

2024年服装销售述职报告的五篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/179905.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

服装销售述职报告的篇一

固然天天都在重复着单调的工作，但在公司形象遭到破坏的时候我学会了如何往维护，在被客户误解的时候，我学会了如何往沟通与交换，在店内销售不好时我学会了往查找缘由并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意想到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售。希看今后通过公司领导的指导和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作以下汇报：

一、 顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买甚么模样还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯洁打发时间，有的是心情不好，到满目琳琅的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，碰到她喜欢的和开心的货品时，下手也是绝不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮摆设和货品。接待她们最忌讳的就是立即接待，80%的时候你得到的回答是：我随意看看。明显这样的接待服务是有题目的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻觅顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间往欣赏我们的货品和摆设，时机到的时候才进进到接待先容工作中往。

二、 工作方面：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的摆设及新款的展现，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的搜集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、公道的订货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

三、销售技能方面：

店员除将服装展现给顾客，并加以说明以外，还要向顾客推荐服装，以引发顾客的购买的爱好。推荐服装可应用以下方法：

- 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、合适于顾客的推荐。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，推荐合适的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特点。每类服装有不同的特点，如功能、设计、品质等方面的特点，向顾客推荐服装时，要侧重夸大服装的不同特点。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要千方百计把话题引到服装上，同时留意观察顾客对服装的反映，以便适时地促进销售。
- 6、正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，正确地说出各类服装的优点。

其次要留意重点销售的技能，重点销售就是指要有针对性，对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由比较过渡到信念，终究销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有以下原则：

- 1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买顾问，有益于销售成功。
- 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，内轻易懂。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，不可千篇一概，只说：这件衣服好，这件衣服你最合适等过于简单和笼统的倾销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要先容不同的内容，做到因人而异。
- 4、营业员掌控流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

四、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，四周没有更多的商圈，除今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达弄一些广场活动而带动的客流。

也就是由于我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而假如作为店展的管理者一定要知道自己店展的最畅销款是甚么和最抢眼的促销位在那里，合时合地的摆设才能更好的进步销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的摆设思想也应当不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那末就要用最畅销的款摆设在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已到达四面开花的景象。另外，现阶段最流行的摆设思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配进程中，一定要留意整体的布局，和最小摆设单元格的摆设，再到整场组合的布局。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：想方设法完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛搜集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动积极：积极了解到达的标准、要求，力争在要求的期限内提早完成，另外一方面要积极斟酌并补充完善

三、努力经营__的同事关系，认真向领导学习，善待每位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、进步销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断进步自己的综合素质。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很多题目和不足，在工作方法和技能上有待于学习和领导的指导。

服装销售述职报告的第二

20x年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地应对新一年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也就应具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

1，推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2，为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节

, 帮忙客户选取。

3, 结合不同款式服装, 向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4, 配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征, 如功能, 设计, 质量和其他方面, 都就应适当向顾客说。

5, 谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候, 语气就应有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上, 再向顾客推荐。

6, 观察、分析不同顾客喜好追求, 结合实际向顾客推荐服装。

第二, 务必注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销, 关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识, 要对服装的功能, 质量, 价格, 时令, 面料等其他因素都做充分了解, 顾客特点, 运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节:

1, 注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合, 购买服装的目的与想法, 帮忙顾客挑选相应服饰, 促进销售成功。

2, 言辞简洁, 字句达意。与顾客交流当中, 言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话, 就应试图以通俗语言向顾客讲解。

3, 具体表现。要根据实际状况, 随机应变地推荐服装, 必要状况下, 不去打扰顾客, 让顾客自行挑选, 当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结, 在新的一年里, 我将继续努力工作, 不断学习, 吸取工作经验, 不断改善自己的工作方法, 为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

服装销售述职报告篇三

近期业绩明显下滑, 现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竞争优势; 所处商圈选对店铺的选址, 对于门店能否盈利至关重要, 专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中亲和力, 以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。透过这种模式的经营, 既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售, 现对该区域的状况总结如下:

基本状况: 辖区面积29.88平方公里, 常住人口7.2万人。_年晋升为福州市超一流经济强镇, _全镇工业总产值近59亿元, 上缴税收近9000万元。草根工业”发源地, 福州市超一流经济强镇。_年完成工业总产值55.86亿元; 农业总产值13265万元, 财政收入7523万元; 农民人均纯收入7500元。商贸业发达, 现有各类商业网点3500多家, 消费人群近30万人, 日客流量5万人, 社会消费品日销售额达700万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。目前, 正全力打造空港工业区_园区, 正大力进行旧城改造和市政新区建设, 旧城改造总规划面积700亩, 首期42亩已进入建设阶段。

所在商圈分析: 同行男装销售分布区域集中, 由于旧观念和收入水平的限制构成当地的消费习惯倾向节俭; 在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费, 同样

的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘;吸收一些闲散或品牌依靠较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：将0—19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20—50岁人群定义为消费人口，并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25—29岁、35—45岁人群具备的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。

即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群;“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际状况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品;对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。

纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产 生产外移、制造业萎缩、零售商居主导 零售商以服务 and 快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有必须的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动;造成必须程度的冲击。

竞争对手及价格分析：

相对wolfzone在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁;价格区间：[299—399]u[399—459]在价格上不具备竞争优势。

所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区;部分折扣5折—7折不等、两件8.8折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49—79]u[89—119]。

不足之处：

- 1、周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚;广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。
- 2、牛仔裤系列的面料厚度和当地的需求和习惯相悖，对销量构成严峻的态势;适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多。
- 3、销售人员态度消极缺乏热情，亟待改善。
- 4、缺少相应的活动，相对而言也面临同样的形势;但其已具备相对品牌信任的顾客群。

计划：

- 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;用心广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动用心。

用心了解到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工。

稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

服装销售述职报告的篇四

受多种因素的影响，近期的业绩有所下滑，虽然处于销售淡季，但其他同行却依据自身的品牌知名度及竞争优势并未受到销售淡季的太大影响;再者便是商铺的选址，这对于门店盈利至关重要。目前多种形式的经营模式存在价格优势，现对其基本情况进行总结：

金峰基本情况：辖区面积29.88平方公里，常住人口7.2万人。_年晋升为福州市超一流经济强镇，_全镇工业总产值近59亿元，上缴税收近9000万元。“草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。_年完成工业总产值55.86亿元;农业总产值13265万元，财政收入7523万元;农民人均纯收入7500元。商贸业发达，现有各类商业网点3500多家，消费人群近30万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达700万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积700亩，首期42亩已进入建设阶段。

所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭;在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘;吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。消费特征及市场需求分析：将0—19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20—50岁人群定义为消费人口，并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25—29岁、35—45岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群;“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品;对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产 生产外移、制造业萎缩、零售商居主导 零售商以服务 and 快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大小、居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动;造成一定程度的冲击。

竞争对手及价格分析：

相对在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁;价格区间：[299—399]u[399—459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区;部分折扣5折—7折不等、两件8.8折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49—79]u[89—119]

不足之处：

- 1、周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚;广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。
- 2、牛仔裤系列的面料厚度和当地的需求和习惯相悖，对销量构成严峻的态势;适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多。
- 3、销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。
- 4、缺少相应的活动，相对而言cabben也面临同样的形势;但其已具备相对品牌信任的顾客群。

计划：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。

由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

服装销售述职报告的五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

2__1年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些

给我微笑,接纳我和五洲产品的合作者,因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作,更加热爱我的工作。

一年来,我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策,积极配合销售经理做好本职工作,并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场,较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神,按照年终述职的有关要求和内容,现将一年来的个人工作述职如下:

1、苏北市场全年任务完成情况。

2__0年,我负责连、徐、宿地区的销售工作,该地区全年销售__万元,完成全年指标1__%,比去年同期增加了__万元增长率为__%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长,开发的新客户销售也基本稳定,2__1年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上,精耕细作。以各经销商为中心,从一个一个市场入手,同经销商编织五洲产品的销售网络,通过我们的努力,和每个经销商细致沟通,耐心做工作,明确各家经销商经销区域范围,做到不重复,不恶意串货,逐一解决售后服务等各项问题,终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区2009年底只有6家经销商,能够正常发货的只有4家,空白县市过多,能正常销售的太少。2__0年年初我对空白区域进行重新调研,结合区域生活用纸消费习惯,制定了详细的市场开发方案,寻找合适目标客户,有针对性宣传销售产品。经过一年的努力,全年共开发新客户6家,终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策,苏北区域今年销售量比2009年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满,使其不能再储备其他公司的产品,旺季到来,经销商优先销售的都是我们公司的产品,大大提升了公司的销量,甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话,今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作,落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况,对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题,对这些问题及时给予解决,并与客户分析竞争对手,商讨提高市场占有率的办法,将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定,并对实施情况进行跟踪落实,做好内勤工作的协助和指导。一年下来,虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展,但仍存在一些问题:

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位,面对市场的激烈竞争反映不够迅速,使

我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得

也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合2__0年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸2__1年

1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展2__1的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，2__1年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

2__1年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

2__1年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争2__1年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发