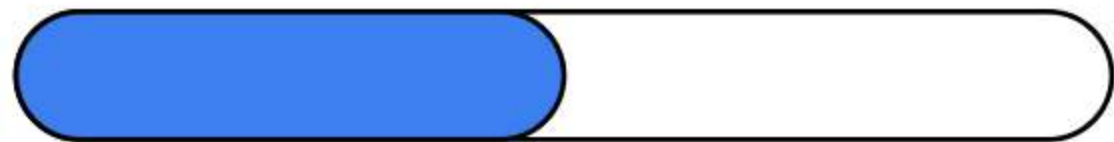


服装店长的工作总结



目录

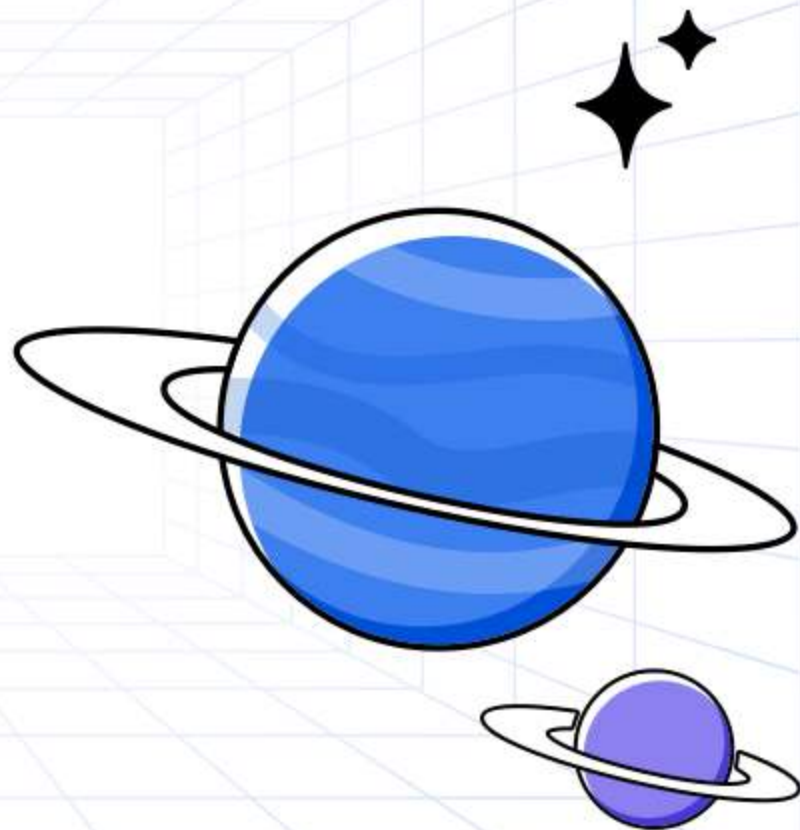
CONTENTS

- 销售业绩总结
- 货品管理总结
- 人员管理总结
- 顾客服务总结
- 市场竞争分析
- 下一步工作计划



01

销售业绩总结





本月销售额



具体分析

销售额增长主要得益于新品的推出和促销活动的开展，同时店铺的客流量也有所增加。



亮点

本月成功推出了一款爆款产品，销售额占比达到XX%。



销售目标完成情况

具体分析

完成率高于去年同期，但与上月相比有所下降。

不足

部分店铺的客流量有所下滑，需要加强营销和推广。





销售策略实施效果

01



新品推出策略



本月成功推出了XX款新品，销售额占比达到XX%，比去年同期提高XX个百分点。

02



促销活动策略



开展的促销活动包括满减、折扣和赠品等，有效提升了销售额和客流量。

03



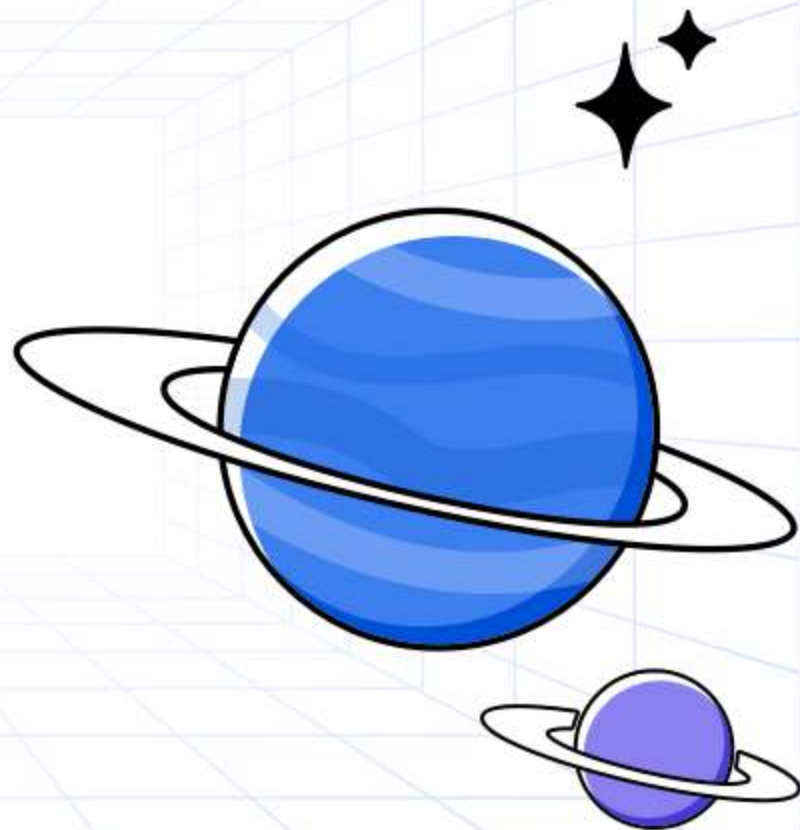
客户关系管理策略



加强了与客户的互动和沟通，提高了客户满意度和忠诚度。

02

货品管理总结





货品进销存情况



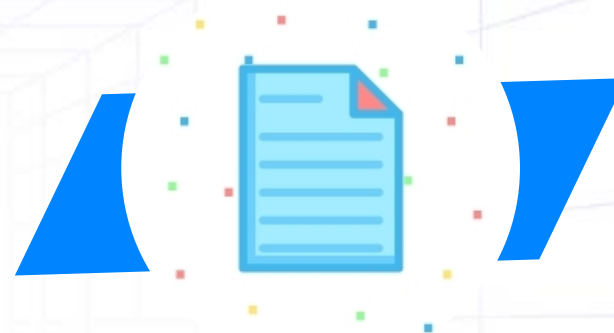
货品进货情况

本季度共进货XX批次，总金额为XX元，平均每批次进货价格为XX元。



货品销售情况

本季度共销售XX件，总销售额为XX元，平均每件售价为XX元。



货品库存情况

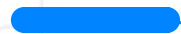
目前库存量为XX件，库存金额为XX元，库存周转率为XX%。



畅销与滞销商品分析

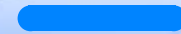
畅销商品

本季度畅销商品包括XXX、XXX和XXX，共占销售额的XX%。



滞销商品

本季度滞销商品包括XXX、XXX和XXX，共占库存量的XX%。





商品陈列优化建议

调整陈列布局

根据顾客购物习惯和商品特性，合理安排陈列布局，提高顾客购物体验。



增加新品展示

定期更新陈列展示新品，吸引顾客关注和购买。

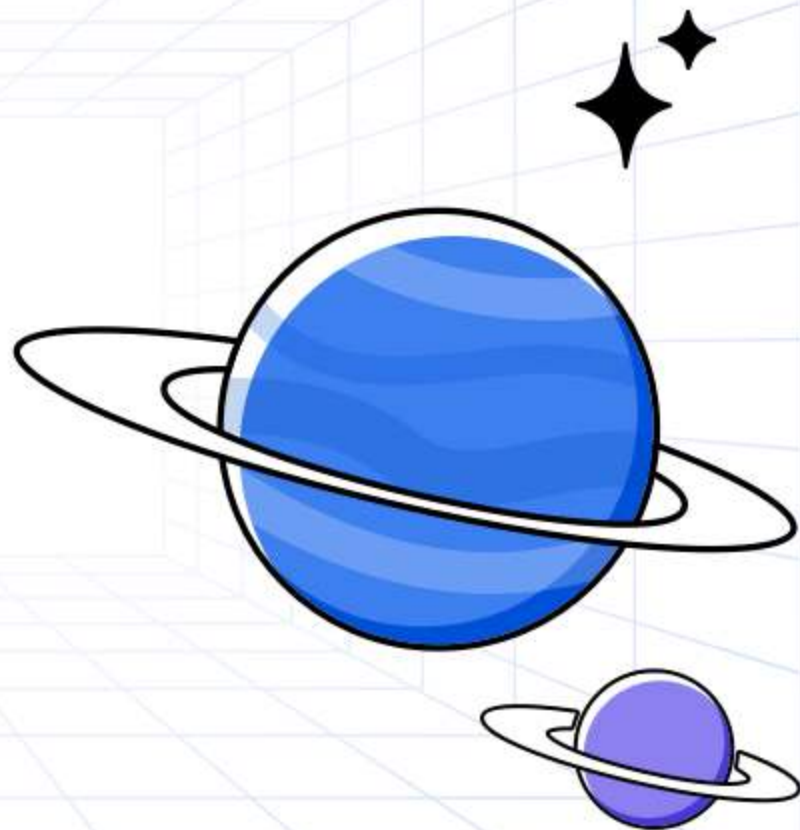


优化陈列细节

注重陈列细节，如灯光、色彩搭配等，提升商品吸引力和价值感。

03

人员管理总结





员工工作表现评价

销售业绩

评估员工在销售方面的表现，包括销售额、成交率、客户满意度等指标。



团队协作

评估员工在团队中的合作精神，能否与其他成员有效协作，共同完成工作任务。

服务质量

关注员工的服务态度、专业知识和应对突发情况的能力，确保提供优质的服务。





员工培训与发展计划



培训需求分析

根据员工的绩效评估结果和业务发展的需要，分析员工的培训需求。

培训计划制定

制定针对性的培训计划，包括产品知识、销售技巧、客户服务等方面的培训。

培训实施与效果评估

组织培训活动，确保员工能够全面参与并从中受益，同时对培训效果进行评估和反馈。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/288142123034006051>