# 2025年服装店店员辞职报告书模板

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-02-14

*20\_年服装店店员辞职报告书模板一单位名称：x公司实习单位介绍：xx有限公司成立于20xx年，有着50多年的服装制造经验.是拥有上千人的大型国有企业.是广州市有关部门批准组建的以国有股为主体，吸纳社会法人和自然人入股的股份有限公司，注册资本...*

**20\_年服装店店员辞职报告书模板一**

单位名称：x公司

实习单位介绍：

xx有限公司成立于20xx年，有着50多年的服装制造经验.是拥有上千人的大型国有企业.是广州市有关部门批准组建的以国有股为主体，吸纳社会法人和自然人入股的股份有限公司，注册资本金8000万元，拥有75000多平方米的厂房，5000多人的劳动工人，拥有erp系统管理和先进的生产设备.公司连续多年被评为全国出口最大500家企业和广州市出口50强企业之一，拥有时装、女装、休闲、裤业、运动等五个联系在一起的分公司.

主要经营服装出口加工生意，主要从事各类服装、服饰制品、纺织制成品的生产、销售和进出口业务.经营品种包括各种优质棉布、棉涤纶、毛呢、化纤、混纺织物、丝绸、裘皮等面料制成的70余个品种的服装以及床上用品、旅游用品及杂品等.市场遍及美国、加拿大、澳大利亚、日本、韩国、南美洲等国家.

实习目的：

实习在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础.通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力得到系统的、强化的、实战的训练.

实习内容：

实习的主要内容是围绕服装专业高级技术岗位实用性人才所必备的基础技能制定的，分为四个部分：

l、 服装顶岗实习cad，包括效果图cad、纸样cad、放缩cad、排料cad.

2、 服装顶岗实习制板，包括服装制板(净样、里料、辅料、毛样)、工业制板

3、服装顶岗实习工艺，熟练掌握不同款式服装从准备工作开始到缝制的整个过程以及后整理的整个工艺流程的每一个环节的技术要求.

4、服装生产管理，做到了解整个企业的生产特点，生产线的组织，各个阶段质量的控制方法等等.

实习体会：

我们实习所在的工厂是广州欧雅服装公司有限公司下属的时装分公司，具有所加工的产品种类繁多，变化快，且产品完成质量好，工艺规范等诸多优势，非常适合作为我们学习观摩的服装企业.这是我第一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活，从学校到社会，环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之后完全不同，一切都处在巨大的转变中.

刚一到厂的时候，我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也并不是我们所想象的那样复杂，各个生产部门都是有条理的，安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的，毕竟学校对于我们的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业做到一目了然，才能从根本上推动服装行业的发展.

我们的日程安排根据实习内容规定的四个方面，实行的是分组轮换制，每一个阶段约为四周左右，在第一阶段，我被分到了公司技术部的制板室，这让我心中一阵暗喜，我喜欢打板师这个职业，因为我喜欢思考，对数字敏感，对服装的变化好奇，制板这门技术把服装款式设计的感性思维上升到了理性分析的层次.

可是在第一天的时候我就开始犯难了，一个难题摆在了我们的眼前，公司的制版方法与课堂上的理论有很大的差异：1公司比例制图方法与学校原型制图法的差别.2因为公司是以外贸服装加工为主，所以版型的设计是以客户订单和样衣为标准的，外贸服装严格的数据精确度如：前浪18.5，后浪30、袖笼高26.5……而且有许多专业名词使我们从未使用过的.3订单上所提供的尺寸都是成衣尺寸，不需要再在考虑原型法里所说的放松量，4订单上所使用的尺寸都是以英寸为单位计算，等等.这就使得我们必须要迅速的适应这一转变，换一种思维和方法制作出符合订单尺寸且外形美观的纸样.

其次，国外服装与国内服装在板型尺寸上有相当大的差异：1服装中休闲服居多，在尺码上较国内的大，及其宽松.2裤子不分男女以低腰为主.3除夏装外，服装面料较厚，衣袖普遍较长4在色彩的选择上一般以灰、黑色、墨绿色、石头色、米色为主，也有少量的纯白色.与我们国内的服装习惯用色、搭配都不大相同.5衣服上基本上都有口袋，数量相对来说比较多，并且许多都是立体口袋.

在连续试打了两个款式的样衣板后，才慢慢琢磨出一些滋味，其实，在制板的时候无论“原型法”还是“比例法”，各有各的优势所在，要融会贯通综合运用，才能做出更精确，更美观的纸样.

在这期间，我们还参观了尼彼欧的cad中心，尼彼欧使用的法国进口的力克cad系统，在这里我第一次见到了完整地服装。

**20\_年服装店店员辞职报告书模板二**

在选定行业之前,我先衡量我们的创业资金有多少,5万元.因为,各行业的总投资有高有低,每一种行业都不一样,所以,先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业,再来做进一步的规划.

店面的选择主要考虑的是消费人群的密集程度,我们作为大学生在我们大学城就是很好的地方,我们大学城有毓华园、毓秀园、文泽园、四季花园、德胜园等六七个园区,周边济宁医学院、日照职业技术学院、山东水利职业技术学院、曲阜师范大学等四五所高校的在校生大部分都在这几个园区住,有将近八万人,女生也会有将近四万人,所以说女装消费的人群会很广的.并且大学生的消费能力大部分不会太高,也不会太低,所以我们的目标人群就是大部分消费能力适中的女大学生,因此我们的女装会以中档服装为主.

店面的租金也不高5000元/月,付三压一.找好店面之后,接下来就是要与房东签约.而且,这个动作不能太早,必须待前面几项步骤都完成后才能进行.因为,一旦与房东签约之后,就开始支付房租,自然就会有时间压力.所以,我在与房东签约之前,一切能做的筹备工作与书面数据(包括营业证照的办理等,这里我就不在熬述了),都先准备好了.在与房东签约时,租期最好不要太短,如果只签一年,可能一年后才要开始回收本钱,结果店面却被房东收回去,租期以三至四年为较理想的签约期限.我签的合同是三年,即使将来经营出了问题我也可以转租出去(这里的房租一直在涨).店面承租下来,需要一段装潢期,所以我向房东情商,租金起算的日期让他扣掉装潢期,以降低租金支出.呵呵,能少烧钱就少烧点,谁让咱只有5万元起步金呢.

租好了店面,下面要装修了.店面装潢关系到一家店的经营风格,及外观的第一印象,因此,装潢厂商的选择十分重要,所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验.譬如,开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商,开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商.因为,装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验,到时候所装潢出来的店面,在实务操作上,就未必能完全符合需求.届时,如果再打掉重做,当然就费钱费时.

所以,我在装潢前请装潢公司先画图,包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等,都要事先注明清楚.为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样,最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩,说清楚自己想要装潢的感觉,这样装潢出来的店面,才会比较贴近自己的想法.

我要求的装潢效果如下:

1、 门口醒目的广告明确,让路过的人一目了然店内是卖什么东西!重要的一点,相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果,不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次,影响到顾客的购买欲!当然本店刚开张简装为宜.

2、 灯光等硬件配备也非常重要的,如果店铺不够亮膛,给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮,一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光也能让衣服更动人,但是不同的灯光会有不同的效果,冷暖结合是服装店最适合的,如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂,但是给人的感觉惨白不够温馨,衣服会显得不够柔和!加上暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉,照射出的衣服也更动人!空调在夏天必需要俱备,不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的,身上粘滋滋的,试衣服也不会有心情的!

万事具备只欠东风,下面进入正题,我该讲讲怎么买生财的工具:衣服了,怎么进货选货

1、 选货:选样,款式,品牌,数量

选货要掌握当地市场行情:出现哪些新品种?销售趋势如何?社会存量多少?价格涨势如何?购买力状况如何?大体上能心中有数.

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,但只上部份新货,一部份留着星期天上!如果进入销售旺季,三四天就补一次货!

2、 进货渠道:

日照太阳城里面的东西可能比较适合我,因为那里的东西会比较便宜些,并且样式和款式也很新颖,但是质量可能次点,所以还应该从其他渠道进一些档次高、质量好的女装.等服装店得生意起步之后,可以去外地进一些档次高点的女装,比如临市临沂,这城市有着物流之都的美誉,相信等起步之后可以从那里找到物美价廉的商铺.

我计划雇佣三个人,两个小姑娘最好是漂亮mm(不要骂我色,爱美之心人皆有之,漂亮mm容易招揽顾客奥),主要负责接待顾客,两人轮班倒.另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银,我基本上一直要在店里看着的(除了进货或者重要的事,自己创业累点是应该的).两个小姑娘的工资,800/月+提成,提成为月营业额的1%,提高她们的积极性.大一点的阿姨也一样,800/月+提成1%,不收银出了问题它要负责.

1, 房租:5000/月,付三压一,20\_0元

2, 装修费5000

3, 第一次衣服货款20\_0元

4, 其他费用1000元

5, 员工工资可以在第一月底结,不用算在初期5万内

6, 余下4000做流动资金使用

一、开幕促销

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.同时在周围园区散发些传单.

二、衣服的陈列

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!产品陈列上要突出自己服装的特点,把上衣,裙子,裤子,套装等分开陈列,除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便,如果只想买裙子的,他只需在裙子类挑选,如果买了裙子又想配上衣,直接可以到上衣类去搭配!量多的款可以用模特出样,往往出样的衣服是卖得最快的!橱窗里的出样要经常更换,这不能偷懒!

三、长期发展营销策略

1、 原则:每周都要有新货上架,以中档为主,高低档为辅(高档点缀低档适量)

2、 方针:尽量把其中的每个环节作成标准化,以备日后发展连锁,即模式复制

3、 服务:训练营业员的基本利益,对顾客的服务态度及服务宗旨.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.

4、 方法:

(1) 初次来店的惊喜

① 免费赠送小饰物,小挂件,让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

(2) 增加其下次来店的可能性

① 传达每周都有新货上架的信息

② 利用顾客数据库,以某种借口施以小恩惠,使其来店领取或告知打折消息,或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等

③ 购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋(女士手袋要在店内陈列出来,进货以38元标价300+的那种为宜,给顾客物超所值的感觉)或者累积消费600元及以上.(获得奖励之后在从新累积)

(3) 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

① 告知顾客量大或团购可优惠,如:一次购满500元及以上打8折等,或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡

② 介绍新顾客,如:每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等.

(4)不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜,女人就更是如此了.\"店铺开张大赚送\"、\"本店商品八折优惠\",也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主,过季货为辅)

(5)一年中做几次短期促销,售价定为10-30元,非常聚人气!再把店内滞销款低价一起处理!如五一,十一,三八等最佳时间

综上所述我用5万元开一个女式服装店,是不是能够成功当然还需实践中去检验了.

**20\_年服装店店员辞职报告书模板三**

我从20xx年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。特此，制定我的4月份工作计划，以此激励自我，取得更好的成绩。

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的主要目标。

要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

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。

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xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，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。

**20\_年服装店店员辞职报告书模板四**

现在人们在衣、食、住、行这人类生活的四大元素中，人们把“衣”放在首位,可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性时尚服装店，还是各大商场的高档品牌时尚服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口时尚服装，尤其是女式时尚服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的;随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意;所以穿，有着很大的市场，每人都必须的;冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是;犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。

到底是怎么样的，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式;让消费者欣赏自己的产品，是最重要的;这就是我们即将面对的最重要的根本。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。

除了因为市场之大，购量之强外，还有原因是时尚服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我这样刚涉足商业的创业阶层，而且自己对时尚服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

由于是刚刚店铺开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据时尚服装店的收益情况适当的增减人员。

我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

(一)本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

1、且导购需按店规穿着导购时尚服装。

2、我们需要每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每周二、周六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开“室内外孔灯”、“灯光模特”、’室外孔灯“;0：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。

6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

(二)行为规范、工作积分制(10分为满分)

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

(一)市场分析

1、群体目标：

国内成年时尚服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

(1)18-30岁：该年龄段的消费群体是时尚服装消费的最主要的群体，是消费群体中时尚服装购买频率最多，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。

(2)30-45岁：该年龄段的消费群体是时尚服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件时尚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。

(3)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，她们对于时尚服装的追求较为强烈，但对时尚服装的档次不会过分要求。本时尚服装服饰店的目标对象主要定在20-35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，她们多注重时尚服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

我们本店的目标对象是20-35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、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

(二)市场竞争

我们与其他店铺相比之下，新店铺开业的我们有很多优势。第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款时尚服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。第三，对于刚店铺开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

当然我们的劣势也很多。第一，我们没有足够的资金，不能满足高档消费者的需要。第二，我们没有丰富的开店经验，要不断的摸索，可能会走很多弯路。第三，我们没有固定的老顾客，一切要从头开始。

所谓“万事开头难”但是我相信，度过刚店铺开业的这段难关往后的路我们会更好走。

兵马未动，粮草先行。钱，对于任何一个人来说他的重要性就不言而寓，尤其对于创业者来说。在创业前期，钱是创业的基础---资本;在创业的中期，钱是创业的血管----流动资产;在创业后，钱则是主要目的之一-----利润。对于一个企业来说，无论是他的初创，还是他的成长，乃至成功，融资都是最重要的助力。

而对于高校大学生的我来说，在资金方面是很贫乏的。贷款没有属于自己的车或者房屋。关朋友借，但大多数朋友也都是在校学生，和我一样没优资金。所以放在我面前的唯一出路是向父母借。当然借就要遵照一定的法律程序，要有借据，谈好利息和期限，到期要按时偿还。

(一)店面选址

虽然地点并不是时尚服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

(1)商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

(2)人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于时尚服装服饰款式或类型的选择比较容易。

(3)客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

(4)交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

(5)人流聚集或聚会较多。百货商场、时尚服装商场附近的时尚服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

(6)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。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以要考虑到很多问题。比如店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等问题。

(二)店面装潢

租好了店面，下面就要装修了。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前要与装潢公司沟通好把自己想要的效果告诉他们，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，并请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。否则打掉重做就费钱费时了。

我要求的装潢效果如下：

(1) 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西，重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲，当然本店刚开张，简装为宜。

(2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球，灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是时尚服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和，加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人。

(3)空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

(4)试衣间要足够大，否则顾客试穿衣服时会因为拥挤而影响心情。

(5)穿衣镜要购买那种照着显瘦的镜子，这并不是欺骗顾客，只是善意的“谎言”，因为女人都爱看见自己苗条的一面。

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

(三)选货及进货

1、时尚服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做

好一家时尚服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店针对客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要炼就一双选货的火眼金睛。(但是这对于刚入门的我或许有一些困难)时尚服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营时尚服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。所以最好第一批少进一些货,因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。品牌以杂牌为主，以外贸货为主。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。进货尽量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，但只上部份新货，一部份留着星期天上，如果进入销售旺季，三四天就补一次货。像“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了。要给自己有足够的安排时间。

2、 进货渠道：

沈阳五爱街时尚服装批发市场、长春远东时尚服装批发市场、哈尔滨时尚服装批发市场

(四)营销策略

1、开幕促销

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。

2、衣服的陈列

做时尚服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。产品陈列上要突出自己时尚服装的特点，把上衣，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的。橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒。

3、长期发展营销策略

(1)原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)。

(2)方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制 。

(3)服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。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。

(4)方法：

①初次来店的惊喜。免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

②增加其下次来店的可能性。传达每周都有新货上架的信息 ;利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等 。

③ 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买 。

告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

④ 不定期打折 。

人一定程度上都喜欢贪小便宜，女孩就更是如此了。\"店铺开张大赚送\"、\"本店商品八折优惠\"，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅) ，或者买几百送几百代金券，但是必须在一定时间内用完否则过期无效。

⑤一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气。再把店内滞销款低价一起处理。如五一，十一，元旦等最佳时间。

做生意首先要先调整好自己的心态，不要期待有暴利的行业，也要有失败的准备。也不要以为找一家店面，进一批货就能每天在哪里数钱，有些人他真的很努力但也不一定能赚到钱，因为市场竟争太激烈了。所以我们为了避免风险的办法：

一是提高有效产品存货率。要知道时尚服装生意要赚钱，最重要的是好卖的产品要能跟上，滞销的产品要能快速处理掉。前者是成功的关键，后者是失败的起因。很多店员喜欢卖畅销的款式，因而，每年最好卖的款式，往往一定被穿在模特身上的。但是，这种款式也是断号最快的。当很多顾客兴冲冲前来选购，却发现没有自己的号码时，企业已经丧失了赢利的机会。因此，现代营销更强调的不是每个专柜库存的绝对值，而是更强调库存的有效性。

二是资金循环顺畅。零售企业资金周转一般比较慢，很多经营者习惯按每3个月来计算一次大的资金循环。其实，做时尚服装和做银行有相似的地方。精明的品牌商，会在一次大的资金循环中，拆分出很多小的资金循环。比如：畅销款式的快速追单、一些临时搭配性产品的现货采购等，都导致了资金使用效率的加大。

三是缩短柜货品销售周期。在很多行业中，价格与时间有非常大的关系。据调查，电脑产品每天的贬值率在0.1%左右，而时尚服装行业则更高，可以达到0.7%。也就是说，每提前10天卖出产品，则该产品的价值就少贬值7%，而毛利率增加则可达13%左右。

**20\_年服装店店员辞职报告书模板五**

尊敬的领导：

您好!

时光荏苒，我担任这家服装店的店长已经有三年之久了，此刻，我怀着一颗忐忑的心写下了这封辞职信，望您批准。

不得不说，这三年我工作地很愉快，同时也让我受益匪浅。在这里我学会了如何与人相处，服装店每天都要接待各种不同的客人，脾气也不尽相同，所以我懂得了察言观色，也改掉了以前急躁的坏习惯。同时，我也学习到了很多与服装搭配之类的知识，这对于提高自身的品位有着深刻的影响，这俨然成了一笔人生财富。您对我寄予厚望同时也给予了我完全的信任，这让我很感动，所以我也倾尽全力希望把这家店经营的更好。当然，跟店里的各位导购员也相处的很融洽，大家一起工作、一起进步，工作之余也畅谈人生理想。也就是大家经常谈论到“理想”二字，让我内心为之一颤，我始终清楚地记得自己一直以来的理想是成为一名优秀的人民教师。只是我选择了屈从现实的无奈，放弃了这一理想。现在想来，觉得自己很懦弱。我将这一想法告知家人和朋友，他们都支持我去实现自己的理想。经过一番挣扎，我决定听从大家的建议及遵循内心的想法，争取去实现当初的理想。因此，我写下了这封辞职信。

在过去的三年里，我受到了您多方面的照顾，对此表示十分感激。希望我的辞职没有给您带来困扰。最后，祝您和个各位同事身体健康，工作顺利!也祝店里的生意越来越红火。

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**20\_年服装店店员辞职报告书模板六**

合伙人：(甲方)

电话：

身份证号：

合伙人：(乙方)

电话：

身份证号：

风险提示：合伙人资格

审查合伙人的资格，是签订合伙协议最重要的方面。

因具有较强的人合性，所以合伙人一般都是彼此之间比较熟悉、信任的人。

但理智的选择合伙人不单纯是熟悉、信任，还要看其有无一定的物质实力或软实力。

普通合伙企业的合伙人承担的是无限，一旦企业债务不能偿还时，有实力偿还的合伙人就有被强制偿还企业全部债务的风险，如果其他合伙人没有实力，不应由其承担部分则很难追偿。

甲乙合伙人本着公平、平等、互利的原则投资举办经营店铺，就有关服装类合作事宜协商达成一致，特订立本合伙协议如下：

风险提示：合伙人出资

一定要理清楚合伙人的出资。

每种不相同的种类都必须折价为相应的股份，在合伙协议中明确。

这样才能在今后的盈余分配及债务承担中，明确各个合伙人的权利和义务，不会因为比例不明确闹纠纷。

另外，对于合伙人出资的财产需要办理登记的，在合伙协议中应当明确约定办理登记手续的义务承担者，办理时间以及办理费用的承担等等。

对这些事项约定的缺失或不足，都将增加企业法律风险。

第一条甲乙双方合伙经营服装店，店名为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

总投资为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，甲出资\_\_\_\_\_\_\_元，乙出资\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方占投资总额的\_\_\_\_%，乙方占投资总额的\_\_\_\_\_\_%。

按照各自的投资比例享有权利和承担责任(包括利润分成和亏损金额的承担)(包括但不限于：房租、装修费、货款、雇员费用等)，详细投资明细及所购固定及非固定资产明细见协议附件。

如该投资金额不够，可追加投资。

第二条合伙双方共同经营、共同劳动，共担风险，共负盈亏。

1、经营核算：由双方协商选聘财务人员按月进行经营核算，公开账目并出具财务核算报表，双方签字认可并留存。

风险提示：利益分配和债务承担

合伙人之间的权益的分配、责任划分要明确。

虽合伙企业对外承担无限连带责任，但内部合伙人之间还是要按份额分红、承担债务的。

有些合伙企业对此没有约定，从而导致在分红或承担债务时合伙人之间产生纠纷，给企业造成不必要的损害。

2、企业盈余：按照各自的投资比例对每个月经营所获得的纯利润结算后，再投入作流动资金。

待年底总结算后进行分红。

3、纯利润：每月盈利(总业绩)扣除所有应支出后，再扣除行政管理费，作为是为当月纯利润。

4、成本承担：在经营过程中所发生的一切相关费用，双方各按股份所占比例承担(如：包含但不限于雇员费用、水、电费、暖气费、营业税等)

5、企业债务：按照各自投资比例负担。

如投资额不抵亏损金额，其他投资人拥有追回其应承担金额的权利。

任何一方对外偿还债务后，另一方应当按比例在十日内向对方清偿自己负担的部分。

第三条合伙的终止及终止后的事项

风险提示：退出机制

合作要想好不合作，当一方退出，什么时候退出，退出时的投入比与退出比的比例，以及怎样补偿，是谁承担?这些要提前书面明晰，签到合同里，项目的后期合作双方都能顺利的结束不必要的瓜葛，不要义气用事，以为大家是朋友不必计较的心态，合理的退出机制是合作的很重要的组成部分。

(一)出现下列事项之一，合伙终止：

1、合伙期满;

2、合伙双方协商同意;

3、其他法律规定的情况;

(二)合伙终止后的事项：

1、合作终止时，以终止时的财产状况进行清算，不论以何种方式出资，均以金钱结算。

2、合作终止时，即行推举清算人，并邀请一中间人(或公证员)参与清算。

清算后如有盈余，则按收取债权，清偿债务，返还出资，按比例分配剩余财产的顺序进行。

固定资产和不可分物，可作价卖给合伙人或第三人，其价款参与分配。

清算后如有亏损，不论合伙人出资多少，先以合伙共同财产偿还，合伙财产不足清偿的部分由合伙人按出资比例承担。

(清算时，墙面、地面、屋顶等附着不可拆卸的的部分不予作价，不参与分配)

第四条本协议未尽事宜，经双方协商形成文字作为本协议的附件;补充协议与本协议有同等效力。

第五条本协议一式两份，合伙人各一份。

本协议自合伙人签字(或盖章)之日起生效。

.

合伙人：(签字或盖章)

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

合伙人：(签字或盖章)

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**20\_年服装店店员辞职报告书模板七**

根据学校的实践活动要求，结合自己的实际情况，我利用假期去\_工作的\"\_李宁服装店\"进行了一日促销实习，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，通过一天的实习，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。\_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。

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