

最新服装报告总结 服装辞职报告(优质9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

服装报告总结篇一

关于服装导购员辞职报告xx 尊敬的x总：

首先谢谢你，你几个月前从网上找到我，并给我机会加入xx。然而很多事事与愿违，我不得不承认我即将辞职的事实。

二年过去了。xx使我对服装行业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子。xx带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的成长和微薄的薪酬。xx让我第一次冠上了经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前何总给我一项任务就是开拓xx广东的市场，现在广东已经从没有一家实体店到拥有广州新大新，佛山南海广场，惠州吉之岛等多家自营店，我觉得今年xx在广东的布局已经完成。

我也可以放心地向你辞职了。

不管怎么样。xx公司对我的好，我还是会记在心里。在羽翼还未丰满之时选择辞职纯属无奈之举，我自认没有能力去耕一块新田，但是去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。

哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我自己充满信心。希望你理解。

即使辞职了，xx小姐对我的信任以为陈总对我严格要求我都会永记于心。祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望xx健康成长。

此致 xx辞职人xxx 20xx年xx月xx日 尊敬的xx店长：

1 / 4

前几日我已经口头跟您说过要辞职，现在正式写下这封辞职信递交给您。记得我刚来应聘的时候，跟您承诺，至少会做满一年，现在我在这家店已经一年半了，也没有违背自己的诺言。我的自身情况你也是了解的，家是在xx市并不在本地，在这里也是租房。这些年，家里经济情况稍好些，开了一家食品店，规模不大，但是也忙不过来。加上男友现在也在xx市，所以需要回去和男友一起去食品店帮忙。父母毕竟年纪越来越大，还是不想他们还这般的幸苦劳累。我想店长是可以理解的。

在店里的一年半时间，虽然没有有什么节假日，但是在平时忙碌的工作中还是感觉比较充实。每天遇到很多不同的顾客，与他们进行沟通，推销衣服。一开始，我并不知道如何开口去围绕我们的衣服让顾客有购买的兴致。后来我们每天晚上下班后有个例会，在例会中我们总结经验，教授方法，并且进行演说，这让我收获非常大，学到的马上能够用到。而现在，我已经能侃侃而谈了。在这里非常感谢商店的培训方法和管理模式，让我受益匪浅，并能运用到今后的生活中。

我会带出一个新人后再走，正如当年我进入这家店一样。肯定做好各项工作的交接和指导，也望店长尽快找到一位接替我工作的人员。

虽说是离开，但仍有不舍。在这里，怀着不舍得心情祝愿所有店内员工工作顺利，祝愿我们店生意越来越红火，规模越来越大。

此致 xx□辞职人□xxx 20xx年xx月xx日 尊敬的专卖店领导：
你好！

首先感谢几年来在贵专卖店里得到领导的关心与爱护。但我还是要辞职。

2 / 4

因为我太多太多的你说过的话，但最后总是你自己推翻自己的话，也许你有你的道理，但却伤了我的心。还有太多太多的话要对领导说，但写到这里心里早已疲惫不堪了，真想睡个好觉，但手机却不能关机，就连一个月一天的休息日也不例外，经常半夜有短信息，骚扰电话打进来，但仍得眯着眼睛接听，今天我就关一次机吧，第一次关，也是最后一次在专卖店关机，因为太累了，就让你扣掉半个月的奖金一次吧，反正也扣习惯了，你总有理由来扣的。

好了，也为了节约你的时间，就写到这里吧。此致 xx□辞职人□xxx 20xx年xx月xx日 尊敬的领导： 您好！

我非常重视在xx公司内这段经历，虽然我只是一名服装导购员，但是我工作的时候很开心，在xx这几个月所学到的知识也是我一生宝贵的财富。也祝所有**成员在工作和活动中取得更大的成绩及收益！

但因为某些个人的理由，我最终忍痛选择了向公司提出辞职申请，并希望能于下个月xx号正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合公司做好交接工作，保证销售业务的正常运作，对公司，对客户尽好最后的责任。

望领导批准我的辞职申请，并请协助办理相关离职手续（本人在20xx年x月x日离职）。在正式离开之前我将认真继续做

好目前的每一项工作。

愿祝xx生意兴隆！敬请领导同意并批复！此致

3 / 4

xx辞职人xxx 20xx年xx月xx日 尊敬的xx 您好！

自xx年入职以来，我一直都很喜爱这份服装导购员的工作，感谢各位领导的信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。在这2年电脑导购员工作里，我学到了很多有关电脑产品的销售技巧，自己的销售能力又上了一层楼，这些都是我最宝贵的财富。非常感谢公司给予我这么好的机会，让我的未来充满了希望.但因为某些个人的理由，我最终忍痛选择了向公司提出辞职申请，并希望能于下个月xx号正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合公司做好交接工作，保证销售业务的正常运作，对公司，对客户尽好最后的责任。

4 / 4

服装报告总结篇二

在xx服装店实习共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

- 1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能让顾客挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如□a.服务技能培训□b.商品知识与管理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的'大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

服装报告总结篇三

我们的实习任务是根据自己的尺寸设计一款女式上装，并打板。首先要做的是量尺寸，一件上装所需要的尺寸有：身高(号)、胸围(b)、肩宽(s)、领围(n)、衣长，胸劈门。依需要我们互相量尺寸，期间我们怕量不准，特地重心看教材，仔细了解测量要求，带测量完毕之后，便开始了结构纸样设计，我画的是配有西装领，刀背省及附有腰带的女式上装，比照老师之前课上所交教过的母型上装的制图方法，我开始了在牛皮纸上制图。

首先，将给定的制图条件，套入制图过程中所涉及的公式，计算并记录下来。

然后，套用老师之前所教的制图方法结合教材建立符合设计的衣身母型变态后的式样，由于制图是制成副抓眼的基础，来不得半点差错，一旦失之毫厘，就势必差之千里，所以我们画得格外认真。其中值得注意的是胸劈门的确定，胸劈门的主要作用是：

1)使衣身更好满足人体胸中央部及乳峰部位球面形态的需要

所以考虑到设计女式上装，面料的缝纫皱缩率，上装需装挂面，工艺的归拔处理等诸多因素，根据公式计算得胸劈门取值为1.5。另外需要注意的是省，在制图过程中，我所需要制的是刀背省，考虑到省所处的部位，衣料特性，合体程度乃至造型要求等诸多因素，我所选择的省的形态是橄榄省型，而在省量比值上的取法除了与收省部位及其隆起程度有关，

还与合体程度、面料特性、工艺形式等有关，在相同情况下，合体程度越强，则省量比值就越大，反之就越小；棉来哦伸缩性越强，则省量比值越大，反之越小；活省偏大，死省相对较小。根据设计纸样，不同地方省值的大小取值也不尽相同。这样一件上装的基本形态就出来了。

接着就是对上装领子的设计，尽管衣领造型绚丽多彩变幻莫测，但从结构上分析基本上可分为以下几种类型：无领($a=0$ $b=0$) \square 坦领(00 $b=0$) \square 翻驳领($a1$ b)其他领(注 \square a 表示领座 b 表示领面)，而我在设计中所应用到的就是属于翻驳领类型的西装领，制定领座 $a=3$ \square 领面 $b=5$ \square 根据制图条件及老师上课时所指导的制图方法将西装领画好。

再者就是对款式外观上的美化，在上装的腰部设计了腰节，使整件衣服在不失女性坚毅一面的同时，更体现其柔和的一面。

服装报告总结篇四

提出辞职申请，需递交辞职报告，那么服装导购员如何写辞职报告呢，一起来看看为大家整理的：关于服装导购员辞职报告范文，欢迎阅读，仅供参考。

关于服装导购员辞职报告范文（一）尊敬的x总：

首先谢谢你，你几个月前从网上找到我，并给我机会加入xx \square 然而很多事事与愿违，我不得不承认我即将辞职的事实。

二年过去了 \square xx使我对服装行业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子 \square xx带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的成长和微薄的薪酬 \square xx让我第一次冠上了经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前何总给我一项任务就是开拓xx广东的市场，现在广东已经从没有一家实体店到拥有广

州新大新，佛山南海广场，惠州吉之岛等多家自营店，我觉得今年xx在广东的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

不管怎么样□xx公司对我的好，我还是会记在心里。在羽翼还未丰满之时选择辞职纯属无奈之举，我自认没有能力去耕一块新田，但是去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我对自已充满信心。希望你理解。

即使辞职了□x小姐对我的信任以为陈总对我严格要求我都会永记于心。祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望xx健康成长。

此致 敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

关于服装导购员辞职报告范文（二）尊敬的xx店长：

前几日我已经口头跟您说过要辞职，现在正式写下这封辞职信递交给您。记得我刚来应聘的时候，跟您承诺，至少会做满一年，现在我在这家店已经一年半了，也没有违背自己的诺言。

我的自身情况你也是了解的，家是在xx市并不在本地，在这里也是租房。这些年，家里经济情况稍好些，开了一家食品店，规模不大，但是也忙不过来。加上男友现在也在xx市，所以需要回去和男友一起去食品店帮忙。父母毕竟年纪越来越大，还是不想他们还这般的幸苦劳累。我想店长是可以理解的。

在店里的一年半时间，虽然没有有什么节假日，但是在平时忙

碌的工作中还是感觉比较充实。每天遇到很多不同的顾客，与他们进行沟通，推销衣服。一开始，我并不知道如何开口去围绕我们的衣服让顾客有购买的兴致。后来我们每天晚上下班后有个例会，在例会中我们总结经验，教授方法，并且进行演说，这让我收获非常大，学到的马上能够用到。而现在，我已经能侃侃而谈了。在这里非常感谢商店的培训方法和管理模式，让我受益匪浅，并能运用到今后的生活中。

我会带出一个新人后再走，正如当年我进入这家店一样。肯定做好各项工作的交接和指导，也望店长尽快找到一位接替我工作的人员。

虽说是离开，但仍有不舍。在这里，怀着不舍得心情祝愿所有店内员工工作顺利，祝愿我们店生意越来越红火，规模越来越大。

此致 敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

关于服装导购员辞职报告范文（三）尊敬的专卖店领导：

你好！

首先感谢几年来在贵专卖店里得到领导的关心与爱护。但我还是要辞职。

因为我太多太多的你说过的话，但最后总是你自己推翻自己的话，也许你有你的道理，但却伤了我的心。

还有太多太多的话要对领导说，但写到这里心里早已疲惫不堪了，真想睡个好觉，但手机却不能关机，就连一个月一天

的休息日也不例外，经常半夜有短信息，骚扰电话打进来，但仍得眯着眼睛接听，今天我就关一次机吧，第一次关，也是最后一次在专卖店关机，因为太累了，就让你扣掉半个月的奖金一次吧，反正也扣习惯了，你总有理由来扣的。

好了，也为了节约你的时间，就写到这里吧。

此致 敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

关于服装导购员辞职报告范文（四）尊敬的领导：

您好！

我非常重视在xx公司内这段经历，虽然我只是一名服装导购员，但是我工作的时候很开心，在xx这几个月所学到的知识也是我一生宝贵的财富。也祝所有**成员在工作和活动中取得更大的成绩及收益！

但因为某些个人的理由，我最终忍痛选择了向公司提出辞职申请，并希望能于下个月xx号正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合公司做好交接工作，保证销售业务的正常运作，对公司，对客户尽好最后的责任。

望领导批准我的辞职申请，并请协助办理相关离职手续（本人在20xx年x月x日离职）。在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。

愿祝xx生意兴隆！

敬请领导同意并批复！

此致 敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

关于服装导购员辞职报告范文（五）尊敬的xx□

您好！

自xx年入职以来，我一直都很喜爱这份服装导购员的工作，感谢各位领导的信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。在这2年电脑导购员工作里，我学到了很多有关电脑产品的销售技巧，自己的销售能力又上了一层楼，这些都是我最宝贵的财富。非常感谢公司给予我这么好的机会，让我的未来充满了希望.但因为某些个人的理由，我最终忍痛选择了向公司提出辞职申请，并希望能于下个月xx号正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合公司做好交接工作，保证销售业务的正常运作，对公司，对客户尽好最后的责任。

希望公司对我的申请予以理解并批准为盼。

此致 敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

服装报告总结篇五

羽绒服装业是的两大支柱产业之一，起步于年，在政府及有

关部门的引导扶持下，发展成为有大小加工企业100余家，加工点近500个，从业人员近5000人，年羽绒服产量1500余万件，产值2亿元以上，税收200万元左右的强大产业，形成了以羽绒服生产销售为主，印染、绣花、辅料生产等配套完善的产业链，产品遍销全国各地，是转变单一的青石开采加工经济结构的优先发展产业。

近年来，我镇羽绒服产业得到了快速发展，但还存在许多制约进一步发展的困难和问题：

一是企业规模较小。我镇羽绒服生产企业虽然有100余家，但达到一般纳税人规模的只有紫云服饰等2家，工人最多的也只有260人左右，其它为个体工商户，工人大多在30人左右，少的只有五六个人。

二是产品档次较低。我镇羽绒服产品以背心为主，面对中低档市场，出厂价格每件15元左右。虽然大多都注册了商标，但没有一个有影响的品牌，产品品种单一，附加值不高。

三是生产方式落后。我镇羽绒服行业虽然经过二十多年的发展形成了一定的产业规模，但绝大多数企业都是家庭作坊式的生产，厂房、仓库设在家中，几台机器、几个工人就是一个工厂。规模较大的也由于厂房和工人等问题，采取分散设点的方式进行生产，加工点遍及全镇及周边乡镇和县区，安全隐患大，不利于先进工艺的实施和企业的管理，以至于在境内甚至无法找到一家有一定规模、较为正规的羽绒服厂。

四是扩大生产困难重重。由于我镇羽绒企业家庭作坊式的生产方式，没有可用于进行质押的固定资产，无法获取贷款，企业很难做大。同时由于受场地、职工宿舍硬件设施等制约，也难以扩大生产规模。

五是行业管理松散。我镇羽绒企业户数多、规模小，缺乏统

一的行业协调管理，没有技术研发、原料采购、市场营销等行业服务组织，各自为政，相互竞争，抗御市场风险能力差。

六是财政贡献率不高。我镇羽绒行业年产值2亿元以上，但财政贡献率却很低。一方面是由于企业采取分散设点的生产方式，有的加工点在外乡外县，税务部门无法掌握真实的生产销售情况，很难做到应收尽收。另一方面由于沿海等地区在开具增值税发票时给予较大优惠政策，许多产品进超市需增值税发票的企业都在外另设公司，导致大量税源外流。

1、产业链条完整，成本优势明显。我镇有羽绒服装生产企业100余家，绒毛加工、印染、绣花、辅料生产、包装等配套企业30多家，布料、羽绒等主要原材料也有固定的供应商，产业链条完整，生产成本竞争优势明显。

2、销售网络健全，市场空间广阔。我镇羽绒背心遍销全国各地，在各大中城市都有直销点和代理商，与500余家大型超市建立了长期合作关系，加上每年秋冬季节遍及各地的企业直销短期门店和摊点，市场网络健全，销售方式灵活，若不断推出新产品，适时拓展国际市场，市场前景必将更加广阔。

3、人力资源丰富，发展后劲增强。我镇羽绒服装产业经过长期发展，培养了一大批熟练工人和经营管理销售专业人才，创造了“公司+农户”的灵活经营模式，积累了丰富的生产经营管理经验和扩大再生产的资本。随着我镇青石行业扶大抑小产业结构调整推进，必将使大量资本转向羽绒行业，为羽绒服装业的快速发展提供了强大推动力。

4、宏观环境优化，发展时机成熟。我镇距羽绒名城共青不足10公里，苏共大桥的建成通车为我镇利用共青的羽绒服装产业资源、承接产业发展、融入共青经济开放区和湖生态经济圈提供了前所未有的机遇。国家实施适度宽松的货币政策和扩大就业、支持农民工返乡创业的一系列政策，为我镇羽绒服装产业的加快发展提供了宏观政策支持。同时，随

着“”规划编制及新一轮土地利用规划修编的启动，用地等制约发展的`问题得到解决，加上3.5万伏变电站、万吨自来水厂等项目的`投入使用，羽绒服装产业发展的基础设施逐步完善，加快发展的条件充分，时机较为成熟。

为解决制约我镇羽绒服装产业发展的瓶颈问题，加快发展，按照科学发展观的要求和“工业园区化”的思路，经过广泛调查论证，建设羽绒工业小区是加快发展的必由之路。我镇拟在境内红星村星共公路边规划建设500亩的羽绒工业小区，第一期征用土地200亩，完成“三通一平”，将分散于各地的羽绒加工点集中到园区，并通过招商引资吸引知名羽绒企业入园，实现资源共享、信息共用，加快科技创新，提升产品质量和知名度，形成产业聚集效应，扩大产业规模，促进产业升级。目前，我镇已完成羽绒工业小区建设的前期调查摸底、选址规划等工作，为加快建设步伐，特请县政府帮助解决以下问题：

- 1、安排用地指标200亩。羽绒工业区拟选址于红星村境内的山地，规划面积500亩，第一期200亩。我镇已向县国土部门提出了用地申请，应在这次土地利用规划修编中预留建设用地，并将周边农田退出基本农田保护区，预留发展空间。同时要尽快开展用地报批工作。
- 2、支持园区基础设施建设。给予园区道路建设资金立项支持，协调供电、电信等部门架线入园，同时从资金方面对园区基础设施建设给予支持。
- 3、为企业发展提供信贷支持。协调金融部门为园区企业发展提供xx万元以上贷款，做好企业土地、厂房等固定资产质押的贷款的协调工作，为入园企业安排500万元以上返乡创业等贴息贷款。
- 4、给予入园企业优惠政策支持。按照县工业园和招商引资的相关优惠政策，从用地、用电、税收等方面给予入园企业支

持，特别是在开具增值税发票时从羽绒等原材料进项抵扣方面给予扶持，鼓励企业入园，支持企业做强做大。

服装报告总结篇六

- 2、无吊牌或者吊牌不全，一般厂家都会把吊牌撕下来；
- 3、无包装，基本上不可能搭配原厂包装；
- 4、有污点，有些可能是有点脏，但是基本上洗一洗就没问题了；
- 5、可能有其他部件或细节损坏，多在内部。

另外就是有些商家常说“正单”，也就是他们所称的正品，一般需要讲究：原厂生产，有专卖店同等的款式和质量，包括所有的附件和发票，但当然和专卖店的进货渠道不同，又和国内的仿品完全不一样，一般会包括完整的商品附加品，比如：高档防尘袋+商品吊牌+商品出厂身份识别卡+专卖店手提购物物袋+皮革保养手册+说明书+本款式其它必?配件，包身内甚至附有序列号等等。

这些只是我一个半月来的经验之谈，希望我的这些心得体会能给大家一点帮助。

服装报告总结篇七

尊敬的江总：

非常感激您近五年来的关爱与培养，使我从一个普通的初涉社会的设计师，培养成一个能在多方面小有成绩的管理者。回首过去，从公司组建，经历了诸多的困难，今天终于有所成就，公司也逐渐步入正轨，这是众人所期望已久的，看到公司的今天我感到无比的欣慰，也希望能够一如既往地向前

发展。

可是今天我不得不鼓起勇气，提交这份辞职报告，我想是时候该离开了，其实早在xx年就想过要离开，可那时候正是公司面对巨大挑战的时刻，也是您事业的一个关键时刻，为了报答您对我的培养，我没有理由不留下来与您并肩作战。现在，我们终于看到了胜利的光芒，我想应该离开了，天下没有不散的宴席。

每个人都在怀揣着自己的理想，在社会中不停地奋斗与拼搏。我想我也应该向自己有个交待了，十年的梦想未能实现而深感不安，我坚信在不远的时候我会成为一个教育者，一个有思想的设计师，并且，我会一直向着我的理想去憧憬与奋斗。

姜总，除此之外还有一些其他的因素加速而坚定了我的离开。四年八个月的时间里，我把全部的精力放在了工作上，没有一点自己的空间，对家人，朋友和自己都无法交待，我需要时间去学习和成长，去陪我的家人，但我无法做到。其实，我喜欢忙碌的生活，充实并且让自己能够充满激情。可是，我更喜欢去专注设计，让自己能够更有思想，但这一切做不到。每一天办公室，工地，会场，三点一线的工作方式，繁杂的琐事，无法让自己的大脑清醒，可以说对于一个报有一生为设计而奋斗的人来讲，这无疑是一种残酷的桎梏。近五年这样的工作时间里，我得到了很多东西，比如经验，比如为人处事，比如金钱等，但我可能会失去设计师应有的激情与敏锐，这是我无法接受的。

各类报告法理解的，毕竟我不是专业的管理者。但我想，对于集团，对于华彬大业，怎样把合适的人放在合适的位置上，这才是能够持久发展的关键。在过去的日子里非常感激董事长和您的厚爱，把我从设计师提到设计部经理，再提到副总的职位。除了感激对我的信任之外，我想说我并不适合这样的工作，这样只会使我更加地疲于奔命，而并非发挥我应有的作用。

最后，感谢您对我工作与生活中的帮助，给予我成长的环境，给予我发展的舞台，感谢对我的信任，同时也感谢所有华彬大业的同事们对我的帮助与肯定，希望华彬大业越来越好。我会在xx的最后的四个月里，用一样的热情，用一样的投入，结束最后的工作，划一个完整的句号。

此致

敬礼！

服装报告总结篇八

为了更多的了解服装市场的情况，了解大家对服装的了解程度以及个人喜好等问题，为营销服装的商店提供发展的方向。

大学生

问卷调查

5月22日

这次调查对象的年龄集中在20岁左右，其中经常逛街的占到了50%，很少逛街的有30%，剩下的20%是很频繁的逛街。

(1) 对于大家喜欢的面料方面，喜欢棉布的占一半的比例，感觉只要舒服面料无所谓的占一半。大家对面料的了解不是太多，这就要求我们加大宣传力度，比如印发一些小册子来介绍服装的面料及属性，方便大家更好的去选择。

(2) 买衣服的频率偶尔的占到30%左右，到季节才买的占到40%，而经常购买的比例是30%。从此可以看出季节对大家购买衣物的影响力还是相当大的，这就需要我们针对不同季节推出不同的款型来供人们挑选。

(3) 购买衣物的场所也有所差异，其中有将近60%的女生喜欢去步行街，这里服装店云集，可以满足不同风格的穿衣需要，而且价格也能接受。还有30%的会去专卖店购买，我想可能是对某个品牌情有独钟吧！还有一部分去大型购物商场，只有很少会去路边的小店购买，我想应该是质量没保障的原因。针对这个特点我们需要设计一些大众能够接受的而且质量好的产品。还有要做出自己的品牌，对于加大竞争力度也是至关重要的。

(4) 大家喜欢的穿衣风格也是千差万别，这就要求我们设计服装时要多远化，吸取不同的风格，以便供不同的女孩去选择，从顾客的角度，从市场的要求来确定我们的设计目标。

(5) 对于自己购买的服装是否满意这一问题有90%的女生表示基本满意，这可能是由于穿出来的效果并没有达到自己的理想。而且我发现并不是每个人选择自己喜欢的衣服就会满意，这就告诉我们喜欢的并不是适合自己的。

(6) 对于大家购买衣物的价格，选择在200元以内的占到75%。这就告诉我们针对不同人群要确定服装的价位，了解大家的购买能力，以质优价廉占领市场。有55%的女孩对折扣还是比较感兴趣的，用比较少的钱来购买自己喜欢的衣物何乐不为呢？还是要求我们一定要控制住服装的价格，让更多的人能够买得起自己所喜欢的衣物。

(7) 了解服装新潮流的途径这一问题，有45%的是通过朋友介绍的，有33%的事通过网路资源了解到的，还有20%是通过时尚杂志了解的，这就需要通过更方便快捷的方式让大家了解服装新潮流。

(8) 影响大家对款式选择的因素中，个人喜好占到80%，彰显个性的占到20%，通过调查发现大家还是很在意平时自己的服装搭配的，注重在不同场合的穿着，这就提醒我们多设计一些可以很好搭配的衣物，适合不同场合的衣物。

(9) 大家在选购服饰时考虑因素有质量、价位、舒适度等，其中质量、价位、舒适度占到55%左右，对于款式、品牌、实用性的要求占到40%，其他的对于品牌要求占到25%，对于实用性的要求占到30%。并且一定要求适合自己的占到48%左右。这就要求我们在设计时从不同的角度出发，综合考虑，迎合市场对服饰的要求，确立自己的设计领域。

(10) 最后对潮流服饰搭配的看法一题中，选择适合自己的占95%，选择标新立异占到10%左右。从消费者出发，设计出适合这个消费群体的衣物。

我通过这次市场调研知道服装设计不能根据我们自己的喜好去设计，应该抛开自己的思想，充分考虑顾客的需求。根据市场的具体需求设计服饰。另外我发现并不是自己喜欢的衣物会适合自己，这就要求人们正确的审视自己，也可以通过专业人士的指点选择既适合自己同时自己又喜欢的衣物。还有我发现现在大学生对潮流的要求不是很高，一般根据社会的流行盲目的来选择衣物。对时尚没有清晰的了解，认为社会化就是潮流。对于服装的面料没什么具体的概念，需要我们加大对面料的宣传力度，普及面料知识。比较看重价格和质量，对于服装的舒适度要求比较高。要求我们做到价格和质量符合大众的要求，积极寻找新型面料，让人们穿着更加舒服，做好服饰的搭配，可以提供多种搭配需求，并满足不同风格的穿衣习惯，认真去了解目标人群的生活习惯、收入水平。从这几方面出发重新定位，设计出符合这个群体要求的服装。通过这次调查我受益匪浅，在以后的学习中也有更好的目标动力。同时也坚定了我对服装行业的信心，也下定决心学好这个专业。对服装市场有了小小的接触，为将来的工作打下一定的基础。

服装报告总结篇九

暑期一个多月的服装设计实习，这对于我来说是一次新的机会，新的尝试，新的体验。尽管我在校学的是服装设计课程，

但对于大多数的我们来说，对服装设计可能仍停留在懵懂或者说一知半解。

通过这次实习，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

在此次设计助理岗位实习的过程中，让我认识到丰富的经验与社会接轨的深刻感受。包括学习，生活，工作各个方面。

就学习而言，专业实习它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

就工作而言，无疑的是本次服装设计助理实习，我负责内勤。整理文档，联系辅料厂家，发传真，寄快递，做色卡，贴面料，调面料等的“杂活”；并在设计师的指导下，把设计搞给版师沟通，辅助设计师把样衣完成。在余下的时间帮助设计师抠图。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。

让我意识到，展示给我们了多种职业，择不管怎样，勤劳的人是让人钦敬的，但所接触的朋友说“多年的工作让我清楚这个社会的运转不是控制在辛勤劳动的人手上，而是那一班

根深蒂固的政治家、资本家手中。。。工作中的认真负责不是为了讨好表现，而是为了要冶炼自己的品性，是在为自己，不是为老板”。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次设计助理实习更多的是让自己认识到自己的不足。作为一名在校大学生，通过此次的实习，更多的是对理论和实践的差距。进入了社会，和学校的感觉是完全不一样的。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技能而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏缩。而我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我这一次实习是比较成功的，能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的. 指导教师。这次实习，一定会令我的人生走向新一页！