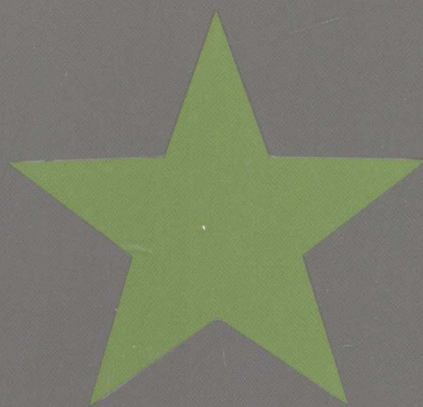
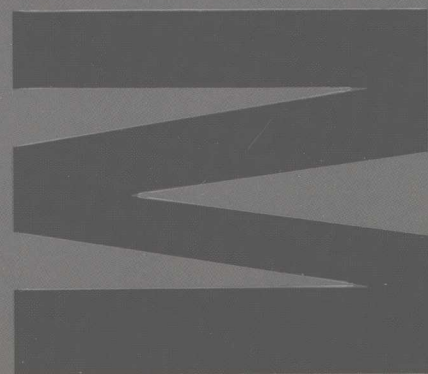
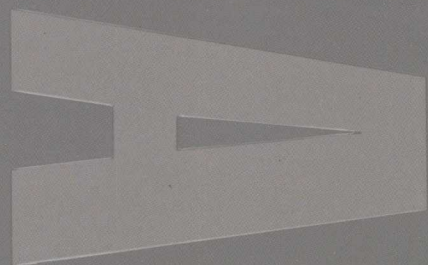
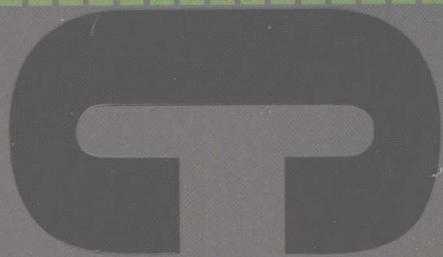
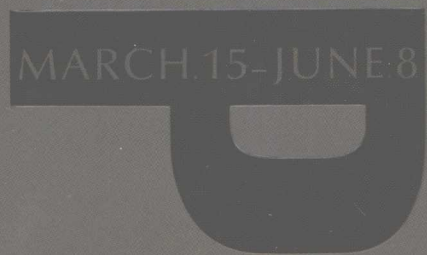


广州美术学院 设计学院 建筑与环境艺术设计系 杨岩 李小霖 陈瀚 谢菊明 编著

营地——毕业设计训练表达

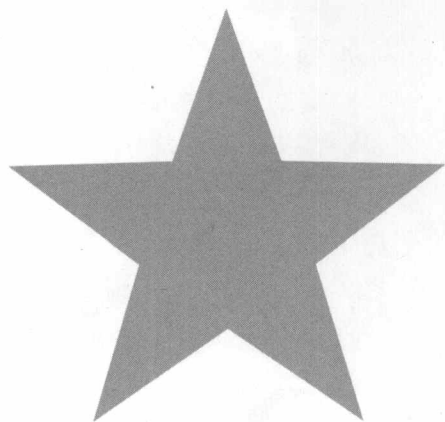


MARCH.15-JUNE.8



中国建筑工业出版社

CAZM



MARCH.15-JUNE.8

广州美术学院 设计学院 建筑与环境艺术设计系
营地——毕业设计训练表达

杨岩 李小霖 陈瀚 谢菊明 编著

中国建筑工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

营地——毕业设计训练表达 / 广州美术学院等编著. —北京: 中国建筑工业出版社, 2008
ISBN 978-7-112-10272-3

I. 营… II. 广… III. 艺术—毕业设计—高等学校—教学参考资料 IV. J 06

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第121328号

责任编辑: 唐 旭
责任设计: 崔兰萍
责任校对: 孟 楠 关 健

营地——毕业设计训练表达

广州美术学院 设计学院 建筑与环境艺术设计系

*

杨 岩 李小霖 陈 瀚 谢菊明 编著
中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)
各地新华书店、建筑书店经销
北京图文天地制版印刷有限公司
北京中科印刷有限公司印刷

*

开本: 787 × 960毫米 1/16 印张: 18 字数: 432 千字
2008年8月第一版 2008年8月第一次印刷
定价: 78.00元
ISBN 978-7-112-10272-3

(17075)

版权所有, 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换
(邮政编码 100037)

营地，

一场轰轰烈烈的「革命」

文/记者 刘朝霞
谢 哲

“07 毕业设计营”3月15日高调开幕，6月5日，“07 毕业设计营”高调结营。地点在广州美术学院大学城美术馆。

是日，广州城内设计“大腕”与众多企业家明星齐聚一堂，人潮涌涌，来自各大院校和众设计师穿梭人流中，镁光灯闪动。

展览内，立体的模型，崭新的概念，详细的说明……让人目不暇接。

这是一场关于“毕业设计”模式的改革。是广州美术学院设计学院，37位建筑与环境艺术设计系毕业生与四位老师，携手并行的一场“营地革命”。

虽然只是一小步，但改变却是一大步。

近三个月实验性的教学活动，从其构思的形成——策划——准备——实践，都有不同的声音在回响；有质疑，有否定，有观望，有支持，有担忧，如今都化成一张张笑脸，和一阵阵掌声。

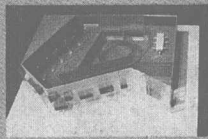
07 的学生脚步还没有迈出校门，已有单位向同学们伸出双手。

06 的学生也焦急敲响杨岩老师的门，明年可不要忘记我们！

结营仪式上，出现了越来越多像三雄、乐家这样勇于支持学院设计的的企业！

这个时候，最感高兴的是谁呢？

经过近三个月超负荷的工作，迎来轻松吃着瓜果的结营会，主持此项目的赵健和课题组师生们，在想些什么呢？



三雄建筑展模型

“07 毕业设计营”是什么

在开幕式上，广州美术学院副院长赵健说，“07 毕业设计营”是什么，那是“双重压力”——即来自于企业，也来自于院校。

“07 毕业设计营”还是什么，是“受教育者”以“项目”的名义，自寻尽可能有强度的设计限制之历练，是以“项目”的名义，焕发尽可能有强度的设计自由之欢乐。

压力和价值并存。赵健深谙个中道理。

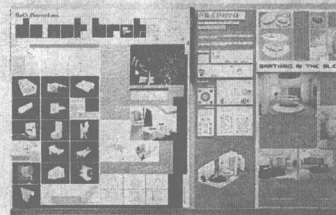
压力对于发起人环艺系主任杨岩，是一种挑战。对于杨岩的上级赵健，更是一种智慧的应对。要扶助，要抵住，要借力，这其中不乏运用谋略，来让这一场“公司化”“07 毕业设计营”能款款而行。

他说，“公司化”的运作方式，与学校最大的区别在于静态管理，而学校的管理是动态的。已经习惯了三年半动态管

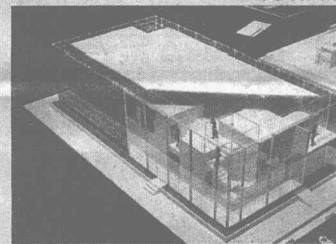
理的学生，在一夜之间，三个月地接受静态管理上很难。在学校现行的作为组织和策划者的老师们，既要控制学生对管理的破坏，也要面对学校管理者对非学校化的管理的质疑，在个人能力极限状态上支撑着，是他们的考验，也无形中促进与同学的共同进步。

“这个对于毕业设计方法的研究来讲，价值的也正因此如此。”赵健时说，“压力与价值是并存的，压力有多大，价值就有多大。”

他一直强调，“设计”是一个思考的过程，是作为设计的本质，不是在笔、通过电脑在纸上展览馆里。整个设计的价值，有一半，体现在外。



乐家洁具研究



是一份与众不同的毕业礼物

“07 毕业设计营”的发起人杨岩从一年前开始，就已在酝酿和孕育，也许会有许多人在说，杨岩你这不是苦吗？

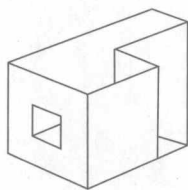
一成不变的毕业设计模式，你来个根本的颠覆，这不就苦了学生老师吗？在商场和教学中操练滚打杨岩，深知提前让学生“面对公司”，对学生意味着什么？院校到底什么样的学生给市场？老师担当的道具仅仅是教程吗？今天，你培养的学生，他们难道仅仅带着一个“普交换者”的概念，去寻找谋生手段吗？

他要和毕业生一起，做一个有空间同时也记录他们做空间的故事。五期精致的“营地”杂志面世了。营员们近三个月的点滴，这其中有的火花，有矛盾的交集，有成长的烦恼，有失败的教训，也有自我标榜的骄傲。杨岩和谢黎明、李小群、陈瀚师，送给了 37 位同学一份与众不同的礼物，这本厚厚的有分量的成绩册，将伴随他们开始寻找自己事业的。现在“07 毕业设计营”虽已结营，杨岩的心中却有深深的不会完结。他不想成败，只想尽心尽力做好说，最不是结果，而是梦想变成了现实；最不是像三雄极光、乐家洁具这样有眼业，面对一个刚刚初生的“营地”。





我们毕业了!



空间的故事

我们做的是个有故事的空间，同时也记录我们做空间的故事。

WE CREATE SPACE WITH IT'S STORY

AT THE SAME TIME

WE INNOVATE SPACE'S STORY.

...006

设计成果展示·三雄组

084

设计成果展示·地产组

148

设计成果展示·乐家组

228

设计成果展示·临建组



MAR. 15

设计成果展示 · 三雄组

林耿帆 刘 晶 钟文燕 骆嘉莉 陈艺文 张宗达 曾美桂

JUN. 8

三雄组

成员：林耿帆 刘 晶 钟文燕 骆嘉莉 陈艺文 张宗达 曾美桂

图 1-1 三雄集团品牌识别



图 1-2 三雄集团品牌识别

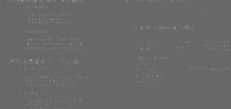
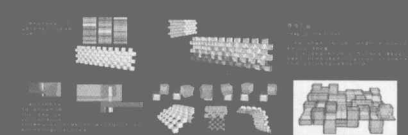
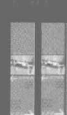


图 1-3 三雄集团品牌识别

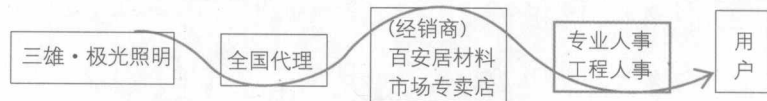




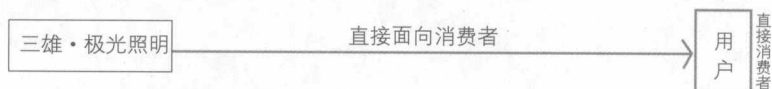
1

企业销售终端研究目的

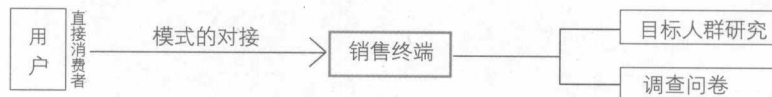
现时企业产品面向的销售人群：



未来现时企业产品面向的销售人群：

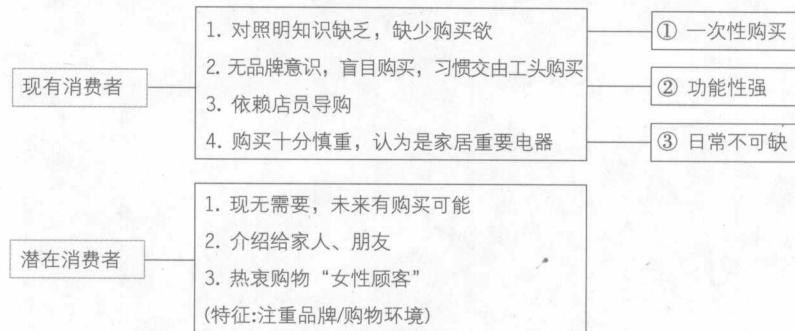


围绕销售终端进行分析：



2

对消费者分类/研究其购买行为



3

经销商/客户研究

- 经销商使用期望:
1. 顾客十分在意店内的消费环境;
 2. 销售终端应该较重视展示方式;
 3. 现有销售终端, 产品摆放比较混乱。

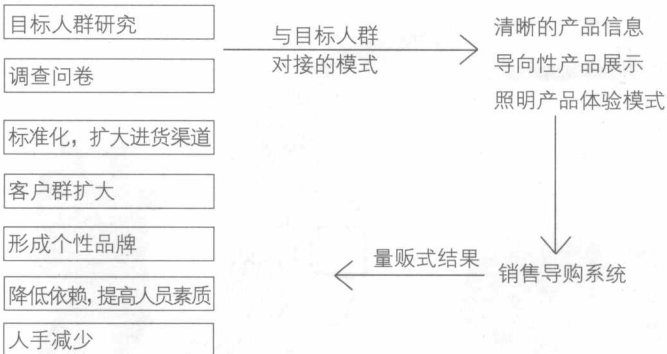
- 经销商使用情况:
1. 销售终端能够满足一定的货量储存;
 2. 展示方式应该与产品有很好的模式对接;
 3. 销售终端应该与品牌形象有很好的结合。

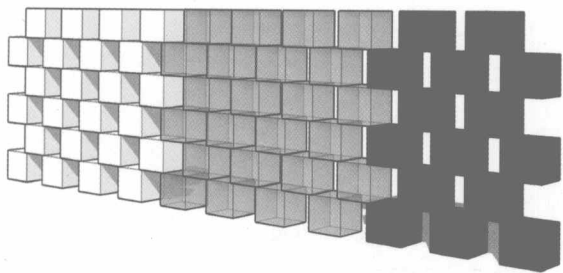
- 客户购买行为:
1. 受视觉因素影响为主(80%)/色彩, 形体比例;
 2. 希望了解产品再产生购买行为;
 3. 在没有店员的情况下更容易引发互动。

- 客户购买心理:
1. 不喜欢被店员跟着, 也不喜欢被店员忽略;
 2. 购买熟悉的品牌;
 3. 有附加服务的产品增强购买信心。

4

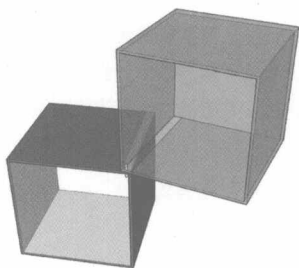
销售模式研究结论



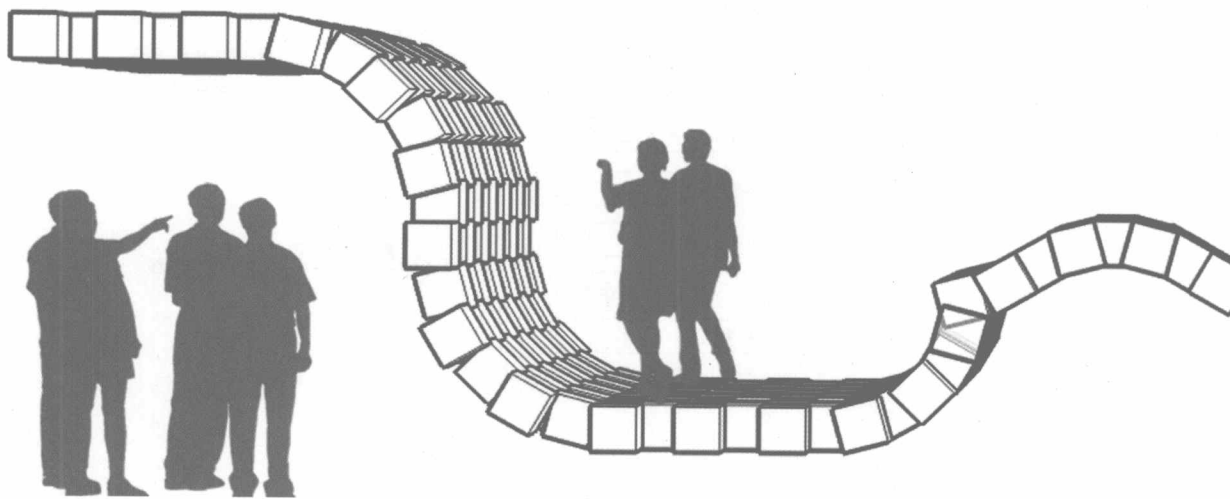
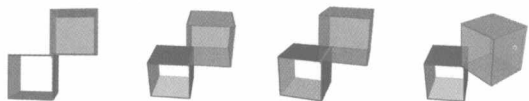


企业销售终端设计方案:

用不同的颜色来区分产品类型和功能分区，达到导购的目的。



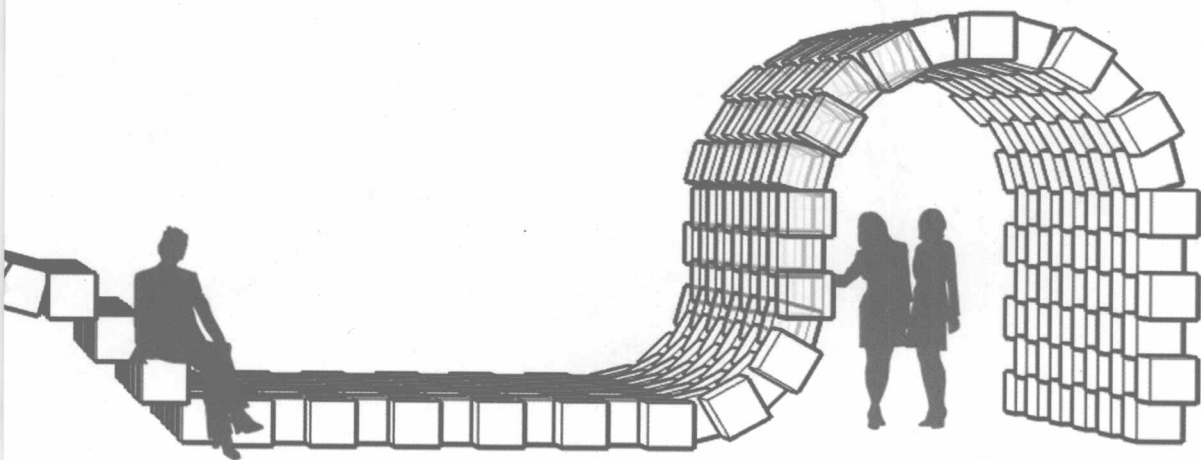
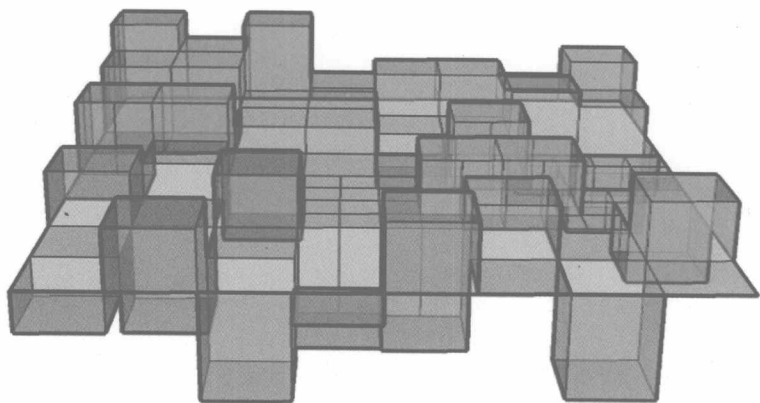
通过不同的构件来连接方盒，不同的节点有不同的组成形式，以此来适应不同的建筑空间。达到销售终端空间设计语言复制的目的。用不同的组合方式，不同展示方式达到丰富的功能与视觉效果。



堆叠方盒：

根据产品的基本尺寸，我们确定了三种方盒的尺寸，并利用方盒进行模数扩展。

凹凸的方格形成许多小空间，它们作为灯具缩小的情景体验和放置商品，同时利用材质和色彩以及盒子形状、大小，将产品的展示进行分类。专卖店发挥最大的展示功能。



企业总部展厅设计方案:

展示路线与人流路线相互穿插,参观过程中可同时将体验空间与展示空间联系在一起产生人与灯具的对话。体现企业文化的“照明传说”展厅情景体验各个空间中,以灯具为构件组合成的小型装置,结合到大装置体内。装置的各个空间之间产生明暗色调差异,参观者在这些大、小空间穿梭。

