

服装销售店长工作总结与计划书 服装销售店长工作计划(实用5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

服装销售店长工作总结与计划书篇一

要了解服装店20年市场发展规划，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。

服装设计师进入新一季的产品设计x宝开店能赚钱吗？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。

每个季节品牌订购的面料通常有很多种，有时超过100种。此外，面料成分、订单数量、到货日期、面料的设计方向都是必须掌握的信息。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。-要根据服装店统一编号与其他部门沟通，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。

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-，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，也不一定得到市场的认可。这时候第一反应就是通过改变

展示来促进销售，也就是准备好的第二、第三方案展示才华的时候。

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。-负责通过自有二次陈列搭配组合设计，为服装店减少成衣库存。比如增加上衣和配饰的搭配方案，如何开店，增加裤子的搭配和配饰的作用等。

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。-这个时候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衣服的生产情况，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注意。企业可以将它们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，-了解他们的动向，因为总有一天，他们会成为成品，成为本季服装系列不可或缺的一部分，而提前规划好他们的展示模式，将决定这些库存能否与新季服装系列完美融合。

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。-提前找到面料的色卡，在开发配饰时准确的向厂家提供某一块或多块面料的标准配色，避免开发出来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，一直流传下来的经典配饰之一，是上面提到的专属配饰。这个匹配是如何工作的？-店铺装修与服装搭配完美独特。顾客除了选择之外，再也找不到更多的搭配配饰，这就是服装搭配的境界。

服装店店长预期工作计划

店长月销售工作计划

销售门店店长工作计划

店长销售的工作计划范文

房产销售店长工作计划

服装店长竞聘书范文

2017年服装销售工作计划

服装销售的工作计划怎么写

服装销售店长工作总结与计划书篇二

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xx年工作计划。

按店规规定穿工作装上班，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。

下午班店员一点进店后，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。

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。

每月底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。

服装销售店长工作总结与计划书篇三

作为主管，至少应满足以下三个条件：

1能不能给店员一种信任感？

2. 能激发店员的工作热情吗？

3你是否有领导和控制的. 能力。

国家工作。

同时要丰富自己的知识，对品牌的面料、做工、款式、数量、价格等有一定的了解。只有知道了，才能介绍给客户，知道怎么卖。

我们要分析判断品牌的概念，适合的人群，地域生活的概念，消费习惯和购买方式，颜色与顾客的搭配。

；哪些在卖，哪些在卖；是店长在任何光线下都能产生不同效果的能力。

如果想吸引客户，最好是频繁更换商品摆放位置；给人耳目一新的感觉，也能提高店里商品的周转率。还有就是如何给商品一个合理的价格。价格是客户购买产品最敏感的话题。人们想花最少的钱做更多的事情。许多商品因价格不合理而失去了大量顾客。他们利用人们的购物心理来定价，了解策略；作为商家，无论是什么定位，最终都是为了赚钱，这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家不可能低于成本销售。所以一定要千方百计降低成本；实行薄利多销。

如何分配员工，监督员工，统计员工的销售和绩效。我们应该多和店员沟通，鼓励他们，因为你的认可和表扬体现了他们的价值；当员工出现问题时，要及时找出问题的根源，耐心教导，鼓励他们做得更好。

店员应该学会整理商店。库存方面，一定要保持充足的供应，是否存在缺码、断货现象。商店必须保持干净舒适的环境。使整个商店以最佳状态满足我们的顾客。

没有偏心；不要自私，让店员正确认识自己的问题。店长只有性格开朗，才能把笑容带到工作中，从而感染其他员工，营造良好的氛围。

每天面对琳琅满目的商品、络绎不绝的顾客和忙碌的工作人员，如何把握重点，保证商场的有序运营，实现经营目标，

最大限度地提高商场的绩效，这就要求我们要有同样的“狼”精神，创造更美好的明天。

服装销售店长工作总结与计划书篇四

工作计划网发布2019年服装销售店长工作计划，更多2019年服装销售店长工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于《2019年服装销售店长工作计划》文章，供大家学习参考！

一、了解公司年度市场开发计划

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品□vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

二、了解设计师对新一季产品的整体设计规划

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

三、了解新一季的面料订货及生产安排表

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概

布局和构思就应运而生。

四、了解新品上市计划，入行色系整合

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

五、了解当季库存成衣数量及清减计划表

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

六、了解库存面料及清减计划表

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季

服装系列中的. 组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

服装店店长工作计划

1、女装厂家进货：当然正规的厂家货源充足，服务质量和女装质量都是有保障的，但是直接和厂家合作的门槛很高，起批量很大，不适合新人，但是假如你有足够的资金实力，或者是有效的分销渠道，那就当我没说了。

2、女装批发市场进货。到批发市场进货是最直接，也是最省事的方法，找到自己合适的女装，使劲往下砍价，但是同品牌女装终极的价格肯定不会和厂家出的一样(否则的话批发商都饿死了)。砍价的同时也要留意和批发商搞好关系，以达成一个长期合作，而且以后货出了题目还得找他们解决。

3、批发商处进货：这种方式最多的是在网上找女装代办代理商，一般这些代办代理商都是直接从厂家拿货，货源的不乱性和质量有一定的保障，但是假如你的销量不是很好的话很难和他们谈一些前提，这种代办代理商更看重那些能带来大单的经销商，所以我们假如需要和代办代理商合作的话，做好先把配货等一系列题目都谈好。

4、收购库存或清仓女装现在好多卖女装的店铺因为各种原因无法经营下去，假如有途径收购这些清仓女装，转到网上去卖，将是一个不错的选择，往往这种女装收购价格比较低，本钱相对较低，条件是我们能够掌握女装的质量，由于我们的女装都是针对年青女孩，这些人群考虑更多的是款式、质量，或者是自己有其他的一些分销渠道，这些都会降低我们的投资风险。

5、收购外贸产品现在好多外贸服装企业除了外贸订单以外还会剩下一定的存货，这些女装价格比较低廉，而且质量绝对有保障，所以我们的销路也会不错，但是这种货源很难找到

我们头上，究竟我们不熟悉这些外贸企业的老总，或者某某主任之类的，而且就算我们能够和外贸企业联系上，资金也是一个很大的压力，往往这些外贸企业的存货对于我们来说已经是一个很大的数字了，企业一般会要求进货者全部吃下。

服装销售店长工作总结与计划书篇五

作为一名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。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。