# 服装店上半年工作总结范文通用(9篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-12-21

*服装店上半年工作总结范文通用一法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_姓名：\_\_...*

**服装店上半年工作总结范文通用一**

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就服装店加盟事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条甲方为拓展\_\_\_\_\_\_服装品牌在\_\_\_\_\_\_市（地区）的营销市场，甲乙双方本着发展的诚意，同意乙方在该地区经销甲方的\_\_\_\_\_\_品牌系列服装。

第二条乙方专卖店的经营场地必须以设在繁华地段或者大商场的专卖店作为营业场所\_\_\_\_\_年度我们将以外套为主，大家可适当搭配其它品牌的种类。\_\_\_\_\_年度我们的种类将向多样化发展。

第三条各专卖店可自行装修，但是必须以中等以上的装修水平对待。我们也将提供装修参考及一些宣传图片。

第四条乙方预存金在\_\_\_\_\_元以上，用于支付\_\_\_\_\_\_品牌服装进货及进货中所产生的费用。

第五条  乙方向甲方进货价为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_及其它甲方实际所属的网络对外批发价的基础上打\_\_\_\_\_折。

第六条乙方春秋两季的平均每季进货数量超过\_\_\_\_\_件，将返还此季度进价总额的百分之三；春秋两季的平均每季进货数量超\_\_\_\_\_件，将返还此季度进价总额的百分之五。乙方夏季的进货数量超过\_\_\_\_\_件，将返还此季度进价总额的百分之三；夏季的进货数量超过\_\_\_\_\_件，将返还此季度进价总额的百分之五。乙方冬季的进货数量超过\_\_\_\_\_件，将返还此季度进价总额的百分之三；乙方冬季的进货数量超过\_\_\_\_\_件，将返还此季度进价总额的百分之五。返还金额将在每个累计周期完成后充进乙方预存金额内。

第七条乙方的零售价不得低于：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_及其它甲方实际所属的网络对外批发价的\_\_\_\_\_倍（比如网络批价\_\_\_\_\_元的服装， 零售价不得低\_\_\_\_\_元）如有特殊原因，可与甲方协商解决。

第八条甲方所属的所有网站不得接纳除乙方外，\_\_\_\_\_市的任何批发客户，乙方有权力对甲方的本条所说明的诚信进行任何方式的验证（比如以代理地区其它批发客户身份进行验证），一经发现甲方向\_\_\_\_\_市的任何地址进行\_\_\_\_\_件起的批发行为发货，可按甲方违约处理。

第九条乙方每次进货均从预存款中扣除。

第十条 预存款只能用于支付\_\_\_\_\_\_品牌服装进货及进货中所产生的费用，不以其它方式退还。

第十一条乙方所有进货可享有百分之\_\_\_\_\_的调货率（收货起两月内），特价品、低价品，不享有换货率。

第十二条乙方每次调货，服装附件不全或污损的不能调换。

第十三条若进货后发现次品，请在一周内告知公司，并说明次品原因，如果属实，退换费用可由甲方支付。

第十四条一方对因履行本协议而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，且该义务不受本协议履行终止或解除的限制。但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十五条本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与协议具有相同法律效力。

第十六条本协议附件包括但不限于：

（1）各方签署的与履行本协议有关的修改、补充、变更协议；

（2）各方的营业执照复印件、税务登记证等各种法律文件；

任何一方违反本协议附件的有关规定，应按照本协议的违约责任条款承担法律责任。

第十七条不可抗力是指双方在订立合同时不能预见、对其发生和后果不能避免且不能克服的事件，如自然灾害、地震和国家政府管制等等。

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本协议或迟延履行本协议，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

经书面通知之后，本协议内受影响之条款可在不能履行期间及受影响之范围内中止履行。但任何一方迟延履行后发生不可抗力的，不能免除其责任。

第十八条甲乙双方的责任

如果甲乙方未按本协议履行义务，将本终止本合同，甲方退还乙方所有的剩余预存金额。

违约方按本协议约定所支付的违约金如果低于对方因该违约行为所实际受到的损失（包括各种因之产生的费用、开支、额外责任，以及合同履行后所可以获得的直接利益），则对方保留进一步要求违约方进行补偿的权利，但必须提供相关损失的证明，且不得超过违约方订立合同时预见到或应当预见到的因违约行为所可能造成的损失。

第十九条 本协议书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

本协议各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第二十条任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对对方任何其他权利或任何其他责任的追究。任何一方一次放弃追究对方的违约责任并不等于今后均放弃违约追偿。所有放弃应书面做出。

第二十一条除法律本身有明确规定外，后继立法（本协议生效后的立法）或法律变更对本协议不应构成影响。各方可根据后继立法或法律变更，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采取书面形式。

第十九条如本协议包含的某一条款或某些条款无论在任何方面由于任何原因被认为无效、非法或不可执行，则这种无效性、非法性或不可执行性将不影响本协议中任何其它条款及整个合同的有效性。法律另有明确规定的除外。

第二十二条

1本协议要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2 前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人（在本协议中列明的住所）的法定地址。采用数据电文形式通知或通讯的，是指该数据电文进入被通讯人的收件系统。

**服装店上半年工作总结范文通用二**

在店面装潢的同时，我应该去注册工商营业执照和有关的证件，准备开业。

我们可以从我们先前选定的品牌选购货物做为我们店面的主流产品，也可以适当的再其他的杂牌子里面选择不错的款式进货。

选货也要注重市场，根据我们先前所做的调查进行进货。我们的所进的货一定要款式多，尺码齐全，颜色多，最重要的是必须跟上潮流。进货的数量也不要太多，先进少量试销，看看销售情况对未来市场的走向进行评估。

还有进货的时间问题，我们需要及时进货，不要等货缺尺少码的时候在去进货，而且要保持店面里面随时有新货。比如你可以星期二星期三去进货，新货可以分成两部分来上柜，星期四上一部分，周末上第二部分，只有这样做你的店面才时刻有新货上市。

还有在国庆、元旦、春节……这些大假时期，你一定要及时进货，而且应该提前几天去进货，如果你到节假日到得时候去提货，厂家可能放假或者货存不足以致你又钱赚不了，干瞪眼。

在店面里你不可能一个人就能做下来，你肯定会请2到3个销售人员来帮助你的服装销售。你请的人首先要有一定的欣赏水平，文化水平也不能太低高中文化及其以上即可，如果有一定的营销经验则应优先考虑。请的销售人员也应该是漂亮一点的美眉，漂亮的美眉容易招揽顾客，提高服装的销售率。

请了销售人员，他们的工资你也需要考虑，你可以中和周边的店面，进行调整给发工资。他们的工资我初步定为基本工资每月700加提成（现在卖衣服的都有提成）加提成为月营业额的1%。收银主要由我本人负责吧，毕竟请的人不太放心。但在进货的时候你可以让他们代你收银，出了问题有他们共同承担。如果人选确定，应当签订个合同条约，避免日后带来不必要的麻烦。

1、 服装货款

2、 店面租金

3、 销售人员的工资

4、 流动资金

5、日用资金

6、其他资金（如突发事件等）

1、 一切就绪只欠东风，就等开张大吉。选择良辰吉日，做开张大典，在店面前，一定要做好宣传工作，比如去附近的学校、小区、人流量大的地方……去发传单。在开张当天，开展一定的促销活动是不可避免的，这个以定要印在宣传单上。

2、陈列一定要突出你店面的服装的优点，晒出精品，晒出人气。比如你可以选择不同的衣服来搭配穿在模特身上（应该经常跟换），放在店面的玻璃柜里面或者你还可以给销售人员发套服装，这也可以做到打广告的效果。

1、衣服的款式要与时俱进，不要太老土，也不要太过前卫，毕竟我们做生意就是满足大多数顾客的需求。

2、每周或者每个月都应该有新货上柜，这样你的店面才看起跟的上市场的需求。

3、对顾客的服务一定要周到，做到微笑服务。让顾客高兴而来满意而归，这样我们才可能有回头客。

4、促销方法：

① 是不是为顾客送点小东西，特别是女顾客，你免费送点小挂件，小饰品，她们会很高兴的（千万别吝啬这点小钱）。

② 不定期的打折。人们都希望花少的钱买，买好的产品。还可以买一送一（这个以马上过季的产品为主），这个很为店面聚集人气。

③ 一年内做几次促销活动，时间可以定在元旦、春节、国庆等时间。

④ 可以开展团购活动，有一定的优惠，毕竟量大从优吧。

⑤ 购适量的产品可以优惠，比如消费300元可优惠50元或者换代金卷或者等价的商品。

5、 了解客户

比如长期在你店面买东西的顾客，你可以问他们点建议在店面里弄个意见薄或者可以对顾客做个简短的问卷调查。

你可以按照以上做为范本，为以后开分店做好准备。

**服装店上半年工作总结范文通用三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 、根据服装销售行业有关规定和劳动用工办法，经协商甲、乙双方平等自愿共同签订本协议，共同遵守执行。

2 、本合同期限为至\_\_\_\_年\_\_\_\_月，或无合同约定期限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，可根据企业经营和用工需求，商议解决。

3 、工作任务：

3.1 甲方安排乙方在门市店铺内营业员岗位，从事该岗位职责范围内的工作;

3.2 乙方的工作岗位、职责及工作质量要求，按照甲方的有关规定认真执行;

3.3 乙方应完成工作任务，执行安全规程，履行职责，遵守劳动纪律和职业道德;

3.4 因甲方生产(工作)情况发生变化或乙方不能胜任本岗位服务要求时，乙方应服从甲方的工作安排和调配。

4 、劳动报酬：

4.1甲方应按照国家劳动法有关规定，遵守按劳分配原则，结合工作价值，根据乙方所从事的工作岗位和工作态度，依法确定乙方的劳动报酬，按月以货币形式支付。

4.2 按个人工作能力和营销经验合理确定工资待遇，1个月为双方共同适应期，期内薪金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/月，试用期满薪金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/月，根据企业经济效益和个人劳动付出，调整浮动奖金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/月。

4.3 为增强员工爱岗敬业，增强责任心意识，工作时间为每日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_或\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，因行业特点和工作要求确定每月全勤奖为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/月。

4.4 为公司正常运作和约束乙方按规办事，按月收取岗位抵押金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(按月扣除)。

5、劳动纪律：

5.1 乙方应严格遵守国家各项法律规定。遵守甲方工作规范、操作规程、劳动安全制度等各项规章制度和规定要求。同时，爱护甲方财物，保守甲方机密，维护甲方利益，服从甲方的领导、管理和教育。

5.2 乙方违反劳动纪律，甲方可对其进行批评教育，直至按有关规定给予必要的纪律处分或解聘。

5.3 乙方因个人原因请假休息，不支付劳动报酬，并应提前告知甲方妥善安排，同意后方可休假。

6 、协议的终止、变更、续签和解除：

6.1 经甲乙双方协商同意，可以变更协议有关内容并办理协议变更手续。

6.2 甲方可以根据国家有关规定和生产经营状况，以及乙方工作适应能力解除本协议，按约定结清劳动报酬。

6.3 下列情况乙方可以提出解除协议，甲方严重违反劳动协议或法律法规，侵害乙方合法权益和经济收益的。

6.4 乙方要求解除协议，应提前45日内通知甲方或经甲方工作安排合适接替人选同意。未按此项规定办理，乙方承担违约责任，岗位抵押金不予返还。协议正常终止后，甲方应保证全额退还甲方所缴纳的岗位抵押金。

7 、任何一方违反本协议规定，给对方成经济损失，应视其后果和责任大小按有关规定予以赔偿。

8 、协议如有未尽事宜，凡属国家有规定的，按有关规定执行;凡属国家没有规定的，甲、乙双方可协商修订、补充。出现任何异议甲乙双方均可向锦州市劳动仲裁委员会提起申诉和复议，公平裁决。

9、请甲乙双方认真阅读，本协议双方签字即生效。协议一式贰份，甲、乙双方各持一份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

签订日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 签订日期： 年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**服装店上半年工作总结范文通用四**

1、做好促销前的宣传工作

也就是适时广告。现在服装店的广告一般是通过目录式销售来实现，因此，做好适时广告也是很必要的。

\"酒香也怕巷子深\"，再好的促销方式消费者不知晓，也只能\"胎死腹中\"。做好七夕促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个店面的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在店面辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。促销宣传要在店面的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的商场，可运用电视广告，强势媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小店面则无须\"大动干戈\"，在商店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。时下，不少商店的促销政策\"轻轻地来\"，又\"轻轻地去\"，在人群中\"惊不起一丝涟漪\"，自然也就达不到提升人气的目的。

2、巧制促销政策

促销方式的合理于否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

(1)、发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢?原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

(2)、集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满100员返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引的不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。

利用几点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

(3)、注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是\"一成不变\"，面对漫天飞的促销广告，消费者对\"老面孔\"已经不再\"感冒\"，因循守旧的促销方式成了\"聋子的耳朵\"，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的\"眼球\"。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能\"搬起石头砸起了自己的脚\"。

3、中后期的宣传

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

4、发放优惠券

优惠券促销与现金折扣最大的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

有三个方案可以争取到更多新顾客。

方案一可以在目标消费群集中的地方进行每个单位有限额度的有限时间的优惠劵派发，并结合优惠劵派发新产品说明，以吸引更多新顾客前往服装店参加促销活动，争取新顾客。

方案二可以在一些大型百货商场门前的产品小单页发放可结合优惠券活动，这种方案在短期时间内有一定的销售效果，不过会对品牌造成一定的伤害，通常阿里山，服装店优惠券促销不会简易使用这种方式，除非是竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三也可以与相关性服装产品的地区性购物杂志联系，认可该杂志所有的优惠券，并进行产品销售。这种方案可以更大限度地扩大宣传范围，让更多地区的消费者都知道服装店的促销活动，从而吸引他们前来光顾，参加促销活动。

5、其它七夕促销具体方案

(1)、精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

(2)、vip招募

服装店要始终壮大自己的会员队伍，会员的预存费用模式是服装店最大的效益保障，因此，开发vip会员是服装店销售的核心工作。

(3)、网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

(4)、醒目活动

一个醒目的活动能够促进销售，带来客户，提升服装店的知名度。醒目活动要月月开展，周周开展，不能荒废，活动要贴近实际，贴近消费需求，贴近合理的利润空间。

(5)、社区互动

服装店要始终服务于周边环境，以便于经营。因此，社区互动必须积极参加，要主动联系社区，争取通过有效途径为自己造势。

(6)、直销

直销市场来势汹涌，目前国内批准的20多家直销企业做得如火如荼，直销领域中大部分都有服装店的开设，因此，服装店做直销是一个很好的方式，直销带动的消费数据库将大大增加编外销售的规模与效益，做好类直销的奖励体系与激励制度，也是一个很好的服装店销售模式。

(7)、团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

**服装店上半年工作总结范文通用五**

“衣衣不舍”校园服装店

销售服务行业,主要业务是销售校园服装、时尚服装、独具个性的适合大学生的服装、校园运动服装。

创意人发现，在山东财政学院中，学生不出校门就几乎可以买到所有的东西，除了衣服。——这除了表明山财后勤服务综合而到位外，也表明服装店为学校服务社区中的一个空白。在这种背景下，面向学生开一家学生自己的挑衣服的，前景总体来说还是乐观的。此计划可行性指数比较大。

创意人调查发现，大多数学生是支持在校园中开一家服装店并表示他们会光顾的，占被调查人数的80.1%(158名被调查者中有127人赞成)。总结原因主要有两个：一是现代大学生与社会接触频繁，几乎成为时尚与潮流的生力军，简单的校服已不能满足穿衣的需求;二是学生们功课比较多，外出购物费比较浪费时间，如果校园中有就方便多了。

价格预测：消费对象主要为学生，根据调查中的结果得出价位应定在偏抵水平上。需求预测：学生们的衣服与社会联系紧密，除了衣服外，一般随季节与潮流更换都比较快比较频繁，加之一些大众化的衣物如牛仔裤，在价格合理的情况下销售绝对有保障。

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。学校地域略小，学生是最好的广告媒介，只要维持店牌的信誉开张前后的推销与正常营业之后的宣传可以省掉很多环节和费用。

创业在学校，店铺可以租赁。创意人在考虑方便顾客的同时，还要考虑不影响学校其他正常业务等条件，于是初步觉得选择学生超市三楼空置店铺，大小合适，地理位置颇佳，从这一点上讲，学校同意把它租赁给我们的几率很大。

初期费用粗算

房租：1500元/月装修费：1000元第一次衣服货款：5000元其他费用：1000元

员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面不可预计费用：xxxx元门面转让费：10000元

资金来源主要是靠吸引投资方投资。我们将许诺给投资者10%——15%的年投资收益（据销售情况）

故投资方初期投资需要人民币15000元。一旦协议达成，我们将在学校中的西安商业银行或者工商银行开一个银行帐户，资金一到位，创业计划便可实施。

经济效益评价：西科大有在校学生约10000人，按我们调查中的比率将会有8230人光顾服装店，再加上校职工教师，保守数字可以定为8500人。这些人对服装的消费即使是最低标准30元/月，服装店每月将有255000元的销售收入。各项成本在之前已列出，计算之后得出服装店最保守的税前利润也将会是80000元/月。且从项目的风险性分析，投资服装店从各因素分析风险性都是极低的。

社会效益评价：如果服装店按正常预算营业运转，学生们将用最低的价格买到满意的服装。这对于支持学生学业是一大贡献;二是学生们节约了去校外购物的时间;三也是最重要的，是给学校增加了收益，学生提供了勤工俭学的机会。

投资者将在很乐观的前提下用15000元投资换得明年大于25000的本金与收益。

“衣衣不舍”服装店为学生自由创业的小型个体私营企业。

销售人员将从学生中招聘，利用学生课余时间勤工俭学锻炼自己。

1、选货

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。进货尽量安排在每个星期的六或七，这样每个星期店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着周末上!

2、进货渠道

各品牌折扣店，网购，洛口服装批发市场

无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

采取转让措施。

**服装店上半年工作总结范文通用六**

乙方经对甲方之经营理念、营销模式、管理能力、服装加盟等多方位考察并表示认同接受，同时结合自身条件、可发展空间以及消费市场状况等各方面的商业环境，自愿加入服装批发体系，经甲乙双方本着充分协商、平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守。

总则

1─1 双方的法律关系：甲乙双都是独立自主互惠互利的合法经营事业者，双方之间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系，乙方不得有代表甲方行使权力的资格（另行授权除外），其员工不是甲方的员工，甲方对乙方及乙方对员工的劳动关系及行为不承担任何责任。

1─2乙方为独立经济实体，对外具有独立法人资格，对内实行自主经营，独立核算，技术上接受甲方的监督和指导。1─3 本合同受中华人民共和国法律的约束和保护

合作级别及费用支付方式

2─1乙方自愿投资店面，筹建服装门市不低于  平方米，有，甲方提供服装货源

2─2 乙方签订本协议当，  乙因在60天内，方在向甲方付还一合作权益金，返完为止。

甲方的权力和义务

─1 甲方拥有“服装生产与销售技术的所有权。

3─2 为乙方从业人员（1—2人）提供专业，系统的理论和实际操作技术培训，同时向乙方提供甲方内部技术资料，技术咨询等售后服务。

3─3 甲方提供服装乙必须积极经营

乙方的权力和义务

4─1 获得甲方“服装批发技术的使用权。

4─2 获得在甲方日常经营过程中专业技术咨询和指导的权利。

4─3 未经授权甲方不得将服装任何方式传授给第三者。乙方网点，不得因市场价格波动而自行销售，否则甲方有权提前中止合同并且乙方所付费用不予返还。

5─1 本合同常年有效，如一年内乙方不向甲方交货款，则视为乙方违约，则甲方有权单方面解除合同，所收合作权益金不予返还。

5─2 如遇不可抗拒的非人为因素（如战争，自然灾害等），造成本合同不能履行，双方均不承担责任。 5─3 甲乙双方在合同履行过程中如产生异议，应本着协商的精神解决，协商不成，任何一方应向本合同签约地人民法院提起诉讼。

6-1甲方在本协议签订后，向乙方提供的货源，运费由乙方承担配送方式及时间由甲方安排。乙方在收货后，应于三日内书面电话通知甲方。

7-1

如果乙  方免费铺货，然后货卖完了，在结帐，乙方必须完成每月8000元的服装销量

7-2在合作中甲方必须提供保质量，在款式上面也有新潮，不能太落后，档次低，中，高，的服装，或有乙方提供服装样品给甲方加工

7-3如果乙方需甲免费供货在合作中甲方有权利宗制乙方和其它服装厂家供货，但甲方要满足乙方所有的服装产品

7-4如果乙  方免费铺货，然后货卖完了，在结帐，乙方应在甲方的原批发价加百分之零点三的利息

7-5乙方应在收到甲方服装产品60天内一次性结清货款

7-6在合作中乙方月销售不到8000的货款也应一次性付清80000的货款

7-6乙方在销售中月销售超出8000的货款，甲方在超出的货款退百分之三奖励金

给乙方

7-7头次合作乙方应在收到甲方 服装产品的当天首付  当天收到服装货款百分之三十做为定金

7-8甲方在终止乙方合作时应退还向乙方所收的定金

8-1同双方签字（或盖章），并且乙方按合同约定的应付定金足额到位后生效。

8--2合同一式两份，双方各执一份。免费铺货，然后货卖完了，在结帐，你们公司有过这样的先例吗 8-3本合同签约履行地：福建省，厦门

甲 方： 乙  方

地  址  地  址：  电  话：  法 电  话：  甲方代表：乙方代表：盖  章：  代表签字：

**服装店上半年工作总结范文通用七**

前 言

开店，是眼下极受青睐的一种投资理财方式。的确，自己开店当老板，假如经营状况比较理想，不仅可使你的财产得到有效的保值增值，而且还能在心理上获得一份成就感。

由于时间紧张，想来想去没有什么更好的项目，也没有更好的灵感，不如走传统行业路线——服装行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利益和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来商榷，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

之所以认为选择服装业便于倔起，是因为市场之大，购量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业阶层。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就必须解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。针对此、我们拟定了这样一份开业计划书。

门店简介

简介：

店面名称：衣恋服装店

店面类型：个体经营

所属行业：服装销售

经营范围

衣恋服装店选择女装产品，上衣，裙子，裤子，套装等。做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售，在产品陈列上要突出自己服装的特点。

产品与服务特征介绍

我店经营的是女装产品，休闲、修身、上班族等群体均适合的产品。选择自由进货，进货时首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，再着手落实进货。少进试销，然后再适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。 进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的。如果进入销售旺季，三四天就补一次货！新店开张暂时只在淮安汇通服装批发市场进货，就近方便，等日后销量上去，再考虑去其他服装批发市场进货。

市场分析

市场定位与目标客户

商品定位

由于本店的目标对象是18-45岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

消费者分析与定位

成年服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

45-65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在18-45岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

市场预测

把握“客流”就是“钱流”原则在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。

南京路是沭阳县城的商业中心、闹市区、繁华地带，人口密度高、人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰的款式或类型的选择比较多样，而且此地交通便利，有多路公交和出租车经过。附近综合商场和大型超市较多，客人在逛完商场或超市后会顺带到附近的街店转转，附近也有几个住宅区，这都会给店面带来大量客流。同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

竞争分析

总体来说服装这个行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，，我们店的服装具有针对性，在当地羊绒毛呢服装的款式等各方面都是比较齐全的，服装的价格在当地属中等的，对目标客户群体来说也是比较合理和可接受的，这两个有利的因素弥补了我们店面刚刚创建、竞争力弱的不足。虽然目前销售渠道单一可能会影响服装的销量、降低店面在当地的竞争力，但等店面成熟、壮大后我们将拓展其它销售渠道（网络销售、电视销售等）来提升本店的综合实力和竞争力。

swot分析与结论

优势（strength）

服装业便于倔起，利于把握生存原则, 市场之大，购量之强，只要我们的产品迎合大多的消费群体，就是赢家；服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业阶层；产品价格在当地属中等，对目标客户群体来说也是比较合理和可接受的。沭阳县南京路商业中心是该地区客流量大、购买频率和购买质量较高的地区，来此购物的顾客大多表现出较强的求质、求好、求美的心理特点，对价格的敏感程度相对较低。所以在这些地区，商品的质量好，品种要齐全，有较强的趋时性及时代感，我们店的服装都集合了这些优点，吸引顾客比较容易。

劣势（weakness）

南京路商业中心房租费用比较高，市场竞争性也强，各行各业争芳斗妍，并非是所有店铺的理想开业地点；服装店销售过程中会面对不同的人群是一个重要环节，店内的销售人员会遇到这样或那样的顾客，但由于销售人员不懂得服装销售心理，所以在服装销售中容易出现这样或那样的问题；店面刚刚创建，目前销售渠道单一；资金预计初期收益较低；团队成员都是大学刚出来的、总体上还是缺乏社会经验；店内的人员推销成本高，所需人力、物力、财力和时间量大。

**服装店上半年工作总结范文通用八**

这个方法适合的是季末上新款开始多起来的时候，很多当季的已经基本走不动情况下。至于时间的掌握完全是和当地的气候和换季时间联系的，女装品牌折扣店主可以自己把握。这个活动的好处就是把该清的全部清掉，至于赚多少就不要太狠了，想清楚一件事，就是这些季尾的女装尾货如果一旦错过这个清货的季节，也许来年就是垃圾一堆。所以一线品牌折扣女装还是告诫给为店主，让你的钱活起来，压货不是本事，流动资金才是你发展的法宝。

这个方法的好处就是在其他服装价格没有变动的情况下，对其中一部分相近价格的服装集中清货，可以搞一个大推车，或者店铺中设置一个特价专区，如果清的不好，就在价格和货品上进行调整，如果清的好，就不断的分批分阶段清货，当然在清货的时候其他还能卖的最好价格波动不要太大，因为只要是要给客户一个差价的感觉。

这个活动在不同时期都可以采用，做个活动我觉得就是要大张旗鼓的宣传，在店铺醒目的位置一定要用最大的好报宣传活动，至于满多少送什么就要看店主自己的斟酌了。目的还是以大量走货为主，这个活动还可以分为两种方式，一种就是满几件就送，另一种就是满多少总价之后在送，但是这个活动的要点就是不要让客户觉得你送的东西不值得，这样做可能还会让客户产生一种被欺骗的感觉，所以在送什么的问题上三思后行。

可以在季末清货的时候采取分价进行促销清货，具体就是把差不多同一价位的品牌折扣服装分别陈列在不同的区域销售，然后统一标价，销售的时候也可以采用折扣的宣传方式，至于价位的把握肯定不能恰到好处，但是该一刀切还得一刀切，好货里面夹杂不好走的，至于价格阶梯的分布一线女装建议还是不同阶梯的好，因为只要客户一眼就可以找到自己的消费价格之内的服装。做到这一点就需要品牌折扣女装店主合理分配不同价位服装的陈列和价格区间。

折扣保持在“少赚”这个概念之内，可以在店门口货店内全部以季末清货的大幅海报吸引顾客。口号就更多了，比如像全场x折，季末大清仓、折上折的形式出现，当然这个折扣的比例还得店主自己拿准。这个折扣的方式是适合于一口价的店铺，至于议价的服装店可以采取下面一种方式。

**服装店上半年工作总结范文通用九**

系部名称：护理系 专业：护理

年 级：20xxc届护理一班 姓名：何家乐 学号： 18

实习单位：森马服装店

实习时间：20xx 年01月1日 至 20xx年01月29日

结合自己的实际情况，我利用假期去城固工作的“森马服装连锁店”进行了促销实习，活动也为自己提供了一次进一步接触了社会的机会。对我来说促销是个全新的领域，通过几天的实习，我深切地感受到自己社会经验的欠缺，也深刻体会到了促销工作的艰辛和专业，现将我的实习感受总结如下：

1. 商店要有良好的卫生环境。老板带我进入服装店，作了简单的介绍后，便开始了一天的工作，首先被安排的任务便是打扫卫生，先拖地，然后擦拭、整理衣服货架。每次顾客走后，若地面脏乱也要整理，尤其是门口一带。良好的卫生环境能给顾客留下好的第一印象，是顾客愿意逗留、顺利购物的前提。反之，顾客很可能产生反感情绪甚至“拂袖而去”。

2. 销售人员要有良好的精神面貌。销售人员如果拥有阳光向上、富有活力的精神面貌，便会影响到顾客，从而让顾客也感到自己情绪高昂，那么才能让顾客愿意主动与你交流。好的精神状态还表现在仪容仪表上，顾客们在看一个品牌时，销售人员就成为了这个品牌的“代言人”，具备良好的专业知识的销售人员，才能对服装品牌给出最好的诠释。精神状态好的销售者，成交的几率会大很多。

3. 营业人员要有良好的身体素质。销售人员一整天都要在店里工作，忙碌时更要不停地走动，站立服务让我感到劳累。只有拥有良好的身体素质，才能拥有旺盛的精力来全力以赴地工作。强健的体魄是一个销售人员必备的“硬功夫”。从这个角度来讲，做生意也是一种体力活。

4. 销售人员要有良好的专业知识。专业知识自然是顺利销售商品的基础，我们在销售商品时要掌握相关专业知识，譬如32号是小号，34号是中号，36号是大号，而且我们看到顾客，就应当大致清楚他（她）应穿多大的衣服，我们也要清楚每种服装的价格，熟悉它们在仓库的位置，并熟悉商店的折扣情况，从而更好地为顾客服务。

5. 销售人员要有良好的销售技巧。销售技巧是顺利销售货物的关键，作为销售人员，要善于察言观色，能够大致了解顾客的心思，判断顾客的态度。譬如从顾客说话的方式、走路的姿势等言谈举止，便能判断出顾客是漫无目的的闲逛，还是想要认真地挑选。当顾客试穿衣服时，要真诚地称赞顾客的优点，委婉地指出不足，注意措辞，当顾客临走时，亦可推荐顾客到与本店拥有共同利益的其它店（对方不知情），正所谓“肥水不流外人田”。

6. 销售人要有良好的营销心态。经过在服装店实习，我进一步认识了社会，一天的时间也接触到了形形色色的人。总体感觉作为销售人员，必须具备良好的心理状态，树立“顾客至上”的销售理念，无论顾客是何态度，都要用友好的态度耐心地为顾客服务，即使卖不出衣服也不可急躁。同时，长久的站立服务可能会感到枯燥、疲倦，销售人员应当具备顽强的毅力，才能坚持工。作

经过实习，我感受到了工作的辛苦、挣钱的不易，也丰富了一些社会阅历，并进一步拓宽了视野，同时也认识到了自己的不足，这都是一笔财富，为将来进入、融入社会积累了一些宝贵的经验。所以我要努力好好学习能更好的立足于社会

护理一班何家乐

20xx年1月30日

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找