

# 服装季度工作计划总结 服装工作计划(汇总9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 服装季度工作计划总结篇一

商场各种规章制度虽然齐全、明细，但在实际的管理操作中难免出现一些漏洞，给管理带来了极大的不便，所以我们应将各种制度进行进一步的完善。

### 1、完善商户的合同

- (1) 一年内不准私自将商铺转让他人；
- (2) 不准私自空柜，影响商场的营业；
- (3) 自愿退场的如在三个月以内把合同保证金作为违约金。其余柜台费两个月以后退还。如在三个月以后自愿退出的，合同保证金作为违约金，其余柜台费不予退还。
- (4) 二次装修自愿退场的一律不得向商场或后入驻的商户索要二次装修费。

### 2、完善供货商管理制度

针对平时管理中出现的各种问题，对鞋区和服装区规定以下管理制度：

服装区每周检查至少一次磁扣，少一个磁扣罚款10元。鞋区

检查库存与实际的数量是否相符，多与少都要有明确的处罚制度。检查与处罚制度将减少商户在实际的经营中出现的各种漏洞。

### 3|、完善售后服务制度

在把顾客的利益放在第一位的前提下，希望供货商在最短时间内把售后问题处理好。否则，如果交到办公室，值班经理直接按小票上的处理，不用经供货商同意。

### 4、后门管理方面的问题

出于商场消防安全考虑，商场营业期间后门不能关闭。给后门管理带来很大难度。个别商户私自从后门外出，出现了管理上的漏洞，建议在后门安装报警器以方便管理。

在过去的管理中，出现了许多有经验有经济实力能很好配合商场管理的优秀商户，也出现了一些业绩差私自销售不配合商场管理，既没有经验又没有积极性，扰乱商场的商户。所以对商户要进行详细的摸底，重新调整柜组，优化商场管理模式。鞋区，如童装区□a7□a-1□b-3,b4要求增加商区面积，商场应大力支持这些优秀商户，对业绩差不配合商场管理的商户应劝其退出商场。

商场柜组调整后势必出现空柜组，招商时要优先发展有市场经验，有一定实力的商户充实商场。同时招聘优秀的业务主管、收银员，加强商场管理。

为了加强员工的管理理念和工作作风，要加强培训学习，增加外出学习交流机会，定期开会提高员工的工作积极性和工作热情，要商场员工以身作则，尽职尽责。

### 1、管理层

通过外出交流、培训学习、自我充电等形式，提升管理理念，改进管理方法，提高工作效率。

## 2、收银员的工作要求

加强解磁管理力度，如发现商户有私自到收银台销磁的每次罚收银员工10元，平时只留一个消磁器给收银员，其余消磁器由会计锁起来管理，如有退场商品，下午六点以后由值班经理亲自消磁。

## 2、安全、卫生方面。

通过学习提高管理理念和认识改进以前工作中的问题，以身作则，保证商场的安全、卫生整洁。

在不到一年的时间里，商场有业绩也有许多需要改进的地方，特别是目前\*\*县在原有的市场基础上出现了许多服装超市等竞争对手，给我们商场了工作上的压力，同时也带来了动力，要想在\*\*县赢得市场，获得最好的.效益有相当大的难度，我们相信有老总先进的管理理念，有商场员工的大力配合，我们团结一心，将\*\*服饰打造成全县最具潜力、最有知名度、最能赚钱的服装商场。

## 服装季度工作计划总结篇二

20\_\_年，新的开端，新的计划，为了在新的一年里达到业绩指标，特制定工作计划如下：

### 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！

## 服装季度工作计划总结篇三

号称中国服装大省的广东，历年来生产总量、出口总量都在全国名列前茅，尤其是男装业和女装业起步晚但发展迅速，赶超了其他服装强省，但广东的童装业发展却相对落后，叫得响的童装品牌寥寥可数。面对中国潜在的400亿元童装消费市场商机，广东相关行业正扬起马鞭，加快步伐，力求争夺最大份额。

### 粤童装产量占全国三分之一强

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本报记者采访时指出，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。

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。

记者了解到，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20xx年华夏童装设计大赛等等活动。

## 服装季度工作计划总结篇四

我们不敢保证我们永远就是第一，但就是我们可以勇敢的争取第一。此时作为服装店长首先要知道品牌服装的影响力(知名度)，以及市场销售等，对于本店的货品、人员有充分的了解;这样才会给本店带来好的业绩。

店长作为一个店的管理者，无论从哪个方面来说，对店铺内外都有重要的影响，作为一个主管者至少应具备以下三种条件：

1能否给予店员信赖感?

2能否激发店员的工作激情?

3就是否具备领导、统御的能力。

作为店长不仅对店面风格有着深刻理解，发展前景要有明确的认识，此时还要对经营的各个环节了如指掌。商场一般以月、季、年的单位来统计各店的销售业绩和排列名次，店内的管理必须从店长抓起;店长就是一个专卖店的灵魂，就是团队的“掌舵手”。店长应做的职责;管理好团队，带领团队做好业绩，店铺只有你就是不够的，身为一个服装店的领导者，即使有好的想法和计划，也要靠大家一起努力才能完成，在这里没有“你”和“我”，此时只有团队;因为我们就是一个大家庭，要让每个人都积极的融入这个大家庭，使团队的每个人都保持最好的 状态工作。

同时也要丰富自身的知识，对于品牌的面料、做工、款式、编号、价位等，要有一定的了解，只有自身了解了，才能向顾客介绍，懂得怎样去推销。

关于品牌的理念，适合的人群，区域生活观念，消费习惯和购买方式、色彩与顾客的搭配等，我们都得进行分析、判断。

想要提高店内的业绩，店内服装的摆放、设计也就是相当重要的。店内商品摆放必须独特；比如：不同的色彩、款式、及不同价位的服装都有不同的摆放；哪些在打折、哪些在热卖；在什么灯光下有什么不同的效果，都就是店长应具备的能力。

想要吸引顾客最好经常更换商品的摆放；给人一种耳目一新的感觉，这样也可以提高店内商品的周转率。还有怎样给商品一个合理的价格，价格就是顾客购买产品最敏感的话题，人们都希望花最少的钱办更多的事，很多商品因为价格的不合理损失了大批的顾客，利用人们购物心理进行定价，参透策略；作为商家无论以什么定位最终都就是为了赚钱，此时这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家就是不可能低于成本去销售的。所以我们必须千方百计去降低成本；实行薄利多销。

怎样分配员工，监督员工以及统计员工的销售量、业绩量等。对于店员我们应该与其多沟通，多鼓励，因为你的认同和赞美体现了他们的价值；员工出现问题的时候，我们应及时的找出问题的根源，耐心教导、鼓励其做得更好。

店员要学会整理店铺。清点库存，必须保持货源充足，可否有缺码、断货的现象。卖场必须保持干净、舒适的环境。使整个店铺以最好的状态迎接我们的顾客。

此外。一个人的行为特征，无论就是缺点，还就是优点，都就是从过去至现在人生经验的积累，也就就是说在每个特征的背后，存在着许多成功与失败的体验，而对于成功的体验，我们应加以肯定，则衍生出“自信”，同时带动“挑战力”的提升，想做一名成功的店长，要提升自我的“挑战力”，以下几个方面也不容忽视；积极向上的性格，无论遇到什么困难都应积极去处理；主动面对困难，不躲避，不推卸；凡事都要秉公处理，不偏袒；不徇私，让店员正确地认识自己所存在的问题。店长要有开朗的性格，才能将他的笑容带到工作中，从而感染到其它员工，创造一个良好的氛围。



每天面对满目琳琅的商品、川流不息的顾客以及忙忙碌碌的工作人员，如何抓住重点，保证商场有序的运行，实现经营目标，最大限度的提高店内业绩，这就需要我们要有“狼”一样的精神，打造更好的明天。

## 服装季度工作计划总结篇五

### 1、活动背景：

那是一个创意弥足宝贵的时代，那是一个没有竭颠覆前者的时代，\*\*正正正在努力摆脱她做为大众生活用品的笼统。转而去启载更多艺术创作发明的内涵战赋灵性的色彩战看似没有经意的各种拆配编制来烘托出不合场合中的穿着编制所修建出的效果。\*\*正正在时尚的轮回中重拾范例的魅力、劣雅、高贵、性感、奥妙…那些时代烙印中没有灭的永世。此刻隐得加倍充满魅力，重新唤起我们对范例女人味的崇尚。

### 2、活动目的：

- 1、树立\*\*\*专卖店的公众笼统，专得广大顾客的关注度
- 2、经过进程破产活动树立迪赛僧斯品牌笼统，提升品牌有名度。
- 3、经过进程破产活动加强迪赛僧斯专卖店的影响力，为后期收卖挨下坚实的基础。
- 4、经过进程奇异的形势，接收公众视家，晋升传播效果。

### 3、目标对象：

- 1、深嗜时尚，遁供品味的都市新贵族。
- 2、对生活及时还有一定观点的中上层人士。

3、年龄正正在28—45岁的都市女性。

4、活动内容

1、凡破产时刻全场88开。

2、破产时刻凡进店够物满888元可获赠\*\*\*\*崇高vip卡一张。

3、购物满400支100元代金券一张，满800支200元，以次类推。

4、凭邀请函顾客可获得\*\*\*\*支出的纪念礼品一份。

5、破产当天dc超卓时装秀。

5、履行策略：

1、正正在破产当日进行一场独树一帜的时装秀，邀请\*\*\*\*总及经理为破产剪彩，给应邀下朋及目标消费群视角战听觉带来的全新感想熏染，直接而笼统地揭露\*\*\*\*品牌的魅力战层次。

2、充分阐扬活动优势，邀请湖北分公司\*\*总及\*\*经理现场败兴，从而晋升品牌的有名度战美誉。

3、品牌文化季刊战笼统广告带(vcd碟片)的附带宣传履行：

4、经过进程往政府结构、大年夜型企业、事业单位有消费能力人支邀请函(500份)并标明破产当天凭邀请函正正在店铺收取粗彩礼品一份。

6、操作细节

dc时装秀

1、主题背景(工夫交叉的路途)尺寸待定

2、舞台搭建、灯光、音箱、模特6名、时刻安排等(由模特公司供应)

3、走秀的五个小主题

(1)工夫交叉的路途(大年夜主题)

脱越工夫隧道，寻找往昔的能量，正正在静待中开掘创意，正正在创意中重获更生。世界纷纭改变，工夫正正在流转中沉淀下范例的永世，如同聪明之河的宝藏，正正在工夫交叉的路途中，让我们再次寻找。

如此宝贵的产业成为我们正正在创作发明的灵感源泉，经过花招变幻的创意游戏今后，历史的范例正正在我的足中再次重获更生，散发出减倍夺目的光芒。

(2)grunge风尚

复古的车轮回到90年代，一度以颓废破败为好的年代，便念grunge本意所指，如泥土取汽油同化的中不雅观。厌倦了极度精巧劣雅的都市年轻人，开端挨破固有不雅观念，寻找一种本初朴实以致粉碎的感触感染，试图建立一种没有无缺的、残缺的好，正正在没有完美中支现完美，重新树立新一代的审美好。

(3)奥妙花园

为了目标，我们一路急促背前，有若干好多美好传统被我们忘掉?正正在谁人时令，重拾传统粗力成为新的时尚，便念英国那些新鲜的深宅大年夜院，那些丰茂的奥妙花园，埋藏了稀有的粗力宝藏等候我们去开掘。继承实在没有意味着复古，正正在时代的`步伐下，新的继承是尊崇、学习着重组操作，

以现代的角度连络出全新的效果。

#### (4) 都市部落

自然是我們最大年夜的灵感宝库，我们拥抱自然，便念波西米亚人一样周围搜聚宝藏，经过现代工艺的加工挨磨，让本初的宝藏便念砖石一样闪闪支光，我们对待自然的膜拜没有再仅仅是对造型、图案的简单模仿，而是更进一步探索自然，我们获得的将是一种更深切的外延粗力——一种无机遇，安闲的、多元的生活。

#### (5) 新古典主义

工夫倒转，曾经的范例经历时刻的考验，传启下唯好的瞬间，劣雅的古典女性帅气硬朗的宫廷气势成为灵感，古典主义的重现却将其回纳的减倍年轻英俊，展现出完美的时尚新貌。

#### (6) 英俊天空

将性感成生取反水完美交融，揭露80年代英俊气势的完美缩影。时至往日，正正在经济低迷的天空下，让完美重新把玩曾经的跋扈狂范例，体验光芒时期的美好，以不顾十足的豁达取消消极心态记怀烦恼，斗胆驱赶未来搬弄。

### 1、活动主题

新店、新礼、新时尚

新店减时尚、开上加开、礼中支礼

时尚新店、好礼相睹

新店破产，细面时尚

### 2、活动时刻

活动周期：破产之日起十天(闭键是前5天)

遴选周六或周日、最好是节假日破产。

### 3、活动对象

本次活动也会经过进程促销礼品的遴选来接收一些男性消费。

### 4、活动内容(购物连环喜)

1、一重喜、进门有喜：

2、两重喜、买便支(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

(1)凡正正在活动时刻凡购物便支“价值28元纯棉袜子”一单；

(2)凡正正在活动时刻凡买满258元，支价值48元粗彩宝珠笔一支；

(3)凡正正在活动时刻凡买满368元，支价值100元粗彩笔记本三组开一套；

(4)凡正正在活动时刻凡买满488元，支价值138元的实皮皮带一条；

3、三重喜、获赠下朋卡，通常有发生采办的顾客，前50名赠予下朋卡一张，注册登记后成为永久会员。

### 5、物料整开

1、店中主题海报：(主题任选其一)

新店新礼 新时尚

新店减时尚 开上加开 礼中支礼 企划文案

时尚新店 好礼相睹

新店破产 细面时尚

面细时尚 三降欣喜

2、吊旗：正面主题广告词，后背破产大年夜凶或新品上市

3、易推宝或\*展架统一活动主题，取海报统一。

4、略坐牌pop广告分别置于所属产品系列的铺排地域。

5、横幅：活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大年夜型充气拱门(写有活动主题)、降空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、下朋卡、绶带

6、结尾状况

1、硬状况：铺排、讲具及灯光声响等，应符合特色龙品牌天性主题终端的恳求，取笼统宣传的气势调性保持不合。

2、硬状况：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、处事尺度等应取特色龙的品牌笼统交相辉映。

## 服装季度工作计划总结篇六

工作中没有计划就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有计

划好了，一切才会有规律进行，所以说工作中离不开工作计划。

作为一名店长我深感到责任重大，多年来工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好零售店来说，一是要有一个专业管理者；二是要有良好专业知识做后盾；三是要有一套良好管理制度。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、认真贯彻公司经营方针，同时将公司经营策略正确并及时传达给每个员工，起好承上启下桥梁作用。

2、做好员工思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工积极性，了解每一位员工优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店凝聚力，使之成为一个团结集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客购物心理，做到知己知彼，心中有数，有放矢，使我们工作更具针对性，从而避免因此而带来不必要损失。

4、以身作则，做员工表率。不断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、靠周到而细致服务去吸引顾客。发挥所有员工主动性和创造性，使员工从被动“让我干”到积极“我要干”。为了给顾客创造一个良好购物环境，为公司创作更多销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天清洁工作，为顾客营造一个舒心购物环境；其次，积极主动为顾客服务，尽可能满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心微笑和礼貌文明用语，使顾客满意离开本店。

6、处理好部门间合作、上下级之间工作协作，少一些牢骚，

多一些热情，客观去看待工作中问题，并以积极态度去解决。

现在，门店管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段提升，对店长提出了新工作要求，熟练业务将帮助我们实现各项营运指标。新一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练业务治理好我们华东店。

面对xx—xx年工作，我深感责任重大。要随时保持清醒头脑，理清明年工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作管理；
- 2、对内加大员工培训力度，全面提高员工整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司团结协作，创造最良好、无间工作环境，去掉不和谐音符，发挥员工最大工作热情，逐步成为一个最优秀团队。

## **服装季度工作计划总结篇七**

为了推动企业建立和完善安全生产规章制度，提高公司人员的安全生产技术知识和管理水平，增强广大员工的安全生产素质，有效预防重、特大事故的发生，特制订如下工作计划：

- 1、杜绝死亡、重伤事故；
- 2、杜绝火灾事故；
- 3、杜绝爆炸事故；
- 4、杜绝交通事故；



- 5、杜绝食物中毒和重大传染病事故；
- 6、杜绝机械伤害事故；
- 7、安全隐患整改率达100%；

安全工作重在防范，要把事故苗头消灭在萌芽状态中，就要时刻保持警惕，做到警钟长鸣。

1、加强宣传教育，让安全意识深入到员工心中。

1) 组织领导员工进行相应的安全知识培训，熟悉、掌握必要的安全技术知识和自我防护知识，并经考核合格后方可上岗，做好员工安全培训记录。

2) 对换岗、转岗、复工人员，单位要进行安全技能和岗位操作

方法的培训，经考核合格后才能上岗作业，并且建立相应的安全培训记录。

3) 积极配合有关职能部门对特种作业人员按国家规定开展专业安全技术培训工作，定期进行复审，做到持证上岗。

4) 使员工能够熟练掌握小型工伤的紧急处理措施，将伤害控制在最小程度。

5) 使员工能够熟练的正确佩戴劳动卫生防护用品，降低职业病危害，预防职业病的发生。

6) 使员工能在突发事件中正确熟练地采取自救和互救措施。

7) 通过各种形式(警示牌、宣传栏、标语等)，使员工明确自己岗位存在的危害因素及预防措施，明确在危害发生时的救护措施。

2、认真学习贯彻安全生产法律、法规，完善安全生产责任制。

1) 贯彻执行国家及各级政府部门的安全生产法律、法规、政策和制度，及时将有关会议精神贯彻落实到车间一线，传达到每一位员工，增强公司员工安全生产意识及法律观念。

2) 健全并落实安全生产责任制，根据“谁主管谁负责”的原则，制定安全生产工作目标，责任人逐级签订《安全生产目标责任书》，负责人要增强安全生产意识，加强安全生产管理；贯彻“安全生产人人有责”的思想，员工在自己岗位上要认真履行各自的安全生产职责，落实全员安全生产责任制。

的文件，布置有关安全工作，通报安全检查情况。

3、狠抓安全生产管理，落实隐患整改责任及措施。

1) 建立健全经营设备台帐、特种设备台帐、安全设施台帐，定期检修保养，定期检测，确保相关证件齐全。

2) 在易燃易爆、有毒有害场所及可能产生职业危害的岗位张贴警示标志或告知牌。

3) 车辆及防护设施要及时保养维护，做好保养维护记录。

4) 各种安全消防设施配备齐全、合格有效，操作人员按规定穿戴劳防用品。

4、按规定做好制定应急救援预案，并定期演练，完善预案实战要求，订做各种警示标志牌，确保各项工作顺利进行。

5、“五一”、“十一”、“春节”等重大节日前开展安全大检查，加强安全值班、确保节日安全。

6、落实好值班和领导带班制度。加强对安全巡逻工作的领导和管理，调整充实值班巡逻人员，做好对值班人员的安全教

育工作，严格值班巡逻记录和交接班手续，防止脱岗。领导带班以及夜间带班人员要增加检查次数，以防重大事故发生。

20xx年公司将继续本着“安全第一，预防为主，综合治理”这个核心思想落实到每一项工作当中，提高员工的安全意识，切实防范事故的发生，确保公司年度安全生产目标的实现。

## 服装季度工作计划总结篇八

同类竞争品牌是衣香丽影、三彩、伊布都□iam27服饰

二、公司现有的店面

三、季度目标：

四、任务分配

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。

五、人员分配

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。

## 六、市场的拓展

### (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

目前服装市场开拓的基本模式主要是：央视广告+地方招商广告+人员拜访+招商会订货的模式。我方将在种种模式的基础上配合以自己的方式：

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

## 七、市场督导的工作职责

- 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。

5、到店检查相关工作，随时了解终端情况。

## 八、经营管理

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. 利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

3. 积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

4. 为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1) 店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

2) 工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；

3) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

4) 加盟商的销售回款管理制度(见附表一)

5. 为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

## 服装季度工作计划总结篇九

上半年的工作已经完成了，对于下半年的销售工作计划如下：

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。