

## 服装销售述职的报告 ( 合集3篇 )

### 篇1：服装销售述职的报告

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加以改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都是将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

#### 一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，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，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样子还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，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。闲逛型的顾客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。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，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。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客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。

#### 二、工作方面：

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。

## 篇2：服装销售述职的报告

一般企业可以注重这样几方面：

1.以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

2.以服装产品主要消费群体为产品的营销重点。

3.建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

1)服装产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2)服装产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3)服装产品品牌。要形成一定知名度、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌服装产品知识意识。

4)服装产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5)服装产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

4.拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。

5.给予适当数量折扣，鼓励多购。

6.以成本为基础，以同类产品价格作为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以服装产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

服装产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策

1)原则：

服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公服装产品开

发计划书司形象。

长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2)实施步骤可按以下方式进行：

策划期内前期推出产品形象广告。

销后适时推出诚征代理商广告。

节假日、重大活动前推出促销广告。

把握时机进行公关活动，接触消费者。

积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。

### 篇3：服装销售述职的报告

尊敬的领导：

我是XX服饰公司的销售经理，在过去的一年里，我和我的团队致力于提高产品质量、拓展销售渠道、创新营销策略，取得了一定的成绩，在此向领导汇报。

#### 一、销售情况分析

在过去的一年里，我们的销售额虽然增长了一定的比例，但是市场竞争也加剧，我们面临着来自行业内的多方面挑战。因此我们深入分析了市场情况，结合公司实际，采取了一些应对措施。主要有以下几个方面。

##### 1、提升产品质量

在产品品质上，我们力求完美，从原材料到制造工艺都进行了反复的检验和管理，避免了产品质量的问题，提升了客户体验和满意度。同时我们还不断改进和完善产品线，让顾客有更多样化、更全面的選擇。

## 2、拓宽销售渠道

为了将产品引荐给更多的消费群体，我们积极开拓各种有效的销售渠道。实现了线上线下融合、线下店面布局更加合理和完善化。为消费者提供更加便利的购物方式和更好的消费体验。

## 3、创新营销策略

在推广策略上，我们加强了与合作伙伴的联动、强化了社交平台的宣传、提高了品牌曝光度等多种营销手段，切实提升品牌知名度，开拓更多的市场份额，也在积极地探索更加符合消费者需求的模式。

## 二、重点难点攻克

### 1、品质管理

品质管理是产品质量的重要保证，我们在产品品质方面进行了多项举措。注重原材料控制，只选择优质的原料，并建立稳定的供应网络。加强工艺管理，对各工艺环节强化管理，严格质量检查，确保产品质量。采用先进的仪器设备，保证生产总体质量。

### 2、渠道拓展

为了开拓更多的销售渠道，我们进行了以下方面工作。一是加强了与线上电商平台的合作，促进在线下门店的销售；二是加强与一些知名卖场合作，共同推广产品；三是加强自身线下门店的运营，提升消费者购物体验，多维度优化渠道布局。

### 3、推广方式创新

我们注重从消费者的需求出发，尝试各种营销手段，如：建立网络社群、增加产品展示、精准推送营销、举办品牌活动等，谋求市场的最大化效益。我们还进一步发掘创新的推广手段，如利用直播、告白墙等各种新兴渠道吸引消费者。

## 三、一年来的工作总结和展望

在刚刚过去的一年里，我们通过各种手段开拓市场，拓宽销售渠道，尝试新的营销策略，始终以客户为中心，追求创新和卓越，取得了一定的成绩。但是我们也深知，前进的道路上依然存在问题和困难，如企业管理水平的提升、创新竞争的压力以及销售额的增长等方面的问题。因此，我们认为需要在积极应对变化的同时更要注重企业文化建设，增加人员素质提升，提升自身品牌形象和市场竞争能力，打造一支专业的销售团队和管理队伍，让企业得到持久的发展，为业务发展打下坚实的基础。

我和我的团队将继续秉承“客户至上”的原则，贯彻“质量第一、服务优先”的理念，打造更优质的产品和服务，探索更多的销售和营销策略，稳健满足市场的需求，最终

成为市场佼佼者。

报告人:XXX