# 服装拍摄工作总结(汇总13篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-07-29

*服装拍摄工作总结120xx年是经营结构大调整以后，购物中心在新商场经营的第一年。一年来，在公司董事会和总经理室的正确领导下，在中心全体干部员工的共同努力下，创新破难，搞活经营，夺得了社会效益和经济效益的双丰收。全年商品销售总量猛增，年销售达...*

**服装拍摄工作总结1**

20xx年是经营结构大调整以后，购物中心在新商场经营的第一年。一年来，在公司董事会和总经理室的正确领导下，在中心全体干部员工的共同努力下，创新破难，搞活经营，夺得了社会效益和经济效益的双丰收。全年商品销售总量猛增，年销售达到亿元;新商场在消费者中的认知度、信誉度迅速提高，品牌效应得到更大辐射。

公司对各门店进行经营结构的战略性调整以后，购物中心在新的经营环境下呈现了新的变化也碰到了新的问题：

一是企业规模扩大。营业面积比原来扩大了%，人员增加了%，已经成为x x最大的百货商场。

二是业态特色明显。以百货为主要业态，加大服装经营比重，品牌名牌荟萃。

三是管理难度加大。企业规模迅速扩大，经营成本相应增加，管理难度加大。

四是行业竞争加剧。商城的开业，调整，进一步加剧了商场间的经营竞争。

面对新的经营环境和市场竞争，为完成和超额完成今年公司下达的万元的商品销售指标，购物中心各部门从调整商品结构到搞好营销促销，从加强内部核算到保证经营安全，动了不少脑筋，想了许多办法，采取了一系列行之有效的措施，收到了良好的效果。回顾20xx年的工作主要抓了以下几个方面：

抓好营销促销,缩短市场磨合。新开商场从开业到商品适销到消费者认可有一个过程，为尽量缩短这个磨合期，购物中心在营销促销上做文章。在去年底购物中心成功开业以后，各部门乘势而上，抓住元旦、春节两大节日，推出一系列强有力的促销活动，聚集人气，扩大影响，促进销售，实现经营开门红。节日旺季过后，购物中心及时调整思路，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。针对商场客流晚上好于白天、双休日好于工作日、节日好于平时的特点，积极争取厂方支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。同时，根据顾客把逛商场、购物作为一种休闲方式的\'特点，增加促销活动的娱乐性、参与性，努力使商业促销活动具有更多的文化含量。像黄金珠宝部的“助学助残助困镶嵌珠宝、翡翠慈善义卖”活动，妇女儿部“六一”期间推出的一系列喜闻乐见的娱乐赛事，不仅吸引了大批消费者的积极参与，而且取得了良好的社会效益和经济效益。另外，充分利用一楼中庭、五楼特卖场开展内衣秀、时装秀、健身舞等造势活动和文胸内衣、羊毛衫、箱包皮具、名牌服装、运动服饰等换季、断码商品的大特卖。一年来，购物中心推出大小促销活动不少于次，做到了周周有活动，日日有优惠。购物中心开业一周年期间，公司统一策划推出“六店同庆”促销活动，规模大、范围广、促销资源丰富、优惠力度空前，形成销售高潮。12月16日到18日三天，商品销售多万元，创历史新高。

**服装拍摄工作总结2**

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：

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，当许多顾客一进店就说它很贵时，我们会向他们解释原因。但是，当顾客试穿我们的衣服时，我们会在路上与顾客聊天，了解顾客的心理，缩短我们之间的距离，给顾客一致的搭配，让顾客在他们面前感觉明亮，让顾客觉得我们的衣服不贵。

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，有时间的话要逐项进行）

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××;这一年是连接过去和未来的一年。我将带领全体员工进行深刻总结，及时纠正我们今年所做的坏事，继续把好的事情发扬光大，为多年的工作铺平道路。

新的一年将翻开新的一页，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20××年中的一项关键任务，就是努力在不到位的地方做更好的工作。

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。

在新的一年，新的希望，新的起点，让我们化压力为力量，力争在20××年年中突破目标，创新纪录

**服装拍摄工作总结3**

日历早已经翻过20xx年12月31日，进入20xx年，凤凰视觉已走过了快7年的春春夏夏，官渡店也快奔四了。坐下来静思，走过的20xx历历在目。下面我就自己目前所负责的门市销售和财务两方面的工作做一下回顾……

门市部门既是咱们凤凰视觉对外的窗口也是咱们凤凰视觉的造血器官。说是窗口顾名思义是因为我们往往是第一个与客户接触的部门，无论是在网上还顾客进店咨询。既然是窗口那么就应该将咱们最好的一面展示在顾客面前，说实话自己往往压力山大，担心自己做不好……但是在实际的工作中，总结而来就是两个字细节，做好细节就是做好点点滴滴，在网上与客户交谈时需要慎之又慎，逐字逐句的斟酌甚至一个表情的应用都关系到一个单子的成败，而与客户面对面的交流时要注意就不单是语言，还得注意自己的仪容穿着，行为举止，甚至表情。一个不小心就会因小失大。

再说造血器官，大家都凤凰视觉的大部分客户都是门市拉的，在此我不是表功哦。在20xx年，我们门市销售主要分为线上和线下两种途径。做线上完全是考验一个人耐力的工作，一天对着电脑屏幕七八个小时，下来就是腰酸背痛眼昏脑胀。还好我们的线上推广工作一直做得不错，而我更多的就是进行促单和跟单的工作，与意向客户进行交流，虽说长时间坐在电脑前的滋味不好受，但是成绩还是有的，我统计了一下，线上的成交量占到了全年营业额的相当比例，并且线上都有“大单”居多。做线上时细心很重要，尤其是客户下单时，那可是一点都不能出错的，帐号发错一个数字的后果都不可想象，紧接就是确定是否到账，安排服装选择拍摄等工作，还必须与兄弟部门做好协调才能避免出错。而线下的销售主要是依托外展拉客，我们对外展的值班人员每天出展都是定有任务量的，但是大家完成的日子屈指可数，通过外展拉进店咨询的人每天也就是能达到3至5批，可以说是很不理想的。而我面对就是进店客户的“刁难”，有的只是进来看看坐下了解，甚至不排除有同行的“探子”，对这些客户我不但需要火眼金睛区分对待，更重要的是要向客户进行介绍，突出本店产品和服务的特色，回答客户疑虑，帮助客户解决问题，方能促使购买欲，促使其成单。大家看似接待客户是很简单轻松的事，但是要想当面成单，真的是功在平时，首先“知己”对自己的产品和服务要有充分的了解，自己做了这么多年，自己这一点还是做的不错的，更重要的是对自己对公司对产品对服务对团队等都要有绝对的信心，这样才能把自己正能量传递给你的客户，培养我们积极的客户；再者就是“知彼”，不但要了解本行业的现状和发展趋势，还得了解你的同行和对手，最重要的是了解你的客户，把握客户的心态。只有做到这些方能立于不败之地。刚说的修炼的内功，还有一点就是阿祥老师常常强调的细节，与客户面对面并不是只向网上那样打字就行，它包括了客户进门的那一刻，我们一言一行都需要万分小心，都需要将自己和公司最好的一面展示给客户，作为女生在刚开始工作时因为不注重着装，没少挨阿祥老师的批，现在自己虽然没穿职业装，但是太休闲的衣服我也不敢穿了，知道注重自己的仪容仪表，“您”“请”“谢谢”“欢迎光临”等谦词敬词要时刻挂嘴边，遇到客户的刁难，要保持不卑不亢，甚至做“出气筒”，做些牺牲都是为了让客户满意，才能成单，谁让客户是上帝呢？

回归过去是为了展望未来，那面下面我就对新的一年的工作来谈谈。牛马年好种田，是丰收的年景，我们凤凰视觉要想取20xx年的大丰收，关键在一个“变”字上。

阿祥老师计划在新的一年里凤凰视觉进行大的改革，公司在变那么我作为公司的一员也必须适应形势求得突变。就个人而言我得在工作之余花更多的时间去学习，提高自己的涵养，争取做好凤凰视觉的名片。就门市和财务工作的20xx年的工作计划如下：

>一，门市改革

1，指标化，根据店内和市场情况，以月份为单位制定门市部门每月总体销售目标，

并且做好每个员工的销售配额，所有努力向目标奋斗；

2，制度化，完善制度，所有员工严格按制度执行；

3，培训化，每个员工要接受员工守则，心态礼仪，产品服务介绍，销售技巧（包括面销话术，电话话术，跟单技巧等等）等培训，提高员工素质和业务能力，合格者方可上岗。并且不定时的进行相关考核；

4，系统化，销售不是一个部门的工作，需要各个部门全力配合，门市将加强与兄弟 部门的沟通。

>二，财务改革

财务的改革其实在上面已经提到过了，主要就是完善财务制度。

1，凭单制，不管是收款还是支出，都开列单据，并且需要经办人签字，分内保管好各种单据以作入账凭证；

2，表格制，设计制作各种表格，例如入账表，支出表，消耗物品表等等，这样各种账目就一目了然了；

3，报账制，以后员工工作报账，都有员工先行垫付，然后凭发票等有效单据到财务处报账；

4，支出权，以后财务处要预留一部分现金用做日常支出，以节省一些不必要环节提高工作效率。变都是一个痛苦的过程，但是不变就面临着淘汰，凤凰视觉也是在不断的变革中成长起来的，我相信在新的一年中，我们在阿祥老师的领导下，不断创新，凤凰视觉在新的一年一定会变为一对高飞的金凤凰。

凤凰视觉的发展更离不开在座的各位，在新的一年里，希望大家真正做到“团结进取，快乐服务”，每个凤凰人能与凤凰视觉一起成长。

xxx

20xx—x—x

**服装拍摄工作总结4**

时光荏苒，日月如梭，过去的一学期里，在各级领导的关心和支持下，协会团结广大会员，取得了显著的成绩，得到了学院领导的肯定和广大同学的认同。

回顾总结上学期的工作经验，我们摄影协会在本年度开展活动的宗旨是凭借全体会员对摄影艺术的热爱和热情、集合全体会员的智慧，致力于摄影活动和摄影艺术创新，并同时为充实会员业余生活，丰富校园文化作贡献。协会以提高个人的摄影技术和艺术修养和普及摄影艺术为中心，以照片交流、摄影比赛、摄影讲座等方式为途径，开展活动。

>一、协会积极组织活动

1、纳新活动

开学之初，我们积极吸纳新生的加入，我们的老干部和我们的会长冒着烈日，认真的让学弟学妹们了解咱协会、诚恳地接纳新成员的加入。也正是在他们的努力下，我们的队伍才渐渐强大。

2、志愿活动

俗话说：“学校是我家，卫生靠大家”。因此我们怀着一颗奉献的心，与阳光青年志愿者协会联合举办了一次“清扫校园志愿者活动”。参加活动的成员不怕苦、不怕累，把自己对母校的爱全都融入到自己的实际行动中了。参加活动的成员都是好样的，咱协会为你们骄傲。

同时参加此次活动，我也更加深刻的体会到：只要人人都献出一点爱，我们学校会更加美好。

3、趣味知识竞赛

为丰富成员的课外生活，我们与乒乓球协会、沸点动漫协会联手举办了一次趣味知识竞赛。此次活动内容与摄影、乒乓球、动漫等知识相关。极大的丰富了成员的视野。

>二、特色之处

1、我协会有一个团结、负责、有能力的干伍，所有的人对自己的工作尽职尽责，相互之间协作默契。

2、会员为协会工作提出了一些宝贵的意见和建议。

3、成员积极参加协会活动。

>三、进一步加强协会的自身建设。

（一）为了创作更多更好的作品，提高会员的摄影技能，协会一直都在加强自身的建设。如建立协会章程，做好会员基本概况登记，并不时的更新和制作通讯录等。当然，我们也利用自己的QQ群和网站，加强各会员间的沟通与交流学习，也促使我们更加的了解自己的摄影协会。

（二）协会的点滴成绩是来之不易的，在成绩面前，我们也清楚地看到自身的不足。

（1）虽然摄影协会是由学院的摄影爱好者组成，但是有些会员还是没有自备相机，给我们的教学带来了一定的不便，我们会尽最大的努力把摄影技术传授给每一位的会员，使之成为一个真正的摄影爱好者！

（2）与其他（特别是外校的）同类社团交流较少。我们会加强与外校沟通与联系，学习外校的管理方法和经验，提高协会各方面的能力。

一学年来，协会成员团结奋斗，齐心协力，迎难而上。展望新的学年，协会在学院党办、院团委领导，系领导下，将继续发扬我们优势，努力改进自身的不足，促进会员间的交流与协作，努力把我勉角摄影协会做得更好。

**服装拍摄工作总结5**

时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是企业的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。回顾即将过去的这一年，在企业领导的正确领导下，我们的工作着重于企业的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕企业提出的重点展开工作，紧跟企业各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的.工作做如下简要回顾和总结：

回首20xx

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还企业一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库20xx年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了企业发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为企业的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐。

**服装拍摄工作总结6**

\_月份已经过去，在这一个月的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_月\_号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\_\_\_，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的.销售潜力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境胜作的关键。

**服装拍摄工作总结7**

近期业绩明显下滑，现虽然处于抹胸内衣销售淡季但同行实行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，以其新奇的款式、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，现对该区域的状况总结如下：

基本状况：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，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，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;农夫人均纯收入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猎取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新奇的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘;汲取一些闲散或品牌依靠较高的顾客。

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\_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，其收入肯定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”的观念与实际状况并不相符，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，证明白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。纺织服装行业进展进程，大致都会经受：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加市场竞争的过程。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肯定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和很多商家纷纷实行屡见不鲜的价格促销活动;造成肯定程度的冲击。

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，服装的款式较少简洁同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞干净;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，陈设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、又有批发市场的优待价格，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，广告牌不是很清晰;广告指示因四周环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清楚，像麦当劳的标识在一百米外依旧清楚可见引导刺激作用。

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忱，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。

**服装拍摄工作总结8**

>一、班级工作总结

作为班主任的基本任务是全面贯彻党的教育方针，按照德、智、体全面发展的要求，来实施对班级的教育和管理工作，使每一位学生都得到健康全面发展。本着这个原则我做了如下己方面的工作：

1．对学生进行思想品德教育

这是班主任工作的主要任务，也是班级工作的重点。首先要关心爱护学生，再对他们进行思想品德教育。教育他们热爱祖国，树立为中华的振兴而奋发向上的思想。增强集体观念，培养高尚的情操，形成一个遵守纪律、团结向上、朝气蓬勃的集体。在向学生进行思想品德教育时，要有的放矢，按照德育的方法和原则，动之以情，晓之以理，导之以行，持之以恒。

2．重视班委班风建设

现代教育理论告诉我们，要组织一个成功的班级，班主任首先要选择一些品学兼优、责任心强、乐意为同学服务的学生担任班队干部，进行培养和教育，使之成为同学的榜样，带动其他同学不断进取，形成正确的集体舆论和优良的班风。

（1）选拔培养班干部

在班干部的产生过程中，我采用了先民主后集中的办法，即先让学生进行投票选举，再由教师权衡，最后根据所选干部的气质、性格类型以及能力的差异进行分工，优化班委会组合。实践证明，在民主选举的基础上，经过班主任的优化组合而产生的班委会，得到了同学们的信任和拥护，具有较强的战斗力。

班主任对班干部，不能只是使用，还应该进行教育和培养。我经常教育他们树立为集体服务的光荣感和责任感，要求他们努力学习、团结同学、以身作则，鼓励他们既要大胆工作，又要严格要求，注意工作方法。我常对班委会的工作要经常检查，而切要给予具体的指导和帮助，并对班委会的工作进行经常检查，而切要给予具体的指导和帮助，既不能包办代替，也不能班上的工作全部推给班干部自己放手不管。我还坚持定期召开班干部会议，组织他们学会制订计划及具体措施，检查落实情况，总结得失，并加以改进，教会他们如何分辨是非，及时阻止同学中的不良行为。而对于班干部在班级中的不良行为，决不姑息，鼓励他们以身作则并带动其他同学，促进整个班级的管理工作。

3、教育学生努力学习，完成学习任务

学生的主要任务是学习，教育学生要有明确的\'学习目的，端正学习态度，遵守学习纪律，指导学生制定好适合自己的学习方法，提高学习的自觉性，养成良好的学习习惯，提高学习成绩。为将来报效祖国，振兴中华民族，打下良好基础。

4、关心学生身心健康，促进学生全面发展

要对学生全面负责，不仅要关心学生的课业学习，而且要引导他们开展有益的科技和文化活动，及社会实践活动。以培养他们的劳动观念和为人民服务的思想，养成良好习惯，增加社会知识，掌握一定的生产知识和技能，增长实际才干。

在班级工作中尽管我取得了一定的成绩，但也有许多需要改进的地方。如果我再做班主任，一定总结经验教训，使班级管理工作做的更加出色。

>二、教学工作总结

在这一年的教学中，我认真学习新的教学大纲上的要求，把大纲作为自己教学的准绳，严格按照大纲上的要求进行教学工作。同时，在教学中注重培养学生各方面的能力，使素质教学充分地体现在课堂之上。把每一个学生放到学习的主体上，使课堂成为他们尽情展现自己才能的舞台，让他们在这里找到自己的自信；找到自己的兴趣；学到自己的知识。

为了能够更好地使学生掌握所学的知识，我精心地进行备课，认真按排每一个教学环节，注重每一个教学重点的理解教学。同时，利用课余时间到图书室阅读和教学有关的书籍，使自己能够更好地掌握教材的中难点，有针对性地利用不同的教学手段进行教学。在教学中还经常向一些有经验的教师请教，与他们共同讨论教材，共同研究教法。

在教学中充分利用多媒体教学手段，使学生有一个直观的、感性的认识。在讲一节课前我要精心地进行课件的制作，使学生经过看完课件后有助于他们理解课文的内容，提高他们的学习兴趣，使课堂气氛活跃起来，让他们在愉悦中学到更多的知识。

在服装设计与工艺教学中，我更加注重辅导，因为学生在数学方面还比较薄弱。利用课上时间讲授新的知识，自习课进行练习，课下就进行个别的辅导学习。经过努力，学生的知识水平在原有的基础上都有了较大的提高。

通过学习，我也学到了很多实际有效的教学手段，给了自己很多的展示机会，锻炼了自己。所以，在今后的教学中我还将更加的努力，为自己创造更多的机会来展现自己的教学风格，不断地使自己的教学更加和谐、有效。

**服装拍摄工作总结9**

20xx年上半年度我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至六月份为止，女装厂共计生产服装36。8万件/套，总产值2208。2万元。

上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。

为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们有针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对板型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。

同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有这样在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。

五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。通过这次集体活动，让我们更加坚定的`看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力！我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。

在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力 ，不辜负领导对我们的信任。

1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。

2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。

3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。

4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。

5、制定更加详细的员工培训计划和内容，使员工能够真正的提高自身素质。

我们深知下半年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保XX年下半年的目标任务顺利完成。

**服装拍摄工作总结10**

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：

\_\_基本情况：辖区面积平方公里，常住人口万人。\_\_年晋升为\_\_市超一流经济强镇，\_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，\_\_市超一流经济强镇。\_\_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\_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

**服装拍摄工作总结11**

在xx服装工作的x年时间里，我从一名销售的新人一点点的接触这个行业，认识了许多的人，也体会了很多的事情。从工作中的一点一滴中，我的累积了作为一名销售必备的经验，也让自己越发的熟悉了这个行业。

回顾这段时间的工作，我首先要感谢领导和同事对我的培养和指点，销售并不是一件简单可以掌握的工作，但因为有大家在工作上对我的帮助，我少走了很多弯路也避免了许多问题的发生。真的很谢谢各位。

在过去的工作上，我学会并良好掌握了一名服装销售所必备的能力——赞美。工作的经验让我认识到，作为服装业的一员，赞美是必不可少的技能。虽然对销售而言，了解商品，学会沟通这些都是首要的`基础能力。我也一直在为这些方面努力，积极的去了解公司产品，并吸收到到自己的沟通技巧中。但我也通过不断的沟通认识到，服装这一商品的购买欲本质上来源于客户对赞美的需求。

为此，在工作方面，我在自身服务的基础上，努力提高了自己的赞美能力。能通过观察和沟通，了解客户的需求，并在实际的推销中积极赞客户，留住客户，并提高客户的购买欲。

此外，服务也是我在销售中不可或缺的“法宝”，工作期间我时刻必备的就是常挂在嘴角的微笑，并且为了做好工作，我在之前认真学习了服务的礼仪，能用得体的服务提高客户的购物体验，进一步的提高成交率。

在这段工作中，我深刻感受到作为一名销售，我们不仅对服装这一行业学精，更要学“杂”，对于服装的搭配，以及和首饰等相关产品的了解都要有涉猎，不能笔直发展，要在这一行业中积极扩展自己，追赶潮流，让自己能比“精挑细选”的客户更加专业，更加渊博，才能取得客户的信赖，取得销售的成功。

总结字自己的情况，我也意识到自己还有一些需要加强的能力。如：“对老客户的沟通和宣传，以及加深自己的服装专业知识。”

通过工作，我得到了很大的成长，在近期来也取得了不错的成绩。但正因为如此，我才要更加努力，潮流在不断变化，我也要紧跟时代，积极发展并提高自我销售能力，为公司，为未来，做出更多的贡献和努力!

**服装拍摄工作总结12**

虽然与我理想中的职业有些差距，但是这也是一个良好的开始。如果不踏出这一步，那永远都不知道什么时候才能开始。就这样我在xxx服装店工作至今，终于成功的度过了试用期，即将转为正式的员工。在这段时间的工作后，我再次深刻的了解到了自己的不足，对自己之前那样的心态感到了羞愧。虽然现在的工作不是当初我最期望的工作，但是我会继续努力下去，只有在不断的前进中，我才能到达自己想去的地方。为了能在转正后也能更好的工作，我要开始记录自己的工作历程，因为我发现这样做让我在工作的方面获得了更大的提升也让我变得越来越了解这份行业。我的试用期总结如下：

刚来到这里的时候我工作的时候并没有特别的认真的学习，这导致我在为顾客导购的时候在遇上一些偏门的问题的时候，显得像个外行一样。这样也也导致在我的手上流失了很多的顾客。

我的主管看到了这样的情况，将我叫到了一旁狠狠的对我教导了一番。听着他对我的种种责问，可是我却没办法反驳，因为这确实都是我的问题。最后，他给我说的一句话终于让我醒悟，也是我记的最深刻的一句话：“成功与否在于自己，正真热爱工作的人无论做什么都是最好的！”听了主管的一番话，我才恍然醒悟，在今后的工作中，我开始改观，开始努力的做好自己的事情。

在服装导购上，最重要的就是“服务”，作为导购，我们的目的就是为了将产品推销出去，而我们的服务就是为了衬托商品的存在。

在我改善后，我每天都在不断的努力磨练和学习自己的导购技巧。观察各位老同事的工作，看看他们是如何打动顾客的心。经过不断的努力实践和学习，我终于成功的在最后的业绩考核中达标，成功通过了试用期！

到了现在，我已经彻底的改变了当时那个自大的我，人外有人，我只有不断的虚心学习才能不断的进步。在未来我追寻自己的目标之前，我还将在这里继续工作一段时间，在这里，我还能学的还有很多。

>汇通金港特卖会童装部活动总结

通过前期的不断策划宣传，以及活动中各部门，各商家的全力配合，汇通金港品牌特买会圆满落下了帷幕。本次活动基本达到了预想效果，但也出现了不少问题，先就童装部在本次活动中的表现做出总结，为下次会展打下基础。

一．时间：—

二．参与品牌及展位：

三．销售情况：总计：64500元。

四．各品牌情况：

1.唔格格：主要经营0到3岁儿童的内衣和外出服，本次活动参展货品在1500件左右，老板陈辉全程陪同参与。其在金谷六楼经营面积在1000平米左右。旗下有六个不同的品牌，经营的产品结构基本相同，都是0到3岁儿童的内衣和外出服。本次参与活动积极性极高，其对六楼的经营商户都比较熟悉，本次参展是自己找到项目部，要求参与，想联合金谷六楼商户整体搬移至本项目的想法。可作为童装部招商的一个跳板，通过其引导其他品牌。其本人对本次活动组织和成果都比较满意。不足之处：其展位布置比较简单，人员不够，货品比较单一，杂乱，经营随意性比较大。

2.牧羊娃：主要经营0到3岁儿童的内衣外出服，以及婴幼儿用品。旗下品牌有10几个，在株洲经营超过15年，在金谷六楼的经营面积超过20xx平方，人员超过15人。属于童装婴幼儿产品经营最好，最大的一家。本次会展有衣服，用品，玩具等。在几家童装中布置效果比较好，产品结构比较丰富的，经营效果也最好。派出了固定营业员4名，最多时达7人。足以表示其对本次活动的重视。牧羊娃可作为我们招商部重点招商对象，如果完成对其的招商会带动其他童装商户的积极性。不足之处：销量没有达到预期，没有形成标杆的作用。

3.星天下：主要经营3到10岁的儿童外出服，以裙子为主，其品牌和货品都属于自己创立和组织。品牌成色不够。但其活动力度比较大，价格优势比较明显。明天固定5人的销售团队，配合比较默契，老板亲力亲为。由于其产品及品牌的不太成熟，本客户不应作为招商开发的重点客户。不足之处：产品及品牌不太成熟。

4.杰米熊：杰米熊包括杰米熊和杰米小熊。为福建品牌，其老板对杰米熊品牌的广告投入和品牌的建立，拍摄了动画片，在几个大的电视平台有定时的广告。在湖南品牌运营超过了10年，湖南旗下品牌加盟专卖店超过70家。主要经营0到14岁的儿童服装、鞋类、内衣等产品。现在银谷旗舰店两家，金谷写字楼。本次会展货品1500件，销售700件左右。销售成员4名，多时达7人。其准备参展时间只有2天，货品组织及布置都不够理想。对本次会展效果不太满意，主要原因是天气太热。对我们提供的服务以及推广及人员还是比较满意的。如招商其对我们的.位置过于远离服装城有担心。不足之处：货品比较单一，陈列比较简单。没有大型特卖会经验。

5.米拉熊：福建品牌湖南省代，其代理了3个品牌。在湖南经营超过10年。在银谷和金谷都有旗舰店和写字楼。旗下主要经营婴幼儿和儿童服饰。在湖南有40多家加盟店和专卖店。本次活动销售情况不太理想，跟其老板目前不在株洲有一定的关系。货品组织和人员调配不够。但此品牌可以作为招商重点客户。

6.迪斯尼：属于自己强烈要求增加进来的品牌。其品牌名气跟其销量不成正比。在湖南经营10年左右，旗下品牌包括宝洁等婴幼儿服饰。但所属不同经营人。销售情况不理想，抱怨比较多。由于是零时摊位货品表现杂乱无章。

五．童装部表现

童装部人员4名。由于童装部成立时间相对比较晚，所以招纳童装品牌并不多。本部人员在本次活动中表现积极，负责，童装区没有出现重大异议的问题。不管是前期的准备和后期的服务本部门的同事都尽到自己的职责。现就本部发现的问题作出总结：

1.本次招纳品牌成色不够，服装圈几家真正的大品牌并没有参与如：巴拉巴拉、青蛙王子、力果等。

2.销售情况不理想，这个跟布展，货品展示不到位有关系，本部人员没有监督到位。没有督促商家积极布展和组织货品。

3.邀请参观商家不够，本次来展会现场观摩的童装品牌商家在20家左右。不足商圈经营品牌的三分之一。

4.没有成交，在展会期间没有一家童装商户明确表示愿意来我们项目落户，这些都需要我们后期跟进服务解决。

通过本次活动我们队童装品牌经营的状况和布局有了个整体的了解，对以后招商有了更深一步的把握。株洲童装品牌经营状况整体属于家长式的经营，目前公司化经营模式的比较少，思想观念都相对比较落后。通过本次活动，我们建立了良好的关系，在以后招商中应该利用好这些关系，顺利完成招商的任务。吸纳成熟的品牌，知名度高的品牌，为汇通金港的发展做出自己的贡献。

**服装拍摄工作总结13**

回顾过去一年，工作上取得满意得成果。涉及到胶印，制版，印刷，画册展示等不同种类。有设计衬衫包装盒、外贸商品包装盒、纸箱包装;有教务部门各季招生所需的招生简章、招贴、宣传单页，各类证书卡片、规章制度的编排，打印等;也有技术部负责的学院网站的整体形象规划，设计风格定型，具体设计以及不定期的改版更新工作;也有开发中心目前着手开发的各科课件的模板、栏目、各种题标;还有大量的图片扫描处理等。等。

所以不得有丝毫的马虎大意，稍不细查，就有可能出现失误，直接影响到我公司的对外整体形象，更会造成直接的经济损失。可以说凡是需要突出我们网络学院整体形象的地方，就需要美编参与工作。

工作上不足的地方：

1、设计眼界不高，只能局限于当前的事物。不能处理好细节处，画面做好后很粗糙，美观度不够，不能很好的认识到如何修饰。

2、不能熟练的掌握元素中的联系点。画面中各个元素孤立，影响整体画面的协调性。

3、软件使用的熟练度不够，目前只能熟练掌握PS、CorelDRAW，其他软件如:AI等只能说是会用，虽说目前工作对PS以外的软件要求不高，但是以后公司要向高水平设计公司迈进，要求软件掌握面会很大。

4、没有计划性。要做什么不做什么都没有明确性和强制性，时间总是在犹豫不觉中浪费，有时因为没有合理安排导致工作中的遗漏，更重要是每天在忙碌中过去但却没有太高的效率。

明年必须要改进的地方：

1、从设计风格上，自己从以往偏爱的个人风格、简约风格向多元化风格转变，将多种设计元素结合大众喜好做出方案。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学\_各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意!

3、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学\_业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

最后：

很多时候，日常的工作是琐碎的，我们只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥;很多时候当我们做设计刚有灵感的时候，会突然有其它的工作布置下来，我们只有自己调整好自己的心态，统筹安排好自己的工作，才不会手忙脚乱，顾全大局。这样才能对自己的工作不会感到厌倦或者是不胜任，才能保持饱满的精神去工作。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料(包括文字的、图片的)，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中的快乐!充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作，出色的履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找