

最新服装的工作计划 服装店工作计划(精选6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

服装的工作计划篇一

新的一年的工作马上就要展开了，从我个人来说，下一年仍旧是成长的一年，我也希望自己能够在接下来一年的工作中将本职工作做好，更是各项工作都能够顺利，且有计划的进行。

在工作进行中尽可能地观察好每一位员工的工作，同时将公司的管理制度宣传到位，更是对每一位员工都做到尽可能地严格。包括要以严格的标准来将店内的卫生与货架的摆放都按照要求来进行，确保每一位顾客来到店内都能够有较为舒适的体验与感受。当然在员工的工作积极性上也是需要更好的管理，尤其是对员工有更好的了解，给员工安排更加适合的工作岗位，让员工感受到更多的温暖，这样才能够真正的在工作上做到认真、用心。

身为店长就是店内的核心人员，不管是店内的大小事宜都应该摆正心态去面对，去更好地完好好每一件工作，同时争取让自己能够在这样的一份工作中有更多的感悟与体会。作为领导更是要树立自己的威信，能够让店内的员工对我的安排、话语有更好的听信，当然也是自己要以身作则，严格地按照规定行事。不管是在公司对于员工的要求上，还是个人的原则上都是需要做到较好的遵循，这样才能够更好的让员工有所学习，才能在自己的岗位上做好自己的工作。

当然下一年的工作最为重要的还是增强店内的业绩，所以下一年在销售的技能上更是需要给店内的每一位员工更多的指导，让他们在销售的方式有所改进，尤其是要增强他们对于时尚潮流的认知，这样才能够更好的为顾客进行推荐介绍，也能够将店内的服装有更加潮流的搭配。再者就是店内的促销活动的进行需要增强宣传的力度，准备与实施的工作都是需要有更好的要求与标准来进行。其次就是对于员工的奖励方面，通过制定更好的奖赏要求，来促成每一位员工在工作岗位上的积极性，这样也使可以促成店内的工作氛围，可以提升店内的销售业绩。

对于马上要到来的全新年，我想我更是会在自己的店长的位置上管理好自己，在更多的时候以身作则，让每一位员工都能够融入到这个集体中，为员工指引更好的工作方向。我对于下一年的工作很有信心，所以我也定是会不断地增强个人的能力，真正的在这份工作岗位上做好自己的. 分内之事，当然也会努力地促成店内的更好发展。

服装的工作计划篇二

在x月份的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在x月份的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

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新的档次。

x月份的销售目标最基本的是做到月月有保单进帐。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在x月份我向公司领导呈报一定能够在九华完善的搭建一个50人的团队。

我认为公司x月份的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

服装的工作计划篇三

我想了很久，如何提高大家的销售额，首先我们要从自己出发，先从我身上找问题，然后再结合平时自己的表现和业绩找一找问题，我相信这样的话可能就会尽快解决掉一些问题，不至于去影响到自己平时的工作。所以接下来一年，我想为店内再增一条规定，就是每周必须总结一次，反思自己一次，并且要提交自己的个人总结，而我也同样会在每周做一次总结，将大家的问题做一次总结，也为自己的工作做一次总结和计划。这条规定传达下去的话可能会引起一些不同的声音，但是我相信我们可以做到，也可以坚持下去。我会先做表率，带着大家一起实践。

为了提高大家的激情，我会定期举办一些小活动，比如聚个餐等等的小活动，增进一下大家之间的感情，也希望大家可以通过这些活动，变得更加团结，也希望我们可以有更大的决心去工作。活动虽然不大，但是能够起到一些作用是非常重要的。作为咱们店的店长，我身上的压力很大，但是我也会定时调整好自己，尽量在工作上发挥出我百分之两百的力气，不浪费大家对我的信任和期待。我也愿意带着大家一同

走向一条更加光明的道路。

第三点就是在每个月初要制定一个个人业绩计划，只有有了目标之后，我们才会有动力。我们是做销售工作的，最重要的就是要有个目标，有欲望，这样我们才会做好这份工作，也才会把店子越做越好。我希望自己可以在将来的时间里，不忘自己的职责，带着同事们一起往前冲，也希望大家可以与我一起，往前冲刺，取得一些不错的成绩。

服装的工作计划篇四

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'状况，特制定此计划。

一、早班：按店规规定穿工作服上班，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、推诿状况，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：下午班店员九点进店后，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，必须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，必须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思考为老板创造多少利润上。

服装的工作计划篇五

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。

无论哪种说法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

店长的工作职责：

1. 了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。
2. 遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。
3. 负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。
4. 负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。
5. 负责店铺内货品补齐，商品陈列。
6. 协助主管处理与改善专柜运作的问题。
7. 协助主管与所在商场的沟通与协调。
8. 定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。
9. 了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。
10. 激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

店长的工作重点：

作为一个店长，她不能定位为促销员或领班，她的心态就是老板，如何培养这种心态，这跟公司的文化体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死；作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

服装的工作计划篇六

下面为大家介绍服装店营业员工作计划，文章主要从五方面对工作进行了计划，具体内容请查看全文。

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2015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。

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。

敬请关注营业员工作计划栏目，我们会在第一时间为大家提供更多服装店营业员工作计划，欢迎朋友们点击查看！