

# 服装销售个人计划和目标(实用10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 服装销售个人计划和目标篇一

——以下几点建议：

### 1、叠装陈列

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。

同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

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：

每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

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

2---

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。

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。

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:

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。

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。

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

4---

我从xx年进入服装店工作以来,虚心学习,认真对待工作,总结经验,也取得了一些成绩。在工作中,我渐渐意识到要想做好服装导购员工作,要对自己有严格的要求。特此,制定我的2012年工作计划,以此激励自我,取得列好的成绩:

第一,在店长的带领下,团结店友,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。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。

第三, 熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点, 对于衣服的款型, 模型, 颜色, 价格, 面料, 适合人群做充分了解。

第四, 养成发现问题, 总结问题, 不断

6----

## 服装销售个人计划和目标篇二

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展, 为了公司能节约相对成本, 也为让公司对我的工作进行考核, 我将做好以下方面的服装销售工作计划, 来提高工作效率, 更好的开展工作。

人是万物之本, 员工是企业生存的命脉, 只有企业真正重视员工, 关心员工, 让员工感受到企业的温暖, 员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工, 因此我们必需加强员工培训, 提高员工积极性, 增强员工个人素养, 使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了, 能真正关心企业, 那么我们部门的服务水平也就相应的提高了, 各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议: 一是不建议加班, 当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下; 二是奖与惩相结合, 不能光有惩而不奖, 反之当然也不行, 二者是相辅相承, 缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门, 再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞, 所以往往会

被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。
2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。
3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。
4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。
5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。
6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号，尺码，价格)，凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11. 服装销售工作过程中库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等)，及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

1. 对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。
2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展服装销售工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

## 服装销售个人计划和目标篇三

要对本服装产品营销策划所要达到的目标、宗旨树立明确观点(如：提高市场占有率;扩大产品知名度;树立规模、优质、专业、服务的良好形象)，作为执行本策划的动力或强调其执行的意义所在，以要求全员统一思想，协调行动，共同努力保证策划高质量地完成。

### (二)、分析当前的服装产品营销环境状况

对同类产品市场状况，竞争状况及宏观环境要有一个清醒的认识。它是为指订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据的。’知己知彼方能百战不殆’，因此这一部分需要策划者对市场比较了解。

### (三)、市场机会与问题分析

服装产品营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了服装产品营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

### (四)、服装产品营销目标

营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即服装产品营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为×××万件，预计毛利×××万元，市场占有率实现××。通过市场分析，找出市场机会，提炼自身优势，确定销售目标。例如确定的目标市场：以行业销售为主(利润和稳定市场)、渠道销售为辅(提高知名度，扩大市场占有率)；行业主要主要系指工矿，交通，建筑，消防，制造，工厂等有一定采购规模的目标客户；渠道销售主要系指区县级的加盟或者代理商。

#### (五)、服装产品营销战略(具体行销方案)

#### (六)、服装产品策划方案各项费用预算

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括服装产品营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。

#### (七)、销售增长预测与效益分析

该部分对营销行动方案投入实施后的效益分析，包括服装产品营销后未来1-5年的`销售增长、利润与收益分析、现金流分析、投资回报率等。

#### (八)、服装产品营销方案调整

这一部分是作为服装产品策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

## 服装销售个人计划和目标篇四

我从xx年进入本服装店工作以来，虚心学习，认真对待自己本职工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐

渐意识到要想做好服装店营业员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的xx年工作计划，以此激励自我，取得较好得到业绩：

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。

第三，熟悉服装，提高审美，帮助顾客选择商品。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装我将运用以下方法：

- 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了的习惯：

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。

## 服装销售个人计划和目标篇五

光阴迅速，一眨眼就过去了，我们的工作又将迎来新的进步，写一份计划，为接下来的工作做准备吧！相信大家又在为写计划犯愁了吧？下面是小编为大家整理的服装公司销售计划书，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

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。

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。

## 服装销售个人计划和目标篇六

20\_\_年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在\_\_\_\_的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

## 二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作，令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

## 三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走

动中去发现问题，在走动中寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

## 服装销售个人计划和目标篇七

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

每个季节品牌订购的面料通常有很多种，有时会超过100种。此外，面料的成分、订单数量、到货日期、面料的设计方向都是参展商必须掌握的信息。光靠头脑是不可能记住所有这些信息的，也不可能完全靠颜色和图案来区分。参展商应根据公司统一编号与其他部门沟通，以提高工作效率，避免不必要的麻烦。有了这个信息，产品系列上市时间，店铺由什么面料和服装组成，店铺的总体布局和构思就产生了。

第四，了解新产品上市计划，整合色彩体系

在展会策划的过程中，有一个非常重要的程序，就是数百种面料的色彩整合。服装设计师设计衣服不网购有配色方案吗？是的，服装设计师在设计服装时，一定要有一套配色方案，但只能有一套。作为一个展商，仅有一个搭配方案是远远不

够的，因为服装设计师的搭配方案不一定能应对所有店铺的实际情况，也不一定能得到市场的认可。这时第一反应是通过改变陈列来促进销售，这是展商准备的第二、三个方案展示才华的时候。

## 五. 了解当季库存成衣的数量和降价时间表

服装库存有两种，一种是销量好的畅销库存，一种是销量不好的滞销库存。畅销库存不用担心，关键在于滞销库存。如何将销量不佳的款式与新赛季的商品进行重组，带动滞销库存的销售，是陈列设计师必须考虑的问题。参展商负责通过自己的二次展示匹配和组合设计，为公司减少成衣库存。比如如何在dnf开店，如何增加裤子的搭配和配饰的作用。

## 六、了解库存面料和减量计划表

企业可能会大量购买当年非常流行的面料，这可能会导致下一年面料过剩，企业将继续设计和生产过剩的面料，使其成为适销对路的款式。参展商此时要做的就是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料的数量来判断这件服装的生产情况，制定相应的陈列方案。此外，一些以前难以销售的剩余面料也需要参展商的关注，企业可能会重新设计成新的款式，进行再加工和染色，或者用作服装的配饰。总之，展商要了解自己的动向，因为总有一天，它们会成为成品，成为本季服装系列不可或缺的一部分，而提前规划好自己的展示方式，将决定这些库存能否完美融入新季的服装系列。

## 七、了解新赛季配件开发订单进度

配件开发的订单计划是根据新季节的面料订购、生产安排和新产品上市计划制定的。配件开发的两大优势是：

首先，配饰的颜色与本季服装的主色调完全一致或完美协调。展商提前找到面料的色卡，在开发配饰时，准确地向厂家提

供与某一块或多块面料相匹配的标准颜色，以避免开发的配饰无法与服装的颜色相匹配。

二是开发专属配件。山茶花是香奈儿(chanel)传承下来的经典配饰之一，与服装面料质地相同，是上面提到的专属配饰。如何在阿里巴巴开店搭配服装，完美而独特。顾客除了选择之外，再也找不到更多的搭配配饰，这是服装搭配的最高境界。

## 服装销售个人计划和目标篇八

-----成为服装销售的明星导购员!

### 引言

我是一个喜欢憧憬未来的人，对未来总是有一番梦想!在服装专柜

的实习就要结束，马上进入工作岗位，是制定职业发展目标的时候啦。

规划服装销售职业未来、明确目标，追逐服装销售职业梦想!

### (一)自我分析

#### 1. 性格分析

我的家乡在美丽的聊城，父母都是勤劳朴实的农民，他们时时刻刻影响着我。让我学会了待人宽厚、真诚。我的性格特点是：真诚、乐观、开朗;喜欢交流，善于了解人、乐于助人;仔细、耐心，有责任感;自信、动手能力强。这些都是做导购员所应具备的。

#### 2. 能力分析

学习能力:我喜欢观察学习,领会能力较强,有专研精神。在与老导购员、专柜领导一起工作时,通过观察学习他们的销售技能、服务技巧,我的销售能力得到了很好的培养。

分析判断能力:遇到问题,能较快的进行分析判断并提出解决方法。

人际关系能力:性格乐观、为人友善,喜欢与人交流;善于营造良好的沟通氛围,便于拉近与顾客的距离。

## (二)职业定位

### 1. 职业定位

通过在金鼎商厦服装专柜的实习,感觉从自己的性格特点及能力方面适合做服装销售这一职业。服装销售职业虽然有许多挑战,但我对它充满了信心,很希望在这个行业中做出一番成绩。

### 2. 每天的我

实习期间,为了做好服装的销售,我每天总是把自己装扮的漂漂亮亮,有精气神,让顾客对我有信心。每天以良好的心态面对每一位顾客。我的信念是:做最好的自己,争做第一!

## (三)职业分析

### 1. 学校环境

学校的营销专业开设了市场营销学、顾客心理学、商品知识、导购技巧等多门专业课。老师们的专业理论知识、实践经验都很丰富。在老师的认真讲授和精心训练下,我既学到了较多的理论知识也掌握了一定的销售技能,为我的导购员职业打下了良好基础。



## 2. 社会环境

这几年，聊城市的零售商场不断增加，对导购员的需求量很多。但导购员之间的竞争也会很激烈，想要不被淘汰，就一定要提高自己的职业能力，成为优秀的导购员。

## 3. 行业分析

随着社会的进步与发展，人们的服装消费水平越来越高，消费能力越来越强。人们穿衣的款式、花色品种越来越丰富。因此服装行业的发展前景广阔，所以我对从事服装销售职业满怀信心。

## 4. 职业分析小结

市场营销职业在企业中的地位愈来愈重要，具有很大的发展空间。市场营销职业具有很好的发展前景，尤其是服装销售职业发展前景广阔！做好职业发展管理是成功达成目标的必要条件！

### (一) 职业目标的管理

目标的制定：目标的制定要以企业的发展与需求为基础，结合自身状况以及同行业情况来定立实际可行的目标。当企业需求及自身状况发生变化时，可做适当调整。

#### 目标的管控：

1. 在实现优秀导购员阶段，要时时用优秀导购员的标准对照自己。要扎实学习、不断进步，并追求更高的标准。
2. 在追求专柜销售第一名阶段，要时刻坚定成为销售第一名的信念，使自己拥有的顾客数量成为第一。
3. 在追求成为五星级导购员阶段，要严格按照五星级标准要

求自己。在某些方面，比如服务技能方面对自己的要求甚至高于五星级标准。

4. 在实现明星导购员阶段，要进行服务创新，为顾客提供尽可能完美的服务，用服务感动顾客，形成一批忠诚的顾客群。由忠诚的顾客群传播我的服务声誉，进而带动更多的顾客前来找我购买服装。

## (二) 自我激励的管理

实现职业生涯目标，时刻不忘自我激励。作为一名导购员，服务各式各样的顾客，面临许多挑战。若我达成了某个阶段目标，欣喜之余不忘提醒自己：达成目标不是偶然的，是努力的结果，要更加努力，实现下一个目标。若遇到困难、挫折，以积极的心态面对。激励自己，一定有解决的方法。在激励的推动下，定会让我离目标越来越近！

## 结束语

现在，我有了明确的奋斗目标与方向。用青春和智慧扬起理想的风帆，当我们把握了方向、勤字开头，不懈地摇桨时，理想的彼岸就能一定能够到达！追逐的服装销售职业梦就一定能够实现！

## 服装销售个人计划和目标篇九

20xx总目标万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万；第二击8万；第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

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。因月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背

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。

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. 因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3. 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。

4. 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。

5. 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。

6. 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。

以上是我对20xx年工作的计划，有不足之处请领导指正。

## 服装销售个人计划和目标篇十

作为一名服装店的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。

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。

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。