# 服装销售员年终总结

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-05-08

*服装销售员年终总结 服装店导购员需要写年终总结，该怎么写呢？来看看多多范文网整理的两篇年终总结范文吧。 导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，他代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此想成为一名合格导购员需要具备更多良好...*

服装销售员年终总结

服装店导购员需要写年终总结，该怎么写呢？来看看多多范文网整理的两篇年终总结范文吧。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，他代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此想成为一名合格导购员需要具备更多良好的素质!要怎么才可以做好一名合格的导购员呢?请您阅读本站为您归纳的总结：

一名合格的导购员首先要做到以下基本几点：

1.微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)

2.赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)

3.注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)

4.注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)

5.倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做，相对以前，现在的款式越来越多，品牌也越来越多，竞争十分的激烈，因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色，有的客人性格比较开朗，也很容易接近，这些客人每个导购员都很喜欢做他们的生意，但是一旦遇到比较“闷”的客人，主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的，有很多很多，这又涉及到另外三个字“脸皮厚”。下面可以提供一些我们在销售过程中总结的一些接近客人的方法：

您好，有什么可以帮您的吗?

这件衣服很适合您!

请问您穿多大号的?

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：

1、特性(品牌、款式、面料、颜色)

2、优点(大方、庄重、时尚)

3、好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的该品牌衣服，(注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。)

以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的?

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱!(带小孩的顾客)

俗话说得好：良言一句三春暖，好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿过程中的注意事项：

1.主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。

2.引导顾客到试衣间并告诉他你在外面等候为他服务。

3.顾客走出试衣间时，为其整理。

4.评价试穿效果要诚恳，这时又体现了导购员的第三厚“嘴皮厚”，永远不停的和顾客交流。可略带夸张之辞，赞美之辞。有时善意的谎言也是一种赞美的方式。

无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：

一.顾客的表情和反应，察言观色。

二.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

三.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

我们不和别人比牌子大小，比货品质量好差，因为那些都是我们不可也无力改变的事实，但是我们可以拿出来比只有我们独特的服务，如果我们每个导购员都严格要求自己，不放弃，永远充满热情，那我们也会得到更多，世界上各行各业都很辛苦，包括现在做老板也不是那么容易的事情，我们导购员也不例外，比较辛苦，但是辛苦过后那种成就感是用什么都换取不来的，不是吗?!姐妹们，加!

当然销售上面的知识很多很多，有些是我们经常遇到的，有些是我们还未遇到过的，因此工作中不断学习和总结对我们来讲是十分重要的，也希望我们能够互相学习，相互分享过程中的喜怒哀乐!

我从事服装销售工作已经3年有余。在这一领域也有些自己的心得，下面我对我的3年服装销售生涯做一份服装销售人员工作总结。

先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋牛仔裤 休闲运动上衣组合。我以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会\*\*年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。主要运用的是概念战和价格战，不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头。

在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合。在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。

代理商方面：要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。

买货方面：1、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。2、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。3、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。4、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。5、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产6、以细节反推大围，再以大围推敲细节。7、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

以上是我作为一名服装销售人员的工作总结，希望能给有需要的人一点点经验。

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