# [药店店长工作计划]服装店长下半年工作计划范文

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-03-27

*好的工作计划可以指导我们更高效的去完成工作任务。本站小编整理了以下内容“服装店长下半年工作计划范文”，供大家参考！　　>服装店长下半年工作计划范文　　>一、清点货品，做到心中有数　　1、掌握每款货品数量　　2、掌握每款号码情况及数量　　...*

　　好的工作计划可以指导我们更高效的去完成工作任务。本站小编整理了以下内容“服装店长下半年工作计划范文”，供大家参考！

　　>服装店长下半年工作计划范文

　　>一、清点货品，做到心中有数

　　1、掌握每款货品数量

　　2、掌握每款号码情况及数量

　　3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

　　4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

　>　二、管理好账目

　　1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

　　2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

　　>三、管理好员工

　　1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

　　2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

　　3、训，培训员工。

　　（1）做到每位员工均了解公司制度，

　　（2）在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

　　4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

　　5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，便销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

　>　四、商品陈列

　　1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

　　2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

　　3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

　>　五、增加销售额

　　1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

　　2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

　　3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

　　4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

　　>

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！