

公司员工工作内容的个人总结报告(精选5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

广告工作总结报告篇一

做服务行业的人，通常都会是这个社会的一面镜子。所以他们会反映出这个社会的状态，那么这一类相关的广告词有哪些?下面是本站小编为大家整理的广告词，供你参考!

1. 诚信经营记心间放心消费每一天
2. 诚信经营放心消费
3. 诚信经营手拉手放心消费心连心。
4. 诚实守信理性消费
5. 销售诚信购买放心
6. 发票虽然小维权少不了
7. 一看二问三比较放心购物有绝招。
8. 广告虽诱人消费要冷静
9. 美丽海安我的家放心消费靠大家
10. 美丽海安是我家放心消费靠大家

11. 放心消费一小步文明和谐一大步
12. 商家“够”诚信顾客“购”放心
13. 生活要节约消费要科学
14. 商家诚信顾客相信
15. 以诚信换放心与客户心连心
16. 和谐海安我的家放心消费靠大家
17. 缔造温馨和谐海安构筑放心消费驿站
18. 放心消费温馨生活

1. 和谐消费环境你我共建共享
2. 诚信经营共创海安文明放心消费共享和谐海安
3. 诚信经营路路通放心消费人人乐
4. 携手放心消费构建和谐海安
5. 放心消费共携手诚信换得回头客
6. 诚信经营聚贤德放心消费把客留
7. 诚信经营有德放心消费有福
8. 消费安全一小步文明海安一大步
9. 为消费添一份责任让生活多一份温馨
10. 放心消费手牵手文明海安心连心

11. 放心消费个个参与文明海安人人受益

12. 放心消费共建共享。

13. 科学理性你我他放心消费千万家

14. 为放心消费助力给和谐海安添彩

15. 你诚信自律我放心消费

1. 构筑诚信自律风景线打造放心消费新海安

2. 人人诚信经营个个放心消费

3. 美丽海安我的家放心消费靠大家

4. 放心消费你我出力和谐海安大家得益

5. 手牵手共建消费环境心连心共享海安文明

6. 放心消费环境你我共创和谐文明海安万家共享

7. 打造放心消费名片构建和谐文明海安

8. 手拉手保护消费环境心连心传承和谐文明

9. 经营消费手牵手健康文明心连心

10. 经营诚信自律消费放心满意

11. 对消费安全多一点关注为美丽海安尽一份责任

12. 商业发展路千条放心消费第一条

13. 创诚信社会享放心消费建美丽海安

14. 放心消费责任有约和谐海安魅力无限
15. 诚信经营一小步放心消费一大步
16. 培养放心消费公德心争做和谐海安文明人
17. 文明和谐是海安的风景放心消费是海安的名片
18. 营造放心消费构建和谐海安

广告工作总结报告篇二

我们在福州行业工作过后，我们肯定收获了不少知识。以下是小编精心准备的服装行业工作报告，大家可以参考以下内容哦！

服装行业工作报告【1】

一、实习目的通过，参与生产部门相关的工作，一方面将所学的服装专业知识特别是服装生产管理方面的知识与实践相结合。另一方面掌握服装制作工艺，服装生产运作流程，服装生产管理的技巧。理论联系实际，在实践中巩固、深化服装知识，既熟悉了服装生产运作，提高动手能力，专业知识积累，又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。

二、实习单位及岗位简介

公司简介

厦门斯美泰服装包袋有限公司是一家中意合资，专业生产各类服装、包袋产品的企业。公司拥有生产、办公场地万余平方米及国际先进流水生产设备，年产服装两百五十万余件(套)，聚集大量专业高级技术!念：创造价值，成就你我。

公司宗旨：质量，服务，诚信，环保。

岗位介绍

车缝车间：把人，设备和空间合理地组合起来，以使产

品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品为目的而进行生产。

样品组：贯穿裁剪，车缝，检验，包装整个生产过程：首先将面料、衬里和衬布等原材料裁剪成服装的各个部份，如前片、衣领和衣袖等，再用缝纫设备缝合起来，然后进行压烫和整理包装。

后整包装：使用客户要求的包装材料，按客户要求包装的形式(折叠包装，真空包装，立体包装或内外包装)，包装方法(袋包装，盒包装或箱包装)对服装进行包装；还要按客户要求对尺寸、数量及颜色进行合理分配装箱。

总检组：首先是尺寸测量，然后是外观质量检查(规格，缝制，整烫，污迹，线头等)；查出问题的服装用返工牌标出问题，然后返工，没有问题的服装送去后整包装。

三、实习内容及过程

这次实习我被安排到生产部门，以下是我在生产部门里的五个部门的实习内容和过程。

车缝车间

时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。第一步就要做好车缝上线准备工作：设定好工段人机布置图，由组长根据目标产量，对工段均衡生产做好人员分配，上

交ie人员审核，并熟悉了解该单的工作流程。

斯泰美泰服装包袋有限公司的缝纫设备也挺多的，有电动平缝机，带刀机(边车边切割)，五线机，可转弯不可调针距的双针机，不可转弯可调针距的双针机，热封机，打枣机，电脑机光雕刻机，花样机，平眼机，翻角机等等。因为没有参与操作的机会，我只能看员工如何操作，毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责，公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座：机器设备介绍(认识各种衣车的名称，性能和用途;介绍维修工具和使用方法;介绍常见故障和维修方法，设备的保养和维修制度等。)

因为在车缝车间只呆四天，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

裁床部

斯泰美生产品成本服装包袋有限公司没有完全自动化的裁床设备。他们主要用的是手工排版，电脑排料的作用是为了计算出单件服装的消耗量，再加上损耗量，这样就知道了需进购多少布料。

拉布的过程：我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末

端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。

拉完布后，铺上排料图，开始裁剪。该公司用的是直刀式裁剪机，它的缺点是裁减曲率大的弧线有困难，裁出的弧线不是很圆顺。裁下的裁片按码数□a或b款放置，再跟据隔层纸分开裁片用扎单捆扎。扎单包括款号，颜色，尺码，床次，扎号，件数。扎单的作用：便于缝纫，用于算数量便于结算工资。为了防止色差疵点的产生要进行编号。最后把裁片送到车缝车间。

有了深刻了解。

样品组

车线平整，不起皱、不扭曲。双线部分要求用双针车车缝。底面线均匀、不跳针、不浮线、不断线。

2、面、里布不能有色差、脏污、抽纱，针眼现象。

3、电脑绣、商标、口袋、袋盖、袖袷、打褶、钉鸡眼、贴魔术贴等，定位要准确、定位孔不能外露。

4、电脑绣要求清晰，线头剪清、反面的衬纸修剪干净，印花要求清晰、不透底、不脱胶。

5、所有袋角及袋盖按要求打枣，打枣位置要准确、端正。

6、拉链不得起波浪，上下拉动畅通无阻。

7、若面料、里布颜色浅，会透色的、里面的缝份要修剪整齐、线头要清理干净，必要时加衬纸防透色。

8、口袋魔术贴，要将绒面车在手插进口袋的手背面，童装的魔术贴要修圆角(小童)。

9、弹力绳两头车住的，绳头要包布条加固、布条不可太长，以防拉出鸡眼。

10、鸡眼位置准确、不可变形、要钉紧、不可松动，特别是面料较稀的品种、一旦发现要反复查看。

11、四合扣位置准确、弹性良好、不变形，不能转动，垫片的大小要与底扣一样大。

12、所有布袷、扣袷之类受力较大的袷子要回针加固。

13、所有的尼龙织带、织绳剪切都要用热切(或烧口)，否则就会有散开、拉脱现象(特别是做拉手的)。

14、上衣口袋布、腋下、防风袖口、防风脚口、裤子浪底要固定。

二. 外观要求

1、门襟顺直、平服、长短一致。前抽平服、宽窄一致、里襟不能长于门襟。有拉链唇的应平服、均匀不起皱、不豁开。拉链不起浪。钮扣顺直均匀、间距相等。

2、止口丝路顺直、不反吐、左右宽窄一致(特别要求除外)。

3、口袋方正、平服，袋口不能豁口。

4、袋盖、贴袋方正平服，前后、高低、大小一致。里袋高低、大小一致、方正，平服。

5、领缺嘴大小一致，驳头平服、两端整齐，领窝圆顺、领面平服、松紧适宜、外口顺直不起翘，底领不外露。6、肩部平服、肩缝顺直、两肩宽窄一致。拼缝隙对称。

7、袖子长短、袖口大小、宽窄一致，袖绊高低、长短宽窄一致。

8、背部平服、缝位顺直、后腰带水平对称，松紧适宜。

9、底边圆顺、平服、橡根、罗纹宽窄一致，罗纹要对条纹车。

10、各部位里料大小、长短应与面料相适宜，不吊里、不吐里。

11、填充物平服、压线均匀、线路整齐、前后片接缝对齐。

12、热封条平整、不起皱、粘合牢固。

13、面料是涂白胶的，针孔处不能有白胶渗出，车缝线要湿线油(最好的方法是用一小块棉湿好线油、夹在机台上的过线孔处、让线从棉里面滑过)。

14、要求要对条纹、对格的面料，条纹要对准确。

四、实习总结及体会

力从网上查资料，尽可能多看生产部门所拥有的文件，及多动手，从方方面面加深课本知识的运用和加强从事实际工作的能力。

通过，这次实习，我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识到学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车工，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临着越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死

谁手?机会总是为有准备的人留着。这次实习让我对自己的能力有了更深的认识也让我明确以后应该努力的方向!

这次实习是一次理论与实践的一次尝试,在这个过程中,我获得了团队协作的锻炼,独立思考能力的提升,实践丰富理论的体验,同时也巩固了专业技能,积累了工作经验,为以后的工作打下坚实的基础。

服装店销售实习报告【2】

1、精神状态的准备。

在销售的过程中,如果销售人员有一个好的精神状态,就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围,那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户,从而,让顾客感到自己得到一种情绪感染,那么才能顾客在我们的门店里多留些时间,总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来,具备一定礼仪知识的销售人员,才能让顾客感觉到品牌的价值,因为在看一个品牌的时候,我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的,所以销售人员素质的提升,也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员,成交的机率大很多。

2、身体的准备,如果我们有一个好的身体,我们才能保持旺盛的精力,才能更好的工作。这段时间,在卖场里的站立服务,让我感觉到很疲惫,所以我才更能体会到有一个好的身体,才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候,由于我对产品的知识的不熟悉,在顾客要一件中号的毛衣的时候,我不能把中号的衣服拿给顾客,因为我不知道中号是几号,在我手忙脚乱的时候,店长把中

号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

广告工作总结报告篇三

- 1、服务有我，满意由您。
- 2、提供超值服务，塑造忠诚用户；
- 3、信誉在食品界是何等重要，而这正是我们所拥有的。
- 4、提供超值服务，塑造忠诚用户；
- 5、过程层层控制，质量人人重视；
- 6、追求卓越，尽善尽美；
- 7、知识改变命运，劳动创造财富；
- 8、专业专注，全心服务；
- 9、服务一条龙，真诚一颗心。
- 10、用心坚持专业，及时准确诚信；

- 11、细节决定成败，态度成就完美；
- 12、客户在我心中，质量在我手中；
- 13、每一个罐头里都有一个新鲜的菜园。
- 14、追求卓越品质，创造幸福生活；
- 15、服务在我心，满意由您定。
- 16、你会把最后一粒面包屑也放进嘴里。
- 17、砸开一只只好核桃，不也是一种享受吗？
- 18、还从来没有哪一个打开罐头的人表示失望。
- 19、味道好得忍不住舔手指。
- 20、品质承载梦想，速度决定未来；
- 21、服务提前到位，微笑紧随其后；
- 22、为惊恐万状的世界提供一帖安神剂。
- 23、有了它晚宴才算完美。
- 24、大自然奉送的绝妙佳品。
- 25、你别把它称作饼干，把它称作薄雪花也许更合适。
- 26、团结诞生希望，凝聚产生力量；
- 27、我们的厨师知道你的口味。
- 28、为了上帝的缘故，请你尝尝里根牌面包。

29、用真心换诚信，优质服务请放心。

广告工作总结报告篇四

一、金宝贝早教金宝贝做早教，好教育当压岁。

二、金宝贝，将您的爱传递给孩子。

三、金宝贝早教，亲子教育的良师益友。

四、送宝宝压岁钱，不如送宝宝成才。

五、红包换锦囊，妈妈添欢喜。

六、投入一份压岁钱，还你一个金宝贝。

七、送压岁钱用三天，送金宝贝用一生。

八、拥有精宝贝，从此无担忧。

九、爸爸忙，妈妈忙，育我成才金宝贝。

十、过新年，送宝贝，要送就送金宝贝。

十一、用压岁钱让宝宝提早充电。

十二、金宝贝，让您的孩子非比寻常。

十三、压岁钱留住幸福，金宝贝早教创造幸福。

十四、过年不送压岁钱，今年流行“金宝贝”。

十五、小小压岁钱，决定起跑线。

十六、用压岁钱换宝贝幸福一生主角需换人，压岁钱换成金

宝贝早教。

十七、年年压岁钱，岁岁金宝贝。

十八、宝宝压岁钱，只选金宝贝。

十九、回想起当年最难忘的礼物今天宝贝，明天天骄。

二十、早教首选金宝贝，妈妈宝贝都说好。

二十一、新春金宝贝，智慧来压岁。

二十二、良好修养，从我做起。

二十三、知识学，开智慧，聚朋友，尽在金宝贝早教。

二十四、春节给我一缕阳光，明日还您一轮太阳。

二十五、冠军宝贝，从金宝贝早教开始。

二十六、知识成就未来，早教造就金宝贝。

二十七、压岁不如压宝送个金宝贝压岁，孩子聪明长智慧。

二十八、压岁钱交我，金宝贝送您。

二十九、百年大计，成才第一成才第一步，压岁钱领路。

三十、宝贝起点就是金宝贝。

三十一、压岁钱买金宝贝，实惠又珍贵。

三十二、过年了。让金宝贝早教成为宝宝最好的压岁钱。

三十三、宝贝金，精宝贝金宝贝，给知识，给未来。

三十四、给宝宝的第一次超值投资金宝贝早教，快人一步，更多成功。

三十五、压岁钱out了，带孩子来金宝贝吧。

三十六、好的教育从娃娃抓起。

三十七、良好开端，从这里开始。

三十八、去金宝贝早教，让我们家也有个小天才。

三十九、从第一步领先，永远领先。

四十、宝宝不要钱，要教育。

四十一、过年不收压岁钱，我要金宝贝的早教。

四十二、金宝贝，无限未来。

四十三、新年大礼就要金宝贝早教。

四十四、购买金宝贝，让您的压岁钱无限升值。

四十五、压岁新时尚，投资要趁“早”。

四十六、宝贝的第一笔财富，从金宝贝开启。

四十七、金宝贝，一辈子花不完的压岁钱。

四十八、今年不要压岁钱，好礼只收金宝贝。

四十九、用您的压岁钱让宝宝成为聪明金宝贝。

广告工作总结报告篇五

新燕花园是公司的长期稳定客户（收取月费）——燕塘地产旗下一处住宅楼盘。我进入公司时，客户正要求进入广州日报的新一轮广告投放，以适应五一期间的开盘促销活动。目的明确（开盘促销），投放费用有限（万以内），时机有限（两个月内的个周三及周五），于是两个小组的多半人马出动，开动脑会议，媒介计划迅速确定，出稿日期、主题、进度等已明确在工作单上。剩下的是各人各司其职，迅速拿出方案，因为这个客户非常能挑，我们一定要提早拿出数套稿子。

围绕着天河北·纯生活的主题，针对中等购买力的燕塘片区原著居民和天河区年轻外地购房白领，我们组个文案，被要求尽可能多的拿出各自的方案。因为我完全算菜鸟，对广州地产运作压根不熟悉，可以说连地产广告案例都没怎么接触过，怎么办？我赶紧从公司图书室借了几本地产广告集锦，借了剪报，趁周末自己搭公车去看盘。临时抱佛脚，总算有一点感性认识了吧。

周一早晨的例会上，我也拿出了自己写的两套完整的文案：标题，内文，图片的感觉。具体的我忘记了。只记得当时心里实际上非常忐忑不安，但是一群人包括总监只是听取了，问了一些问题，也并没有责备什么。实际上开会很开心，大家相互问问题、相互启发，气氛很好，思维既紧张活跃，不时有些很精彩的点子闪现。

所谓的比稿，实际是我们公司内部出的两套方案之间的比试。插画稿是我们一位很棒的美指手绘的，以独特的画面感和童年往事般的回忆的大院生活氛围为画面特质，标题和文案我们打磨了很久才配合起来。傍大款稿是我们的戏称，因为稿子里的图片全部采用的是图库里的国外生活场景，同样表现舒缓、温情、宁静的生活氛围，也符合了目标人群的生活期待心理。

我们内部主要挑选了这两套稿送给客户挑选，虽然我们认为明显的是第一套稿较为合适，更容易在地产广告铺天盖地的广日跳出来。结果却是，客户选择了第二套，原因很简单，插画稿的风险太大了。

在学校的时候通常我们会被告诉说，此时应该力争说服客户，以事实和数据。但是当该行为的结果还无法呈现出来的时候，过往的任何事实都不会百分百地使客户信服；商业社会，市场效果决定一切，而客户拥有最终拍板权，如果客户个人性格比较保守一点的话，我们只能选择那个最安全的。这次内部的比稿，使我认识到在真正的广告运作当中，很多不可控因素使真正出现在受众面前的广告，并不是最适合传播的，最切中消费心理的，或者说并不是相对杰出的那则广告。

针对这个客户，我们采用了广日和南都的不同版面的报广，软文，单张等等广告造势形式。其中，我的挫折感最强的是软文的撰写：以的口吻，不露痕迹的，抓紧消费者的关注点，进行广告推广。我认为在这方面应多加练习。在服务后期我负责了一本手册——纯生活手册的全程策划、设计与推出，是为客户整个地产公司的企业形象做的一本生活指南，其中以多种形式渗入了客户的形象宣传。

广告工作总结报告篇六

在我们所看过的关于缝配行业的广告词中，哪些是很经典的呢？下面是本站小编带来关于经典的缝配行业广告词的内容，希望能让大家有所收获！

1. 有缘千里来相逢。
2. 永法缝配永不落空
3. 编织宏伟蓝图，缝制美好未来。

4. 线过不留痕，非一般(半)的感觉。
 5. 密而不喧，实而不华。
 6. 为君缝配，体谅爱妻。
 7. 永发缝配，舍我其谁？
 8. 永发缝配，完美人生。
 9. 感受金属的温暖和时尚。
 10. 千载难缝，为此绝配。
 11. 织出来的品质，穿出来的舒服！
 12. 永发缝配，永远的缘。
 13. 以我的雕工细琢给你创作天衣无缝的利器。
 14. 以信为本，以质为先，以技求进，以德共勉
 15. 善人手中线，客人身上衣。
-
1. 一针一线缝思念，一丝一缕配真心。
 2. 裁裁缝缝一辈子，简简单单的生活。
 3. 群英助阵，完美奉至。
 4. 一针一线，缝出经典。
 5. 客户满意，所以我满意。
 6. 让织女编织出晚霞般美丽的绸带，连接天与地的缝隙，七

夕的浪漫永恒。

7. 永发密密缝，顾客满意归。
 8. 永发缝配，家家都说好。
 9. 穿梭缝制，装点美丽人生！
 10. 慧捷铸造精品，缝制浪漫生活！
 11. 工欲善其事，必先利其器。
 12. 永发缝配，永远第一。
 13. 在我们这里，没有无法更换的可能。
 14. 创意飞跃，您的满意！
 15. 永发——给你灰姑娘晚装的华丽与精美，给你丝绸般的顺滑与舒适，更给你超出你想象的质量与服务。
1. 永发缝配，让你永无后顾之忧！
 2. 缝缝补补遮风雨，一针一线永发情。
 3. 手巧不如家什妙，永发缝配随便挑。
 4. 永发缝配，是你我他最好的选择。
 5. 触动的指尖，是品质的保证。
 6. 高档品质，高端缝配。
 7. 服务，象产品一样精细——永发缝配！

8. 专业酝酿，共“造”辉煌——永发缝配！
9. 有我，缝纫变的更轻松——永发缝配！
10. 缝世界经纬，配天下良“机”——永发缝配！