

淡季服装销售总结(模板5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

淡季服装销售总结篇一

时间流逝得如此之快，又将迎来新的工作，新的挑战，来为今后的学习制定一份计划。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编精心整理的关于服装工作计划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

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。

按店规规定穿着上班，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。

下午班店员xx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。

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。

每月xx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。

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。

淡季服装销售总结篇二

- 1、跟进每日店铺数据上传的`准确性，及时性。
- 2、货品到货信息，发布到各店铺并跟进配货。
- 3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅度较大的店铺进行单店分析其原因。
- 4、对无电脑专柜每日进行销售录入，下单配货，并核实其配货数量与其销售，库存是否合理，进行正确下单。
- 5、到店检查相关工作，随时了解店铺情况。

市场督导每周工作流程

- 1、周一查看负责片区的一周销售，库存，上周活动，现在配送中心存等。根据上周情况制定本周工作计划。
- 2、周二经营分析时总结分析上周工作情况，制定本周工作计划，活动计划。
- 3、周三店长会议。总结上周自己所负责片区的货品，人员，活动情况。告诉店长本周计划，并组织店长和其他片区店长进行交流和互动。到店检查周二晚大扫除完成情况。
- 4、每周三店长会议时收集专柜信息调查表，上周店长对员工的考核（由内务收集汇总）。周一做店铺（柜）与上周同期的销售对比分析，进销存分析，周二“经营分析会议”对店铺一周整体销售进行概括总结。
- 5、下发每周《考核表》、《调查表》；并提供各店一份仓库正价与特价货品的库存表，指导其配货。对上周的《调查表》，收集统计，反馈给经理，销售主管，总公司市场部。

淡季服装销售总结篇三

各行各业的经营都有旺季与淡季的区别，酒店也是如此。进入六月以后对于度假酒店来讲是经营的一个转折，在这个时候我认为也是一个调整期、开拓期。

销售行业有一句话叫“旺季做销量，淡季做市场”，所以在进入淡季经营时，营销队伍很关键。有更多的时间去跑市场，把旺季时无法做的工作一一列出，到更多的领域去拉客源、推产品，因为每一个拉动都有周期性，为以后的经营种好“苗”。通过这种途径，开拓客源扩大市场。为什么会出现淡季，主要原因还是市场不够大、客源不够多。所以抓住一切机会扩大市场才能减少淡季经营的影响。

所谓稳定，稳定的都是老客户，酒店的最大的创收来自会议

客源，虽然价位优势不大，但规模、时间上的优势远远弥补了价位的劣势。维系很重要，酒店的经营是长期性的不是一局定输赢的事，所以要坚持回访、加深印象，任何一个企业都有自己会务预算，不可能只开一次，所以回访的最终目的是了解信息，这也是一种营销的手段。酒店经营中有一句话讲的非常好“宁愿一人来千次、不愿千人来一次”充分说明了经营的长期性与维系客源的重要性。

越是淡季更不能放弃对外的推广，推广看似是一笔花销实则无形的收入，也许当时你见不到，但它的作用是让客人认识你、想到你。

促销活动的展开实际上是给客人一个去的理由。通过活动增加人气，有人气才有财气。根据一个主题去宣传整合酒店的所有资源，去刺激消费。

酒店的经营旺季，过高的开房率、翻台率，会使硬件设施受损，但在客源不断的情况下，无法进行深入的维保，这也未必是好现象，硬件的不足会让客人对你的品质产生质疑。因此当客源量下降时，工程工作的完善刻不容缓。

员工服务技能是伴随酒店发展常抓不懈的一项工作，但在进入淡季时，更有针对性。经营旺季强调的是现场管理与现场纠错但局限性较强。所以利用这个时间，讲案例、模拟演练大范围的教育，让基础业务扎实、让特殊问题清晰，方便员工以后的业务操作。员工是酒店之基，基础牢固了，经营管理就顺畅了。

淡季服装销售总结篇四

1、建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督

完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

4、市场分析

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5、客户管理

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

为了更好的向顾客介绍新的服装，可以从他的材质、面料、时尚、搭配等各方面向顾客介绍。作为一名销售人员，首先自己要清楚自己产品的优势在哪，才能提高顾客的购买欲望。

总的来说，以上就是我对于20__年的工作计划。我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就！

淡季服装销售总结篇五

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。

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。

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。

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。