# 精选服装店双十一促销活动方案服装店双十一活动方案简短

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-06-09

*精选服装店双十一促销活动方案服装店双十一活动方案简短一2、尚领生活，自有一套。3、上下装，引领众人目光。4、过了这个村就没这个店哦。5、一买就赚，一穿就靓。6、品牌服装大本营，时尚新潮随你选。7、靓衣大集合，马上搭配属于您的美丽。8、品味非...*

**精选服装店双十一促销活动方案服装店双十一活动方案简短一**

2、尚领生活，自有一套。

3、上下装，引领众人目光。

4、过了这个村就没这个店哦。

5、一买就赚，一穿就靓。

6、品牌服装大本营，时尚新潮随你选。

7、靓衣大集合，马上搭配属于您的美丽。

8、品味非凡，凝聚魅力。

9、这里时尚大集会咯。

10、集各路名牌，会四方朋友。

11、上下装，“折”里很精彩。

12、外贸大集会，品牌从此离我很近。

13、服装王国，天天有“折”。

14、大集会，从上而下的改变。

15、集世界潮流服饰，会网络名流淘客。

16、大集会，有你想要的一切。

17、淘宝大集会，是您时尚个性的唯一选择。

18、点点大集会，服饰惠天下。

19、大集会，一天不来就后悔。

20、华而不贵，淘宝就淘大集会。

21、让你成为情人眼里的西施——大集会服装。

22、上下装，春夏秋冬装，服饰之家。

23、大集会，衣服大市场。

24、纯品荟萃，知雅奢华。

25、大牌服装，聚会于此，为您节省每一分钱。

26、魅力男女，从上下装展示。

27、大集会——宝贝儿，把时尚甩出来。

28、“购”时尚，购精彩，就来上下装服饰吧。

29、外贸原单，一网打尽。

**精选服装店双十一促销活动方案服装店双十一活动方案简短二**

甲方： 服装店

法定代表人： 身份证号码：

地址：

乙方： 年龄： 身份证号码：

家庭住址：

根据《中华人民共和国劳动法》，甲乙双方经平等协商同意，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

一、劳动合同期限

本合同期限类型为 年期限合同。

本合同生效日期20 年 月 日，其中试用期 个月。

本合同20 年 月 日终止。

二、工作内容

(一)乙方同意根据甲方工作需要，担任 营业员 岗位工作。

(二)乙方应按照甲方的合法要求，按时完成规定本职工作，达到规定的工作时间。

三、劳动保护和劳动条件 (一)甲方安排乙方执行日班工作制;执行定时工作制的，甲方安排乙方每日工作时间为8小时

(二) 甲方安排乙方加班的，应安排乙方同等时间补休或依法支付加班工资;加点的，甲方应支付加点工资。

(三)甲方为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具， 建立建全生产工艺流程， 制定操作规程、工作规范和劳动安全卫生制度及其标准。

(四)甲方负责对乙方进行政治思想、职业道德、业务技术、劳动安全卫生及有关规章制度的教育和培训。

四、劳动报酬

(一)甲方的工资应遵循按劳分配原则。

(二)执行定时工作制或综合计算工时工作的的乙方为甲方工作，甲方每月15日以货币形式支付乙方工资，工资不低于 元，其中试用期间工资为元，执行不定时工作制的工资支付按最低劳动保障执行。

五、福利待遇

(一)签约二年可享受 天年假，7月、8月有高温补贴。年假的天数与签约的年数对等。

(二)签约二年以上可享有双倍年假。企业内部竞争高一级岗位升职将获优先考虑。签约年限少于二年的不具有同等待遇。如高温补贴，修年假，优先升职加薪与特别奖励等等福利待遇。

六、劳动纪律

(一)乙方应遵守甲方依法制定的规章制度，严格遵守劳动安全卫生、生产工艺、操作规程和工作规范;爱护甲方的财产，遵守职业道德;积极参加甲方组织的培训，提高思想觉悟和职业技能。

(二)乙方违反劳动纪律，甲方可依据本单位规章制度，给予纪律处分，直至解除本合。

七、劳动合同的变更、解除、终止、续订

(一)订立本合同所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本合同应变更相关内容。

(二)订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容。

(三)经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

(四)乙方有下列情形之一，甲方可以解除本合同：

1. 在试用期间，被证明不符合录用条件的;

2.严重违反劳动纪律或甲方规章制度的;

3.严重失职、营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的;

4.被依法追究刑事责任的。

(五)下列情形之一，甲方可以解除本合同，但应提前三十日以书面形式通知乙方：

1. 乙方患病或非因工负伤，医疗期满后，不能从事原工作也不能从事由甲方另行安排的

2.乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的;

3. 双方不能依据本合同规定就变更合同达成协议的。

(六)甲方濒临破产进行法定整顿期间或者生产经营发生严重困难，经向工会或者全体职工说明情况，听取工会或者职工的意见，并向劳动行政部门报告后，可以解除本合同。

(七)乙方解除本合同，应当提前三十日以书面形式通知甲方。

(八)本合同期限届满，甲乙双方经协商同意，可以续订劳动合同。

八、劳动争议处理

因履行本合同发生的劳动争议，当事人可以向本单位劳动争议调解委员会申请调解;调解不成，当事人一方要求仲裁的，应当自劳动争议发生之日起六十日内向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。对裁决不服的，可以向人民法院提起诉讼。

九、其他

本合同未尽事宜或与今后国家有关规定相悖的，按有关规定执行。本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章) 乙方(签字)

法定代表人(签字)：

签订日期： 年 月 日

**精选服装店双十一促销活动方案服装店双十一活动方案简短三**

时间过得很快，现在已经是4月了，加入凯旋门大家庭已经一个来月，作为一个新人，我积极参与了咱们家庭的团队培训、岗位竞聘、团队拓展等活动，也得到了店长、师傅和家人们的照顾，我有了很多收获。

在融入团队的过程中，我个人也有很多不足点，一开始我自己更多察觉到团队的不足点，而心里却一直想改变，却缺少实际改变的执行力，而干着急，结果在一些落实的过程中出现一些曲折。经过和领导的一些沟通，我认识到自己的不足，我自己也认识到作为一个新人，需要更耐心的去与团队家人之间的沟通与情感交流。慢慢的我也学会了与大家和睦和谐的工作与相处。

不过，团队内部还是有一些需要提升的部分，经过一段时间的观察，感觉到店里家人们，对那些新到访店面的客户与普通级别的会员进店接待积极性有所欠缺，接待客人的服务态度还有不足，迎宾，主动性不足，需要加强针对性的培训课程。接待凤凰级别的客户却很好，这样的差异化接待在一定角度看是正确的，但是从长远来看是不太可取的。店面的卫生细节还有提升的空间，三店所处的地理位置让我们需要更多的注重卫生细节。针对家人中个人日常习惯上的欠缺，其他人的互助精神还需要提升，目前少了一点担当的精神，希望多多能组织类似25、26号两天这样的拓展活动。

这些不足点我也希望在接下来的时间里面，我们团队家人能够更好的改进和提升，同时我也会做好一个副店长的职责，去改变和配合。我也希望接下来的时间里面，我们能够更多的参加一些培训课程、拓展活动。

三月份的五天培训，李惠琴老师带着我们做了很多培训课程，其中包括了团队协作、专业知识面料产品风格、企业文化、专业只是术语、客户沟通技巧、个人精神面貌等方面的培训，这些正是我们目前店面人员所需要提高的，也让我受益匪浅，我才发现原来自己的一些服装行业专业知识还是有提高空间的。

两天拓展，培养了我们团队协作与信任、个人精神和勇气、潜能激发、执行力等方面的能力，店面日常运营我们正好欠缺了这种担当精神，在这里得到了提升，拓展后的这几天里面，大家更加多的在工作去帮助他人。

三月份的vip专场活动三天时间里面，我们店面团队获得了全公司销售额第一名，超额提前完成任务，这些离不开公司一直以来对vip的悉心维护，同时也离不开店面店面家人们的细心合作，这次专场活动大家都付出了多倍的努力，如：更加贴切客户生活的电话通知、家人接待客人的默契配合。大家都很努力。

在四月份里面，我也给自己做了一些工作计划，希望自己能够在这段时间里面更好的提升自己的工作能力，更好的为凯旋门家庭奉献0自己。

首先完成公司本月的任务指标，做好细节，提升团队整体的接单能力，鼓励大家从服务方面做好客户，让客户更多的下单。更好的做好vip客户的维护工作，引导客户更多的了解新款的服装。做好畅销款的上架、陈列与补货。将月任务分配到天任务和个人任务上，激发店面家人的接单主动性。更加严格的落实和执行公司的下达到各店的指示要求和任务。

在团队方面，和大家一起继续做好团队，让大家更加信赖我，激发起大家的工作主动性，让大家更好的了解我们自己的产品。提升团队每一个成员的专业性，更好的为客户服务。

在自身方面，更多的学习和沟通，提升自己的管理能力、解决问题的能力、良好的沟通能力、良好的执行能力，向我们罗店长更多的去学习销售、服务和管理的经验。

**精选服装店双十一促销活动方案服装店双十一活动方案简短四**

这是我作为某某服装店的店长，在20\_\_年来临时，作出的工作计划。

一、清点货品，做到心中有数

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码情况及数量

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、管理好员工

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解服装店制度，

(2)在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，便销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

四、商品陈列

1、按服装店要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出;对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

**精选服装店双十一促销活动方案服装店双十一活动方案简短五**

1:服装店员工准则

1)员工应具有强烈的服务意识与服务观念，具备高尚的职业道德，以自身的良好表现共同塑造良好的品牌形象。

2)员工应遵守国家法律法规，遵守店铺管理制度。

3)如遇不明事项应服从店主领导，与同事合睦相处，对新进员工应亲切，公平对待。

4)员工应保守店铺的机密，不得对外泄露任何有关店铺的销售数据，不得利用职务之便图谋私利。

5)员工对待工作与顾客应谦恭诚恳，满腔热情。遇事不可推诿，不可意气用事，更不可故意刁难顾客。

6)员工有义务完善各项工作及服务品质，提高工作绩效。

7)员工应爱惜店内财物，控制各项费用与支出，杜绝浪费现象。

8)员工应恪尽职守，非经核准不得阅览不属于本职范围内的数据或传播不确消息。

9)员工有违反上述准则条例的，将依据奖惩条例予以处罚。

2、服装店员工的仪容仪表

1)头发要整齐、清洁、头饰要与工服、发型搭配得当。

2)女同事按公司化妆标准化妆，不可留长指甲。男同事不可留胡子。

3)如果有体味者，要适当涂止汗露。

4)制服要干净、整洁，不能有异味。

5)店员不能穿厚底鞋、拖鞋。

3、服装店工牌与工服

1)工服是店铺的形象。在规定穿工服的时间内，员工必须统一穿工服。如员工因保管不善而造成工服的破损或丢失，须按规定进行赔偿。

2)工作时间内必须佩带工牌，员工要注意个人的仪容仪表。

3)员工在离职时必须退回工服，如果没有退回，须按六折赔偿。

4)凡利用工牌在外做不正当的事，将视情节严重给予处罚

5)未按公司或店铺要求穿着工服的，初犯者处以口头警告，严重者处以书面警告。

4:服装店店铺制度

1)工作时需严格遵守店铺仪容仪表着穿规定，提供优良的服务，以客为先。

2)必须遵守劳动纪律，自觉遵守轮班制度。依时上、下班，不准无故迟到、早退、旷工。如需请假，须提前一天向店长申请经批准后方可生效。

3)洁身自爱、防盗防窃。工作时间，须将个人物品存放在指定地点，下班自觉由店长或指定检查员检查所携带的私人包裹，并随时由店长或指定检查员清检员工储物柜。

4)未经同意，不得向外泄露店铺的一切资料(尤其是销售额)，否则将根据行政管理制度予以处罚。

5)工作时，要保持口腔卫生，不准喝酒和吃有异味的食物，营业中不准吸烟、吃零食。

6)严禁私用、盗窃公司货品及其它物品，违者按有关规定给予处罚。

7)不准以任何理由拒绝上司合理的工作安排，必须尊重上司。

8)工作时间严禁在工作场所说笑、打闹、争吵、赌博、吸咽、酗酒、追逐、大声渲哗、当堂整理着装、化妆及一切有损公司或店铺形象的行为。

9)工作时间严禁利用公司电话做私人用途，不得将店铺电话随便告诉无关之人。

10)工作时间不能擅自离岗或随便窜岗。

11)穿着已购买的店铺服饰回店铺须向主管或店长登记款号。

12)严禁擅自修改、泄露、盗窃公司或店铺电脑数据，违者严厉处罚。

13)工作时间不准代他人存放物品，如遇到顾客购买的商品需暂存时，需做好登记。

**精选服装店双十一促销活动方案服装店双十一活动方案简短六**

了解公司年度市场开发计划，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；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品、vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，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策划案。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，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列师必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。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。

在进行陈列策划的过程中，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，这时第一反应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。

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心，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。比如增加上衣与配饰的组合搭配，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

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部分，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。

配饰的开发通常由服装设计师完成，但国内很多服装设计师还不具备这样的能力和精力。如果公司没有专门负责配饰开发的部门，那么这项工作应该由陈列部门承担。至于原因，一句话就可以概括：\"巧妇难为无米之炊\"。没有配饰的陪衬，想将陈列做得出色很难。试想一套深色的职业装，如果连胸针、丝巾、包袋这样的小配件都没有，要如何出彩?

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！