# 2024年服装年终工作总结(六篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-01-19

*服装年终工作总结一1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx年秋冬和20春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。2、在20xx年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男...*

**服装年终工作总结一**

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx年秋冬和20春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20xx年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解。

3、在公司的组织下，在20xx年9月份的市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、20秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20春夏订货会样品开发工作。

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，男装的明天一定会更美好!

1、公司新增店柜“自营：7店；加盟：7店；总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

1、通过提升对企业文化的深入渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20xx年的企业快速增长。

2、通过大b会的建立，增加了员工相互了解的平台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、和谐聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了激情和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“激情、执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

4、通过对各个部门专业性的不断整合和对各级管理人员的不断高标准要求和评估，运用在“过程中发现问题、在过程中解决问题、在过程中完善”的办法，力求以方案，更求以最及时解决的态度，促使各级管理人员和各个部门的“工作责任要求、工作标准、工作

技能、工作效率、工作配合”等各个方面得到了巨大的提升；同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

1、通过大胆引进，引进了一些服装行业的精英人才，已经在企业中发挥了重要的作用，并将与企业共同成长……

2、在提拔人才方面，通过“大胆用人、提高标准用人、放手用人”，培养了一批忠诚的“中高级管理干部”，对于企业未来的发展提供了更有力的人才支持和初步建立了培养人才的孵化模式……

3、通过对人才“能者上、平者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争意识；并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极平和的心态、良好的适应性”；大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

4、通过对公司人才结构的大胆调整和改革，让公司的全体人员都感受到了未来的发展空间是多么的广阔，感受到了变革的力量，感受到了未来和希望……

5、通过改革进一步明确和增强了“目标性与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺平了道路。

1、自营店：xx力xx品牌2408.6万，达标率81.5%，比xxxx年提升86.9%；

其他品牌1053.5万，达标率88.8%，比xxxx年提升65.6%；

自营小计3462.1万，达标率83.5%，比xxxx年提升80.2%。

2、加盟店：xx力xx品牌1018.4万，达标率105.1%，比xxxx年提升127.8%。

3、公司：销售4480.5万，达标率87.6%，比xxxx年提升88.59%。大大的超过了公司年初制定的销售业绩增长60%的预期目标，超过的幅度为28.59%。

**服装年终工作总结二**

时光荏苒，20xx年快过去了。回顾过去的一年，我不禁感慨万千。回顾过去的一年，虽然没有轰轰烈烈的战绩，但也经历了非凡的考验和磨练。以下是我的工作总结。

在工作中，围绕公司中心工作，比较相关标准，严格自律，更好地完成各项任务。在我进入公司之前，我是一个没有销售经验和专业知识的人。仅凭我对销售的热情，当我到达公司时，我从零开始学习产品知识，结合销售学习，收集同行之间的信息，通过不断的学习和努力积累市场经验。在此期间，在公司领导的关心和支持下，我认真投入工作，充满热情，谦虚向其他同行学习，开放创新，扎实工作，改变思想，积极投入实践，非常感谢领导的支持和关心。

对市场了解不够深入，主要是因为冬装备货不及时，天气突变不慎，导致一系列反应，使业绩达到状态。在过去的一年里，我做了一些工作，但与领导的要求还有很大的差距。柜台纪律管理执行不足，影响了整个购买形象。没有信息的旧商品在服装区的处理问题没有得到合理的处理意见。有时候看问题不够彻底，很容易把问题理想化，很容易导致与实质性的偏差。

销售工作中最基本的会员信息维护、信息反馈、部分老会员积分未转入新卡等，导致许多客户未能及时获得一些优惠活动信息。商店经常收到顾客抱怨旧积分没有转新卡。沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，销售人员无法清楚地向客户传达我们产品的情况，了解客户的真实想法和意图，也无法快速响应客户提出的建议。需要加强老员工的流失和新员工的专业知识。

建立一支熟悉产品、相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，所有的销售业绩都起源于良好的销售人员，是建立合作销售团队企业的基础。完善会员制定，建立明确的专人管理办法。销售目标：将每月的区域目标和日常销售目标分配给每个销售人员，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展离不开员工的综合素质、公司的指导方针和团队建设，提高了执行标准。

在新的一年里，我为自己设定了一个新的目标，那就是加快学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态迎接新时代的挑战。明年会有更多的机会和竞争等着我，我的心在暗暗鼓励自己。在竞争中站稳脚跟。脚踏实地，眼光不能局限于自己周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于未来的发展。我也会向其他同事学习，互相学习，交流良好的工作经验，共同进步。

**服装年终工作总结三**

20xx年时间转瞬已经过去了，在公司的领导下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

1、培训。

新店员工开业前培训，三天的脱岗培训，对于新导购员来说是上岗前一次对我品牌文化、企业文化了解的过程；是对服务礼仪、销售技巧再次巩固的过程；是对陈列准则、陈列技巧、搭配技巧学习的过程。而开业后实地培训：边销售边针对各员工、店长培训，这是员工对于产品卖点和销售技巧及服务礼仪的再次温习。

一年来，我一直到每个店铺进行培训，也深有体会，两种培训方式都各有千秋。岗前三天封训，因为没有跟实际结合，我们的导购员往往会忘记培训时所说的礼仪和技巧，而实际培训时又碍于时常有顾客走动不能很系统地培训，所以根据这一年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，以系统培训为前提辅以实际培训来加深记忆。这需要督导从开业前封训完一直跟踪店铺开业后两到三天时间，才能完成一整套培训课程。

2、开店工作指导。

新店从量尺寸开始、后装修、招人、铺货直至开业，整个程序需要各个部门的全力配合，发现问题，解决问题，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。对于开业工作流程，我的心得是：跟各部门全力配合，大家一条心把事情做好，无论争吵有多厉害，最终只要是为了店铺开好，其他一切都不重要。

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几点我想要再次提出来，希望以后的工作当中这类的问题不要再出现。

1、装修。

我们品牌是以一流品牌的标准来要求自己的，所以装修不仅要有整体的美感，细节方面一定不能被忽视。比如xx加盟店门头字母间隔太开；比如xx店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如xx店沙发质量太差以至于现在不能坐人等等诸如此类的细节问题，本身就给现场造成了很多不便，且也影响了我们品牌的形象。

建议：20xx年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。

虽然现在公司将导购员的年龄标准定于20—30岁之间，但实际招聘起来还是遇到了一些难题，比如xx市本身招工就非常困难，所以根本就没有选择的机会，而我们目前的工资水平也并不比别的品牌高，所以这一年龄段我建议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

3、铺货。

目前铺货出现的最大问题是，各店铺在过季或者特卖结束后退回仓库时没有及时将吊牌上的价签撕掉，导至仓库将这些货品铺至新店时出现一个吊牌两个价格的尴尬局面。

比如本次在xx加盟店我们就在现场偷偷撕掉不下40件货品的特价签，正价出售的商品，如果加盟商或顾客在吊牌上发现特卖的价格，那结果可想而知。

这个问题，我们曾经也让各店铺撕掉后退回，但还是有特卖场货品难以控制，因为导购员把货退回来后，仓库不能及时整理货品，且即便是知道也不可能将所有货品都全部退回已经撤柜的店铺。

所以我建议：一方面让店铺务必撕掉所有价签，否则将按个数罚款（定下制度），另一方面公司需增加仓库整理员，杜绝再次出现一个吊牌两种价格的问题！

4、道具铺货。

我们品牌道具中有历史相框、工艺品等均属于易碎品，而我公司的包装实在太不完整。据我半年来到各店铺开业观察，历史相框几乎都会碎掉好几个，xx店连工艺品都碎掉一个。

这样一来实在是影响了相框的美观，也会给加盟商造成我们物流不专业的印象。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，这样才能在托运时不被打碎。

5、开业活动及店铺日常活动。

在商场内开设专柜，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如xx店之前开业满送活动，效果并不好。

所以建议：应该以商场的大体活动为主，店铺不宜脱离商场而做太低折扣的活动，这样会起到反效果。

店铺日常活动则多种多样，建议以后能针对vip客户单独做一些赠送活动，比如公司可定制一批有纪念价值的礼品（如抱枕、陶瓷套装等）来赠送给vip客户。

以上是我本次提出来的所有工作中的建议，以前所做的报告当中也针对每次的店铺发现的问题而提出来的，我认为那个更具有针对性！所以请领导关注我日常的信息反馈报告！

我自20xx年10月9号来公司以来，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，虽然只有4个月的时间，但是让我学到很多东西，了解很多，收获很多，结识了一大帮朋友，根椐这些日子来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。

几点不足，平常和大家在一起还不是很积极，可能是刚刚来公司没有多久的，跟身边有些家人还不太熟悉，我保证在今后的工作和生活中不断提升自身的各项能力。对客户了解得不彻底，在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结个人业绩令我本人感到汗颜。

回顾这些日子来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一。

在这里学到很多，很多欢乐，我愿与月半湾共同奋斗，一起成长！奋斗！奋斗！坚持奋斗！

**服装年终工作总结四**

自从本人加入xx公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，回首自己一年经历的风雨路程，我做出如下工作总结。

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售人员信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，要讲求语言的技巧，让客户感到满意，认真的接待客户制造一个轻松愉快的销售环境。充分展示公司业务，由于多数客户对业务知识缺乏了解，因此对业务的展示十分重要，客户对业务的了解越多，签单后的满足感越强烈，常言道;“满意|”是客户的。销售过程中需要采取分心的减轻客户的压力。详细介绍业务相关知识，增进与客户的感情，期待二次消费的发生。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。对公司产品的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对客户推荐的产品否符合客户的需要，对客户的态度是否生硬造成客户的不满意。这些都需要想一想。

作为一个销售主管，就要冲在第一线，要起到表率、模范带头作用，一个团队就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互习，互相进步。总之，在这一年里我工作并快乐着

20xx年的工作计划：

1、服饰产物营销筹划目标

要对于本服饰产物营销筹划所要到达的目的、主旨建立明白的观念(如：进步市场据有率;扩展产物出名度;建立范围、优良、业余、效劳的杰出抽象)，作为履行本筹划的能源或者夸大其履行的意思地点，以请求全员一致思惟，和谐举动，通力合作包管筹划高品质地实现。

2、剖析以后的服饰产物营销情况情况

对于同类产物市场情况，合作情况及微观情况要有一个苏醒的看法。它是为指订响应的营销战略，采纳精确的营销手腕供给根据的。\"良知知彼方能百战百胜\",因而这一局部需求筹划者对于市场比拟理解。

3、市场时机与成绩剖析

服饰产物营销计划，是对于市场时机的掌握以及战略的使用，因而剖析市场时机，就成为了服饰产物营销筹划的关头。只是找准了市场时机，筹划就乐成了一半。

4、服饰产物营销目的

营销目的是正在后面目标义务根底上公司所要完成的详细目的，即服饰产物营销筹划计划履行时期，经济效益目的到达：总发卖量为×××万件，估计毛利×××万元，市场据有率完成××。经过市场剖析，找出市场时机，提炼本身劣势，断定发卖目的。比方断定的目的市场：以行业发卖为主(利润以及波动市场)、渠道发卖为辅(进步出名度，扩展市场据有率);行业次要次要系指工矿，交通，修建，消防，制作，工场等有必定推销范围的目的客户;渠道发卖次要系指区县级的加盟或许代办署理商。

5、服饰产物营销计谋(详细行销计划)

6、服饰产物筹划计划各项用度估算

这一局部记录的是全部营销计划促进进程中的用度投进，包含服饰产物营销进程中的总用度、阶段用度、名目用度等，其准绳因此较少投进取得后果。

7、发卖增加猜测与效益剖析

该局部对于营销举动计划投进施行后的效益剖析，包含服饰产物营销后将来1-5年的发卖增加、利润与收益剖析、现金流剖析、投资报答率等。

8、服饰产物营销计划调剂

这一局部是作为服饰产物筹划计划的弥补局部。正在计划履行中均可能呈现与理想状况没有相顺应之处，因而计划贯彻必需随时依据市场的反应实时对于计划停止调剂。

**服装年终工作总结五**

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20xx年5月为了迎接《河南省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于20xx年11月13日以优异的成绩获得了aa级信用企业。接着为申报《河南省计量合格确认体系》工作也做了大量的工作，同时利用此次机会完善了公司多年存在的一些顽固性问题，以前面，辅料库长期以来只记流水账，面，辅料入库和领用均没有建立台账。技术室于裁剪车间样板领用没有正规的交接手续，经常由于样板缺少产生争议。裁剪车间收发裁片给缝纫车

时光飞逝,弹指之间,20xx年已接近尾声，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将215作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的\"客户\"，又是为\"客户\"提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库20xx年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐。

当前全球经济环境受到金融危机的影响，各行业在经营上都遇到了一定的困难，公司领导积极应对经济环境的不利因素，以质量求生存，在科学发展观思想的指导下，通过全面提升企业的管理工作，达到提高产品质量以及各岗位工作人员工作质量的目的，服装厂管理年终总结。年初，总经理亲自主持、连续召开了厂级领导班子扩大会、中层以上干部会、全体职工大会进行动员发动，统一全厂干部职工思想认识，让大家进一步明白，质量是企业生命的重要性。公司制定了关于产品质量的实施方案，将各项管理要求和标准细化，进行责任的层层分解和落实，我们把工作标准、产量、质量以及安全生产要求写入《质量整治管理承包责任书》，在全厂职工大会上，由各部门第一责任人与总经理现场签订责任书。各部门、车间对照责任书的要求，按照各自的职责范围，寻找实施的落脚点，进行管理工作的细化，完成企业的质量指标，对所有从事与产品质量有关的人员质量教育培训率达100，加强体系的有效性建设，开展5s管理，严格生产过程的质量控制，在保证本厂生产的产品质量同时，将外加工单位的生产质量工作也纳入到本厂相关部门的工作中去。

进一步强化对干部的管理、培训和考核工作。我们在今年××月起对广大干部职工进行了培训，更加注重培训内容的先进性与适用性，使广大干部职工系统地学到了本岗位必须掌握的工作知识。在日常干部管理工作中，我们进一步细化了对干部工作的考核。财务部门克服人手少的困难，进一步加强成本核算工作，为厂领导的正确决策及时提供依据。设备部门把设备维修工作分出层次，实行计划维修和故障维修相结合的维修模式，对重点设备严格坚持进行有计划的预防性维护，以保证重点设备可靠完好。住点的外协小组人员，为产品结构的转型长期离家在外，大家尽心尽职，严密监控外加工单位的产品质量和交期，为企业利润指标的实现，作出了重要贡献。通过干部培训工作，有力地促进了公司各部门、车间各项管理工作细化，提高了工作质量，保证了产品质量和交期，降低了成本，提高了经济效益。

通过强化员工考核制度，要求保质、保量、按时完成部门月工作计划和各项工作，保证质量目标实现。当月应完成任务而没完成扣5分;每有一项工作任务没能按计划进度进行扣2分;发生一般质量责任事故每次扣1分;重大质量责任事故扣30~60分;

公司在每个月都会召开质量管理会议，领导小组定期进行产器检查考核，并保存记录。对职工的工作情况按月进行统计，在检查中对发现的问题及时提出整改意见，对产品质量影响较大的限期整改，并经公司领导小组验收，以便强化质量管理工作。

今年，在工作中虽然加强了管理力度，但是产品质量问题在生产中是还是很难避免的，由其是当客户有大定单时候，据统计，今年，××月份客户投诉我司产品存在质量问题。××\*公司订单工字扣问题,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来通过公司领导的出面，并采取了相应的解决措施才解决了此次质量问题。教训是深刻的，一次工作上的不小心产生的质量问题会给客户带来非常不好的印象，这使得公司的形象会在客户心目中大幅度降低。

提高产品质量，是提高公司品牌效应的前提保证，做好公司服装产品的质量工作责任重大，任务艰巨，在今后，我们将会以高度的责任心和使命感，把××\*公司质量工作提高到一个新的水平，为公司经济发展做出贡献。

**服装年终工作总结六**

过去的一年，在各位领导的带领下，本人在相对和协的环境下顺利的完成了自己的各项工作，现将20-年度工作总结如下：

首先，关于做办的工作。在得到h。k提供的资料后，争取在第一时间开好办单，提供宫给各相关部门，开始物料的准备共，同时，在办房的办已经饱和的情况下，还必须和办房的主管预先按照需要协商好起办的时间，预定交期。以上的各个进程：开单，物料进度，起办时间，交办时间等，都必须全程作好记录。以便自己全局把握，如在谋个环节出现去问题，可以及时做出反应，和相关部门人员沟通解决。如有需要，还必须以表格的形式上报。

其次，大货的全程跟踪和协调。

第一，配料资料单的制作。根据客人资料及时做好配料单，提供给采购部门，以便安排物料的订购工作。并做好跟踪，如客人有更新或更改，更要在第一时间通知相关部门，以免造成损失。

第二，大货制单。等所做的批办客人正式确认可开大货后，即按照要求开好大货制单，发放到公司各个相关部门。明确货期，同生产领导沟通协商好生产任务和安排。并及时把此单更新的相关资料第一时间通知各部门。同时，和采购部沟通，及时了解面辅料进度，是否符合相关要求的测试等!如面辅料到厂的时间可能会影响到交货时间的，此时要将实际情况上报解决。

第三，大货生产过程中，要适时抽出时间到生产第一线，了解生产中的实际问题，协商后解决。并检查成品或半成品的质量问题。如有客人qc来查货，了解具体情况后，需第一时间通知生产部门，做好准备工作。并安排接待与陪同。

第四，生产中，如有出现面辅料不够的情况时，要及时做出反应，调查问题出现的原因，即调查是哪个环节导致的此原因，并上报处理。同时通知采购部安排补订。

第五，在大货货期可以确保的情况下，需要同船务部门沟通，安排船期等。

总上，过去一年来，本人力求配合hkoffice以及工厂需要，与各部门同事沟通也比较和谐。同时也提高了自己的各方面能力。

在新的一年，本人将配合公司需要，在原来的工作保持不变并力求做到更好的情况下，将接受新的工作内容，这对我来说也是一个挑战，更是一个难得的学习和提升自己的机会，

本人将一如既往，为泰盈的明天贡献总结的一份绵薄之力!

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！