

年度服装销售总结 (精选4篇)

篇1：年度服装销售总结

一、存在的缺失

- 1、对市场了解得不够深化，主要是xx的备货不按时，没有细心留意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。
- 2、一年来我做了肯定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个卖场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，简单把问题抱负化，简单导致和实质状况产生一些偏差。

二、部门工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

- 1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致许多顾客未能准时得到一些优待活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。
- 2、沟通不够深化。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的状况非常清楚的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出快速的反应，老员工的流失，新员工的专业学问有待加强。

三、明年方案

- 1、建立一支熟识产品，和相对稳定的销售团队。人才是企业最珍贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。
- 2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理方法。
- 3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标安排到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的进展与员工综合素养，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身四周的小圈子，要着眼世

界，着眼于今后的进展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互沟通好的工作阅历，共同进步。

篇2：年度服装销售总结

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们--全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

服装店长对于一个服装店来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

好的服装店长要做到哪些呢?具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

篇3：年度服装销售总结

通过这次的学习，我对服装销售的一些基本知识有了一定的了解。同时，通过实习的各个环节，我加深了对专业的理解。现在到20__年度销售经验总结如下：

1、在服装销售过程中：销售技巧非常重要。在销售过程中，除了向顾客展示和解释服装外，我们还应该向顾客推荐服装，以激发顾客的购买兴趣，让顾客享受消费。例如，当很多顾客一进店就说价格贵时，我们会向他们解释原因，然后顾客试穿我们的衣服，在试衣的过程中，我们会与顾客聊天，了解顾客的心理，缩小我们之间的距离，并为客户提供一致的搭配，让客户眼前一亮，让客户觉得我们的衣服不贵但高贵。

2、其次，我们应该注意关键销售人员的技能。关键销售意味着目标明确。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人制宜，真正使顾客的心理从“比较”转向“信念”，最终成功销售。（重点要简明扼要，向顾客讲解服装特点时，语言要简洁明了，内容要通俗易懂。首先要讲服装商品的特点，有时间的话要逐一进行）

3、店里的工作人员也很活跃。每个人都有相同的目标，但仍有许多不足之处，例如销售、显示等20__今年是连接过去和未来的一年。我将带领全体员工进行深刻的总结，及时纠正我们在这一年中做过的不好的事情，继续把好的事情发扬光大，为多年的工作铺平道路。

20__年度计划

新的一年开启了新的一页，20__年度计划如下：

1、品牌形象：这是我们每天和每年必不可少的工作。为了推广我们的“声雨竹”服装，首先是我们自己和员工的形象。只有让客户信任我，我们才能推广其品牌

2、店面形象：保持店面整洁，展示和摆放商品

3、服务：现在有越来越多的服装品牌，不仅是服装款式，还有服务模式、服务质量和服务态度，这些都需要在未来的工作中不断改变和改进

4、改善心态：经常与员工聊天沟通，了解他们的想法，及时解决问题，随时向员工传递正能量

5、新老VIP的维护：这是我们200年的一项关键任务，就是努力在不到位的地方做得更好。

6、加强自身和员工的销售能力，加强新员工的培训

7、人事管理：发现并解决问题，使团队更具凝聚力

8、坚持早上的会议：这不仅是一个简单的会议，而且可以激发员工的士气20年后，我们将继续学习、总结和提升各方面的专业知识。

篇4：年度服装销售总结

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。

第一关，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。

第二关：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。

第三关：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。

第四关：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！