# 服装销售月总结怎么写

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2023-11-25

*服装销售月总结怎么写模板5篇通过服装销售工作总结，可以挖掘出一些销售机会，例如：新产品推广、灵活的价格策略等。总结这些机会，可以为企业制定更精准的销售计划，帮助促进销售业绩的提升。以下是小编整理的服装销售月总结，欢迎大家借鉴与参考!服装销售...*

服装销售月总结怎么写模板5篇

通过服装销售工作总结，可以挖掘出一些销售机会，例如：新产品推广、灵活的价格策略等。总结这些机会，可以为企业制定更精准的销售计划，帮助促进销售业绩的提升。以下是小编整理的服装销售月总结，欢迎大家借鉴与参考!

**服装销售月总结怎么写（篇1）**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾\_\_\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20\_\_年的工作情况总结如下：

一、在20\_\_年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的M专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。

我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在20\_\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。

做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“NO”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的

的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的\'充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

**服装销售月总结怎么写（篇2）**

x月份已经过去，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号来到劲霸男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。在不断的学习劲霸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，对劲霸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\_\_，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。

我认为我们劲霸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。

**服装销售月总结怎么写（篇3）**

\_\_月份已经过去，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\_\_月一号来到男装专卖店工作的，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。这是我们在下个月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。

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。

**服装销售月总结怎么写（篇4）**

\_\_月份已经过去，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\_\_月一号来到\_\_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\_\_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\_\_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。这是我们在下个月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，---专题每日；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\_\_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。

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。

“高雅音乐艺术进校园活动”是由教育部、文化部、财政部联合举办的，旨在贯彻落实中共中央、国务院提出的“进一步推进高雅文化进校园活动，丰富校园文化生活，提高学生艺术修养”要求的重要举措。活动自开展以来，有上千万的大学生从中获益。高雅音乐艺术进校园的活动开展的情况如何?当前这项活动中存在的问题是什么?应当怎样解决这些问题?是值得每一个高校音乐教师深入思考的问题。

一、高雅艺术进校园的积极作用

(一)提高大学生的审美能力

正确的、丰富的审美能力，是一个大学生应该具有的基本能力，而审美能力的培养，艺术教育不但是最佳的培养方式，而且有着当仁不让的责任。高雅艺术之所以高雅，是因为其都是艺术作品中的精品，蕴含着丰富的美的质素，通过对这些艺术作品的欣赏和体验，就能够得到一种美的熏陶和感染。比如交响乐，之前很多学生对交响乐不了解，认为自己听不懂。但是真正静下来感受这门艺术的时候，乐器之间的配合演奏出来的音响效果以及作品所表达的思想内涵，都给予学生深深的震撼，纷纷表示为交响乐的艺术魅力所折服。这就是一个审美的过程，也是一个审美能力得到提高的过程。

(二)扩大学生的知识层面

一方面，任何一部艺术作品都不是孤立存在的，而是呈现出一种综合性的特征。另一方面，具有“既博又专”的知识结构和能力，也是新时期大学生所必备的素质。高雅艺术进校园的活动就为两者提供了一个契机。比如对《黄河大合唱》的欣赏，在历史方面，能够了解到上个世纪30年代那段可歌可泣的岁月；在文学方面，可以感受《黄河大合唱》这部长诗的文学魅力；在音乐上，则能够体验合唱艺术的巨大感染力和人声歌唱的优美。大学生是文化的接受者，更是文化的传承者和创造者，通过对高雅艺术的欣赏，使得大学生的知识层面得到丰富和扩展。

(三)增强校园文化建设

作为高校的校园文化来说，应该主动汲取古往今来的一切优秀文化成果，并不断积淀、丰富和发展。高雅艺术进校园活动的开展，其意义绝不仅仅是举办几场演出，而是将其作为学生人文素质培养的一种方式和渠道。尤其是对于校园文化建设来说，高雅艺术进校园活动的开展，既能够让学生感受优秀的文化艺术成果，又能够带动学校的校园文化建设，将会有更多的学生主动去学习一些艺术技能，这就是丰富校园文化的一个重要体现。只有将对高雅艺术的弘扬长期深入地开展下去，才能够使其有机地带动校园文化建设，这一点从目前来看，只是认识到了初步的功效，两者如何更有机地结合在一起，还需要进行长期和深入的研究。

(四)增强学生的群体意识

21世纪是一个讲求合作的时代，而高雅艺术中有很多都是以合作形式呈现的，需要所有演出人员密切配合，才能够获得良好的艺术效果。就合唱艺术来说，男高音、男低音、女高音、女低音4个声部分工明确，各司其职，什么时候进入、演唱多长时间、什么时候结束演唱都有着严格的要求，如果有一个人做不到，那么整个演出的成功也就无从谈起。很多学生对此有了深刻的体验，他们在观看演出的时候，自觉调整好手机，不大声喧哗，演出之后给予热情的掌声等，这就说明，他们的合作意识得到了加强，初步感受到了超越小我，融入大我的真谛。

(五)有助于参演学生专业技能的提升

高雅艺术进校园的活动中，表演者很多都来自于各大高校，他们或者是专业的学习者，或者是业余爱好者，无论是何种身份，高雅艺术进校园的活动，都让自己的专业技能得到了充分锻炼和提高。之前在练习中学到的各种技术，都可以在实践中得到检验，这对于艺术表演这门实践性极强的艺术来说，是尤为重要的。

二、新时期对高雅艺术进校园活动的发展建议

(一)学校自上而下充分重视

走进校园，自然离不开学校全方面的大力支持。活动开展以来，校方对活动的开展都做了精心准备，集全校之力保证活动的开展，这是值得肯定的。新时期，这种好的传统还要继续发扬。学校应该认识到这项活动开展的重要意义，提供必要和充分的人力、物力和财力支持，尤其要注意把各种工作做细。比如演出间歇期间，演出人员的饮水问题、演出场地的天气情况处理等，在原来的基础上再把工作做得细致周到，演出人员热情高涨，学生们乐于接受，才能达到最好的开展效果。作为教师，应该及时鼓励学生参与，对高雅艺术的欣赏都是有利无害的，特别是行政方面的教师，是活动开展的具体负责人，要各司其职，为活动的顺利开展打下良好的基础。作为学生，应该积极响应学校和教师的号召，积极参加和观看演出，认识到活动对于个人各方面提高的重要意义，认真而投入地欣赏，这样不但能够和表演者形成良好的互动，而且能够使自己的体验更为深刻。

(二)注重地方音乐文化的传承

活动开展之前，很多学生片面地认为，只有西方艺术才能够称得上是高雅艺术，其实不然，我们的民族艺术、地方艺术，有着丰富的艺术魅力和内涵，一样也是高雅艺术。比如对于民乐的欣赏，就可以获得和欣赏西方音乐截然不同的感受。而且教育部也明确指出，支持和鼓励地方文艺团体加入到活动的队伍中来，作为必要和有益的补充。所以活动开展完之后，学校应该以此为契机，趁热打铁，多开展一些相关的民族艺术活动，比如民乐的专场演出、中国画艺术展等，通过这些后续活动的开展，让学生对民族艺术、地方艺术有一个全新的认识，逐渐树立起一种民族自信心和自豪感，这对于大学生来说，是极为重要的。

(三)以活动为契机开展普及教育

高雅艺术进校园的活动，让教师和学生都感受到了高雅艺术的巨大魅力，开阔了自己的艺术视野，提高了自身的审美水平。然而这些都只是一时的功效。从实际情况来看，高雅艺术团体不可能频繁地在一个学校内进行演出，要想使整个学校的音乐艺术水平和学生的音乐艺术能力有所提高，还是要靠学校自身普及音乐教育。如高雅音乐活动进校园，更多的是一个带头和示范的作用。高校要以此为契机，大力开展本校的公共音乐教育。从教学目标、师资配备、环境建设等多个方面，进行重新审视，充分认识到高雅音乐艺术的巨大作用和意义。正所谓“十年树木，百年树人”，之所以要求以活动为契机，大力开展普及音乐教育，是因为在活动开展期间，有时会出现尴尬的现象。比如有些学生虽然对高雅音乐本身充满兴趣，但自身的音乐欣赏能力有限，不能很好地感受和体验作品，成为了一个遗憾。要培养对高雅音乐的欣赏能力，并不是一朝一夕之功，而是一个循序渐进的过程，唯有坚持不懈地开展普及教育，才能使学生的音乐审美能力得到切实的培养和提高，这才是对这项活动的最大支持。

(四)加大学校各类社团的建设

社团是学校文化的重要组成部分，以高雅艺术进校园的活动为契机，应该将其建设成为高校艺术活动的主阵地。首先要提高重视程度。有些人认为学校社团不过是几个兴趣爱好者的聚集地，并没有认识到社团所特有的各种功能，所以应该及时转变这一思想，建设好社团，利用好社团。其次是加大投入，有机管理。社团维持和活动的开展，是需要一定经费的，需要学校在一定程度上予以支持。同时重新明确社团的管理部门，责任到人，将其纳入到合理和正常的轨道中来。最后是要加强建设，打造精品。应当对一些好的社团予以重点扶持和帮助，比如予以适当的经费支持，委派专门的教师进行指导，等等，将其打造成为精品和典型，使之成为高雅艺术进校园活动的有益补充。

结语

大学生是时代的骄子，是国家的未来和民族的希望，对他们进行各种美的教育，是尤为必要的。高雅艺术进校园，就是实施美育和艺术教育的重要途径。8年来，已经有上千万的大学生从这些高雅艺术中认识美、感受美和体验美，对他们人生观、价值观和世界观的树立起到了重要作用。新时期，我们要以一种发展的眼光来看待这项活动，正视活动中存在的诸多问题，从学校到教师，从教师到每一个学生，都充分认识到这项活动开展的重要意义，为提高每一个大学生的艺术素养和审美水平，贡献自己的力量。

**服装销售月总结怎么写（篇5）**

近期业绩明显下滑,现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竟争优势；所处商圈选对店铺的选址,对于门店能否盈利至关重要,专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力,以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可.通过这种模式的经营,既扩大了品牌的影响力又提高了销售额.但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售,现对该区域的情况总结如下:

金峰基本情况:辖区面积29.88平方公里,常住人口7.2万人.\_\_年晋升为福州市超一流经济强镇,\_\_全镇工业总产值近59亿元,上缴税收近9000万元.草根工业”发源地,福州市超一流经济强镇.\_\_年完成工业总产值55.86亿元；农业总产值13265万元,财政收入7523万元；农民人均纯收入7500元.商贸业发达,现有各类商业网点3500多家,消费人群近30万人,日客流量5万人,社会消费品日销售额达700万元.主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项.目前,正全力打造空港工业区金峰园区,正大力进行旧城改造和市政新区建设,旧城改造总规划面积700亩,首期42亩已进入建设阶段.

所在商圈分析:同行男装销售分布区域集中,由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭；在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费,同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用,当然,年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物,我店铺趋向于边缘；吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客.

消费特征及市场需求分析:将0-19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口,20-50岁人群定义为消费人口,并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据,25-29岁、35-45岁人群具备最强的衣着消费需求,由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异,农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民.即使是农村中的高收入人群,其收入绝对值与城镇中等收入人群相当,但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群；“越有钱的.人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符,反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低,而且这一比值不会无限地缩小或者扩大,证明了服装的一般消费品属性.对于收入水平较低的人群来说,服装更接近于非必需品；对于收入水平较高的人群来说,服装则更接近于必需品.纺织服装行业发展进程,大致都会经历:制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务和快速反应参与市场竞争的过程.现已处于第二阶段,服装行业即将进入下一个黄金十年.那么,服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值.虽然服装市场潜力巨大还有增长空间,目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动；造成一定程度的冲击.

竞争对手及价格分析:

cabben:cabben相对wolfzone在此区域具有较高的知名度,有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态,服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤,装修布局宽敞整洁；价格区间:[299-399]ｕ[399-459]在价格上不具备竞争优势.

美特斯邦威:所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段,陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求,推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处,同类及市场需求之间划出空白区；部分折扣5折-7折不等、两件8.8折,折扣价格有较大的吸引力,价格较实惠,质量一般也有保证,则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格,价格区间:[49-79]ｕ[89-119]

不足之处:

1.周边没有明显标志建筑物,广告牌不是很清楚；广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰,像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用.

2．牛仔裤系列的面料厚度和当地的需求和习惯相悖,对销量构成严峻的态势；适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多.

3.销售人员态度消极缺乏热情,亟待改进.

4.缺少相应的活动,相对而言也面临同样的形势；但其已具备相对品牌信任的顾客群.

计划:

一、切实落实岗位职责,认真履行本职工作.

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作.

二、明确任务,主动积极

积极了解达到的标准、要求,力争在要求的期限内提前完成,另一方面要积极考虑并补充完善

三、努力经营和谐的员工关系,善待员工,稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展.由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑,认真考察并综合市场行情的信息反馈,激发销售热情.同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识,力求不断提高自己的综合素质.

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