# 服装销售工作总结与规划

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-06-14

*服装销售工作总结与规划大全5篇销售工作总结可以帮助销售人员探索新的销售模式和业务拓展，提高自身的创造力和创新能力，创造更多的销售渠道和业务机会，为企业的持续发展注入新的动力和活力。以下是小编整理的服装销售工作总结与规划，欢迎大家借鉴与参考!...*

服装销售工作总结与规划大全5篇

销售工作总结可以帮助销售人员探索新的销售模式和业务拓展，提高自身的创造力和创新能力，创造更多的销售渠道和业务机会，为企业的持续发展注入新的动力和活力。以下是小编整理的服装销售工作总结与规划，欢迎大家借鉴与参考!

**服装销售工作总结与规划精选篇1**

20\_\_年是比较忙碌的一年，也是动荡的一年。x内衣在王总和徐总及各部门领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新，为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为x内衣x品牌的销售人员，没能完成公司的既定目标，工作中存在不少的问题，希望公司能给于指正。为了来年更好的完成\_的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结，让初入内衣行业的我有史可鉴。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至x的.大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下两方面来总结与展望未来。

1、团队性开发市场，促使熟知区域市场经济状况及竞争品牌的市场分布。

如：年初的“x”行动，年底的“x”大型招商会等不仅仅训练了销售人员的对市场的分析能力、协作能力，而且家人们均在行动中互相学习，在工作中互相总结，不断创新，不断完善。同时\_内衣在行业内树立了更好的形象，在市场上减少我们推广的难度。这样的前期铺垫，将对我们后期的开发及维护。

2、企业强大团队的建设，团队及人才的培养，不断通过培训补充团队战斗力。

如：不惜血本的逐步完善团队建设及人员配置，x雅安莉娜团队的成立及区域人员的分布，让我感到不会顾此失彼且提高了市场的开发及维护能力。各方面的培训，让我们了解到更多的行业知识及销售技巧。同时通过沟通学习了解到自己的不足及改进方法，不至于走弯路。团队的建立及培训让我们有了方向及期望。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望20\_\_年，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。最后祝x雅安莉娜能在公司和我们小组的共同努力下创造财富。

**服装销售工作总结与规划精选篇2**

在\_\_服装工作的x年时间里，我从一名销售的新人一点点的接触这个行业，认识了许多的人，也体会了很多的事情。从工作中的一点一滴中，我的累积了作为一名销售必备的经验，也让自己越发的熟悉了这个行业。

回顾这段时间的工作，我首先要感谢领导和同事对我的培养和指点，销售并不是一件简单可以掌握的工作，但因为有大家在工作上对我的帮助，我少走了很多弯路也避免了许多问题的发生。真的很谢谢各位。

在过去的工作上，我学会并良好掌握了一名服装销售所必备的能力——赞美。工作的经验让我认识到，作为服装业的一员，赞美是必不可少的技能。虽然对销售而言，了解商品，学会沟通这些都是首要的基础能力。我也一直在为这些方面努力，积极的去了解公司产品，并吸收到到自己的沟通技巧中。但我也通过不断的沟通认识到，服装这一商品的购买欲本质上来源于客户对赞美的需求。

为此，在工作方面，我在自身服务的基础上，努力提高了自己的赞美能力。能通过观察和沟通，了解客户的需求，并在实际的推销中积极赞客户，留住客户，并提高客户的购买欲。

此外，服务也是我在销售中不可或缺的“法宝”，工作期间我时刻必备的.就是常挂在嘴角的微笑，并且为了做好工作，我在之前认真学习了服务的礼仪，能用得体的服务提高客户的购物体验，进一步的提高成交率。

在这段工作中，我深刻感受到作为一名销售，我们不仅对服装这一行业学精，更要学“杂”，对于服装的搭配，以及和首饰等相关产品的了解都要有涉猎，不能笔直发展，要在这一行业中积极扩展自己，追赶潮流，让自己能比“精挑细选”的客户更加专业，更加渊博，才能取得客户的信赖，取得销售的成功。

总结字自己的情况，我也意识到自己还有一些需要加强的能力。如：“对老客户的沟通和宣传，以及加深自己的服装专业知识。”

通过工作，我得到了很大的成长，在近期来也取得了不错的成绩。但正因为如此，我才要更加努力，潮流在不断变化，我也要紧跟时代，积极发展并提高自我销售能力，为公司，为未来，做出更多的贡献和努力!

**服装销售工作总结与规划精选篇3**

做服装销售生意看起来很简单，好像谁都可以来做，其实，事实并非如此，只有你亲身体会了，才知道市场竞争是多么的激烈。服装销售的过程也是从买卖商品中赚取差价的过程，而这里关系到很多学问，比如进货，你就要知道如何确定进货的数量、质量以及种类，如何确定进货资金和流动资金的比例，什么时候补货以及如何确定补货的数量等。

具体来讲，要做好服装销售工作，你需要做好以下八个方面。

一、选择好方向

不管是经营男装还是经营女装，你一定要有一个清晰的思路，做到头脑清晰，千万不要一到批发市场，看到什么都想做，做服装一定要专一，不要让别的东西影响了你的思路。

二、进行服装定位

选择好服装以后，就要给你的服装进行定位，是做品牌、学生服装，还是中老年服装、童装，然后，针对你所定位的服装进行市场调查，例如：你做大学生服装，运动休闲系列。你就要先到批发市场了解批发的价格，所有批发运动系列的批发商你都要了解，拿本子记住谁家批发什么样的运动服装、什么样的价格、谁家批发的好、谁家进货的人多、谁的店的生意旺，你都要牢记在心，这就是你的财富。另外，观察来进货的人，都进什么样的货、在哪里卖、如果你发现这个人总来进货，那就是他卖的好，你就要跟踪他到他的店里去偷偷的调查了，看他是怎么样经营的，怎么样销售的，这样你心理基本对你要进的服装有一定的了解，这对你开店有很大的帮助。

三、进货

如果你是第一次进货，在和经销商谈价格时，也要装着熟客的样子，因为你能说出别人家的服装价格，因此，老板会认为你是行家，这样你就不会在第一次进货时，花太多的大头钱，知己知彼才能百战百胜。

四、依托进货

当你第一次去进货时，千万不要看到别人抢购，你也跟着去抢购，因为第一次进货，你看不出真假，所以，在这种情况下，你可以采取依托进货，让别的批发商帮你进几件，因为你进的少老板是不批发给你的，就是批发给你也是很高的价格，你给帮你的人每件衣服加点钱，就可以批发到你想要进货的衣服，比你在老板那里批发省很多的钱，回去看看，如果卖的好，就可以根据需要来进货了，这样不会上当，前提是在批发商不认识你的情况下完成。

五、店面布置

进完货后，你就要对服装的摆放，在拜访的时候要注意，店的.整体效果做到给人很舒适的感觉，可以去考察批发商或者专卖店、零售商的店铺，到那里学习衣服的摆放，这样你的店就可以以崭新的面貌迎接顾客了。

六、掌握市场行情

你要随时掌握市场行情，发现批发商的价格调整了，你也要马上调整你的价格，卖多少、怎么卖，自己一定要做好调查并确定好。

七、做好促销

新开业的店，要做好以下促销活动，可以根据你店的大小决定购买礼品，还是有很多人喜欢贪小便宜的，可以抓住这样一部分人的心理，做好促销活动。在开业的时候，你可以进一些塑料盆、洗脸盆，这些看起来很大、很有诱惑利，还要进一些气球要带字的那种，有很多小朋友喜欢，大人会带孩子来要气球，记住质量一定要好，开业当天，对提前来到店前排队的顾客前200名赠送礼品，买东西的人都有礼品，商品开业还要打折，把气愤弄的火火的。这样，你店的生意就会好，很多人都会知道你的店，给人留下一个好的印象。

八、做好经营

促销过后，你的店就会步入正常经营的状态，在店铺经营过程中，即使没人时，你也千万不可坐下来一起聊天，这样会让人感觉到你的生意不好、服务不好，一定要做到分工明确，有擦地的、摆货的、试衣服的，让你的店忙起来，让别人感觉到你店的生意很好。

**服装销售工作总结与规划精选篇4**

我们店是20\_\_年9月份开业的，从开业到现在也有半年的时间了。我作为店长也经历了人生中特别的6个月，这六个月我收获良多。在店子的管理方面，货品销售方面有了我个人的些许理解。

一、店子管理方面

我觉得作为店长不仅仅只是店长，也应该是朋友，还应该是“家长”。作为朋友，与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”,要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

二、货品销售方面

货品销售方面我想从三个方面着眼

1.从货品质量来看：总结去年的货品有以下两个特点

①本身质量部过关特别是作为我们店高价位的.129厚羊毛衫，尤为明显。例如20--02

49、20--0250、20--02

45、20--0248。表面起毛起球明显。

②做工不过关去年销售的229棉夹克，款式都还可以，但是做工很差。很多地方走线不直，有明显的不平，线头也较多。再就是129羊毛衫到目前为止已有22件次品之多，比其余所有货品的次品1

总和还要多，其中出现有破洞、跳针、脱线等等一系列的问题。

2.从货品款式来看：根据顾客反馈总结有以下三点

①版型宽大尤其是49厚羊毛衫，尤为突出。99休闲裤裤腿也很粗大，并且99休闲裤工艺方面，我个人认为也有些许问题，当尺码达到35(包括35)以上后，在裤子口袋和裤缝出有明显的隆起，很多顾客都会因为这样而放弃购买。

②衣服颜色太复杂，太老气我们店主要的消费群体是28——58年龄段的顾客，他们都喜欢颜色简单一点的款式。像羊毛衫总有顾客提到想要板色，纯色系的。而这个消费群体他们倾向于年轻点的款式，从年龄上讲他们处于中年，但是我们店子的衣服款式与他们的预期还是有距离的。

③男包太正式，太死板了我们店消费男包的顾客一般是25——35岁之间稍年轻一个群体。来消费的他们一般都还没有建立明显的品牌倾向，他们的消费很具有偶然性。根据他们的年龄特点他们喜欢简单一点，皮面软一点的款式。他们可不想每天背着一个四四方方的方盒子上班。

3.从货品销售倾向来看：有以下两个特点

①高价位和特价货品比较好卖像羊毛衫元旦过后129和49(厚)的比较好卖;而鞋子199休闲鞋和99休闲鞋比较好卖，原来没有199休闲鞋时，179的就比较好卖;而皮鞋很明显的159的比139的好卖;399皮衣较29

9、229棉夹克好卖，而299夹克因为做工较229夹克好卖。

②中间码号好卖想鞋子

39、40码号好卖，羊毛衫、休闲衬衣

48、50码号好卖。以至于出现这个月盘点好多的款只剩下

46、52的现象。特别要提到一点是399皮衣50、52好卖，甚至很多人想要54的码，所以在此我建议来年的皮衣能出些54的码，可以配货成2-3-4-4-2。

最后结合我们店我想谈下我们店铺货问题。我们店面相比黄石店较小。故而我们的铺货不能像黄石店那样面面俱到，所以根据这半年来的销售，我觉得我们店高价位的货品相当不足。从我们店的装修和摆设我个人认为黄石二店应该走精品高档的路线，多拿些高价位的货品，而以往的特价货品也不要撤，而中间价位的可适当撤换，像169休闲鞋、99羊毛衫、139休闲裤。要突出我们店的特色，不要让顾客觉得是进了一个比香港店小一点的“香港店”。

**服装销售工作总结与规划精选篇5**

对我来说，这三个月是紧张而充实的。我三个月前加入了我们公司。因为工作需要，我成了一名服装销售员。我是销售行业的新人，刚进这个岗位的时候真的什么都不懂。感谢同事的帮助和指导，感谢领导的支持，让我能够逐渐适应这份工作的需要，然后在这个试用期结束的时候能够顺利转正，所以一定要感谢每一个帮助过我的人！甚至公司的要求也是我自己对进步的要求。以下是我在三个月试用期内的工作总结：

作为一个服装销售员，公司对我们有销售要求，而我又是一个涉及这个行业的新人，所以第一次了解这个规定的时候很慌张，不过好在因为我们是新员工，所以有超前的计划。第一个月完成多少，第二个月完成多少，然后第三个月转正的时候，会要求和正式员工一样的销售额。有了这样先进的安排，有了同事的帮助，我会渐渐安心。

经过三个月的工作，我知道销售不仅需要沟通技巧，还需要很多重要的方面。三个月的试用期让我在这些方面有了很大的进步。我们在销售的时候需要很大的自信，因为面对的是陌生人，所以在突如其来的交流中，一定要有自信才敢开口。刚开始的时候我心里还在犹豫，但是在同事的帮助下，我逐渐完成了几个订单，这些订单的成功逐渐让我有了成就感和自信，所以我现在很自信，不会因为自己是陌生人而不敢交流。

服装销售也需要学习很多服装知识，很多会在购买前试穿，但是我们只是想评估一下，有时候需要我去搭配，所以我要了解很多服装知识，了解当前的时尚趋势，然后我在推荐的时候才能更加自信，从而增加销售的成功率。在匹配的时候，我们也用自己的知识帮助他们匹配，更好的方便交易。

当然，我还有很多缺点。比如前段时间的假期推广活动，发现自己缺乏推广经验。在活动的准备阶段，我不知道如何找到自己的工作。我还没找到自己的东西就要被别人安排，所以我缺乏事情的主动性，这也是我以后需要继续学习的地方。

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