

小型公建

区位分析

学校动线核心中转区

- 南洋小街位于海口经济学院校内，是“宿舍-教学区-运动场”的必经动线节点
- 距学生公寓仅5-8分钟步行距离（宿舍是学生高频出发/返回点）；
- 邻近田径运动场（课后、傍晚运动人群的休闲中转地）
- 离1教3-5分钟步行距离（上下课人流会自然途经）。



竞争分析

- 现有业态：刚需为主，服装类竞争弱
- 小街当前主导业态是餐饮（奶茶、快餐）、便利店、打印店（都是学生日常刚需）；
- 服装类业态通常只有1-2家，且多是“平价女装/基础男装”，风格同质化，缺乏细分定位（比如小众穿搭、情侣装、场景化着装）。



人群分析

- 客群：精准且高粘性的学生群体
- 核心客群是海口经济学院的1.5-2万全日制学生（高校普遍规模）：
 - 年龄：18-22岁，是服装消费的高频群体；
 - 消费能力：月生活费多在1500-2500元，服装消费占比15%-20%（每月约200-500元）；
 - 偏好：主打“平价+颜值”，偏爱休闲风、校园潮牌、小众设计款，对价格敏感但复购频率高。



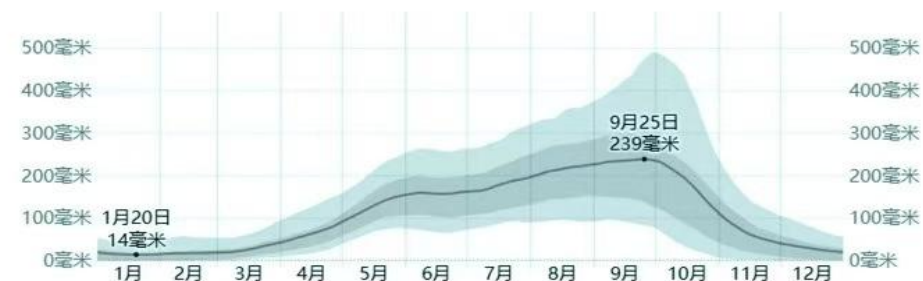
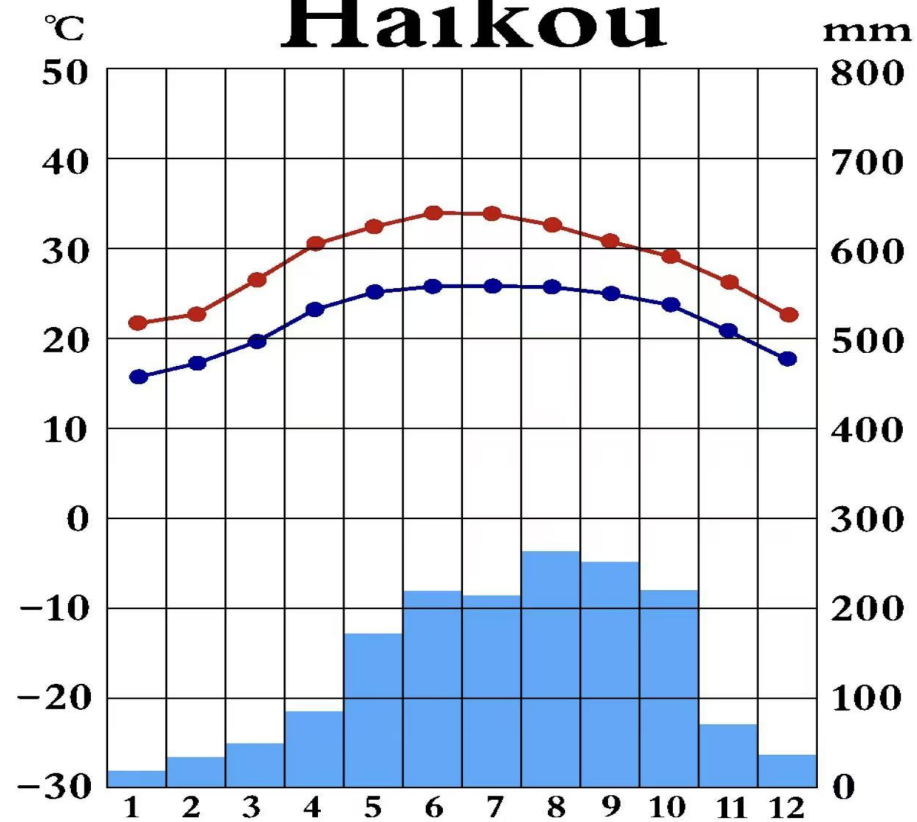
流量分析

- 流量：时段集中，淡旺季分明
- 高峰时段：工作日11:30-13:30（午餐后）、17:30-19:30（晚餐后）；周末10:00-21:00（全天人流密集）；
- 淡旺季：学期中人流稳定（日均覆盖学生约30%-50%），但寒暑假（约3个月）人流量锐减至不足10%。

气候分析

- 海口气候核心：全年高温湿热，雨季（5-10月）降水集中，冬季短暂温和。
- 服装店策略（极简版）：
 1. 主打品类：常年主推透气速干的夏装（T恤、短裤、连衣裙）。
 2. 必备单品：备好防风防水外套和速干裤应对雨季。
 3. 冬季策略：只备薄款卫衣/夹克，无需厚重冬装。
 4. 面料关键：棉、麻、速干面料为王道，杜绝厚重材质

The climate data for Haikou



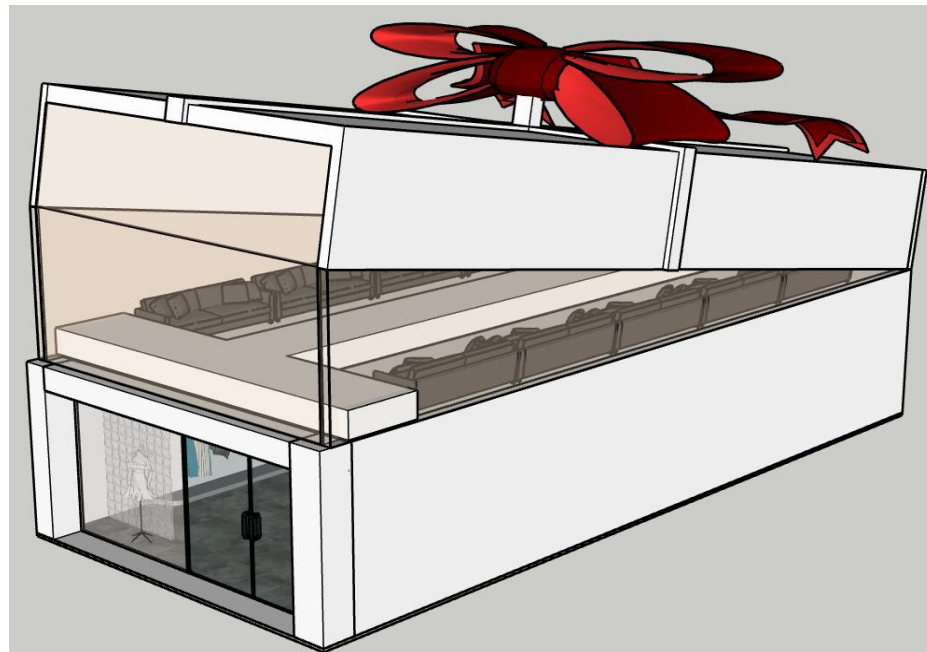
平均降雨量

原因总结

位置佳、客群稳、竞争少。

具体来说：店铺位于大学校内人流核心区，拥有1.5-2万稳定的年轻学生客群，而现有服装业态选择少且同质化严重，市场潜力大。

设计说明



- 本设计以“礼盒”为核心意象，借简洁盒体与红色蝴蝶结塑造标识性时尚容器：一层设通透式服装店承载商业展示，二层依托院校模特、服设专业需求设半开放T台秀场，既以礼盒形态强化空间仪式感，也实现商业消费与专业实践的场景融合，让建筑成为街区里的时尚展示舞台。

概念设计



以“礼盒”为核心意象，既带着时尚领域的“包裹感与展示感”——适配服装商品陈列、服设作品展演的需求；又以盒体为载体，做到“商业场景与专业实践的共生”：

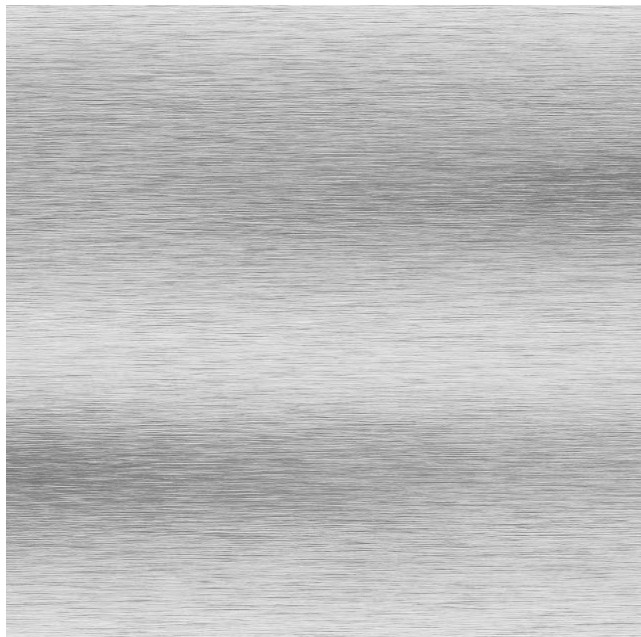


一层是面向公众的服装店，二层是学校服设、模特专业的专属T台，让建筑不只是单一空间，而是链接校园专业教学与公共时尚体验的复合平台，既兑现了礼盒“开启惊喜”的寓意，也让专业成果有了直接展示的出口。

材料



石膏

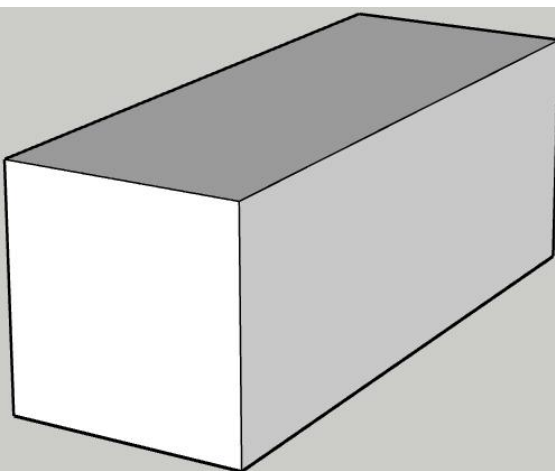


不锈钢

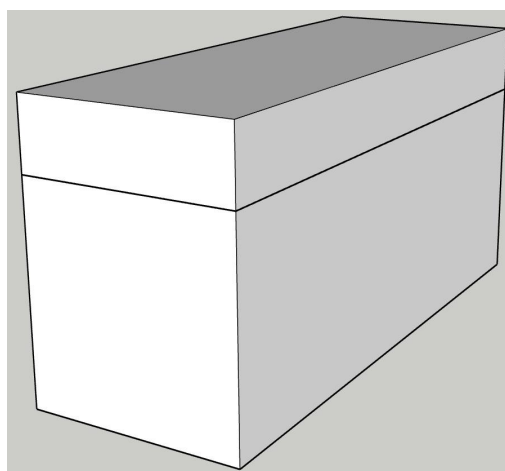


玻璃

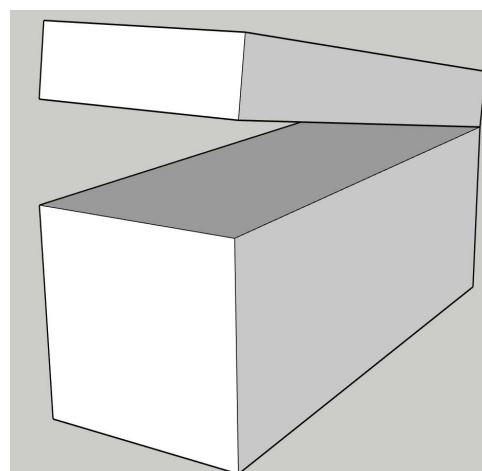
体块分析



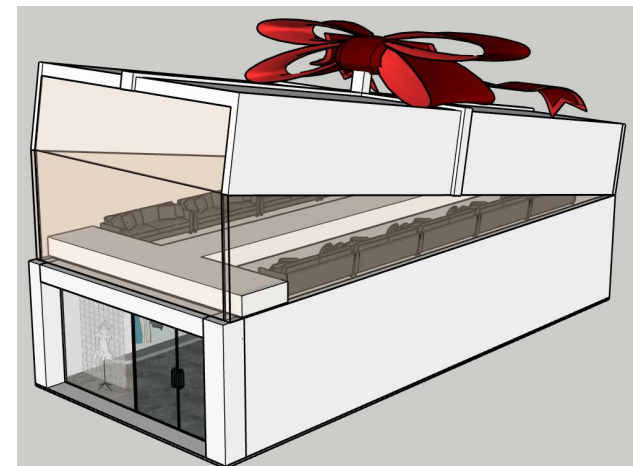
一个长方体



分为盖子和盒身

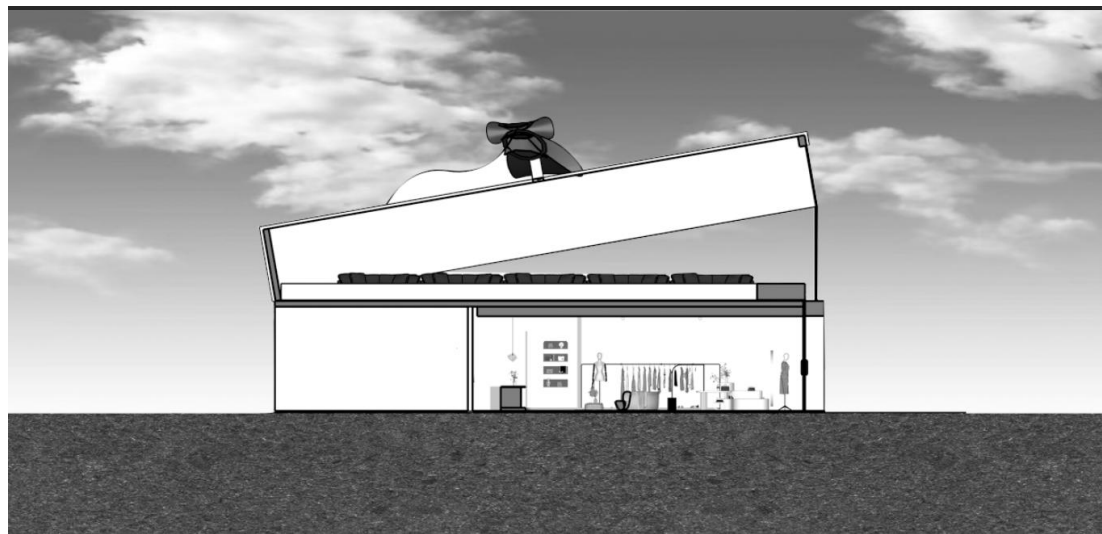


打开盒盖

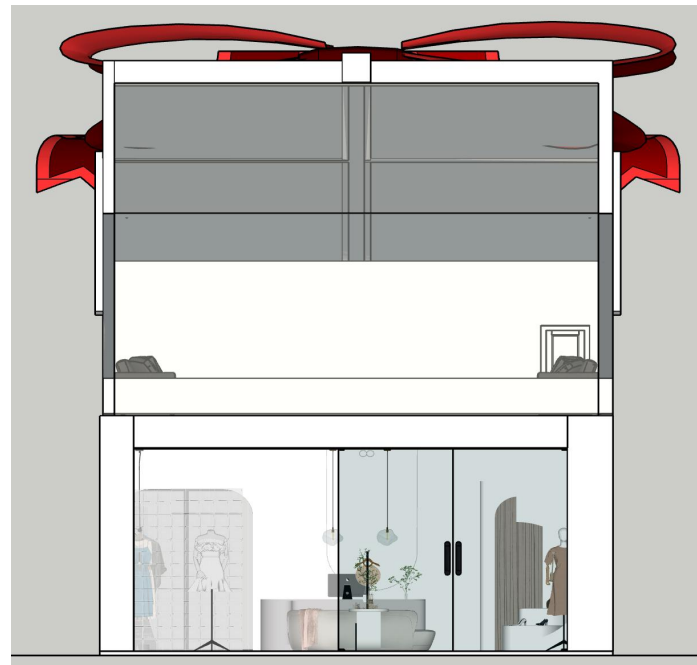


细化

剖面图，立面图

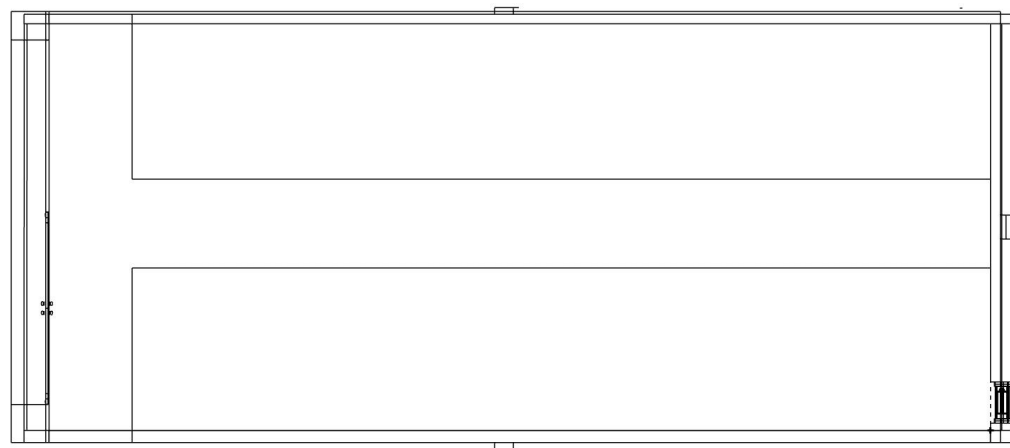


剖面图



立面图

平面图



效果图



效果图



效果图

