# 服装公司年终总结范文(汇总7篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-25

*服装公司年终总结范文1近期业绩明显下滑，现虽然处于抹胸内衣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亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计...*

**服装公司年终总结范文1**

近期业绩明显下滑，现虽然处于抹胸内衣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：

辖区面积平方公里，常住人口万人。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9万元。草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。XX年完成工业总产值亿元；农业总产值13265万元，财政收入7523万元；农民人均纯收入75元。商贸业发达，现有各类商业网点35多家，消费人群近3万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达7万元。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7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—19岁和5岁以上人群定义为储蓄人口，2—5岁人群定义为消费人口，并借鉴\_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，服装市场需求的大小、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cabben也面临同样的形势；但其已具备相对品牌信任的顾客群。

>新年计划：

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。

**服装公司年终总结范文2**

本人xxx，现在是广州市xx服装有限公司的员工。自XXXX年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了深厚的兴趣，于1xx4年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读广州市二轻工业局职工中等专业学校，在xxxx年获得服装设计中专毕业。

为了提升自己服装设计的水平，于XXXX年至XXXX年任职广州市xx制衣厂----运动服装设计。广州市xx制衣厂是一间外资服装厂,成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力,对工艺要求比较熟悉,取得外资老板的信任,兼任版房主管,使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥,为日后工作打下良好基础。

XXXX年至XXxx年在广州市xx制衣有限公司任设计总监,该公司主要经营自己运动品牌,批发到全国各地,有自已形象店,旗舰店。

统一着装成了企业文化之一。XXxx年~XX年本人在广州市东之俊服装有限公司任服装设计,该公司主要经营专业制服,对于我来讲,制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方,得体,时尚,价格合理,充分展现穿着者身上优点,掩盖缺点。

XX年至今本人在广州市xx服装公司任设计总监,该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛,男女的成人装和童装都生产,公司主要负责设计,然后提供样衣由客人看款下单,这样要求设计团队知识专业面更广泛,由于是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题,为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料,和在工艺上更换更平宜的做法,但又不能影响整体效果。

在多年的专业技术工作中，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目

一、解决了裤子在大腿围处形成紧绷皱纹的问题

XX年4月，我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量,套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷绉纹的现象,穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师博沟通,研究,发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度,同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

二、解决女裙后腰下横褶皱的问题

XX年3月，我们公司接了一批xx证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹；这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地xx证券分公司制服也承接下来了。

三、女装棉衣帽边毛料技术改良

XX年5月,公司接到了一张出口女装棉衣订单,数量x件,由于单价问题同客人无法将合同签定下来,最大原因是帽边用的是真毛,一条真毛成本价已经是x元/70cm,为了减低成本,我们建议客人将帽边真毛由原来的帽边至帽边,更改为在帽脚位前中加搭位,这样原来真毛用量减短了,成本也可以降下来,对整体外观影响也不大,而且又加强了保暖功能,真毛成本降低了x%,经过客人同意,合同签定下来,公司在原来利润上还赚多了x多万。客人也非常满意。

四、关于50d过胶风衣布产生化学作用沾色的问题

XX年6月，我们公司接到一单外资公司的定单：50d过胶风衣。在生产的过程中，车间发现了面料50d睐过胶布的底布（即有胶的那面）和面料的面接触后产生了化学作用，出现沾色现象，当时笫一时间想到的更换面料,但换面料要15天时间,货期不允许,车间也没办法等这么久,整个生产计划打乱了。方法：要么就重新换面料，公司损失惨重，要么……既然是胶出现问题，有什么方法可以另胶不直接跟颜色接触呢？最后决定用市场最薄，价钱不高的XX0t尼龙里布，按面料的数量一样载多一份，先把50d过胶的面料和XX0t里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加XX0t面料的手感差不多，（因XX0t里布是很薄的）那就解决了在面料没有发生改变的基础上，又达到过胶不沾色,工厂也可以按计划完成,成本也只是增大2元。最后这批货我们公司能有营利的，而且顺利的准时出货。在交货的时候我们公司把这件事告诉了我们的客户，得到客户的高度评价和信任，从此也打下了我们公司与此客户长期合作的基础。

五、关于滑雪服切驳结构装饰性的技术改造

XX年4月我们公司接到一张男童滑雪服订单，面料用春亚纺斜纹过白胶低透+复合摇粒布；里料是剪毛绒+洗水棉。关键是起到防风，防雪，保暖的功能。在当今社会，人们不单只要求实用，更要求时尚，美观，所以在前/后幅，袖子都要求在切驳的某些部位加风压胶，加强立体美感。

由于知道客户的用途，也深知道，凡是滑雪棉服切驳位置和缝线越多，崩裂的机会就越大。为了减少切驳位置又要保持效果不变的情况下,

我组织设计人员和板房人员经过共同的研究，把整件衣服原来用风压胶的部分，改为厚板凸烫画，样衣出来后发现这个效果比风压胶的效果更加立件又节省了很多成本费用，工厂在工艺上也节省了时间,提高了生产效率,客户也同意了我们的更改方案，这一改动，在穿着上也大大降低了崩裂的机会，原风压胶每个是x元，而现在厚板凸烫画每个是：x元，每件衣服有十一个位置，加工费节省了每件x元,每件衣服成本节省x元,成本下降了x%。

六、关于qc岗位培训

XX年9月公司招聘了一批新的质检人员（以下简称qc），他们都是刚刚踏入社会的新生，没有实际工作经验，于是我就对他们进行岗位培训

1，在落单前，qc人员必须了解我司对现厂家的评核报告，包括厂家规模、技术水平、质量管理、合作态度和是否有我司许可外发等情况。

2，根据工艺制单，资料内容包括⑴板单款式图⑵大货尺寸表⑶批生产办意见⑷大货布片（5）印/绣花板（6）辅料

3，根据工艺单编制的生产进度表，并定期跟进生产进度，每两周更新，交品控部门了解进度以便安排中期/尾期验货和方便每周开分组会议向上司报告厂家的生产进度及工作进度。

4，qc到厂后首先要巡视一遍工厂，以了解工厂实际生产进度。如察觉厂家可能会出现脱期的情况，qc应立即了解原因，同时向上司报告，并填写大货生产进度表备案。

5，中期验货要检验：色办对色；查看半成品款式与批办有否不同；查看半成品主料、配料有否正确; 查看半成品车缝手工; 半成品局部量度尺寸。

6, 尾期检验再次核对批办、色卡、量度尺寸，配料及资料核对准确，是否按包装要求包装。

7, 检查结果如实写在验收报告上，并要求厂方确认及签名。

本人立足于服装界32年，能不断的钻研新技术，新工艺，新方法，培训专业人才,并在实际工作中解决技术问题；为所在的公司带来良好的效益。

**服装公司年终总结范文3**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，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，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。今天回首一年来的风风雨雨，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。

>一、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，我和彭吉负责打造内江交通路店，有一次在我们中午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。

>二、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。

>三、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。

>四、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。

最后希望在新的一年里，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!

**服装公司年终总结范文4**

作为一名服装销售员，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，今年我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

1、接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

2、当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

3、看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

4、看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

今年我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我今年的服装销售工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**服装公司年终总结范文5**

一、党务工作方面

1、做好今年党务暨思想政治工作会议的筹备和会务工作。组织起草了会议的有关文件，对去年党务工作进行总结，对今年的工作进行安排，经公司党委讨论通过后正式形成会议报告，还组织做好有关的会务工作，使大会取得了圆满成功，达到了预期的目的。

2、公司的四届四次职代会和党务暨思想政治工作会议召开后，及时布置了两会的传达、学习和贯彻工作，并到各单位检查了会议精神的贯彻情况。

3、制定了今年发展\_员的计划，组织了13人参加总厂党委组织部举办的入党积极分子培训班，配合4个党支部发展了4名\_员。

4、做好党费收缴工作，做到了收缴及时、无差错。

6、根据工作需要，经公司党委批准，对部分党支部进行了调整。成立了\_贵铝工贸金阳保龄娱乐中心支部委员会(所辖金阳保龄娱乐中心、铝兴房地产有限责任公司两个单位)，\_贵铝工贸供销分公司支部委员会(所辖供销分公司、炉修分公司两个单位)，原兴达党支部所辖的机电公司划入运输党支部。经调整，使党支部的结构进一步合理化，为党支部开展工作创造了一定的有利条件。

7、组织召开了庆祝建党八十二周年大会。全公司党员、入党积极分子近150人参加会议，14名\_员进行了入党宣誓，还表彰了党内“两先两优”和党风廉政建设先进，全体党员都受到了一次党的先进性的教育。

二、党风廉政建设方面

2、根据总厂纪委和总公司的统一部署，组织有关人员对我公司上半年党风廉政建设情况进行了自检，总厂纪委检查后给予了好评。

3、根据中铝公司纪委的统一部署，在全公司开展了“四个珍惜、四个防范”专题教育活动，使我公司广大党员干部受到了思想教育，进一步提高了政治素质。

4、对\*\*服装厂“大宗劳保用品采购全过程”进行效能监察，参与了订货谈价、合同签订、市场调查、进货、发货等工作，于5月底结案。通过效能监察，本年度共节约了成本近3万元，并进一步规范了该厂的采购工作，达到了预期的目的。

5、对华阳碳素有限责任公司“阳极焙烧炉筑炉工程”进行了效能监察立项，并参与了该项目招标、议标工作及有关重大事项的决策过程。

6、配合总厂纪检部门，调查处理有关违纪案件。

三、其他工作

1、参与总公司职代会文件讨论、会议筹备和会务工作。

2、参与了第八届人大代表换届选举工作，担任了白云区第四十二选区(贵铝第八选区)选举工作办公室主任，负责组织我公司及服务公司、物业管理公司、实业公司、铝型材厂等5家单位选举工作的组织和相互协调工作。在总厂及总公司相关领导和部门的关心、支持下，经过选举工作人员的共同努力，确保了此项工作如期顺利完成。我公司刘雁同志当选为本选区的白云区第八届人大代表。

**服装公司年终总结范文6**

大家好，今年我们张庄分厂，无论是产量还是质量都远远领先于县城的总厂。成绩的取得都是与你们的敬业与奉献分不开的，非常感谢你们对我的工作的大力支持与配合。能在一起工作就是一种缘分，我很高兴和你们相识，并结下深厚的友谊。

过去的一年，你们付出了很多。自觉加班、严格遵守工作纪律、任劳任怨、团结协作精神好。有的带病坚持上班；有的把活拿回家干；有的去参加宴席、还没结束就急着返回；有的挤时间干家务，因此与老公闹了矛盾、慢待了孩子。遇到雨雪、严寒等恶劣天气，绝大多数仍然能按时上班。这些，我都看在眼里、记在心里。对此我很满意，也为你们感到骄傲、自豪。

这几年由于受世界金融危机的影响，对外服装加工行业深受影响。订单少了，单价低了，很多服装厂因此亏损或倒闭。咱县目前能正常生产经营的也就还剩两三家，而咱们康荣就是其中佼佼者。你们可能也觉察到了：同样的订单，这一批或许就比上一批价格低。为了尽量减少你们的损失，我经常和孙经理、林经理据理力争，有时甚至争得面红耳赤，其中的辛酸只有自己知道。据我了解，咱们张庄分厂的工资在全县服装行业中即便不是最高的，也是比较高的。我认为在咱们家门口，在出满全勤的情况下，每月能拿到一千七八就不错了。对此，我已经尽了最大努力，也许有个别职工还是不很满意，请你们理解、谅解。

明年经济形势还是不好，很多外向型服装厂到现在都还没有接到订单，而咱们厂订单却已排到六月份。我可以保证：只要各位姐妹就像今年这样干法，工资绝对不会比今年低。我希望明年正月初八上班时，你们都能按时来，咱们继续在一起干。

春节就要到了，给大家拜个早年，祝你们：阖家幸福、万事如意、心想事成。

**服装公司年终总结范文7**

一年的时间很快又过去了,在这个季节温差不大的城市,似乎觉得一年的时间过得更快,让人有点不愿意去相信。

下面是我这一年就自己的工作经历做的年终工作总结：

>一、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。

>二、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”。

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！