# 服装配饰工作总结(热门24篇)

来源：网友投稿 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-18

*服装配饰工作总结1在xx服饰上班到现在为止已经整一年多了。每天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到xx的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来xx后我被分在服饰区，现对今年工作加以总结。>一、现场工作方面来到服饰区，...*

**服装配饰工作总结1**

在xx服饰上班到现在为止已经整一年多了。每天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到xx的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来xx后我被分在服饰区，现对今年工作加以总结。

>一、现场工作方面

来到服饰区，首先在现场站柜学习，了解服饰子的分类，质量，价位，产地以及服饰子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

>二、业务熟悉方面

在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会xx理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xx管理人员。

>三、工作中的心得与体会

在xx工作的这几天，因为服饰区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在xx就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xx的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

**服装配饰工作总结2**

工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作心得体会与大家一起分享。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的.工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度···这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我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。篇二：服装销售月工作总结

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；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。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

>现将十一月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向上级领导反映客户的情况、向上级领导反映客户的信息；

2、陈列问题的改进和创新

3、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。另外要向客户推出品牌最新货品品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我十一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**服装配饰工作总结3**

>一、等待顾客

当顾客走进专卖店时，我们应点头、微笑、同顾客的眼神接触，用温和轻柔的声音有礼貌地说：“欢迎光临”“请随便参观”。双手自然地置于身体前面，同顾客保持适当距离，不宜太早近顾客，避免给顾客造成压迫和产生警戒心，应选定合适的时机接近顾客。在接近顾客之前，不要以追赶似的眼光盯着顾客，应以巡视店内环境，整理零乱商品，保持自然、微笑的态度。

当听到顾客召唤，或看到具有购物情绪时，首先要以明确的声音，说：“马上来”，并以正确的行走方式，快速接近，同时表现出愉快的工作态度，使顾客也能感到愉悦的购物气氛。当客人正细看某一件货品时，我们可用“这是今年最流行的款式”或“这个款式共有3个颜色”等语言打开话题。

>二、顾客接待

商场营业员在接待顾客时要上身挺直，目光柔和，面带微笑，一般不要低头哈腰，左顾右盼或紧盯客人，行走不能“拖泥带水”，也不能脚跟蹭地，在顾客选购商品时，顾客之间的距离要保持在1。5米左右，不可过近，也不能太远。

步伐要干净利索，有鲜明的节奏感，使顾客感到服务人员既亲切热情，又讲究办事效率，有责任感，值得信赖。

1、抓住最佳时机，采取响应招呼方式

进入店内顾客分为三类：

（1）实现既定购买目的的顾客，一般进店中目光集中，脚步轻快，径直走向某件商品，主动提出购买要求，营业人员应在顾客临近货品前，主动轻声招呼，介绍商品。

（2）前来巡视商品销售行情的顾客，一般进店后步子缓慢，神情自若，环视商品，营业人员应该让顾客在轻松自由的气氛中观赏，当他对某商品流露出满意时再打招呼。

a、顾客轻摸一下商品或见什么都摸一下，目光游移不定，表明他对商品兴趣一般，目标不明确，营业人员还应耐心观察其变化。

b、若顾客手摸商品仔细欣赏，一边寻找同类商品或相关商品比较，说明顾客兴趣程度较深，营业人员应机巧地及时接近，招呼问候，强调该商品优点，促成购买。

过早打招呼，会冲淡顾客购买头绪与兴趣，甚至使顾客产生紧张情绪和戒备压迫心理，过晚招呼则可以使顾客产生冷淡心理，应看准时机，主动招呼。

（3）参观或看热闹顾客，一般进店后，行走自若，谈笑风生，无意停止，有的进店行为拘谨，徘徊观望。对这类顾客不临近就主动招呼、若突然停止观看，或店内转一圈，又来看某商品，营业人员应适时接触。

2、接近时机因顾客年龄、性别而异

对待男性或年纪稍大顾客要早些接触，对待女性或年轻顾客宜晚些接触。

3、分析顾客神情，采取不同接触介绍方式

（1）顾客触摸某一商品，并抬头寻视营业员，应主动为其详细介绍服务。

（2）顾客停下脚步，营业人员就顾客注视的商品，简要做一介绍。

（3）当顾客长久在某类商品前搜寻时，营业人员应结合顾客要求，做为选择性推荐。

（4）顾客与营业员眼光相碰时，营业员应点头问好，或说“您需要什么，我可以给您介绍。“

为了促成顾客购买我们的货品，店员应尽快地了解顾客的需要，向顾客提出问题，引导他们说出所需款式，并细心聆听他们的回答，构思现在存货中有哪些符合他们要求。留意顾

客的年龄、爱好、偏向，留意顾客对什么款式有兴趣。

□店员要快乐、明朗地推荐，例如：“我想这一款较适合您”。

□展示货品的优良质料，并用双手将衣服交给顾客试穿。

□对顾客及周围的人进行感情诉求，赞扬其穿着得体、大方，使其产生联想空间。□把顾客不喜欢的服装拿开，拿其特别留意的服装呈现出来。

□将顾客中意的服装并列在一起，由顾客选择并询问顾客“是喜欢这一件，还是喜欢那一件”。

>三、服装介绍

1、服装介绍原则

a、名牌商品着重介绍产地和企业信誉；

b、新品种要着重介绍其特点；

c、对高档服装着重介绍其质量和保养知识。

2、结合顾客不同需求，在款式、面料、做工、色彩和价格方面做出重点说明。

3、推荐、引导顾客的方式

a、实事求是介绍；

b、投其所好介绍；

c、服装比较说服顾客。

>四、抓住时机，促成购买

1、可以促成购买的几种时机；

a、顾客将话题集中在某个品种时；

b、顾客在不断发问不再讲话而若有所思时；

c、顾客一边看服装一边面露满意神色；

d、顾客开始注意服装价格时；

e、顾客反复试穿某一服装；

f、顾客开始关心售后服务的问题。

2、使顾客实施购买的技巧

a、请求购买

归纳服装的特点和顾客得到的售后服务，抓住时机，帮助抉择；

b、选择商品法

用含蓄的方式，就顾客选择的品种稍加提示，帮助抉择；

c、假设购买法

当顾客对某一服装兴趣浓厚，营业员应先准备包装物，促使顾客购买；

d、扬长避短

顾客列举几点担心事项时，营业员应将这些担心排除，并用其长处说服顾客，顾客只看短处时，应推崇其长处优点；

e、调动顾客赞誉法

根据顾客身体、肤色、着力强调顾客最佳适用度，赞赏顾客；

f、肯定顾客赞誉法

肯定顾客的选择，赞美顾客的审美眼光与文化素质；

g、最后机会法

某一时装存货不多时，应采用错过机会很难买到介绍，促使购买；

h、时尚介绍

针对季节畅销流行品种，强调现时的消费时尚化。

>五、销售关连商品推荐技巧

当客人决定购买时，对于有关连的商品也一并推荐会有意想不到的双重效果。

□对顾客已决定购买的商品，如果有相关连的产品并在此时以推荐的话，那这种相关的商品也很容易地被卖出。

□此时纵使不卖这相关商品的话，商品也给顾客留下印象，下次来店时一定有机会推销出去。

>六、接待顾客时的说话技巧

每一位店员都应利用说明的方法来掌握顾客的心理，使其购买我们的产品，同时应尊重顾客，使其愉快地购物是每一位店员的职责，在同顾客交谈时，应注意如下几点：

□尽量避免使用命令式语气，而应多用请求式。如不能用“这个款式给您试一下。”而应说：“这个款式您能试一下吗？”

□少用否定句，多用肯定句。如：顾客问：“有\_\_款吗？”我们不能回答“没有”而应回答“我们现有\_\_款式”。

□要用请求式语句说出拒绝的话。如：顾客问“这件衬衫有折扣吗？”我们应回答“对不起，这件衬衫是今年最新款式，没有折扣。”

□要一边说话，一边观察顾客的反应，依照顾客的反应作出正确的应对，避免自言自语而顾客已对商品失去购买欲。

□要运用负正法，可以使用缺点与优点的介绍方式。例如：顾客因商品价格高，犹豫不决时，导购员可使用负正法解说，如“价格虽然稍高一点，但是这件衬衫面料是目前最好的。”

□导购员在从事销售工作时，应注意言词要生动，语气应委婉多说赞美、感谢的话，如“您的审美眼光高。”

>七、如何ω抖辔还丝？

如果你在招呼顾客的时候，有别的顾客走近你，或者向你提出询问时，你应该：□第一向他微笑，点头打招呼，表示你已注意到他；

□在适当的时间，尽快找同事帮助；

□同事也招呼顾客走不开时，我们应说声“对不起，请稍候。”

>八、如何应付不同性格顾客的方法

顾客的性格形形色色，对顾客的性格作不同程度的分类，以下举几个典型的例子，并解说应对方法。

□脾气暴躁的顾客，营业员可能只是让他稍微的等待，也可能让他马上生气。对这样的顾客尽可能的快速处理，使他觉得你做事很有效率。

□不想说话的顾客，营业员就须从顾客的动作、表情中判断他对什么比较有兴趣。在询问时，尽可能的以具体方式来诱导，使他能以简单的方式来回答。

□爱说话的顾客，如果中途打断他的话题，他会很不舒服。在适当的时机，将话题转到商品上，是很重要的。

□犹豫不决的顾客，在他目光转来转去，很难决定的时候，营业员必须适时给予决定性的建议，帮助顾客下购买决心。

□比较喜欢摆架子的顾客，营业员须以较恭敬的态度，在不伤大雅的情况下，拍顾客马屁也是必须的。

□容易起疑心的顾客，营业员须对顾客的疑问加以明确的说明，绝对不可有暧昧的说话。

□博学多闻的顾客，营业员必须找话题与他相呼应，然后再将商品有顺序地详细地加以说明。

>九、成交后付款包装

1、收付款礼仪要求

a、收到顾客付款后应把金额报清；并重申服装应付款项。

b、找零时，将数目报清；

c、找零时，最好用新钞，切不可用脏烂钞票；

d、找零和购物发票双手交给顾客；

e、找零给顾客应说“请您点好”；

f、找零时重复确认数目，不可要回零钞重数。

2、服装包装要求

a、折叠衣物应置于干净无杂物柜台上包装；

b、配齐各种配件，填写必要的售后服务卡；

c、装前在合格证（信誉卡）上填写售出日期和经手人姓名。

d、用手提袋或罩袋将衣物装好，力求美观、牢固、便于携带。

e、对毛料服装应说明只能干洗；

f、对售后服务，退换货期限重复说明；

g、包装袋交付顾客时要郑重，切不可随意置于柜上。

>十、送别顾客

1、顾客离柜或离店后，营业员应礼貌道别“再见，您走好”、“欢迎再来”；

2、如顾客携物品多时，要留意是否有困难，帮助顾客送到门口并代为叫车；

3、营业员应在顾客离开整理其它物品。

>十一、处理营业纠纷

1、对待挑剔型顾客：

礼貌相待，做到心境平静，有针对性介绍说明，或者满足顾客一定的自我感较强的心理，使其缓和气氛。

2、对待态度粗暴顾客：

一是不礼貌，急于购买者；二是性格暴躁，看问题偏激者；三是属于品质恶劣，作风粗痞者。要掌握不同的说服方式，克制自己情绪，力争感染对方，或使对方自惭自愧，切不可置之不理，或以牙还牙。

3、对待不符合退换货的顾客：

不能以生硬态度说“不能退换”，以礼相待，请顾客谅解，并说明原则性规定，解释话不宜太多，如说“按规定您所购服装已超过期限，不可以退换，请您谅解，实在对不起”、“服装有一定寿命期，公司的退换规定也是参照服装行业惯例，是科学的界定，还请您能够谅解”

4、当同店营业员发生纠纷时：

一旦发生纠纷，同柜营业员应及时从中调解，将发生争吵的营业员劝一边，然后代向顾客道歉，耐心听取顾客说完，待其情绪稳定，给予必要、耐心的解释和说明，使矛盾缓和。当顾客不满意的时候

1、只有4%不满意的顾客就其不满意的问题，会向管理部门投诉。

这表示你每听到一个投诉，就有24个你未听到的投诉。你正在失去使顾客满意的机会，而竟懵然不知！

2、需要有12次好的经验才能抵消一次负面的经验。

3、如果投诉被妥善快速解决，95%的顾客仍旧回来。

4、如果顾客的投诉得到正确处理，顾客们会将他们受到正面对待的情况至少告诉5个人。

5、9%的顾客因为换工作、搬家、意外而不再回来。

6、9%的顾客因为喜欢竞争对手的产品而不再回来。

7、XX%的顾客因为不喜欢我们的产品而不再回来。

8、68%的顾客认为服务员不关心他们的问题而不再回来。

例如一位顾客因为服务员不关他所购买衣服的颜色、质地、价格、大小、售后服务等问题发生不愉快而不再回来。

**服装配饰工作总结4**

一、项目介绍

对于女性来说，逛商场天生就是一种享受，但是，也有不少女性，因为身材太胖的缘故，逛商场却成了一种痛苦的的经历。看着那么多漂亮的衣服，穿在别人身上婀娜多姿、而自己却怎么也套不上，真是一件难堪的事情。更恼火的是，逛遍了整个商场，压根就找不到自己能穿的衣服。而更令人气愤的是当一个身段胖一点的女性进入一家时尚服装店的时候，总会引起周围一大批奇怪的眼光，好像这服装店不是她可以过来逛的，这更让胖女士很尴尬，自尊心受到很大的伤害。为此，如果能有专门给胖人逛的商店，不但有她们合适的衣装，而且还能让她们在里面找回逛商场的快感，找回购卖者的自尊，一定会受到极大的欢迎。

二、市场分析

不久以前，南京就出现了一家专门为胖人服务的“胖人服装店”，虽然店面比较偏僻，但是开张至今，生意特别火爆。上百位体态“发福”的消费者摸到这家不太为人注意的服装店，把店堂营业员都忙得转不过身来。家住南京宁工新寓的陆女士因肩膀、小腹都很胖，在商场买不到合适的衣服，胖人服装店总算让她圆了梦。来自大厂区的一位女士则抱怨说：“这个店早该开了!为什么胖人服装店不早点开?为什么只此一家别无旁店?”可见胖人服装店的确是深得人心。

肥胖已成了中国的一个医学难题，肥胖的人数直线上升，特别是女性，这是一个极其广阔的市场。

虽然开个胖人服装店困难不小。但是只要肯钻研，就一定会有收获，而且，这在我国很多地方，还是一片尚待填补的市场空白，而且，根据这个创意，你还可以以此类推，推出适合身材比普通人瘦小的“瘦人”服装店，或者适合特殊体型服装店等等。

三、实施方案

1、店面的选址：租一间30—50平方米左右的房子。

5、店面的装修：店面作一个简单装修，把50米的房一分为二，前面作为招徕顾客、接受订单的门面房。后面作为加工衣物的厂房。

3、购置设备：缝纫机及有关的其它设备。

4、服务人群：特殊体形的人。

5、市场的定位：胖人服装店，除市场定位恰当，目标顾客一目了然外，还得助于一个“情”字：一是请胖人当服务员，胖人为胖人服务，在心理上容易平衡，增加了沟通感情的机会;二是以不同的花卉名称代表不同的服装型号，避开了“肥胖”二字，照顾了胖人的自尊心，与胖人的消费心理一拍即合。

6、人员的招聘与培训：招聘四到五名员工(其中两名是服务设计师，要求是服务设计的行家，有特别体型的服务设计经验)要求其它精通衣服的制作，心灵手巧，对工作认真负责。(要制作出各种体型的衣服不是一件容易的事情。必须是在服装设计制作裁剪上有一定经验的人才行，所以，除非你自己是个绝好的师傅。)

7、准备材料：很多人认为胖人能穿的，不是颜色灰暗，就是款式陈旧。一位服装设计师认为，其实用柔软凉爽的麻、丝等面料同样可以做衣服给胖人穿，只是没有人大规模开发这块市场。最好“调”出适合胖人穿的颜色来。

8、广告宣传：可印刷一批传单在人流量多的地方发放。

9、建立自己的顾客档案，定期与老顾客们联络，提供一些额外的服务，从而建立固定的消费群体。

10、也可以自己开门面承接业务，然后把业务转包给当地一些有实力的、值得信赖的服装厂。这样可以减少人员及设备的费用，利润为更可观。

11、制做程序：先为体胖者量过尺寸，并且按照肥胖部位即“胖点”的不同分成几大类，再一点一点按类别抠服装款式。“抠”款式特别费劲，可能衣服领子是这个号，袖子却是那个号，一旦缝错衣料就废了。

四、投资预算

1、店面的租金：一次\*\*齐一个月租金和两个月押金9000元左右。

2、店面的装修：5000元左右。

3、购置设备，一次性投资5000-10000元。

4、进货材料及自制材料大约需要的费用为0元的流动资金。

5、人工费等等每月10000元左右。

6、启动资金55000元左右。

五、收益分析

我们的服务是针对特殊体型、工薪大众的人，在这些人手中都会有一定的资金而且非常渴望能做出适合自己的衣服来，所以在收费上决不会斤斤计较(给胖人做服装用料多，做一件特大号的短袖衫，用料就是普通服装的好几倍，再加上胖人体态各异，无法在流水线上统一生产，生产上的投入远远大于普通服装厂家)，来做一个保守的计算，每天有10人前来订做衣服，订做的费用平均为100元每件，每件的平均成本(材料成本，及人工费)为40元，则每天的毛利润为60×10=600元，年毛利润为：600×12×30=216000元。减去年水电费为3000元，年房租为36000元，交税及其他开支40000元，年纯利为：137000元，月利润达10000元以上。

六、风险分析

胖人服务店虽然瞄准市场空白，满足消费者需求。但除了经营本身，服装设计的“艰辛”也不可小瞧。

为胖人提供既合适又显瘦的服装，确实是个市场“金果子”，但让“金点子”结出“金果子”并非易事，因为开胖人服装店是个高投入，高风险，吃力不讨好的活儿。首先，因为针对的是一个比较特殊的人群，所以正规的厂家不容易买到，必须要根据顾客的体裁量身订做服装，但看起来又比较显瘦的服装，本来就是一个考验设计师本事的活儿。而且，服装要有型，要透气，完全用普通的面料也不能达到要求，还需定织定染，“调”出适合胖人穿的颜色来，另外，给胖人做服装用料多，做一件特大号的短袖衫，用料就是普通服装的好几倍，再加上胖人体态各异，无法在流水线上统一生产，生产上的投入远远大于普通服装厂家。卖服装也有风险：定价不能太高，面向工薪大众才能立足;全部买断经营，顾客可以因质量问题退货，经销商却不能向厂家退货，风险自担。

进货：商家进货利润高

在商家进货虽然款式少但是利润高，一件衣服的利润可以高达1-2倍。而厂家订货的话，尺码多款式新但成本高。

案例：沈女士在杭州开了一家专卖大号服装的店，她的店内一条牛仔裤标价为88元。而在批发商刘姓摊主那里，同样的牛仔裤零售价为60元，而拿货的话(指批发)，最低价40元一条。以40元/条的批发价进货的牛仔裤，在服饰店内标上一倍的价格是很张正常的事情。如果是新款，其中的利润将更高。而对于商家而言，只要是老顾客，一两条(件)的进货量，也能享有批发价格。

开店技巧

开一家“胖子服装店”有其特殊的定位和消费群，因此在选择店址及店面大小方面有些小讲究。

店址：开店最讲究人气，在人流量集中的地方开店是最理想的。也可选择在服装街上“安家落户”，追求规模效应。不过，因为很难找到胖子的地域分布规律，“胖子服装店”不用追求特殊地域性，只要把小店经营得有特色，打出品牌，自然会吸引特殊客户群。

营业面积：考虑到胖人数量有限，经营规模不宜太大，但空间也不能太狭窄，否则“胖客人”一多，挤到店里转不过身来，就很难堪了。一般营业面积为30平方米左右，两边的墙壁上能挂26件展示品，店堂显得宽敞有气派。

特色店名：店铺名称要尽量突出小店的服装特色，像“胖姐贵族”、“大真大休闲服饰”、“大一号”等，就很能显示出服装店的经营特色。

门面装修：门面一般要设置落地橱窗，放置几个模特儿，让人从外面就能一目了然。

灯光布置：服装店很讲求灯光效果，店铺里一般需要购置两类灯具：暖灯和射灯。暖灯照射出来的光线暖和温馨，不会改变服装颜色，适合用于给服装打光线;射灯折射的光线耀眼漂亮，能使整个店堂光彩亮堂，但会使服装产生色泽偏差，不适合放在试衣间或试衣镜前。以20平方米的店铺为例，需要购置暖灯10只(每只40瓦左右)、射灯16只。

衣架：有多种衣架可供选择，如普通衣架、藤制衣架、坐式衣架及铁制衣架等。悬挂时注意：线衫或毛衣类最好挂在坐式衣架上，千万不能用铁制衣架，否则衣服肩部会走形。

整理箱：不要把各款服饰随意堆放在房间内，这样会使店铺显得凌乱，最好买些塑料整理箱放置衣物。

空调：配备一台空调，这样无论夏天还是冬天，顾客试衣时都不会受温度影响。

经营提示

装修时间：每年的2月、7月和8月是销售淡季，准备开店的商家最好选择在淡季装修，装修一结束就赶上销售旺季，有利于打响第一炮。

库存衣物：服装店很难避免产品积压这一现象，要尽可能快地处理过季衣物。尤其是批发商，哪怕赔本，否则很容易导致资金周转不灵，影响整体经营。

1.制造卖场色彩的节奏感

不同的分类方式，在色彩规划上采用的手法也略有不同，因此在做色彩规划之前，一定要搞清楚本品牌的分类方法，然后根据其特点可以有针对性地进行不同的色彩规划。

一个有节奏感的卖场才能让人感到有起有伏，有变化。节奏的变化不光体现在造形上，不同的色彩搭配同样可以产生节奏感。色彩搭配的节奏感可以打破卖场中四平八稳和平淡的局面，使整个卖场充满生机。卖场节奏感的制造通常可以通过改变色彩的搭配方式来实现。

2.分析卖场服装的分类特点

每个服装品牌根据其品牌特点、销售方式、消费群的不同，对卖场中服装都有特定的分类方式，卖场的商品分类通常有按系列、按类别、按对象、按原料、按用途、按价格、按尺寸等几种方法。

不同的分类方式，在色彩规划上采用的手法也略有不同，因此在做色彩规划之前，一定要搞清楚本品牌的分类方法，然后根据其特点可以有针对性地进行不同的色彩规划。

3.把握卖场的色彩平衡感

一个围合而成的卖场，通常有四面墙体，也就是四个陈列面。而在实际的应用中，最前面的一面墙通常是门和橱窗，实际上剩下的就是三个陈列面——正面和两侧。这三个陈列面的规划，我们要既要考虑色彩明度上的平衡，又要考虑三个陈列面的色彩协调性。

如卖场左侧的陈列面色彩明度较低、右边的色彩明度高，就会造成卖场一种不平衡的感觉，好象整个卖场向左边倾斜一般。

卖场陈列面的总体规划，一般要从色彩的一些特性进行规划。如根据色彩的明度的原理。将明度高的服装系列放在卖场的前部。明度低的系列放在卖场的后部，这样可以增加卖场的空间感。对于同时有冷暖色、中性色系列的服装的卖场。一般是将冷暖色分开，分别放在左右两侧，面对顾客的陈列面可以放中性色，或对比度较弱的色彩系列。

**服装配饰工作总结5**

20xx年是比较忙碌的一年，也是动荡的一年。xx内衣在王总和徐总及各部门领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新，为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为xx内衣x品牌的销售人员，没能完成公司的既定目标，工作中存在不少的问题，希望公司能给于指正。为了来年更好的完成xx的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结，让初入内衣行业的我有史可鉴。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至xx的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下两方面来总结与展望未来。

>1、团队性开发市场，促使熟知区域市场经济状况及竞争品牌的市场分布。

如：年初的“xx”行动，年底的“xx”大型招商会等不仅仅训练了销售人员的对市场的分析能力、协作能力，而且家人们均在行动中互相学习，在工作中互相总结，不断创新，不断完善。同时xx内衣在行业内树立了更好的形象，在市场上减少我们推广的难度。这样的前期铺垫，将对我们后期的开发及维护

>2、企业强大团队的建设，团队及人才的培养，不断通过培训补充团队战斗力。

如：不惜血本的逐步完善团队建设及人员配置，xx雅安莉娜团队的成立及区域人员的分布，让我感到不会顾此失彼且提高了市场的开发及维护能力。各方面的培训，让我们了解到更多的行业知识及销售技巧。同时通过沟通学习了解到自己的不足及改进方法，不至于走弯路。团队的建立及培训让我们有了方向及期望。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望20xx年，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。最后祝xx雅安莉娜能在公司和我们小组的共同努力下创造财富。

**服装配饰工作总结6**

试用期的工作不知不觉已经结束了，作为一名新人设计师，我在这段试用期，在公司中有了非常大的长进。领导的培训，到前辈们的作品。我真的受到了很多的启发和教导，感谢大家对我的照顾和关怀，谢谢大家！

>一、个人的评价

反思自己在这段时期的工作。在早期的时候，自己就认识到了自己在工作中的许多不足，但是在努力后，自己也在不断的提高。在目前来说，自己已经顺利的适应了工作的任务，但是在工作中还是有不少的大小问题在不断的出现，并且随着季节的更替，自己也要进一步的学习和提升自己，而且在领导的培养下，自己还在尽力的完善自己，让自己能更好的完成任务，并在工作中不断的提升！

>二、工作情况

在进入工作之初，自己的能力还非常的普通。每天在学习和锻炼。在工作中多是去听取领导的培训。但很难快，自己也开始接任一些简单的任务，在工作中展现自己的能力。尽管只是一些简单的工作，但是也很快从自己和同事们的差异上感觉到了差距。

>三、未来的计划

三个月的试用期，这不仅仅是公司对我的试用时间，更是我对公司的缓冲期。现在试用期过去了，我在工作中要好好的努力，尽早的提升自己的工作能力，让自己为公司的发展贡献出自己的一份力量！

在今后的工作中，我首先要从基础开始锻炼牢固，并通过观赏前辈们的作品提高自我的要求。当然，对工作的锻炼和日常的学习，我也不会落下，相信自己在未来的工作，一定能更加的出色！希望领导们期待我的成长！

服装设计师工作总结7

不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始临近。20xx年已经结束，回首20xx年的，有收获的喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。在炎热的7月我进入公司，那时刚到杭州不到半年的我对一切充满了希望和憧憬，同时对自己的也有不同的期望，虽然与自己的要求有些出入，但还是满怀热情的积极的去做好自己分内外的，我知道一切只有付出才有回报。刚入公司时对一切都不是很了解，每个环节都是一个新的问题，对面辅料市场也不是很了解，所以我很积极主动的经常去市场，在配辅料的过程中慢慢去了解，不管是烈日炎炎还是风雨交加，每次提着沉甸甸的面料回来的时候我并没有觉得这是一种辛苦，反之觉得是一种很好的锻炼，每次也都会让自己保持乐观积极的心态。

几个月下来我觉得我自己成熟了许多，这其中有自己的努力也有夏总和刘总的栽培，我很感谢你们给我的这个机会，虽然有些事情做的还不够完整，但我尽力去做了，只是疏与没有过多的经验和经历，在以后的积淀中会做的更好，我相信！11月份我参与了春装的设计及一些细节的讨论，在这个过程中体会到自己的不足，对市场了解的匮乏，设计经验的缺少，知识积累的缺乏，所以在设计过程中有很多细节的方面没有很好的把握，在以后的中要更加积极的去了解市场及销售，积累自己的知识面，去汲取更广泛的设计知识。在春装慢慢接近尾声时我们在冬意初露的12月中旬开始了夏装的讨论及设计，在经历了春装的各个环节后对夏装的环节不再那么陌生，按照之前的思路开始进行，不过还是有些设计中遇到的问题，譬如对市场需求把握的不到位，对面辅料运用的不够完善，和板师之间的沟通不够准确，所以这又是一次很好的经历，虽然夏装没出多少款，但我是在一点点去完善，一点点努力中去体现，我知道我现在不能去达到量的飞跃，但我要抓住质的积累。

在经历了两季的设计，我体会到了许多，设计其实并不是那么简单的把图画好，打板做好，然后生产，更主要的是在这个过程中一点点的去积累，把更好的东西慢慢坚持下来，把不足的地方去弥补完善，让自己的思维没有那么混乱，理清哪些是重要及时要去做的，哪些是可以缓解的，就是对自己思维方式的一个锻炼。还需要不断的去了解市场及客户的需求，对自己知识面的拓展，要做到走出去拿进来的想法，经常去看一些相关的资讯，了解到时尚的前沿，也要紧跟市场的潮流。还有在一些方面也是自己需要去加强的，例如在做辅料单的时候，虽然看起来简单，但是那些简单的东西中才能体现出细节，一颗扣子，一个配色线，如果在这层没有把好关，到了下一层就会出现很多麻烦，所以要更加仔细，认真。

在与板师的沟通过程中还是有许多欠缺的地方，对廓型描述的不够准确，对款式的要求不够精细，所以在以后的当中要不断的去积累，多加沟通，这样才能让款式更好的呈现。在经历了之后也有小小的收获，春装虽然没有下多少款，但也有自己的努力，夏装也有下单的款式，那些也是自己努力后的成果，我不会因为这些就满足与自己，这些只是一个开始，在慢慢的积累中会有更多的成果，因为我一直在努力，因为我会一直保持我的积极、乐观！

在临近的20xx年的开始，我对自己有了更多的要求，希望自己在新的一年里能突破现在的自己，从质达到量的过渡，从简达到细的提升，从思达到做的肯定。同时也祝愿公司在新的一年里：龙腾虎跃，财运亨通，事事顺利，财源广进！

**服装配饰工作总结7**

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到现在东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。现将过去的一年的工作作以下总结。

1、x月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，通过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情况和工作职责。

作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备一定的专业知识，演讲技巧。再者，要保持积极，持之以恒的工作心态。

2、x月份出差本省、xxxx等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。

在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不同程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通能力、管理能力和十足的热情和责任心才能把工作做好。

3、x月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。

通过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的进步，也分清三个品牌不同的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4、x月份出差xxxx，主要针对店员进行培训和协助销售。

x月份的出差可以说是对我前期知识积累的一次检验。心得体会在xxxx驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本可以流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。

在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面可以让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。

对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮助，特别是做培训的时候，有相关的`卖场经验会更容易让销售顾问去接受我的一些见解。

对我来说，服装行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

xxxx年工作计划

xxxx年的工作继续围绕着提升专业知识开展，同时加强对整个行业的了解。现将xxxx年工作做以下计划：

1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情况。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。

2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价位以及销售情况。

3、争取xxxx年能够出差不同区域，了解全国市场情况。

4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

**服装配饰工作总结8**

时间不经意地从一个手指传递到另一个手指。转瞬间，又是一年。回顾\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事们的大力配合下，我所有的工作都可以正常地一步一步地进行。现在，\_\_年的工作总结如下:

1，试图在\_\_年的工作中扩展我的知识

不仅学习了商品的专业知识，还学习了一系列与商品相关的周边知识，使我显得更自信、更专业、更有周转率。因此，我利用业余时间参加公司的其他部门，向同事学习。这种漫不经心的行为让我的生意越来越顺利，也让我成为公司里最好的销售向导之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，所以经验会比别人多一点，所以我会比别人长得快，收入会比别人多一点学习是为了自己，为了财富，为了成功和幸福，所以作为一个优秀的向导，他不仅应该是一些产品的专家，还应该有全面的知识。

2、在工作中培养自己的心理素质

在我们的工作中每天都与各种肤色的人打交道。他们来自不同的行业和不同的层次。他们有不同的需求和不同的心态。如果我们想服务好每一个顾客，不管我们买不买，我们都能让顾客满意并回家，那么当我们面对失败并对别人说“不”时，我们需要表现出一流的心理素质。因此，我要感谢我的工作，使我学会了观察颜色、眼睛和六种方式、耳朵和耳朵的技能，并使我的心理素质在工作中得到很好的训练。

3，锻炼你的销售基本技能

生活在哪里不卖?我认为任何工作都与销售有关。即使美国正在竞选总统，总统也必须到处发表演讲，推销自己。一个优秀的导购员不仅需要有良好的销售和服务心理素质，而且还是一个优秀的销售心理学家。在日常工作中，我学会了通过顾客的每一个微小动作和面部表情来分析顾客的心理变化和需求。

4、口才有了很大提高要成为一名优秀的购物向导，我必须有一流的口才。我可以通过语言表达我的想法。在我的日常工作中，我每天都要和不同的顾客交流，交换和介绍产品。随着时间的推移，我的口才和沟通技巧有了很大的提高。

5、培养个人关系，提高客户回报率

在销售过程中，我们每天都与人打交道，因此这是学习如何与人沟通、如何建立信任以及如何赢得他人认可的最佳机会。但是，我充分抓住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的客户变成了知心朋友，让各种各样的客户都能喜欢我，为未来的成功做好充分的准备。然而，我以前从未意识到这一点。工作只是为了工作。我从未想过我还能为未来做些什么。

当然，我在工作中还有很多不足和困难，所以我不会为这些收获而骄傲。我将不断提高自己的专业素质，加强专业培训和学习，不断改进工作中的不足，以更高的热情和质量为公司和客户服务。我们一天的大部分时间都在工作。只有让我们的工作真正快乐，我们的生活才能真正快乐。我很高兴我找到了一份能让我快乐和充实的工作。我非常热爱我的工作。在新的一年里，我将以更大的热情投入工作，为公司贡献我的光和热!

**服装配饰工作总结9**

20xx年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地面对新一年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

1，推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2，为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3，结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4，配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5，谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6，观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

第二，必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1，注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2，言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3。具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

20xx年也是大丰收的一年，在x月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“xx地区业绩年增长率”的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的20xx，我专柜将重点放在以下几个方面：

A：积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

B：充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

C：提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

D：完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；

针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

E：提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的.苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

我从XX年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自已有严格的要求。特此，写好我的20xx年工作总结，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一， 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和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，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建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，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xx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是工作的关键。

**服装配饰工作总结10**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个上半年，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;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。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将一年工作总结作如下汇报：

>一、工作方面

做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到\_并要求及时安排;

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。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

>二、工作中存在的问题

货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的\'产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

>三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

>四、20xx年规划

维护老客户：主要是订单跟踪，确保大货能够准时出厂，做好秋季打样工作。

做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我这一年的工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评.

**服装配饰工作总结11**

缓缓流逝的半年时光在我看来是努力工作的大好时机，无论是市场宣传还是导购工作的展开都能取得不错的效果，我也能够明白领导的支持与同事们的帮助是自己不断努力的源泉所在，因此我对上半年在服装店的导购工作进行了如下总结。

认真审视了以往在导购工作中的不足并通过培训的方式加以解决，在过去的工作中能够明显感受到自己存在着工作积极性不高的问题，面对导购工作的展开只懂得被动接受往往会错过很多机遇，因此当我意识到这项缺陷的危害性以后便努力提升自己的工作热情，至少要能够怀着积极的态度对待导购员工作并争取将其做得更好才行，这便意味着我在上半年里需要花费更多的精力做好导购工作并培养内心的那份责任感，所幸的是上半年的努力让我在导购技巧和工作能力方面进步许多，履行好作为导购员的职责也为服装店的发展带来了更多的效益。

做好服装批发工作并在进货的过程中对服装价格和品牌方面的信息有了更多了解，以往我对服装知识的了解其实是比较有限的，虽然能够娴熟地运用销售技巧却也要自己具备这方面的知识才行，所以上半年里我参与过服装批发工作并从中学到了不少服装知识，无论是价格还是市场需求状况都是导购员需要认真了解的，即便是将其当做与客户进行交流的\'谈资也能够然让服装店获得不错的效益，而我也很珍惜在服装店工作的机遇并通过努力证明了导购员的价值所在，相信有了上半年的经验指导可以让我在以后的导购工作中少走很多弯路。

运用好自身的导购技巧从而为服装店的经营带来更多客户，对于服装店的经营来说客户的口碑往往是比较重要的，所以店里会经常性展开促销活动并通过薄利多销的形式来建立良好的口碑，在上半年过去以后能够明显感受到服装店的生意比以往好了很多，但是我也要要继续强化自身的导购技巧并做好店内的组织与管理工作，毕竟因为店内顾客较多导致管理上比较混乱也是有些不值当的，再加上市场竞争等因素导致我能够感受到肩上的压力还是比较沉重的。

正因为心怀爱岗敬业的崇高精神才希望能够做好导购工作，虽然上半年取得不少成就却让我感受到自己距离优秀导购员还有不小的距离，无论是工作中的细节还是管理方面的经验都还有着差距，所以我会做好导购员的本职工作并在往后的时间里更加努力地服务于店内的客户。

**服装配饰工作总结12**

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最具亲和力，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：

>一、金峰基本情况：

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岁人群具备最强的衣着消费需求，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，服装市场需求的大小、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。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，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的`七分裤，装修布局宽敞整洁；价格区间：[299—399]u[399—459]在价格上不具备竞争优势。

>二、美特斯邦威

所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列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8、8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、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49—79]u[89—119]

>三、不足之处

1、周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚；广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。

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情，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。

>四、计划

1、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。

2、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

3、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。

**服装配饰工作总结13**

时间过得真快，20xx年即将成为过去，在20xx年里我们学到了什么，收获了什么。

>现对20xx年全年工作总结如下：

1、在服装销售过程中：销售技巧及其重要，在销售过程中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，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵。

2、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”过度到“信念”，最终销售成功。（重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开）。

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的\'地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20xx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20xx年的工作做铺垫。

>新的一年掀开新的一页，20xx年年度计划如下：

1、品牌形象：

这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们“声雨竹”服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌。

2、店铺形象：

要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放。

3、服务：

现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升。

4、心态的提升：

要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量。

5、对新老vip的维护：

这点是我们20xx年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好。

6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度。

7、人员管理：

发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力。

8、晨会的坚持：

这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气。

在20xx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20xx年中突破目标，再创业绩新高。x

**服装配饰工作总结14**

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

>一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的`。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

>二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

>三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

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。

**服装配饰工作总结15**

x月份已经过去，在这x个月的实习时间中我通过努力的工作，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x月一号来到xx服装店工作的，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xx这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边了解xx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，一起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。现在我逐渐可以清晰、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。在不断的了解\_品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，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xx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。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

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、建立稳定的团队：

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和谐，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，对工作有高度的责任心，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建议，把我的销售能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情况分解到每周、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xx服装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是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**服装配饰工作总结16**

x个月的工作到今天就要结束了，回首刚刚来到公司的那一天，觉得x个月的时间特别的长，现在到了结束的时候了，才发现这时间真的是过的太快了。x个月的工作里面，也是学习的时间，我认真工作的同时，积极向公司的各位前辈学习，仔细观看他们的设计，学习他们的设计理念。这x个月我成长了许多，比我自己在家闭门造车学习到的多多了。现在我就我这x个月在服装设计师试用期岗位上面收获到的知识点做一个总结。

>一、工作上面

在公司里面，我的岗位是服装设计师，主要就是领导给我们每一位设计师分发自己的设计方案，然后我们设计师要在规定的时间内将这些设计方案的各种要点领会好，并且将这些设计方案在自己的心理有个大致的规划，并且将它实现出来。做服装设计的话主要就是笔上手绘和电脑手绘板绘画，每一个设计师基本都是学过美术的，所以在纸上手绘到时挺简单的，在电脑上的话需要用到手绘板。手绘板的各种用法就是我在大学才开始接触的，手绘板的各种用法话只能说是入门，所以在刚刚上班的时候总是出现不熟悉和忘记快捷键的方法。这主要就是我在学校里面的学习还是不够多，没有怎么好好学，自己在课后没有去练习，所以没有太多的实践经验。所以上班了跟不上大家的节奏，经常需要用中午休息的时间和下班之后的时间，自己加班才能勉强跟上。

虽然大家看在我是新人的份上，并没有怎么苛责我，但是我自己心理清楚，我必须要去学习才能在工作上面学习到东西。所以我在工作的时候，不停地学习手绘板的手绘方法，还经常向他们请教问题问题。所以这x个月让我很快地就适应了工作，对这些软件的\'具体操作方法很快地就熟练了起来。

>二、思想方面

也正是通过试用期的工作，我才对着一份工作有了更加清醒的认识，我知道我还需要不断学习，这样我才能在这一份岗位上面才能走得更远。

虽然我已经通过了试用期的考核，转正了，但是我还有许许多多需要学习的，所以即使已经过了试用期，我依旧会保持学习的心态！

**服装配饰工作总结17**

20××年我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在xx总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至x月份为止，女装厂共计生产服装了xx万件/套，总产值xx万元。

上半年伴随着我公司服装品牌化的启航，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xx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。

x月份，在xx总经理的关心下为我们组织了副班长以上管理人员出去游玩。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20××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。<

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