# 精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用(八篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-03-28

*精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用一1能否给予店员信赖感?2能否激发店员的工作激情?3是否具备领导、统御的能力。作为店长不仅对店面风格有着深刻理解，发展前景要有明确的认识，还要对经营的各个环节了如指掌。商场一般以月、季、年的单位来统...*

**精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用一**

1能否给予店员信赖感?

2能否激发店员的工作激情?

3是否具备领导、统御的能力。

作为店长不仅对店面风格有着深刻理解，发展前景要有明确的认识，还要对经营的各个环节了如指掌。商场一般以月、季、年的单位来统计各店的销售业绩和排列名次，店内的管理必须从店长抓起;店长是一个专卖店的灵魂，是团队的“掌舵手”。店长应做的职责;管理好团队，带领团队做好业绩，店铺只有你是不够的，身为一个服装店的领导者，即使有好的想法和计划，也要靠大家一起努力才能完成，在这里没有“你”和“我”，只有团队;因为我们是一个大家庭，要让每个人都积极的融入这个大家庭，使团队的每个人都保持最好的 状态工作。

同时也要丰富自身的知识，对于品牌的面料、做工、款式、编号、价位等，要有一定的了解，只有自身了解了，才能向顾客介绍，懂得怎样去推销。

关于品牌的理念，适合的人群，区域生活观念，消费习惯和购买方式、色彩与顾客的搭配等，我们都得进行分析、判断。

想要提高店内的业绩，店内服装的摆放、设计也是相当重要的。店内商品摆放必须独特;比如：不同的色彩、款式、及不同价位的服装都有不同的摆放 ;哪些在打折、哪些在热卖;在什么灯光下有什么不同的效果，都是店长应具备的能力。 想要吸引顾客最好经常更换商品的摆放;给人一种耳目一新的感觉，这样也可以提高店内商品的周转率。

还有怎样给商品一个合理的价格，价格是顾客购买产品最敏感的话题，人们都希望花最少的钱办更多的事，很多商品因为价格的不合理损失了大批的顾客，利用人们购物心理进行定价，参透策略;作为商家无论以什么定位最终都是为了赚钱，这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家是不可能低于成本去销售的。所以我们必须千方百计去降低成本;实行薄利多销。

怎样分配员工，监督员工以及统计员工的销售量、业绩量等。对于店员我们应该与其多沟通，多鼓励，因为你的认同和赞美体现了他们的价值;员工出现问题的时候，我们应及时的找出问题的根源，耐心教导、鼓励其做得更好。

店员要学会整理店铺。清点库存，必须保持货源充足，可否有缺码、断货的现象。卖场必须保持干净、舒适的环境。使整个店铺以最好的状态迎接我们的顾客。

此外。一个人的行为特征，无论是缺点，还是优点，都是从过去至现在人生经验的积累，也就是说在每个特征的背后，存在着许多成功与失败的体验，而对于成功的体验，我们应加以肯定，则衍生出“自信”，同时带动“挑战力”的提升

想做一名成功的店长，要提升自我的“挑战力”，以下几个方面也不容忽视;积极向上的性格，无论遇到什么困难都应积极去处理;主动面对困难，不躲避，不推卸;凡事都要秉公处理， 不偏袒;不徇私，让店员正确地认识自己所存在的问题。店长要有开朗的性格，才能将他的笑容带到工作中，从而感染到其它员工，创造一个良好的氛围。

每天面对满目琳琅的商品、川流不息的顾客以及忙忙碌碌的工作人员，如何抓住重点，保证商场有序的运作，实现经营目标，最大限度的提高店内业绩，这就需要我们要有“狼”一样的精神，打造更好的明天。

**精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用二**

能作为服装店的店长，在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人年初被聘为服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，被提拔为三店的销售。一年来，本着公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为服装店在销售奠定了良好的基础。作为店长我以今年的工作情况做以总结：

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。

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。

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。

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。

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。

**精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用三**

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下汇报：

我把进店的顾客分为两种：

1.根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2.定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3.做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4.合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

店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。

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.从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，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。

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，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，充满热情，用更加积极的心态去工作。

**精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用四**

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。

**精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用五**

这是我作为某某服装店的店长，在20\_\_年来临时，作出的工作计划。

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服装店制度，

(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、按服装店要求，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。

**精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用六**

能作为服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为三店的销售。一年来，本着xx公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为在销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、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。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、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。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在影响力”的理念，让服装在青冈人心中生根发芽。

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，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长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，想办法把顾客请进店里来，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，说明对这件服装感兴趣，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。另外还依仗兴隆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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，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，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，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迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

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4步进行：

(1)做好分店的奖励机制：实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;

(2)每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;

(3)对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。

(4)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，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

**精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用七**

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。

**精选服装店长工作总结和今后工作计划范文通用八**

开店，是眼下极受青睐的一种投资理财方式。的确，自己开店当老板，假如经营状况比较理想，不仅可使你的财产得到有效的保值增值，而且还能在心理上获得一份成就感。

由于时间紧张，想来想去没有什么更好的项目，也没有更好的灵感，不如走传统行业路线——服装行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利益和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来商榷，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

之所以认为选择服装业便于倔起，是因为市场之大，购量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业阶层。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就必须解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。针对此、我们拟定了这样一份开业计划书。

店面名称：衣恋服装店

店面类型：个体经营

所属行业：服装销售

衣恋服装店选择女装产品，上衣，裙子，裤子，套装等。做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售，在产品陈列上要突出自己服装的特点。

产品与服务特征介绍

我店经营的是女装产品，休闲、修身、上班族等群体均适合的产品。选择自由进货，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，再着手落实进货。少进试销，然后再适量进货。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。如果进入销售旺季，三四天就补一次货！新店开张暂时只在淮安汇通服装批发市场进货，就近方便，等日后销量上去，再考虑去其他服装批发市场进货。

市场定位与目标客户

由于本店的目标对象是18-45岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

成年服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

45-65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在18-45岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

把握“客流”就是“钱流”原则在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。

南京路是沭阳县城的商业中心、闹市区、繁华地带，人口密度高、人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰的款式或类型的选择比较多样，而且此地交通便利，有多路公交和出租车经过。附近综合商场和大型超市较多，客人在逛完商场或超市后会顺带到附近的街店转转，附近也有几个住宅区，这都会给店面带来大量客流。同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

总体来说服装这个行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，，我们店的服装具有针对性，在当地羊绒毛呢服装的款式等各方面都是比较齐全的，服装的价格在当地属中等的，对目标客户群体来说也是比较合理和可接受的，这两个有利的因素弥补了我们店面刚刚创建、竞争力弱的不足。虽然目前销售渠道单一可能会影响服装的销量、降低店面在当地的竞争力，但等店面成熟、壮大后我们将拓展其它销售渠道（网络销售、电视销售等）来提升本店的综合实力和竞争力。

优势（strength）

服装业便于倔起，利于把握生存原则， 市场之大，购量之强，只要我们的产品迎合大多的消费群体，就是赢家；服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业阶层；产品价格在当地属中等，对目标客户群体来说也是比较合理和可接受的。沭阳县南京路商业中心是该地区客流量大、购买频率和购买质量较高的地区，来此购物的顾客大多表现出较强的求质、求好、求美的心理特点，对价格的敏感程度相对较低。所以在这些地区，商品的质量好，品种要齐全，有较强的趋时性及时代感，我们店的服装都集合了这些优点，吸引顾客比较容易。

劣势（weakness）

南京路商业中心房租费用比较高，市场竞争性也强，各行各业争芳斗妍，并非是所有店铺的理想开业地点；服装店销售过程中会面对不同的人群是一个重要环节，店内的销售人员会遇到这样或那样的顾客，但由于销售人员不懂得服装销售心理，所以在服装销售中容易出现这样或那样的问题；店面刚刚创建，目前销售渠道单一；资金预计初期收益较低；团队成员都是大学刚出来的、总体上还是缺乏社会经验；店内的人员推销成本高，所需人力、物力、财力和时间量大。

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！