# 服装年度述职报告模板范文(实用23篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-01-31

*服装年度述职报告模板范文1一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。回想在\_的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、...*

**服装年度述职报告模板范文1**

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在\_的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

**服装年度述职报告模板范文2**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮忙与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改善、更好的提高自身素质。

虽然每一天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改善，透过今年的工作个性是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识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、还要有店内同事的用心配合，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。期望今后透过公司领导的指点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如下汇报：

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者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样貌还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：此刻的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯粹打发时间，有的是情绪不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不必须是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。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陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候才进入到接待介绍工作中去。

二、工作方面：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，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收集，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，持续经常与老客户联系，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、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

三、销售技巧方面：

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

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、适合于顾客的推荐。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，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准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，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中十分重要的一个环节。重点销售有下列原则：

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方面做好购买参谋，有利于销售成功。

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，资料易懂。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。要根据顾客的状况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不

同的资料，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

四、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了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，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关健的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者必须要明白自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们能够根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也就应不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列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，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，必须要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

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问题和不足，在工作方法和技巧上有待于学习和领导的指点。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：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职责感；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、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，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、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我必须会用心主动，从满热情。用更加用心的心态去工作。

**服装年度述职报告模板范文3**

在服饰上班到现在为止已经整一个季度了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到水晶的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状况。

1、现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

2、业务熟悉方面

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的水晶管理人员。

3、工作中的心得与体会

在水晶工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在水晶就绝对是上帝!所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

**服装年度述职报告模板范文4**

20xx年已经在不知不觉中悄悄走过了一半，在这半年中我经历了很多。在公司领导及同事的关怀下，我组织开展的销售工作有了一定的成效，但也存在着许多的问题与不足。今年适逢钢铁行业市场形势严峻，钢铁销售遇到前所未有的困难。作为销售负责人我自当以不遗余力、竭尽所能、倾其所有的工作状态把我负责的销售工作做好，以不辜负领导和同事们的信任与支持。

在这半年中，我认真贯彻执行公司的销售目标和销售政策，积极配合公司领导做好本职工作，并和其他销售人员一起努力拼搏、积极开拓市场，较好的完成了本职工作任务，虽然销量不尽人意，但是我们会团结一致、积极进取、扎实工作，争取在20xx年底圆满完成公司下达的各项工作、经济指标，而且争取在营销管理和创新销售方面也取得突破性的成效，在工作过程中不断积累丰富的营销经验，提高销售管理水平。

下面我将从以下三个方面进行阐述，请公司领导给予指正。

>一、上半年完成的主要工作内容：

1、坚持以“中国最大的钢贸商”为目标严律自己。

在年初的高层任命通知上，我从公司中层晋升为公司高层，我的内心十分的激动，感谢公司领导给予我多年的帮助和对我工作能力的认可。身为公司高层，我在工作中时刻为公司利益着想，全心全意、爱厂如家，我相信团队的力量，我会将“打造一支过硬的销售团队”这一目标视为一生的己任。全心全意为公司奉献自己的全部力量，为公司成为“中国最大的钢贸商”奋进、努力。

2、努力提升自身素质，强化产品知识储备，塑造腾飞公司品牌形象。

本人来单位之前对钢管行业毫不知晓，从事本工作十年以来，我从一名普通的业务员，到现在成为销售部的主干力量，我付出了很多别人想不到的努力。直到今天，我也一直在努力提升自己，对所有新产品、新的行业情况，我都积极主动的学习、熟悉，对本公司产品的发展定位、公司钢管的营销模式等方面我也一直在努力的进行探索，希望能帮助公司早日走出销售困境，我坚信只有这样我才能适应公司产品的市场营销工作。

3、团队的建设与发展。

多年的销售工作，让我积累了很多宝贵的经验，面对今年的销售困境，我向公司领导提出了一系列的可行性建议。首先我建议让所有销售人员重新熟悉产品知识与行业动态，了解产品发展历程以及产品应用范围。虽然这个建议要在短时间内对公司销量有突破性、决定性的发展不会起到关键的作用，但是我相信基础力量的加强，定会对公司日后的长足发展起到至关重要的作用。其次，我建议形成小组化、团队化的销售团队方案，强化团队建设，对销售难题各个击破。我相信“人心齐，泰山移。”随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步强有力的提升。

4、销售工作负责项目销售量及回款情况。

第一：20xx年上半年累计销售9553。234吨，均如数回款。上半年累计出差50天，保证客户满意度99%，零投诉。

随着我接触的工程项目越来越多，我总结出了以下几点经验，请领导指正： 第一：在工作中不能墨守成规，要懂得创新，制定符合供销双方的交易方式和标准，最终达到双赢的目的。我这里说的工作创新并不是执意的标新立异的一种创造，更重要的是要体现一种工作中的激情，一种激发自我的潜能，提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用“创新工作”来形容所做的工作应该不为过。在与各个工作项目负责人的沟通过程中，我都会一直保持饱满的工作状态，对工作对公司的产品时刻都保持着激情，让客户对公司的销售精神有了新的诠释，让他们知道我们不只是销售产品，我们销售的是一种精神，腾飞人的精神。

第二：与工程单位相关工作人员建立充分的信任，利我利他。

“高山因为有了大地的信任，才屹立得巍峨壮观;小溪因为有大海的信任，才获得更为广阔的生命。”工作中更是如此，不仅与工程方要建立绝对的信任，对工作中的同时更要以信任的态度去沟通，我相信只要我们都用心去做、用心去倾听，没有什么问题时解决不了的。

第三：工作中要有闯劲，敢想、敢做，不能畏首畏尾。

在腾飞公司做销售工作，可以说公司给我们提供了充足的市场空间，并在产品知识和行业动态发面给予了我们多次培训。我们选择了这份工作，就要努力的学习、磨练自己，有想法就要积极的提出来，有方案就要第一时间报上去，努力的去实践，哪怕时间证明了销售的方向或者一些努力没有实质性的帮助销售，起码我们验证了，起码以后我们不会再走很多的弯路。

第四：工作不拘一格，但要有强执行力。我认为工作不能固守，要学会适应与变通。为了能最大程度的把销售工作做好，我研究了针对所有合作单位的不同的销售模式，经过最近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品销售工作做好，我们小团队的管理工作抓好，请领导放心。在变通工作的同时，最重要的就是要有执行力，否则一定都是空谈。为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做这些工作努力。虽有些成效但还是没有达到预期，所以我要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去。

第五：团队的力量很强大，重视团队的力量。

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的真理，所以在工作过程中我一直培养、发展自己的销售团队。通过小组有效的结构设立、组合，各司其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所达不到的效果。

我虽然按照上述的思路努力地工作，但并没有完成预期目标，这与我个人也有很大的原因，总结有如下几条：

1、工作有疏忽和漏洞，技术及业务知识没有完全的覆盖;

2、对自己要求虽然严格，但是容易被周围环境所影响;

3、时间安排不够合理，有些工作不能按照既定时间和目标去完成;

4、对团队成员要求和期望过高，有些事情上会造成工作偏差;

5、对销售部整体工作内容参与较少，为公司发展全局考虑较少;

6、与公司其他部门及公司领导沟通少，对公司政令了解不是十分透彻。

>二、下一步工作计划

1、加强产品市场推广以及产品宣传力度。

巩固现有份额基础上，加强市场宣传，运用各种有效的商务手段，确保产品市场占有率;制定产品销售新政策及优惠政策，促进产品销售力度;积极的提倡业务人员走出去，扩大产品销售区域。

**服装年度述职报告模板范文5**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20\_\_年销售业绩更加兴旺!

20\_\_年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将20\_\_年服装销售员年终总结如下：

20\_\_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20\_\_年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的.形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20\_\_年销售计划立下了汗马功劳。

20\_\_年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为店长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种.种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

**服装年度述职报告模板范文6**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首20\_\_年这一个年头，能够跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

20\_\_年x月自己有幸加入了\_\_这个大家庭，负责\_\_的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

这天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

第一关，批量大货关。

作为一个普普通通的merchandiser，首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在20\_\_年x月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍(\_\_订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单)如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的状况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不明白，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie、笪总﹑bobby、karen的指导，之后直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，以前跟老同学说过每一天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯但是去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防，方可消意外之变;有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

第二关：处理危机潜力

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每一天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架，qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的状况下擅自在外面的小辅料厂订(\_\_指定香港的辅料商)，发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先透过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。第三关，宏观把握问题的潜力。

最后要说的是，透过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，必须要把每一个点做好。

最后期望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，期望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

**服装年度述职报告模板范文7**

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的羽绒服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改善的。

十分荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出必须会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为杭州地区业绩年增长率的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢针对未来的20xx，我专柜将重点放在以下几个方面：

A:用心配合商场促销活动，提高销售业绩。

B:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

C:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，持续品牌形象。

D:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

F:提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。但是我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和潜力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己必须能做好!

**服装年度述职报告模板范文8**

实习报告

尊敬的领导：

我有幸于20\_年11月至6月进入济南元首针织股份有限公司实习，在这几个月的实习时间里，不但丰富了自己的生活，也学到了不少可贵经验与知识。这次实习让我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对服装行业有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。下面我就对这几天的实习做一下小结。

我先介绍一下我实习的单位：济南元首针织股份有限公司。济南元首针织股份有限公司前身是济南针织厂，始建于1958年，1994年进行股份制改造，更名为济南元首针织股份有限公司。经过近50余年的发展，公司已经发展成一家集织造、染整、服装加工一条龙配套生产体系，拥有自营出口进出口权，中国针织骨干生产厂家，员工20\_余人。在美国纽约设立办事处，在墨西哥、孟加拉设立工厂，在巨野、茌平、济阳、栖霞建立生产基地。生产制造主机全部引进自德国、瑞士、日本、意大利、香港等国家和地区，年生产针织服装3000万件以上。产品在国内畅销20多个省、市、自治区，在国际销往日本、欧洲、美国、中东、澳洲、东南亚等国家和地区，出口创汇3000万美元以上。公司紧盯世界先进水平，建立以市场为导向的新产品开发和技术创新机制。不断开拓创新，开发出保健内衣、大豆蛋白纤维内衣、活性印花睡衣、羊绒内衣、暖融融内衣等产品，并在近几年连续推出狐狸绒内衣、^v^哈肤好事裤^v^女士经期专用^v^等专利产品，深得消费者的欢迎和厚爱。公司通过WRAP环球服装生产责任组织、ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、OHSAS18001职业健康安全体系认证;元首品牌连续多年蝉联山东名牌和山东省著名商标，202\_年更获中国服装^v^最有潜力品牌大奖提名奖^v^，20\_年获中国针织内衣十强品牌称号殊荣，在国内、外针织行业具有举足轻重的地位。

根据实习计划，我先从成衣车间实习。领了工装，我被分配到成衣二车间。1）正确的认识缝纫设备。2）了解产品的基本生产流程。3）对主设备基本了解规格参数。

然后进入印花车间实习，1）主要了解车间的基本生产流程。包括制版，贴花，配色等等工艺细节的深入学习。

2）基本了解不同浆料印花的区别。3）对全印的基本了解。

接着按次序，进入裁剪车间实习：主要学习以下几点,1,对排料的基本原理学习。2，可以简单识别面料的瑕疵。3）了解车间主要生产设备的不同之处。3）了解绣花的基本工作流程。在漂染车间，主要学习了：1）了解了缩水率，色牢度，扭曲等面料基本技术指标概念。2）了解染色及整理的基本流程。3）正确区分各染色及整理设备的种类。

最后在针织车间实习的，主要学习了：1）公司现有主要编织设备名称，规格。2）了解公司主要生产的面料种类，并可以正确区分面料种类。3）了解克重线圈长度，纱支等基本概念4）针对

不同的纱支，大体了解其可以生产的不同面料的克重范围。产前样

客户前期询价及下单之前要下产前样，一般通过样品通知单的形式进行下单，或大货产前样。如果用以前的规格表代替，经常会发生差错，因为经过打样后，客户常更改原有的尺寸，而这个尺寸的更改又往往是不起眼的，在大批生产经营之前，还须打一次样，叫做产前样，在制作这个样衣中，所有的主料和辅料都必须用以后生产中要用的料，客户完全认可后方可大批开裁。服装生产基本工艺流程

服装生产基本工艺流程包括编织、漂染、裁剪、印花、缝制、包装入库等几个主要工序。

1编织

根据客户要求，编制出客户所需要的布料，一般分为，汗布，螺纹，棉毛，空气层，提花面料等布料，如果工厂生产不涉及的布料，一般有客户提供布料或者外协采购。总之符合生产要求的才能投产使用。把好面料质量关是控制成品质量重要的一环。通过对进厂面料的检验和测定可有效地提高服装的正品率。2漂染

生产出的胚布，进行严格检验后，进行陪不染色，通过对前期打样确认的颜色进行大货漂染，熨烫，烘干等程序。要保证其缩水，色牢度，耐洗，柔软度。

技术准备是确保批量生产顺利进行以及最终成品符合客户要求的重要手段。3裁剪

裁剪前要先根据样板绘制出排料图，“完整、合理、节约”是排料的基本原则。

在批量生产前，首先要由技术人员做好生产前的技术准备工作。技术准备包括工艺单、样板的制定和样衣的制作三个内容。根据服装加工中的指导性文件，按照服装的生产尺寸进行打板，依照打板进项裁剪。样板制作要求尺寸准确，规格齐全。相关部位轮廓线准确吻合。样板上应标明服装款号、部位、规格及质量要求，并在有关拼接处加盖样板复合章。在完成工艺单和样板制定工作后，可进行小批量样衣的生产，针对客户和工艺的要求及时修正不符合点，并对工艺难点进行攻关，以便大批量流水作业顺利进行。样衣经过客户确认签字后成为重要的检验依据之一。4印花: 根据客户下单的要求，有些服装需要印花，从裁剪车间，裁剪好的布料，需要印花的根据印花的不同类别对照印花，先是配色，纸板，贴布，打印。印花主要分为水印胶印两种。4缝制

缝制是服装加工的中心工序，服装的缝制根据款式、工艺风格等可分为机器缝制和手工缝制两种。在缝制加工过程实行流水作业。5包装入库

根据客户要求，业务员给车间传递，包装要求。箱单，箱麦以及具体服装包装细节按照工艺单。注意的是，服装包装前熨烫时在衣内套入衬板使产品保持一定的形状和规格，衬板的尺寸比成衣所要求的略大些，以防回缩后规格过小，熨烫的温度一般控制在180℃~200℃之间较为安全，不易烫黄、焦化。

在实习过程中，获得的很多知识与经验外，我也谢谢我的老师还有谢谢领导的栽培，我相信我能够在以后的工作里能够把工作做得更好。

**服装年度述职报告模板范文9**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的\_\_年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从开业——9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

\_\_年工作计划：

1)销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计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。

2)提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以\_\_年工作中我要建立一个和——谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3)要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4)人员的培养：

6店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以\_\_年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激——情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

**服装年度述职报告模板范文10**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，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，更明确的意识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。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

**服装年度述职报告模板范文11**

亲爱的同事们尊敬的各位领导。

至今任职一年多时间，大家好！年10月份任职供销部电脑组主管。主要是分管资料组工作，对其工作进行监督、检查、审核以及计划，负责汇报工作。现就任职一年来的具体情况总结如下：

大家共同努力修改资料人，一年来。计划份、计划总数件/条、特体组计划件/条，发送资料邮件份。

年工作有几方面：

>一、各地市局的资料的汇总、审核、修改、新警录入、标签、归档等工作。

汇总资料、下达计划。1各地市来函、计划：收到来函首先电话与客户确认计划人数、资料的否修改,完毕后做好相关的电话记录。

对确认已下达计划单在缝制生产的周期内因各种原因单位人员调动、警种变动、删除人员较多的情况下,2各地市资料修改：①全省近14万警员资料每年修改资料约13万多。每下计划前都及时与客户电话核对计划总数、号型、人员调动情况、退休人员资料进行修改。②发放标签与客户核对计划人数。先与客户联系是解什么原因，然后我部做好相关记录，以及时补计划。

录入警员资料，3全省新警每年约4000人。交叉复核，汇总下计划服装14个品种不包含文职之类）每一个品种都要汇总一个统计单，共19份统计单。

下达计划单缝制车间在生产周期，4标签打印工作。地市局要求变动单位、体型的情况，及时统计、补计划缺号数。装箱表。

新警及文职人员，5资料归档整理；计划来函。修改资料等则以月份/地市为单位，编号归档以完成，方便备查。

>二、内部沟通、深入了解各部门。

安排生产计划的完成时间，1裁床、cad室是服装生产的第一道工序。定期与裁床双向沟通。

要随时了解、掌握每小组定额、定量、小组变动情况，2生产部是一个缝制生产流水线整个服装流程较为重要一个流。以安排生产计划的时间。做好沟通和协调，定期与生产部双向沟通，深入了解情况，能准确计划时间编排。

订做单、更换单、特殊单由灵活组缝制完成。服装品种多，3技术部特体组。特体组即是灵活组。领导服装要货很急，会出现插单的情况，这种情况出现，计划单及时发放，做好解释工作、原因说明，定期了特体组定额、深入了解计划数量情况。

4质检部是成衣检查质量与控制整个过程中质量检验。做好沟通和协调人际关系。

从质检部下货到成品仓，5仓库是整个生产过程的最后一道工序。要了解、掌握其库存数，以及时出标签、箱号表、装箱表及时发货。

**服装年度述职报告模板范文12**

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将的工作总结作如下汇报：

>一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，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促销活动和款式变动的收集，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，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

>二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

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。

2、适合于顾客的推荐。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，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准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，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。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。重点销售有下列原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

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，内容易懂。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，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

>三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，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、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

能作为服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭xx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着xx公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为xx在青冈的销售奠定了良好的基础。作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让xx的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的`力量无穷的，xx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

>对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对xx企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受xx员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为xx在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应xx的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

**服装年度述职报告模板范文13**

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竟争优势;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：

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^v^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→零售商以服务和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职责感;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。

**服装年度述职报告模板范文14**

我从\_\_年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自已有严格的要求。特此，制定我的20\_年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情应对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，色彩，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的\_\_万的营业额任务，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**服装年度述职报告模板范文15**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，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，更明确的意识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。希望今后通过公司领导的指点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如下汇报：

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者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样子还没有明确。

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，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。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陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候才进入到接待介绍工作中去。

二、工作方面：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，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收集，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，保持经常与老客户联系，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、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

**服装年度述职报告模板范文16**

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用，对于一个企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

1、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

2、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决，现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦;

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**服装年度述职报告模板范文17**

常言道，大多数的著名企业家都是从销售做起。而我也是一位服装销售员，下面是我个人年的工作总结。

第一，我时刻记住：把每位顾客都看做是自己的亲人，这类感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的间隔。然后我在为顾客热忱的先容我们的每款产品。我的感觉是我不是在为顾客倾销产品，而是在为我的亲人们选择合适他们的每款。

第二，坚持天天都要学习，遵守“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐渐增强我的自信心，今年我就获得了销售第一位的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超越公司规定目标。融进了公司这个大团体，每一个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，特别成功的、比较好的例子多交换，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一，接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即便顾客试了很多条，我们还是要耐心接待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做顾问的时候我们要当做自己的朋友，帮其选购合适的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会进步一倍。

今年我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗语说：口说无凭，甚么事情都要确认才行。

对新客户，一定要完全依照合同上的规范行事。尽快地取得新客户对我们的信任和支持。

坚持学习产品知识和进步本身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出往走走，保持常常与客户的有效沟通和交换，真正了解客户需要甚么产品。

以上是我年的服装销售工作总结，不足的地方还请领导多多指导和批评。

**服装年度述职报告模板范文18**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20\_\_年的工作情况总结如下：

一、在20\_\_年的工作中努力拓展自己知识面

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，工作总结更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“NO”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

**服装年度述职报告模板范文19**

工作总结：

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**服装年度述职报告模板范文20**

回顾这一年来的工作，工作中我严格要求自己，按照任务完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

一、店内的日常管理工作。

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

二、本年度业绩情况

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的。

三、存在的问题及改进

首先，存在的问题：由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1.在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2.认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3.应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩!

**服装年度述职报告模板范文21**

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，现将上半年工作情况作出如下总结： 首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我或多或少的学习了一些产品知识，目前我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。主要表现在：

第一，对我而言，毕业刚满一年，涉及面料方面的工作也是一个新的岗位，许多工作都需要边干边摸索，导致工作起来不是游刃有余，工作效率有待进一步提高.

第二，自己各方面的工作能力也不是很理想，都需要进行很好的加强。其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，见不到一丁点的效率，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

总之，我深感自己需要学习和提升的地方还很多。在接下来的工作中我更加没有理由懈怠。我会不断积累经验和教训，尽快提高自己。未来还要不断的努力加油！

**服装年度述职报告模板范文22**

各位领导、同事们：

大家好，很荣幸能在此做这份述职报告。

工作 X 年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。

我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30 岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合 格的妈妈。在同龄人中，我或许不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。

回想几年前，由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，每天的生活也是围绕着 他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是更多的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工 作的日子里， 觉得自己离这个社会也很远，孩子慢慢长大， 我终于又有机会重新回到忙碌 充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的 店长。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙 没时间照顾孩子我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始 鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路 走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本 店的员工搞好销售。

每天接触不同的顾客，各种各样的问题都会遇到。身为店长，随机应变的能力是必须 具备的，面对顾客的挑剔必须有耐心，面对有些顾客的刻意为难必须恰当处理。既要让顾客 满意而归，又要维护本店形象。对待顾客我一直奉行“进门是客，出门是友”的原则，为的 是给店里争取更多的回头客。

我也时常翻看一些时尚杂志， 为的是让自己更多地了解时尚趋 势，搭配诀窍，好在工作当中灵活运用。对于不同身份的顾客要 给他推介不同的衣服，同样的衣服，不同的搭配也会有不同的效果。掌握了这些诀窍有助于 更好地推销产品，也让顾客感受到本店的独特品味。

每一天的工作都是一个新的挑战，在这过程中，我渐渐找到了自身价值。人也越来越 自信，我最骄傲的是，我在自己承担的四个角色中找到了很好的平衡点。如今的我，对于业 务非常熟悉， 能够充分发挥自己身上的能力为这个品牌带来收益， 能够很好的带领全体导购 员提高销售额。每次外出学习，我也非常认真，我很珍惜这样的机会，让我有幸接触外面最 新的消息和趋势，利用这样的机会我给自己充电让自己的能力更强。

对于未来，我同样充满自信。我会认真对待每一天的工作，用心服务每一位顾客，利 用现有的资源不断创新不断提高，把工作做活。抓住顾客购物时的心理，在服务的过程中更 多地体现人性化， 在细节中体现品牌的品味和魅力。

提高自身素质， 多学习， 比如学习英文， 学习色彩女装搭配等等。未来的工作我只会更用心，尽自己全力做到最好，请领导放心，也 请所有同事共同监督。

**服装年度述职报告模板范文23**

本人xxx，现在是xx市xx服装有限公司的员工。自xx年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了深厚的兴趣，于xx年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读xx市二轻工业局职工中等专业学校，在xx年获得服装设计中专毕业。

为了提升自己服装设计的水平，任职xx市xx制衣厂----运动服装设计。xx市xx制衣厂是一间外资服装厂，成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力，对工艺要求比较熟悉，取得外资老板的信任，兼任版房主管，使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥，为日后工作打下良好基础。

xx市xx制衣有限公司任设计总监，该公司主要经营自己运动品牌，批发到全国各地，有自已形象店，旗舰店。统一着装成了企业文化之一。本人在xx东之俊服装有限公司任服装设计，该公司主要经营专业制服，对于我来讲，制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方，得体，时尚，价格合理，充分展现穿着者身上优点，掩盖缺点。

本人在xx市xx服装公司任设计总监，该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛，男女的成人装和童装都生产，公司主要负责设计，然后提供样衣由客人看款下单，这样要求设计团队知识专业面更广泛，由于是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题，为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料，和在工艺上更换更平宜的做法，但又不能影响整体效果。

在多年的专业技术工作中心得体会，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目如下：

>一、解决了裤子在大腿围处形成紧绷皱纹的问题

我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量，套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷绉纹的现象，穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师博沟通，研究，发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度，同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

>二、解决女裙后腰下横褶皱的问题

我们公司接了一批xx证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹；这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地xx证券分公司制服也承接下来了。

>三、热门思想汇报女装棉衣帽边毛料技术改良

公司接到了一张出口女装棉衣订单，数量x件，由于单价问题同客人无法将合同签定下来，最大原因是帽边用的是真毛，一条真毛成本价已经是x元/70CM，为了减低成本，我们建议客人将帽边真毛由原来的帽边至帽边，更改为在帽脚位前中加搭位，这样原来真毛用量减短了，成本也可以降下来，对整体外观影响也不大，而且又加强了保暖功能，真毛成本降低了x%，经过客人同意，合同签定下来，公司在原来利润上还赚多了x多万。客人也非常满意。

>四、关于50D过胶风衣布产生化学作用沾色的问题

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！