

最新副店长总结 店长工作计划(实用10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

副店长总结 店长工作计划篇一

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

副店长总结 店长工作计划篇二

(1)根据店内实际情况营业额结合公司方针，合理配置前厅和厨房人员，节约人员成本，实现一人多岗；一岗多责。

(2)根据历史营业额进行分析，合理预估采购定单，保证菜肴的新鲜，当天采购的蔬菜、豆制品、肉类、海鲜，努力争取做到零库存，节约成本。

(3) 加强和培养全体员工节约水、电、煤等宁静意的意识;

二、 菜肴治理:

(1) 天天晚上把回收的菜肴做记录, 做合理充分的利用。

(2) 菜肴的验收、菜肴的加工、制作、半制品、制品、促销, 成为一个连接线严格控制每一个环节落实到位。

(3) 加强菜肴的伟德国际, 菜肴创新, 菜肴的促销, 菜肴的口味, 做到同样的原质料做出多种的烹饪方法。

(4) 上菜的量要适中, 以保证菜肴的色香味俱全; 根据店内的实际客流量及时跟踪, 在差别时间段出相应的菜肴, 让顾客有多种菜肴的选择机会, 便于增加营业额。

三、 伟德国际计划:

(1) 天天早晨履行晨会; 晨会时间伟德国际礼貌用语及促销技巧。

(2) 每周开治理组会议; 总结门店经营情况, 及伟德国际结果和伟德国际的进展程度, 及时地调整伟德国际计划; 便于更好的门店经营治理。

(5) 每月主持一次员工大会; 传达公司的会议精神, 及时效的和员工沟通增加员工与治理组的距离。

四、 店面治理;

(2) 设备的维护: 对使用的工具轻拿轻放, 不得野蛮操作, 用后及时归位, 机器的及时清洗与调养, 保证正常运营。

(3) 卫生治理: 1》店面卫生: 桌椅、玻璃、门窗、死角卫生

及时清理保证干净整洁。

2》餐具整洁：用过的餐具及时清洗不能出现有污垢油渍的现象，定期对餐具进行消毒处理。

3》个人卫生：勤剪指甲、勤洗澡、勤换衣服，衣装整洁，不能出现有异味现象。

(4)服务：加强伟德国际员工礼貌用语、促销用语、服务用语。

(5)人员治理：执行公司制度、遵守上下班时间，不得串岗，私自离岗。

“革命尚未成功，同志还需努力，”我相信只有不停的学习，不停的发现，不停的改进，通过坚持不懈地努力，在未来的xx年，一定能在工作中取得更好的成绩。

副店长总结 店长工作计划篇三

《弟子规》中说：“但力行，不学文，任己见，昧理真”。虽然凭经验可以办成很多事，但要办大事成大功，则必须要有丰富的理论知识不可。因为理论结合实际会如虎添翼。我们渝味晓宇火锅店想要做大做强，无论是企业文化，还是人才战略，或是产品质量，环境、服务等等，其目的只有两个字——“赚钱”，赚了钱养家，要让老板和全体店员都过上幸福生活，此乃真正的开店之道。所以一个店长的第一要务就是为我们店赚到钱，这即是“发展是硬道理”。

下面我以我们渝味晓宇火锅店长的角度，谈一谈我的工作计划。

餐饮业特别是火锅店要取得可喜的成绩，打造品牌和顾客的美誉度，首先要把顾客的身体健康放在第一位，把餐饮安全和卫生放在第一位。

1、“食品安全”：全民都在关注的一个问题，只要出现一次食品安全事故，金钱损失是小，名誉受损才是大事，所以，食品安全重中之重。首先从采购采买开始，库管验收，货品的保管，加工制作，传菜上菜，严格贯彻执行食品安全相关制度，所有工作责任到人，过程中做好监督检查工作。确保无事故发生。

2、餐厅卫生：卫生检查列为每天工作重点。试想，吃饭的这儿基本卫生都不合格，还谈何食品安全，所以，卫生工作尤为重要。区域卫生责任到人，每天由店长亲自检查卫生，针对不合格处，及时做出处理。

3、安全工作：

安全事故是最大的费用支出，所以一定要提高员工的安全意识，每月必须有一门安全知识培训课，让员工了解遇到紧急事件的处理程序及方法。

要以员工素质作为切入点提高服务质量，通过员工的合理招聘、定期与员工进行沟通、降低员工流失，来达到人员编制合格标准，只有人够了人好了才能保证服务质量。

每月对全体员工进行有效地培训，月底对培训知识进行考核巩固。

前厅领班参与服务工作，在实践工作中进行示范，对服务技巧进行监督指导。领班每餐口必须进每个包房三次，由店长和员工监督，加强与客人沟通，增加客源。店长每天参与一线工作，发现每天工作的不足之处，及时进行整改。

定期推出新品，加强推销，创造流水。

针对淡季及节假日做相应的优惠活动（例如特价菜品），附加值服务（如消费满200加5元可赠送冰点）等。增加流水。

人员合理编制：根据餐位合理编制各岗位人员，保证质量的情况下让员工有饱和的工作量。

前厅：前厅成本基本不会有太大变化，争取尽量与一线供应商进行合作，把成本降到最低。

采购环节：做到有计划采购，降低采购外出次数，减少油费。定期做市场信息调查，与供货商进行沟通，询问市场行情，稳定菜品价格。每月对供应商进行评估。

验货：每天必须由库管和厨师长亲自验货，对于质量未达标或重量不足的货品及时退回，以免影响菜品出成率。

餐具破损：餐具责任到人，加强餐中餐具破损的检查工作。提高领班的管理监督能力。

储存时做好明显标识，遵循先进先出原则。出库必须由部门负责人签字核对。

菜品初加工问题：初加工制定初加工工作标准，严格按照出品标准进行加工制作，保证菜品的出成率。

每天由店长、厨师长对间长进行考核评分，主要内容包括量化、出品标准及本间毛利率。

对员工进行有效培训，工作中监督检查菜品边角料的利用情况。

菜品的回收工作：提高员工的回收意识，加强回收菜品的管理工作，有专人负责。但回收工作是建立在食品安全的基础上。

1、提高员工的推销技巧，在高成本菜品的推销上加大力度。

2、厨房做好备餐工作，加快出品速度，不要因为出品慢或技

能不熟悉导致退菜和被动打折问题。

3、厨房前厅加强沟通，对急推的菜品加大力度，避免造成浪费现象。

因为我们渝味晓宇火锅店新开业，设施设备必然都是新的，所以维护工作一定要做好。维修费用也是一笔不小的开支。设施设备责任到人，定期对员工进行设施设备维护知识的培训。定期对设施设备进行检修维护。

以上是我的简要工作计划，我相信，通过我们所有人不懈的努力，一定会将渝味晓宇火锅店做大做强，取得经济效益和品牌效益的双丰收。且独一无二。

副店长总结 店长工作计划篇四

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码状况及数量

3、掌握前十大货品库存状况及时补货，并让每位员知道。

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，知道内心需求及动向。

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) 做到每位员工均知道公司制度，

(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，提升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，并为企业带给优秀的管理人员。

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。透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、透过培训指导员工，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，对老顾客透过电话、手机信息等方式将信息及时发出；对新顾客透过宣传页等方式，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，共同学习提升，增加整体销售业绩。

副店长总结 店长工作计划篇五

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码情况及数量

3、掌握前十大货品存货情况及时补货，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。

副店长总结 店长工作计划篇六

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

(2)在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早已不是这方面的专家了。最好你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

(3) 要有选择地检查

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

(4) 永远要越过权力的锁链

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的唯一途径。

(5) 要多问问题

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

(6) 重新检查你发现的错误

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要

重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别！

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常；否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的权威。命令就是权威，权威服务于管理。请你成为一个管理权威！

副店长总结 店长工作计划篇七

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

9、积极拓展渠道，维护老客户，拓展新客户，只有提高服务质量，今后还将继续努力保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理。

总之，树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

副店长总结 店长工作计划篇八

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员

工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

3、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作

4、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。

树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

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情况，特制定此计划。

一、早班:按店规规定穿制服上班，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、推诿情况，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,一定要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,一定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考虑为老板创造多少利润上。

作为一名店长,要搞好店内团结,指导并参与店内的各项工作,及时准确的完成各项报表,带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工,建立和维护顾客档案,协助开展顾客关系营销,保持店内的`良性库存,及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会---仪容仪表检查,开心分享工作心得及服务技巧,昨日业绩分析并制定今日目标,公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品

牌(如lv、zeina、armani、hugoboss等)的相关知识,这样与顾客交流时会有更多的切入点,更大程度的赢得顾客的信赖。

2. 店长工作计划

6. 店长工作计划-

8. 店长下月工作计划

副店长总结 店长工作计划篇九

一个简单有效的方法就是发出一个列表。

打印一些彩色的页面,在附近的自行车停放处等待。

人员方面,店长有权参与业务人员的招聘和初选;有权奖励和惩罚员工;有权辞退不符合公司要求或表现不佳的员工;有权根据员工的表现提出调动、晋升、降职、辞退的意见;有权检查和评估员工的日常工作表现;有权决定店内突发事件;有权决定商店的商品分配。

1. 了解品牌的管理方针,根据品牌的特点和风格实施销售策略。
2. 遵守公司规章制度,执行上级指示,完成公司下达的任务。
3. 负责管理专柜日常工作,监督评估导购员工作绩效,及时反映员工动态,培训导购员。
4. 负责库存、账簿制作和商品交接的准确性。
5. 负责店内补货和商品展示。
6. 协助主管处理和改进柜台操作。

7. 协助主管与商场沟通协调。
8. 根据需要定期在商场提供周边品牌的公关推广活动。
9. 了解周边品牌的'销售情况，注册并提供每日店内流量数据。
10. 激发导购热情，调节货场购物氛围。

副店长总结 店长工作计划篇十

作为店长，我深感职责的重大。多年的工作经验使我明白了这个道理。也就是说，对于经济实惠的零售店，一个是要有专业的管理者。（威廉莎士比亚，温斯顿，工作）其次，要有良好的专业知识作为后盾。第三，要有一个良好的管理体系。用心观察，用心与顾客交流，你就能做好。

- 1、掌握各商品的数量。
- 2、掌握每个号码方案和数量。
- 3、掌握前10大商品库存方案，及时补充，并通知所有员工。
- 4、最近整理仓库，井然有序，很容易找到商品、库存。

1、日清，日结，日总，日存，日报。

2、在心中实现几个、各日销售数量及比例。进行销售同比及环比分析，同时调整商品。

1、稳定，稳定在职员工，逐一交谈，了解内心需求和动向。

2、招募、招聘新员工、招募的能力、使用的能力、获胜的能力。

3、培训、员工培训。

(1) 让所有员工了解公司系统，

(2) 在客户不在的时候，训练员工的销售技巧，如服装搭配、话术表达等知识技巧。

4、保证，保证店里有足够的售货员，目的是保证销售。

5、提高销售人员的销售技巧、商品知识等，销售人员就会成为最优秀的干部，为企业提供优秀的高管。

1、按照公司的要求做好服装陈列。精心细致，细节有原因。经过陈列，使顾客发生购买行为。

2、在陈列中争取创新，开发员工的创新思维，激发员工的创新能力，根据创新结果给予物质奖励。目的是发掘员工的潜力，鼓励员工的创新思想。

3、调整服装陈列，随时更换搭配，给新顾客带来清爽的感觉，常客给人新的感觉。

1、经过培训，指导员工，从单一客户销售数量开始，发掘客户需求分析客户类型，增加销售。

2、掌握各项促销活动，活动前与所有员工一起分析，事前准备，事后总结。

3、在促销宣传方面，通过对现有顾客的电话、手机信息等及时发送信息。通过对新顾客的宣传页面等，争取更大的宣传范围。

4、对销售业绩高的工人和销售xx高的员工，进行业绩共享、共同学习提高、整体销售业绩增加等。