# 服装工作计划和目标(10篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-15

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。服装工作计划和目标篇一要...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**服装工作计划和目标篇一**

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，也不一定能得到市场的认可。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。如何将这些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。

配饰的开发通常都是由服装设计师来做，而国内很多成功的服装设计淘宝店的设计师都没有这样的能力和精力。如果服装店没有专门负责配饰开发的部门，那么这项工作应该由展示部门来承担。至于原因，可以用一句话来概括：‘聪明的女人没有饭是不会做饭的’。没有配件，很难做好显示器。想象一套深色西装。如果连胸针、围巾、包包之类的小玩意都没有，怎么会发光呢？

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。

**服装工作计划和目标篇二**

做李宁服装品牌的市场督导工作流程，供你参考，在讲述市场督导的工作流程之前，我们先了解市场督导工作职责：

1、跟进每日店铺数据上传的准确性，及时性。

2、货品到货信息，发布到各店铺并跟进配货。

3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅度较大的店铺进行单店分析其原因。

4、对无电脑专柜每日进行销售录入，下单配货，并核实其配货数量与其销售，库存是否合理，进行正确下单。

5、到店检查相关工作，随时了解店铺情况。

市场督导每周工作流程

1、周一查看负责片区的一周销售，库存，上周活动，现在配送中心存等。根据上周情况制定本周工作计划。

2、周二经营分析时总结分析上周工作情况，制定本周工作计划，活动计划。

3、周三店长会议。总结上周自己所负责片区的货品，人员，活动情况。告诉店长本周计划，并组织店长和其他片区店长进行交流和互动。到店检查周二晚大扫除完成情况。

4、每周三店长会议时收集专柜信息调查表，上周店长对员工的考核（由内务收集汇总）。周一做店铺（柜）与上周同期的销售对比分析，进销存分析，周二“经营分析会议”对店铺一周整体销售进行概括总结。

5、下发每周《考核表》、《调查表》；并提供各店一份仓库正价与特价货品的库存表，指导其配货。对上周的《调查表》，收集统计，反馈给经理，销售主管，总公司市场部。

**服装工作计划和目标篇三**

作为一名服装代购，每天可以看到各式各样的新款，我很开心，感觉自已走在潮流的前端。不论是哪一种工作，都需要强烈责任心及工作要求，提供好的服务，必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

(1)保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情;

(2)善于与同事合作，精诚合作发挥团队销售力量;和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能;

(3)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;

(4)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;

(5)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。

(1)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;

(2)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;

(3)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，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系;

(4)对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。了解客户最需要的服务质量，尽自己最大的努力做的更好。

1、对销售任务的细化分解，将每月的任务量分配至每周、每天，每日当班工作结束后核对任务完成情况，总结工作得失;

2、于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视;

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

20xx年，我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、提高自身素质同时加强客户维系量。当稳定的客户群体带动散户消费群体，确保销售稳定才是面对竞争的利器。

**服装工作计划和目标篇四**

我从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，要对自已有严格的要求。特此，制定工作计划，以此激励自我，取得较好得到业绩：

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。

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。

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。具体应该怎么做呢？

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。

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。

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。

**服装工作计划和目标篇五**

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。

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。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对xx—xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1。加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2。对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3。树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4。加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**服装工作计划和目标篇六**

20xx年下半年，国内宏观经济不理想，居民消费增速开始减慢，消费力明显降低。通过对服装行业的调查，20xx年秋、冬季大部分品牌的商品积压现象严重。我司整体商品动销仅为xx%，约有xx%商品直接积压在终端店铺。结合其它品牌销售形势，反映出进入20xx年的初始经济大环境的疲软态势。

我们通过市场调查发现，20xx年童装的行业竞争形势愈加严峻：

1、80后的童装消费群体未来三年将成为童装市场的消费主流——80后妈妈体现出如下特征：对价格不敏感，对时尚度、舒适度要求高。

2、知名童装加速扩张，国内大装品牌大部分切入童装市场，占据了百货商场、一二级城市街铺的主流渠道，并在年内广告的造势，对我司的品牌经营压力愈加增大。我司现有店铺以社区店为主，品牌知名度以及美誉度不足，已很难应对竞争品牌和未来市场的变化。在这种态势下，公司认真审视自身的优、劣势和经营情况，重新确立品牌的市场定位——一二线市场的二级商圈、省会城市的一二级百货及三线市场的一级商圈，未来将成为公司的主流渠道，改变以往社区店为主的渠道布局。

因此，公司20xx年度的经营方针确定为：提升品牌知名度和美誉度，强化终端视觉表现力；围绕核心店铺动销率的提升，提升单店盈利水平，促进资金的良性回笼，保证企业的平稳发展。接下来，将以这一阶段性的指导思想，阐述20xx年的各项营销规划、管理活动的经营思路。

20xx年，公司核心经营目标为：

1、年度销售xx

2、年度销售回款xx

3、年度毛利润xx商品毛利率分配：

4、年度总费用控制xx万元，利润率控制为x%，利润额为xx万元：费用预算：管理费用xx万元，营运费用xx万元，商品折损xx万元。

5、直营市场利润额xx万（x%利润率），电子商务利润额xx万元（x%利润率），合计xx万元。此利润额做xx账提留准备。

（二）销售目标细分

1、20xx销售总指标

2、按区域市场细分期货销售指标销售目标细分表（单位：万元）上述销售目标的分解，按报告附件《20xx年度销售目标分解表》执行（直营中心&营销中心）

（三）经营管理目标

1、生管管控目标：

2、研发管控目标：

3、营运管控目标：

4、采购管控目标：

5、直营管控目标：

6、人力行政管控目标：

7、财务管控目标：

8、物流公司管控目标：

9、it部管控目标：

20xx年度主要经营策略将从商品的风格创新、价格立体化、消费群体拉宽、渠道升级、品牌力提升及终端视觉表现加强等几个方面延伸制订。

（一）市场策略

1、调配公司内部所有资源，以市场需求为导向，支持前端销售部门的业绩达成。

2、通过顾问团队提供的盈利模式，全部区经、督导、直营经理、直营督导在广东直营店铺的实操训练，提炼出当季的盈利模板，通过以上人员在目标市场标杆店铺的复制，进行推广，有效拉升各核心店铺的视觉形象表现力和销售业绩。

3、通过每季单店盈利模式的固化实施，将直营打造成公司核心销售人员的培训基地。

4、渠道拓展的主攻方向是公司直营和重点市场，以“发展优质加盟客户和优质区域代理客户为核心方向，做好公司的基本盘面建设。

5、20xx年，公司强势进驻已有一定盘面的省份及直营省份的一二线商场，作为品牌形象提升的另一核心策略.

（二）商品策略

1．商品的风格调整：拉宽消费群，贴合80后主消费业态，错开与xx、xx品牌的直接对抗竞争。

2．围绕企业商品力的提升，将对企业现有体系进行改造

（三）品牌策略

1、提升品牌终端视觉表现力

1）新开店铺质量管控：20xx年起，以“小城市开大店、大城市开多店”的策略，执行新开店审批流程，并加强开店店铺的施工质量，强化店铺视觉表现并严把开店的质量关。

2）调整品牌商圈。目前我司店铺80%所在商圈为社区型商圈，“养店”费用与时间成本太高，严重影响单店的盈利，制约了品牌的发展。20xx年开始，公司将大力推进二线商圈店的拓展加盟，以迎合品牌的重新定位。

3）提炼店铺陈列标准并复制推广，提升商品表现力。

2、展开广告投放与广告投放的配套工作，进行品牌塑造，聚焦推广

1）公司进行全国性电视媒体广告投放，进一步扩大品牌知名度与影响力。

2）20xx年，计划在全国区域进行10次大型促销活动进行平面拉动，并全面更新全国专业市场的喷画，传递广告及招商信息。

（四）招商策略

采用广告招商、以商招商、网络招商、展会招商等手段，重点针对直营加盟客户及区域代理展开招商活动，拉升直营市场的基本盘，进一步加强公司未来的抗风险能力。

（五）新的事业平台搭建：电子商务部

针对未来的消费习惯的改变，为公司平稳发展，20xx年，公司对电子商务事业部从战略角度调整内部管理资源，支持新事业部的发展。电子商务部以期货和库存货品为主经营业务，主体消化库存货品及库存面料，盘活资金，为青蛙皇子第二条核心渠道的发展搭建平台。

（一）生产系统

1、根据公司制订的经营目标，产能评估如下：夏季：xx秋季：xx冬季：xx

2、为令产品更具市场竞争力，20xx年拟针对原有外协单位，及原辅材料供应商进行议价谈判，争取成本尽可能降低，并通过管理表单和季度目标考核加以实施管控。

3、20xx年，公司对采购系统回厂时间的管控，应列为重点。

4、强调生管系统与营运系统搭建沟通平台，尽可能降低在仓库存。

（二）人力资源系统

1、梳理明确各部门岗位职能职责及工作流程。

2、重点围绕研发人才及销售人才的引进，同步建立此类人才的梯队培养机制。

3、建立并推行kpi考核管理体系。按照“有计划、分步骤、可量化”的原则，由人力资源牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系。按照分级管理、分层考核的原则，从20xx年4月10日起，由总经办对公司各部门经理及营销、直营中心全体人员推行kpi考核机制，以确保主要经营目标管理的执行落实。

4、进行直营与电子商务两个系统独立核算的机制改革，保障核算有效实施。

5、20xx年起，在公司内部推行企业“分享文化”，围绕其组织开展各项活动，固化成型公司文化。

6、20xx年开始，结合国家劳动法与市场用人趋势，调整公司用人机制，完善各项管理制度，以期与国家及行业接轨。（三）物流系统

1、退、发货流程的理顺制订，场地的规划、设施及人员的配置，可以有效保障20xx年度营销区域、直营单店和电子商务的业务配合。

2、20xx年，物流部除每季度实施盘点外，在日常工作中加入账实抽检核查环节，同时定期进行员工系统操作培训，以提高成品仓数据准确及时性。

（四）it信息管理

1、通过it知识的输出，从技能上为公司、代理商及加盟商提供系统业务支撑。

2、由总经办牵头，it部将从20xx年开始，着重关注系统在各相关岗位的应用，强化工作流程及数据链，跟进并落实相关岗位录入数据的准确性、及时性。年内，也将根据公司的现状和实际需求，新开发一些功能模块，协助公司管理，提高公司管理水平。

（五）财务系统20xx年，财务中心将从原来的事后监督，变革为过程监督，并通过财务分析报表，对公司的经营管理提出建议。

1、完成新业务链（配发货业务）的各部门正常链接。

2、完成季度直营中心与电子商务部门的独立核算工作。

3、健全财务监测体系。

（六）组织管理系统

1、由总经办负责，20xx年4月前，对各项经营目标进行层层分解，并与各级管理人员签订《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级管理人员的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源中心，实施归口管理。

2、由总经办牵头，组织每月“经营目标达成情况例会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

1、物流与资金流的规划

2、年度重点费用项目预算

3、公司年度费用点控制年度总费用控制xx万元，费用点xx%，利润率控制为x%，各费用项目如下：1）管理费用：xx万元2）营业费用：xx万元3）货品折损费用：xx万元

（xx万管理费+ xx万营运费+ xx万货品折损费）÷ xx万元＝费用点xx%

服装公司销售计划6

时间过得真快，20xx年即将成为过去，在20xx年里我们学到了什么，收获了什么，现对20xx年全年工作总结如下：

1、在服装销售过程中：销售技巧及其重要，在销售过程中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，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵；

2、其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功。（重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开）；

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20xx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20xx年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，20xx年年度计划如下：

1、品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们“声雨竹”服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌；

2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

3、服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升；

4、心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量；

5、对新老vip的维护：这点是我们20xx年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好；

6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在20xx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20xx年中突破目标，再创业绩新高。

**服装工作计划和目标篇七**

作为一名服装销售员，我现将我的20xx年工作计划呈现如下。在服装销售过程中，销售员有着不可比拟的作用，销售员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买技巧。销售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。推荐服装可运用下列方法：

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。

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。其次要注意重点销售技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这件衣服好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。以上是我在工作中的小小计划，在以后的过程中，我将做好每日总结和分析，及时改正工作中的不足，力求将服装销售工作做到最好。

**服装工作计划和目标篇八**

作为一名服装销售员我深感到责任的重大，经过一段时间的工作，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。

20xx年具体工作计划为以下几点：

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。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对员工提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们店。

面对20xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦;

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**服装工作计划和目标篇九**

本周480销售完成率160%，超额完成60%。480店11月份销售完成率60%;12月份刚好完成任务;本月前两周已完成本月任务的65%，销售提升快，分析：

一是元旦人流量较以往大，

二是本店促销原来做魔法医生，护肤销售经验很丰富，连带性不错;

三是平时虽然对本店的人员支持力度不是很大，但对促销的日常激励紧盯不放，无时无刻都在挖掘员工的自身特长，在激励中让本人认识到自身的优势，

从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是非常不错的，虽然502店是屈臣氏的a类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。分析：

一是竞争劣势，之前502店我们的陈列位置不是很好，在男士区域，加之背对美津植秀，美津中晚班基本促销都保持在5个人以上，她们拉人是非常的厉害，相比较我们促销的销售就显得比较薄弱;

二是陈列位置，本周一502店调整了陈列位置，我们位置调整为东西主通道位置，虽然是西边第二个端架，但相比较以前的陈列位置还算是非常不错的;

三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，进步不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训老师驻店支援，

一是暂时补位，

二是带动起长促的销售积极性，形成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率(100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单本站可以办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺)。现老顾客对于护肤品点单率较高。

本周因回公司开会，无培训安排。元月4号进行全体员工培训会，包括培训老师。培训内容为：

1、产品知识重点点位培训;

2、销售技巧提炼培训;

3、重点问题汇总培训。

本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。这周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较理想;671虽然从c区调整为a区，但因此通道较窄，我们陈列位置不易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

**服装工作计划和目标篇十**

为了加强店面和店员的有效管理，使店长工作正常有序，避免无组织的局面，特制定20年工作计划。

按照商场规定穿工作服上班。早上八点半开门后，安排一个人打扫，一个人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不能超过五分钟)，然后轮换。8: 45安排早班，具体是根据店内圈账做配送单，交给业务经理整理样面(窗款、灯款三天换一次)。之后两人轮流站在店门口迎接客人。

为防止因样品表面空置或地面不干净而扣分，两人应区分负责区域。

要点：由于早班客流量相对较小(节假日除外)，工作重点是入账和销户、圈账和做一些短期的案例交流(但不影响销售)、短期备货、店铺环境和一些物流工作。

下午店员——进店后，店长和副店长交接现金和账目，店员交接商品。交接后，店长和副店长在工作日记上签字确认。如果店长和副店长提前完成交接，应协助店员订货。工作中售出的货物库存应在中午交接时定期轮班清点，所有货物的库存应在每周二中午分两班清点。

下午接手后，注意四个问题，店里没人的时候要逐一检查。销售照明卫生样品，直到晚上7点，开始做每日销售报告，圈账，开票卡。

要点：下午班，由于工作时间长，客户流量断断续续，一定要注意调整自己和店员的精神状态。工作结束，就像中午换班一样，要在45分钟内独立完成销售日报表、圈账、开票卡。

每个月结束后的第二天晚上7点，所有员工都会盘点。尽一切努力在一天内完成库存和对账工作，并在第二天向会计准备库存报告。

不要把眼光局限在个人利益上，也不要只想着能给老板创造多少利润。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找