# 202\_服装销售第一季度个人总结范文

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-01-17

*20\_服装销售第一季度个人总结范文 　　回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题下面小编为大家准备的20\_服装销售第一季度个人总结范文，希望对大家有帮助。 　...*

20\_服装销售第一季度个人总结范文

　　回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题下面小编为大家准备的20\_服装销售第一季度个人总结范文，希望对大家有帮助。

　>　20\_服装销售第一季度个人总结范文篇一

　　20xx年是服饰公司为持续发展夯实基础并取得业绩的一年。在集团、股份公司的正确领导下，面对人民币升值、出口退税率下调、劳动力成本上涨诸多不利因素，公司领导班子用科学发展观为指导，求真务实、锐意进取，团结带领全体员工，围绕企业制定的经营目标，创新管理，闯出了一条具有舜天服饰特色的新路。全面超额完成20xx年各项经济指标，全年完成产量XXX万件条，完成计划指标的XXX%，实现销售XXXX万元，完成计划指标的179.2%，实现净加工XXXX万元，完成计划指标的132.4%，实现自营出口XXX万美元，完成计划指标的647%，实现利润XXX万元，完成计划指标的125%。总结一年来的工作，归纳起来有如下几点：

　　一、 用科学发展观统领全局，开创生产经营工作新局面。

　　为适应服装行业的调整，提高企业核心竞争力显得尤为重要。年初，公司领导明确提出了企业发展思路，用科学发展观为指导、以经济效益为中心、拓展自营业务和外发加工生产，管理创新。通过现代经营管理理念的不断深化与运用，公司在业务渠道上既做好承接外贸公司货单又开发自营业务形成新的经营模式，不断扩大企业知名度，在市场竞争日益激烈的形势下提高企业竞争实力。生产经营部根据本公司的实际生产能力及所擅长的生产品种特点，合理选择客户及外贸公司货单，今年与我公司合作的外贸公司达16家。通过与他们全方位的合作，建立了友好的长期合作关系。在此同时，自营口岸业务通过前期对客户的开发及公司各部门、车间的共同努力，顺利通过了客人的验厂，争取到两个大的自营货单客户——英国VELMORE公司和韩国TIGERJ公司。自营业务的拓展为加速企业效益的提高，实现公司年度经营指标提供了重要的保证。根据外贸服装的市场行情及企业实际情况，公司领导作出了具有战略意义的重大决策——对全厂各岗位人员进行优化、整合，扩大裁剪、后整理车间生产能力，精减、强化缝制车间，鼓励业务部门大胆承接适合我公司生产及外发生产的外贸货单，努力寻求具有一定实力、规模的外加工单位，培育扶持外加工生产，以提高公司的经济效益。生产车间根据厂部战略部署，以及人员流动变化情况进行了调整，将原来的五个大车间(13个工段)，组合为现在的四个车间(9个工段)，形成了六条上装生产流水线、三条下装生产流水线的生产格局。车间管理、技术人员也根据需要进行调整，配备了素质高、能力强有责任心的，总之，一切都围绕把生产搞上去，把企业的经济效益搞上去这个中心来开展。

　　二、 以实现顾客满意为目标，向管理要效益。

　　全厂上下不断强化管理，通过管理形成一个有坚强战斗力的团队，通过管理激发了各岗位人员，朝着提高效益这个共同的目标，竭尽全力，努力工作。产品质量上，通过管理的加强，确保符合客人的要求，为经营目标的实现保驾护航。我们在工作中提出了“质量问题就是管理问题”的管理理念，在每月一次的质量会议上，从管理的角度对质量问题进行分析，让管理人员知道在具体的质量问题上应该如何去处理，形成质量管理的意识。在实际工作中，突出管理人员的责任，并以体系文件条款作为支撑，做到奖罚分明，执行动态质量管理，实行目标考核。技术质管部和车间为配合承接玛莎货单，排除万难以敢于啃硬骨头的精神，圆满完成了十三个款式一万多件服装生产的试单，经受了生产中的各种考验，以我们的产品和管理得到客户的认可并大量落单。M&S产品质量要求高、交期紧，对我们是巨大的挑战，技术质管部对易出现的问题技术攻关，过程中严格把关。各个车间在主任的带领下，同心同德战胜困难、完成下达的生产任务。后整理车间，面对麻粘面料的服装、容易起皱的困难和翻箱的原因，场地限制经常造成车间流水不畅，她们克服了种种困难，经常星期天加班，大家只有一个信念，要确保按期交货。缝制车间，由于实行干部责任细分化，由主任或主任助理具体分管到工段，强化了工段的管理，工段与工段之间形成了比学赶超的氛围，大家在共同面对员工流失、M&S产品质量要求高、生产任务重压力大的情况下，主任和员工们一起每天加班加点，付出了很多辛勤的劳动。裁剪车间服从工厂发展外协加工点战略决策的大局，既要保证本厂生产车间的发货，还要承担部分外加工点的裁剪任务，在车间领导细化管理、精心组织、科学合理安排下，员工们工作激情高涨，克服了面料等因素带来的困难，确保本厂和外加工点缝制车间生产的正常进行。全厂上下大家都在各自的岗位上，为实现企业20xx年度各项经营目标，作出了自己的贡献。

　　三、 合理利用有效资源，开源节流为企业增加效益。

　　面对越来越激烈的市场竞争，企业如何更有效的利用各种现有资源，降低管理和运营成本是我们要关注和研究的课题。这需要各级管理者去培养、教育及指导员工们在各自的岗位上做好此项工作。公司各部门高度重视，思考本部门节省资源开辟增加收入的途径，并制定规划积极实施。

　>　20\_服装销售第一季度个人总结范文篇二

　　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：

　　xx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，x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。

　　>20\_服装销售第一季度个人总结范文篇三

　　把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，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。

　　我今后的努力方向：

　　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。

　　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。

相关文章：

1.20\_企业新员工第一个月工作总结范文

2.人社局20\_年上半年工作总结范文

3.20\_新入职的员工三个月的工作总结精选3篇

4.发改委20\_年第一季度工作总结

5.20\_公务员年度考核工作总结范文

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！