

## 服装销售个人工作计划范文

### 篇1：服装销售个人工作计划范文

一、认识公司年度市场开发计划，主要应认识以下方面的内容：

增添商铺的数目；扩大单店面积的多少；提高单店增添率的计划；

折扣促销、赠予礼物、VIP客户管理计划；地区偏向计划；价风格整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

二、认识设计师对新一季产品的整体设计规划

服饰设计师在入行新一季产品设计时，陈设师淘宝开店能赚钱吗要做的其实不是等候，而应当随时认识服饰设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈设策划案。

三、认识新品上市计划，入行色系整合

在进行陈设策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服饰设计师在进行服饰设计的时候不如何进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服饰设计师在设计服饰的时候必定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈设师，只有一种搭配方案远远不够，由于服饰设计师的搭配方案不必定可以应付全部商铺的实质状况，不必定能被市场认同，这时第一反响就是经过改正陈设促使销售，这即是陈设师所准备的第二方案、第三方案大显神通的时候。

四、认识当季库存成衣数目及清减计划表

成衣库存分为两种，一种是销售较好的热销库存，一种是销售不好的滞销库存。热销库存自然不用担忧，重点在于滞销库存。如何将这些卖得不好的样式与新一季的货物从头组合，带动滞销库存的销售，这是陈设设计师一定考虑的。陈设师有责任经过自己的二次陈设搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比方增添上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增添裤装的搭配、配饰的作用等。

五、认识库存面料及清减计划表

当年特别受欢迎的面料，公司可能会进行大批采买，这类做法很可能致使第二年面料有节余，公司会将节余的面料持续设计、生产成好卖的样式。陈设师此时要做的是掌握这些节余面料的数目，通节余余面料数目的多少判断该款服饰的生产状况，拟订相应的陈设方案。

此外，一些以前不好卖的节余面料也需要陈设师关注，公司可能将它们从头设计成新的样式、从头加工染色或作为服饰的辅料。

总之，陈设师要认识它们的动向，由于总有一天，它们会变为成品，成为本季服饰系列中的构成部分，而提早规划它们的陈设方式，将决定这些库存可否与新一季服饰系列完满交融。

## 篇2：服装销售个人工作计划范文

本人在过去的一年业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬创业精神，确立工作目标，全面开展20xx年度的工作。现制定工作计划如下：

一、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，好稳定与客户关系

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新品

三、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

四、今年对自己有以下要求

1、每周要挖掘有1到2个潜在客户，并加微信，以便日后做新品的推广。

2、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。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

4、对自己严格要求，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、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。

6、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。

7、为了今年的销售任务每月我要努力完成任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

### 篇3：服装销售个人工作计划范文

工作中没有计划就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有计划好了，一切才会有规律的进行，所以说工作中离不开工作计划。

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主动性，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”到主动的“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，主动主动的为顾客服务，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，并以主动的态度去解决。

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。

## 篇4：服装销售个人工作计划范文

作为高端品牌服务是不行或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，增强服务意识教育的同时，着重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的一心一意为顾客着想，减少投拆。20xx年的工作计划以下：

### 一、市场的拓展

#### 1、建设优秀的公司管理平台

(1)成立和完美选人、用人、留人的聘任系统；

(2)成立完美的薪酬制度；

(3)成立完美的人事制度、管理制度；

(4)成立独立、透明的财务制度。

2、市场拓展和品牌运作方式。广告宣传，扩大地区的品牌著名度；渠道创新，培育扎实的经销商队伍；活动创新，表现品牌特色；服务客户，扩大据有率

### 二、市场督导的工作职责

1、跟进每天所辖终端数据上报的正确性、实时性。

2、货物到货信息、公布到各终端并跟进配货。

3、对每天销售与上周同期销售数据进行对照剖析，对起落幅度较大的终端进行单店剖析其原由。

4、掌握所辖终端每天销售、下单配货状况，并核实其配货数目与其销售、库存能否合理，进行销售动向管理。

5、到店检查有关工作，随时认识终端状况。

### 三、经营管理

1、增强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商

品，不停货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、利用节假日做文章，多做些促使销售的活动，如新品满额赠礼物等吸引顾客眼球的活动。此外由于我们品牌刚进入天津市场，与其余在天津已成熟品牌竞争缺少竞争力的主要原由之一就是固定的顾客群，建议公司能够做一些鼓舞顾客办理睬员的厚待政策，如入会有赠品等，我们会牢牢抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

3、踊跃抓住大宗、公司购置的招待工作，做好一人招待，全面协调，让顾客感觉热忱、贴心的服务。

4、联合自己的产品特色和优势，认真选择资猜中的客户，精选出可能合适你的客户群。

5、联系客户的心态必定意义上决定新客户能否愿意和您深入接触。

6、关于一时没有下定单的新客户，千万不要急于敦促，更不要轻易放弃。

## 篇5：服装销售个人工作计划范文

在竞争日趋激烈的时代，商家为了吸引消费者的眼球，提高销售量，应该在每个细节上力求做到与众不同，在原有硬件设施设备的条件下除了店铺的设计，橱窗的造型外，软件服务尤为总要。服务提升销售业绩才会随之提高，20xx年工作计划如下：

### 一、服装的陈列

在卖场除了店铺的设计和橱窗的造型外，需要在服装的陈列上表新立异，以求强烈的视觉冲击力，营造成一种商业空间的销环境，以浓重的设计烘托自身的卖场氛围，以独特的个性确立商圈的形象，以争取更多消费者的光顾，来获取更大的利润。因此，服装陈列也越来越受商家的注意，成为销售系统的重要环节。作为营销系统中重要的一环，如何陈列商品，有以下几点计划：

#### 1、叠装陈列

(1) 首先强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，有浅至深，由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等几个环节进行购物。

(2) 同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

(3) 叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣传单张，以全方位位展示代表款。

#### 2、挂装陈列：

(1) 每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

(2) 挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3、模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，作为服装销售的专卖店，有三个因素决定着专卖店开得是否成功，一是硬件，二是其货品陈列，三是专卖店的员工素质，服务质量提高销售量也必将随之提高。

## 二、提高服务质量

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的是为了喜好，有的兼而有之，不论是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，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。

## 三、客户维系要求

(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，尽自己的努力做的更好。

在日益激烈的竞争环境中，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。

## 篇6：服装销售个人工作计划范文

### 一、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最珍贵的资源，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企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

### 二、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理方法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

### 三、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

### 四、销售目标

下半年的销售目标最根本的是做到月月目标达成。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的根底上提高销售业绩.在下半年我向公司领导呈落一定能够在xx完善的搭建一个50人的销售团队。

我认为公司下半年的开展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。