

服装店月总结报告和下月计划 服装店区 工作计划(优质10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇 一

又到了新的一年。去年我们店的业绩还不错，今年这个非常适合展开销售的年份，希望大家都能够有所成绩。在这里，我作为店长，有一份今年的工作计划，希望这份计划可以让大家在今年的服装销售中较去年更胜一筹。

今年我想对大家说的第一点计划，那就是希望大家都能够保持身材，穿得漂亮。这一点，我相信很多业绩好的服装销售是明白我的意思的。我们这个行业，你想要卖出你的产衣服，不仅需要你的衣服品质好，好需要你有一份吸引人的魅力。试想想，一个卖家秀都不怎么好看的服装，会有买家买回去秀给别人看吗？这跟淘宝里面的店铺没什么区别，你穿着我们店漂漂亮亮的衣服站在那里，顾客一看到你，就会被你所吸引，她就会主动来问你身上的衣服在哪里，她也有了想要试一试衣服的欲望。如果你穿得一点也不美，又怎么可能会有人想要通过你来了解服装了解时尚呢？想卖出衣服，那就得自己先保持好身材，把我们店的衣服像我们店的模特一样穿得漂亮，从视觉上首先吸引来顾客！

穿得漂亮还只是从视觉上“拿下”顾客，要想进一步的和顾客进行交流，还需要我们店的服装销售们多读读书，多修养一下自己的气质。有内涵的话，气质自然而然就出来了。一个人的谈吐展现的就是一个人的气质，如果一个人肚子里没

什么墨水，这个人一定说不出什么吸引人的话。如何在顾客看到你的时候，把她带进我们店，和她在聊那么短短的几分钟里把顾客搞定呢？这就需要我们的气质了。有时候你的好气质，不用多说什么话，顾客自然而然的就会被你所吸引，相反，大家也很明白，要是你的气质不怎么样的话，你说的再多，顾客也还是听不进去，因为她没有能够被你吸引。针对这一点，希望大家在工作之余，多看看书，不要把时间都浪费在那些肥皂剧上。

外形上的条件，还只是吸引顾客的步骤，要想真正打动顾客，那就得用你的真诚去打动顾客，去和顾客进行有效的沟通了。前面我提到的那两点是沟通的前提，没有前两点的铺垫，根本走不到沟通这一点。沟通这一点，业绩王xx肯定明白。她就是沟通方面的人才。不过大家不要觉得她是天生的，她刚来这里的时候根本都不怎么爱跟顾客打交道，她也是在一步一步地学习中懂得了如何去与顾客沟通的。大家有时间也可以向她请教，但关键还是要自己去琢磨如何沟通，琢磨透了，你的沟通能力就会上去了。沟通能力好了，还担心顾客不买你的衣服吗？大家今年一定要学会沟通！

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇二

- 1、自我要求过低，没有清楚认识到自己的职责。
- 2、出现问题没有第一时间想办法解决而依靠外界力量。
- 3、不会主动的进行无论上级还是下级的沟通。

也由以上几点对于自身接下来的工作进行计划：

- 1、摆正自己的位置，了解自己的职责，需要做什么，应该做什么。在店铺应该起到带头作用。新店铺需要磨合的有很多，店铺与商场，人员之间，店长首先应该主动的承担该做的`工

作，不拖拉工作，让自身的工作效率更好的提高。

2、遇到问题首先自己解决，人总是在一个一个的问题中成长。首先改变自己大意的性格，遇到问题利用六点优先制自己有规律有计划的解决，解决不了再向上级进行询问，也只是让上级进行指点而不是直接让其参与，使得自己能够得到更大程度的提升。

3、学会积极主动沟通，不被动工作，做任何事情必须要有预见性。

在店铺的管理当中，也计划了如下几点要求：

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库存商品管理合理化。

2、为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1、店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

2、无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇三

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。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇四

1、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。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个优秀的团队。

3、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作

4、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。

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。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇五

要了解公司的年度市场发展计划，主要要了解以下几个方面：增加门店数量；扩大单店面积；提高单店增长率的计划；打折促销、送礼□vip客户管理计划；地理趋势图；价格调整计划；广告和媒体推广计划；去年的季度数据等。

服装设计师进入新一季的产品设计，参展商淘宝能赚钱吗？他们不应该等待，而应该紧跟时尚设计师的想法和进度，同时开始新一季的终端展示策划案例。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。

仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

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。

配饰的开发通常由服装设计师完成，但国内很多服装设计淘宝开店成功经验师还不具备这样的能力和精力。如果公司没有专门负责配饰开发的部门，那么这项工作应该由陈列部门承担。

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。陈列师提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰。__一直流传下来的经典配饰之一与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种

配如何在__开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇六

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。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

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。

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。陈列师提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰□chanel一直流传下来的经典配饰之一——与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在阿里巴巴开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。顾客除了选择它以外，再也找不到更加匹配的配饰，这便是服饰搭配的最高境界。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇七

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的状况，特制定此计划。

一、早班：按店规规定穿工作服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红（时间不超出五分钟），后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面（橱窗模特、灯模三日一换）。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿状况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少（除节假日外），将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流（但不能影响销售）、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接：下午班店员九点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光卫生样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，必须注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，必须要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只思考为老板创造多少利润上。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇八

了解服装店20xx年市场开发计划，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□xx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。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是x必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨□x应该按照服装店统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

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x□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xx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□xx有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为服装店清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案，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□x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x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□xx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。

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调□x提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰□xx一直流传下来的经典配饰之一——与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在x开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。顾

客除了选择它以外，再也找不到更加匹配的配饰，这便是服饰搭配的境界。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇九

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。

服装店月总结报告和下月计划 服装店区工作计划篇十

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才就是最宝贵的资源，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就是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队就是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，此时把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每

日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展就是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设就是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境就是工作的关键。