# 2025年服装促销活动策划方案简短(4篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-04-19

*20\_年服装促销活动策划方案简短一每年x月，基本上会是秋装和旅游集中消费月，但是随着中秋假的结束，无疑又是一个低迷的销售滑坡期，掌握不好将会给以后的销售造成不良，所以秋季活动的系列化应对策略将是必须考虑的，而x月份也是下半年的主要销售的总攻...*

**20\_年服装促销活动策划方案简短一**

每年x月，基本上会是秋装和旅游集中消费月，但是随着中秋假的结束，无疑又是一个低迷的销售滑坡期，掌握不好将会给以后的销售造成不良，所以秋季活动的系列化应对策略将是必须考虑的，而x月份也是下半年的主要销售的总攻期，x月份市场销售前景绝对低迷，只有把x月份把握好，才有可能引领秋季的市场影响力，提前吸引消费者的眼球。

金秋十月，收获十月。

提升销量、清理老旧库存和滞销产品、主销明星产品高利润空间产品、提高团队的整体推广能力和市场竞争能力、提升品牌知名度和美誉度、加强品牌推广力度、打击竞争品牌抢占市场份额。

20xx年x月x号——20xx年x月x号。

短袖衫、短裤、牛仔裤、休闲鞋等。

xx市及各区县

（一）活动内容

1.时间

为了迎合光的消费者的需求我们的促销活动将为期一个月，具体时间是从20xx年x月x日x时到20xx年x月x日x时。

2.地点

xx市xx服饰专卖店及xx市各县区专卖店。

3.执行人

各个专卖店的营销人员外加青睐的临时工帮助搞促销活动。

4.促销政策

（1） 促销形式：a、买送 b、派样 c、特价 d、游戏e、换购 f、抽奖 g、积分 h、其他。

（2）具体内容：将设定买赠：100元以下的服装类商品定为买一赠一类商品、100-200元的服装类商品定为7折优惠类商品、200元以上的定为6折优惠类商品，同时设置各种抽奖和和互动小游戏。

5.广宣方式

主要是大量的分发宣传单、店内的视频广告、pop广告、还有大量的网络宣传。

6. 效果预估

通过此次促销活动，预计该月销售额将达到平时每月平均销售额的170%，同时xx品牌的影响力也将大增加，是更多的消费者信赖xx。通过广宣和市场营销的有效整合，将广宣的作用实现了最大化，让xx服饰从市场中脱颖而出，从而有力的促进了销售。

将xx服饰的产品概念做到了深入人心，奠定市场销售的基础，通过网点的完善，实现了传播效果的最大化和产品传递渠道的最短化，充分体现了整合营销的市场功效。

7. 费用预估

基础费用：包括pop广告印制、宣传单印制及各种宣传费用、临时工工资及加班费等等。预计本月促销活动期间成本费大概是3万元，以及各种应急费用1万元。

（二）活动形式

活动主要形式是以打折促销、优惠券促销、赠品促销、抽奖促销等等，主打打折促销与赠品促销相结合的模式。

（三）补充说明

门头、橱窗、货架、道具、陈列组成了销售终端的全部。门头与货架等属于品牌形象的硬件部分，而陈列则属于品牌形象的软件部分。综观每个品牌，都在硬件与软件上的要求达到高度的统一，以树立起品牌形象，塑造强势的销售张力，以追求市场利润的最大化。但为何未能达到成效，则主要是陈列上没法做到完美。

陈列是以商品为主题，利用不同商品的品种、款式、颜色、面料、特性等，通过综合运用艺术手法展示出来，突出货品的特色及卖点以吸引顾客的注意，提高和加强顾客对商品的进一步了解、记忆和信赖的程度，从而最大限度引起购买欲望。这是陈列的文字定位，也是陈列向消费者展示的功能。

作为营销系统中重要的一环，如何陈列好商品，应从以下几点入手。

货品陈列方式：作为服装来说，陈列一般分为叠装与挂装。

1.叠装：一般是通过有序的服装折叠，强调整体协调，轮廓突出，把商品在流水台或高架的平台上展示出来。这种方式，好处就是能有效节约有限空间，一个卖场，其空间是有限的，如果全部以挂装的形式展示商品，则卖场的空间不够用。此时采用叠装，以增加有限空间陈列品的数量。这是叠装的优势，但劣势是无法完全展示商品，因此，它配合挂装展示，能增加视觉趣味与扩大空间。

2.挂装：一般是以衣架把衣服挂上，这样才全面展示商品的特性，易于形成色彩视觉冲击和渲染气氛，使消费者一眼就能认识了解该商品。但在有限的卖场，不可能过多的以挂装陈列，一般是挂装配合叠装。这样，一方面，能合理运用空间，另一方面，也使整个商品陈列，有层次感。

比如整个店铺中的焦点即为收银台后形象标志牌。焦点通常位于视平线或视平线的上方，色彩对比强烈的pop宣传画，或产品的组合往往设定为焦点，它可有序引导，引导消费者的注意力，并起一定的呼应和提示的作用。因此，服装品牌在终端形象上，重点塑造形象标志牌，这种直观的宣传，能传达品牌的商品信息，促进销售，宣传品牌。

以色彩渲染氛围色彩的运用，对于陈列来说，起着主导的作用。有序的色彩主题给整个卖场主题鲜明，井井有条的视觉效果和强烈的冲击力，陈列中较多运用色彩对比设定为焦点，或营造货品陈列的色彩渐变效果，使顾客产生购物的冲动，协调和层次感，并轻易锁定目标商重复效应可营造视觉趣味，突出连续和整块效果，注重统一和对比，同时高效利用空间，形成强烈视觉冲击力，此原则适用于焦点产品或新款产品的展示。

尤其应注重 实际操作中的多样重复效应，比如，同一款服饰采用不同出样方式，模特展示，正挂和配搭法同时运用，达到突出重点，最大限度强化形象。

100元以下的服装类商品定为买一赠一类商品、100-200元的服装类商品定为7折优惠类商品、200元以上的定为6折优惠类商品。

1.市场调研：xx市终端要做好服装的市场调研，以便于顺利开展促销活动。

2.制订方案：一个完整的促销方案包括：促销目的、促销对象、促销方式、促销工具、促销时限、促销范围、促销预算、促销预期、人员保障、执行监督、应急措施等内容。xx市几个区县终端要做好各自的应急方案，以便于应对紧急情况的发生。

3.沟通认同。方案制订后并不是要马上执行，而是要让有关执行人员充分的对方案的意图、目标、步骤等详细了解，能够充分理解促销目的和目标、明确个人职责、掌握实施步骤，充分调动人员的积极性和主动性。

4.人员保障。促销方案是需要人来实施的，而且需要多方面的人员如促销员、奖励兑现员、终端理货员、市场监督员等。人员保障就是要及时让有关人员及时到位，并地人员进行必要的前期沟通和培训，保证人员素质过硬能够胜任本职工作。

5.信息传播。促销是针对第二方的，必须通过pop广告、传单、口送传达等方式把促销信息快速高效地传播给促销对象如终端老板、服务员或消费者。使促销对象快速反应、积极参与到促销活动中来。

经销商务必做到收货、摆货及时，不耽误整个活动的进程，同时注意整个促销活动的细节问题。

门头、橱窗、货架、道具、陈列组成了销售终端的全部。门头与货架等属于品牌形象的硬件部分，而陈列则属于品牌形象的软件部分。综观每个品牌，都在硬件与软件上的要求达到高度的统一，以树立起品牌形象，塑造强势的销售张力，以追求市场利润的最大化。陈列是以商品为主题，利用不同商品的品种、款式、颜色、面料、特性等，通过综合运用艺术手法展示出来，突出货品的特色及卖点以吸引顾客的注意，提高和加强顾客对商品的进一步了解、记忆和信赖的程度，从而最大限度引起购买欲望。

这是陈列的文字定位，也是陈列向消费者展示的功能。作为营销系统中重要的一环，如何陈列好商品，应从以下几点入手。同时还要注意外在的宣传模式，主要是大量的分发宣传单、店内的视频广告、pop广告、还有大量的网络宣传。

通过此次促销活动，预计该月销售额将达到平时每月平均销售额的170%，同时xx品牌的影响力也将大增加，是更多的消费者信赖xx。

通过广宣和市场营销的有效整合，将广宣的作用实现了最大化，让xx服饰从市场中脱颖而出，从而有力的促进了销售。将xx服饰的产品概念做到了深入人心，奠定市场销售的基础，通过网点的完善，实现了传播效果的最大化和产品传递渠道的最短化，充分体现了整合营销的市场功效。

**20\_年服装促销活动策划方案简短二**

采购合同是企业(供方)与分供方，经过双方谈判协商一致同意而签订的供需关系的法律性文件，合同双方都应遵守和履行，并且是双方联系的共同语言基础。以下是小编整理的服装采购合同范本五篇，欢迎阅读参考!

服装采购合同范本

(一)

甲乙双方根据《中华人民共和国民法典》的相关规定，基于平等互利的原则，经友好协商，双方自愿签定本采购协议书，具体如下：

1、 采购物品及价格：

1.1本合同标的为，甲方向乙方采购，具体规格、价格如下：

1.2元(人民币大写： 万 仟 佰 拾 元整，不含税17%增值税发票，不含运费)

2、到货时间及地点

2.1乙方保证在\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日之前将全部货物送到货运公司发出。。

2.2发至：

3、质量要求和质量保证

3.1生产前乙方已向甲方提供了样品，按照提供的样品质量，规格生产。

4、包装及验收标准

4.1乙方为采购物品提供符合国家标准的包装以便于运输。

4.2乙方确保提供的包装足以避免所有货物受到任何损坏。

4.3甲方采购物品的验收将根据本合同

第四部分约定的标准执行。

4.4乙方将甲方的采购物品送至甲方指定的地点，经甲方代表验收数量、质量、交货期情况，并在签收单上签字，视为交货完成。

5、货款结算方式及期限

5.1 万 仟 佰 拾 元整)

6、违约责任

6.

1.乙方违约责任：

(1)产品品种、规格、质量不符合约定，甲方同意收货的，按质论价;甲方不同意收货的，由乙方负责处理，并承担因此造成的损失。

(2)包装不符合约定，必须返修或重新包装，应承担支付的费用和损失;甲方不要求返修或重新包装，要求赔偿损失的应予赔偿损失。

(3)如果由货运公司责任造成延误损失，由甲方向货运公司追偿。

2、

(4)乙方不能按合同约定日期发货，造成到货延期，责任在)乙方，由乙方承担因此造成的损失。如乙方需要延期交货，须甲方同意确认，如甲方不同意延期，由双方协商赔偿需方损失。

6.

2. 甲方违约责任：

(1)变更产品品种、规格、质量或包装规格给乙方造成损失时，应赔偿乙方实际损失

(2)未按合同约定日期付款提货，造成到货延期，责任在甲方。

(3)出货时甲方不及时提货造成延期，与乙方无关，甲方要负全部责任。

第一条 甲乙双方由于人力不可抗拒和非企业本身造成的原因而不能履行合同时，应当立即通知对方，经双方协商或合同管理机关查实证明，可免予承担经济责任。

第二条 本合同解除的条件：双方严格遵守合同所约定的条款，因特殊原因任何一方需要解除合同，必须征得对方同意，才可协商解决。

第三条 本合同一式二份，双方各执一份，自双方签章起生效。

7.上述条款如有未尽事宜，应以书面补充，作为附件。

8.本合同自签订之日起至甲方收到货物之日止。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

服装采购合同范本

(二)

甲方因工作需要拟采购一批民族服装，经研究决定委托给乙方负责实施，为明确双方的权利与义务，经双方协商后特签订以下合同。

第一条、产品名称、数量、价格。

名称：白族男装10套 单价：每套25

4.80元 合计：254

8.00元(大写：x元整)

第二条、交货地点及时间。

1、地点：县文体广电局。

2、时间：自本合同签订后\_\_\_\_日内。

第三条、付款方式。

货物到达甲方指定地点后，甲乙双方依据订货清单进行清点验收合格后，甲方一次性付清全款。

第四条、甲方责任。

1、甲方通过服装款式及面料后，在合同生效及执行过程中不得擅自更改。

2、 按此合同付款日期，按时付款。

第五条、乙方责任。

1、 乙方须保证产品质量，如有制作问题，乙方须负责修改。

2、 按此合同交货日期，按时交货。如未按时交货，甲方将扣除乙方千分之二每日的货款作为违约金。

第六条、本合同有效期自签订之日起生效，到全部货款结清之日为止。

第七条、本合同一式两份，双方各执一份。

甲方盖章：县文体广电局 乙方盖章：服装经营部

甲方代表(签字)： 乙方代表(签字)：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日：

服装采购合同范本

(三)

甲方：

乙方：

甲、乙双方根据《中华人民共和国民法典》，经友好协商，就甲方订购乙方产品事宜达成协议如下，双方共同遵守：

第一条、产品名称、规格(长宽高)、用纸、定量，甲方按月通知。

第二条、合同期限：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月3\_\_\_\_日止。

第三条、交货地点：甲方单位仓库(呼市地区)。

第四条、包装要求：每捆10个纸箱，包装牢固，运输途中货物不得外漏，保证货物在运抵交货时无污染、无破损、无变质。

第五条、费用负担：运输费、包装费、保险费、装卸费由乙方负担。

第六条、验收：在甲方指定的收货单位仓库验收。甲乙双方对货物的品种、数量、规格、质量按合同要求进行验收，每批抽检货物总量的1%。现场发现品种、规格、数量、质量不符合合同要求的，甲方收货单位有权拒收，由乙方直接运回;如在使用当中发现质量、规格等不合格问题时，甲方应及时通知乙方，乙方应于接到通知后派员核验，乙方逾期不派员核验，视为认可。

第七条、技术指标：

1、纸板尺寸及压痕尺寸按甲方要求进行。压痕宽度五层不大于17，三层不大于12，压线规正，折线居中，尺寸标准，压痕均匀透实，反折效果好。纸板对角线之差小于

3.5，五层纸板厚度大于7，摇盖180a;de反折5次以上面、里纸无裂缝。

2、同规格纸板色差保持一致。纸板面纸应重施胶使其具抗水性能，纸板无翘曲，无脱胶气泡现象，切边光滑整齐。纸板强度按国家纸箱2类标准执行。

3、其它执行国家有关规定、标准。

第八条、价格：价格为含税(17%)价

第九条、结算方式及期限：以转帐结算，货款应按月承付。货到验收合格后，每月\_\_\_\_日前乙方开据当月送货的增值税发票，甲方在次月月底前承付本月90%以上货款(若有特殊清况双方协商后确定货款承付日期)，其余货款在下月付清。

第十条、违约责任：

甲方违约责任：

甲方延期承付货款，按延期付款金额银行同期活期存款利率，从延期付款之日起计算利息，向乙方赔偿违约金。

乙方违约责任：

1、乙方逾期交货，每逾期\_\_\_\_日，按逾期交货部分货款的5%，按日向甲方支付违约金，造成甲方停产的，乙方应向甲方支付本批货款总额的100%的违约金。

2、乙方不能按期交货时，应于甲方提供月生产、供货计划后\_\_\_\_日内，书面向甲方声明，如未按时声明，每逾期\_\_\_\_日，按不能交货金额的10%向甲方支付违约金。

3、在使用中发现的不合格品，乙方应在下次发货时先行补足不合格部分，运回不合格产品，所发生的一切费用均由乙方负担。

第十一条、其他事项：

1、违约金应在七个工作日内向对方支付，逾期不支付的，按未支付违约金金额银行同期活期存款利率计算，加付违约金。违约金也可以直接从货款中扣除，不足部分，按上述约定执行。

2、如遇特大自然灾害或发生政策性变化(用箱单位)和人力不可抗拒的因素，双方可共同协商变更、或者解除合同。

第十二条、乙方如想单方面终止合同，须提前60天以书面形式向甲方提出。

第十三条、本合同在履行中发生争议时，双方应协商解决，协商不成时，任何一方都可以向合同签订地相关部门仲裁或人民法院起诉。

第十四条、本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效率。

第十五条、本合同从签字之日起生效。

甲方：

代表人：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

服装采购合同范本

(四)

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律、法规的规定，甲、乙双方在互利互惠、平等自愿的基础上，经友好协商，就制服买卖达成如下一致条款，以资共同信守。

第一条 订购的物品、数量、金额

合同总价款为人民币x元整。

以上单价、总价如未作特别说明，均已包含了货款、包装费、运输费、装卸费、损耗及利润、税费等一切费用，货款最终总价按甲方实际接受的货量计算。

第二条 质量要求

乙方按照甲方的要求提供套码榜，并经甲方确认后严格按照样板标准制作。

第三条 交货地点、方式

3.1 乙方负责组织运输及装货，因运输及装卸而产生的一切费用及责任概由乙方承担。

3.2 本合同的交货地点为甲方所在地。

第四条 货品的验收、方法及提出异议的期限

4.1 甲方与乙方签订合同后30天内交货。

4.2 甲方收到货后，应即时签收数量。甲方在收货后1个月内如制作质量问题，交由乙方负责修改完善或更换。如甲方需要补充服装定做量，无论数量多少，乙方均应按本合同价格在甲方的要求期限内如期交货。

第五条 结算方式及期限

5.1签订合同后甲方付给乙方订金总额400000元。余下款项甲方收到发票后向乙方累计支付全部货款的90﹪，剩余10%三个月内付清。

5.2 乙方必须凭有效的正式发票结算货款。

第六条 风险条款

如发生不可抗力原因而阻碍了合同的正常履行，双方互不负违约责任，但应采取积极措施防止损失的扩大，并及时提供充分的证明文件给对方，在不可抗力对合同的阻碍消除后，应继续履行合同，如因不可抗力造成合同不能履行的，双方皆可终止或解除合同。

第七条 违约责任

7.1 如乙方逾期交货，每逾期\_\_\_\_日，支付逾期货品货款的千分之五的违约金，如逾期达\_\_\_\_日，甲方还有权解除合同。

7.2 如甲方逾期付款，每逾期\_\_\_\_日，支付逾期付款额千分之五的违约金。

7.3 任何一方违反本合同规定的其他条款，均应赔偿对方因此受到的损失，如因违约致使合同不能履行或合同的目的不能实现的，违约方应向对方支付合同总价款的百分之二十的违约金。在本合同履行过程中，如发生争议，双方应本着平等友好的原则，及时协商解决，如协商不成的，提起诉讼的一方应向交货地所在的人民法院提出。

第八条、本合同一式四份，甲方两份，乙方两份，自双方签章之日起生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

服装采购合同范本

(五)

管理有限公司( 以下简称甲方 ) 与北京xx公司 ( 以下简称乙方 ) 就工服制作业务签订以下合同，共同遵守。

第一条，产品名称、价格、数量。

后附详细报价单。此价格经双方认可，作为本合同的附件。

第二条，交货地点及时间。

1地点：\_\_\_\_市。

2时间：自本合同签订且乙方收到预付款后\_\_\_\_日内。

第三条，加工形式。

1 乙方根据甲方要求提供服装款式及面料样品，经双方确认后，再进行批量生产。 2 采取乙方包工包料并提供全部辅料的方式。

3货物到达甲方指定地点后，甲乙双方依据订货清单进行清点验收，并办理交接签字手续。

第四条，甲方责任。

1甲方通过服装款式及面料后，在合同生效及执行过程中不得擅自更改。

2 甲方定好量体时间，保证人员齐全。

3 按此合同付款日期，按时付款。

第五条，乙方责任。

1 乙方须保证产品质量，如有制作问题，乙方须负责修改。

2 按此合同交货日期，按时交货。如未按时交货，甲方将扣除乙方千分之二每日的货款作为违约金。

第六条，结算方式。

1支票结算。此合同签订后\_\_\_\_日内，甲方须预付百分之五十的货款给乙方。

2 终结付款额，依据实际制衣件数，经双方认可后的款额支付。

3甲方收到乙方全部货物并验收合格后，须在\_\_\_\_日内付清乙方全部货款。如有延误，每日须加付千分之二的滞纳金。

第七条，本合同有效期自签订之日起生效，到全部货款结清之日为止。

第八条，此合同经双方签字盖章后生效。如有一方在有效期内欲终止合同，需赔偿对方百分之三十的货款作为违约金。本合同一式两份，双方各执一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年服装促销活动策划方案简短三**

为了促进公司服装产品的销售量，提升品牌亲和力。我们策划了服装促销活动方案。

一、活动对象

高素质、高收入未婚男女。

二、活动时间

20\_年-月-日至20\_年-月-日。

三、活动地点

--区--道。

四、活动内容

本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

五、场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。在场地醒目位置摆放百合花、兰花。每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

**20\_年服装促销活动策划方案简短四**

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解到社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧!工作需要的技能不高，大致分为以下几点:(1)对工作要热心。(2)要刻苦耐劳。(3)要有一定的营销经验。(4)遵守纪律，认真学习。(5)对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊!对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦!

上班伊始，没有培训，没有辅导店长叫了一个老员工(实际年龄只有十九岁)带我上班!但是老员工们的“团队”意识很强，所以刚上班我就被晾到一边，而他们三五成群有说有笑。没有辅导工作自然难以开展。所以第一天我的销售额为零。看着他们数单子时那得意的样子，内心有一种嫉妒，但我已经有了对策，因为在这一天我都在一旁观察他们的一举一动。白天他们喜欢聊天，吃零食，我就在一边听其所说，看其所吃。心里默默记下来。晚上是忙碌的时候，我也没闲下来。如何接待顾客，如何把握顾客的心理，如何快速促成交易，哪种顾客是真心想买东西，哪种只是试探行情……都要认真记下来，因为这必将会影响到我的时间工作是否能够顺利展开!有力仔细的观察现场与幕后的周密分析后，第二天我便开始实施了。投其所好，不耻下问。这让他们都感到十分惊讶，昨天还一声不吭，在墙角用求助的眼光看着他们开心的小伙子，今天就判若两人了，有说有笑的!很快我便融入了这个队伍，发现他们都很友善与热情的。门是进了，但是”师傅领进门，修身靠自己“。虽然有了别人的指点，但缺乏实战经验的我也时时碰壁，加上我高估了自身的水平。所以在开始的几天自信心一再受挫，仿佛工作也要失去了动力!一时间找不到出口，犹如在一个密封的铁盒子里，尽管我如何挣扎都无法冲出着密封屏障!正当我寻寻觅觅找出路的时候，店长给予了我鼓励。她教我首先要有团队意识，与他们为朋友，这里是牵一发而动全身的，只要你与其中一位做朋友，那么你与其他人都做了朋友!不管你是否愿意，他们都把你当朋友啦!其次要以积极乐观开心的态度去面对着新的一天，还要用心去领会伙伴们每写一张单子的成功在哪里，失败又在哪?

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结(1)与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。(2)有了目标与计划，要敢于，敢于实事，这样才可能成功。(3)良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力.(4)时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲!

这次在适合实践得到的感悟与知识，不仅仅于工作，也于对社会的观察与体会。在这次实践了，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会的生活，并从中受益。社会实践，它不仅可以风骨我们的假期，白可以为我们的父母减轻负担，不仅仅给了我们一个工作的机会，更给予了我们一次体验社会，体验生活的机会。虽然说突然从一个学生到社会工作比较受委屈，但是正所谓“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来“。暑期工是磨砺，也是苦寒。人生在世，所有都难以避免遇到到荆刺。我告诉自己，往后的日子里，一个人奔波在外，我用自己的双手摸索人生路，用心去体会生活。

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！