

# 2023年服装销售心得体会(实用9篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看。

## 服装销售心得体会篇一

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性,但在工作上,我们除了要具备良好的逻辑思维外,更重要的便是要养成条理性的好习惯.例如,当我们记帐簿时,因为生意比较火暴,交易的人数又相对较多,如果记帐时不注意讲究条理的话,不仅不能准确的记录相应的销售情况,而且将会导致日后翻查工作的不便.因此,条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作,如果不讲究条理,一定会让你的工作手忙脚乱,效率低下.

其实,其他工作也是一样,讲究条理能让你事半功倍,记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过,事情在有紧急性和重要性之分时,如果按条理分清主次,在逐一处理,那么你会觉得工作是那么轻松,养成讲究条理的好习惯,能让我们在在工作中更加收益匪浅.

## 后记

在这一段时间的实践生活中,凡事多观察,多留意.工作让我学会很多,懂得了很多,虽然时间不长,但是他将为我以后的人生产生积极的作用,也将是我以后永久的回忆。

## 一. 实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动,是一个由学校向社会接轨的环节,是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习

是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意！

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力！向那些老员工学习经验。

## 二. 实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

### 1, 实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力！还有让顾客满意而归！

### 2, 总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己！如此来提高自己的销售业绩。

### 3, 学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

### 三. 实习收获

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的第一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

## 服装销售心得体会篇二

### 本文目录

1. 服装销售实习报告
2. 大学生服装销售实习报告范文
3. 丽宏国际贸易有限公司服装销售实习报告

丽宏国际贸易有限公司服装销售实习报告

(文科类)

题 目： 毕业实习

学 院： 外国语学院

班级：

学生姓名：

学号：

指导教师：

开始时间： 年09月11日

完成时间： 年11月09日

实习地点：

## 目 录

### 一、实习公司简介. 2

#### (一) 丽宏国际贸易有限公司简介. 2

#### (二) 利宏纺织有限公司简介. 2

##### 1、管理理念. 2

##### 2、经营理念. 2

### 二、实习主要工作任务. 2

### 三、实习感想. 3

(一) 质量是基础. 3

.....

## 一、实习公司简介

(一) 丽宏国际贸易有限公司简介:

(二) 利宏纺织有限公司简介:

网络营销/销售模式:

二、实习主要工作任务:

三、实习感想:(网络营销路上的感悟)

(一) 质量是基础

(美誉度) + (信誉度) + (忠诚度) = 品牌  
(名牌)

(二) 市场推广是关键

四、注意的问题:

(一) 尽可能多地打电话。

在得到客户信息后，第一时间电话联系客户，了解客户情况和介绍公司的基本情况。

(二) 电话要短而精。

(三) 电话前要列出要电话客户名单明细

1、记录电话内容

2、重点重复

3、重点突出

(四) 专注工作

(五) 巧妙运用市场营销中的80/20法则

(六) 售后服务是保障。

五、总结：

附：实习报告撰写要求

格式要求：

一、采用学校统一制作的模板

二、正文用计算机打印，符合以下要求、顺序：

1、封面 2、目录 3、正文 4、结论（可选项）

三、文

四、序号：

一、 .....

(一) .....

1□.....

页码：阿拉伯数进行编号，位于每页页底中部。

内容要求与建议：

一、内容必须真实、详细。

二、正文涵盖以下内容

1. 实习单位简介；
3. 实习感想、收获等。

三、实习报告的真实性及撰写质量将作为实习成绩评定的主要内容之一。

## 服装销售实习报告（2） | 返回目录

在商场的的店员实习共计六天，从一个行业转入服装行业，在这个对我来说全新的感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。二月份的杭州，这几天天气比较暖和，春装已经上市，在继倾城、后街、吸引之后，黑白天使的故事让整个品牌的风格体现的是黑白的时尚和简单大方的风格。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

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，总能使他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。这几天，在商场里的站立服务，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。

服装销售实习报告（3） | 返回目录

## 四、注意的问题：

（一）尽可能多地打电话。

在得到客户信息后，第一时间电话联系客户，了解客户情况和介绍公司的基本情况。



(二) 电话要短而精。

(三) 电话前要列出要电话客户名单明细

1、记录电话内容

2、重点重复

3、重点突出

(四) 专注工作

(五) 巧妙运用市场营销中的80/20法则

(六) 售后服务是保障。

五、总结：

附：实习报告撰写要求

格式要求：

一、采用学校统一制作的模板

二、正文用计算机打印，符合以下要求、顺序：

1、封面 2、目录 3、正文 4、结论（可选项）

三、文

四、序号：

一、 .....

(一) .....

1□.....

页码：阿拉伯数进行编号，位于每页页底中部。

内容要求与建议：

一、内容必须真实、详细。

二、正文涵盖以下内容

1. 实习单位简介；

3. 实习感想、收获等。

三、实习报告的真实性及撰写质量将作为实习成绩评定的主要内容之一。

## 服装销售心得体会篇三

不少人都有写过销售类实习报告了，这就来动笔写写。在销售人员的心中，除了成交，别无选择。销售员唯有解开顾客“心中的结”，才能实现成交。你是否在找正准备撰写“服装店员销售实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

今天我去卖了报纸，算不上顺利，可是还是想说一下自己的心得。在我看来销售最重要的一点是要有自信，因为自信能让你克服一切的困难，拿我来说吧，我刚开始很犹豫，总是在原地徘徊，后来是一个陌生人走向了我，问我是不是要卖报纸，我说是，然后他就买了，很庆幸有他，不然我真的没勇气继续走下去，现在他是我的好朋友了，呵呵。

第二，我认为要肯低下自己高贵的头，毕竟你是要别人买东

西，而不是别人求你把东西卖给他，人都是这样的，喜欢别人说奉成自己的话，所以你必须想尽办法让别人心甘情愿的为你的东西买单。

第三，你必须确定这个人是不是你的潜在顾客。拿报纸来说吧，并不是所以人都会买，首先我们就应该排除一些不会买的客户，老人一般不会买，因为他们视力不好，但带着老花镜的老人买的概率很大，因为这些人以前一般是教师或与其相关的职业的人，如果向他们推荐的话，可以选择和国家有关的，比如时政要闻之类的。

第四，对不同的人说不一样的话，年轻人一般爱面子，可以考虑在这方面下手，成年人比较注重实惠和价值，老年人基本上就注重实惠了。

最后，我认为做销售这一行应该要能说会道，肯下功夫。毕竟罗马不是一天就可以建成的。

请你相信即使很刁钻的人也会在你的诚心下投降，很心硬的人也会被你的诚心下感动，因为没有人天生就是那么心硬，只是因为被别人伤了，所以才会变的。希望你们可以珍惜自己所拥有的，不要到失去后才后悔！

活在俗世，只要我们有所付出，总希望也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获肯定，付出时间收获智慧。

我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真诚收获信赖，付出帮助收获感激等等；在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参加销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁复杂，变化多端，而不同的人对事物的感受力不

同，心态便受到冲击，不小心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力改变生活世事，能改变的只有自己，我们的态度变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了改变。

比如，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问候，方案计划该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他欺骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切的时候，你是快乐的，而赢得他的认可你已经心满意足，这就是回报，他高兴你快乐，已是一种收支平衡。如果有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很难做到这一点，痛苦和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里相信，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能掌握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：“任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，积极主动地去参与，甚至组织和领导”。很多时候，我们每一次量的积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么？前途是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带领下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来。

是的，很多时候，我们付出的时候就是期待回报，可是我们很少想到：你所期待的回报是什么？是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的经验和快乐呢？每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不一定会回报同等的痴心给到你；对工作的付出，是绝对会有回报的，只是说这种回报是直接

转换为金钱还是什么?是在今天折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报绝对是大于等于你的付出。

不埋怨，不抱怨，勤劳工作;不放弃，不气馁，努力拼搏!

让我们都把自己的每一份付出，都投入到一定会有回报的工作上来吧!

作为一名大学生仅仅通过学校的学习是不够的，又同时作为一位师范生，掌握一定的师范技能也是必须的。这就需要我们掌握一定的实践能力、语言沟通能力、以及管理能力。为提高我的实践能力，更好地运用所学知识，我于20\_\_年7月中旬至八月下旬，在四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部进行了我的实践工作。现将我的实践情况介绍如下：

### 一、 实践目的：

实践是专业教学工作的重要组成部分，是全面实施素质教育、提高我们综合素质的重要途径，对我们认识社会、适应社会、了解专业工作、培养分析和解决实际问题的能力有重要作用。于此同时，有针对地锻炼自己观察问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎实工作的作风，积极向上的工作态度，为顺利走上工作岗位打下基础。

### 二、 实践时间

20\_\_年7月中旬至八月下旬

### 三、 实践单位

四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部

## 四、 实践内容

我进行了四个阶段的实践：

第一阶段搬运以及认识主要部件。搬运，完全是做劳动力，归类各种产品并放入库房。接下来就是认识主要部件：

1□cpu是英语“central processing unit/中央处理器”的缩写□cpu一般由逻辑运算单元、控制单元和存储单元组成。在逻辑运算和控制单元中包括一些寄存器，这些寄存器用于cpu在处理数据过程中数据的暂时保存□cpu(核心部件)主要功能：运算器，控制器□cup就是通过这些引脚和计算机其他部件进行通信，传递数据，指令。目前主流的cpu供应商有intel公司和amd公司的cpu□

2□cpu风扇□cpu工作的时候要散发出大量的热量，如不及时散热，可能将cpu烧坏。所以加上了风扇达到散热目的。

3、主板是安装在机箱内的一块矩形电路板，上面有计算机的主要电路系统，主板上的扩充槽用于插接各种接口卡，扩展计算机的功能，如显卡、网卡等。

4、内存条：是用来存放计算机正在使用的(即执行中)数据或程序。我们平常所说的动态内存(即dram)□指的是当我们将数据写入dram后，经过一段时间，数据会丢失，因此需要额外设一个电路进行内存刷新操作。也就是说它只是一个临时存储器，掉电后数据会消失。

5、硬盘：硬盘是计算机的数据存储中心，我们所使用的应用程序和文档数据几乎都是存储在硬盘上，或从硬盘上读取的。它包括存储盘片及驱动器。特点是储存量大。硬盘是计算机中不可缺少的存储设备。

- 6、软驱：平时可以插入软盘，用以存放数据(逐步将被淘汰)。
- 7、电源：对电脑供电的主要配件，是将ac交流电流转换成直流电压的设备。电源关系到整个计算机的稳定运行，其输出功率不应小于250w□
- 8、显卡：显卡也叫显示卡、图形加速卡等。主要作用是对图形函数进行加速处理。显示卡通过系统总线连接cpu和显示器，是cpu和显示器之间的控制设备。实际上是用来存储要处理的图形的数据信息。
- 9、网卡：是将计算机与网络连接在一起的输入输出设备。主要功能是处理计算机上发往网线上的数据，按照特定的网络协议将数据分解成为适当大小的数据包，然后发送到网络上去(目前多是主板集成)。
- 10、声卡的主要功能是处理声音信号并把信号传输给音箱或耳机，使后者发出声音来。

第二阶段是对公司里的电脑的有关知识进行培训主要熟悉其主要功能及其型号的独特功能及其优势。对于一些我不曾了解到的东西我也非常喜欢这些东西，故主要功能熟悉的很快但特点却需要我多费一些功夫。

第三阶段则进入实训阶段，也就是促销各种型号的电脑。当消费者路过时会发现这些电脑以非常优惠的价格出售时，会非常的惊喜并驻足欣赏，还不停的问价格为什么那么便宜。当看到顾客脸上的表情变化迅速，我心里充满着淡淡的失落感，但是我还是笑脸盈盈面对路过的人群。

几天之后便进入了第四阶段，销售“笔记本电脑”和各种配件。每次销售都是“身”“心”的考验。

一次完成交易，送走客人之后，店长特地走过来问我：“你

现在感觉怎么样呢？”我思索了一下，便跟他说：“我觉得自己胆子变大了。”店长他听到后，嘴角上扬，留下一个意味深长的笑容后便走开了。说起店长这个人，听其他同事说他已经有三四年销售电脑的经验了，曾经以每台净毛利一至两千元销售出不少的电脑，是一个神话般的人物。我很佩服和尊敬咱们店面的店长，虽然他有时候给人的感觉比较正式和严肃，让人感觉不易接近，但是其实他是一个外冷内热的人，外表看上去比较酷，实际上内心是会关心人，照顾人的，至少他在一些细节上表现出他其实很照顾我，帮助我，是一个名副其实的好店长。

下班回家的路上，我一直在回想今天店长问我的话，我发现自己确实有了一些变化：第一，我的胆子变大了。之前几天有客人来时，我总在心里挣扎，是让其他店员去接待客人还是自己主动去迎接客人，大胆自信地向客人推销呢？由于害怕自己推销得不好而使店面白白丢失一个客人，所以通常在我挣扎的时候，客人通常都会被其他店员接待了，自己又浪费了一个锻炼自己的机会。后来在我对店面各种产品的详细配置有了一定认识的，我决定不再犹豫了，主动迎接光临店面的客人，自信的向他们推销产品的卖点。第二，我的脸皮变厚了，这让我想起我刚去店面上班时，一位被称为非常高调的电脑高手的男同事跟我说：“做我们这一行啊，脸皮一定要够厚，不要说害羞啊什么的。”我听后，觉得他说得很对，很有道理。于是，我便开始学会在店面门口吆喝着“thinkpad专卖，随便到里面去看一下”、“欢迎光临thinkpad专卖”等口号，还学会在推销产品时，如何不顾面子地对客人“死缠烂打”，最终说服他心甘情愿地买下我推销的电脑产品。

最后，我还发现自己对电脑产品的熟悉程度有了进一步的加深。店长在开会的时候跟我们说：“推销成功的关键就是要对产品熟悉，并把它们应用在推销产品上，让客人感觉你们很专业，那么他才会心甘情愿地掏腰包去买你的产品。”没错，店长说得很正确。所以我之前几天便利用一些空余时间



先熟悉一下店面内几种热卖机型的配置详情，之后再慢慢熟悉其他机型参数。

在对产品有了详细的认识后，我发现有客人推销时才不会那么慌张和不知所措，推销产品也会更容易些。而我这几天里推销出去的两台电脑都是我熟悉的机型，这正证明了只有对产品有一个全面而深刻的认识，才会让你的销售之路走得更顺利一些。

## 五、 实践心得体会

通过这段时间的实践，我觉得销售这个行业是很锻炼人的，并值得自己去探索的行业。这次实践就也为即将踏入社会的我提供理论可贵经验，下面是我的一认识：

首先，要做好充分的物质及其调查等等一系列的准备。准备工作做得好会让顾客感受到销售员的诚意。其次，销售员要做到一知己，才能提高销售的成功率。所谓“知己”，就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品性能、指标、价格等知识。再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。最后，我发现自己的销售技能还有待改善，还没有真正找到一种适合自己的销售方式。

## 六、 实践总结

中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学习其他知识，不断地从各方面来充实自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

实践结束了，但是他给我带来的思考才刚刚开始，或者是引导到字下一个崭新的高度。

转眼之间在金思维公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。这段时间里我学到了很多知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到金思维的招聘广告，自己也有意从事销售工作，于是选择到金思维面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了销售人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。这和菜场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。销售人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。这样，我们在和客户交流的时候才能打动客户，才能以不变应万变。因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这面做的就不好，他们只是在财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决方案，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先

的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。在打电话的过程中我发现想打好电话是很困难的。我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。但是随着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。刚开始打电话的时候主要都是和公司的前台联系的，即便有企业领导的电话也不敢联系，害怕自己说的不好，影响以后的交流，但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环境。在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

大学这么长时间，自己也已经做过好几份工作，大多是促销员的工作，比如维纳斯婚纱摄影，爱维利斯化妆品促销，美的微波炉之类的工作。一开始毫无经验，工作感觉很困难，但是经过多次的磨练与培训以后，自己收获了很多。不仅工作能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼，工作过程中，受到冷眼是很正常的，也就是说必须忍受！

我的第一份工作并不顺利，那时刚刚来到南昌，对这里的一切还都很陌生。第一次去面试，根据上面提供的信息我坐上工交车，一个小时过去了可还没到。电话得知我已经过了目的的！哎！第一次面试就这样流产了！

之后是美的微波炉的工作，这次面试相对前次好多了，没有了上次的怯场，痛快地表达自己！和以往不同的是，这次面试增加了辩论这一环节，所有人员分成两组进行辩论！所以，这次要求挺严格的，经验固不可少，更重要的是口才！两个多小时所有环节都一进行完毕，考官当场宣布录取人员名单，这次幸运女神还是照顾我的，我成功的通过了面试！在工作之前，我们进行了一天的培训，半天的实习，然后正式分配任务。对于微波炉的促销，首先必须了解相关产品知识，并掌握一些必要的解说技巧，这些在一天的培训里都已经有所领悟。白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫！这次工作感觉还好，收获也不少，当然也包括money了！

五一即将来临，还是上次美的的工作，星期天要去重新培训，因为有了新产品！

恩，希望这次表现会更好吧！

销售会计实习周记

销售文员实习周记14周

小卖部销售实习周记

水果店销售实习周记

物流销售实习周记

销售酒实习周记范文

网络营销的实习周记范文

农产品销售实习周记

知识产权销售实习周记

汽车销售实习周记50字

## **服装销售心得体会篇四**

面对寒假,我们身担重任,需积极响应学院的号召及思想,积极地投身到社会实践中去.当我背着沉重的包袱回家时,总是有两种思想在挣扎着,一是回家帮忙的饿意愿,二是投入社会,感受社会实践的那份甘甜.

几经徘徊,有一种力量在鼓动着自已果断地作出了决择,选择回家帮忙的路……原因很简单,那便是留给我们最初的感动,家人的忙碌,父母的付出.

的确,他们的那份付出是无私的,伟大的.从而在更深层次而言,作为一名中华儿女,我们更要留住那份拳拳的赤子之心,并将之宏扬,因为他们是我们中国的文化精髓的一部分,对我们而言,那样做更是一份深沉的责任.

在此家里也是搞服装生意的,在帮忙之余能够学习的地方也是较多的,正所谓:”小生活,大道理”.而且我还是带着一份感恩的心而来,牢牢地记住,滴水之恩,涌泉相报的道理.

一份感恩的情,一颗学习的心,让我投入到家里面这门小经营当中,这次虽然不是真正意义上的社会实践,但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光,我不仅从母亲,顾客身上学习到了很多东西,更重要的是,我在这短短的时间里,体会到通往社会之路的几点:

## 第一点真诚

您可以伪装你的面孔,但绝不可以忽视真诚的力量.从商有从商的原则,对待客人我们即要真诚,更要遵循顾客至上的准则.你的一席微笑,一瞥眼神,都会有意无意地触动到顾客的敏感度.与人为善,择善而从;敬人者,人恒敬之;爱人者,人恒爱之.我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任,更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视.

凡事总要用发展的眼光看问题,金碑银碑,不如顾客的口碑,更不如口皆碑.顾客对我们的许可,那才称得上是一笔巨大的,无以比拚的巨大的精神财富.

## 第二点沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”

### 第三点激情与耐心

激情与耐心,就像火与冰,看似两种完全不同的东西,却能碰撞出最美丽的火花.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的激情.

面对那样的工作,务必会让人感到身心的疲惫,但感觉是快乐的,因为我已经把它当成了一次学习的机会,而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会,所以心里很是满足,我明白,其实不管在哪个行业,激情与耐心都是不可以缺少的,激情让我们对工作充满热情,充满动力,愿意为共同的目标而奋斗.

耐心则让我们细致地对待工作,力求做好每个细节,精益求精.激情与耐心互补足进,才能碰撞出最美丽的火花,工作才能作到更好.

### 第四点主动

事无贵贱,无长无少,道之所存,师之所存也,周围所接触到的人,只要他们有值得我们学习的地方,我们便要虚心认真的向他们学习,正所谓:”事事洞明皆学问,人情练达既文章.”当我们可以选择的时候,一定谨记把主动权掌握在自己手中,或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点,但作为工人或是顾客的他们,有时候至少回字经验上要比我们多得多,自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获.在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便

在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡.只有主动,才能为自己创造良机.

第五点讲究条理

## 服装销售心得体会篇五

面对寒假,我们身担重任,需积极响应学院的号召及思想,积极地投身到社会实践中去.当我背着沉重的包袱回家时,总是有两种思想在挣扎着,一是回家帮忙的饿意愿,二是投入社会,感受社会实践的那份甘甜.

几经徘徊,有一种力量在鼓动着自己果断地作出了决择,选择回家帮忙的路……原因很简单,那便是留给我们最初的感动,家人的忙碌,父母的付出.

的确,他们的那份付出是无私的,伟大的.从而在更深层次而言,作为一名中华儿女,我们更要留住那份拳拳的赤子之心,并将之宏扬,因为他们是我们中国的文化精髓的一部分,对我们而言,那样做更是一份深沉的责任.

在此家里也是搞服装生意的,在帮忙之余能够学习的地方也是较多的,正所谓:”小生活,大道理”.而且我还是带着一份感恩的心而来,牢牢地记住,滴水之恩,涌拳相报的道理.

一份感恩的情,一颗学习的心,让我投入到家里面这门小经营当中,这次虽然不是真正意义上的社会实践,但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光,我不仅从母亲,顾客身上学习到了很多东西,更重要的是,我在这短短的时间里,体会到通往社会之路的几点:

第一点真诚



您可以伪装你的面孔,但绝不可以忽视真诚的力量.从商有从商的原则,对待客人我们即要真诚,更要遵循顾客至上的准则.你的一席微笑,一瞥眼神,都会有意无意地触动到顾客的敏感度.与人为善,择善而从;敬人者,人恒敬之;爱人者,人恒爱之.我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任,更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视.

凡事总要用发展的眼光看问题,金碑银碑,不如顾客的口碑,更不如口皆碑.顾客对我们的许可,那才称得上是一笔巨大的,无以比拟的巨大的精神财富.

## 第二点沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”

## 第三点激情与耐心

激情与耐心,就像火与冰,看似两种完全不同的东西,却能碰撞出最美丽的火花.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的激情.

面对那样的工作,务必会让人感到身心的疲惫,但感觉是快乐的,因为我已经把它当成了一次学习的机会,而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会,所以心里很是满足,我明白,其实不管

在哪个行业, 激情与耐心都是不可以缺少的, 激情让我们对工作充满热情, 充满动力, 愿意为共同的目标而奋斗.

耐心则让我们细致地对待工作, 力求做好每个细节, 精益求精. 激情与耐心互补足进, 才能碰撞出最美丽的火花, 工作才能作到更好.

#### 第四点主动

事无贵贱, 无长无少, 道之所存, 师之所存也, 周围所接触到的人, 只要他们有值得我们学习的地方, 我们便要虚心认真的向他们学习, 正所谓:” 事事洞明皆学问, 人情练达既文章.” 当我们可以选择的时候, 一定谨记把主动权掌握在自己手中, 或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点, 但作为工人或是顾客的他们, 有时候至少回字经验上要比我们多得多, 自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨, 能为自己赢得更多的机会, 只要是勤问, 勤学, 勤做, 就会有意想不到的收获. 在此期间, 自己接触其他人, 和他们的交流机会也增多了, 而正因为这样, 我在工作中也逐渐变得勇敢, 虽然开始也会有所顾虑, 怕主动请缨会招来不必要的乱子, 更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转, 但事实告诉我应该对自己有信心, 应该有勇气去尝试, 即便在尝试中失败, 也能让自己成长, 没有锻炼机会, 谈何积累和成长?而这一切, 只能靠自己去争取, 等待只能让你在沉默中灭亡. 只有主动, 才能为自己创造良机.

#### 第五点讲究条理

将本文的word文档下载到电脑, 方便收藏和打印

推荐度:

点击下载文档

搜索文档

## 服装销售心得体会篇六

出来实习已有一段时间了，下面跟大家分享下我做服装销售的实习情况：

### 一. 实习单位概况

1. 实习单位性质：福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体。创建于xx年7月，其前身福建七匹狼制衣实业有限公司成立于1990年6月。

2. 实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。集团固定资产：8.5亿元。员工3800余人。目前已拥有1000多家专卖店(厅，柜)

3. 实习单位经营状况：经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4. 实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装T恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

5. 实习单位的主要生产或业务流程：

5.1公司销售模式为自产自销。公司拥有h.k[]上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

## 6. 实习单位的经营管理特点与利弊

6.1集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

### 6.2利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险。七匹狼定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增

长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

## 服装销售心得体会篇七

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。

我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系，由此我深感真诚的重要性，在店里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。

我曾问店长：“什么样的员工在企业里会受欢迎？”他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的？于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在快餐店做兼职时，主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的时候，就算是生意很淡的时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白废，我以良好的表现完成了实习。

第三：遇到不懂的事情就要问，可以吸取别人经验。刚来到店里时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，比如我刚来到店里时，对货品的仓库货

位不熟悉，经常找不到想要的货品，从而让顾客等的着急，这时就得向老员工请教了，她们都会很耐心的给我讲解，因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四：讲究条理。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，她们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进真正的公司去实习，对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助，感谢在这期间所有帮助过我的人！

## 服装销售心得体会篇八

在xx服装店实习共计快一年，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：

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

八月份的xx□这几天天气比较暖和，只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即

使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

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：

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。

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。

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，我不能把中号的内衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的内衣拿给顾客，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。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，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，推荐适合他的内衣。

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。

## 服装销售心得体会篇九

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们xx工学院xx国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还



很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

### （一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表（如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等）之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

### （二）了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“play boy”（花花公子），这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店（柜）。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子play boy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的play boy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□play boy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

play boy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□play boy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。