

最新服装店长总结和计划 服装店长工作计划(汇总5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

服装店长总结和计划篇一

为了加强店面和店员的有效管理，使店长工作正常有序，避免无组织的局面，特制定工作计划。

按照商场规定穿工作服上班。早上八点半开门后，安排一个人打扫，一个人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不能超过五分钟)，然后轮换。8:45安排早班，具体是根据店内圈账做配送单，交给业务经理整理样面(窗款、灯款三天换一次)。之后两人轮流站在店门口迎接客人。

为防止因样品表面空置或地面不干净而扣分，两人应区分负责区域。

要点：由于早班客流量相对较小(节假日除外)，工作重点是入账和销户、圈账和做一些短期的案例交流(但不影响销售)、短期备货、店铺环境和一些物流工作。

下午店员一一进店后，店长和副店长交接现金和账目，店员交接商品。交接后，店长和副店长在工作日记上签字确认。如果店长和副店长提前完成交接，应协助店员订货。工作中售出的货物库存应在中午交接时定期轮班清点，所有货物的库存应在每周二中午分两班清点。

下午接手后，注意四个问题，店里没人的时候要逐一检查。

销售照明卫生样品，直到晚上7点，开始做每日销售报告，圈账，开票卡。

要点：下午班，由于工作时间长，客户流量断断续续，一定要注意调整自己和店员的精神状态。工作结束，就像中午换班一样，要在45分钟内独立完成销售日报表、圈账、开票卡。

每个月结束后的第二天晚上7点，所有员工都会盘点。尽一切努力在一天内完成库存和对账工作，并在第二天向会计准备库存报告。

不要把眼光局限在个人利益上，也不要只想着能给老板创造多少利润。

服装店长总结和计划篇二

我从××年进入本服装店工作以来，虚心学习，认真对待自己本职工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装店营业员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的××年工作计划，以此激励自我，取得较好得到业绩：

第一，在店长的带领下，团结同事，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务，面带微笑。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。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装我将运用

以下方法：

- 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，将给消费者带来想象。
- 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。

第四，养成发现问题，总结经验，不断自我批评和提高的习惯：养成发现问题，总结经验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经验并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，完成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，这样每天都有一个明确的目标，做事也比较会有条理；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。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟

悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，学要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。

我认为我们xx服装专卖店的发展是与全体员工综合素质和店长的经营思路是分不开的。建立一支强大的销售团队和有一个好的工作环境是工作成功的关键。

服装店长总结和计划篇三

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。

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。

- 1、掌握每款货品数量
 - 2、掌握每款号码情况及数量
 - 3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。
 - 4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。
- 1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

(1) 做到每位员工均了解公司制度，

(2) 在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

保定一店

20xx年9月12日

服装店长总结和计划篇四

本月总目标25万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万；第二击8万；第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

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，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做

好装修期间一切工作。

3. 利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4. 积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5. 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) 工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；

3) 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。

6. 为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

服装店长总结和计划篇五

不难发现，我在x街开的服装店近期的营业额是呈现很好的趋势在往上涨，但是我也不难发现，店内还存在太多的不足，因为我们的怠慢不知道流失了多少顾客，为了规范店内的员工工作，我这个店长必须做出整改，为了能让我们在以后的工作中能够更好的服务于客户，我为此制定了以下的工作计划：

我觉得随着店内名声鹤起，每天来的顾客是蜂拥而至，我们

的店面相当于对面或者是隔壁的店面来说可以用四个字来形容，“门庭若市”，但是随之而来的就是一个很大的困难，这么多人，我们的服务质量得不到保障，有很多顾客来了之后，没有一个服务员跟随导购，导致别人想试衣服，都无从下手，我们的服务存在极大的问题，对先来的客户服务过度的周到，对后来的客户却无人问津，相差的确是大，但是这就让那些顾客对我们产生了不好的印象，我打算在之后的工作中，制定一个规矩，员工工资实行提成制，降低基本工资，怎么去提升服务质量让我们员工们去考虑，我相信为了提成，他们能更好的服务于大家的。

我逐渐发现员工们在工作时的专业性还是有点欠佳的，对面顾客的一些行为举止，不能做出正确的反应，很多事都需要顾客提醒，比如说顾客要试外套了，他们还站在一旁，这个时候不是应该主动的帮顾客脱下来，搭在自己手臂上，保管好吗？有些员工那种呆滞程度我是真的看不下去，为此，我决定在明年开始营业之前，先组织他们进行三天的培训，这三天不营业，损失我一个人承担。但是我就是希望我店里的员工都是最为专业的，没有次品。

我非常的清楚，之所以我们店能这么火爆，一是因为品牌的名气响大，毕竟是作为为数不多在电视上打过广告的服装品牌，还是深得民心的，最关键的是明星代言的好。二是店面的地理位置极佳，是人流量汇聚的中性区域，我知道要是我的店面想在这家商场立足下来，并且屹立不倒就必须把品牌的质量做好，我是跟x服装品牌公司签订了合约的，我的货都是从他公司直接提的，但是我也会保证每一件都要经过我的眼睛检查，不然不允许拿出去买，那位员工想到这种次品的，跟我汇报一声拿走就是，我会严格的审查服装的质量，保证每一件卖出去的衣服，顾客都能穿的放心。

我的决心就是希望我的服装店能成为这个商场收入最多的店面，带领着我的店员们一起致富，这就是我心中所想，心中所愿。