

学业规划书大一(汇总7篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

服装公司工作计划篇一

一、深入开展学习实践科学发展观回头看活动，着力加强党员和党员领导干部思想政治建设。

党的xx大将科学发展观写入党章，对科学发展观的时代背景、科学内涵和精神实质进行了深刻阐述，对深入贯彻落实科学发展观提出了明确要求。根据中央统一部署和上级党委的工作安排，我公司于xx年3月至8月开展学习实践科学发展观活动。为了巩固学习实践活动成果，公司将开展回头看活动各级党组织和广大党员要深刻认识这次学习教育活动的重大现实意义和紧迫性，在上级党组织的统一领导下，紧紧抓住“学习调研、分析检查、整改落实”这些关键环节，精心组织，高质量地完成这项任务。要以这次学习实践活动为契机，深入开展形式多样、内容丰富的学习活动，坚持理论联系实际，坚持学以致用、注重实效，通过学习实践活动，全面提升党员干部的政治素养和政策水平，达到提高思想认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展的目标。要以科学发展观为指导，主动谋划对策，以知难而进、奋发有为的精神状态应对各种挑战，以科学的态度和辩证的思维破解各类难题，努力把企业面临的外部压力转化为企业发展的内在动力，推动企业持续健康稳定发展。

二、继续深化“四好”领导班子创建活动，切实加强各级班子建设和干部队伍建设。

当前企业面临的市场经济环境对领导干部的精神状态和领导企业科学发展的能力提出了更高的要求。全公司各级党组织要把加强领导班子建设、提高领导干部能力素质作为当前事关企业成败的重要战略任务来抓。

要按照公司党委的要求和创建标准，继续深入开展“四好”领导班子创建活动，认真总结创建活动经验，积极探索创建活动规律和方法，在分析班子现状、查找班子问题、落实整改措施中推动创建工作进一步深入，切实把各级领导班子建设成为职工群众信任和拥护的“四好”领导班子。要实现“四好”领导班子创建和党建工作与绩效考核的有机结合。

要不断提高各级领导班子和领导人员的整体素质。继续加大对领导干部的教育培训工作，强化他们的忧患意识和危机意识，进一步提高他们把握市场规律、引领企业科学发展的能力和水平。要切实落实好领导班子民主生活会制度，在领导班子内部努力营造鼓励探索、支持创新、相互宽容的良好氛围，不断增强班子的凝聚力和战斗力。要进一步完善领导班子的议事规则和决策程序，注重发挥班子集体的智慧和合力，不断提高领导班子的决策能力和水平。

要坚持正确的用人导向，不断完善干部选拔任用机制。要继续坚持德才兼备、以德为先的用人标准，使综合素质、工作实绩和群众公认成为我们选拔和任用干部的基本依据，切实将政治素质好、业务能力强、群众认可度高的干部培养和选拔到领导岗位上来。要加大干部交流力度，进一步优化班子的年龄、知识和专业结构，增强班子整体功能。要加强后备领导干部选拔培养工作，完善后备领导干部人才库。要继续坚持干部任前考核和公示聘用制度，扩大职工对干部选拔任用的知情权、选择权和监督权。

要继续完善不适岗干部的调整和退出机制。对那些经过长期考察不能胜任本职工作的干部，从既有利于企业发展又兼顾其历史贡献的立场出发，在做通思想工作的前提下，对他们

进行适当的岗位调整，尽可能地让每一名干部都在最适合自己的岗位上工作，尽可能地充分发挥每个人的积极性和创造性。

三、继续加强人才队伍建设，为企业发展提供有力的人才保证。

要坚持党管人才原则，继续把人才队伍建设作为各级党组织的工作重点之一抓好、抓实，力争抓出成效。要深入贯彻xx大提出的尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造的方针，按照我公司第十次党代会提出的关于加强人才队伍建设的思路和要求，树立科学的人才观，坚持以人为本，加大为人才服务的工作力度。要满腔热情、坚持不懈地为人才办实事、解难事、做好事，用实际行动感召和凝聚各类人才，真正把吸引高水平人才，培养、使用和管理好现有人才作为各级党组织的重要工作。

要按照管宏观、管政策、管协调、管服务的要求，建立以业绩为重点，由品德、学历、能力等要素构成的科学的人才评价机制，建立以公开、竞争、择优为导向，有利于优秀人才脱颖而出、充分施展才能的人才选拔机制，全面推进和创新人才强企战略。

要营造人才成长的良好环境，通过政策支持、精神激励和待遇提高来不断改善各类人才的工作和生活条件，形成鼓励人才干事业、支持人才干成事业、帮助人才干好事业的良好氛围，形成聚人才、兴人才的良好公司面。

要继续遵循人才分级培训原则，配合行政，统筹抓好战略性人才和一般性人才的培训工作，加大人才培训工作的力度和广度，不断提高人才队伍的综合素质。

要进一步加大对社会人才的引进力度，并切实采取措施保障其待遇，做到一视同仁。对那些思想品德、业务素质特别优

秀的外聘人员，可以考虑提拔重用，为他们发挥才干、创造业绩、实现价值创造条件。

四、继续加强党组织自身建设，进一步夯实企业党的组织基础。

全公司各级党组织要以创新的精神，积极推进企业党建工作，在谋大公司、议大事、把方向上发挥政治核心作用，保证企业正确的发展方向。要在党和国家方针政策的贯彻落实方面发挥保证监督作用，在促进企业生产经营任务完成方面发挥支持协助作用，在企业重大问题决策方面发挥沟通参与作用，在构建和谐企业方面发挥指导协调作用，在加强党的自身建设、干部人才队伍建设和群众工作方面发挥领导组织作用。

企业党建工作的重心在基层，基础在基层，创新在基层，活动在基层。全公司各级党组织要充分重视并切实加强基层党建工作，进一步建立健全基层党组织，扩大党组织的工作覆盖面。要针对高度分散、流动性强、环境艰苦的企业特点，以优化组织设置、创新工作方式为重点，构建有利于项目（车间）支部开展工作的领导体制和工作机制，切实发挥项目党支部的战斗堡垒作用，努力增强工作的针对性和实效性。

要加强对党支部工作的指导和考核。各单位要根据实际情况，加强对党群干部的业务培训，对个别工作水平相对较弱的党支部，要加强对他们的指导，帮助他们练好内功，增强做好党务工作的能力。要加强对党支部建设情况的检查和考核，通过制定有效的检查和考核办法，保障各项党建工作目标得以实现。

要继续抓好党员队伍建设，按照“坚持标准，保证质量，改善结构，慎重发展”的工作方针，抓好发展党员工作，严格程序，确保质量。要深入开展“双培养”工作，努力把生产经营骨干培养成党员，把党员培养成生产经营骨干，使党员成为企业的优秀人才。要进一步严格党内组织生活，认真执行

“三会一课”制度，坚持开展民主评议党员活动，定期组织开展学习、参观、研讨等形式多样的主题党日活动，在活动中增强党性意识，陶冶志趣情操，提升精神境界，塑造健康心理，激发先锋作用。

五、加强思想宣传和精神文明创建工作，为企业改革发展提供强大精神动力。

要认真贯彻落实xx年职代会精神，广泛宣传xx年企业发展面临的新形势、新目标任务以及实现目标任务的重点难点、措施办法，以此来统一思想、激发智慧，凝聚力量，从而形成上下同心、共谋发展的良好公司面。

要充分发挥党建和思想政治工作研究会的作用，积极研究探讨新形势下企业党建和思想政治工作的新情况和新问题，按照“面向基层、服务一线、融入管理、贴近职工”的要求，做好在深化改革和转换体制机制过程中的职工思想政治工作，及时处理好各方面的关系，确保企业持续稳定发展。要突出抓好一线职工的政治思想工作，深入开展市场形势、质量安全和企业信誉等方面的宣传教育，进一步增强职工的危机意识、质量意识、安全意识、品牌意识和效益意识。

要积极探索思想政治工作与企业文化建设紧密结合的途径和办法，大力开展和谐文化、质量文化、安全文化、廉洁文化建设，大力弘扬企业文化理念，积极引导职工树立遵纪守法、廉洁从业、忠于职守、诚信经营、艰苦奋斗、爱岗敬业的价值理念和职业精神，努力营造融洽的内外部氛围，为实现企业又好又快发展做出积极贡献。

要继续深入开展精神文明创建活动，巩固并扩大我公司多年来所取得的精神文明建设成果。各级党组织要高度重视，加强领导，常抓不懈，扎实工作。要继续建立健全领导机构，明确创建目标，丰富创建内容，落实创建措施，争取更好的创建效果。要继续开展文明单位、文明集体、文明职工评选

活动，将创建活动同生产经营紧密结合起来，切实达到促进改革、保证发展的目的。

要加大集团视觉识别规范手册的推行力度，严格标准，加强监督检查。公司党委将适时组织抽查，促使各项目在工程进度、质量、安全、形象建设上得到整体提高，并以此作为文明单位考核、评选的重要内容。

六、持续推进党风廉政建设和反腐倡廉工作，努力营造健康稳定的内部环境。

继续加强党风廉政教育，通过教育使企业领导人员更好地贯彻落实《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》以及中央纪委提出和重申的国有企业领导人员廉洁自律七项要求等制度。

要继续推进廉洁文化建设，结合企业核心价值观和经营管理理念，加强对员工的教育和培训，运用多种喜闻乐见的方式，营造“廉荣贪耻”的氛围，建立完善自律与他律相结合的廉洁从业长效机制。

要严格落实党风廉政建设责任制，依照“谁主管、谁负责”的原则，将责任和压力落实到人，把责任制的执行始终贯穿于党风建设和反腐倡廉各项工作之中。

七、加强对群众工作的领导，充分调动各种积极因素，全力推进和谐企业建设。

全公司各级党组织要坚持以人为本，充分调动广大职工的积极性和创造性，正确处理好企业发展和职工发展的关系。

各级党组织和工会要进一步加强和完善企业民主建设，积极探索现代企业制度下发挥职工民主管理作用、维护职工合法权益的长效机制。坚持和完善职工代表大会制度，落实职代会的各项职权，充分发挥职代会在劳动关系处理中的民主管理

和民主监督作用。要认真贯彻党的全心全意依靠职工办企业的方针，深入一线，贴近群众，认真倾听职工心声，清楚把握职工思想动态，畅通职工意见反映渠道，建立健全利益协调机制、诉求表达机制、矛盾处理机制和权益保障机制，以维护好职工的合法权益和切身利益为出发点，加强信访维稳工作，保持企业稳定。

要继续深化群众性创新创效活动。要坚持党建带工建、党建带团建，支持工会和共青团组织开展好各种劳动竞赛、技能比武、合理化建议和争创青年文明号、争当青年岗位能手活动，组织开展好形式多样的文体活动，努力使广大职工共享企业改革发展成果，为促进和谐企业建设做出积极贡献！

服装公司工作计划篇二

20xx年是公司发展规划蓄势的一年，也是我们工作继往开来的新的一年，除了要一如既往地坚定“优质服务”的理念外，还要开拓工作思路，准确分析公司发展面临的机遇、困难和挑战，强化危机意识，提倡实干意识，同心同德，实现各项工作全面健康有序地发展，为全面完成公司发展规划上确立的目标奠定扎实的基础。

今年我公司工作重点主要有以下几个方面：

一、完善企业机制，强化基础管理

综合管理部要紧抓基础管理，突出重点，不断加大对各管理处的监管力度。对一些发生过事故的小区，重点加强监督检查，对管理处相关负责人组织学习，分析原因。严格执行公司各项制度，对存在的发出意见书，落实整改，强化小区责任评估工作推进力度，使各管理处长效监管机制健全。

计财部肩负着调控公司各项费用的合理支出，保证公司财务物资的安全的职责。明年财政部实行的新的会计准则，对财务人员提出了更高的要求，很多账务的处理都要在充分了解经济业务实质的基础上进行判断后才能进行，所以，计财部要加强内外沟通，特别是与管理处的联动沟通，在做好日常会计核算的基础上，不断学习，提高团队综合能力，积极参与企业的经营活动，按照财政部会计准则和集团财务管理制度及物业的相关法律法规的要求，力求会计核算工作的正确化、规范化、制度化，做深、做细、做好日常财务管理工作。

行政办办公室在今年工作的基础上，明年以公司对物业管理规范操作的要求为主线，着重在强化管理水平和岗位技能、规范服务标准和质量、不断创新员工培训内容等方面做扎实有效工作。强化办公室的协调职能，建立良好的工作氛围，与各部门、管理处保持良好的协作关系，创造和谐的工作环境。

市场部明年要进一步完善各项规章制度，通过制度促使指标的落实。对物业市场形势进行调研，提供详细资料供公司参考。对标书制作做进一步细化，严格按照上海市物业管理相关规定和准则制定管理方案，并对商务楼板块按商场、办公楼予以分类制作文本，形成范本。

人力资源部要着重检查、促进各管理处用工情况，避免违规用工，杜绝各类劳资纠纷的的同时，想方设法规避人事风险，降低人事成本，利用本市现行“就业困难人员就业岗位补贴”的优惠政策，享受政府补贴，为公司今后的规模化发展提供人力资源的保障。

二、拓展市场空间，保持企业持续稳定发展

物竞天择、适者生存。是放之四海而皆准的基本法则，也是市场竞争中颠扑不破的真理。虽然物业管理行业当前，由于物业市场的迅速扩大，竞争日趋激烈是由经济规律所决定的，

我们要充分地提高核心竞争能力，物业市场的迅速扩大更是难得，为我们搭建了宝贵的全面参与市场竞争的舞台。

实施成本控制战略，通过推行区域管理制度，消除资源的浪费，建立快速反应机制，降低工作衔接成本，提高工作效率，提升服务品质。在降低成本的方案中，限度节省人力资源，全力拓展外部市场，广泛开展经营活动。

承接高端物业管理服务项目。随着房地产业飞速发展，物业市场迅速扩大，依托现有市场积累经验，广泛地参与较大范围市场竞争势在必行，物业管理行业规模经营才能产生效益，只有走出去，参与到全面的、激烈的市场竞争之中，经过残酷的市场竞争的洗礼，我们才能发展壮大，而且才能在更大的范围打造服务品牌。

扩展服务思路，由于我们直接地、经常地接触着销售终端——顾客(业主)。所以物业公司具备着其它行业不具备的独特优点。拥有广阔的物业市场为物业企业进入中介代理领域提供了前提。利用豫园品牌优势，商场商铺的经营管理也是我们可以涉足的区域。随着社会分工的明确和细化，物业的延伸必然会得到深远的发展。我们可以利用自身的优势，集思广益，思索物业延伸服务的可行性，挖掘出新的经济增长点。

三、应对物业公司目前存在的问题进行分析和今后的工作展望

目前，物业公司在内部管理方面也就是“软”管理方面有了很大提高，如服务的及时性、质量、态度及标准化管理方面，但由于物业服务中硬件设施不到位，致使部分服务部分达不到需求。员工队伍整体技术含量低，在今后的人事工作中要加强对高技术、高能力人才的引进，并通过培训挖掘内部技术潜能，发现、培养和储备技术人才。公司目前处于发育阶段，与本市大型物业公司存在着差距，在走向市场的发展过

程中缺乏技术能力、管理能力和竞争能力。

今后的展望：

第三，要拓宽服务领域，提供各种个性化服务，这需要树立全心全意为业主服务的思想，想在业主需要之前，做在业主需要之先，在为业主提供常规的卫生、安全、维修、绿化服务的基础上，积极发展家政、委托、代理、中介、商业服务项目，不仅使业主在物业服务中获得切实利益，也使自己的物业服务获得经济和社会效益。

第四，争取树立品牌服务，利用“豫园商城”这个品牌在市场竞争中取得优势，充分发挥地缘优势、品牌优势。物业品牌是物业管理企业经济实力、科技水平、管理水平、服务水平、服务理念和企业文化的综合反映，创造机会学习先进的管理、经营方法和经验，在全面提高服务水平的基础上，打造物业管理品牌。

第五、在条件成熟的情况下，规模化经营是物业管理企业的根本出路。优质楼盘管理是企业效益之本，企业将做好战略性调整，把主要精力和主要改革措施集中到调整组合。公司将积极探索有效形式，实施优势互补和资源优化配置，统筹人力、物力，根据市场需求运用集约化经营手段，创新和改善物业管理，从而实现规模经营。

xx年的工作是具有成就的一年，也是我们倍感任务重大、不断应对和破解挑战压力的一年。我们的工作得到了广大业主、上级公司及各级员工的鼎力支持和配合，使得我们在稳定、健康、向上的发展氛围中顺利完成了全年的各项工作任务。我们有足够的理由深信，在全体员工的共同努力下□20xx年的工作将做的更加出色，物业公司将会在未来的发展历程中谱写出更加辉煌的篇章！

服装公司工作计划篇三

工作计划网发布服装店营业员工作计划ppt模板，更多服装店营业员工作计划ppt模板相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

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。

- 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，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，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男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。

服装公司工作计划篇四

1、叠装陈列

(1)首先强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，有浅至深，由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等几个环节进行购物。

(2)同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

(3)叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣

传单张，以全方位展示代表款。

2、挂装陈列：

(1) 每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

(2) 挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3、模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。

在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，作为服装销售的专卖店，有三个因素决定着专卖店开得是否成功，一是硬件，二是其货品陈列，三是专卖店的员工素质，服务质量提高销售量也必将随之提高。

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的是为了喜好，有的兼而有之，不论是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，好的服务必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

1、自身工作要求：

(1) 保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情；

(3) 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

(4) 对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相

关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

(5)善于做出工作总结，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯，学会自主严格要求自己。

2、客户维系要求：

(1)知道顾客的真正需求，在了解顾客的需求同时，满足顾客提出的合理要求，提高与顾客之间的信任度，这是维系客户所必要的条件。

(2)建立客户资料，对客服的喜好要清楚了解，客户电话必须详细记录，在每季有新产品上架时可以通知客户。

(3)对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(4)对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。了解客户最需要的服务质量，尽自己的努力做的更好。

2、于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视。

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

在日益激烈的竞争环境中，我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、提高自身素质同时加强客户维系量。当稳定的客户群体带动散户消费群体，确保销售量稳定才是面对竞争的利器。

我们大区又开始了新一年的工作计划。在这一年里，作为一名营销员，为了做好新一年的工作，我现拟定一份营销计划，力取在20xx年干出漂亮的成绩。

一、自我认识。

做到“走在前面，面对才能”。市场变化像电子更新周期那样快，一步小心就被新产品给替换。如果我们不学习，不接受新知识，不自我审视，那么就会被新环境下的市场所替换。所以我们在自我认识上要跟着时代步伐走，甚至要超越时代的步伐，只有在自我认识的基础上明白我做什么。为什么而做，要怎么做才能做到，而这些认识必须体现到工作中去，在每一个店面里，我们面对经销商，面对营业员，面对消费者，必须在自我认识清楚的条件下，去满足他们及他们的的需求，才能解决问题，才能提高业绩，提高自己。

二、心态修炼。

做到“四心”。哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师”。所以心态的层次高度决定了命运发展的方向。在工作中面对自己，我们必须拥有一颗乐于工作和解决问题的心；面对经销商，我们必须拥有一颗乐于协助开展市场工作的心；面对店员，我们必须拥有一颗善于引导和培养的耐心；面对消费者，我们必须拥有一颗不厌其烦的心。

三、专业营销技巧。

做到“把握重点，产生销售”。记得有这么一个故事说：“一天一位女士到店里买鞋，在试穿了很多双以后还是不满意，其服务店员发现该女士的一只脚比另一只脚大，于是就对该女士说，你的一只脚比另外一只脚大些，因而穿起来不是很舒服，所以.....没等店员说完话，该女士就走了。同样，该女士进了另外一家鞋店，在同样的问题下，服务店

员对该女士说，你的一只脚比另外一只脚要小些，可能穿起来会有感不适。随后该女士在这家店买走了两双鞋子。这个故事告诉我们，只有把话说到点子上了，成功销售的机会才会更大。这就要求我们必须不停的在工作中去学习，去锻炼口才，掌握与人打交道的方法。只有在积累了的技巧的基础上，我们才能在每一次工作中面对经销商，店员，消费者圆满的营销价值。

服装公司工作计划篇五

同类竞争品牌是XXX□XXX□XXX□XX服饰

公司现有加盟商30家，5月份新开2家，直营店7家；会员店10家

550万折扣是折

本季度总目标550万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击280万；第二击180万；第三击90万，公司现有加盟商、直营店、会员店及所有店面每一击任务已平均分配到每个店面上，确保合理分配，并激励加盟商、直营店、会员店及所有店面按照每天任务向前赶季度目标进度。

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4月份是夏季新款刚上市的时候，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。

（一）建设良好的企业管理平台

- (1) 建立和完善选人、用人、留人的聘用体系；
- (2) 建立完善的薪酬制度；
- (3) 建立完善的人事制度、管理制度；
- (4) 建立独立、透明的财务制度。

(二) 市场拓展和品牌运作方式

1. 广告宣传，扩大区域的品牌知名度
2. 渠道创新，培养扎实的经销商队伍
3. 活动创新，体现品牌特征
4. 服务客户，扩大占有率

1、跟进每日所辖终端数据上报的准确性、及时性。

2、货品到货信息、发布到各终端并跟进配货。

3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅度较大的终端进行单店分析其原因。

4、掌握所辖终端每日销售、下单配货情况，并核实其配货数量与其销售、库存是否合理，进行销售动态管理商场服装销售工作计划范文商场服装销售工作计划范文。

5、到店检查