

## 服装销售工作方案(15 篇)

### 服装销售工作方案 1

作为一名服装销售员，我现将我的20某某年工作方案呈现如下。在服装销售过程中，销售员有着不可比较的作用，销售员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购置技巧。销售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，以引起顾客的购置的兴趣。推荐服装可运用以下方法：

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。

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。其次要注意重点销售技巧。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渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购置的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有以下原那么：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购置参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这件衣服好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同

而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。以上是我在工作中的小小方案，在以后的过程中，我将做好每日总结和分析，及时改正工作中的缺乏，力求将服装销售工作做到最好。

#### 服装销售工作方案 2

我从某某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，要对自己有严格的要求。特此，制定我的 20 某某年工作方案，以此鼓励自我，取得列好的成绩：

第一， 在店长的带着下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最珍贵的资源，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，热忱效劳。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购置心理，全心全意为顾客效劳。

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某某万的营业额任务，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根底上提高销售业绩。

我认为我们某某男装专卖店的开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。

#### 服装销售工作方案 3

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

#### 第一，早班

按照商场规定穿工作服上班。早上八点半开门后，安排一个人清扫，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。

为防止因样品外表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。

#### 二、中午交接

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。

#### 第三，下午班

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。

#### 四. 月度库存

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。

#### 第五，全店销售

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。

服装销售工作方案 4

了解公司年度市场开发方案，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的方案；折扣促销、赠送礼品、VIP 客户管理方案；地域倾向方案；价风格整方案；广告及媒体宣传方案；上一年度本季资料等。

#### 1、了解设计师对新一季产品的整体设计规划

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列筹划案。

#### 2、了解新品上市方案，入行色系整合

在进行陈列筹划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反响就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

#### 3、了解当季库存成衣数量及清减方案表

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担忧，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比方增加上衣与配饰的组合搭配方案 dnf 怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

#### 4、了解库存面料及清减方案表

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也

需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成局部，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

#### 服装销售工作方案 5

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替代的作用，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，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客也希望买到最满意的东西，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，以引起顾客购置的兴趣，下面是我个人 20 某某年的工作方案：

1、在店长的带着下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最珍贵的资源，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：我的销售目标最根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根底上提高销售业绩。

我认为我们服装店的开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。

### 服装销售工作方案 6

为了 20 某某年能够到达业绩要求，特制定工作方案如下：

#### 一、加强对销售工作的认识

- 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、适时作出销售工作方案，制定出月方案和周方案。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，对绩效方案、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，更好为客户效劳。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工程配合，并可以和同行分享行业人脉和工程信息，到达多赢。
- 6、先友后单，与客户开展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，到达思想和情感上的交融。
- 7、对客户不能有隐瞒和欺骗，容许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，确保各部门在工程实施中各项职能的顺利执行。

#### 二、销售销售工作具体量化任务

- 1、制定出月方案和周方案、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、填写工程跟踪表，根据工程进度：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、前期设计的工程重点跟进，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，其他阶段跟踪的工程至少二周回访一次。工程商投标日期及工程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。

三、销售与生活兼顾，快乐地销售工作

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。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售销售工作方案，销售工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为企业做出自己最大的奉献。

服装销售工作方案 7

工作中没有方案就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有方案好了，一切才会有规律的进行，所以说工作中离不开工作方案。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，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。

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，从而防止因此而带来的不必要的损失。

4、以身作那么，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、靠周到而细致的效劳去吸引顾客。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，带着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，积极主动的为顾客效劳，尽可能的满足消费者需求；要不断强化效劳意识，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。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对某某-某某年地工作，我深感责任重大。要随时保持清醒地头脑，理清明年地工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好根底工作地管理；
2. 对内加大员工地培训力度，全面提高员工地整体素质；
3. 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。

4. 加强和各部门、各兄弟公司地团结协作，创造最良好、无间地工作环境，去掉不和谐地音符，发挥员工最大地工作热情，逐步成为一个最优秀地团队。

## 服装销售工作方案 8

### 一、服装的陈列

在卖场除了店铺的设计和橱窗的造型外，需要在服装的陈列上表新立异，以求强烈的视觉冲击力，营造成一种商业空间的销售环境，以浓重的设计衬托自身的卖场气氛，以独特的个性确立商圈的形象，以争取更多消费者的光临，来获取更大的利润。因此，服装陈列也越来越受商家的注意，成为销售系统的重要环节。作为营销系统中重要的一环，如何陈列商品，有以下几点建议：

#### 1、叠装陈列

(1) 首先强调视觉，在色块掌握上，原那么应是从外到内，有浅至深，由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购置等几个环节进行购物。

(2) 同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

(3) 叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣传单张，以全方位位展示代表款。

#### 2、挂装陈列：

(1) 每款服饰应同

同时连续挂 2 件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

(2) 挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3、模特服装的陈列，二到三天那么须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。

在细节决定成败的今天，商家想在剧烈的市场竞争中，立于不败之地，就

成功，

一是硬件，

二是其货品陈列，

三是专卖店的员工素质，效劳质量提高销售量也必将随之提高。

二、提高效劳质量：

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的是为了喜好，有的兼而有之，不管是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，好的效劳必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

1、自身工作要求：

〔1〕保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情；

〔2〕善于与同事合作，精诚合作发挥团队销售力量；和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能；

〔3〕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相结合。

〔4〕对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

〔5〕善于做出工作总结，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，学会自主严格要求自己。

2、客户维系要求：

〔1〕知道顾客的真正需求，在了解顾客的需求同时，满足顾客提出的合理要求，提高与顾客之间的信任度，这是维系客户所必要的条件。

〔2〕建立客户资料，对客服的喜好要清楚了解，客户电话必须详细记录，在每季有新产品上架时可以通知客户。

〔3〕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。

〔4〕对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和效劳意识，为公司

户最需要的效劳质量，尽自己的努力做的更好。

### 三、具体方案

1、对销售任务的细化分解，将每月的任务量分配至每周、每天，每日当班工作结束后核对任务完成情况，总结工作得失；

2、于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视。

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

在日益剧烈的竞争环境中，我将以公司利益为中心，以效劳客户为宗旨、提高自身素质同时加强客户维系量。当稳定的客户群体带动散户消费群体，确保销售量稳定才是面对竞争的利器。

我们大区又开始了新一年的工作方案。在这一年里，作为一名营销员，为了做好新一年的工作，我现拟定一份营销方案，力取在20某某年干出漂亮的业绩。

### 服装销售工作方案9

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，带着店员完成上级下达的销售任务并鼓励员工，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20某某年的工作方案具体展开如下：

1、早会，仪容仪表检查，开心分享工作心得及效劳技巧，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，促成再次购置的目的，店内到新款后及时通知老顾客，但要选择适当的时段，尽量防止打搅顾客的工作和休息，既是对老顾客的尊重也到达促销的目的，在做好老顾客维护的根底上开展新顾客。

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

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/408074004026006136>