最新内衣店店长销售工作计划 服装销售店长工作计划(模板6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

内衣店店长销售工作计划篇一

1.掌握每款货品数量

2.掌握每款号码情况及数量

3.掌握前十大货品库存情况及时补货，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。

二、管理好账目

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。

三、管理好员工

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，便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。

四、商品陈列

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。

五、增加销售额

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。

以上就是我对新一年的工作计划。

内衣店店长销售工作计划篇二

了解服装店20—年市场开发计划，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。

二、了解设计师对新一季产品的整体设计规划

服装设计师在入行新一季产品设计时，___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。

三、了解新一季的面料订货及生产安排表

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—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，—应该按照服装店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—，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，这便是一所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

五、了解当季库存成衣数量及清减计划表

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。一有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为服装店清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案，怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

六、了解库存面料及清减计划表

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。一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一关注，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，一要了解它们的动向，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。

七、了解新一季配饰开发订货计划表

配饰开发订货计划表是根据新一季的面料订货、生产安排和新品上市计划制定的。配饰开发最见实力的两点在于：

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。一提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一

块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰。一直流传下来的经典配饰之——与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在—开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。顾客除了选择它以外，再也找不到更加匹配的配饰，这便是服饰搭配的境界。

内衣店店长销售工作计划篇三

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4.抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务.

5.知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6.尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

内衣店店长销售工作计划篇四

作为一名服装店的店长我深认为责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个事理:对付一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的治理者;二是要有优越的专业知

识做后盾;三是要有一套优越的治理制度。 居心去察看，居心去与顾客交流，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实时的转达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，连合好店内员工，充分调动和施展员工的积极性，了解每一位员工的长处所在，并施展其特长，做到量才适用。加强本店的凝聚力，使之成为一个连合的集体 。

3、通过各类渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，对症下药，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不需要的`损失。

4、以身作则，做员工的表帅。赓续的向员工灌注贯注企业文化，教导员工有全局意识，服务情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而过细的办事去吸引顾客。施展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优越的购物情况，为公司创作更多的贩卖业绩，率领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的洁净工作，为顾客营造一个舒心的购物情况;

其次，积极主动的为顾客办事，尽可能的满足花费者需求;要赓续强化办事意识，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、处置惩罚好部门间的互助、上下级之间的工作协作，少一些怨言，多一些热情，客不雅的去看待工作中的问题，并以

积极的态度去办理。

现在，门店的治理正在逐步走向数据化、科学化，治理手段的晋升，对店长提出了新的工作要求，纯熟的业务将赞助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，造诣只能代表曩昔。我将以更精湛纯熟的业务管理好我们华东店。

面对来岁的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清来岁的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫:

1.增强日常治理，分外是抓好根基工作的治理;

2.对内加大员工的培训力度，全面进步员工的整体素质;

3.建立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面晋升经济效益增砖添瓦。

4.增强和各部门、各兄弟公司的连合协作，创造最优越、无间的工作情况，去失落反面-谐的音符，施展员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

内衣店店长销售工作计划篇五

也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。这些都要从对前一年的市场形势中推断而得。

做好市场分析之后，要根据你的结论找出适合自己产品销售的模式和方法。每一个销售人员的思维模式、做事方法都有不同，因此，建材销售人员要找出适合自己的方法，如此才能事半功倍。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售工作计划的最重要和最核

心的部分。

销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上五个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的.情况进行调整。

内衣店店长销售工作计划篇六

不难发现，我在___街开的服装店近期的营业额是呈现很好的趋势在往上涨，但是我也不难发现，店内还存在太多的不足，因为我们的怠慢不知道流失了多少顾客，为了规范店内的员工工作，我这个店长必须做出整改，为了能让我们在以后的工作中能够更好的服务于客户，我为此制定了以下的工作计划：

一、服务方面

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。

二、员工方面

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。

三、服装方面

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___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。