# 文胸导购的工作总结(共7篇)

来源：网友投稿 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-24

*文胸导购的工作总结1xxx实业有限公司一直秉承商道酬信、天道酬勤、开拓创新、以人为本的经营理念。旗下的“xxx”内衣品牌营销团队20xx年上半年完成了20xx年全年销售任务，比去年同期销售增加超过了100%，基本达到了品牌效益和市场效益双丰...*

**文胸导购的工作总结1**

xxx实业有限公司一直秉承商道酬信、天道酬勤、开拓创新、以人为本的经营理念。旗下的“xxx”内衣品牌营销团队20xx年上半年完成了20xx年全年销售任务，比去年同期销售增加超过了100%，基本达到了品牌效益和市场效益双丰收。现就“xxx”内衣品牌运营体验与内衣界新老朋友一起分享探讨。

>一、“xxx”内衣市场核心价值与市场定位：

一个品牌没有清晰市场定位，就等于没有目标。“xxx”内衣在确定做品牌的同时，公司董事长、总经理及公司领导就对整个内衣行业进行了系统分析评估，结合企业自身优势定位于做三线内衣品牌市场定位。

B、品牌风格:

xxx品牌风格：中国情、国际风、以具时尚中国元素的凤尾标识为核心记忆点，即品牌视觉DnA，来区别于其它品牌文胸，凸现品牌个性。

目前市场上三线文胸品牌也在形象上加大了投入力度，但是在整体考量，系统分析方面，从形象上可以很清晰地分别于其它品牌的不是很多。“xxx”文胸品牌从ViS系统上以明亮的视觉格调，清晰东方元素、凤尾标识以及系统展示时尚化体现了xxx品牌风格。

>二、强大的营销能力与产品开发能力是保证品牌发展的基础：

①20xx年初公司诚意聘请南海知名二线品牌资深设计师加盟xxx内衣事业。

②公司硬件投入：20xx年公司投入巨资引进了eRP数据管理系统。产品从原料检验，进仓，生产计划、排期成品进仓全部实行规范化、数量化管理。为20xx年xxx全面实行市场定货打下坚实的物质基础。

>三、系列化、品牌化、时尚化的产品定位是品牌发展的基础：

20xx年公司在产品上结构上进行了合理、科学的调整。根据xxx的市场定位风格，提升产品开发能力，优化产品结构。以系列化、主题化、时尚化、风格化的形式满足广大消费者不同季节的市场需求。产品从杯型结构不断丰富，增加了时尚元素。在上身舒适度上不断加强。产品工艺精益求精。公司董事长亲自带领产品开发部经理、营销总监下到市场终端，从黄河内外到大江南北六个省市走访市场。了解市场需求，分析产品结构，以市场需求为导向，不断听取、学习同行先进经验及工艺要求。在文胸花边辅料采购上严格筛选评估供应商，产品大量采用了天海花边、诺阳花边等高档面料辅料。对公司自身，对省级代理商严格要求以保证市场发展。

>四、产品上市之前，屡次改良工艺，不断试身，从而保证了供应市场的产品的品质优良，有良好性价比。

**文胸导购的工作总结2**

20XX年已经过去，在这一个年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个年的工作进行简要的总结。

我是今年XX年一号来到XX内衣专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏内衣行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到XX内衣这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习内衣品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习内衣品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于内衣市场销售了解的还不够深入，对XX内衣的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下一年工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，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。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个年完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题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问题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。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；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。

我认为我们XX内衣专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**文胸导购的工作总结3**

1、要么不做，做就做好。

每个人的阅历和知识程度都不雷同，这抉择了每个人在服务情的才能上也会存在差别，但许多时候，工作可否做好，起抉择作用的并不是才能。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠才能来完成来做好的，而是靠对公司对部门对本身的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就弗成能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好导购工作的第一要求，也是导购员应该具备的最基础的素质

2、勤快，团结合作。

导购工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给差错的呈现留下隐患。一个订单往往是由许多部门来配合完成，一个人的力量在整个工作中显得异常渺小，只有人人团结合作精心互助能力包管订单的顺利完成。

3、认真细心，服务居心。

这样能力避免本身犯差错，能力发明客户可能存在的差错，把一些差错杜绝在源头上，削减人工和财物的挥霍。如果这些差错能实时发明并处置惩罚的话，就不会造成什么样的严重效果。可想而知。我感觉作为我们导购只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯差错，但只要你认真工作，对每个细节都分外注意就会避免这些差错的发生。

4、吃苦精神。

做导购员必然要有吃苦精神，贩卖是一件容易的事更是一件艰苦的事，想做好它便是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是款待客户学好产品知识这么简单。要依据客户的要求和本身的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参看学习，了解生产历程，便于本身工作更好的开展。

**文胸导购的工作总结4**

学会做人，处置惩罚好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和对头，只有永久的利益。从本色上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于互助可以或许跟两边带来各自必要的利益，才会产生两边的互助关系。作为贩子，追求的最直接的器械便是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当低落。认清了这一点，在处置惩罚与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回想曩昔，自我觉得还算取得了一些微不够道的造诣，当然，这些造诣的取得无不包孕着领导的不懈关心和同事的鼎力大举帮忙，但同时我也深刻地认识到本身在工作中也还有许多不够之处，必要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步增强向领导、向同事、向客户学习的力度，赓续完善本身。学无尽头，分外是对付我们年轻人，要时刻保持着一颗客气上前的心。

第二、增强订单材料的整理，理顺文件夹中的订单材料。这点在曩昔的不停都做得欠好，主要是没有从心底上彻底认识到其紧张性和没有养成优越的习惯。

第三、增强生产工艺、加工历程知识上的学习。这是目前我们导购员广泛欠缺的一块儿，也是异常紧张的一块儿知识。作为一名导购，如果短缺这方面的知识，那么其知识布局是不完整的，操作起订单来心里也不敷踏实。公司如果可以或许组织和增强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范本身的工作流程，增强工作的计划性。规范的工作流程可以大大削减失足的几率。在新的一年里要严格依照规范的流程操作订单，避免一些初级性的差错呈现，削减凌乱，养成优越的工作习惯。加强本身工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，削减丢三落四现象的呈现，并转变本身急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开拓客户，在贩卖上加强本身的才能，进一步的成长和完善各方面的才能。

第六、争取更多的机会，施展更大的作用，为公司各方面的成长做出本身应有的供献。

总之，我要从自身的实际环境出发，施展自身优势，有针对性的采取各类步伐补充自身存在的不够，完善本身各方面的才能，抓住我们部门阔步大成长的大好机遇，尽力工作，积极朝上提高，与部门同事团队作战，共同尽力，尽我本身最大的尽力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速成长作出本身应有的供献。

十二月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月x号来到xxx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xxx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxxx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，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xxx，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题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问题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。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。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，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日。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。

我认为我们xxx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

缓缓流逝的半年时光在我看来是努力工作的大好时机，无论是市场宣传还是导购工作的展开都能取得不错的效果，我也能够明白领导的支持与同事们的帮助是自己不断努力的源泉所在，因此我对上半年在服装店的导购工作进行了如下总结。

认真审视了以往在导购工作中的不足并通过培训的方式加以解决，在过去的工作中能够明显感受到自己存在着工作积极性不高的问题，面对导购工作的展开只懂得被动接受往往会错过很多机遇，因此当我意识到这项缺陷的危害性以后便努力提升自己的工作热情，至少要能够怀着积极的态度对待导购员工作并争取将其做得更好才行，这便意味着我在上半年里需要花费更多的精力做好导购工作并培养内心的那份责任感，所幸的是上半年的努力让我在导购技巧和工作能力方面进步许多，履行好作为导购员的职责也为服装店的发展带来了更多的效益。

做好服装批发工作并在进货的过程中对服装价格和品牌方面的信息有了更多了解，以往我对服装知识的了解其实是比较有限的，虽然能够娴熟地运用销售技巧却也要自己具备这方面的知识才行，所以上半年里我参与过服装批发工作并从中学到了不少服装知识，无论是价格还是市场需求状况都是导购员需要认真了解的，即便是将其当做与客户进行交流的谈资也能够然让服装店获得不错的效益，而我也很珍惜在服装店工作的机遇并通过努力证明了导购员的价值所在，相信有了上半年的经验指导可以让我在以后的导购工作中少走很多弯路。

运用好自身的导购技巧从而为服装店的经营带来更多客户，对于服装店的经营来说客户的口碑往往是比较重要的，所以店里会经常性展开促销活动并通过薄利多销的形式来建立良好的口碑，在上半年过去以后能够明显感受到服装店的生意比以往好了很多，但是我也要要继续强化自身的导购技巧并做好店内的组织与管理工作，毕竟因为店内顾客较多导致管理上比较混乱也是有些不值当的，再加上市场竞争等因素导致我能够感受到肩上的压力还是比较沉重的。

正因为心怀爱岗敬业的崇高精神才希望能够做好导购工作，虽然上半年取得不少成就却让我感受到自己距离优秀导购员还有不小的距离，无论是工作中的细节还是管理方面的经验都还有着差距，所以我会做好导购员的本职工作并在往后的时间里更加努力地服务于店内的客户。

**文胸导购的工作总结5**

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一.工作中取得的收获主要有：

1,在商场开业前夕,跟进商场开荒工作,并初步熟悉商场物业管理基本知识.努力为商场开业做前期工作.

2,配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场,办公室等卫生情况.进行考核与监督.

3,在上级领导的指导下,负责跟进商场开业后每个活动工作.令活动顺利完成.

4,与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5,根据上级领导给予策划工作,努力完成上级领导的内容

>二.工作中存在的不足

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1,缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

2,对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3,对管理商场物业还不够成熟,这直接影响工作效果

4,工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5,办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

>三.坚持管理、服务与效能相统一原则:

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

>四,加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1,针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量:

2,对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规,树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象

3,弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

明年:

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的\'一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在20xx年做出更好的工作成绩。

**文胸导购的工作总结6**

1.顾客的表情和反应，察言观色。

2.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

3.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

如果我们每个导购员都严格要求自己，不放弃，永远充满热情，那我们也会得到更多，世界上各行各业都很辛苦，个人简历包括现在做老板也不是那么容易的事情，我们导购员也不例外，但是辛苦过后那种成就感是用什么都换取不来的，不是吗？当然销售上面的知识很多很多，有些是我们经常遇到的，有些是我们还未遇到过的，因此在新一年的工作中不断学习和总结对我来讲是十分重要的，也希望我能和同事们能够互相学习，相互分享过程中的喜怒哀乐！

转眼间，x月过去了。回顾这几月来的工作，我在xxx服装店内作为一名服装导购努力的完成自己的工作职责！为来来往往的顾客推荐我们xxx品牌的各式服装。作为一名导购，在这几个月来的工作中，我也累积了不少的经验和想法。如今，我对自己这x个月来的工作情况总结如下：

**文胸导购的工作总结7**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到内衣店时，对内衣方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

内衣市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我进取配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最终以xxxx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有提高。

下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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