# 最新制衣厂计划书 制衣工作总结29篇(汇总)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-07-03

*制衣厂计划书 制衣工作总结一1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。2、适时作出销售工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩...*

**制衣厂计划书 制衣工作总结一**

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出销售工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日的销售工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、做好每天的销售工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

4、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段销售工作。

5、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的销售工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

6、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了销售工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让销售工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

**制衣厂计划书 制衣工作总结二**

1、做好生产计划的综合平衡工作，合理安排，节约各项资源，降低 制造成本，提高生产效率；

2、负责根据生产任务或订单的要求，依据计划情况编排制定工程单号，及要求完工日期，并下达到各职能部门及生产单位；

3、负责下达月、周指导性生产计划，采用项目管理的方法，逐项落实，实施过程监控；

4、及时调整生产计划，保证重大项目的供货，对于可能出现的问题及时反馈；

5、做好订单的评审、生产前的打样安排、确认、生产各环节的进度物料供应、工艺组织布置、品质状况跟踪落实，依据生产计划的完成情况、采购物资供应情况，合理调整生产计划达成出货要求。

1、根据销售定单制订后续一系列计划，如：面辅料采购、加工厂等；

2、跟踪计划的到位情况，及明反映各种问题；

3、生产车间的数据核对。

4、完成上级领导交待的其他任务。

1、做好生产计划的综合平衡工作，合理安排，节约各项资源，降低 制造成本，提高生产效率；

2、负责根据生产任务或订单的要求，依据计划情况编排制定工程单号，及要求完工日期，并下达到各职能部门及生产单位；

3、及时调整生产计划，保证重大项目的供货，对于可能出现的问题及时反馈。

1、根据物料需求计划，对面料、辅料、样衣全过程进行跟踪。

2、在生产过程中，出现物料等相关问题进行沟通与协调。

3、确保物料供应准时，以保证货期的实现。

**制衣厂计划书 制衣工作总结三**

一、加强规范管理，鼓励员工用心性，树造良好形象。

加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每一天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

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。

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用心性，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群众。

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。

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，并以用心的态度去解决。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

二、当日用心回笼公司货款，做到日清日结。

为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

三、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

四、当顾客光临时，要注意礼貌用语，用心热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。

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”到用心的“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。

树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

1. 早会前7：10---7：30检查卫生清理情况，包括用湿抹布擦地、设备卫生、电机卫生，设备是否整齐，地面卫生是否干净整洁，检查员工出勤情况。

2. 现场检查合格后，7:30开早会，确认当天计划完成情况，对应昨天质量出现的问题，强调今天应注意的事项，安排好生产。

3. 早会后协调人员，提取辅料，点好数，安排好工序流水，每个员工先检查一遍质量(包括线迹、针码)，每道工序要求的标准及尺寸，先确认一遍。

4. 10：00拉铃后，先检查现场卫生清理情况，包括用湿抹布擦地、机器台面、地面卫生、柱子周围、抹布桶周围，没有任何卫生死角。

5. 检查质量。

6. 中午上班前先检查一遍现场，同上标准。

7. 安排好生产，工序流水是否正常，及时调整人员，安排好后检查质量。

8. 下午3：00拉过铃后先检查现场卫生。

9. 5：00每天碰头会，对应当天前后工序发生的质量，计划问题，包括后道工序反馈的质量问题对应解决，5：30开始每天的员工个人完成，算好记录在个人日产量表上，商定当天个人计划完成情况。

10. 下班前检查一遍现场卫生，特别是设备清理、电机清理，准备好第二天的早会。

以上各项工作，请每位班长每天监督检查，落实到位，共同努力。

今天要比昨天做得好，

明天要比今天做的更好!

在因金融风暴所影响的各个行业中，服装行业影响甚大。为此，根据分析的数据，做出了20\_\_年服装店工作计划书：

据统计，我国400亿童装商机催促行业发展提速

号称中国服装大省的广东，历年来生产总量、出口总量都在全国名列前茅，尤其是男装业和女装业起步晚但发展迅速，赶超了其他服装强省，但广东的童装业发展却相对落后，叫得响的童装品牌寥寥可数。面对中国潜在的400亿元童装消费市场商机，广东相关行业正扬起马鞭，加快步伐，力求争夺最大份额。

粤童装产量占全国三分之一强

日前，广东省服装服饰行业协会副会长、童装专业委员会执行主任委员刘宪生专门接受本报记者采访时指出，广东的童装业相对于男女装业起步较晚，但发展迅速，并日益壮大。

近年来，依托于良好的产业环境和区位优势，广东童装产业得到了极大发展，无论生产水平、产量和销量均在中国同行业中名列前茅。据保守估计，广东童装产量已连续两年超过3亿件，占中国总产量的30%以上。有米奇妙、青蛙皇子、叮当猫、小猪班纳等为代表的领军品牌。

从产业集群的分布来看，目前佛山拥有童装产业链2300多家，建成童装城、童装设计研究中心、检测中心、交易中心等，成体系地成为中国童装生产基地;深圳目前也诞生了60多个童装品牌;东莞、汕头、中山等地也有规模不等的童装企业群。目前，深圳、广州与上海、北京一道，成为中国童装品牌集中度最高的几大城市。另外，广东的童装专业市场相对成熟，其中有的闻名全国，还有童装自主品牌已成功地打入国际市场，在国外开专卖店，如“力果”品牌就是一个先例。

童装面临发展瓶颈

记者了解到，目前，广东童装产业也面临诸多瓶颈问题，制约产业发展。其中面料无法满足童装企业需求就是关键之一。据企业抽样调查表明，目前广东专门从事童装面辅料开发的企业为数甚少。同时，专业童装设计人才目前在广东也非常紧缺，真正从事童装设计的人才不多，高层次、专业的童装营销人才更是少见。

专家指出，目前广东童装品牌发展相对滞后，还处于初级阶段，知名品牌不多，企业规模和市场占有率也很小，地位不稳固，而且外省童装企业集群的竞争也不断加剧。此外，从国际环境来看，童装出口的绿色壁垒也对其营销通路有所限制。

加强产业链对接与合作

广东服装服饰行业协会决定把童装妇婴用品专业委员会更名为童装专业委员会，把童装分立出去，作为今年的重点项目来抓。并创新该专业委员会组织机构，本届童装专业委员会由童装企业家担任，除了童装企业外，还吸收了杰出设计师、面料商、商场代表、童装协会商会到专业委员会里来，原因是企业家更了解企业的实际情况和需求，更有条件有能力带领同行共同发展。下一步，该委员会将促进产业链对接与合作，举办专业童装面料辅料采购会，抓好名牌培育工作，举办20\_\_年华夏童装设计大赛等等活动。

一、服务方面

我觉得随着店内名声鹤起，每天来的顾客是蜂拥而至，我们的店面相当于对面或者是隔壁的店面来说可以用四个字来形容，“门庭若市”，但是随之面料着的就是一个很大的困难，这么多人，我们的服务质量得不到保障，有很多顾客来了之后，没有一个服务员跟随导购，导致别人想试衣服，都无从下手，我们的服务存在极大的问题，对先来的客户服务过度的周到，对后来的客户却无人问津，相差的确是大，但是这也就让那些顾客对我们产生了不好的印象，我打算在之后的工作中，制定一个规矩，员工工资实行提成制，降低基本工资，怎么去提升服务质量让我们员工们去考虑，我相信为了提成，他们能更好的服务于大家的。

二、员工方面

我逐渐发现员工们在工作时的专业性还是有点欠佳的，对面顾客的一些行为举止，不能做出正确的反应，很多事都需要顾客提醒，比如说顾客要试外套了，他们还站在一旁，这个时候不是应该主动的帮顾客脱下来，搭在自己手臂上，保管好吗?有些员工那种呆滞程度我是真的看不下去，为此，我决定在明年开始营业之前，先组织他们进行三天的培训，这三天不营业，损失我一个人承担。但是我就是希望我店里的员工都是最为专业的，没有次品。

三、服装方面

我非常的清楚，之所以我们店能这么火爆，一是因为品牌的名气响大，毕竟是作为为数不多在电视上打过广告的服装品牌，还是深得民心的，最关键的是明星代言的好。二是店面的地理位置极佳，是人流量汇聚的中性区域，我知道要是我的店面想在这家商场立足下来，并且屹立不倒就必须把品牌的质量做好，我是跟\_\_服装品牌公司签订了合约的，我的货都是从他公司直接提的，但是我也会保证每一件都要经过我的眼睛检查，不然不允许拿出去买，那位员工想到这种次品的的，跟我汇报一声拿走就是，我会严格的审查服装的质量，保证每一件卖出去的衣服，顾客都能穿的放心。

新的一年已经到来，作为一名服装导购员，每天的工作即忙碌又充实。导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，下面是我个人20\_\_年的工作计划：

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。

**制衣厂计划书 制衣工作总结四**

转眼间一年时间便过去了，新的一年是一个充满新机遇，新挑战的一年。在你服装店工作已x个年头，生活和工作的压力促使我要更加努力的工作。在此，我制定了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

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。

总之在20xx年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，积极完成20xx年工作计划的各项任务，为店里的稳健发展而做出更大的贡献。

**制衣厂计划书 制衣工作总结五**

作为公司一名服装销售的一员，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。现将20xx年的工作计划具体展开如下：

1、早会，仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

2、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客，但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

3、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品。有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败。及时与领导沟通不冲及调配货源。

4、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

5、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

6、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

7、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

8、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品甚至男士奢侈品品牌的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

我们公司做为主营销售的公司，服装销售的好坏直接注定了我们公司的将来的发展，所以我作为一名销售人员，工作起来必须要认真努力，帮助公司实现销售业绩的大幅度增长，那样的我才能算是一个合格的服装销售！

**制衣厂计划书 制衣工作总结六**

我从进入本服装店工作以来，虚心学习，认真对待自己本职工作，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店营业员工作，要对自已有严格的要求。特此，制定工作计划，以此激励自我，取得较好得到业绩：

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。

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。

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。具体应该怎么做呢？

营业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。推荐服装我将运用以下方法：

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感。

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，将给消费者带来想象。

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。

养成发现问题，总结经验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经验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。

和大家把任务根据具体情况分解到每周、每日，这样每天都有一个明确的目标，做事也比较会有条理；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。

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，学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。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质和店长的经营思路是分不开的。建立一支强大的销售团队和有一个好的工作环境是工作成功的关键。

**制衣厂计划书 制衣工作总结七**

这是我作为00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。

**制衣厂计划书 制衣工作总结八**

一、概述

有人说开店的三个关键条件：“第一是地点;第二是地点;第三还是地点”。由此可见店铺的开发对于本企业专卖店的成功经营所具有的深远影响。盟主和加盟商之间需要紧密配合，全方位地思考和制定开店的策略，以最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内备妥。以便争取到最快、最高的经济效益。

二、流程

市场分析-商圈调查-选址-装修-开业筹备-开张。

分析：

1、考虑服饰店为新店，为减少租金，减少费用，店面积少点可以，因此决定先租10平方左右的店铺即可。

2、有两处繁华地段，但经营品牌就必须在此品牌一条街。只有在此街找店铺才有商业氛围。

3、须是经营一家综合店，才适合当地情况，因专卖一品牌风险较大。要含盖二线、三线品牌、配饰等。

选址：

要开店，就不能不考虑选择店面的问题。有关专家曾经指出：找到一个理想的店面，你的开店事业也就等于成功了一半。这话一点都不为过，开店不同于办厂开公司，以零售为主的经营模式决定了其店面的选择是至关重要的，它往往直接决定着事业的成败。那么如何才能选好理想的店面?有开店打算的人不妨参照下列做法——

第一步：选好地段和店面

选择经营地段要把握以下几个关键：

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。

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

1、商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

2、人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。

3、客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

4、交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

5、人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

6、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。

其中客流量较大的地段有①城镇的商业中心(即我们通常所说的“闹市区”);②车站附近(包括火车站、长途汽车站、客运轮渡码头、公共汽车的起点和终点站);③医院门口(以带有住院部的大型医院为佳);④学校门口;⑤人气旺盛的旅游景点;⑥大型批发市场门口。

利用“店多隆市”效应我们不妨来听一听消费者的说法：某公司的白领陆小姐是鲜花消费的大户，经常要送花篮花束给客户和朋友。她说，除了特别着急时有可能会就近找一家花店买花，绝大多数时候都是赶到体育场路上去买，因为那里花店多，花色品种齐全，选择余地较大;在某高校任教的江女士每次要买服装，也总喜欢到东坡路、武林路等服装店密集的地方去选购，她认为店多除了款式也多之外，可以货比三家，还起价来也比较容易。因此别担心同业竞争，一旦同业商店越开越多，就会产生聚集效应，容易扩大影响，凝聚人气，形成“\_\_专业街”，生意必定反而比单枪匹马更容易做。

注意因行制宜营业地点的选择与营业内容及潜在客户群息息相关，各行各业均有不同的特性和消费对象，黄金地段并不就是唯一的选择，有的店铺开在闹市区生意还不如开在相对偏僻一些的特定区域，例如卖油盐酱醋的小店，开在居民区内生意肯定要比开在闹市区好;又如文具用品店，开在黄金地段也显然不如开在文教区理想。所以一定要根据不同的经营行业和项目来确定具体的开店地点，要选择合适的店面，并不是越热闹的地方越好，关键是要因行制宜。

第二步：作进一步的考察

在初步选定开店的地点后，还应作进一步的全面考察，对相关的情况做一定的调查分析后，方能决定是否最后定点于此。主要考察以下几方面的情况：

店面本身的情况：开音像制品店的小张不久前从别人手里盘了一个店面下来，这个面积达15平方米的店面位于次繁华地段，每天的人流量也十分的可观，可是租金却非常便宜，每月只要800元，小张以为捡到了便宜，偷偷直乐。没想到，花了一万多元装修停当，隆重开张还不到一个月，一纸《拆违通知书》把他打了满头晕。原来，上家通过内部关系得知店面迟早要拆，便来了个金蝉脱壳，捞了一票便溜之大吉，剩了个箍儿让小张来套。所以，在租店面之前，一定要对店面的情况作一番仔细的调查了解。

房东的背景：有的人急于寻找店面，就满大街搜寻，有时还真能被他找到几家正挂着“转让”字样的店面，便迫不及待地与之谈判、交付定金甚至租金。其实这种做法是极其草率的，很容易带来一系列的后遗症。假如你真的看中了店面，最好先从侧面打听到真正的房东(即产权所有者)，对其背景情况基本了解，觉得可靠后再进行接触。

一般最好直接与真正的房东谈，假如房东表示已将承包权出租，不愿再插手时，你再与现在的店主谈判也不迟。另外，一旦谈成功，也要注意必须正式前协议并要求到房产所有者那里更改租赁人姓名。

同业竞争情况主要是经营业绩的情况、商品的价格水平。考察同一地段同类商店的经营业绩，可以初步测算出租此店面可能产生的利润状况;而考察他们的商品价格水平，是为了据此确定自己今后的商品价位。这些都是十分必要的。

客流状况“客流”就是“钱流”，考察客流状况，不仅能使你对今后的经营状况胸有成竹，而且还能为你决定今后的营销重点提供科学的依据。客流状况主要考察这些内容：①附近的单位和住家情况，包括有多少住宅楼群、机关单位、公司、学校甚至其他店家(这些店家极有可能会成为你的常客);②过往人群的结构特性，包括他们的年龄、性别、职业等的结构特性和消费习惯;③客流的淡旺季状况。比如学校附近的店面要考虑寒暑假、机关和公司集中地段的店面就必须掌握他们的上下班时间、车站附近的店面应摸清旅客淡旺季的规律，这些都是你设定营业时间的重要依据。

第三步：尽快拿下看中的店面

一旦找到理想的店面，就要当机立断，出手迅捷，尽快拿下看中的店面，否则夜长梦多，很有可能会因你的片刻迟疑而被别人捷足先登，导致错失良机。如何拿下店面?谈判自然是至关重要的。

谈好房租价格对于开店来说，房租往往是最大的一块固定成本，在与房东侃价之前，你自己心里首先应该有一个谱，先自定一个能够接受的最高价，这个价位必须是：①你觉得自己是有把握负担得起的。尤其是在必须一笔付清数年租金的情况下，看看自己有没有给付的能力;②预算一下，估计是有钱可赚的;③再向附近类似的门面打探一下，价位也是基本一致，说明是比较合理的。然后再依据这一自己设定的最高房租价格，比较房东给出的房租价格，权衡后进行侃价谈判，就比较容易成功。

谈好缴付方式缴付房租有多种方式，一般最常见的有按月结算、定期缴付和一次性付清三种。假如房东除了固定的月租金外，还要根据你的经营状况分享一定比率的利润的，可以采用按月结算的方法，这样能及时结算，以免拖久了增加计算难度，双方都会比较满意;有的门面房定下一年或两年的租金后，其后再要续租的话，常常要按一定的比率逐年递增，这种情况下最理想的租金缴付方式是每半年或一年集中缴付一次，这样一旦你有了新的店面或有转业的意向，就不会损失保证金了。

还有的店面是长期定租的，一租就是十年二十年，如果你有足够的资金，而且看好你选定的店面，也可以一次性将十年二十年的房租全部付清，这样既可免除门面半途被别人高价挖走之虞，也能不受涨租的影响，节约不少租金，因为从长远看，门面的房租总体是呈上升趋势的。

谈好附加条件与房东谈判，除了谈租金外，还要注意谈妥有关的附加条件，这也可以使你节省不少开支。首先，你在租房前应对店面内现有的情况，包括装修状况、设备状况等都了解清楚，然后通过谈判，要求房东在出租前对门面房进行基本的整修，如拆除原有已报废无法再利用的设备和装修，对店面的房顶、地板、墙壁作基本的修缮，添置或维修水电设施等，或者要求房东承担相应的费用，在租金中予以抵扣。

总之，要尽量争取节省开销。同时，你可以通过谈判要求免付押金。一些黄金地段的门面房押金也往往是比较可观的，虽然这钱最终是要还给你的，但如果你一直经营下去，这笔钱也就等于搁死在了那儿，对于资金紧张的创业者来说，这也是一个不小的“包袱”，如果谈得好，完全是有可能卸掉的。

另外，还可以通过谈判要求延期缴付房租。尽量压低初期的租金，待一段时间生意走上正轨后，再按标准支付，并补足前期的差款。只要你言辞恳切、入情入理地分析给房东听，并能主动限定延期期限，有些通情达理的房东是会答应的，这也可以为创业初期减轻不少经济负担。

店面的装潢

租好了店面后，进行店面装修。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的.材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。我要求的装潢效果如下：

1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西!重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲!当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和!

加上暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的!

三、费用预算

1、预算(投资额为20\_元左右做市场分析调查[主要是广州,东莞,深圳各地区流行趁势及进货行情]提前预付6个月店租，3000元/月合计18000元总计2万元)

(1)、装修：

a、灯具、全身模特x3、半身模特x21000元

b、店内装饰3200元(约10平方左右)

(2)、产品首批调货万元(3个档次，其中主要中高档占65%，补充中档占30%，特价品、服装配饰占5%)(中高档次进价为40-50元之间中档次进价为20-40元之间特价,服装配饰进价为5-15元之间)

四、经营效果分析：

a)经过一年的销售，基本收回投资成本，以每月月销1万计算(年营业总额12万元，除去产品成本(因产

品折扣率不同，此处不详细说明)大约6万元，毛利为6万元，全年费用：

i.店租：3000元/月x12=36000元/年

ii.员工工资：1人(导购1名)1000元/月x12月x1人=120\_元，提成：3600元/年3%提成,工资总计：15600元

iii.工商税务等：1800元/年

iv.水电费、电话费：500元/月x12月=6000元/年

v.广告投入：20\_元/年

以上汇总，全年费用为万元，全年纯利为：万元

b)第二年收入计算：每月纯收入为：万元/12月=万元

店面的成败在于管理和销售，这两个方面管理好了，那么赢利也为期不远了。

(一)专卖店管理制度

为规范专卖店管理，体现专卖店品牌形象，特别制定本管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开室内“内、外孔灯”、“灯光模特”、“室外孔灯”;20：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。

6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

7、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

8、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

(二)、行为规范、工作积分(10分为满分)

五、店铺管理和导购培训：

终端的销售工作最终是靠导购来完成的，经过培训的导购和没经过培训的导购。

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

(三)、导购用语

1、顾客临近店里，首先致问候语“欢迎光临，请随便看看(普通话)!”

2、当顾客的目光停留在某一款式时，对产品的功能及款式卖点进行介绍，并建议其试用“大姐/小姐，这个款式是今年最流行的款式，具有某某优点，某某人已购买了，穿起来后特别合适，您试穿一下。”并主动询问其码数，并将货物取下来，交到顾客手中。

3、对顾客感兴趣的衣服提出试穿：“根据我的经验，请相信我，这个款式及颜色非常适合您，您试穿一下。”

4、若顾客选定某款服装，要及时赞美她的眼光好。“大姐/小姐，您的眼光真好，您选的是我们公司最畅销的款式，我将它包好。”

5、不要问顾客试穿后觉得怎么样，应主动说：“您穿这个款式及穿后非常得体。”

6、交收现金，应唱收唱付：“共收您100元，找您12元，多谢!”

7、交接产品时。“请收好，多谢惠顾!”

8、顾客挑了不买时。“没关系，欢迎您再次光临，某某时候我们有新款进货，有适合时再来。”

9、当顾客所需的服装没货时。“对不起，您想要的款式(号码)暂时没货，如您方便的话，请留下你的联系方式，有货我们会马上通知您。”

10、当顾客要求打折扣时。“对不起，我们公司有严格的促销制度，全国统一，请原谅不能打折。”

11、顾客要走时，双目平视对方，送到店门口，点头，“请慢走!”

12、接电话时，应说普通话“您好，;”，挂机时，“再见。”

(四)、专业知识

服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店针对客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要炼就一双选货的火眼金睛。这种历练需要时间和经验的不断积累，要达到炉火纯青的境界，至少要3年左右的时间。

服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。很多初次开店的投资者因为眼光不准，都在第一次进货时吃过大亏，有人甚至笑称：开服装店的第一批货都会积压，所以最好第一批少进一些货。(每款按当地身材特点进货,码比分配1:2:1或1:2:2:1,颜色根据市场需求,不要根据自己爱好进货,否则只能自己穿)

选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种?销售趋势如何?社会存量多少?价格涨势如何?购买力状况如何?大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。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，以后再着手落实进货少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。进货尽量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，但只上部份新货，一部份留着星期天上!如果进入销售旺季，三四天就补一次货!象“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了!要给自己有足够的安排时间才行!

服装店的经营旺季为每年5至8月和10月至次年的春节，利润一般在30%至120%之间。刚上市的新款流行服装利润最高，可达200%，随着流行季节的过去，服装价格也逐步降低，到季节末尾，利润只有10%至20%，甚至保本销售，以便回笼资金。至于那些亏本销售的招牌，都是商家招徕顾客的噱头，商家绝不会做亏本的生意。即使有少数亏本，与大部分的高额利润相比，实在是微不足道的。

六、店进销存管理

1、日销单

2、每日盘点货物记录

3、每日销存表

4、进货单

七、促销活动

1、开业九折。购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋(女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉)或者累积消费600元及以上。(获得奖励之后在从新累积)。

满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡

②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

2、情人节：在全市挂横幅广告布条，广告主题：“情人节送什么欧娜达内衣紧紧吸引您的最爱”，购物并送巧克力，在全市引起轰动，有不少人把此广告词作为口头禅。

3、三八节：在全市挂横幅广告布条，广告主题：“做个让男人心动的女人”，购物并肩带，两次的广告活动，确立了本店在本市的领导位置，让同行没有还招之力。

4、为了增加购物的乐趣，本店出台购物抽奖：购满100元可参加购物抽奖，奖金为价值5-100元的购物券，此活动的推出，让本店的销售增长20%以上。

5、清理库存：a、对滞销品进行打折，5-8折;b、“买一送一”，买服装送配饰;c、不定期打折①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。店铺开张大赚送、本店商品八折优惠，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅);d、一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气!同时可以把店内滞销款低价一起处理!

6、长期赠送：购满88元，送精美化妆镜一个(自行购买，印上店名和电话，对店的宣传效果明显)。

如条件许可，可有长期的促销活动，同时，促销活动要不断的变换，给消费者以新鲜的感觉。

八、经营心得

1、旺地生意一定会旺。

2、导购一定要放手让其发挥，要有专业知识，对其管理要明确，制度化，一定要有合理的工资提成。

3、货品的价位要互补，不能吊死在一棵树上。

4、多搞促销活动，除了公司规定的活动外，还必须设法在“s”市扩大知名度。

5、对老顾客、持有贵宾卡的顾客进行客户管理，顾客生日、节假日、新货上市、促销打折均要发短信给顾客，保持联络，建立良好的关系。

6、不要贬低竞争对手，特别是一些档次较高的品牌，对竞争对手的经营情况要进行分析，借鉴别人的优点，共同营造良好的市场氛围。总之，要经营好

要先端正心态，不要存在侥幸心理，用心做好店铺管理，与顾客建立依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功经营者虚心学习，要订立目标，经营好一家就将成功经验进行复制，在不同地方多开几家连锁，在本地区做到行业第一.

九、营业证照申请

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种，一种是申请公司执照，由工商局核发;另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。

所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册，不论是申请公司、行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。

十、总结

在各个方面我都进行了具体情况的具体分析和展望，道路是曲折的，“钱”途无限光明。我相信有计划而战，打有准备的仗是一定不会错的!

**制衣厂计划书 制衣工作总结九**

为了加强店面和店员的有效管理，使店长工作正常有序，避免无组织的局面，特制定20年工作计划。

按照商场规定穿工作服上班。早上八点半开门后，安排一个人打扫，一个人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不能超过五分钟)，然后轮换。8: 45安排早班，具体是根据店内圈账做配送单，交给业务经理整理样面(窗款、灯款三天换一次)。之后两人轮流站在店门口迎接客人。

为防止因样品表面空置或地面不干净而扣分，两人应区分负责区域。

要点：由于早班客流量相对较小(节假日除外)，工作重点是入账和销户、圈账和做一些短期的案例交流(但不影响销售)、短期备货、店铺环境和一些物流工作。

下午店员——进店后，店长和副店长交接现金和账目，店员交接商品。交接后，店长和副店长在工作日记上签字确认。如果店长和副店长提前完成交接，应协助店员订货。工作中售出的货物库存应在中午交接时定期轮班清点，所有货物的库存应在每周二中午分两班清点。

下午接手后，注意四个问题，店里没人的时候要逐一检查。销售照明卫生样品，直到晚上7点，开始做每日销售报告，圈账，开票卡。

要点：下午班，由于工作时间长，客户流量断断续续，一定要注意调整自己和店员的精神状态。工作结束，就像中午换班一样，要在45分钟内独立完成销售日报表、圈账、开票卡。

每个月结束后的第二天晚上7点，所有员工都会盘点。尽一切努力在一天内完成库存和对账工作，并在第二天向会计准备库存报告。

不要把眼光局限在个人利益上，也不要只想着能给老板创造多少利润。

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十**

新的一年，制定良好且有效的工作计划对于今后的发展起着很重要的作用，既不浪费时间和精力，同时也能改善自身的一些不足，提高自己对客户的沟通能力的，促使工作开展顺利。增强责任感，增强服务意识，增强团队意识。积极主动把工作做到点上，落到实处。明确自己的工作职责，遇到问题要及时分析问题，解决问题，服从上级的安排。在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、广告光源一直是外贸的主推方向，灯帘、灯条、灯管、模组、超薄灯箱都比较有优势，很多的产品的价格已经比之前的低了很多。今后还需要多做一些产品优势的对比文档，产品案例分许与应用，让客户更加了解我们的产品。

2、商业照明灯具由于价格比较高，很多国外客户基本不能接受。但还是需要更多的了解产品，多做优势对比文档，寻找优质高端客户。

3、高端产品就需要寻找优质客户。目标客户定位在美国、迪拜的、日本等国家。积极运用不同的搜索引擎寻找客户，不能只依赖xx。

2、在和客户沟通这方面，很重要的一点是确保提供给客户的信息是正确并能达到的的。当客户没下单前，了解客户的性质(是中间商还是最终使用者)，达到知己知彼。在客户下单后，需及时向客户汇报交期，询问是否仍有询价、

3、发货后，可在客户收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自己对于这个事件的态度，同时要及时帮客户解决问题，

4、在追踪客户这方面，适时发邮件向客户问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。备忘客户的一些重大节日和生日，在这些有纪念意义的日子里送上自己的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

明年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子，争取x~x个大订单，向年销售额60万进军。根据自己制定的任务，把任务根据具体情况分解到每个季度、每月、每周、每日，在不断归纳总结吸取教训的基础上提高销售业绩。

1、年销售目标：xx万。

2、月销售目标：x万。

①现有已成交客户x个，争取明年争取更多的订单，保证成交量在xx万以上;

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十一**

20\_\_年，我刚做两个月的服装店店长，一些问题还不会处理，部分原因在于我的工作经验不足，这段时间处于迷茫期，为了使工作潜力得到提升，认真做好一名店长，现将工作计划如下：

1、加强规范管理，鼓励员工用心性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每一天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

认真贯彻服装店的经营方针，同时将服装店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。

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用心性，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群众。

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，做事情要从服装店整体利益出发。

处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢0，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决

加强和各部门、各兄弟服装店的团结协作，创造0良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工0大的工作热情，逐步成为一个0优秀的团队。

2、当日用心回笼服装店货款，做到日清日结。为配合服装店财务工作，按时将已开单据呈报回服装店财务，确保不存留任何问题，

3、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作

4、当顾客光临时，要注意礼貌用语，用心热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。

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”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为服装店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

树立对服装店高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为服装店着想，为服装店全面提升经济效益增砖添瓦。

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十二**

一.8:15到店后，化妆。8:25组织晨会的召开

1.点名，检查签到本、目标计划表

2.传达公司文件.包括通知、调令、促销活动操作方法、店长会议情况

3.宣布昨日营业额、达成率、今日营业指标

4.分配今日人员的工作区域（站位）

5.对店员进行相关的日常培训讲解

6.晨会结束后，安排人员进行卫生的打扫;货架整理。

二、分配完工作后，检查电话、pos机、音响、照明灯工作是否处于正常工作状态

三、对收银区的准备:收银纸（小票）、形象袋、会员资料表。

四、查看系统库存，清楚各品类的库存，看看有无需要调货。

五、检查店员的卫生完成情况和货架整理情况，提出不足之处并进行改善

六、带领店员练习营业规范用语：“你好，太平鸟女装”“谢谢。一共x元，收您x元，找您x元请点收”

一.记录当天晨会内容（可方便与检查布置的工作）

二.时刻检查及货架上有无空缺商品，提醒店员及时补上

三.监督促销活动的实施

1.关注促销活动的进展，提醒店员及时向顾客做好介绍与宣传

2.促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目

3.促销商品及时补货上架

四.处理营业中顾客投诉

1.端正自己的心态，认真听取投诉情况

2.不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解

3.不要轻意向顾客做出承诺

五.对新员工进行相应的指导与培训包括:日工作流程礼仪\\商品基本知识等

六.接收货品，安排人员点货验收

1.店内点货按箱中出库清单，逐一点货

2.对照点货数量，审核单据，如有差异及时联系

3.如有不洁净衣物，及时调回

七.时刻维持店生卫生状况

一.合理安排店员轮流外出进餐

二.监督检查b班人员签到情况

三.收银员交接工作的及时监督

四.检查营业高峰期零钱备用情况

五.店长外出，安排代管人员负责门店管理

一.查看截止销售额

1.关注目前为止的销售情况，离今日营业指标还有多少

2.将情况通知店员，激励店员再接再励

二.为高峰期做准备

1.空缺商品再次检查并补货

2.零钱的及时检查与兑换

3.促销活的讲解与宣传

4.营业礼貌用语的时刻监督与提醒

三.顾客反馈信息收集，并及时记录

四.如果现金较多，则交到财务手中，或存入银行

五.对周边信息的收集

1.竞争对手的商品情况/促销情况

2.周边同一业态商家的促销情况

六.促销活动的执行及跟踪

一.合理安排店员轮流进餐

二.监督交接班情况

的现时销售情况，再次激励店员加油努力

一.安排卫生的打扫

二.关闭射灯及外灯

三.清点当日收银现金，确认后并锁入抽屉

四. 将当日销售票据打印，作好当日销售记录

五.店员下班签字

六.如为盘点当日，组织好店员的盘点工作

七.如店长第二天休息，店长提前安排人员代理，并做好相应交班工作

八.关闭所有电器包括:音响、空调、日光灯、pos机、饮水机、熨烫机

十.关门、上锁

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十三**

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下;二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1.收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2.每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3.每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4.每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5.每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6.各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7.严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9.仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号，尺码，价格)，凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10.做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11.服装销售工作过程中库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等)，及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12.合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13.仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14.提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15.了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

1.对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2.对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大20xx年服装营业员工作计划2xx7年服装营业员工作计划。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展服装销售工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下:

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十四**

这是一个创意弥足珍贵的时代，这是一个不断颠覆前者的时代，xx正在努力摆脱她作为大众生活用品的形象。转而去承载更多艺术创造的内涵以及赋灵性的色彩和看似不经意的各种搭配方式来烘托出不同场合中的穿着方式所营造出的效果。 xx在时尚的轮回中重拾经典的魅力、优雅、高贵、性感、神秘…那些时代烙印中不灭的永恒。此刻显得越发充满魅力，重新唤起我们对经典女人味的崇尚。

1、树立xxx专卖店的公众形象，赢得广大顾客的关注度

2、通过开业活动树立迪赛尼斯品牌形象，提升品牌知名度。

3、通过开业活动加强迪赛尼斯专卖店的影响力，为后期销售打下坚实的基础。

4、通过独特的活动形式，吸引公众视线，提高传播效果。

1、热爱时尚，追求品味的都市新贵族。

2、对生活及时尚有一定见解的中上层人士。

3、年龄在28—45岁的都市女性。

1、凡开业期间全场88折。

2、开业期间凡进店够物满888元可获赠xxxx尊贵vip卡一张。

3、购物满400送100元代金劵一张，满800送200元，以次类推。

4、凭邀请函顾客可获得xxxxx送出的纪念礼品一份。

5、开业当天dc精彩时装秀。

1、在开业当日举办一场别开生面的时装秀，邀请xxxxx总及经理为开业剪彩，给应邀嘉宾及目标消费群视角和听觉带来的全新感受，直接而形象地展现xxxx品牌的魅力和品位。

2、充分发挥活动优势，邀请湖南分公司xx总及xx经理现场助兴，从而提高品牌的知名度和美誉。

3、品牌文化季刊和形象广告带（vcd碟片）的附带宣传推广：

4、通过往政府机关、大型企业、事业单位有消费能力人发邀请函（500份）并标明开业当天凭邀请函在店铺领取精美礼品一份。

dc时装秀

1、主题背景（时光交错的旅程）尺寸待定

2、舞台搭建、灯光、音箱、模特6名、时间安排等（由模特公司提供）

3、走秀的五个小主题

（1）时光交错的旅程（大主题）

穿越时光隧道，寻找往昔的能量，在静待中挖掘创意，在创意中重获新生。世界纷繁变化，时光在流转中沉淀下经典的永恒，如同智慧之河的宝藏，在时光交错的旅程中，让我们再次寻找。

如此珍贵的财富成为我们在创造的灵感源泉，经过魔术变幻的创意游戏之后，历史的经典在我的手中再次重获新生，散发出更加夺目的光芒。

（2）grunge风尚

怀旧的车轮回到90年代，一度以颓废破败为美的年代，就想grunge本意所指，如泥土与汽油混合的外观。厌倦了极度精致优雅的都市年轻人，开始打破固有观念，寻找一种原始质朴甚至破损的感觉，试图建立一种不完整的、残缺的美，在不完美中发现完美，重新树立新一代的审美观。

（3）神秘花园

为了目标，我们一路匆匆向前，有多少美好传统被我们遗忘？在这个季节，重拾传统精神成为新的时尚，就想英国那些古老的深宅大院，那些丰茂的神秘花园，埋藏了无数的精神宝藏等待我们去挖掘。继承并不意味着怀旧，在时代的步伐下，新的继承是尊重、学习并重组利用，以现代的角度结合出全新的效果。

（4）都市部落

自然是我们最大的灵感宝库，我们拥抱自然，就想波西米亚人一样四处采集宝藏，经过现代工艺的加工打磨，让原始的宝藏就想砖石一样闪闪发光，我们对待自然的膜拜不再仅仅是对造型、图案的简单模仿，而是更进一步探索自然，我们获得的将是一种更深入的内在精神——一种有机会，自由的、多元的生活。

（5）新古典主义

时光倒转，曾经的经典经历时间的考验，传承下唯美的瞬间，优雅的古典女性帅气硬朗的宫廷风格成为灵感，古典主义的重现却将其演绎的更加年轻摩登，呈现出完美的时尚新貌。

（6）摩登天空

将性感成熟与叛逆完美融合，展现80年代摩登风格的完美缩影。时至今日，在经济低迷的天空下，让完美重新把玩曾经的疯狂经典，体验辉煌时期的美好，以不顾一切的豁达与乐观心态忘却烦恼，勇敢迎接未来挑战。

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十五**

今年上半年即将过去，在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

一、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

二、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

三、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

四、销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到月月目标达成。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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.在下半年我向公司领导呈落一定能够在某某完善的搭建一个50人的销售团队。

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，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，建立一个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。

以上是我对20xx年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十六**

加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每一天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

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。

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用心性，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群众。

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。

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，并以用心的态度去解决。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

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”到用心的“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。

树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十七**

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

更多的企业则希望店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。店长要把这些素材组

织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。

店长的工作职责:

1．了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。

2．遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3．负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4．负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。

5．负责店铺内货品补齐，商品陈列。

6．协助主管处理与改善专柜运作的问题。

7．协助主管与所在商场的沟通与协调。

8．定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。

9．了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。

10．激发导购工作热情，调节货场购物气氛。 店长的工作重点:

作为一个店长,她不能定位为促销员或领班,她的心态就是老板,如何培养这种心态,这跟公司的文化体制有很大关系,这是管理艺术,士为知己者死;作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

营业前： 1．开启电器及照明设备。

2．带领店员打扫店面卫生。

3．召开晨会：

①公司政策及当天营业活动的公布与传达。

②前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③培训新员工，交流成功售卖技巧。

④激发工作热情，鼓舞员工士气。

4．点货品，专卖店要清点备用金。

5．核对前日营业报表，传送公司。 营业中：

1．检查营业员仪容仪表，整理工服，佩带工牌。

2．专卖店的店长需督导收银作业，掌握销售情况。

3．控制卖场的电器及音箱设备（专卖店）。

4．备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5．维护卖场、库房、试衣间的环境整洁。

6．即使更换橱窗、模特展示，商品陈列。

7．注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8．及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9．收集市场信息，做好销售分析。

10．整理公司公文及通知，做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。 营业后：

1．核对帐物，填写好当日营业报表。

2．营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3．检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患。

4．专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。 人事方面：

1．有权利参与营业人员的招聘、录用的初选.。

2．有对员工给予奖励和处罚的权利。

3．有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4．有权利根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5．有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定。

6．有权利对店内的突发事件进行裁决。 货品方面：

1．有权利对公司的配货提出意见和建议。

2．有权利拒收有质量问题的货品。

3．对店内的货品调配有决定权。

服装专卖店店长工作职责

一、店长的岗位职责

１、店长必须忠于职守，维护公司及专卖店的统一形象，以身作则，严格遵守公司及专卖店的一切制度，日常工作中无条件接受上级的督导。

２、店长要对专卖店的人事、销售、财务、仓库等工作全面负责并定期向上级汇报，并审核店铺交给上级的各项报表，签字以示负责。

３、合理制定日、周、月工作目标，并带领全体导购员努力完成目标，在工作总结中明确完成工作情况，并分析其成败的原因，并及时的分析总结店铺的销售补充货品。

４、及时把握店堂的商品销售及库存情况：对每日的销售进行分析做出每天的最销售时间，做出最畅销款式，以此来控制库存。

５、店长要对高级导购（带班主管）的工作给予支持与引导，使高级导购更好的协助店长工作，发挥基层管理作用，培养发现和正确使用人才。

６、每星期一对班次进行安排，注意合理安排导购员的休息时间，保证导购员工作的良好状态和工作风貌。

７、制定每月的团队建设活动计划，组织导购员进行团体活动，促进员工的团结友爱，相互促进的良好气氛。

８、建设和完善例会工作，调动导购员的工作积极性，使她们以最佳的精神状态投入工作。 ９、公平、合理的进行人事调动，不得将个人私情带到工作当中，新生各导购员的正确建议，促进团队精神的建设。

１０、认真执行公司的各项制度及工作流程，并认真督导各导购员的执行情况，同时配合公司领导检查工作。

１１、店长每周二带领全体导购员进行场景调整，使店堂以全新的面貌迎来本周的黄金销售时间。

１２、店长要认真的组织每月一次的仓库盘点和每日一次的店堂盘点工作，做到帐、物、款相符。

１３、主动与顾客沟通，吸取顾客的意见，建立和完善客户服务工作。

１４、认真督导每班的交接班工作及财务交接工作。

１５、收集销售动向，竞争店的情报，旺销商品信息，分析并反馈给上级主管。 １６、积极配合公司企划部人员在店面的展示陈列工作。

二、专卖店的工作流程

１、店长提前15分钟到店，更换工作服，而后对店的各项设备进行检查，是否有丢损情况，同时主持导购员的考勤工作，检查衣着形象。

２、主管召开早会，传达公司通知或其它通告，而后作昨天的销售。

３、开门营业导购员以最佳的精神状态投入工作。

４、在某种情况下不太实际依具体问，具体分析。

５、店长将昨日的销售明细登入货品日记账。

６、处理当班所发生的事情，要得当、得体。

７、与导购员轮流吃午餐，协助营业。

８、下午主持交接班工作，并作交接前后的沟通工作。

９、协助营业销售。

１０、到下班时间停止营业，督导收银员，仓管员及高级导购进行销售汇总，单据汇总，并做出各类报表的单据、传递，最后收银员与店长交接。

１１、店堂盘点后补货。

１２、关门下班。

三、收银员的工作职责

１、收银员保持礼仪站姿，礼仪用语，维护品牌形象，协助导购员完成服务。

２、在接收银时注意分别其假币，以防收假币，并详细加以统计，以防少找、少收、多收、

多找钱的现象。

３、接受当班主管的督导，协助导购员完成一切店务工作。

４、接听店内电话

５、认真做好当班的销售记录、并汇总，便于班后核对，及交接工作仓。

四、仓管员

１、忠于职守，无条件接受上级督导。

２、根据销售情况控制库存，降低库存成本，根据捕捉的商品信息及时调整库存和样式。 ３、认真记录日出仓单、日入仓单，以便核对。

４、定期对仓库进行盘点，确保帐物相符。

５、在没有出入仓工作时，仓管员到卖场协助销售。

６、班后及时与卖场核对出仓数。

７、在财务的要求下，用合法的单据支帐。

**制衣厂计划书 制衣工作总结篇十八**

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面内容：增加店铺数量;扩大单店面积多少;提升单店增长率计划;折扣促销、赠送礼品、vip客户管理计划;地域倾向计划;价格调整计划;广告及媒体宣传计划;上一年度本季资料等。

<p

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找