

最近有不少服装店主咨询小编说，7月份开服装店上什么货最好？7月份女装店还进货吗？服装店7月份还要进新款吗？

7月份马上进入服装行业的淡季，我们该清货？还是上新呢？小编建议咱们的服装店现在要做的就是安排好一个货品节奏，要大力地清货了。在清货的同时也要做好秋装新款的补货。

很多服装店主觉得7月下旬才是服装的淡季，那个时候做得好的老板娘货品清得差不多了，秋装的部分新款都已经到店了，这样你就永远赶不上别人了。我们做服装店一定要把握好货品的节奏，这样子才能远超同行，也要让我们的顾客认为我们的货品更新频率是比较快的，季节的更替是比较合适的，这才是我们做服装的一个关键点，所以我建议大家7月开始就可以清货了，不要再等了。

7月份是服装店上新秋装的时候，我们开服装店是不断地用新款来带动库存销售，需要有小部分的新款一直在滚动，你要时不时的上小部分新款来店里面做陈列维护老顾客。所以咱们的服装店一定要提前进货备货。今天小编就给大家分享一些女装店的进货技巧，大家记得点赞收藏哦。

### 一、【少量多次拿货.】

对于服装进货要有侧重点 特别是要根据当地的气候，做好淡季和旺季的规划

淡季哪怕少进货也要多跑跑市场，选择合适的货品另外也要根据市场的更新换货进行相关的换货上新（注意这时候会出现厚料的短袖或薄料的高领短袖，这类不能放到夏天，那是卖不了的）

## 二、【利用好换季可以找些尾货做甩货同时兼新款式】

一般情况是市场换季的时间也会提前 因此可以在这时挑选一些合适的清仓货，价格肯定比之前便宜大半，而且这可以进行促销用于吸引客户 同时兼顾新款式，试着销售，试试市场反应，看看哪种服装款式更适合下一季，然后进行供应商订货，也容易获得优惠，价格和流行趋势上把握住商机

## 三、【拿货前做好预算】

在服装换季进货时，更要防范自己的资金链是否能够承受。7月8月都是淡季，很多服装店主手里的资金已经不是很充分。在这样的情况下进行进货，更要按照自己的预算进行。不能被服装批发商忽悠，多拿货，更不能挑选自己根本没有想拿的款式

。

## 四、【经验分享】

- 1.做好定位.不能按个人喜好拿货，做好引流大众款。
- 2.拿货多看多听多逛，有计划。
- 3.学习运用互联网工具，线上线下相结合。

以上就是7月份开女装店进货拿货技巧的介绍了。这个时候夏装也可以着手趁着假期做促销，尽早清货，避免后期入新款时资金周转不过来，容易出现压货的现象。