

2023年服装报告目标(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

服装报告目标篇一

在现在这个拿着手机扫描二维码就能轻松付款的时代，已然离不开网络。我们的生活方式因为互联网发生了巨大的改变。人们可以足不出户获得信息、购买物品。网购服装成为了人们购买服装的新选择。

由于人口基数大，国民收入提高，网络销售服装的体量和增长速度都很耀眼。根据数据显示[]20xx年第1季度，中国零售网络销售服装交易规模达1867.7亿元人民币，同比增长54.9%。

而冬季是人们购买服装的旺季，皮草服装成为人们青睐购买的对象，销售发展十分迅速。可以看到：著名网络销售皮草女装品牌憨厚皇后仅为双十一就准备了6000万的备货。

线上与实体店销售的结合是未来的发展趋势。许多实体皮草企业也开始“触网”。中辉旗下著名皮草品牌伊奴珈早在20xx年已经在天猫开设了网络销售店，希望在这场网络盛宴中占得一席之地。诺之皮草也开设了网店，却因为各种原因，销售并不乐观。

可见并不是全部的企业“触网”都一帆风顺，怎么样去设计好适合网络销售皮草服装，使之受到网民欢迎，对于已经“触网”的皮草企业以及打算“触网”的企业，都非常重要。

目前网络销售皮草服装的设计在摸索中不断前进，已经形成了自己独特的用料特点、风格、视觉特征、审美受众等等。设计上与实体店销售具有一定差异。

网络销售皮草服饰的用料更具有创新性、多样化、个性化的特征；风格表达偏向明媚、张扬、醒目；视觉上呈现直接、明显、简洁、突出、图案多样的特征。

这些差异来源于线上客户的自然选择，商家不断总结，反映在推出的新款式中。

这样的差异会随着设计发展逐渐深化。

从审美的角度来看，网络销售皮草服装的设计直接反应我国网络销售顾客的审美偏好，它所呈现出来的设计面貌是亲民意志的集中体现。如果能对网络销售皮草服装的设计特点加以总结，对网络销售皮草服装的设计方法进行提炼，结合设计师自身的原创能力，就更能创作出符合网络销售顾客审美的设计，吸引到更多的顾客。

因此，研究我国网络销售皮草服装的设计特点和设计方法，这对皮草设计师有一定参考价值，对我国有意向“触网”的皮草品牌有一定的参考意义，对网络销售皮草服装设计研究的发展有所帮助。

目前网络销售皮草服装设计方面相关研究处于一个刚起步的状态，没有特别多的研究资料提供很好的参考，但是这方面的相关研究应该能对打算“触网”的实体企业有所指导，是值得研究的。

服装报告目标篇二

1. 背景

也许很少人会把服装当成艺术，因为人们对日常生活总是熟视无睹，岂知，服装不仅可以说是一种艺术，也可以说是一种历史的年轮，纪录着人们日常生活的身体诉求，包装着人们的身体曲线。它是人类最温暖的记忆，可它却处于最边缘的记忆中。

随着科学与文明的进步，人类的艺术设计手段也在不断发展。信息时代，人类的文化传播方式与以前相比有了很大变化，严格的行业之间的界限正在淡化。服装设计师的想象力迅速冲破意识形态的禁锢，以千姿百态的形式释放出来。新奇的、诡谲的、抽象的视觉形象，极端的色彩出现在令人诧异的对比中，于是不得不开始调整我们的眼睛以适应新的风景。服装设计既要有很强的审美观，和价值观，既然设计出来的衣服是要在生活中穿的，既要美观时尚，又要低调优雅，使服装永远不会落后，所以一个设计者在设计服装的过程中要忘掉自己是自己，而是在设计你所想表达的意向。当然，对于设计来说，最重要的不单是把握当下的流行趋势，而且要灵活运用我们本身固有的民族的或传统的特色，做出更具有意义的服装。

2. 意义

通过对《那些年》这一主题的设计，来表达服装现阶段简单化的风格，看似简单大方，实则结构及分割都非常特别。运用挺括中不失柔软，朴实中又不失时尚的面料来表达本设计简单硬朗的效果。另外结合纹理的细节处理来增加服装古典的韵味，达到既有特色又不失时尚的目的，进而形成一系列简单而不失细节具有潜力的服装。

本次设计围绕休闲装进行创意设计，对当下对休闲装的要求和所处的环境分析，结合现代休闲装的流行趋势及流行元素，完成创意设计。此次的消费人群主要为追求视觉、刺激、时尚、享受自然给予的多彩、美妙的生活，接受新事物的能力强的男女青年，研究领域强调设计理念和设计情感，突出设

计，紧跟时尚，具有现代风格的创意设计作品。

本次的服装设计，来源于生活的灵感，却又比生活更具有艺术。采用分割、撞色，镂空的手法来表达创意理念，来满足青春时尚的消费者。

1. 历史发展

服饰，从它诞生之日起就不像饮食那样出于维系生命的本能，也不是像居住那样出于防身之必需，而是一开始就是一种带有浪漫色彩的文化创造。

人类社会经过蒙昧、野蛮到文明时代，缓缓地行进了几十万年。我们的祖先在与猿猴相揖别以后，批着兽皮与树叶，在风雨中徘徊了难以计数的岁月，终于艰难地跨进了文明时代的门槛，懂得了遮身暖体，创造出一个物质文明。然而，追求美是人的天性，衣冠于人，如金装在佛，其作用不仅在遮身暖体，更具有美化的功能。几乎是从服饰起源的那天起，人们就已将其生活习俗、审美情趣、色彩爱好，以及种种文化心态、宗教观念，都沉淀于服饰之中，构筑成了服饰文化精神文明内涵。

近年来，伴随着人们生活方式的休闲化，休闲装的兴起及发展较为迅速。都市里的人们在繁忙的日常工作中，心里、生理的压力都很大。压力越大，人们越是希望用更多的时间进行休闲消遣。利用各种方式来调节释放压力。休闲装的发展，就是在这个大背景下繁荣起来的。在日常生活中休闲装是针对正装而言的，即非正式服装。

休闲装，越来越成为现代都市生活的衣装。敏感的服装界，像雨后春笋般地涌现出许许多多的名牌休闲装。由于休闲装概念广泛、内涵的丰富，它已被演绎成诸多风格、种类的日常装。青春风格的休闲装，通常设计新颖、造型简洁，有粗犷的形象，塑造强烈的个性。典雅型休闲装，追求绅士般的

悠闲生活情趣，服饰轻松、高雅，富有情趣。

2. 服装的作用

服装既作为人类文明与进步的象征，同时也是一个国家、民族文化艺术的组成部分，因此对一个民族对服装来说，是随着民族文化的延续发展而不断发展的，它不仅具体地反映了人们的生活形式和生活水平，而且形象地体现了人们的思想意识和审美观念的变化和升华。

(1) 服装，过去、现在，将来仍将是心灵与外界对话的形式。服装通过不同的设计语言塑造、润色和装饰着人类的生活。为了取暖和遮羞，人类的祖先开始用衣服来遮盖身体，但也就在那时，装饰作用也同时成了服装功能的一个重要组成部分。在特定的时代、特定的群体里，生活方式的变化及外界的压力都影响着人们对装饰方式的选择。今天，虽然人们穿戴衣物的基本原因还是为了取暖、消暑和遮羞，但更重要的原因已经是为了更好地装扮自己。因为人类是社会群体，服装也具有有一种社会化特征。

(2) 随着社会改革的不断深入，人们不仅仅是思想开放了，更注重个性化，时代概念在整体服装上早已不再是一个虚有的名词。本系列服装给人一种个性、干练、时尚、简约、舒适的感觉。在反应国际流行趋势的同时，又蕴含了本民族的传统特色，像是那些年我们或稚嫩、或叛逆、或青涩、或成熟的青春时代，需要人们慢慢的去品味。

3. 服装的功能

综合来说，服装有保健和装饰、工业用途三方面作用：

(1) 保健：服装能保护人体，维持人体的热平衡，以适应气候变化的影响。服装在穿着中要使人有舒适感，影响舒适的因素主要是用料中纤维性质、纱线规格、坯布组织结构、厚度

以及缝制技术等。

(2)装饰：表现在服装的美观性，满足人们精神上美的享受。影响美观性的主要因素是纺织品的质地、色彩、花纹图案、坯布组织、形态保持性、悬垂性、弹性、防皱性、服装款式等。

(3)工业用途：防静电服装是防止衣服的静电积聚，用防静电织物为面料而缝制的，适用于对静电敏感场所或火灾或爆炸危险场所穿用。使用的防静电织物的制作工艺主要是在纺织时，大致等间隔或均匀地混入全部或部分使用金属或有机物的导电材料制成的防静电纤维或防静电合成纤维，或者两者混合交织而成。

(一)研究的主要内容

随着科技与经济的发展，人们的生活水平越来越高，服装脱离了原本复杂的形式，变得越来越简约。无论是廓形上，还是设计上，都十分的大气，使男性变得更加阳刚，女性更加柔美。配上纹样的设计，来表现中国古老文化的精髓。时尚与文化艺术相结合，别有一番滋味。

1. 此设计是按照社会或自然事物的剪影来创意，廓形比较夸张，结构分割的也十分的巧妙，表达出一种简约而不简单的概念。
2. 运用面料再造，做出镂空的花样，露出的面料颜色与外部面料颜色相撞，给人一种视觉上的冲击。
3. 注重饰品的搭配与服装的整体风格相符合，细节设计与整体廓形相匹配，做到和谐统一，达到最好的效果。

(二)重点与难点

要做出简约的服装，一定就不能就简单而做，否则 would 显得十分笨重。在整个过程中，服装的廓形是十分重要的，因此，面料的选择也就非常的重要，一旦选错面料，就会影响整个服装挺括的效果。在结构分割上要做的巧，做出的服装不仅要有创意时尚的感觉，而且要体现出中国文化的内涵，要更加符合东方人的审美情调。

通过对面料的二次再造手法，来表现镂空，在技术上就有一定的难度，并且还要在颜色上做出对比，撞色等，处理不好，便会变得非常的庸俗，所以需要搜集大量的资料，学会各种搭配，来表现这种设计的想法，使服装更加的协调与完美。

(一)拟采用的研究方法

1. 文献查阅法:通过查阅相关资料，进行资料分析。
2. 市场调研法:通过实地市场调研，寻找灵感来源，进而确定本次设计方向。
3. 归纳总结法:根据之前的资料和市场调查，总结归纳，得出设计方案。
4. 对比法:运用对比手法来强调突出本次设计的创新与新颖之处，突出设计亮点。
5. 借鉴法:从采集来的资料中，借鉴与我本设计相关的设计点，进行创意设计。

(二)研究路线

1. 根据市场调研信息与最新流行趋势，提取相关流行元素与设计相结合，确定设计主题。
2. 依据设计主题，绘制设计草图，对服装进行初步创意设计。

3. 在初步设计的基础上进行完善，绘制平面款式图、1：100 样板及设计效果图。

4. 结合当今流行趋势、设计风格选择所需的色彩与面料，运用多种工艺手法进行面料再造设计，使其与服装造型紧密融合，打造出最具特色的创意服装。

5. 最后完成成衣制作，对服装整体进行协调，使服饰的搭配更加新颖、完整，成衣效果更加理想。

(一) 条件

在书籍、电脑上查找与我设计相关资料，学校提供人台、平缝机、裁剪案台、熨斗等一些机械设备和一个宽敞的做作场地，在商场可实地购买一些与我设计所需的一些配饰等。

(二) 可能存在的问题

在此次制作中服装的廓形有些难于表达，而再加上镂空的设计，在有些特殊的部位的立体效果和结构设计往往很难表现效果图之上的感觉，就会使得整个服装显得熟气而呆板。再加上要运用撞色的手法来体现青春的潇洒与不羁，又增加了整个设计的难度，处理不当色彩的问题，就会让服装的整体变得不和谐，甚至失败。

(三) 解决措施

在制作的时候，要注重时尚与文化的结合，细节方面一定要着重处理。颜色的搭配既然是撞色，要掌握颜色面积的合理度，不能随意的分配颜色块面。在制作过程中往往很难把握立体与平面之间的相互关系及面料之间的配合程度，有的需要对面料进行二次处理来表现所需要的效果。最后，要选择合适的配饰来搭配服装，使整体的效果更加趋向于舒适美观。

(一) 预期成果

2. 完成设计说明、设计效果图、平面款式图、结构图、工艺流程图、以及设计报告书；
3. 依据设计效果图制作成衣造型新颖、结构合理，工艺精细，服饰品搭配

完整，展现强烈的视觉效果、整体感强。

(二) 应用价值

服装最初是人类用来取暖和遮盖作用的，在人类不断地进化与演变过程中随着经济与时代的发展，服装的应用价值也在不断的提升。在现代服装不再是一种只能穿着的衣服而已，而是作为一种时尚的艺术品，它的欣赏价值和文化底蕴，同样也是存在于的价值标准。

(一) 第一阶段

通过对休闲装的市场调研，撰写调研报告，确定选题，撰写开题报进行开题答辩。

(二) 第二阶段

1. 根据自己的设计定位和市场调研，撰写设计过程与方案。
2. 整理流行趋势，撰写设计构思与设计方案，并绘制草图、色彩稿、平面款式图、结构图、工艺流程图等。
3. 制作服装设计静态展板并结合服装的款式和风格选择材料并进行整体制作和搭配。

(三) 第三阶段

服装的制作，根据自己所确定的方案采购面料、辅料并进行打板实裁(1:1)并完成服装的整体制作。

(四) 第四阶段

试穿、彩排、服装动态展示，设计作品打印装订成册，撰写设计报告，多媒体演示制作。

(五) 第五阶段

准备毕业答辩及进行毕业答辩

- [1] 《服装美学》 华梅中国纺织出版社20xx年8月
- [2] 《服装手工工艺》 潘凝高等教育出版社20xx年7月
- [3] 《服装缝制工艺》 张明德高等教育出版社20xx年6月
- [4] 《服装平面款式图设计》 何仁娟高等教育出版社20xx年8月
- [5] 《图案设计》 文峰中国青年出版社20xx年7月
- [6] 《服装打样与工艺制作》 石玲高等教育出版社20xx年1月
- [7] 《服装制板与放码》 潘凝高等教育出版社20xx年1月
- [8] 《服装制板与裁剪丛书》 徐丽化学工业出版社20xx年1月
- [9] 《服装设计的创新与表现》 袁利、赵明东中国纺织出版社20xx年1月
- [10] 《西方美术史话》 迟轲中国青年出版社1984年9月

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

服装报告目标篇三

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。服装导购员的实习业务流程：

专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场. 在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在2次的实习中我总结出如下几条：

- 1、精神状态的准备。
- 2、身体的准备。
- 3、专业知识的准备。
- 4、对顾客的准备。

解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。（后面的你想写就写，没时间就把前面的写完）

导购员的职责：

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。

一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

二是帮助顾客作出最佳的选择。顾客不是专家，对商品的优点、利益并不了解，并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

服装报告目标篇四

服装行业既是我县的一大经济支柱产业，也是我县出口创汇

的主导产业□20xx年xxxxx县服装行业实现产值27亿元左右□20xx年可望达到34亿元，增幅达30%□20xx年服装行业创两税（增值税和消费税7500万元，占全县国税的24%。加上地税，整个行业的税收占全县财政总收入四分之一左右。到今年7月份止，我县服装行业已超额完成了年初下达的20xx年全年税金任务的各项指标。这一行业已成为xxxxx经济发展的支柱产业，随着全球经济一体化和我国加入wto□服装行业的发展空间进一步拓宽，这一行业对我县社会各项事业发展仍起着举足轻重的作用。就在江苏省xxxxx开发区，就有“欣华”、“斯威尔”、“春雁”等三家在我县服装产业中有着重要影响的企业，它们的年创产值均超过20xx万元以上，每年创税在200万元，甚至在400万元以上。

作为xxxxx的一员，我深深地爱着自己的家乡，也深深地敬爱着这个为xxxxx的发展作出卓越贡献的行业。为了走近它、了解它，也为了能够对它的发展提出合理化建议，我走出校园，在各服装行业领导的帮助下，用一个多月的时间，深入全县三家有代表性的服装企业，以及县外贸局、国税局等部门进行调研。

7月6日至8月10日，我先后采访了欣华服饰有限公司公司，春雁羽绒服装公司等几家企业，我也采访了县外贸局、县国税局等部门。每到一处，我们都受到了热情的接待。

在欣华服饰有限公司，张副总经理亲自带我参观了生产车间和样品陈列室。陈列室里各式各样的样品举不胜举。各季服装、睡衣、羽绒服，令我赞叹不已。在会客厅里，我就企业的生产规模、资金、纳税等情况，采访了张总。张总认真仔细地逐一作了解答。张总还跟我们推心置腹地讲了没有高科技含量的难处，希望我们“一定要努力学习，为将来出社会打下坚实的基础。”

7月12日，我们采访了春雁羽绒服装公司。在整洁的会议室里，

我们问了吴总经理许多问题。包括该厂的一些概况、加入wto之后对该厂的一些影响等。吴总一一作了答复。“春雁”创办于上世纪80年代中期，生产值超亿元。主要生产羽绒服装、毛巾睡衣等。吴总认为，中国加入wto对该厂没有任何影响。而他觉得xxxxx发展服装行业的不利因素正不断增加。

随后，在有关负责人的陪同下，我们又参观了陈列室和制作车间。陈列室里，琳琅满目的服装令人应接不暇。紧接着，我们又来到生产车间。工人们正在繁忙地工作着。首先是裁剪车间，再是缝纫车间、熨烫车间，最后是包装车间。每一道程序都井然有序地进行着。原来，我们在陈列室里所看到的五花八门的服装就是这么制成的。

一星期后，我们又相继采访了xxxxx外贸局和国税局。

xxxxx服装行业发展现状

服装行业是xxxxx最有活力和基础的行业。它萌芽于改革开放初期，进入90年代特别是xxx南巡讲话之后，个体私营服装企业如雨后春笋、异军突起，并迅速成为xxxxx服装行业中的主力军。据统计，到20xx年底止，全县注册的工艺企业将近140家，而就地理位置分布情况看。

xxxxx服装最初以棉布衣服为主，经过30年的发展，目前已形成以羽绒为主，毛巾睡衣、各季服装、拖鞋等15大类上万个品种。这些服装深受海内外消费青睐，其产品远销北美、南美、非洲、东南亚、韩国、日本等100多个国家和地区。统计表明□20xx年xxxxx县服装行业，在国际形势不利的情况下，仍实现产值近17亿元，占全县工业总产值40%，实现增值税亿元，占整个工业增值税入库数的，出口交货值9亿元，占全社会出口交货值的76%。全县服装行业入库税收10万元以上企业51家，约占全县入库税收10万元以上工业企业的一半，50万元以上的17家，100万元以上6家。据2家年销售额200万元

以上的企业统计□xxxxx服装企业家数和产值，在全市服装行业中所占比重分别为、10%，年生产总量名列全省前茅。

一眨眼□xxxxx服装行业已经走过了30个春秋，经过这些年来磨练和发展已成为支撑xxxxx财政的一大重要支柱，不仅使大批劳动力有了就业机会，同时也培养造就了一支优秀的企业家队伍，并且逐步完善了一条外贸出口通道，为xxxxx适应加入wto后的新形势，更稳步地走向世界，打下了一个坚实的基础。

制约服装行业发展壮大的因素

尽管xxxxx服装行业发展速度之快令人瞩目，但是目前这一行业确实还存在着许多不容忽视的问题。这些问题严重阻碍了xxxxx服装行业的进一步发展，必须尽快予以解决。问题表现在政府与企业两个方面。

1、投资环境有待改善。与周边一些地区的优惠政策相比□xxxxx服装缺乏专门的行业优惠政策。如在xxxxx□企业用地价格偏高，手续繁琐，耗时太长。政府在制定政策时，考虑国有企业的多，考虑个私企业的少，考虑工业园区的多，考虑乡下的少，导致这些乡镇发展企业的积极性不高。与其他地区相比□xxxxx税收重、贷款难、检查多。由于所得税返还率比别的地区低，因而税收偏重□xxxxx某些部门运用政策欠灵活，检查过多，有些企业一年要受到各类检查多达十余次，企业忙于接待应付，影响了生产。而金融企业怕冒风险，对中小型企业支持力度不够大，因而服装这类中小型企业贷款很难。

2、办事效率欠高，服务欠到位。尽管县委、县政府提出“聚精会神抓经济、重中之中抓工业”的口号，但是，由于各种原因，有些部门执行起来不是打折扣，就是不执行，也有的是因为部门利益驱动，导致政令不通，有禁不止，有令不行。

有些事关企业的问题久拖未决，决而难行。企业办事，审批手续繁琐，七签字八盖章，部门办事机械，使问题无法在最短时间内得到解决。城区以外的乡镇没有设立为企业服务的代办点和专门的代办人员，企业办事更难。

另外，园区建设缓慢，配套措施滞后。工业园区是全县唯一的一个园区，但是这一园区起点不高，配套设施没有跟上。

3、宏观调控力度不够。政府的主要职能就是在加强宏观管理的前提下，尽量为企业搞好服务，引导企业向更高层次、更大规模发展，引导全县人民关心、支持企业的发展。但是，直至目前，服装行业还没有一个较为完整、清晰、可操作的行业规划，连起码的行业协会也没有建立，行业仍处于自生自灭、发展到哪里算哪里的无规划状态。有些部门不同程度存在“吃、拿、卡、要”现象。服装市场的氛围也不浓厚，全县没有一家销售本地生产的服装的专卖店，也没有一处服装展销厅或展销馆，到过或路过xxxxx的人，根本感觉不到服装市场的浓厚氛围。

服装报告目标篇五

我是****年*月*日到**商厦培训的员工，在****年*月*日到**商厦报到上班，经过三天的试岗成为联营童装部的见习主任，期间工作如下：

1积极配合部门经理安排的各项工 作，做好开业前的准备。

2带领柜组人员合理安排货架的摆放，搞好卫生。

3积极参加公司的各项培训任务，并及时向柜组人员传达，安排好自己的. 各项本职工作。

本月工作安排：

1遵守公司的一切规章制度，积极参加公司举办的各项活动，充分发挥自己的特长。

2认真完成货物的清点验收工作，对货物的品种数量做到心中有数。

3为提高自身素质，树立公司形象，组织柜组人员学习商品知识和销售知识，做到对顾客服务周到，迎言送语得体恰当。

对工作认真负责对同事团结友好

部门：

职务：

述职人：

日期：年月日