# 服装公司跟单年终总结

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-01-10

*服装公司跟单年终总结4篇服装是指将麻、棉、布、化学等各种天然或合成高分子材料经过生产、加工制得服装产品的行业。总结可以帮助我们把凌乱的知识梳理清楚，还可以起到强化记忆的作用。你是否在找正准备撰写“服装公司跟单年终总结”，下面小编收集了相关的...*

服装公司跟单年终总结4篇

服装是指将麻、棉、布、化学等各种天然或合成高分子材料经过生产、加工制得服装产品的行业。总结可以帮助我们把凌乱的知识梳理清楚，还可以起到强化记忆的作用。你是否在找正准备撰写“服装公司跟单年终总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>服装公司跟单年终总结篇1

有幸进入\_\_\_\_企业，我认为展开好一名销售跟单文员的工作，真正的大展拳脚，促进企业订单的顺利完成，应该遵循以下几点逐步进入角色：

一、7天之内了解工厂生产的产品。包括它的外观，质地，特性，优点，不足，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

二、在最短的时间内弄懂生产过程及工艺。刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

三、熟悉各部门的工作流程，按照企业的规定来办事。每一个企业都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来开展工作，那么将会导致企业秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的会导致企业蒙受经济及名誉上的损失。比如说，企业规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的公告。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时，a-001的产品因为原材料提高价格的问题需要提高价格。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了企业亏损。

四、了解货物的运输。出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过企业部署汽车或者部署物流企业运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输企业，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。欣龙企业货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流企业。频繁与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

五、熟悉了解客户。对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。

六、正确对待客户服务。跟单文员现实上是企业和客户之间的一个窗口。首先，你是企业的雇员，你得对企业绝对忠诚，事事站在企业立场上，为企业着想。在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原则。要让客户感觉到他是客户，正在享受的服务。客户不会理会企业其他部门是怎么运作，也不想知道更多，他只会与你联系，了解他的订单，了解他的货期。所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实，冷静处理。我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足客户的一切规定，从来不敢说“no”，根据工厂现实生产情况，订单的货期根本不能按照客户的时间交货，这位同事会说“ok”。后来只好部署订单外包出去，结果货期和品质都达不到规定。有时，客户给她一个新开发项目，所有人都晓得这个产品以我们现在的工艺无法完成，可这位同事总说：noproblem!一个新项目来来去去搞了两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去找其它厂商。这时客户时常打电话抱怨企业的服务不好，销售人员不好。慢慢的这位客户的订单越来越少，最后换了供应商。七。加强与生产线的沟通，与车间工作人员保持良好的人际关系。跟单人员最关健的工作是沟通，跟催。如果与车间相关工作人员关系处理不好，那么跟单工作很难展开，根本无法促进生产，保证订单的顺利完成。

八、努力学习《中华人民共和国协议法》相关条款。在以往的工工作中，很少接触到法律，因为全是国外订单。企业都会由专业人士起草一份谨密的固定协议格式。所有的销售员都采用统一的格式，只是修改一下客户名，货名，价格，货期，付款方法，备注等等。遇到的经济纠纷较少。遇到不付款的客户，在发电子邮件或打电话催款无效的情况下，有时是派国外追债企业或者企业驻外工作人员上门请款。在跟单过程中，只要重视与客户交流时的书面证据，一般都不会有问题。我记得有一次，一个法国的客户给我下了一张订单，他们的订单是法文，没有其它英文描述。也没有以往的英文货物编号。我通过数量和单价判断是一个装戒指的戒指棉，我查出该客户以往的订货记录，找出当时出货的照片，电邮给了客户，问他是否是需要这个产品。客户在电邮中回答yes。出货后的几个月，收到客户的投诉，说我们做错货，规定我们赔。我立即找出当时的电子邮件，客户只好认可是他们那边没有沟通好。然后重新下了一张订单。当时，生产部门也很高兴，因为上一单的货很容易生产，而且单价高，现在又来一张类似的订单，要知道，产量和销售额是与工人的奖金挂钩的。在国内，如果法律学得好，就可以避免可以不少不必要的麻烦，避免协议有漏洞，别人有机可趁，造成企业受损。

>服装公司跟单年终总结篇2

来到\_\_上班也有3个多月了，这3个多月里我从一点都不清楚这些跟单流程，到现在也能上手了。首先得谢谢\_\_手把手地教会我这些，真的很感谢!

现在我就对自己所了解的进行一下说明： 当客人下单了，我就该及时根据客人的订单做好PI，做PI时不能仅仅根据客人的说明写好品名，还必须根据我们这边的信息，按照之前的描述把品名之类的写好。需确认客人的付款方式到底是T/T 30%的定金，再见提单扫描件付清余款，还是100%T/T提单扫描件，还是L/C。在PI中字体，格式都要统一，应尽量把表格做得整洁美观。最重要的是资料不能有半点错误，例如客人的名称，地址，联系方式，时间，货物的品名，数量，价格，术语，港口，金额，银行信息等等。

当把PI发给客人，客人回签之后，就要按照回签的PI做生产制单，在生产制单上要写清产品的的货号，产品描述，数量，包装方式，装箱要求，如?支/盒，?盒/内箱，?内箱/外箱，内箱尺寸，外箱尺寸等，如果是新产品的话就要更详细地说明，最好是附有图片。然后把做好的生产制单给×姐，×姐，老李和自己存档。

做CI和PL必须按照PI的内容去做，不得任意添加PI上没有出现的信息，同时，CI和PL上的信息有必须按照实际出货资料做，注意排版，字体，格式，资料不能有误。所有的单号必须统一一致。

要经常到车间去看看生产产品的进度，在货物快做好的2周里及时跟货代进行询价。询价时，要告诉货代识到哪个国家的哪个港口，是整柜还是散货。整柜的话是20’GP, 40’GP, 还是40’HP，散货的话大概是多重，多少立方。要问清运费，装运港，卸货港，目的港，船名，航次，航程，截关时间和开船时间。如果是散货的话，需要问清货代目的港收费的费用，然后把这些费用告诉客人，以免产生不愉快。把询价的结果告诉×姐，让×姐决定走哪家货代的船，什么时候的船，决定好做柜的时间。如果货物需要做商检的，要预留出4个工作日进行报关。

决定订舱时，要先填写好booking form，然后发给货代，尽快从货代手中拿到SO。拿到SO之后，才能把SO传真给拖车公司，让其去打单，然后根据约定时间到厂装柜。装柜时要记录下柜号和封条号，根据实际出货情况告知司机货物的毛重，根据实际情况让其何时还柜，并把还柜纸及时传给我司和报关员。

出货了就要及时做好出货资料，出货资料上要详细说明产品的各项信息，如货号，产品描述，?袋/盒，?盒/箱，应装箱，实装箱，净重/箱，毛重/箱，外箱尺寸，总净重，总毛重，总体积等。

做好出货资料后，就应该按照出货资料的数据做报关箱单。报关箱单上的品名需要提前跟莲姐商量，确定是哪些品名进行报关，然后注意调好箱数，净重与毛重，不能与实际产生较大的出入。需要注意的是如果货物是需要做检的话，需要提前做好商检资料，品名，重量也要跟×姐确认。

把报关箱单，SO，商检的换证凭条(如果有的话)，还柜纸传真给报关员。传真之后要再打电话给报关员确认其有收到该资料。

然后根据实际出货的资料把SI填好发给货代，自己先核对信息无误后再发，然后让其出提单COPY件给我们核对信息，核对信息时要一字不漏地检查，即使只是需要更改一个标点符号也需其再次把COPY件发过来核对，直至完全正确为止。

如果是我们办理保险的话，需先把保单资料填好，要了解各个客人的投保险别，如是一切险还是一切险加战争罢工险，先核对信息再发给保险公司，让其出COPY件核对信息，直至完全正确为止。 产地证的话，要看清是做CO还是FA，要知道客人到底需要一些什么文件进行清关，总之不管什么文件，都要对方把COPY件发过来核对信息，直至完全正确。

如果报关未能及时清关，需及时跟货代沟通，申请晚截关。 注意所有的单证单据都必须相符，做到单单一致，单证一致。

CI、PL都需×姐签名盖章，当所有单据都齐了之后，先需要把单据复印、扫描存档，再问老板何时把原始文件通过快递寄给客人。填写快递单时要准确无误，先下单。发了快递给客人，就要及时发邮件告知客人快递内容和跟踪号码，以便于沟通。快递寄出之后一般3到4天就需要查询是否客人已经收到，如果没有，及时跟快递公司联系，寻求解决办法。

所有的资料必须分门别类的整理好，例如每天做的事情，出货的费用清单，出货信息汇总，快递清单一览表，收到的账单等等。

至于跟客人联系这一块，需要把客人邮件的内容准确反馈给老板和×姐，各种信息需清楚逐条列出，根据老板和×姐的要求再回复给客人。注意当天的邮件如无任何意外情况必须当天回复，不能客人问问题而不给答复，这些信息都要及时跟老板和×姐沟通。 跟客人邮件联系时，语言不能太生硬，要学会如何自然衔接过渡，要简洁明了，客人一看就能明白其中的意思最好。

以上就是我这3个多月的一点体会或是心得吧，我的这些总结肯定还存在不足之处，就像是那句老话：革命尚未成功，同志仍需努力。我会一直努力，用心、尽心把事情做好。

>服装公司跟单年终总结篇3

经济飞速发展的21世纪，技术和人才的需求也随之扩大，在世界这个无形而又无比的大市场上，由于经济和商业发展的需要，跟单员眼下已成为一个很热门的行业，这个新秀行业将逐渐被更多的企业和公司认可。

从网上和各种媒体刊登的招聘广告上了解相关跟单员的信息之后，再考虑到我所学专业和将来的就业方向，我即决定要朝这个方向拼一拼，我经再三考虑之后决定报考跟单员证书，在集中和紧张的培训和考试之后，我顺利拿到了证书，并且利用寒假时间到一家企业公司实践了一个月。这是我人生第一次打工我尽量把所学的理论知识与实践相结合，虽然只短短一个月，但使我收益匪浅，感慨颇深。

在这次跟单员实践工作中，我经验不足，没有被分配很重的工作，但我主动跟随跟单员去联络客户，洽谈业务，签定合同等，从中学习经验，以更深了解跟单员工作。作为新世纪德才兼备的大学生，就业问题就在我们眼前，要想真正找到好工作，就要更多的了解社会需求、市场需求，随着我国对外开放不断扩大，加入世贸组织和进出口贸易的不断频繁，可以肯定，跟单员行业存在着的巨大潜力。更多公司也认识到跟单员这项工作不仅存在于进出口外贸企业、中外合资企业、合营企业，而且国内公司企业也大多需要跟单员职务，跟单员对于公司和企业的发展起着相当重要的作用，它是企业与市场、业务员与客户的联系人，在订单型生产企业中，在进出口外贸企业中，跟单工作是企业的中心和生命线。

跟单员工作几乎涉及到企业的每一个环节，从销售生产物料、财务、人事到总物部与跟单员相关，可以说除了公司总经理之外，最熟悉公司情况的人就是跟单员了，因为订单等项目是企业的生命，客户是企业发展的源泉，跟单员工作在订单与客户之间把握公司的生产运作流程与进出口贸易实务，没有跟单员的沟通、协调与参谋、管理，公司的发展肯定会受阻，甚至被有先见之明的公司吞并。

跟单员工作者与企业其他工作人员相比，也存在潜力和突出的优势，相对企业其他人员，与总经理联系最密切的人是跟单员，总经理由于必须依赖跟单员来扶持和联络公司各环节，因此定会器重跟单员，在某种程度上，跟单员地位和待遇甚至优越于部门主管。更有\_\_\_\_\_\_的是，跟单员做到一定的火候，则可以另立门户，自成一体，开设自己的公司。当跟单员在公司业务中，有足够多的客户，掌握足够多的客户资料，在所在公司积累足够丰富的经验，完全可以组织领导自己的公司，更有甚者也可以成为驰骋商场的大企业家、大资本家，虽说商场似战场，风险无处不在，但成功总是首先降临于敢闯敢拼的人。

相对于秘书、营销员、业务员、会计或其他行业的职业，我国现在跟单员的需求量，其潜力和发展前景也，作为新世纪的大学生，我们要全面认识科学、认识社会。而且在这次实践工作中，我也切实感到跟单员工作绝对可以成为我们选择工作的方向之一，财富最终属于有思想、有远见的人，多一个证书，多一条路，多一门技能、多一分选择，把握好学习机会，掌握好就业方向，才能奠定好成才的基石。选择决定命运，奋斗决定未来，跟着新时代的步伐，踏入热门行业-——跟单员，将是你财富的源泉。

>服装公司跟单年终总结篇4

伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的\_\_\_\_，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的20\_\_\_\_。年终之际，现对过去一年的工作汇报如下：

1.工作内容，对公司的贡献(\_\_\_\_年)

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

\_\_\_\_年全年销售处basica,ak,dynimate,james,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwik\_\_\_\_年定单相对较少，不过全年的开发已为20\_\_\_\_打下基础。坚信20\_\_\_\_会拿到我们想要的)。对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西,帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

2.自己的成长与突破、变化(\_\_\_\_年)

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

3.自己的不足及需要改进的地方(\_\_\_\_年)

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务)员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4.面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

4.对公司的意见与建议(\_\_\_\_年现状)

1.我们的产品质量仍是问题。像e882每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不代表我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。现在许多领域出现的产品生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。对客户来说，产品来源的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选择性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

2.正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。

3.公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

5.公司如何应对当前的经济危机的建议

1.企业积极应对危机，首先要把经营的目标定在保现金流上遇到困境我们可采取减产、停产等措施，等待金融环境好转。短期内减产、停产并不代表企业垮了，反而可以避免亏损的风险。总之，就是要守，不可轻举妄动，注重风险管理，随时随地保持着最低的负债比例，随时随地保持着的现金流。虽然公司的发展会收到限制，可是无所谓，因为只有保守经营稳健经营才可以帮助你渡过危机，这就是保守经营的实际。

2.降低产品成本比例。对于内部产品的成本控制按形成过程可分为三个部分：产品投产前的控制、制造过程中的控制和流通过程中的控制。安排的好可直接从材料、费用、间接工资、间接材料、其它间接费用多方面来节省费用。对于外采购的产品可货比三家，尽量选择与信誉好、产品好、实力强的供应商合作。

3.如果有适当的机会可寻找新的投资机会，整合企业资源，化危机为时机。这也不失为一个好办法。

6.20\_\_\_\_年自己个人的发展目标、计划;20\_\_\_\_年个人的发展目标;20\_\_\_\_年个人的发展目标。

目前的工作状态--要求认真仔细，有责任感，专业水平好，对从业水平要求还不算高。待遇可以。

20\_\_\_\_需要承担起更多的责任，面对更多的挑战。

20\_\_\_\_对从业水平要求比较高，待遇比较丰厚。

20\_\_\_\_机遇也多，前途远大.

7.如果\_\_\_\_年你的收入将减半，公司怎么做你才愿意留下?

公司年初必须向员工讲明这一情况，并告知具体减半的原因。如果因为金额危机，公司行情一落千丈，作为公司员工也愿意为公司效力，但公司须承诺

减半的收入将在来年(通过以其它什么方式)兑现。为了更大的积极性和动力，也望公司能为员工切身考虑。

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！