

# 服装店长店铺月总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/280561.html>

[ECMS帝国之家，为帝国cms加油！](#)

服装店长店铺月总结5篇

服装店的店长根据公司的销售计划，执行公司各项销售指令，合理分解员工销售指标，完成店铺销售目标。工作总结为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。你是否在找正准备撰写“服装店长店铺月总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

## 服装店长店铺月总结篇1

在即将过去的20\_\_\_\_年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，一年多的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。作为公司的一分子，我要做到以下几点：一.认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二.做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三.通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四.以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。五.以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精神的面貌，更积极的心态，更负责任的态度，同时在公司领导下来经营好我们汇金生活超市!力争在20\_\_\_\_年再创佳绩!!!

最后祝各位领导及各位同事新年快乐!万事如意!

## 服装店长店铺月总结篇2

## 一、总结上月工作

- 1、销售完成情况：完成情况，完成任务的百分比、比上月超额(下降)百分比，并分析原因。注意：在该项发言中涉及到公司机密，不要用具体的数字表述，只能用完成的百分比表述。
- 2、上月销售工作中我们采取的销售方法取得了明显的成绩值得大家共同分享。
- 3、表扬上月在工作中的好人好事。
- 4、工作中的不足(要简要，点到为止，切记尽量不要点名批评)。

## 二、下月工作计划

- 1、为完成各项工作任务，将采取的措施。
- 2、表决心：要充满激情和信心，语气肯定，从而达到鼓舞士气，振奋人心的效果。

备注：管理人员怎样才能做到总结材料有理有据

- 1、要在思想上和行动上与公司保持高度一致，要明确任务和职责。要不断加强工作，加强学习，无论在什么方面都要学、要懂，遇事能顶上，叫员工信服。
- 2、要不断同员工沟通，利用非工作时间了解他们的工作、生活，提供力所能及的帮助，从而拉近管理者与普通员工关系。
- 3、要积极同员工探讨工作方法，认真听取他们的意见，多给表扬和鼓励，让员工感觉你在重视他，提高他们的工作积极性。
- 4、要多将自己的工作经验同员工分享，让他们不断进步。
- 5、要及时有针对性的向员工通报工作进展情况，让他们积极地参与解决，提高员工主人翁意识。
- 6、要开好早会、周例会，大胆开展批评与自我批评，总结成绩找到不足。有必要对每个员工工作进行点评。
- 7、要大公无私，以身作则。做到有困难抢先干，有问题不推脱，有责任敢承担，有好处先考虑员工，在员工中树立领导风范。
- 8、要及时做好员工思想工作，抓住了员工思想，各项工作就完成了一半。让员工感到你在乎她(他)，让她(他)工作舒畅，让她(他)感到集体的温暖，这才能一团和气。
- 9、要严格执行各项制度，一视同仁。处理问题要方圆适度，切记不可把矛盾激化。
- 10、要养成工作日清日结，每日记工作笔记的好习惯。店长、部门经理要加强协调、配合，多沟通。

总之，作为药店店长你只要用心学习领会以上内容，你将会在药店管理方面更有一个飞跃。

## 服装店长店铺月总结篇3

一年的时间转眼就要结束了，作为一名店长，我在这一年来的工作还算是顺利。虽然遭到过几次市场变化的影响，但是好在顺利的度过了。而且经过转变和控制，我们\_\_店的口碑和名气也有了更多的提升。在今后的工作中，我还要努力的保持这样的趋势。

这一年的时间来，\_\_店的员工换了一拨又一波，自己作为店长，除了要面对不断变化的市场和顾客，在人员的管理上也要不断的改善。不过，现在的店员们都表现得非常的不错，为店里带来了不少的活力和动力。现在我将这一年的工作情况总结如下，希望在下一年自己也能有更好的提升。

### 一、个人的情况

在这一年间，除了加强对员工和店面的管理，我自己也在不断的学习和接受改变。在工作中，我严格要求自己，严格要求员工。针对错误要严厉批评，自己出现问题也会及时的自省和道歉。面对做出贡献或者努力的人，我也会不吝啬的给出表扬或奖励。在这样的管理下，店员们的积极性都非常的高。

在学习方面，我一直在注重市场的情况的了解。在食材的采购方面，一直都是我自己去寻找，亲自去采购并选择供货商，保证食材的新鲜和实惠。

对店员的培训我也非常的忠实，在工作手法，如何去接待顾客，如何去回答顾客等方面，如果有时间，大部分都是我亲自培训。在开工的时候，我也召开简单的会议，分析近期的状况，对员工进行改进。

### 二、店的情况

在这一年里，对店的管理是我一直在思考的事情。我们的餐饮店靠近学校。针对学生这一庞大的客户群体，我们一直都在想法设法的提高自己的知名度。

在价格中，我们一直注重成本的控制，降低菜品的价格。让价格控制在学生们也能接受的范围。其次，在口味上，我一直在让厨师推出新的菜品，并且根据销量保留人气菜品，用不断变换的新品吸引学生们的注意。

此外，在店面的装修上，我们也努力改善，添加了不少增加青春气氛的物件和摆设，也准备了多种活动，吸引了不少的新老顾客。

### 三、不足的地方

近年来周围新开的店铺越来越多，而且各具特色。之前疏于对对手的调查，导致被抢去了不少的客流量。但是面对这样的情况，我没呢更因该坚持自己的特色，不断的改进自己，让自己能在学生中占有更多的优势!

#### 四、总结

一年的工作算不上轻松，自己作为店长要管理的太多，要照顾的也太多。下一年，我需要更多的培养自己的助手，让自己能有更多的时间去做更多的事情!

#### 服装店长店铺月总结篇4

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我20\_\_。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

盘点20\_\_，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20\_\_年的工作总结如下：

20\_\_下半年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39.88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29.94%;生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面

- 1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后;同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。
- 2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。
- 3、12月生鲜鲜肉组从联营转为自营后，在12月地方土货“灌香肠”的季节中对全年影响深远。无论是从销售业绩、客流量都起到了带动和增长。但人流量的实际增长幅度很小，主要是买肉使得客单价有了很的提高;超市外路边小贩的清理使得蔬果组都有了很大的业绩提升。因此本店在区域内的市场占有率并不高，还需经一步加强管理提高服务质量。

本年度，销售缺失的原因主要来源于以下几个方面：

- 1、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。
- 2、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以

降低采购成本。

3、DM活动效果总体较差。前期由于我司DM促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位;供货商支持力度不大;进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长;故而大部分DM商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上DM，从而导致DM促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做DM促销，从而使DM失去了人气提升和业绩提升的作用。

## 服装店长店铺月总结篇5

光阴似箭，转眼间，有迎来了骄阳似火的七月，两个工地都在紧张忙碌、如火如荼的施工进行中，到处都是一片热火朝天的景象，迎来了紧张忙碌的七月，意味着\_\_-\_\_年上半年的工作已经画上了比较圆满句号。站在下半年的新起点上，作为办公室，在总经办的直接领导下，在公司其他部门的积极配合下，办公室三名同志的合作努力，较好地完成了各项工作，为更好地开展下半年的工作，圆满完成全年的工作任务，认真、全面、系统的总结半年来工作中取得的成绩和存在的不足，有着重要的意义，现将办公室上半年工作总结如下：

### 一、行政人事管理工作

今年年初，因工程开工面积的增大和\_\_-\_\_同志的离职，工程条口相关人员紧缺的矛盾日渐显露，招聘工作摆放办公室的面前，成为任务中的重中之重，积极主动与常州人才市尝联合人才等先关部门联系，通过网络发布招聘信息和现场摊位招聘，通过几场招聘会后，截止今年6月30日，我公司新增员工4名，其中工程部3名，财务部1名，人员基本到位，为工程和财务工作的顺利开展提供了优秀可靠的人才保障，人员入职以后，积极宣传了企业的文化，沟通各项规章制度，使新同事尽快融入到我们公司中来，上半年，办理了4人的入职和2人的离职辞退工作，按规定办理了社会保险、公积金等缴纳和人员增减手续。

积极做好集团和公司相关文件会议精神的上传下达工作，及时发布会议通知，做好公司文件、资料的收发、登记、传阅、督办事宜，按类别和要求做好归档工作，每一次集团和公司的会议通知，培训计划和新的规章制度的出台，办公室按照要求第一时间做好上传下达，配合集团行政人事部门制定完善了《授权管理办法》和《江苏行地集团\_\_-\_\_年度培训方案》两个办法，根据集团要求组织财务部销售部部门经理外出培训学习及六月份组织的公司员工世博旅游等等，认真完成了几次花溪兰庭二期规划设计方案专辑评审会的会务保障工作。

办公室严格落实集团及公司的规章制度，认真执行各项规章制度，定期检查，不折不扣地落实到工作中去，如公司的印件管理制度，物品领用、考勤制度、出车审批、维修申请、车辆管理等，凡事做到有章可循，每次公章使用严格落实总经理签字制度，遇有总经理不在公司等特殊情况，严格落实电话请示批准制度，得到批准后方可给予盖章。对于物品的领用，逐一严格把关，每一笔招待费用和申领的烟酒以及因工作需要所需申领的购物卡，茶叶等物品，必须有部门经理签字，总经理批准审核后才给予领用，对领用后因其他原因退还办公室的物品，及时、准确做好登记，定期自查盘点和配合财务部对库存物资：烟、酒、购物卡、茶叶等进行盘点检查，做好了账物相符，购买领用库存一目了然，物品采购坚持两人以上经手，货比三家，同等质量比价格，同等价格比质量，价格质量相同比服务，烟酒等坚持质量第一的前提下，优中选优的进行采购。

车辆管理：科学、高效地安排好公司所属车辆的使用，驾驶员能够认真做好车辆的清洁、保养、

维修，保险购买、车辆审验等工作。今年一月份完成了苏D59837保险续保和年度审验工作，今年4月份，在苏D81022保险到期之前，及时和4S店相关人员联系，办理了新的保险，并且根据4S店与保险公司的协议情况将车辆的保险由原来的中保变更为平安保险，避免了以后不必要的损失。按照规定做好出车记录和维修记录，3辆车6次的保养，有4次是安排在周末和节假日，避免了因保养车辆影响了工作。半年来，累计安全行车近2万公里，做到了半年无事故、无违章，较好地完成了车辆的保证任务。

在落实考勤制度上，坚持勤检查，每月不定期的检查，至少2次以上，对上班时间内有无迟到早退、工作服的穿着、卫生情况、物品摆放作为重点，通过9次的检查，发现小的问题及时和相关人员沟通处理，争取一次整改到位，并将检查情况及时通报，还将每次的检查情况记录留存，公司员工在制度落实上较以前有着明显的改观，各部门的环境卫生，特别是售楼处的两个案场及总经理的办公室，做到了窗明几净，物品摆放整齐有序。

二、工作中存在的问题主要有以下几方面：

办公室整体工作水平和管理能力、协调能力仍需进一步加强，做事缺乏预见性和主动性，与其他部门工作上的配合与服务保障上还有一定的不足。

具体的工作计划执行上不是很认真，存在着一定的应付情绪，做事标准不高，自身要求不是十分的严格，俗说的好：打铁需要自身硬，办公室作为日常行政管理的负责部门，积极协调各部门的日常工作，建立良好的工作关系，营造良好的工作氛围上还存在着一定的问题，其他部门在关注着办公室员工的一言一行，一个错误发生在别人身上可以原谅，发生在自己身上就是坚决不可以原谅的。

驾驶员对车辆的保洁标准偏低，车内、外卫生状况有时很脏，懒惰思想核心依赖思想比较严重，车辆使用上还存在着无出车单出车的情况，车内物品摆放较为凌乱。

总结的根本目的在于发现问题并解决问题，杜绝再犯重复的错误，在下半年的工作中，办公室一定不断巩固提高处理问题的能力，使办公室的工作有着新的突破。和其他部门相比，我们的整体水平还有一定的差距，在名次的排列中属于下游的水平，争取通过我们三人的努力，面貌能够有很大的改观。

在这次的半年总结材料中，我写的这种工作总结一定是最为不理想的，让领导最不满意的总结材料，但是这近五页的每一个字都是我发自内心的词语，感谢朱总对办公室的指导，感谢大家半年来对办公室工作的支持，感谢王艳，陈衣璐两位的辛勤工作，感谢大家!也恳请大家牢记今天2月9日在红太阳饭店吃年夜饭的时候悬挂横幅上的一句话，为全面完成201\_年经营管理目标而奋斗!

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发