

服装店年度工作总结及计划(优质9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

服装店年度工作总结及计划篇一

日前，广东省服装服饰行业协会副会长、童装专业委员会执行主任委员刘宪生专门接受采访时指出，广东的童装业相对于男女装业起步较晚，但发展迅速，并日益壮大，服装店工作计划。

近年来，依托于良好的产业环境和区位优势，广东童装产业得到了极大发展，无论生产水平、产量和销量均在中国同行业中名列前茅。据保守估计，广东童装产量已连续两年超过3亿件，占中国总产量的30%以上。有米奇妙、青蛙皇子、叮当猫、小猪班纳等为代表的领军品牌。

从产业集群的分布来看，目前佛山拥有童装产业链2300多家，建成童装城、童装设计研究中心、检测中心、交易中心等，成体系地成为中国童装生产基地；深圳目前也诞生了60多个童装品牌；东莞、汕头、中山等地也有规模不等的童装企业群。目前，深圳、广州与上海、北京一道，成为中国童装品牌集中度最高的几大城市。另外，广东的童装专业市场相对成熟，其中有的闻名全国，还有童装自主品牌已成功地打入国际市场，在国外开专卖店，如“力果”品牌就是一个先例。

童装面临发展瓶颈

广东童装专业委员会主任委员及生产“力果”童装的广州利维制衣有限公司董事长林维建谦虚地表示，“‘力果’童装

取得今天的成功，是国内外市场的需要造就的，‘力果’童装今后在扩大中国内地市场的同时也将加紧开拓国际市场。”据介绍，童装目前已成为中国最具增长潜力的服装品种之一。目前中国16岁以下的儿童约有3亿多，约占全国人口的四分之一，国内城镇居民对各式童装的消费近年一直呈上升趋势，年增长率达26.5%，目前已形成400亿元人民币的童装市场。随着中国生活水平的提高，中国童装市场的消费需要从实用型转向追求美观的时尚型。部分经济发达城市，童装需求呈现潮流化、品牌化趋势，工作计划《服装店工作计划》。

了解到，目前，广东童装产业也面临诸多瓶颈问题，制约产业发展。其中面料无法满足童装企业需求就是关键之一。据企业抽样调查表明，目前广东专门从事童装面辅料开发的企业为数甚少。同时，专业童装设计人才目前在广东也非常紧缺，真正从事童装设计的人才不多，高层次、专业的童装营销人才更是少见。

专家指出，目前广东童装品牌发展相对滞后，还处于初级阶段，知名品牌不多，企业规模和市场占有率也很小，地位不稳固，而且外省童装企业集群的竞争也不断加剧。此外，从国际环境来看，童装出口的绿色壁垒也对其营销通路有所限制。

加强产业链对接与合作

广东服装服饰行业协会决定把童装妇婴用品专业委员会更名为童装专业委员会，把童装分立出去，作为今年的重点项目来抓。并创新该专业委员会组织机构，本届童装专业委员会由童装企业家担任，除了童装企业外，还吸收了杰出设计师、面料商、商场代表、童装协会商会到专业委员会里来，原因是企业家更了解企业的实际情况和需求，更有条件有能力带领同行共同发展。下一步，该委员会将促进产业链对接与合作，举办专业童装面料辅料采购会，抓好名牌培育工作，举

办2006年华夏童装设计大赛等等活动。

一个好的加盟总部可以带来很好的影响,很好的宣传,重要的是货品上也会具有特色。

动漫本身是属于流行性的行业,那么流行过的产品怎么办,如果没有人给予帮助处理,就造成了产品的大批量积压,造成资金的冻结,这个是加盟商最想得到解决与得到帮助的地方。

所以总部一定要能做到终身制100%退换货,没有时间限制,没有数量限制才是最好。能做到这个的,是火爆的动漫大道,他们是产品的生产商一个驱魔少年太阳多用挂件变形金刚狂派项链的项链底价才3-4元,卖个15-20完全不成问题的。并且像diycos等其实不用多说,本身属于动漫周边里,那么富含这么多经营的项目元素,一定会比自己经营有利的多。

服装店年度工作总结及计划篇二

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。

服装店年度工作总结及计划篇三

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。

服装店年度工作总结及计划篇四

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”，但是随之面料着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，但是这也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。

服装店年度工作总结及计划篇五

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。

服装店年度工作总结及计划篇六

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

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！

服装店年度工作总结及计划篇七

工作计划只是给未来工作设定的一个大体框架，当然还是需要每个月、每一周、每一天的合理安排和具体实施，而它所起到的是督促、提示作用，可以更快提高个人工作能力，以及发现问题、分析问题与解决问题的能力。下面小编给大家分享一些关于服装店工作计划，供大家参考。

一、就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20____年秋冬和20____春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20____年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

3、在公司的组织下，在20____年9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、20____秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生

产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

二、现将20____年做个大概安排

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20____春夏订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，____男装的明天一定会更美好！

首先，了解公司的年度市场发展计划

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。

第二，了解设计师对新季产品的整体设计方案

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。

第三，了解新赛季的面料订购和生产进度

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。

四、了解新品上市计划，入行色系整合

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。

新的一年的工作马上就要展开了，从我个人来说，下一年仍旧是成长的一年，我也希望自己能够在接下来一年的工作中将本职工作做好，更是各项工作都能够顺利，且有计划的进行。

一、加强店内管理

在工作进行中尽可能地观察好每一位员工的工作，同时将公司的管理制度宣传到位，更是对每一位员工都做到尽可能地严格。包括要以严格的标准来将店内的卫生与货架的摆放都按照要求来进行，确保每一位顾客来到店内都能够有较为舒适的体验与感受。当然在员工的工作积极性上也是需要更好的管理，尤其是对员工有更好的了解，给员工安排更加适合的工作岗位，让员工感受到更多的温暖，这样才能够真正的在工作上做到认真、用心。

二、个人的管理上

身为店长就是店内的核心人员，不管是店内的大小事宜都应该摆正心态去面对，去更好地完好好每一件工作，同时争取让自己能够在这样的一份工作中有更多的感悟与体会。作为领导更是要树立自己的威信，能够让店内的员工对我的安排、话语有更好的听信，当然也是自己要以身作则，严格地按照规定行事。不管是在公司对于员工的要求上，还是个人的原则上都是需要做到较好的遵循，这样才能够更好的让员工有所学习，才能在自己的岗位上做好自己的工作。

三、增强店内业绩

当然下一年的工作最为重要的还是增强店内的业绩，所以下一年在销售的技能上更是需要给店内的每一位员工更多的指导，让他们在销售的方式有所改进，尤其是要增强他们对于时尚潮流的认知，这样才能够更好的为顾客进行推荐介绍，也能够将店内的服装有更加潮流的搭配。再者就是店内的促

销活动的进行需要增强宣传的力度，准备与实施的工作都是需要有更好的要求与标准来进行。其次就是对于员工的奖励方面，通过制定更好的奖赏要求，来促成每一位员工在工作岗位上的积极性，这样也使可以促成店内的工作氛围，可以提升店内的销售业绩。

对于马上要到来的全新年，我想我更是会在自己的店长的位置上管理好自己，在更多的时候以身作则，让每一位员工都能够融入到这个集体中，为员工指引更好的工作方向。我对于下一年的工作很有信心，所以我也定是会不断地增强个人的能力，真正的在这份工作岗位上做好自己的分内之事，当然也会努力地促成店内的更好发展。

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。

一、穿得漂亮

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！

二、展现气质

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。

三、学会沟通

外形上的条件，还只是吸引顾客步骤，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____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，她也是在一部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！

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。

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。

服装店年度工作总结及计划篇八

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。

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。

服装店年度工作总结及计划篇九

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x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。

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x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。