

# 最新服装策划案总结 服装表演策划论文(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 服装策划案总结篇一

服装表演策划书

服装表演策划书

学习时装表演初期，许多人会觉得理解所要表现的服装比较困难，往往用千篇一律的表演方法去应付千变万化的服装，使表演苍白无味。怎样才能理解服装，使自己的表演层次丰富，具有吸引人的磁性呢？这里简单介绍几点常识，旨在引导初学者尽快入门。

理解服装可以从三个方面入手：

### 1、区别服装的性质

一般情况下服装可分为两种性质，一种是艺术性服装，一种是实用性服装。

凡是无法用于生活中的服装，如显示服装设计师创作天才和某些灵感的服装展示会，或是各种表演性服装、舞台装，具有前卫意识的奇装异服，均属于艺术性服装。表演艺术性服装，多采用超前步态和雕塑性造型，配以冷峻、超然或其他相应的神态，让观众在某种距离感的氛围下，随着服装的引

导去展开各自的想象力，去欣赏其中的美。

凡是时装发布会、定货会，或是促销性表演中采用生活中穿着的各种职业装、休闲装、运动装、生活装、民族装等等，都可归类于实用服装。这种服装在表演中，应根据服装特点确定步态和表演方法。以轻松自然的表情，给人们以贴近生活、贴近自然的亲切感。

## 2、探寻服装创作渊源

任何服装问世，都是服装设计师灵感的汇集和结晶，都必然有反映灵感出处的文化根基。服装创作渊源大体可归纳为民族古韵、历史精髓、现代美术、自然风光、色彩组合、人文建筑，新旧故事、重大事件、纪念活动、职业特征等等。更有些服装是多种灵感复合汇集的综合印象。表演时，可把以上灵感归为三大类：怀古类、现代类、前卫类。根据类别采取相应的神态、步法和亮相。这对于掌握表演基调，理解表演音乐，表现服装内涵的魅力很有帮助。

3、确定服装穿着的场合确定所表演服装的穿着场合，也是一个理解服装的过程。优秀的模特应把每一场演出的服装都在演出前试装时，就弄清楚其穿着的环境、场合，继而确定表演的方法，这样模特表演的灵性才能有根基。还有一点要提及的，模特常遇到一种情况：同样一种系列服装，组织演出的导演不同，采用的音乐也不同，这就需要模特首先把握服装特性及表演分寸，再以音乐表达的意境或情感控制表演的韵味。

## 服装策划案总结篇二

从xxx外经贸集团分流，成为新公司主要管理人，成为其股东。

二、 谈判团队人员组成(甲方□xxx方 乙方□xxx外经贸集团)  
主谈□xxx 决策人： 技术顾问 法律顾问。

我方优势：

2□xxx在管理方面很有能力，有干事业的决心和信心；

我方劣势：

- 1、自有资金较少。
- 2、行业经验较少。

对方优势：

- 1、具有决定的权力；
- 2、可能对这个谈判兴趣不高。

对方劣势：

- 1、缺乏现代企业管理的经验。
- 2、缺乏职业经理人。

我方目标：

- 1、理想目标：从xxx外经贸集团分流，要求得到xx公司xx%的股权，成为公司的主要管理人员。
- 2、最低目标：要求得到xx%的股权，成为公司的主要管理者。

对方目标：

- 1、继续收取管理费，具体数额从xx万元上升为xx万元。
- 2、人员分流。

## 1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强烈指出对方缺乏现代企业管理的经验和职业经理人，以制造心理优势，使我方处于主动地位 拒绝对方提出继续收取管理费，具体数额xx万元的对策：

1)借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破。

2)法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，并对管理费具体数额进行剖析，对其进行反驳。

## 2、中期阶段：

1)红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从控股份额多少转到xx公司主要管理人员分配及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动。

2)层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益。

5)打破僵局：合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整。

## 4、最后谈判阶段：

1) 把握底线：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

2) 埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系。

3) 达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间。

## 服装策划案总结篇三

1、店面的选址：对日后店面的运营好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，最好是交通发达，人口密集，固定人都多，地块成熟，消费力旺盛。消费品为中低档符合大多数市场需求。

2、店面的装潢：关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。所以，我在装潢前要请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等。这期间要说清楚自己想要的装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

### （二）选货及进货的渠道

选货及进货：选样、款式、品牌、数量：品牌以杂牌为主，以外贸货为主，进货要适销、适量、制定进货计划，进货过程中在根据实际情况作出调整。进货时，首先到市场上看一看、然后想一想，消费品要调动顾客的选择性。少进适销，然后再适量进货。进货时间安排在每周的周三，这样确定每个周末店里会有新品到货。

一、进货渠道：阿里巴巴、福建石狮、广东外贸服饰，杭州四季青

## 二、长期发展营销策略

(1) 原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅，

(2) 服务：练训营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣，顾客买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度。

(3) 把品牌形象深入到每个人心中，提高品牌知名度。

## 三、预计盈利

以往常买衣服的经验中，服饰的利润基本保持1/2倍货大于1/2倍，项目计划也准备按照这种盈利模式进行定价。

总结：创业引领了就业形式，探讨了生涯规划。最终就是人与人之间人性的对话。俗话说：上山要知山性，下海要懂水性，与人打交道当然要了解人性。服装行业是主流，市场前景很大，消费者的衣食住行依旧盛行，商场的形式也越来越庞大，男性审美观也随着杂志、书刊上升了层次，品味。所以奔着一个目标，总有机遇让自己提高一个高度。关注前沿，关注走向，引领时尚，走进服装。

## 服装策划案总结篇四

培训开展以来，得到市政府、市民政局及相关部门和广大学员的大力支持。为了进一步推进社区的蓬勃发展，促进社区精神文明建设，丰富新安置区居民的文化生活，活跃社区氛围，陶冶居民高尚的道德情操。为此，为了营造五一佳节的喜庆气氛，给社区居民一个相互交流沟通的平台，进一步拉近社区居民邻里间的距离，推动社区和谐发展，共度欢乐迎五一国际劳动节，拟订于20xx年4月22日，与社区人民共同打造一台迎五一文艺演出。

具体实施方案如下：

## 一、整体情况

1、文艺演出主题名称：迎五一文艺演出

2、演出目标：丰富居民的业余文化生活、营造五一劳节的喜庆气氛、增强社区凝聚力、构建和谐社区、展现安辰培训中心和社区——风采。

3、时间□20xx年4月22日17：00—19：00

4、地点：

5、节目主持：

6、主办单位：安辰培训中心

7、协办单位：

8、演出人员：

9、观众：社区居民群众

10、演出筹备工作管理方式：阶段式管理和项目式管理相结合

11、演出人员及后勤工作人员共计□xx人

## 二、工作人员和项目组

工作筹备小组组长：（负责指导监督整场演出前后的各项工作）

副组长：（协助组长进行管理协调）

小组成员：（具体实施各项分类工作）

1、节目协调小组：

任务□a□与主持人和演出人员的协调与沟通

b□节目的核定及演出全流程的衔接监督

2、治安管理小组：

组长：（社区民警）

组员：

任务□a□演出前后秩序的维护，具体负责整场演出前后的治安管理工作

b□演出期间会场纪律的维持

3、后勤服务组：

任务□a□演出前后凳子的借还

b□演出前的接待工作

c□演出期间会场后勤保障

4、机动小组：

任务□a□监督并确保拱门搭建及时与质量

b□音响、功放、话筒等设施的摆放和整理

c□演出中突发情况的紧急预案及处理

## 5、宣传小组：

任务□a□利用海报、横幅等方式开展宣传

b□现场摄影及dv摄像

## 三、各阶段任务

### (一)筹备阶段

- 1、联系演出人员，进行沟通协调，确定演出具体事宜
- 2、确定工作人员配备及分工协作情况
- 3、落实演出所需各种硬件设施，如：舞台拱门的搭建，音响、功放、话筒等的租借
- 4、进行演出前的宣传工作
- 5、邀请相关领导(暂定)

### (二)进展及控制阶段

- 1、现场控制及协调
- 2、后勤服务保障
- 3、整个演出过程的治安管理

### (三)演出结束后的整理阶段

- 1、观众的疏导
- 2、器材设备的收纳归还，桌椅搬运

### 3、垃圾清扫

### 四、节目安排

本次演出由安辰培训和社区共同打造，热情参与，节目形式多样、题材新颖、喜闻乐见。共15个节目(暂定)：(详情见附件节目单)

## 服装策划案总结篇五

甲方□xx公司乙方□xx公司 我方：甲方。

甲方：成立于20xx年，主要销售各品牌时尚服装。它与各服装生产厂商都有密切的和合作，可以从厂家直接获得产品，因此具有价格优势。是本地区有影响力的服装销售商之一。主要竞争对手是另外三家同类公司。

乙方：成立于20xx年，是一家经营多种业务的综合性大公司。双方合作情况□xx公司20xx年购进xx件服装，今年欲购买xx件服装，该公司是主要考虑的一家供应商。针对此次合作已经有过初步接触。

乙方向甲方公司采购xx件服装，其中裤子xx条，上衣xx件，裙子xx条，外套xx件。

主谈□xx□市场部经理，公司谈判全权代表；决策人□xx□负责重大问题的决策；技术顾问□xx□负责技术问题；法律顾问□xx□负责法律问题。

乙方谈判团队人员组成：主谈□xx□采购经理，公司谈判全权代表；决策人□xx□负责重大问题的决策；技术顾问□xx□负责技术问题；法律顾问□xx□负责法律问题。

甲方：

优势：

产品质量有保证；

- 1、价格优势(从厂家直接进货)；
- 2、货源充足；
- 3、售后服务周到(三月包换)
- 4、已经又一次合作，为此次合作奠定基础；
- 5、我方为许多大商场长期供应服装，有良好的市场声誉。

劣势：若谈判不成功，损失大，可能还会影响以后合作。

乙方：

优势：有多方供应商可供选择。

劣势：与其他服装供应商未曾有过大型合作，改变采购对象会增加其时间成本、采购成本。

- 1、和平谈判；
- 2、最终价格□xx□
- 3、供货日期：签合同后一周之内。
- 4、采购量：裤子xx条，上衣xx件，裙子xx条，外套xxx件。

时间□20xx□x□x□

地点：图书馆。

## 1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出从其他家供应商采购会增加成本，开出较高的报价，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

## 2、中期阶段：

1)层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益和优势，先易后难，步步为营地争取利益。

2)把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以提高服务标准换取其它更大利益。

4)、打破僵局：合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

5)回击对方对我方不当的分析，但是要注意不要损伤对方公司，在进行中可以采取温柔的方式，也可以避开这一话题。

## 3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

根据双方谈判情况，可以适当对方案进行调整，争取谈判可以顺利进行。

## 4、最后谈判阶段：

(1)把握底线：适时运用折中调和策略，把握严格最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

(2)埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

## 八、准备谈判资料

相关法律资料： 《中华人民共和国合同法》、《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》、《经济合同法》 备注：《合同法》违约责任。

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料。

为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、对方不同意我方对报价表示异议应对方案：就对方报价金额进行谈判，运用妥协策略，在交接期、技术支持、优惠待遇等方面给予优惠利益。

2、对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

应对措施：避免没必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，并声明，对方的策略影响谈判进程。