# 最新服装销售年度工作计划(实用10篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-07-20

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

**服装销售年度工作计划篇一**

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、kappa入驻我商场;并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了2﹪--3﹪。租金、管理费、人员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出平效，服饰区进行了小规模的调整，新引进了嘉得利、金鑫饰品、金雨绮、美甲、傲诗曼时尚女包等专柜，商场的年利润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案。

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

4、全方位培养人才，关心员工生活，增强凝聚力和核心力。

我服装商场现有自营职工86人，厂方员工300余人。一年来，提高员工素质、增强服务意识、加大管理力度，向管理要效益。举办了店堂运动会、模拟购物、演讲比赛、百日销售竞赛、pop大赛和模特表演等多项活动。在商厦举办的首届pop大赛中，获得了团体总分第一名。安踏专柜荣获现场模拟购物演示第二名。增强了员工的凝聚力，焕发了员工的工作热情和干劲。

一、清点货品，做到心中有数

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码情况及数量

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、管理好员工

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解公司制度，

(2)在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，便销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

四、商品陈列

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出;对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品和进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

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，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人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。

重点销售的技巧

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，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。要根据客人的情况，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。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

**服装销售年度工作计划篇二**

一、省内行情分析

同类竞争品牌是衣香丽影、三彩、伊布都、iam27服饰

二、公司现有的店面

三、季度目标：550万折扣是3.5折

四、任务分配

本季度总目标550万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击280万;第二击180万;第三击90万，公司现有加盟商、直营店、会员店及所有店面每一击任务已平均分配到每个店面上，确保合理分配，并激励加盟商、直营店、会员店及所有店面按照每天任务向前赶季度目标进度。

五、人员分配

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因4月份是夏季新款刚上市的时候，组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

六、市场的拓展

(一)建设良好的企业管理平台

(1)建立和完善选人、用人、留人的聘用体系;

(2)建立完善的薪酬制度;

(3)建立完善的人事制度、管理制度;

(4)建立独立、透明的财务制度。

(二)市场拓展和品牌运作方式

目前服装市场开拓的基本模式主要是：央视广告+地方招商广告+人员拜访+招商会订货的模式。我方将在种种模式的基础上配合以自己的方式：

1.广告宣传，扩大区域的品牌知名度

2.渠道创新，培养扎实的经销商队伍

3.活动创新，体现品牌特征

4.服务客户，扩大占有率

七、市场督导的工作职责

1、跟进每日所辖终端数据上报的准确性、及时性。

2、货品到货信息、发布到各终端并跟进配货。

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

4、掌握所辖终端每日销售、下单配货情况，并核实其配货数量与其销售、库存是否合理，进行销售动态管理。

5、到店检查相关工作，随时了解终端情况。

八、经营管理

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2.利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

3.积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

4.为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1)店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫;

2)工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟;

3)无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

4)加盟商的销售回款管理制度(见附表一)

5.为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

6.如何vip客群：

1)结合自己的产品特点和优势，仔细选择资料中的客户，挑选出可能适合你的客户群。

2)联系客户的心态一定意义上决定新客户是否愿意和您深入接触。

3)联系方法上，如果您有比较好的英语条件，我们建议首次联系尽量采用电话和传真相结合的方式。

4)建立专门展示产品的英文网站对联系和开发新客户非常重要，既可以给新客户详尽的产品介绍，又可以避免过早的产品传递带来的`昂贵费用。

5)对于一时没有下定单的新客户，千万不要急于催促，更不要轻易放弃

以上是我对夏季工作的计划，有不足之处请领导指正。

一、任务分配

本月总目标25万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万;第二击8万;第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

二、人员分配

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

三、经营管理

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2.因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3.利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4.积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5.为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1)店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫;

2)工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟;

3)无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

6.为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

以上是我对2月份工作的计划，有不足之处请领导指正。

**服装销售年度工作计划篇三**

同类竞争品牌是衣香丽影、三彩、伊布都、iam27服饰

本季度总目标550万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击280万；第二击180万；第三击90万，公司现有加盟商、直营店、会员店及所有店面每一击任务已平均分配到每个店面上，确保合理分配，并激励加盟商、直营店、会员店及所有店面按照每天任务向前赶季度目标进度。

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因4月份是夏季新款刚上市的时候，组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

（一）建设良好的企业管理平台

（1）建立和完善选人、用人、留人的聘用体系；

（2）建立完善的薪酬制度；

（3）建立完善的人事制度、管理制度；

（4）建立独立、透明的财务制度。

（二）市场拓展和品牌运作方式

目前服装市场开拓的基本模式主要是：央视广告+地方招商广告+人员拜访+招商会订货的模式。我方将在种种模式的基础上配合以自己的方式：

1、广告宣传，扩大区域的品牌知名度

2、渠道创新，培养扎实的经销商队伍

3、活动创新，体现品牌特征

4、服务客户，扩大占有率

1、跟进每日所辖终端数据上报的准确性、及时性。

2、货品到货信息、发布到各终端并跟进配货。

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

4、掌握所辖终端每日销售、下单配货情况，并核实其配货数量与其销售、库存是否合理，进行销售动态管理。

5、到店检查相关工作，随时了解终端情况。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的`顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

3、积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

4、为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1）店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

2）工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；

3）无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

4）加盟商的销售回款管理制度（见附表一）

5。为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

6。如何vip客群：

1）结合自己的产品特点和优势，仔细选择资料中的客户，挑选出可能适合你的客户群。

2）联系客户的心态一定意义上决定新客户是否愿意和您深入接触。

3）联系方法上，如果您有比较好的英语条件，我们建议首次联系尽量采用电话和传真相结合的方式。

4）建立专门展示产品的英文网站对联系和开发新客户非常重要，既可以给新客户详尽的产品介绍，又可以避免过早的产品传递带来的昂贵费用。

5）对于一时没有下定单的新客户，千万不要急于催促，更不要轻易放弃

**服装销售年度工作计划篇四**

本月总目标25万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万;第二击8万;第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2.因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3.利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4.积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5.为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1)店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫;

2)工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟;

3)无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

6.为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

**服装销售年度工作计划篇五**

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。

一、自身工作要求

(1)保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情;

(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。

二、客户维系要求

(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。

三、具体工作计划

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。

20\_\_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。

**服装销售年度工作计划篇六**

同类竞争品牌是衣香丽影、三彩、伊布都、iam27服饰

550万折扣是3.5折

本季度总目标550万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击280万;第二击180万;第三击90万，公司现有加盟商、直营店、会员店及所有店面每一击任务已平均分配到每个店面上，确保合理分配，并激励加盟商、直营店、会员店及所有店面按照每天任务向前赶季度目标进度。

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因4月份是夏季新款刚上市的时候，组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

(一)建设良好的企业管理平台

(1)建立和完善选人、用人、留人的聘用体系;

(2)建立完善的薪酬制度;

(3)建立完善的人事制度、管理制度;

(4)建立独立、透明的财务制度。

(二)市场拓展和品牌运作方式

目前服装市场开拓的基本模式主要是：央视广告+地方招商广告+人员拜访+招商会订货的模式。我方将在种种模式的基础上配合以自己的方式：

1.广告宣传，扩大区域的品牌知名度

2.渠道创新，培养扎实的经销商队伍

3.活动创新，体现品牌特征

4.服务客户，扩大占有率

1、跟进每日所辖终端数据上报的准确性、及时性。

2、货品到货信息、发布到各终端并跟进配货。

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

4、掌握所辖终端每日销售、下单配货情况，并核实其配货数量与其销售、库存是否合理，进行销售动态管理。

5、到店检查相关工作，随时了解终端情况。

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2.利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

3.积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

4.为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1)店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫;

2)工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟;

3)无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

4)加盟商的销售回款管理制度(见附表一)

5.为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

6.如何vip客群：

1)结合自己的产品特点和优势，仔细选择资料中的客户，挑选出可能适合你的客户群。

2)联系客户的心态一定意义上决定新客户是否愿意和您深入接触。

3)联系方法上，如果您有比较好的英语条件，我们建议首次联系尽量采用电话和传真相结合的方式。

4)建立专门展示产品的英文网站对联系和开发新客户非常重要，既可以给新客户详尽的产品介绍，又可以避免过早的产品传递带来的昂贵费用。

5)对于一时没有下定单的新客户，千万不要急于催促，更不要轻易放弃

**服装销售年度工作计划篇七**

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。

作为一名服装销售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20××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。

**服装销售年度工作计划篇八**

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于众不同，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，如何提升服务重点有以下几方面：

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售环境，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，有以下几点建议：

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、自身工作要求：

(1)保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情;

(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。

2、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，尽自己最大的努力做的更好。

三、具体工作计划

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。

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，确保销售量稳定才是面对竞争的利器。

**服装销售年度工作计划篇九**

20××总目标xx万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万；第二击8万；第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3、利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4、积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5、为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1）店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

2）工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；

3）无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

6、为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

以上是我对20××年工作的计划，有不足之处请领导指正。

**服装销售年度工作计划篇十**

1、认真贯彻公司经营方针，同时将公司经营策略正确并及时传达给每个员工，起好承上启下桥梁作用。

2、做好员工思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工积极性，了解每一位员工优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店凝聚力，使之成为一个团结集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客购物心理，做到知己知彼，心中有数，有放矢，使我们工作更具针对性，从而避免因此而带来不必要损失。

4、以身作则，做员工表帅。不断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、靠周到而细致服务去吸引顾客。发挥所有员工主动性和创作性，使员工从被动“让我干”到积极“我要干”。为了给顾客创造一个良好购物环境，为公司创作更多销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天清洁工作，为顾客营造一个舒心购物环境；其次，积极主动为顾客服务，尽可能满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心微笑和礼貌文明用语，使顾客满意离开本店。

6、处理好部门间合作、上下级之间工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观去看待工作中问题，并以积极态度去解决。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn