# 服装店长上半年工作总结(精)(九篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-05-07

*服装店长上半年工作总结(精)一了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品、vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季...*

**服装店长上半年工作总结(精)一**

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品、vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。

仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。

作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。

另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。

总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

配饰的开发通常由服装设计师完成，但国内很多服装设计淘宝开店成功经验师还不具备这样的能力和精力。如果公司没有专门负责配饰开发的部门，那么这项工作应该由陈列部门承担。

至于原因，一句话就可以概括：＂巧妇难为无米之炊＂。没有配饰的陪衬，想将陈列做得出色很难。试想一套深色的职业装，如果连胸针、丝巾、包袋这样的小配件都没有，要如何出彩？

配饰开发订货计划表是根据新一季的面料订货、生产安排和新品上市计划制定的。配饰开发最见实力的两点在于：

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。陈列师提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰。xx一直流传下来的经典配饰之--与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在xx开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。

**服装店长上半年工作总结(精)二**

1、薇曼润服装店

2、比其尔服装店

3、叁小姐服装店

4、淘依服装店

5、影弟家服装店

6、不止女人服装店

7、一诺服装店

8、伊品美衣服装店

9、韩衣淑女服装店

10、甜丝丝服装店

11、小贫尼服装店

12、白色盒子服装店

13、可恩自造服装店

14、艾小福服装店

15、衣品服装店

16、若风服装店

17、三味小铺服装店

18、多变女服装店

19、尾品汇服装店

20、衣舍韩品服装店

21、骆汐服装店

22、韩舍佳人服装店

23、柚子美衣服装店

24、韩衣布舍服装店

25、珍妮服装店

26、丽芙小屋服装店

27、佑品服装店

28、初语服装店

29、香妮衣服装店

30、菡薇妮服装店

31、欧雨韩服装店

32、芷玲服装店

33、鹿与飞鸟服装店

34、三木社服装店

35、新秀靓依服装店

36、佳韩服装店

37、慕轩阁服装店

38、大禹天服装店

39、百丽洋服装店

40、左边服装店

41、衣时尚服装店

42、百斯特服装店

43、太狼服装店

44、果果家服装店

45、梦里看花服装店

46、女儿家服装店

47、巧欣服装店

48、心仪微微服装店

49、乱在江南服装店

50、绽放服装店

51、依然美服装店

52、塔园服装店

53、时尚三公主服装店

54、芭米国际服装店

55、蕾狄尔服装店

56、索雅坊服装店

57、二师兄服装店

58、潮娲服装店

59、南城服装店

60、衣轩尔服装店

61、霞衣衫服装店

62、潮衣狐狸的谎言

63、双子座服装店

64、忧珂衣服装店

65、蜜桃布衣服装店

66、王妃家服装店

67、卡拉娜服装店

68、凤凰屋服装店

69、一线韩国服装店

70、铭薇服装店

71、爱如玉服装店

**服装店长上半年工作总结(精)三**

20xx年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予在指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

**服装店长上半年工作总结(精)四**

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，在未来的一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5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，每个月的第一周自学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月工作总结，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通报，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，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，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、爱好及衣服尺码，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。

**服装店长上半年工作总结(精)五**

唐山市唐海县漫天雨分店

20xx年x月xx至20xx年x月xx日

随着夏日的来临，我们的暑假也开始。为了增长自己的社会经验,提高自己的社会阅历，使自己在毕业后能够更快的适应现代社会的挑战，因此在暑期，我选择了能够直接接触到更广大消费人群，更贴近顾客的服装销售行业。

在我们的社会高速发展的背景下，人们的消费观念也在悄悄的变化。由七八十年代保守的消费到开放式消费，人们渐渐对服装有了更高的要求。从温暖到美观，从颜色搭配到风格品味，服装体现了人们对生活最直白的热爱。然而，从盲目的拼高价，我们渐渐转入理性的消费阶段。现在品牌折扣店和代卖店也渐渐取得了较大的市场，资源的多层次利用渐渐取得的人们的认同。

漫天雨就是一个品牌折扣店。在经营模式属于加盟连锁店。因此，经营者风险较小。在销售过程中，每时段就会按时发送新品，并把销售不好的款式返厂，减少了经营者在服装成本上的投资，经营者有了较大的活动空间。主要经营几个牌子的服饰，包括菲尚等。在这里，销售利润主要体现在销售数量上。

她与百货大楼同步经营，但同品牌的服饰要较便宜。由于是厂家直接供货，服装主要按数量行销，所以，在价格上有较大的优惠。并且，在产品质量上也有较高的保证。服饰材质上乘，款式也很时尚，不落后于潮流走向。服饰主要消费人群为时尚女性。她的风格随意，在与其他服饰搭配也比较容易。而且价格适中，适合广大消费人群。

在这段社会实践时间里，从与顾客的沟通中，我学到了很多与人沟通的技巧。当顾客进入店中，看见一张温暖的笑脸，会对产品有一个温和的印象。所以，服务行业的微笑，真的很重要。对于顾客的情绪，我们要从细节中推测出来，找到合适的话题，从而更进一步了解顾客的消费目标。这时候带着个人情绪工作，会很大程度的影响消费者的消费情绪。与此同时，我了解到“顾客至上”并不是一句空空的口号。

偶尔会遇见一些不愉快的事情，由于自己的经验浅薄从而处理不当。每一次，自己会静下心来反省，冷静的思考更好的解决办法，从而避免下一次的不愉快。从屡屡出错，到渐渐娴熟，我感觉到自己渐渐地成长。

我时常记得团队的利益决定个人的利益，所以，当自己表现得好时，不仅会有获得成就的满足感，更能赢得合作者的认同，提升团队的收益。偶尔也会遇见冷清的时候，这时候，耐心是非常需要的。保持平和的心态不仅有利于工作，更有利于自己的身心健康。

实践的好处是真实的挑战，而真实的挑战意味着发生了就无法改变，要求我们直接的面对，所以，在小心翼翼之余，更多的，是需要我们随机应变，要求我们对突发事件的处理能力。

假期结束了，离开的时候，除了恋恋不舍，也有满满的收获。但确定的是，对于未来，我多了一份属于自己的自信。

**服装店长上半年工作总结(精)六**

由于现在的年轻人在自己的穿着和装饰上都有自己的个性，大家也越来越重视自己与时尚的接轨步伐，经过自己对灵武中心区商城的周边的观察，好多店的衣服都是样式很普通，或者就是专门的品牌衣服价格很高，还没有一家中档价位并且把装饰和服装结合的店面，因此自己促生了在周边开一家服装和装饰物融合的一家店，因为搭配现在对每个年轻人也越来越重要，大家可以用一件衣服穿出多种的风格。我打算开店的资金是7万元。

对于选址是一件很重要的事，因为地段直接影响到以后的客流量的多少和生意的好坏。自己初步看中的是一个离超市不远的一个店面，因为据自己多日的观察超市是一个客流量很大的地方，许多的人逛完超市都会在周边转转，并且在中心区附近厂子上班的很多都是一些年轻人，我的小店的风格正好迎合她们的意愿。经过和主人的协商我所租得店面是20xx/月，大约70平米左右,。

我要求的店面装修一定要有特色，要和自己的衣服相互的搭配，这样就算中档的衣服在很好的装修下也能有高档的感觉。在位置的分布上在高的地方会摆放不同的衣服，在弄1

好相应的搭配，会做那种大格子的储物柜，摆放许多有特色的小物件，以便吸引更多顾客的眼光（1）门口要有醒目的广告，让路过的人一目了然得到了解到店内所卖的东西

（2）灯光等硬件的设备也非常的重要。灯光一定要穿插冷暖的色调，这样才能让衣服更加的动人，吸引客户的眼球。经过自己的初步计算，店面的装修费及摆放货物的架子大约在5000元左右。

我的原则是：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。自己初步选择在上海的服装批发市场进货，那边的货样式新，在本地出现撞衫的可能性小，像现在在冬天，主要会进外套，裤子（打底裤），帽子围巾，手套，衣服的装饰品等等。反正进的种类很多，可以让顾客根据自己的需要随意的搭配。自己初步的进货资金是40000元。

因为创业初期所以在近期先顾两个年轻的灵活点的小姑娘。有一个专门在店内负责搭配的教授，帮助顾客学习一些新的搭配服装知识。自己平时会一直在店里看店，在进货的时候两个员工可以互相照看店面，员工的基本工资定在1500/月，在月末会根据店里的月营业额增加1%的提成。

春季产品的价格定在50-300之间

夏季衣服的价格定在50-200之间

秋季衣服的价格定在100-300之间

冬季价格的衣服定在100-500之间

所有的饰品都会在50元上下浮动，会根据季节的市场做相应的调整。

所有的衣服会根据季节的变换，销量的状况，价格会在上下的浮动，进行灵活的销售。

（1）房租：每月20xx/月，预交半年120\_元

（2）装修：总共花费5000元

（3）第一次进货：预计40000元左右

（4）其他费用：20xx元

（5）员工的第一个月的工资在月末结算不计算在7万元内

（6）备用的流动资金10000元

（1）在开业当天会举办促销活动，会有小礼品赠送和在店买东西会有小型的抽奖活动，并且让顾客填一份长期顾客表，做客户数据

（2）为了增加顾客下次来店的可能性，传达每月有新货上架的通知；可以利用客户的数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取告知打折消息，顺便可以让顾客看到新款的衣

服，扩大自己的销量。

（3）可以定期的做打折促销的活动，在本店购物满500元者即可获得赠送的物品

女性占我国人口的48、7%，其中在消费活动中，有较大影响力的是中青年女性，即20到50岁这一年龄段的女性，约占人口总数的21%。据调查分析，18到30岁的青年女性是开放型消费群，对自己的身材很自信，追求时尚，表现个人的魅力。而此年龄的女性经济收入不是很高，但是他们懂得生活，所以我的店正好迎合了这种群体的特点，不是特别的贵，但是可以搭配出自己的风格，穿出自己的特色。

（1）优势：店面设计出彩，价格合适，样式新颖，在店内会有专门的人现场教学怎样搭配衣服，可以吸引顾客的目光，周边的相对竞争力小。

（2）劣势：只是针对年轻群体，范围没有太广

（3）机会：女士爱美人尽皆知，做女装的成功几率比较大，况且自己的店迎合的是年轻人的口味。

（4）威胁：现在年轻人的眼光独特，即想要追求个性，又要有档次，怕自己店里衣服的风格难以得到大多数人的喜欢。

由于现在对整个市场的营销状况不是很了解，需要自己在经

营的过程中不断的完善自己的营销策略，改进不足的地方，在稳住老客户的同时，不断的吸新的客户。因为自己是初次创业，所以在其过程中还会遇到许多自己想不到的困难，但是只要坚持，努力克服困难，相信自己会做的很好，会很成功！

**服装店长上半年工作总结(精)七**

1.工作时间保持愉快精神，和气待人。

2.在店内不得抽烟与喝酒。

3.保持店面整洁，天天打扫卫生，整理货品。每日需拖地，每周一进行店内玻璃的清洗。

4.注意辨认假币，如收取假币将在月结工资中扣除同等数额的货币。

5.妥善保管好客人财物和店内货品，谨防小偷。如果盘点存货发现货品被盗，按照被盗商品的成本价在月结工资中扣除。

6.作好店面货品整理，陈列货品需精心搭配和摆放。

7.按时上班，吃饭时间不超过1小时。当月累计迟到3次以上，每次扣一天基本工资。

8.任何因主观原因引起的货品退换均不予接受，需要向客人解释清楚：“物品如无任何质量和品质问题，我们均不接受退换。”

9.店内有客人及生意时尽量不要接听私人电话，影响销售。

10.上班时间尽量不要异性朋友探访，特别是不要逗留在店铺内，影响销售。 二服装店薪酬奖罚制度

1.店员试用期定为1个月，薪酬为底薪1200+2%销售额提成。

2.店员过了试用期后以半年为一个时间区间进行绩效评定后做薪酬调整。

3.薪酬结构为基本工资+每月提成+浮动补贴+指标分红

1)基本工资在半年内定为1200元，每半年调整一次。

2)每月提成为当月销售额的2%

3)浮动补贴包括电话补贴，医疗补贴，生日补贴，过节补贴等。其中过了试用期可获得100元的电话补贴，而医疗补贴，生日补贴，过节补贴等则由店主灵活发放。

4)指标分红是指店主对整一个年度的销售总额设立一个目标，若年度结束核算的年销售总额达到了设定的目标，则店员可以得到对应比例的年销售总额分红。

销售总额目标区间分红比例

660000~720xx0(月均销售额5.5万~6万)1‰

720xx0~780000(月均销售额6万~6.5万)1.5‰

780000~840000(月均销售额6.5万~7万)2‰

840000以上(月均销售额7万以上)3‰

4.每月工资结算区间为每月1号到下月2号，工资分两次发放，每月17号发放基本工资，2号发放除基本工资外的其他工资。指标分红的年销售总额的计算区间为当年的11月至下年的10月，计算出来的分红奖金发放日为过年前，即大年三十之前几天中的任一天。店员若是中途辞职，将不予发放所有的指标分红奖金。

三服装店工作日及假期安排

1.店员每月可以享受3天带薪假期，要提前安排假期日并告知店主。

2.无特殊情况不得提前休下月假期。若当月假期休完后确实需再请事假，所请事假将在下月假期中扣除。

3.当月假期休完后若还请2天及以上的事假，将扣除下个月的全部假期以及事假日的销售提成。所请事假超过5天，将扣除当月提成。

4.当月假期休完后若还请了3天及以上的事假，将扣除下个月的全部假期以及事假日的销售提成。一年内累计事假超过15天，将失去获取年末指标分红奖金的机会。

另外还有一下服装店的守则也供你参考。

1： 服装店员工准则

1)员工应具有强烈的服务意识与服务观念，具备高尚的职业道德，以自身的良好表现共

同塑造良好的品牌形象。

2)员工应遵守国家法律法规，遵守店铺管理制度。

3)如遇不明事项应服从店主领导，与同事合睦相处，对新进员工应亲切，公平对待。

4)员工应保守店铺的机密，不得对外泄露任何有关店铺的销售数据，不得利用职务之便图谋私利。

5)员工对待工作与顾客应谦恭诚恳，满腔热情。遇事不可推诿，不可意气用事，更不可故意刁难顾客。

6)员工有义务完善各项工作及服务品质，提高工作绩效。

7)员工应爱惜店内财物，控制各项费用与支出，杜绝浪费现象。

8)员工应恪尽职守，非经核准不得阅览不属于本职范围内的数据或传播不确消息。

9)员工有违反上述准则条例的，将依据奖惩条例予以处罚。

2.服装店员工的仪容仪表

1)头发要整齐、清洁、头饰要与工服、发型搭配得当。

2)女同事按公司化妆标准化妆，不可留长指甲。男同事不可留胡子。

3)如果有体味者，要适当涂止汗露。

4)制服要干净、整洁，不能有异味。

5)店员不能穿厚底鞋、拖鞋。

3.服装店工牌与工服

1)工服是店铺的形象。在规定穿工服的时间内，员工必须统一穿工服。如员工因保管不善而造成工服的破损或丢失，须按规定进行赔偿。

2)工作时间内必须佩带工牌，员工要注意个人的仪容仪表。

3)员工在离职时必须退回工服，如果没有退回，须按六折赔偿。

4)凡利用工牌在外做不正当的事，将视情节严重给予处罚

5)未按公司或店铺要求穿着工服的，初犯者处以口头警告，严重者处以书面警告。 4：服装店店铺制度

1)工作时需严格遵守店铺仪容仪表着穿规定，提供优良的服务，以客为先。

2)必须遵守劳动纪律，自觉遵守轮班制度。依时上、下班，不准无故迟到、早退、旷工。如需请假，须提前一天向店长申请经批准后方可生效。

3)洁身自爱、防盗防窃。工作时间，须将个人物品存放在指定地点，下班自觉由店长或指定检查员检查所携带的私人包裹，并随时由店长或指定检查员清检员工储物柜。

4)未经同意，不得向外泄露店铺的一切资料(尤其是销售额)，否则将根据行政管理制度予以处罚。

5)工作时，要保持口腔卫生，不准喝酒和吃有异味的食物，营业中不准吸烟、吃零食。

6)严禁私用、盗窃公司货品及其它物品，违者按有关规定给予处罚。

7)不准以任何理由拒绝上司合理的工作安排，必须尊重上司。

8)工作时间严禁在工作场所说笑、打闹、争吵、赌博、吸咽、酗酒、追逐、大声渲哗、当堂整理着装、化妆及一切有损公司或店铺形象的行为。

9)工作时间严禁利用公司电话做私人用途，不得将店铺电话随便告诉无关之人。

10)工作时间不能擅自离岗或随便窜岗。

11)穿着已购买的店铺服饰回店铺须向主管或店长登记款号。

12)严禁擅自修改、泄露、盗窃公司或店铺电脑数据，违者严厉处罚。

13)工作时间不准代他人存放物品，如遇到顾客购买的商品需暂存时，需做好登记。

**服装店长上半年工作总结(精)八**

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

一、 选货及进货

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!象“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才行!

2、 进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

五、人力规划[\_TAG\_h2]服装店长上半年工作总结(精)九

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解到社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧!工作需要的技能不高，大致分为以下几点:(1)对工作要热心。(2)要刻苦耐劳。(3)要有一定的营销经验。(4)遵守纪律，认真学习。(5)对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊!对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦!

上班伊始，没有培训，没有辅导店长叫了一个老员工(实际年龄只有十九岁)带我上班!但是老员工们的“团队”意识很强，所以刚上班我就被晾到一边，而他们三五成群有说有笑。没有辅导工作自然难以开展。所以第一天我的销售额为零。看着他们数单子时那得意的样子，内心有一种嫉妒，但我已经有了对策，因为在这一天我都在一旁观察他们的一举一动。白天他们喜欢聊天，吃零食，我就在一边听其所说，看其所吃。心里默默记下来。晚上是忙碌的时候，我也没闲下来。如何接待顾客，如何把握顾客的心理，如何快速促成交易，哪种顾客是真心想买东西，哪种只是试探行情……都要认真记下来，因为这必将会影响到我的时间工作是否能够顺利展开!有力仔细的观察现场与幕后的周密分析后，第二天我便开始实施了。投其所好，不耻下问。这让他们都感到十分惊讶，昨天还一声不吭，在墙角用求助的眼光看着他们开心的小伙子，今天就判若两人了，有说有笑的!很快我便融入了这个队伍，发现他们都很友善与热情的。门是进了，但是”师傅领进门，修身靠自己“。虽然有了别人的指点，但缺乏实战经验的我也时时碰壁，加上我高估了自身的水平。所以在开始的几天自信心一再受挫，仿佛工作也要失去了动力!一时间找不到出口，犹如在一个密封的铁盒子里，尽管我如何挣扎都无法冲出着密封屏障!正当我寻寻觅觅找出路的时候，店长给予了我鼓励。她教我首先要有团队意识，与他们为朋友，这里是牵一发而动全身的，只要你与其中一位做朋友，那么你与其他人都做了朋友!不管你是否愿意，他们都把你当朋友啦!其次要以积极乐观开心的态度去面对着新的一天，还要用心去领会伙伴们每写一张单子的成功在哪里，失败又在哪?

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结(1)与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。(2)有了目标与计划，要敢于承诺，敢于实事，这样才可能成功。(3)良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力.(4)时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲!

这次在适合实践得到的感悟与知识，不仅仅于工作，也于对社会的观察与体会。在这次实践了，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会的生活，并从中受益。社会实践，它不仅可以风骨我们的假期，白可以为我们的父母减轻负担，不仅仅给了我们一个工作的机会，更给予了我们一次体验社会，体验生活的机会。虽然说突然从一个学生到社会工作比较受委屈，但是正所谓“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来“。暑期工是磨砺，也是苦寒。人生在世，所有都难以避免遇到到荆刺。我告诉自己，往后的日子里，一个人奔波在外，我用自己的双手摸索人生路，用心去体会生活。

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！