# 服装销售上半年总结

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-14

*服装销售上半年总结 　　总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，不妨让我们认真地完成总结吧。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编整理的服装销售上半年总结，欢迎大家分享...*

服装销售上半年总结

　　总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，不妨让我们认真地完成总结吧。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编整理的服装销售上半年总结，欢迎大家分享。

**服装销售上半年总结 篇1**

　　时间飞逝，转眼间又是半年头，回首这半年，可以跟自己稍微安心的说句，这半年是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的半年。

　　去年自己有幸加入了\*\*这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这半年的生活。今天回首半年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

　　>第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案

　　在刚进营运部时，在打造教练店，我和彭\*负责打造内江交通路店，有在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货， 而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我（表情有点不高兴）就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

　　>第二关：学会了与人沟通

　　我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

　　>第三关：授之以渔，而非授之以鱼

　　在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

　　>第四关：宏观把握问题的能力

　　最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

　　最后希望在新的半年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！齐心协力，努力把工作做得更好。

**服装销售上半年总结 篇2**

　　能作为xx服装店的店长在这里总结本年上半年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人x月份被聘为xx大家庭xx服装店店长，由于精通业务，熟练和老板的信任，x月份被提拔为xx三店的销售。半年来，本着xx公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为xx在xx的销售奠定了良好的基础。

　　作为店长我深深的感受到：作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。管理品牌店必须有一套科学的管理制度。店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx人心中生根发芽。

　　我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，xx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

　　对于上半年的经营我做如下总结：

　　>一、销售目标完成

　　销售额完成(xx)，较去年同期增长(xx)经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感，那就要简单介绍该件服装产品。

　　介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗xx大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

　　>二、培养员工

　　培养员工3名，达到对xx企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

　　>三、调动员工积极性方面

　　在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

　　>四、强化员工服务意识

　　强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

　　>五、处理好商场关系

　　处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xx的各项会议，将xx的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受xx员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为xx在他人心目树立形象起到较好的作用。

　　配合好xx店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应xx的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

　　>六、存在不足

　　1.用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

　　2.有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

　　3.没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

　　成绩只能代表过去，在未来的半年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长x个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

　　1.加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

　　2.加大员工培训力度，每个月的第一周服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

　　3.做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

　　4.继续维护好会员体系，以xx店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去xx的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到xx的销售理念，爱上xx服饰。

**服装销售上半年总结 篇3**

　　在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

　　下面是我们新聘团队近半年的销售情况：

　　从近半年的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿。平安。由于比较早的进入xx市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

　　客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题：

　　1）销售工作最基本的客户访问量太少。新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

　　2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

　　3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

　　4）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

　　市场分析

　　现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿。平安。新华等。公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

　　市场是良好的，形势是严峻的。在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

　　20xx下半年工作计划

　　在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

　　1）建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

　　人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

　　2）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

　　销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

　　3）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

　　培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

　　4）销售目标

　　下半年的销售目标最基本的是做到月月有保单进帐。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在下半年我向公司领导呈落一定能够在九华完善的搭建一个50人的团队

　　我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

　　以上是我对xx年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**服装销售上半年总结 篇4**

　　一个月已经过去了，经过这个月的实习，我现在将我的工作总结以及心得呈现如下，希望各位给与指导和建议。

　　在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

　　平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要对顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。

　　推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上。同事注意观察顾客的反映，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才能使顾客动心，才能达到销售的目的。

　　此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，共同进步，达到双赢的目的。

　　以上就是我这个月以来的总结心得体会，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

　　不论你是单一团队的领导者还是多个团队的管理人，团队管理工作都是你职权范围内一个重要的组成部分，团队管理总结团队管理经验。

　　对于每一位参与团队管理工作的人而言，《团队管理》是一本不可或缺的重要读物。它向你提供了达成计划所需的技巧、建立团队成员间的信任、激发团队最大的潜能等方面团队管理经验知识，为你能专业化地管理好你的团队创造了有利条件。另外，团队管理总结了101条简明提示，为你提供重要而实用的团队管理经验。

　　后半部分有个自我评估练习，使你能正确地评估自己的领导能力，并针对自己的不足加以改进。了解团队运作团队合作是所有成功管理的根基。无论你是新手还是资深管理人，对你而言，管理好团队都是重要且具激励性的挑战。

　　1.切记：每位成员都能为团队作出一些贡献。

　　2.谨慎地设定团队目标，且认真严肃地对待它们。

　　3.切记成员间要彼此扶持。

　　4.将长程目标打散成许多短程计划。

　　5.为每个计划设定明确的期限。

　　6.尽早决定何种形态的团队适合你的目标。

　　7.努力与其它团队的成员建立强有力的紧密关系。

　　8.找一位可提升团队工作士气的重量级人物。

　　9.时时提醒团队成员：他们都是团队的一份子。

　　10.将团队的注意力集中在固定可衡量的目标上。

　　11.利用友谊的强大力量强化团队。

　　12.选择领导者时要把握用人唯才原则。

　　13.领导者需具备强烈的团队使命感。

　　14.奖赏优异的表现，但绝不姑息错误。

　　15.记住每位团队成员看事情的角度都不一样。

　　16.征召团队成员时，应注重他们的成长潜能。

　　17.密切注意团队成员缺少的相关经验。

　　18.应使不适任的成员退出团队。

　　19.找到能将人际关系处理得很好的人，并培养他们。设立一支团队成立一支团队是领导者的主要工作。确保你的团队有清楚明确的目的和足够达成目标的资源。要以开放和公正无私的态度对待团队成员。

　　20.设定具挑战性的目标须根据限期来考量是否合理。

　　21.设定目标时，考量个别成员的工作目标。

　　22.划的失败危及整体计划的成功。

　　23.坚持得到信息技术支持，它能为你提供确实需要的东西。

　　24.对待团队外的顾问要如同对待团队成员一般。

　　25.让团队的赞助者随时知道工作进展情形。

　　26.除非你确定没有人能够胜任，否则应避免“事必躬亲”。

　　27.不要委托不必要的工作，最好将其去除掉。

　　28.赋予团队自己作决策的权力。

　　29.鼓励团队成员正面积极的贡献。

　　30.肯定、宣扬和庆祝团队每次的成功。

　　31.找到易于让成员及团队了解每日工作进度的展现方式。

　　32.鼓励成员之间建立工作上的伙伴关系。

　　33.鼓励天生具有领导才能的人，并引导和培养他们的领导技巧。

　　34.绝对不能没有解释就驳回团队的意见，与此相反，解释要坦白，理由要充分。

　　35.确定团队和客户经常保持联系。

　　36.以自信肯定的态度让团队知道谁当家，但要预防予人来势汹汹的感觉。

　　37.想办法给新团队留下一个实时的好印象，但切忌操之过急。

　　38.倘若你要求别人的建议，抱持的心态不能只是欢迎就行了，也要依循建议有所行动。提升团队效率团队要达到应有的效率，唯一的条件是每个成员都要学会集中力量。你必须了解团队的能力，以确保团队的成功。

**服装销售上半年总结 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：

　　金峰基本情况：辖区面积29.88平方公里，常住人口7.2万人。xx年晋升为福州市超一流经济强镇，xx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。xx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着低于城镇居民。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。

　　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。

　　销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。

　　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。

**服装销售上半年总结 篇6**

　　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。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自已有严格的要求。特此，制定我的20xx年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

　　第一，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。

　　第二，热忱服务。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。

　　第三，熟悉服装。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。

　　第四，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。

　　第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，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，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。

**服装销售上半年总结 篇7**

　　20xx年上半年度我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至六月份为止，女装厂共计生产服装万件/套，总产值xx万元。

　　上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。

　　为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

　　开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们有针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对板型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。

　　同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有这样在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

　　提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。

　　五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。通过这次集体活动，让我们更加坚定的看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力！我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。

　　在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力，不辜负领导对我们的信任。

　　1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。

　　2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。

　　3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。

　　4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。

　　5、制定更加详细的员工培训计划和内容，使员工能够真正的提高自身素质。

　　我们深知下半年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保xx年下半年的目标任务顺利完成。

**服装销售上半年总结 篇8**

　　工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作与大家一起分享。

　　自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

　　>一、熟悉工作

　　进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

　　在这几个月的时间里有失败，也有，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度。这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

　　>二、学习到的

　　在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

　　我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

　　>三、我今后的努力方向

　　1.切实落实，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;积极广泛市场信息并及时整理上报;严格遵守各项;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。

　　2.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

　　3.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。

　　感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

**服装销售上半年总结 篇9**

　　在销售服装时，作为一名服务人员对把握顾客的心理方面还有所欠缺，因此在上半年中整个销售业绩并不是特别的理想，尤其是在上半年气温变化大，顾客会相应的增添衣物，我们没有做好这方面的准备，这一次对上半年的工作进行总结，也是对自己工作的反省，对未来工作的期待。

　　因为顾客很少，大多数情况都是看看就走，我对于招徕顾客的积极性就下降了不少，尤其是在经历过介绍服装说的口干舌燥时，顾客却没有购买的欲望时，对我工作的积极性打击很大，总是会产生懈怠的思想。在整个上半年我一直在认真工作和放松自己两种状态之间徘徊，这也是销售情况不理想的因由之一，经过这段时间的反思，我会在之后的时间加强对思想的建设，起码面对工作要认真以待。

　　工作期间有很多不如意的情况出现，还有就是对于客户心理的把控不到位，不明白什么样的衣服才是合人心意的，就不到从哪里劝说顾客将服装购买下来。其实我对于店内的服装有很深的了解，每一件衣服的优缺点我都能说出来，但是不太会察言观色，导致我所经手的顾客没有很深的购买欲望，常常是点点头，表示听明白了就走了，可能是我在语言技巧方面的修炼还没有到家，在下半年的销售中我会加强这方面的学习，激起顾客购买衣服的想法。

　　上半年正好在换季，天气的炎热让我们开始脱下厚厚的棉衣，穿上轻薄的衣服，这种轻盈的衣服正好满足了许多人爱美的心态，但是我们没有赶上这样的潮流，只能在炎热的天气将厚衣服降价处理，并且由于空间的原因，没有多少新衣服上架，款式不够，很多人对此不感兴趣。这是我们对于市场的风向不够了解，也没有能仔细的观察到气温的变化，产生了货物的堆积，也让我们部里打开新市场，不能抢占先机。

　　在上半年我的工作整体来说没有什么出色的地方，还是很多时候犯了一点小错误，经过总结和反思明白了自己的缺点在哪里，我明白了努力的方向在哪里，根据对自己的了解在下半年安排好学习计划，同时规划好工作的时间，努力提高的专业技能，做出优秀的成绩。在下半年我还要对各种市场信息进行调查，做到根据顾客想法推荐服装。

**服装销售上半年总结 篇10**

　　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。xx年晋升为XX市超一流经济强镇，xx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，XX市超一流经济强镇。xx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。

　　xx年是充满期待的一年。在20xx年完成公司销售指标的基础上，20xx是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否？请领导思考定夺！希望我们部门最快的完善各种工作需求，力争20xx年上半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

　　经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢？时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

　　部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢？因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的权威性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户（母公司）根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁？有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

　　对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在第一点谈到的问题上。还有就是在不能满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

　　在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌控供货厂家产品的制造质量及进度情况；二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学习平台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

　　说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在20xx年会有新的突破、新的气象，新战绩。

**服装销售上半年总结 篇11**

　　x月份已经过去，在这\_个月的实习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月一号来到\_服装店工作的，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\_这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边了解\_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。在不断的了解\_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\_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\_服装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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！