# 服装表演策划论文范文共11篇

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-12-04

*服装表演策划论文范文 第一篇xx时装发布会策划公司秉承:专业,专注,高质,高效，将每一个创意每一场演出都化成一个闪光的亮点，帮助客户塑造良好的公众形象和轰动社会效应，我们了解客户的期待，我们珍惜每个客户的信任，我们将全力以赴，竭诚与社会各界...*

**服装表演策划论文范文 第一篇**

xx时装发布会策划公司秉承:专业,专注,高质,高效，将每一个创意每一场演出都化成一个闪光的亮点，帮助客户塑造良好的公众形象和轰动社会效应，我们了解客户的期待，我们珍惜每个客户的信任，我们将全力以赴，竭诚与社会各界携手前进,共创美好未来!

我们除了艺术追求的执迷之外，我们还用另外一件事情证明自己坚硬的意识形态——价值存在主义：做这个城市最出色的商业演出与公关推广活动。

艺术成就了商业，商业成就了我们，我们演绎艺术!

一、会 务：

新闻发布会、新产品发布会，时装发布会，各类招商会，订货会，企业年会、客户答谢会、经销商联谊会等。

二、庆 典：

开业庆典、开张剪彩、启动仪式、揭幕仪式、开工仪式竣工仪式、奠基仪式、挂牌仪式、揭牌仪式、公关礼仪、周年庆典、新产品推广活动、颁奖典礼等。

三、演 出：

策划、组织实施开闭幕式、商业促销、公司周年庆典、企业年会、时尚新品发布、时装展示等各类大中小型文艺演出活动，提供各类影视明星、歌星、著名主持人、专业团体演员等。可根据客户不同的需求，策划、筹备、组织、制作不同规模，不同档次，形式多样的演唱会、文化交流项目、公益主题晚会等演出活动。

四、会场预定：

根据提供的资料信息，了解客户的需求而选择不同类型酒店，戏院式、课桌式、U型、回型、椭圆型、长方型、会见式鸡尾酒式、舞台式、T型台等作出会场的客观评估文件提交客户。

五、现场布置：

主题背景制作、舞台搭建、条幅海报、签到处、编织气球造型、莎蔓装饰、写真喷绘、灯笼、彩灯、圣诞树、鲜花绿色植物摆放。

六、礼仪服务：

提供礼仪小姐、促销人员、形象小姐、行走卡通、摄影、摄像、翻译、企业形象宣传片制作、专题片制作、资料片制作、冰雕制作、冷餐会服务、礼仪花篮、艺术插花、条幅、礼炮彩烟、酒店预定、会议旅游等。

七、声势气氛：

放飞信鸽、放飞小气球、喜庆彩烟燃放、冷焰火燃放、烟花燃放、舞龙舞狮、军乐队、威风锣鼓队、民乐队、管弦乐队、歌舞助兴。

八、设备租赁：

投影仪、投影幕布、等离子、LED、灯光设备、音响设备、木制舞台、玻璃舞台、绗架、灯光TRUSS架、会议桌椅、演讲台、气球气模、拱门、礼花、礼炮等。

九、节目类型：

风情舞蹈、民族舞蹈、街舞、芭蕾舞、拉丁舞、民歌、武术、杂技、魔术、京剧、黄梅戏、木偶戏、相声、小品、乐队、古典小提琴、管弦乐队、模特SHOW场、人体彩绘、人体雕塑、变脸、二人转、威风锣鼓、腰鼓、舞狮、舞龙、民间绝活、明星演员、歌手、模特、主持人、礼仪人员、保安人员等。

**服装表演策划论文范文 第二篇**

(五)、服装产品营销战略

1、服装产品营销宗旨：

一般企业可以注重这样几方面：

以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

以服装产品主要消费群体为产品的营销重点。

建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

2、服装产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4P组合，达到最佳效果。

1)服装产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2)服装产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3)服装产品品牌。要形成一定知名度、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌服装产品知识意识。

4)服装产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5)服装产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

3、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：

拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。

给予适当数量折扣，鼓励多购。

以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以服装产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4、销售渠道。服装产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策

5、广告宣传。

1)原则：

①服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公服装产品开发计划书司形象。

②长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

③广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

④不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2)实施步骤可按以下方式进行：

①策划期内前期推出产品形象广告。

②销后适时推出诚征代理商广告。

③节假日、重大活动前推出促销广告。

④把握时机进行公关活动，接触消费者。

⑤积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。

6、服装产品营销具体行动方案

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。

(六)、服装产品策划方案各项费用预算

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括服装产品营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。

(七)、销售增长预测与效益分析

该部分对营销行动方案投入实施后的效益分析，包括服装产品营销后未来1-5年的销售增长、利润与收益分析、现金流分析、投资回报率等。

(八)、服装产品营销方案调整

这一部分是作为服装产品策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

**服装表演策划论文范文 第三篇**

活动共分三个阶段：

第一阶段：前期策划宣传3月15日---3月30日

活动前期主要以海报、展板、博客的形式进行宣传，及时向广大同学传达信息，使更多的师生了解此次活动的目的与形式，推动活动的顺利展开。

第二阶段：比赛准备期3月20日—4月12日

该阶段为期二十五天，是给参与班级与充分的准备时间，准备初即给予赛事题目及要求，参与比赛的团体需在规定时间以及要求范围内完成作品，包括各班挑选本班作品模特，服装的材料，裁剪，缝合，装饰等等，要求服装要有相应主题且能够凸显主题。

第三阶段：比赛阶段4月15日

比赛正式开始前各个团队派代表进行抽签，后按照抽到的序号分组上台走秀展示，评委分别从作品视觉效果以及作品设计班级代表的解说两方面打分，参赛作品分为四组。第一组4件作品，第二组4件作品，第三组3件作品，第四组3件作品。

①第一组4人上台走秀——每组代表依次讲解

②第二组4人上台走秀——每组代表依次讲解——公布上轮各组作品评委给分

③文艺节目⑴

④第三组3人上台走秀——每组代表依次讲解——公布上轮各组作品评委给分

⑤第四组3人上台走秀——每组代表依次讲解——公布上轮各组作品评委给分

⑥文艺节目⑵

⑦公布第四组各作品评委给分

⑧各作品代表进行现场拉票，观众人气打分 ⑨宣布获奖作品

**服装表演策划论文范文 第四篇**

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。

**服装表演策划论文范文 第五篇**

一、设计理念：

茶是天涵之，地载之，人育之的灵物，国家昌盛才有茶业的发展、茶艺的兴盛。从历史上的大唐盛世到今天的国泰民安，茶艺从形成走向繁荣。盛世茶情以茶艺表演抒发对国家、民族的赞美和祝愿。

二、目的意义：

弘扬中国茶文化，展示旅游专业学生的文化底蕴和艺术修养。

三、主题：盛世茶情

四、表演形式：

1、人员安排：两人一组表演，解说一人。女茶艺师用盖碗统一冲泡花茶，展示女性茶艺的柔和美，花茶茶艺的韵律美。

2、茶席设计：两组茶席从台面看既相互独立，在表演时又连成一体。

3、表演用具：

茶具：盖碗6只，茶道组2组，随手泡2套，茶盘2个，茶叶罐2个，赏茶荷2个，奉茶盘2个，茶巾2块，水盂2个。

服装：旗袍2套

其他：台布2张，木桌2张（长 宽1m 高1m），凳子2张。

五、表演程序及解说词

茶艺师出场、就位。茶艺是中华民族优秀传统文化的结晶，茶艺表演是展示中华民族高贵气质、优雅举止和美好追求的艺术形式。下面，请大家欣赏成都实验商贸管理学校旅游专业学生的茶艺表演——盛世茶情。

（一）音乐响起

茶是聚天地英华的灵物，春回大地的时候，茶叶在溪流声和鸟鸣声中萌发，一芽一叶，用嫩绿装点春天的景色，迎接灿烂的春光。

（二）茶艺第一道 行礼 礼迎嘉宾

向来宾行鞠躬礼，表示对来宾最诚挚的欢迎和谢意。茶艺是高雅的艺术，也是中华民族生活的艺术。国家昌盛才有茶业发展、茶艺的兴盛。

（三）茶艺第二道 展示茶具 孔雀开屏

茶盘，随手泡，茶道组，茶叶罐，赏茶荷，茶巾，主泡器具为盖碗，，盖碗又称三才杯，杯盖为天，杯身为人，杯托为地，寓意天地人三才合一。

（四）茶艺第三道 温杯 温杯涤器

茶是至清至洁之物，天涵之，地载之，人育之。所以，茶叶又有草中英，瑞草魁等别称佳号。用洁净的茶具来冲泡茶叶，是为了保持茶性的自然和真实，也表示对客人的尊敬。

（五）茶艺第四道 赏茶 鉴赏佳茗

中国是世界茶叶的起源地，拥有千姿百态、形态各异的茶叶。我们冲泡的是产自四川峨眉山的优质茉莉花茶——碧潭飘雪。茶芽细嫩，香气悠长。所谓茶引花香，花益茶味。花香与茶韵交融，相得益彰。

（六）茶艺第五道 置茶 学子思归

细嫩的\'花茶如同片片花瓣飘落碗中，宛如各地学子汇集于学校这个温馨的家园。

（七）茶艺第六道 润茶摇香 三才化露

盖碗又称三才碗，所谓三才化育甘露美，而浸润茶叶，宜缓，宜柔，宜静，润物无声，使茶充分吸收水分和热气，孕育茶味、花香，蓄势待发。

（八）茶艺第七道 冲泡 春风化雨

表演者采用凤凰三点头的方法冲泡茶叶，是以凤凰优美的姿态向各位来宾表示敬意。优雅的动作来表现茶叶的自然美，似行云飘散，留连于青山绿水间；似流水蜿蜒，游走于山石松木上。茶的芳香随热气袅袅升起。茶艺是生活的艺术，也是人生的艺术。冲泡茶叶的过程能够让人们学会以自己创造的美来服务他人，尊重他人。

（九）茶艺第八道 奉茶 瑞草酬宾

双手将茶碗举至眉宇间，再由胸前缓缓奉茶给宾客，称为举案齐眉，相敬如宾。寓意我们发自内的祝福，已融注在香醇的茶汤之中，请您细细品尝。

（十）茶艺第九道 品饮 啜香品茗

品饮花茶，讲究，闻香、细啜、慢咽、多回味。轻轻提起杯盖，缕缕清香沁人心脾。所谓“未尝甘露味，先闻圣妙香”。轻轻拨动茶汤，从杯和盖的缝隙间小口吸入茶汤，让茶汤在口中流转，徐徐咽下，茶味花香别有滋味，亦苦、亦醇、亦香、亦回甘。

（九）结束语：品茶如品人生，祝愿各位嘉宾在品茶的同时品味出茶中的至真、至纯、至善、至美，品味出我们的深情厚谊。

**服装表演策划论文范文 第六篇**

我个人认为的最快，最有效，成本低，风险较低，快速发展的一种的途径。

经营经营一个服装品牌，不管以后是否采取拓展加盟连锁，都必需面临事先开设直营店，企业主只有通过成熟经营直营店获得符合自身资讯，如店铺选址、租金水平，产品信息反馈，定价衡定，销售技巧及成本控制等等，分析更广泛客观的市场信息不断调整经营策略，直到直营店获得成功，企业一旦拥有整套较为成熟的品牌经营管理经验，亦可向更大的市场空间拓展，如发展直营连锁，加盟连锁等。

快速成长的方式，开设直营店(批发与零售)+加盟连锁的方式，逐步进行扩张。

开设直营店（批发与零售）的状况分析

1、形象的作用，加盟商的样板店效应，示范作用，

2、检验市场价格行情，流行趋势，检验自己品牌的销路，起最关键的作用

3、处理积压，做到零库存。甚至多余的样板都可以卖掉。

4、增加销量，在目前加盟店不多的情况下，对公司的收入来源，也是至关重要的。

5、发展加盟商的有效途径，

开设直营店(批发与零售)的费用与盈利分析，

1、广州白马（站西）批发市场月租金在万—6万之间。二个月押金，一个月租金。

2、月销售额在24万--70万，毛利率在30%-45%之间。毛利7万—25万。

加盟店规模初步发展在10家店左右的规模。

总营业额及毛利润（直营店+加盟店）

货源的采购及生产方式

1、刚开始时，店铺及加盟商不多的，而店铺的品种及花色又不可以缺少。可以采取以下方式，可以减轻成本的压力，丰富产品线，增加花色。

2、自行设计（抄板），买板，自行采购布料，辅料，委托服装厂进行加工生产。

3、用贴牌的方式直接到各服装工厂采购。

4、如店铺货源及花色紧缺，而在生产中的成品无法赶的上柜的时候，应该在批发市场，直接采购，然后自行进入调换商标，改包装等。

以下内容在大家共同探讨，然后定下长远的计划与目标

如何利用厂家0EM做自主品牌必须思考以下问题：

第一，做品牌是一项系统整合工程，不管是效仿名牌或者高举“设计师”大旗，都必须要有足够耐力、恒心、敏锐市场洞察力。

第二，用个性营销模式创造个性品牌，如：奥特莱斯及会员直销等。

第三，实现品牌个性化的突破。

第四，VI及推广，广告宣传等。

一)品牌定位

1)品牌概念：产品从设计到包装以及相关的宣传都是围绕品牌的概念来进行传播。

2)品牌风格：产品可以分为经典正装、都市便装，自然休闲装，时尚运动装，高雅礼服等。每个类型中又可以分为性感的，复古的，前卫的等等，甚至无法想象。

3)品牌客群：产品主要诉求适合穿着人群以及深谙这些对象的背景。

4)品牌产品：从商标辅料、款式外型、面料及色彩、工艺方面来体现个性化。

5)品牌定价：确定不同产品以及延伸品牌在市场的系列价格定位细分。

6)品牌服务：提供销售中以及售后的系列服务规范。

二)品牌管理

1)服饰品牌的建立

2)品牌理念风格设定

3)品牌文化的整合、创新与提升

4)品牌目标市场的定位

5)品牌视觉识别系统的建立

6)品牌形象维护与推广

7)品牌的延伸与发展

8)整体品牌营销推广策略建立

9)阶段性市场推广的方式、时间段方案设计

三)、产品的构成

1、产品设计主要包括：

1)型号系列搭配

2)生产数量比例

3)产品的色彩管理

4)产品的款式设计

5)面料和辅料管理

6)产品质量要求

8)产品的包装

9)配套标牌设计制作

产品开发设计过程中，设计师与营销部门的密切配合，确保产品符合品牌个性，而且是市场所需要的。

2、价格定位。

虽然价格竞争不是产品竞争的唯一手段，但是价格的高低会确定产品在消费者的心智地位，同时也是品牌有效区隔目标消费群体。

四)产品设计管理

1)上市流程的设计

2)品牌季节时间波段的确立

3)服装总体设计、系列设计

4)服饰品类组合构成、产品结构的确立

5)流行趋势的合理运用

6)形象设计与整合

7)环境分析与流行预测

除了营销之前要走的一步之外，还有日常销售和营运管理，也是转型企业或者贴牌企业需时需力，必须完善强化的。品牌经历规划、建立、推广、管理四个步骤，不仅要依靠企业良好的实力，正确的发展策略，还有领导者果断的魅力等综合因素。

**服装表演策划论文范文 第七篇**

表演活动策划书

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)

**服装表演策划论文范文 第八篇**

确定、表演音乐的选择及饰品与道具的运用、舞台美术设计、表演编排、服装表演的经费预算等方面进行了详细地阐述。本书还配有大量图片，对一些重点内容进行了细致地描述。

本书内容全面，在理论上有一定的突破和创新，既可作为高等院校服装表演专业和相关专业教材，也适合作为服装表演编导及相关人员的参考用书。

基础理论

第一章 服装表演策划

一、策划的概念

二、服装表演策划的概念及基本原则

服装表演策划的概念

服装表演策划的基本原则

三、明确演出的目的服装流行趋势发布

商品展示

服装设计大赛

时装模特大赛

文化交流

专场表演 活跃文化生活 义演

四、策划的主要内容 演出的时间和地点 观众 主题

表演场地 演出时间长短 演出风格 演出规模 编导的确定 接待与安全 经费预算 思考题

第二章 服装表演编导 一、服装表演编导的概念 二、服装表演编导的作用

三、服装表演编导的工作职责 确定服装表演的主题 制订演出方案 选择表演服装

挑选模特

舞台美术设计

选编音乐

进行表演设计

组织排练

协调各方面的关系

四、服装表演编导的工作过程

前期编导阶段

中期编导阶段

后期编导阶段

五、服装表演编导的综合素质和工作能力

服装表演编导的综合素质

服装表演编导的工作能力

思考题

第三章 服装表演的主题

一、服装表演主题的概念

什么是服装表演的主题

服装表演主题的作用

二、服装表演主题的选择及命名

服装表演主题命名的原则

服装表演主题的选择

无锡工艺职业技术学院服装系04届高职毕业生设计作品动态展示策划文案

选择模特

分配试穿服装

化装 造型

舞台灯光

编导协调于相关工作人员

演出经费预算

编导朱芸

主题：08年春夏服装流行趋势预测

主题1．秋水伊人灵感来源：蒹葭苍苍，白露为

霜。所谓伊人，在水一方。《诗经》

诗意，强调诗意的品牌带给女人淑女般优雅、柔

美、婉约的风韵。

延袭了秋水伊人原有的风格，尽情展示女性柔美

婉约的风韵；

2欧陆风情灵感来源充满女人味和时尚

感的波西米亚风格；中性时尚以简约明快的衬衫、连衣裙为主。推出了多种色系，有清新时尚的米

色，神秘的孔雀蓝，端庄典雅的墨绿、咖啡，经

典的黑白系列，而那些跳跃的、空灵的、深深浅

浅的红则尽展女性娇媚善变的风情。

3．飘轻逸飘盈

4．皇&魅惑权威自信而傲

二．选择模特

模特由服装表演专业的人担任，身高在

以上。24名女模特，6名男模特。按照模特身高的顺序来编排序号。女模特a1~a4，男模特

b1~b6。

三.分配、试穿服装

将全部服装的配饰分配给相应模特

试穿服装每个模特根据设计师的要求，试穿服装，并搭配饰物，检查服装的整体效果/拉练/扣子等情

四．排练

1．走台路线排练

《秋水伊人》a1~a8号模特，队形按照243；323；44

《欧陆风情》a9~a13号模特，队形按照212；122；23

前台定位造型。

《飘》a14~a20号模特，队形按照124；2221；313前

台定位造型

《皇&魅惑》a21~a24。b1~b2号模特，队形按照222；

2211；24前台定位造型

２表演风格的排练

主题 都市风格的服装表演，t型台上要表现出随意，欢快的气氛，模特动作可夸张，大胆一些，台步要有弹性，富于动感，节奏比较快；幽雅 魅惑，步履轻盈，皇室女人的风范，傲！

３音乐与表演排练

主题音乐：快乐 matteoceccarini的走台音乐

幽雅 缓慢 不失劲 皇室乐音

模特根据音乐的节奏进行排练

4．谢幕排练

按照系列服装，设计师和

着装模特共同谢场。

五．化妆发型造型设计

选用具有活泼性的发型。脸部化装粉底采

用使皮肤富有生气的色调，水果眼影，腮红不宜很清晰，唇色不要太明显，涂光泽唇膏即可。化装后给人以活泼，热情，充满活力的感觉；皇室浓妆 幽雅，魅惑。

六．舞台灯光

第一先启用天幕光，加一

定的侧光，追光。

随着不同服装的展现启用激

光灯 两侧用紫色光，加追光

接着启用前区天幕光，2侧弱

光，然后切光，一束强烈的顶光照

在多人道具造型上

最后启用追光灯，然后所有天幕灯打开，由强变弱，增加2侧灯光

七．彩排一种接近演出的排练，演出的各个部门人员全部到位，按照正式演出的要求进行排练。

八．编导与工作人员之间的协调工作

１．舞台美工

２．灯光师

３．音响师

４．化妆师与发型师

５．催场员

６．穿衣工

７．服务员

８．新闻发布人员

十.预算经费支出

音乐灯光制作1200元

宣传 广告费 180元

道具租赁费150元

服饰购买费200元

饮料费200元

工作人员劳务费800元

09服装表演专业毕业汇报演出策划书

即将挥手告别生活了四年的大学校园，即将和培养自己的恩师挥手再见，即将和相知的同学们挥手各奔前程，在这即将离别的时候，特举行09级服装表演专业毕业汇报演出，具体演出策划如下：

一、晚会名称

云南艺术学院戏剧学院09级表演系服装模特专业毕业汇报演出

二、晚会主题

谢恩师，舞动青春

三、晚会宗旨

将四年所学，四年的青春美好年华-

做一个完美的展示，以此感谢学校的培育，恩师的教诲，并向社会提交一份完美的答卷。

四、举办时间

20\_年月晚上 19:00 开始

场次：一场

预计时长：分钟

五、演出场所：

六、主办单位：

云南艺术学院戏剧学院

协办单位：

七、预期成果

希望通过此次汇报演出的圆满举办，能很好地展现出我们09服装模特表演的独特魅力，并能得到老师同学以及社会的认可。更加希望能有同学得到用人单位的青睐，以此来扩大专业影响力，树立学院品牌。

八、形式：

以演员走秀，服装展示，泳装展示等为表演形式的大型演出

九、定位：

力求超越自我，超越往届演出，打早高水平演出

十、主体观众：

全校师生

特邀观众：上级和兄弟单位领导、部分校友和学生家长、新闻媒体等。特邀嘉宾包含为演出提供经济上的支持与赞助者。以及往届师兄师姐等

十一、演员：

以服装模特专业全体09级学生为主体，兄弟班级为辅

十二、主持：

1、主持人是这台晚会的灵魂，也在一定程度上决定着晚会的成败。拟设置4位主持人，男女各2位。

2、要求：外在形象好，气质成熟，普通话标准，音色好；富有激情与感召力，能充分表达出演出的主题；能调动演员和观众的情绪与激起演员与观众之间的互动，还要适时加以引导和总结，以保证节目的顺利进行。

十三、节目流程：

秉承发现美丽、完善美丽、展示美丽、绽放美丽、凝固美丽的思维来贯穿演出

1、下午2:00-19:00进行最后彩排，按最终演出流程彩排

2、19:00以前，所有演员，后勤人员，技术人员，音响师，主持人，摄影师等全部就位

3、19:00准时开幕，首先进行开场演出，以音乐乐队表演为主，所有09级演出人员全体亮相做大体展示，要求展示各自性格和魅力

4、主持人亮相对晚会做一个介绍，并介绍到会嘉宾

5、休闲装展示

6、礼服展示

7、婚纱展示

8、泳装展示

9、为相关赞助商走秀

10、为演出人员做详细介绍，介绍过程中有每位演出人员做背景演出

11、集体舞

12、邀请领导或者专业老师进行颁奖典礼或者是总结

13、谢幕

十四、经费的筹措与管理：

1、筹措方式：

学校拨款；

接受单位或个人的赞助；

其他。

2、管理模式

经费筹措之后，直接存入专设的银行帐户，并设立财务小组。资金的使用，一律按照编制预算，再决定是否列支。列支仅限于筹备或演出的直接成本。

策划人：王艳萍

策划时间：

服装表演专业简介

哈尔滨新丝路模特学校供稿

专业概况：

服装表演专业是高等院校的一门艺术类学科，归属于各高校的表演系、服装系或设计系。开设课程一般包括：服-

装设计学、服装市场与营销、服装展示与陈列、形象设计、音乐与服饰艺术、服装表演与编导、多媒体技术应用、服装美学心理、时装摄影与策划、服装品牌管理等。

学制：

四年制本科

录取批次：

艺术提前批次、一批次、二批次

招生要求：

平面模特方向：女身高160—171cm；男身高175—182cm。

服装模特方向：女身高172—185cm；男身高183—195cm。

身心健康、五官端正、并有志于从事模特表演、设计、传媒等相关时尚行业。就业方向：

**服装表演策划论文范文 第九篇**

竭诚为您提供优质的服务，优质的文档，谢谢阅读/双击去除

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，往往用千装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，使自已的表演层次丰富，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。

**服装表演策划论文范文 第十篇**

一． 主办单位：学生会生活部、宿舍自律委员会

承办单位：6（女生宿舍）、7栋（男生宿舍）、宿舍自律委员会

二． 活动背景及目的：

五月是一个做梦的季节。而作为年轻人的我们就应该是属于是爱做梦的一个群体。我们渴望梦想，追随梦想，创造梦想……在学生公寓综艺文化节即将来临之际，6栋自委会和7栋自委会响应学校号召，紧紧围绕心理健康主题，策划组织学生公寓综艺文化节活动，希望同学们在参与的过程中体会校园生活乐趣，增进同学之间友谊，展示校园风采。

三． 活动介绍 ：

首先通过真人漫画创作，拍摄和比赛等形式增加和促进感情交流，内容积极向上，关注大学生心理健康。

“舞会&才艺表演”时，男生宿舍和女生宿舍将随机抽取，一一配对，一个男生宿舍和一个女生宿舍一共8个人将组成一支参赛队伍。

同时，本次比赛也是6、7栋宿舍评比的一部分，第一名宿舍加4分，第二名加3分，第三名加2分，同时，所有参加者加1分。

四． 活动时间：5月3日――28日

五． 活动安排：

(一) 真人漫画创作（创意合照 ）大赛 ――日

比赛目的：通过创作，拍摄和比赛等形式增加和促进感情交流，内容积极向上，关注大学生心理健康。

参赛要求:8人为一组，拍摄合照一张，8人必须都得出现在照片上，

所需工具：题板。

漫画内容：内容创新，有特色。积极健康向上，主题与心理健康或者大学校园生活相关。

作品呈现方式：真人摄影

活动规则:各参赛小组在一周时间内将本组成员以真人漫画的形式展示出来，由两栋宿舍自律委员会成员投票评审打分，本次活动占总成绩的50%。

作品请发到邮箱 文件名为（例：1号+6栋201+7栋201）

本次比赛的前5名参赛作品将展示于舞会场地。

（二）联谊舞会&才艺表演 5月28日

活动目的：

1、 舞会上，同学们可以尽情享受舞蹈的乐趣，可以一展才华，最后进行本次公寓文化节的颁奖典礼

2、 通过该联谊舞会可以更好地丰富大学生课余生活，促进学生间的感情沟通和交流，向学生传达积极向上的心态，更好地达到公寓文化节的目的。

活动内容：前半部分为“魔幻联谊舞会”；后半部分为“才艺展示”，各组参赛人员自行准备2-3分钟的才艺展示，有专业人员评分。该部分占总成绩的50%

活动主要面向对象：6、7栋宿舍学生

当晚活动流程：前半场：进场（19:15）――主持人宣布正式开始（19:30）――开场舞蹈表演（19:30-19:35）――男女配对组合（19:35-19:40）――教舞环节（华尔兹）（19:40-20：00）――兔子舞（20:00-20:20）

后半场：才艺表演――教舞环节（北京平四）（20:40-21:00）――自由舞（21:00-21:20）――颁奖（21:20-21:30）――superhero（21:30-21:45）――兔子舞（21:45-21:55）――disco（21:55-22:05）――结束

奖品购买及比赛所需物品的准备

奖品设置如下：

一等奖：荣誉证书、价值300元的奖金或者奖品；加4分

二等奖：荣誉证书、价值100元奖金或者奖品；加3分

三等奖：荣誉证书、价值50元奖金或者奖品；加2分

同时，所有参加者加1分。

报名方式：

以宿舍为单位，复制报名表格（如下），填好后发到邮箱 文件名为栋宿（例：6栋201室）

报名时间：5。，还等什么？快行动吧！

**服装表演策划论文范文 第十一篇**

一般来讲，品牌经营的启动资金最少要100-500万人民币，并且必须先生产，再销售。但是却实实在在地发生过无中生有的品牌神话。 \*\*年8月，温州某新品牌女装决定在两周后召开品牌发布会。为了双管齐下、一气呵成，公司利用7天时间，招募了3名服装 批发业务员;同时将发布会消息通过媒体集中投放。本来已是万事俱备、只欠东风，然而，计划不如变化，设计师和板师的突然辞职，将发布会几乎变成了笑谈。原因是，所有的样衣都还没有制作完成。

尽管如此，温州商人的倔强性格和处变不惊的气魄，并未动摇他们的时间表。通过招聘，直到发布会的前一天，新的设计师才完全搞定。样衣是新任设计师从家里带来的，连商标都没来及贴，就被送到了五洲大酒店的发布会场。

攻略一 反客为主

新生品牌的风险非常大，如果不走以批发经营为主的营销路线，势必要经历自己开店的痛苦。庞大的建店开支不说，光是产品的准备，就是让人非常头疼的事情。准备多了，恐怕开不出那么多店铺，货压在手上3个月，就一文不值;准备少了，根本连一个专柜都撑不起来，支撑不了几个月，就得关门。

某著名职业装公司原来以代理香港男装为主业。在创立自有品牌前，该公司将女装货品作为配套产品在男装店中出售，品种虽然不多，但利润丰厚。当然，为了让两个品牌出现在同一个专柜中，公司也做了必要的公关工作。经过半年的磨合，公司上上下下在试探清楚市场需求的同时，完成了必要的资本积累，并于大规模生产上市，一举获得成功。与此同时，原来的男装店也逐渐被利润更高、销售额更多的自有品牌所替代，很快便成为全国十大同类品牌之一。

攻略二 借鸡生蛋

并不是所有经营者都有机会和实力代理别人的品牌。很多资深的设计师，因为没有足够的资金支持，所以无法自己独创品牌。他们中一部分人选择了与别人合伙开办企业的方式，创立并维系品牌的发展。这种企业中，设计师所占的股份一般很多，因此公司的投资规模往往不大，基本上以同学合伙或朋友合伙的做法居多。

起步低，自然进展会慢些。尤其是很多从海外回来甚至得过奖的设计师，慢慢就会很不适应品牌越做越低档、营销市场化、设计庸俗化的生意人思维，结果肯定以失败告终。而有些大牌设计师却非常有头脑。他们回国或学成后，先会到一家大型企业踏踏实实地给别人打工，然后再借用这些企业的资金实力，来完成自己的品牌梦想。同时，他们还借用媒体不断宣传自己。这些大企业往往没有近期的资金压力，可以放任设计师大胆地完成“高档—再高档”的设计理念，似乎是只图名不图利。两年过后，虽然企业出现一些亏损，但品牌形象还在。这时候，设计师已经了解市场规律了，他们可以很轻松地在高档品牌竞争中抓住卖点。于是，靠打工完成的多项积累就成了自有品牌的动力源泉。这是很多国外设计名家的成功法宝，现在中国也涌现出了大量类似的成功案例，值得广大服装业界的创业者参考。

攻略三 连环妙计

XXXX年底，大多数人并不看好天津市场，北京部分著名职业女装正准备撤出该市场(其实主要原因是这些品牌普遍在天津市场采取经销制)。我们的目标只有一个，那就是快速在天津市场打开局面，争取客户群体，因为当时的竞争还比较小。虽然天津的消费能力比东北和北京市场低很多，进入后发现，现实比想象的要困难得多。当时，天津的两家准高档商场，天津友谊商场和凯旋门商场，第一个月销售额还不到3万元。因此，尽管我们的质量和款式很好，但是并没有天津市民愿意认购我们相对高价的新品。

攻略四 苦肉策略

想必这是很多服装公司老板都用过的策略了。目前，在中国北方市场，销售窗口的匮乏比较严重。大多数服装企业为了吸引加盟商，都在品牌推广方面下了一番苦功。

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！