

服装店常年度工作打算 1

首先，了解公司的年度市场进展打算

要了解公司的年度市场进展打算，主要要了解以下几个方面：增加门店数量；扩大单店面积；提高单店增长率的打算；打折促销、送礼、VIP 客户治理打算；地理趋势图；价风格整打算；广告和媒体推广打算；去年的季度数据等。

其次，了解设计师对季产品的整体设计方案

服装设计师进入一季的产品设计，参展商淘宝能赚钱吗？他们不应当等待，而应当紧跟时尚设计师的想法和进度，同时开始一季的终端展现筹划案例。

第三，了解赛季的面料订购和生产进度

品牌每一季的面料订货种
通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈设师必需把握的信息。

仅凭头脑是不行能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来区分，陈设师应当依据公司统一的编号与其他部门

沟通，提高工作效率，同时避开不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

四、了解品上市打算，入行色系整合

在进展陈设筹划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进展色系整合。服装设计师在进展服装设计的时候不怎样进展网上开店是已经有颜色搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候肯定会有一套颜色搭配方案，但仅有一套而已。

作为陈设师，只有一种搭配方案远远不够，由于服装设计师的搭配方案不肯定能够应对全部店铺的实际状况，不肯定能被市场认可，这时第一反响就是通过更改陈设促进销售，这便是陈设师所预备的其次方案、第三方案大显身手的时候。

五、了解当季库存成衣数量及清减打算表

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一季的货品重组合，带动滞销库存的销售，这是陈设设计师必需考虑的。陈设师有责任通过自己的二次陈设搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比方增加上