人长期消费其内衣品牌的产品，一定要正确的指导使用方法及各种保养注意事项。

营业员的销售要诀

微笑服务：

倡导微笑服务，能使拉近顾客与营业员之间的感情，以营造一个轻松的购气环境，使消费者有一种宾至如归的感觉。这样，也能形成良好的口碑效果，以微笑服务吸引消费者再次消费，也能吸引其他的消费者过来。

适时的赞美：

顾客的身材都有美丑的一面。营业员在向顾客推销款式时，适时地对顾客身材美好的一方面进行赞美，能起到事半功倍的效果。投其所好，才能赢得顾客的青睐，以及在消费时带

来愉悦的享受。

了解顾客的购物心理：

有的放矢，方能赢得消费。服装已渐渐地摆脱遮丑避寒的初级功能，向塑造美丽身材的高级功能转变。消费者的消费习性尽管各有不同，但都不会偏离塑造美的这一共性。因此，营业员在接待顾客时要善于察言观色，了解顾客性格，探知顾客的爱好的，向顾客推销适合的产品与款式。

服装店工作总结篇二

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

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。

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xx年的工作做铺垫。

xx年计划

新的一年掀开新的一页□xx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；

在xx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xx年中突破目标，再创业绩新高。

1、市场部成立及团队的组建；

2、招聘人员计划；

4、招商以拓展重庆区县空白市场为主及维护原有市场老客户为辅；

7、拟定市场人员每月的工作实况及其逐一追踪解决市场战斗问题；

8、市场人员的工作计划及总结反馈。

1、团队的组建：

a 市场部人员工作经验要求：（最低标准一年以上相关经验，以筛选形式作为招聘；要求业务人员实干肯吃苦耐劳，寻求长期发展共同与合作一起成长为最佳招聘方式）

b 市场人员的培训：

1) 首先熟悉公司文化背景

2) 了解公司每个系列产品的特点

3) 深入了解产品的同时并掌握熟悉对同行产品的优势及劣势

4) 下基层实战演练并进行工作总结

2、招聘人员的计划：

3、市场拓展定位走向

a 目前市场区域情况：为重庆区域范围

1) 长江下游(城口、巫溪、巫山、奉节、云阳□xx县、万州、梁平□xx县、垫江、丰都、石柱、长寿、涪陵、武隆、彭水、黔江、酉阳、秀山)

备注：以上具体已有市场合作伙伴应了解公司的实际情况之后再作相关交接工作调整；

2) 长江上游(合川、北碚、永川、铜梁、潼南、大足、双桥、荣昌、江津、綦江、万盛、南川、璧山、巴南)

备注以上具体已有市场合作伙伴应了解公司实际情况之后再作相关交接工作调整；

b 进入市场前期的作战方式：

3) 采取恰当的方式作为拉大销量为目的(以买多少件送什么赠品的形式，十件送++ 20件送+++ 50件送++++ 100件送+++++)

5) 走访农贸市场了解相关市场干货的走货状况并衔接几个干货店作为意向分销再做筛选；

4、 预计市场人员销量设定

a 市场部人员开发客户数量标准(每人应开发3-8个新客户)；

b 市场部人员应设定每一周的预计开发客户数量作为标准；

c 在周的开发客户数量统计后，市场部人员应设定当月的开发客户数量作为标准；

d在月的开发客户数量统计后，市场部人员应设定当月的开发客户数量作为标准；

e 在月的开发客户数量统计后，市场部人员应设定当季度的

开发客户数量作为标准；

f 在季度的开发客户数量统计后，市场部人员应设定本年的开发客户数量作为标准；

备注：以上市场人员应做好实际的开发客户数量作为实际的拟定开发客户标准。

5、市场部人员管理培训交流：

b 市场部人员应每天做好日计划及日总结

f 市场部人员工作的汇报(做好详细的工作记录汇报)；

备注：此举主要加强团队的作战意识，凝聚团队作风有组织、有良好的习惯、有善于学习的一个健强的团队。

6、工作业绩问题的探讨及反省总结

a 探讨工作中存在的问题，以便进一步改善潜在问题的类似出现；

b 每人都相应在现场模拟训练(千万不要怕含羞)这至少是做销售的最低标准；

c 业务员提出-

备注：以上数据作为前期市场部的预期销量计划，并以此作为工作开展数据的指标，同时加大力度完成所预期设定的销售数量，并在实际的过程当中真正体现出惊人的作战风格，飞速地发展新客户及推广产品从而扩展产品销量及知名度，维护产品在当地市场的美誉度。

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，我通过实习的各个环节加深了职业的理解。现对xxxx年销售心得总结如下：

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。

xxxx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xxxx年的工作做铺垫。

服装店工作总结篇三

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我只是服一名装店店长，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

回想在xx的这段工作历程，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和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，努力做到最好，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。

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。相信一定能在做出更好的工作成绩。

服装店工作总结篇四

专卖店的管理要出效益,才能体现整体的管理水平,如何提高专卖店的单店销售,是整个服装行业的焦点话题,本人认为,必需从店长抓起,店长是一个专卖店的灵魂,是领头羊,店长的工作能力及领导能力,直接影响整个专卖店的业绩,为了抓店长管理,无论是生产服装的企业,还是销售服装的商场,对店长的认识都很明确——店长,就是一个店的管理者。

有许多店长对自己的角色是这样认识的:一个店就象是一个家,店长就是这个家的家长。

家长要操心这个家的所有问题,人员、货品、卫生、陈列……方方面面都要照顾到,任何一个小的细节考虑不到,就有可能给工作带来不良影响。

更多的企业则希望店长是一名优秀的导演。

店面是一个表演的舞台,店堂内的硬件设施就是布景和道具,而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。

店长要把这些素材组织成吸引人的故事,讲给每一位光顾的客人。

故事讲的好不好,客人爱不爱听,全凭店长的组织、策划和安排、带动。

无论哪种说法,都表明了一个观点,那就是店长是一个店的领导者,是企业文化信息传递的纽带,是公司销售政策的执行者和具体操作者;是企业产品的代言人,是店铺的核心。

因此,店长需要站在经营者的立场上,综合的、科学的分析店铺运营情况,全力贯彻执行公司的经营方针。

执行公司的品牌策略,全力发挥店长的职能。

店长的工作职责：

1. 了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。
2. 遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。
3. 负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。
4. 负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。
5. 负责店铺内货品补齐，商品陈列。
6. 协助主管处理与改善专柜运作的问题。
7. 协助主管与所在商场的沟通与协调。
8. 定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。
9. 了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。
10. 激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

店长的工作重点：

作为一个店长，她不能定位为促销员或领班，她的心态就是老板，如何培养这种心态，这跟公司的文化体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死；作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。

店面营运通常分为三个时段。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，

满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx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 and 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xx店。

服装店工作总结篇五

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。

服装店工作总结篇六

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。

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。