# 2024年旅游项目策划案例(汇总9篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-01

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。旅游项目策划案例篇一管理资源吧（），海量企业管理资料免费...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**旅游项目策划案例篇一**

管理资源吧（），海量企业管理资料免费下载！

成功策划及策划案例分析

一、如何评判一个广告策划案是否成功？

广告的自身是要推销一种商品，这使它本身具有了极强的功利性和实用性；

而为了达到这一目的，广告人又竭其所能，赋与了它无穷无尽的表现形式，绘画、音乐、摄影、声像„„几乎无所不涉，由于此又赋予了广告以艺术的特点，也正因为此，这一艺术与社会消费心理相结合的产物使得广告策划案是否成功的标准向来众说纷云，莫筹一是。

目前，流传着这样几种观点，我们不妨来看看：

1、利润观：认为企业是以赢利为目的的，广告策划方案实施结果为企业赢得了实在的利润，（如：销售额的大幅提升等）就是成功的。

2、轰动观：认为广告的目的是要让大众“知道”，因而其成功的标志便是引起

了大众关注，造成了轰动效应。

3、铺路观：认为广告策划要为品牌的长期发展铺路，只有有利于品牌形象的长期建设，才是成功的。

4、双赢观：认为只有既推进了企业的自身利益，又树立或完善了企业的社会形象的策划案，才是成功的策划。

5、国情观：认为成功的广告策划应立足本国国情（即文化、传统、道德、审美及生活水平等），并得到国人的接受与认同。

以上各观点各有道理，却犯了一个共同的错误——以偏盖全，一叶障目了。

一个成功的广告策划，它所达到的效果应当是全方位的，绝不能抓其一点，不及其余或考虑不周，顾此失彼，具体而言，它必须做到以下三点：

1、促进了该项商品（产品或服务）的销售；

2、增强了该项商品的美誉度，知名度与忠诚度；

3、反映了品牌长期的规划策略，促进了品牌的价值提升。

由此三点来分析一个成功的策划案目前存在有三大“忌”。

一忌过份强调形式，一味追求轰动效应而忽视了对产品本身的销售诉求。此

类广告往往滥用“新奇”也许会给消费者留下好印象，却不知产品，而更多的则

更多免费下载，敬请登陆：

不明就里，给消费者云山雾绕之感。

个广告人首先应是一个极聪明的销售人员，他所运用的各种策手法

厂长对企业员工说什么，我们也可以不管，但一个产旦成为广告，并向社会公开发表，它本身已成了一个能忽视社会反应，更不能对社会公益形成破坏。目前发表的广告有许多是平白枯燥的或是大喊我是最好，了的，对这种广告的效果，我们也就不言而喻了。

略表告西境好策不。公，我们可以不品公在你的众中选销行国择售为各了信。媒我息而介就

忌目光短浅，只顾眼前。企业的运作与品牌的经营是一个长期的过，而

科的科学，而不是靠一个聪明的脑子偶。它的表现手法是灵感与创意，但它的作，要使一则广告策划成功，必须做大产品全面认识，对市场进行了深入的调、策略、诉求、创意表现、促销效果、面来完成传播，来达到即定目的的，只言：这，是一个成功的广告策划案。

工序，同时费者有效传在消费者的的成功。

保障一个优秀策划案一般要具备七个因素：

一个因素是取得客户（即广告主）的支持。其实，客户将产品或劳交与

告公司策划就是支持的开始，是对广告策划人的信任。如何保持客的支持，并努力实施整个广告运动过程，是一个优秀广告策划案成功的首要条件，要完成此条件应从三方面来讲：

行策划，并为策划案的实施出谋出策；

2、爱客户的产品，广告人要小心奕奕地从客户手中接过这个婴儿——产品或服

务，并耐心向其父母—客户请教有关这个婴儿的一切，倾注感情去抚养；

使广告策划案更添成功元素。

第二个因素是成本问题。广告策划案之所以优秀，其中一个原因就是能体现

最优化原则，即以尽可能少的成本，发挥尽可能大的良好效果。这些都可在广告媒介和促销的策划上得到体现。

第三个决定因素是成功的媒介表现，令使十万元的媒介费用发挥出相当于百

万甚至千万元的效果。在信息爆炸的今天，广告媒体起着推波助澜的作用，几乎是无孔不入，而且新的广告媒体不断涌现。而客户在媒体上的投入是有限的，没有很好的媒介表现，广告表现就是会湮没于广告汪洋之中，有声有色，却毫元效果。广告界有一句名言：“我知道有一半的广告投入没有效果，糟糕的是我不知道到底是哪一半。”而媒介策划的责任就是尽可能将这一半缩到最小。

譬如一国内著名策划公司给一种减肥用品所策划的媒介表现，就很好地体现

了最优化原则。当时，还没有减肥用品在——晚报的中缝登广告，而且目标消费者是青年女性的减肥用品在主要阅读对象是青年女性的晚报上登广告，利用中缝的瘦长，给人以直接的联想，加上非同凡响的文案创意，效果自然不寻常，这种减肥用品的销量当即直线上升。

第四个因素是促销策划，促销策划应根据产品和市场的实际情况，以最优化

组合与广告媒介表现相得益彰。一般而言，sp能为某品牌达成五个基本任务：

1、获得试用产品；

2、以试用品说服初步试用者再购，建立一种购买型态；

3、增加产品的消费；

4、消除竞争的推广；

5、影响同类别产品。

另一方面，我们也须了解，即使最好的促销计划，也不一定能达成如下目的：

1、促销不能建立忠诚度；

2、促销不能扳回衰退的销售趋势；

3、促销不能改变“不被接受”的产品。

只有将促销用途限制理解透彻,才可以避免成本的浪费,发挥促销的积极用途。

五个因素是社会因素。它与社会文化因素密切相关。社会的主流文化价值观

念如一株花一样，不同的花枝绽放出相同的花，它通过人们和他们自己的关系，与其他人的关系以及与各种机构、社会、自然的关系表现出来。比如说，人们与社会的关系可以用生活方式来划分，按生活方式人们可分下面几类：

3、捞取者,他们收取能从社会得到的东西,他们热衷于到官僚和权势的职位上去；

4、变革者，他们常常是爱提问题的人，通常希望按照他们的看法改变世界。相对于创造者而言，他们生活的比较相对朴素。

6、逃避者，他们有一种躲避的倾向，什么都不要的倾向。成功的广告策划必须考虑不同的目标消费群的的消费心理，广告诉求才会动人心弦，引发共鸣。

第六个因素是要注意各种法律、法规。如《商标法》、《广告法》等等，也要熟悉其他行业相关的法律，使我们的策划案能拾遗补漏，为迈向成功打下根基。

第七个因素就是具体实施的细节。虽然有时候看起来是小因素，但有时优秀

策品员成产产 渠种是 一而取条

道的选择是使产品毫无塞车之苦到达消费者手中的重要因素，这种因素都将影响到优秀策划能否成功，甚至在某些时候起决定作用，我们作策划时不应忽视的。

个优秀广告策划案的成功，是由以上几大因素鼎力支撑而来的。因，要

得成功，就须将上述几方面因素一块一块的铺垫出一条道路——一通向优秀广告策划案成功之路。

**旅游项目策划案例篇二**

1，协会简介：

(活动开始由会长发言介绍本协会内容背景。)

2，活动意义：

作为青春的代言人，大学生总是奔放着年轻的活力，充满着对生活的热情。为了丰富我协会的文化生活，提高大学文化品位，展现大学精神风貌，展示社团风采，营造一个良好的校园文化气息，给学生提供一个展示自我才华和特长的舞台。

二，活动主题：

1，展现青春本色

2，构建和谐团体

3，彰显个性魅力

三，活动组织：

it协会

四，活动对象：

全体it协会成员

五，活动时间：

(待定)

六，活动地点：

北海职业学院校区

七，活动形式：

可以自由组成小组，或个人。

八，活动内容：

歌唱，舞蹈，小品，相声，时装绣等，要求内容健康向上即可。

**旅游项目策划案例篇三**

创新（innovation）科技（technology）

激发大学生创新能力，提高大学生创新意识，体现理论结合实践的科技水平。

培养当代大学生的时间能力，提高大学生的科技文化水平，激发大学生创新能力，提高大学生创新意识。丰富校园生活，创造良好学习氛围，提高学生工程实践素质。

此次活动在我校社团展演的氛围中拉开帷幕，由电脑爱好者协会承办，为大学生的创新实践能力创造了一次很好的锻炼机会，为全校学生提供了一次很好的交流学习的平台。同时此次活动中创意多媒体课件制作也为院多媒体课件制作大赛做准备。此次活动历时两周时间，对于提高我校的学术氛围和丰富校园文化具有重大意义。

淮南师范学院全体在校学生。

淮南师范学院泉山校区。

xx年6月3日——xx年6月11日

承办单位：淮南师范学院电脑爱好者协会。

赞助单位：合肥技嘉科技。

1、宣传时间：xx年6月3日——xx年6月5日。

2、宣传方式：a、板牌，橱窗、横幅等b、校园广播、协会网站等。

3、宣传宗旨：力求将活动信息准确及时传达到各位同学，积极提高学生参加活动的热情，营造良好的文化氛围。

1、创意多媒体课件制作大赛。

2、键盘英雄。

1、活动主题：舞动青春飞扬梦想我的.精彩大学生活。

2、决赛时间：xx年6月11日下午3点半。

3、决赛地点：401教室。

4、报名方式：

a、xx年6月3日食堂门口现场报名。

b、短信报名：编辑短信“多媒体课件制作+姓名+系别+专业+联系方式”发送到（李凤阳）。

5、参赛对象：淮南师范学院全体在校生。

6、参赛作品要求：

a.上交的作品里应注明题目，参赛选手的信息（包括姓名、专业班级、联系方式等）。

b.作品内容积极健康向上，展现当代大学生的精彩生活。

c.参赛作品反映的内容可以是个人，也可以是集体（比如宿舍、班级），但参赛作品的作者署名也只能为个人或集体名。

d.所有上交的作品必须原创，未在其他赛事或媒体上发表过，如有抄袭一经查实立即取消其参赛资格。

e.参赛作品中应包括flash动画，视频，音频文件等。

f.参赛作品的时间最好控制在10分钟左右。

7、评分标准：

a、作品主题内容（30%）

b、作品观赏性（30%）

c、创意性（20%）

d、语言表达（10%）

e、时间控制（10%）

8、奖项设置

特等奖1名

一等奖1名

二等奖2名

三等奖2名

优秀奖5名

9、评委老师：（待定）

10、活动经费：证书+条幅=80元

总费用80元

1、报名时间：xx年6月3日。

2、报名方式：a、食堂门口现场报名b、短信报名:编辑短信内容“键盘英雄+姓名+专业班级+联系方式”发送到（凌阳）。

3、比赛时间：xx年6月10日晚7点。

4、比赛地点：229教室。

5、参赛对象：淮南师范学院全体在校生。

6、比赛方式：参赛选手将给定的文章按照输入要求输入到电脑中，限制输入法。

7、评定方法：评委团通过选手完成文章输入的时间长短而定，错一字增加2秒，漏一字增加3秒，用时最短选手获胜。若打字途中发现选手更换输入法，则取消其比赛资格。

8、比赛评委：电脑爱好者协会各部负责人。

9、奖项设置：

一等奖1名

二等奖2名

三等奖3名

10、活动经费：奖品+条幅+宣传材料=120元

总费用120元

**旅游项目策划案例篇四**

一、婚典现场布置

现场以西式婚礼装饰为主，体现时尚高雅。

宴会厅入口使用粉纱和气球花或鲜花装饰，签到台使用粉纱和气球装饰，台面放置鲜花装饰。走廊也使用粉纱和气球花或鲜花装饰。

背景西式铁艺背板或灯柱背板。主台中间靠后摆放水晶烛台，两边分别摆放香槟塔、多层婚礼蛋糕。

通向主礼台的幸福通道放置红地毯，两侧摆放鲜花灯柱8-10个，入口摆放鲜花拱门。餐桌放红粉飘空气球一对活跃气氛。

二、婚典的初步主持程序

1、开场2、宣誓3、接受礼物4、鞠躬敬礼5、喝交杯酒6、烛光仪式7、讲话8、尾声

9、活动部分

三、婚典使用器材及物品：

1、酒店门口龙凤拱门(租用，150元)

2、迎宾水牌(酒店负责或制作)

3、来宾签到台(酒店负责)来宾签到台粉纱和鲜花装饰(公司赠送)

5、鲜花走道灯柱(租用，50元/个\_8个=400元)

7、音响控制台、音箱、有线和无线麦克等音响设备(酒店提供)。

8、追光灯、泡泡机、烟雾机(租用，150+150=300元，赠送烟雾机)

9、多层婚礼蛋糕、蛋糕刀。(酒店负责或自定)婚礼蛋糕周围的鲜花装饰(公司赠送)

10、香槟杯塔(酒店负责)香槟塔周围的鲜花装饰(公司赠送)香槟酒(自带，两瓶烟台张裕桃红气泡葡萄，26元左右/瓶)

11、水晶烛台(租用，300元，包括主纪念蜡烛、一帆风顺水蜡、鲜花装饰)

12、餐桌放红粉飘空气球(10元/一对)

13、典礼过程中放的礼花(10元/个)

14、新人入场时撒的鲜花瓣和花篮(公司赠送)

15、头车装饰(普通180元、加长260)尾车装饰(使用装饰拉花，公司赠送)

16、娘手捧花：90元(粉玫瑰、白百合或自选)新娘头花(公司赠送)胸花12个(公司赠送)

四、现场所需工作人员及工作安排

1、婚礼策划主持人一名，负责整个婚礼的策划、主持。

2、专业婚礼摄像师一名，负责整个现场准备、典礼、宴会及外景情况的记录。

3、专业婚礼摄影师一名，专业水准、专业设备、负责整个现场的影像记录。

4、专业化妆师造型师一名，负责新娘的化妆、盘发及造型设计。

5、键盘师一名，负责典礼前迎宾，典礼中配合主持人，宴会中的演奏、演唱。

6、婚礼督导一名，负责整个婚礼的现场人员协调，设备的使用，婚礼节奏的控制。

五、相关人员的报价

1、资深策划主持人：300元

2、甲级摄像师：350元

3、甲级摄影师：150元

4、键盘师：150元

5、甲级化妆造型师：200元

安庆婚庆策划案例2

第一部分：服务人员分工、职责

(一)、证婚人、主婚人;伴郎、伴娘;酒店总管、车队总管;司仪、摄像师、照相师。

一、证婚人、主婚人证婚人顾名思义是婚姻合法的证明人。以男方家族为中心，从礼仪的角度证婚人居客位，礼仪次序上一般在主婚人前面，过去通常由红娘担任。证婚人讲话的主要内容就是：“婚姻合法、恭喜新婚”等。通常证婚人由女方聘请，大多是新娘单位领导。证婚人当然也可以由男方聘请。主婚人按传统礼俗是由新郎的父母担任，从礼仪的角度主婚人居主位，礼仪次序上一般在证婚人后面。现在父母大多不亲自主婚而是委托别人替自己主婚，所以主婚人的工作就是替父母主婚，他讲话的要点就是：“感谢嘉宾，叮嘱新人，提些成家以后的要求”等，俗称致“新婚训词”。主婚人必须男方聘请。证婚人、主婚人婚礼时佩带身份红花，婚礼致辞不能长篇大论。必须准时到达酒店，以上午10点30分为好。

二、伴郎、伴娘必须未婚，人数对等，从身高上尽量不要比新人高太多。伴郎、伴娘在婚日当天都要衣装得体，时刻注意与新人形影不离，为新人提供他们最需要的贴身服务。伴娘如果穿婚纱就不要盘头、化浓妆;伴郎注意西装革履。伴娘一般要为新娘带些简单的化妆品、私用品，随时为新娘补妆等;还要背一小包，为新人受存贺礼等物品。伴郎陪同新人给来宾敬酒。

三、酒店总管酒店总管对酒店的准备工作整体负责，由他牵头，5--6名迎宾人员配合。

主要工作是：

1、往酒店搬运喜庆用品，包括三大类：

a、烟、酒、糖、瓜子、饮料。

b、\'喜\'字、双面胶、证婚、主婚的胸花、结婚证、喜联、议程、条幅、婚庆道具(比如：花廊、花环、婚誓宣言等)。

2、贴\'喜\'字、喜联、婚礼议程、布置婚礼现场背景道具、挂条幅、试音响、检查麦克风、婚礼进行曲等(可交由专业婚庆公司安排)。

3、准备婚宴引导、指示标识、台签;重点按排娘家桌，安排专人迎宾等。迎宾时要礼貌得体并注意防止外来不相干的人员参与(换言之：提防喜贼浑水摸鱼)。

4、摆台、准备交杯酒与酒店衔接安排服务员摆台，瓜子、酒烟、饮料、喜糖;交杯酒选用高脚杯，倒可口可乐或红酒，托盘装载，下衬白口布撒红玫瑰花瓣。摆台时可视实际情况考虑是否在婚礼结束后再摆放饮料，以避免个别客人用饮料摇晃后喷射新人。

5、给车队封礼、拆花车的鲜花车队到了酒店不管客人下车与否按约定给礼车封喜礼;安排专人迅速拆花车的鲜花，花车引擎盖上的花团原样取下送到典礼舞台装饰。

6、在酒店举行婚礼还要和酒店保安衔接不要让其他车紧贴酒店大门台阶处停放。因为花车一般不从正常的行车道进入酒店，多是选择酒店台阶下的广场停在酒店门前，这样视觉开阔利于制造宏大的现场效果。如果酒店门口有喷泉等要提示酒店打开。

7、代表主家和酒店商定其一：婚礼没有开始不要上凉菜。因为婚礼开始时要喷花、撒花容易污染菜肴;上好凉菜也不利于来宾集中注意观礼。

其二：凡是非约定的消费，酒店必须征的酒店总管或主家同意，避免非正常支出过多。

其三：与酒店印证婚宴酒席总数，确定首次开席总数;尽可能安排十人一桌后开席，避免浪费。

其四：注意婚宴酒席要在正中留出新人出场过道和婚礼现场应有的空间。

其五：商定酒水放置地点、供应程序等，并有专人负责。

8、婚宴结束后提醒帮助主家收摊。安排服务人员就餐，检查是否有客人遗失物品，收拾剩余烟酒等，剩菜打包等。

四、车队总管

1、帮助新人按民俗要求因地制宜拟定行车路线，迎娶时间，并确定双方迎送人数安排足够的迎亲车辆。行车路线定下后能预先跑一遍，作到用时、交通管制、禁行等心中有数，然后划出正规的能一目了然的行车路线图并标明出发地、娘家、酒店、什么路段整理车队及车队总管、酒店总管、新郎等相关人员的联络方式等相关内容。迎娶时间以保证上午10：30回到酒店为。依据这个标准考虑路程远近、交通状况拟定什么时候出发、什么时候到娘家等。娘家从进门到出发要留最少40分钟的时间。整体时间设计还要有最少15分钟的预留量，应付堵车等突发事件。

2、车队总管要对花车以足够的重视，什么时候去扎，什么时候扎好都要心中有数。同时，胸花、手捧花、鲜花瓣也要一个不少的准时带回。花车在出发前半个小时回到出发地，因为新郎出发前还要用身份花、手捧花等。

3、婚日早晨按约定时间顺车队。摄像车在最前面，离花车最少60米就位;然后花车打头，其余依据礼车档次的高低考虑民俗的要求依次顺好，要求顺成笔直的一条线;给每台车发行车路线图并在礼车倒车镜上按民俗讲究系红布条、红花后者贴\'喜\'字。

4、车队到娘家后依据娘家地形考虑车队进入、摆放、调头等问题。车队出娘家还要考虑娘家街坊邻居拦喜，一般备喜糖喜烟应付。

5、车队到酒店后花车按约定位置停放(花车一般不走正常的车道)，车队总管要提醒配合酒店总管给车队封喜礼、待新人下车后拆花车花等。

(二)、娶女客、压车童、灯光师、音响师、礼炮手、撒喜糖、撒鲜花、酒店迎宾、辅礼人员。

一、娶女客受男方父母委托参与迎娶，重点是迎接娘家人。到娘家后陪娘家人寒暄致意、互相道喜，出门时陪同引导娘家人上礼车，到酒店后陪同引导娘家人到指定的酒席就坐，避免大家都簇拥着新人娘家人没人照顾，要使女方客人至始至中感觉有专人照顾。

二、撒喜糖讲究撒的越晚越好，在娘家新娘上花车后，娘家人也上的差不多的时候撒;撒喜糖要注意防止围观群众哄抢提兜;撒喜糖时还要注意不要一次撒完要留一点以备有人拦喜时用。

三、礼炮手打礼炮时要仔细阅读礼宾炮的说明书，观察风向，一般顶风打。注意按司仪要求的时间、方位准时打响。

(三)、婚日当天服务人员、来宾的基本礼仪要求

一、整体听从司仪安排指挥，然后大家各司其职，各负其责，相互配合，在约定的时间内把自己承诺的服务工作准时完成。严禁推委、扯皮。

二、众星捧月。注意随时随地簇拥新人，服务人员、来宾的站位在新人的后面，使其充分感受“一生中当回主角的幸福”。

三、注意不要挡镜头。摄象机与新人之间的直线距离大家不要遮挡或者来回过。

四、注意庆典的安全问题。彩桶是易燃品，使用时要避火源，点烟时要避开喷射的彩桶。

五、注意喜庆用品的均匀使用，不要扎堆用，是婚庆全天都有喜庆用品烘托气氛。

六、注意闹喜时给新娘以基本的尊重。喷射彩桶时不要往新娘脸上喷射。

七、注意服饰整洁，忌衣饰邋遢，穿违反吉利的服饰;闹喜忌讳恶作剧的方式。

第二部分：喜庆物品的采购准备

一、宏观包括新房、装修、家具、电器、生活必需品、洞房装饰、摆件等。

二、微观

1、烟、酒、糖、瓜子、饮料按需采购。其中酒要注意包括给车队司机的封礼，新人婚宴敬酒所需。喜糖、瓜子考虑婚礼过后给个别朋友亲戚的回礼。夏天还要准备啤酒。

3、彩桶彩桶分为彩花(也叫喷花)、彩雪(飞雪)、彩条(彩带)，选购时注意三种都要，以彩花、彩条为主，彩雪为辅。还要注意盖子的颜色，一般盖子是什么颜色，喷出来的花就是什么颜色，所以要多选择红色并注意色彩搭配。彩雪注意一定不要买白盖的，是红盖。彩桶要注意选购正规厂家的产品，保证庆典质量。通常要检查彩桶包装上是否有厂名、厂址、电话，不要买三无产品。彩桶视婚礼档次、规模按需采购。一般需要16桶--60桶。以20桶为例：8桶彩花、8桶彩条、4桶彩雪这样的花色数量搭配为。

要注意在婚日前把商标拆下、口袋拆开等。新婚信物常见的是结婚戒指，也有彼此为对方准备一份有纪念意义的婚前保密的礼物婚礼上相赠，并让对方猜一猜。婚誓宣言彼此拟就或者是司仪提供。也可以彼此用对方的语气为对方拟就对方的婚誓宣言，婚前保密，婚礼请对方宣读，这种方法非常有趣。

6、胸花、手捧花、头花、腕花、鲜花瓣戴胸花的人有新郎、新娘;双方家长;证婚人、主婚人;伴郎、伴娘;司仪、贵宾等，相应准备。手捧花一束，由新郎见到新娘时献上。头花、腕花指新娘盘头、手腕所用的鲜花，一般由百合、洋兰等组成。鲜花瓣指红玫瑰花瓣，数量多多益善，在婚日当天娘家迎娶、大婚礼上抛撒。

8、婚庆活动所需的各种烘托喜庆气氛的道具。比如：婚礼背景、音响、音乐光盘、花廊、彩虹门、红地毯、喜庆红烛、演艺伴宴、条幅、乐队、放飞气球鸽子等等。

第三部分：新人礼仪要求

一、大方得体，喜笑颜开。新郎新娘彼此准备一幅灿烂的笑容。即使个别人闹喜有些过分，新人也不能发脾气、不高兴。至始至终都要满面春风。

二、坦然的享受服务。婚前新人在司仪协调下把一切事情分配到人，婚日新郎要找到首长的气派，千万不要进入总管的状态;新娘找到公主的感觉，彼此坦然的享受服务。即使朋友们所做的服务工作与新人的要求有些距离也要随其自然，因为新人在婚日当天再去安排什么几乎于事无补。还影响新人的风度。

三、新人要注意在婚日当天，时刻行影相伴，行“挽臂扎”，保持肩并肩、膀靠膀和幸福的微笑。

四、在室内空间比较小的时候要注意给摄像师个“面子”，以方便他多拍新人正面镜头。

五、新娘要注意自我保护。在闺房要给新郎开门时、到酒店要下花车时、婚礼开始新娘出场时都是彩桶喷射最火暴的时间段，新娘要注意这些时候把头纱放下遮挡。

六、新人敬酒本着长幼有序，先女方客人、后男方客人;先长辈、领导，后一般朋友的原则。敬女方客人新郎端酒，敬男方客人新娘端酒。新人敬酒不要踹酒、缠酒，做到敬酒不劝酒，要快速得体，以保证桌桌到为原则，一般酒席尽可能一桌一端。

第四部分：确定婚礼风格、形式、档次

一生大喜是婚礼。怎样把婚礼办得隆重气派很满意，甜蜜幸福常回忆?首先要选择自己喜欢的婚庆形式。每一种婚礼形式都有其特定的标志性内容。现代流行式婚礼就是我们最常见的富有时代特征的婚庆形式，花车娶亲、酒店典礼、大宴宾朋、新人敬酒、喜闹洞房等。集体婚礼是最省心省事的选择，也是政府大力提倡的，但不利于突出婚礼个性。传统的婚礼形式又称纯中式婚礼，其主要内容是花轿摇、唢呐响、接新娘、红霞帔、红盖头、戴红花、点花烛、拜天地、敬高堂、入洞房等。每个民族的婚礼都有自己的传统和特色，我国有五十六个民族，婚礼‘十里不同风，百里不同俗’，各有千秋;想使自己的婚礼办得新颖别致，充满异乡情调，借鉴少数民族的婚庆习俗不失为一种很好的选择。欧美教堂圣经唱，指的是欧美婚俗，采用这种婚礼形式一般新人中至少有一位是-教徒;其主要内容是教堂、神父、圣经、圣水、婚誓、婚戒、唱诗班等。中西合璧式婚礼是指教堂婚礼和现代流行式婚礼的结合，这种形式在港、澳、台很常见，采用自助餐的形式，别开生面，婚礼溶入舞会和表演之中，大家载歌载舞，众星捧月共同为新人祝福。绿色田园结鸳鸯是室外婚礼的代表，在大自然中天地作证、山河作证、来宾作证，结发成婚;共植爱情树，焚香立誓，执子之手，与子偕老。另类婚礼的形式多种多样，空中结婚、水下结婚等等;目的是标新立异，与众不同，新颖刺激，终身难忘。

确定婚礼形式和内容后，要明确婚礼的档次、规格和投入计划，然后委托专业人员策划、安排、操办或者自行设计计划书有条不紊进行准备。

婚礼创意和策划因人而异，在量力而行的基础上，只要盛大喜庆，‘一生中当回主角’，使新人充分体验到婚姻的神圣幸福，心满意足，终身难忘，就是好的创意和策划。

婚礼筹备工作清单

司仪:安排与主持行礼时间及行礼过程，控制酒席开始的时间。

伴郎:帮助新郎处理临时状况，随时跟随新郎活动，听从新郎指挥

伴娘:帮助新娘处理临时情况，帮助新娘换妆，听从新娘安排

总招待:负责调配工作人员及控制现场情况

收礼人:负责来宾签名、礼金收纳、帐务处理与礼金保管(可以由亲朋好友担任，也可由好友担任)

司机人员:驾驶礼车

挡酒人员:善于交际、能喝酒并可代解纠缠的同事、好友担任，主要任务为保护新郎、新娘

注意事项:

1、所有工作人员应于婚礼前7-10天前通知新人并确认能否出席。

2、工作人员在婚礼当天要提早到达工作地点。

3、新郎、新娘应准备酬谢工作人员的红包，金额可依实际情况而定。也可在事后设宴感谢

如何安排婚宴座位

婚宴中的座位的确很重要，在中国传统礼仪中，座位是与这个人的身份和地位紧密联系在一起的。所以，在你的终身大事上，这个细节不可以马虎哦!

1、父母亲戚，父母的朋友同事

双方的父母应有各自单独的席位，父母的长辈、姐妹兄弟可安排在同一桌或相邻的同区域桌，给长辈一个较尊贵的席位也方便a父母给他们照顾，座位顺序索性让父母自己安排。

通常新娘与新郎父母桌应靠近主桌并分列红地毯两侧，同一方来宾在同一区比较方便交流。

2、新人的同事朋友业务伙伴

这部分人新人应在长辈之后首先招呼，互相熟识的尽量安排在同一桌，不熟识的则需在每桌安插一位熟落的好友及时照顾，这样会礼貌一些，请把他们安排在整个宴会区的中段。

3、同学好友

大多是新人的死党，不必刻意招呼，一定会耐心等新人的出现，不妨把他们安排在宴会区最后几桌，既让他们自得其乐，也避免了闹酒影响整个婚礼的进程，这部分也包括帮忙的工作人员。

安排座位时可以请餐饮部门提供桌位图，并为每一桌编号或取好名字，这样排座位会比较能照顾好方方面面，把这张桌位图和按桌列印的来宾名单多准备几份，方便来宾入座的同时，尽显主人的细致和周到。

1.如果有新房的话要提前半年到一年装修新房，然后新家布置，购买家电、家具等

2.搞定婚纱照(从谈单子到出片最快也要1个月左右，因此建议提前三个月以上准备)

3.决定婚礼日期、仪式及婚宴方式;确定伴郎、伴娘，确定主婚人、证婚人

4.确定婚礼预算，选择婚宴地点，估计来宾人数，酒席数量，确认酒席菜单、价格，确认婚宴现场的音响效果(现在婚礼酒店都不大好订，建议提前5月左右的时间去订酒店)

5.婚礼用品采购：首饰、家居(床上用品、婚房摆饰等)、化妆品、衣服、鞋、婚宴用品(烟酒瓜子糖)、婚庆用品(喜贴、喜糖、红包、礼炮、彩喷、洒花等)

安庆婚庆策划案例3

一、确定婚礼的基本要素：

婚礼日期：

地点：

主角：

配角：

嘉宾代表：

司仪：

摄像师：

现场督导：

二、请柬和喜糖的发放工作：

1、上门发放

2、电话通知，在婚礼时可以补上请柬和喜糖

3、婚礼的前一周再次确定重要人士的到达情况

三、服装及新娘(伴娘)首饰的准备工作：

1、新娘服装(婚纱至少一套及配套头纱和手套，礼服一套，便装一套)

2、新郎服装(一套西装、两条领带、两件衬衣)

3、父母服装(西装或唐装或礼服)

4、新娘(伴娘)的首饰(头纱、手套)、新鞋、及补妆用的化妆品

5、贵重物体请在婚礼当天交你们的亲人保管，以免遗失

6、新娘做好护肤保养及美甲护理

四、新人自行准备及督促酒店准备的辅助婚礼道具：

1、结婚戒指(我们可为你提供假戒，避免百忙之中遗失)

2、结婚证书两本(婚礼时交给证婚人)

3、礼宾炮6―20支(此数量参考,新人可根据喜好选择使用及数量，该物品有一定使用危险性，请新人谨慎选择)，确定在各个环节打礼炮的人员。

4、签到簿两本及签到笔两支

5、购买在感恩环节中送给父母的礼物

6、确定一至数名傧相，帮助新人在各个环节上做协调协助工作：如车队集合时间地点的安排，车队队型控制,花车鲜花拆卸至酒店摆放，迎宾及安排来宾入席，维护现场秩序(特别是注意来宾中小朋友不要碰倒碰坏婚礼现场设施设备等)

7、烟和糖，放在迎亲地点、酒店签到台上、喜宴桌上、茶楼等

8、红包，新人派发给花车司机、迎亲亲友、筹备和执行中帮忙的亲友、伴郎伴娘、傧相及小朋友等司机(68-188元)，伴郎、伴娘(88-188元)，开门红包(2-8元)，空红包(签到时备用)

9、与酒店和酒店确认并签定详细的合同内容

10、装饰新房、贴喜字、挂气球、铺床

五、新人需要与酒店沟通的事宜

1.香槟塔和香槟酒是否提供?香槟塔搭几层?

2.蛋糕是否提供?如果提供，提供是几层的?

3.音响是否提供?音响效果如何?

4.更衣室是否提供?有大镜子吗?

5.签到台是否提供，台布是什么颜色的?

6.签到笔和签到本是否提供，具体数量?

7.席位卡或桌卡是否提供?

8.红地毯是否提供?

9.是否赠送婚房?棋牌室和娱乐室是否提供?具体数量?

10.可否自带酒水，有开瓶费吗?

11.酒店是否有特殊的规定和限制?如，冷焰火可否燃放?氢气球可否使用?

12.提醒酒店上菜速度的控制，一般在仪式结束前5―8分钟开始上热菜较为适宜。

六、婚车准备工作：

1、新人确定婚车到达扎花车的时间早上7:30\_\_地点\_鲜花店(婚礼前一个星期将电话交给新郎)

2、确定摄像师、伴郎其他人员到达扎花车地点的时间确认早上7:30\_\_

七、新人婚礼前的状态调整：

1、婚礼前一周是新人最紧张的情绪，请你们调整好自己的心态，保持充足的睡眠;

2、婚礼前的彩排尤其重要，请新人一定用心并配合司仪做好婚礼仪式中的细节;

3、婚礼前晚入睡前再梳理一遍婚礼流程，并请调整好你的闹钟提醒你们正确的作息时间;

4、婚礼当天请新人一定吃早餐，保持充足的体力

八、婚礼前晚上的准备工作：

1、新人安排协助婚礼当天的好友聚会商量婚礼中的具体分工，提醒需要彩排的人员准时到场(新人、伴娘伴郎、新人父母、花童)

2、新人与酒店沟通，彩排时需要试用音响和背景音乐

3、新人需要派人将烟糖酒送到酒店负责人处，并让酒店签收

4、安排婚礼当天不能回家的宾客的住宿

婚礼之执行期

一、出发：

1、扎花车(约45分钟)

2、装扮花

3、迎亲车队拍摄

二、迎亲：

1、迎亲的程序及时间计算：(新人根据实际情况估算)

(注：请新人就事先考虑的路线和时间执行，并在摄像师的督促下顺利完成迎亲，外景拍摄及最后达到酒店的时间)

2、具体的迎亲过程与习俗(参考方案)：

新人根据需要自由准备和使用

?敲门：新郎在男方亲友配合下先闯大门关，进门后直奔新娘闺房敲门，接受女方亲友考验，并在亲友的闹拥下由新娘决定开门时间(新郎事先准备红包)

?献花：新郎入闺房见到新娘后，向新娘献花，做爱情表白

?佩花：新娘和伴娘佩戴胸花

?找鞋：新郎在亲友团的帮助下找到新娘事先藏好的新鞋，并给新娘穿上

?甜粥：双方亲友喝娘家准备的百年好合粥(一般可以加大枣，花生，桂圆，莲米，百合，汤元等)

?敬茶：新人给新娘的父母敬茶，父母给红包

?拍照：亲友拍照留影

?出门：下楼后在上车前，礼宾炮点放(2-4)枚(新人根据需要自行准备)

3、外景拍摄

4、礼仪习惯：

上车：伴郎坐副驾驶位、伴娘做司机后位、新娘做中间位、新郎做副驾驶后位

到达：迎亲车队到达婚礼举办酒店，伴郎先下车为新郎开门，新郎抱新娘下车

5、温馨小贴示：

三、婚礼仪式：

1、仪式前准备(注：#符号由新人安排准备)

\_音乐cd、音控调试由婚庆公司联合酒店完成

\_婚礼执行人员，摄像师到场

\_追光师到场

\_司仪到场，证婚人到场

#结婚证书，结婚戒指和装戒指的道具(交至伴娘)

#签到册和签到笔(交签到接待人员放到签到台上)

#烟和糖(签到台上、喜宴桌上、茶楼等)

#父母准备给新人的红包

#新人准备给童男女和其他相关人员的红包

#准备两瓶假酒(矿泉水)待新人向来宾逐桌敬酒时

备用

2、仪式前程序：

?新人到达酒店后稍作休息补妆，即至签到处迎接来宾

3、婚礼仪式：

?提前5―8分钟作最后准备，新娘补妆

?新郎新娘、伴郎伴娘及花童就位

?新人父母、主婚人，证婚人佩戴胸花入席就坐

?婚礼执行人员就位

?主持人就位

?婚礼仪式正式开始(流程详见“婚礼之婚礼仪式流程”)

?主持人宣布宴会正式开始，请来宾用餐

?新人至休息室换装、做造型

?新人逐桌敬酒(新人和双方父母一起从主宾桌开始敬酒，伴娘呈酒瓶，伴郎呈拖盘，在拖盘里面放四个酒杯)

?来宾餐后娱乐

安庆婚庆策划案例4

新郎：先生新娘：女士

婚礼策划方案婚礼吉日：

婚礼地点：饭店

婚礼概述

欢乐的海洋，高雅而时尚的格调

婚礼的概念：

婚礼将成为你们生活境遇的映射。我们意图使寻常生活融入不平凡的因素，它越接近您的日常生活将越凸显与众不同的特色，并据此戏剧化的反映出来。在此，我们将西安这一城市感受引入婚礼空间，它与酒店的格调相互匹配并与之平安相处，它将形成寻常人们无法体会的生活感受——让高速度的生活节奏平静下来，追求日常生活无法获得的安宁，让高雅和自由的生活照亮爱情的点，让它成为您弥足珍贵的纪念，并让众多的亲朋好友与你们分享这无限幸福的一刻。

婚礼现场以绢花、道具系列在空间上强化高雅的空间气质，渲染你们所处的城市气质，弥漫柔和香水的绢花群组与其在空中的不同层次分布，组成与酒店相和谐的空间格调。色彩以绚丽的景致烘托多彩的婚礼气氛，撒满玫瑰花瓣的红色地毯暗示爱情的道路由鲜花铺设，美丽的花门营造温馨浪漫的爱情空间——而你们将在此相遇共同走向神圣的婚姻舞台。泡泡机制造漂浮的泡泡凸现梦幻般的格调和气质。

婚礼工作人员安排及职责

1.策划师：1名。负责婚礼全程和新人之间的深入、透彻的沟通

，给新人合理、可行的建议，出具详细、具体的策划案，并保证准确无误的实施，特别是每个细节安排、处理，以此提升婚礼的完美质量。是整个婚礼全程的灵魂，是婚礼的总工程师。

2.主持人：1--2名(根据策划师对婚礼的要求)。准确无误的理解、把握策划师意图，了解整个婚礼的主题、基调及所要达到的效果。在婚礼前期彩排及婚礼现场中主导婚礼的进程，渲染本次婚礼现场所要求的气氛氛围，并善于解决婚礼现场的突发细节问题。保证婚礼圆满成功。

3.摄像师：1--2名。为婚礼全过程提供高专业、高品质的全程录象的拍摄者。跟新人密切沟通后了解到---必需要拍的、可拍可不拍的、坚决不能拍的人物、内容。尽量满足新人的需求，保证婚礼仪式的完整性(不关机)。

4.剪辑师：1名。视频录象的后期制作者。提供高品质、高清晰度的，婚礼全程视频录象的，后期制作的，纪念光盘。

5.灯光师：1—3名。婚礼现场的灯光控制者。协调维护婚礼现场要使用的灯光设备，和婚礼现场提供灯光设备人员密切配合，保证婚礼现场灯光的开启、关闭、色彩的转换，以达到完美的舞美灯光效果。

6.化妆师：1—2名。新娘婚礼当天的造型化妆者。负责新娘婚礼当天的早妆、补妆、换妆，配合新娘的需求和先天条件，在条件，在新娘的服饰、头式、妆面等各个环节上，尽心修饰装扮，以求打造完美的——天使新娘!

7.照像师：1名。婚礼当天全程为新人留下精彩瞬间照片的拍摄者。专业的照像师使用专业的照像机，在婚礼全过程中“抓拍”所有具有纪念意义精彩瞬间，并提供高品质、高清晰度的照片。

8.音乐dj师：1名。婚礼过程中的背景音乐、气氛音乐的制造播放者。在婚礼过程中，根据不同的仪式环节、不同的场景区域、不同的气氛要求、不同的感人场面，配以使用不同的音响效果(打雷、闪电、飞机、火车、花草鸟虫等等)、不同的音乐曲调(中文的、英文的、浪漫的、激情的、震撼的、抒情的等等)。以求达到烘托婚礼中某一特定要求的现场气氛。

9.婚礼督导师：1—3名，甚至更多。婚礼中所有细节处的衔接、处理、控制的把握者。从婚礼的前一天的彩排到婚礼当天的全过程中，负责督导、指挥各个工作部门、各个工作人员、各个工作环节之间工作的协调统一(如：主持人开始时的第一句话的精确时间;这时候的灯光的色彩、明暗的控制;这时候的dj师的音乐起始句的音节句在那句，音量大小的控制等;婚礼要使用的道具的递送时间、安排等等)。

新人在婚礼中特别注意事项

1、新人应在婚礼一周前确定好主婚人、证婚人、伴娘伴郎、小花童等相关工作人员;

3、新娘在婚礼头天晚上尽量少喝水，以确保新娘妆效果

4、新人在婚礼当天早上一定要吃好早餐，但不要吃太多水分的食品;

5、新人在婚礼头天晚上不可玩得太晚，以免影响婚礼当天的精神面貌。

新郎手持鲜花入闺房迎新娘(准备红包数个给闺房门口的女方宾相，以示喜气);

入闺房后，行礼(单膝跪下)将鲜花鲜与新娘;

新娘接受新郎献花，吃荷包蛋，拜别父母。

随新郎入花车，新郎应为新娘从右侧打开车门，而后上车。

西式迎宾礼仪提示：

1)新娘应站在新郎的左侧，二人位置应在门口签到台的附近，伴郎、伴娘陪伴左右;

2)新郎给来宾发放喜烟，新娘给来宾点烟、发糖。

婚礼接亲流程

新郎：新娘：

(时间)到花店(地点)开始扎花车。

(时间)从新郎家(地点)出发。(出发仪式)迎亲队8人以上，2人负责放炮，其他人拿礼品。

(时间)到新娘家(地点)(放炮)。挤门发红包，新郎求婚，亲吻新娘，给新娘穿鞋，吃鸡蛋，拜别父母仪式，背新娘上车。出发。

(时间)从新娘家出发。(放炮)

(时间)回新房(地点)(放炮)新娘进门洗手(红包1个)，挂门帘(红包3个)，新房拍照留念。

(时间)从新房出发。

(时间)左右到达酒店(放炮)，新人迎接宾客。

(时间)婚礼仪式开始。

(时间)宴席开始。(新人敬酒)

星月之恋主题婚礼

1.小男孩入场(音乐小男孩入场)

小男孩独自一人坐在舞台上，浩瀚的夜空。一个小男孩静静的坐在操场上看着天空，数着星星，1颗，2颗，3颗，4颗，5颗，6颗，7颗。突然天际滑过一道亮光，那是流星，小男孩虔诚的合十双手，微微的闭上眼睛，在心里默默的念着：“我长大后，一定要有一位美丽的公主，做我的新娘。”一年又一年的过去小男孩渐渐的长大。而在今天这位当年的帅气的小男孩在朋友的祝福声中找到了他心目中的白雪公主，将要迎娶他美丽的新娘。

2.新人入场

第一部分：王子的到来新郎手棒美丽的鲜花缓缓的走到许愿池前双眼紧闭，在许愿池前许下了他不变的诺言。(音乐新郎入场)

第二部分：新娘入场所有的来宾目光转向幸福花门下，新娘入口处时，门缓缓的开启，首先映入眼帘的是边走边撒花瓣的小天使，盖着头纱戴着天使翅膀的娇美新娘在爱情天使的陪伴下缓缓的步入花门下，等待新郎。(音乐新娘入场)

第三部分爱的传递新郎迎上去，将手捧花送给新娘，亲吻新娘，并为新娘摘下翅膀，撩开新娘的面纱。(音乐新娘入场)

第四部分幸福之路婚礼进行曲响起，新人双手相挽，小天使指引爱情的道路，指引新人走向那幸福浪漫的婚姻殿堂。(音乐婚礼进行曲)3.爱情誓言(音乐爱情誓言誓言展示)

二位新人共同来到星空下，誓言本缓缓的从空中降下来，新郎、新娘相对而立，共同宣读爱情誓言，并在誓言本上签上名字。

4.交换信物(音乐交换戒指拥吻)

当年的大男孩在年少时许下心愿的那些流星赶来为他们送来见证爱情的信物，在流星的见证下，戒指从空中缓缓的降下来，二位新人取下婚戒将戒指放在各自的胸口的位置，为比此许下一个美好的心愿，并把戒指带在对方左手的无名指上，新郎在此刻拥吻新娘。

5.烛光仪式(音乐月半湾)

新郎唱着“月半湾”幸福的牵着新娘的手来到烛台前，点燃爱情的点点烛光。

6.倒香槟酒(音乐月半湾)

新人牵手来到香槟酒塔前注满幸福的爱情美酒。

7.感恩仪式(音乐可爱的家)

新人走到台下为父母送上早已准备好的孝心茶，敬上孝心茶，改口，拥抱父母。

8.领导讲话(音乐来宾上场)

那么在今天所有来宾共同的见证下，二位新人幸福的牵手在一起，下面我们将有请出\_\_\_\_\_\_\_\_\_上台，为二位新人做新婚贺辞，掌声有请!好，感谢我们今天的\_\_\_\_\_\_\_\_\_，为新人致贺辞，掌声有请\_\_\_\_\_\_\_入席就座。

9.交杯酒(音乐交杯酒)

男女傧相呈上二位新人的幸福美酒，新郎、新娘供饮新婚美酒。

10.婚礼礼成(音乐流星雨)

好，各位亲爱的来宾，女士们，先生们在大家共同的见证下，一对新人牵手金秋，缘定今生!现在我宣布：曹建川先生，谢萌女士，新婚大典圆满。礼成!现在让我们再一次用热烈的掌声欢送一对新人迈向——幸福的征程!掌声有请!

安庆婚庆策划案例5

一、计划摘要

这是一个领导婚礼时尚的公司，整体策划婚礼的专业机构，体验个性婚典，展现你的个性与品味。价格固然重要，服务才是根本，而公司的规模与实力更是前提保证，只要将您的需求及预算告知，我们都可以为你度身设计。因为，我们提供的不仅仅是专业服务，更是一种格调。我们为每对新人策划不同风格个性鲜明时尚潮流的各形式婚庆!缔造浪漫一生，尽在三步曲——欣赏、喜欢、爱。本公司将为您谱写人生最为华丽的乐章!

二、公司基本概况

本婚庆公司是一所有限责任公司，位于廊坊市，组织合理，规划完善，服务到位。在企业新建立时期，打造良好企业形象，进而逐步扩大规模。建立公司网站加大宣传。在企业成长发展时期，以品牌经营，规模发展为主线，创造美好发展前景。在企业稳定成熟时期，注重文化时尚，引领行业潮流。在发展的过程中，我们会坚持顾客至上、一切为了你们的幸福的服务宗旨。您的满意，就是我们的快乐。这是一个年轻的团队，是它的热情使生活更加美好。庞大的人口数量是我们的商机，人们对生活质量要求的日益提高是我们发展的动力。但风险是肯定的，对可预估的风险我们一定会做好防范措施，提高危机管理意识。我们利用各种渠道筹集资金，举办最让人回味无穷的婚礼。发掘潜在的巨大市场。

(一)基本情况

1、公司名称：某某婚庆公司

2、注册资本：10万

(二)主要服务内容和范围

1、创意婚礼规划设计

我们将提供创意的中西式婚礼。例如，在这里您可以体验一回做公主，让您的白马王子骑着白马来迎娶或者您也可以做一回格格，八台大轿、敲锣打鼓，也可以有婚纱有教堂有上帝有跑车，风风光光的出嫁。

婚礼现场，我们可根据新人的要求来寻找你们想要的场地，可以是无际原野、宽阔的草坪、神圣的教堂、有格调的酒店(咖啡店)或者视野开阔的山顶等等。我们的目标是：只有您想不到的，没有我们做不到的;你们所要求的，我们努力做到最漂亮的。

婚礼的开场，我们也可以根据新人的要求来设计，但我公司在掌握你们相知相许的全过程中，为新人们寻找他们最意想不到的效果。开场也许是你们一见钟情的场景，也许会再现他向你求婚的瞬间，我们可以把你们彼此的成长历程拍成mv，你们一起牵手走入婚礼的殿堂，欣赏彼此童年的纯真，看着心中的那个他(她)一点一点成熟，一步一步走入自己的生活。

2、婚礼现场配乐

我们公司推荐，传统婚礼音乐：《爱情一百年》、《幸福万年长》、《你是幸福的我是快乐的》、《牵手》;西式婚礼音乐：《梦中的婚礼》、《爱的旋律》、《forthefirsttime》、《ido》、《lovewillkeepusalive》、《mylove》;浪漫婚礼音乐：《最浪漫的事》、《明天我要嫁给你》、《月亮代表我的心》、《约定》、《我愿意》、《天使》、《幸福纪念日》、《爱你一万年》;时尚婚礼音乐：《你是我的老婆》、《老婆老婆我爱你》、《小手拉大手》、《中意他》、《小夫妻》、《恋着多喜欢》、《就是爱你》、《给你幸福》、《loveiseverything》等等。让婚礼现场达到潮，只要听到想到看到，脑海里浮现的第一个人，是你的他(她)。

3、婚庆迎亲送亲车队

我们公司有最专业的车队，有别克(黑)车队，奥迪a8车队，皇冠车队，法拉利(红)跑车车队，超长林肯，宾利车队。除此之外，我们公司尽量满足你们对车队的要求，例如创意的脚踏车、山地车、花轿等等，只要是您的要求，我们定将把迎亲对做到您满意。

4、结婚入影

我们公司有最专业的摄影师，将全程拍摄记录您的婚礼，洁白的婚纱，长长的迎亲车队，简短却发自肺腑的一句“我愿意”，戒指带入无名指的时刻，互拥深吻的热泪，亲戚朋友真心的祝福……同时，我们将抓拍婚礼上的感动瞬间，并将其做成影集赠送于您，让您回味无穷。

5、创意喜帖

我们有毕业于大学设计专业的专业设计师，为您设计最别致的喜帖。我们的喜帖大致分为六个种类：

简约型——大红色卡烫印金色字，喜庆而不失大方

写真型——把准新人的婚纱照或者照片印在喜帖上

豪华型——纯金或银色的喜帖，添加不少豪华的感觉，金银代表彼此纯洁的相知相惜的日子

西欧型——在喜帖上印有英文的字句，充满西方的情调，充分表现出浪漫的感觉

6、婚礼礼服设计

专业的礼服设计师为您设计专属于您的风格，秀出您的独特魅力与风采。简约、时尚、大方、优雅、婉约、高贵、喜庆、复古、可爱等任何一种风格我们来设计，您来选。使您成为浪漫优雅的希腊女神或圣洁美丽的童话公主。除此之外，我们将提供各种豪华配置，珠宝的点缀，明媚的水钻在黄金亮丽的映衬下彰显出独特的高贵与典雅。让您的婚礼极尽完美。

7、乐团/司仪/摄影师/礼仪派遣

我公司有专业的摄影师、丰富经验的司仪、乐团以及礼仪服务人员，我公司可根据顾客的需求排派遣专业人员现场拍摄等。热热闹闹的锣鼓队，不同风格的专业司仪，您选择您喜欢!

8、婚礼版式分类

我公司可根据您的要求分为：中式豪华版、西式奢华版、中西结合简约版、欧美婉约版、东方温馨版等等版式，供您选择，各种配置任您挑选，也可自行搭配。

副标题#e(三)公司核心价值观

先卖商誉，后卖商品按时保质，货真价实

全员营销，全程服务高效行动，创造感动

(四)经营理念

没有永远的特色，只有无限的创意

(五)公司宗旨

婚庆策划案例

**旅游项目策划案例篇五**

你的青春，我的快乐

二、活动目的

1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源

2、巩固美容院老顾客

3、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

三、活动时间

2024年7月252014年8月2日

四、活动对象

所有女性顾客

五、活动内容

1、活动期间，凡在美容院消费者可免费享受足疗项目，缓解您脚步的压力。

2、进美容院消费的顾客都可以享受8.8折优惠。

3、在活动中，消费满580元的顾客，赠送洗面奶一瓶。

4、在美容院消费满780元的顾客，赠送补水液一瓶。

5、在美容院消费满980元顾客，赠送晚间护肤一套。

6、在美容院消费满1280元顾客，享受8折优惠，并赠送原液一套。

六、活动宣传

1、活动宣传时间：2024年7月20日8月1日

策划书写作策划书格式策划书写作技巧项目策划书广告策划书活动策划书

2、宣传办法：

a、美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b、在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c、在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案。

d、在美容院附近散发传单。

七、注意事情

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

1.酒店七夕节活动策划

2.美容院七夕节活动方案

3.美容院七夕节情人节促销活动

4.七夕节活动策划

5.关于社区七夕节活动策划方案

6.2024七夕节活动策划

7.2024七夕节活动策划方案

8.2024七夕节淘宝天猫活动策划

9.七夕节促销活动策划

**旅游项目策划案例篇六**

案例：xx是一家方便米线生产企业，产品的品牌与公司名称相同，全称为xx米线，产品投放市场后，销量平平，如何能让自己的产品从众多米线中脱颖而出呢?企业找到了营销专家，下面就是营销专家的品牌策划过程。

1、粤、闽、浙的市调表明：方便米线由于符合南方地区的消费习惯，同时又有非油炸、不上火的特点，正以越来越强的趋势受到消费者的青睐。

2、越来越多的企业受较大利益的驱动，进入这一市场，推动了需求的发展。

3、方便米线的经营，基本上沿用方便面的模式。

“定位对于产品来说是最重要的一环，许多企业都有一个经营上的误区：试图为所有的人服务，想赚所有人的钱。但这肯定是不可能的，在市场细分化已经做到如此地步的今天，不可能有一种产品适用于所有人群。所以，对于品牌定位来说，越纯粹越有震撼力越简单越有穿透力。”

专家在自己的调研结果中发现一个现象：在方便米线的消费中，女性消费者占到70%以上，其中80%以上为16至25岁的年轻群体，她们购买的主要原因是吃了不上火、有助于减肥。

“既然70%以上是年轻的女性消费者，那么就应该将这一部分人当作目标消费者。对于这种成熟的\'市场，一个产品要想寻求突破点，抓住抓牢现有的消费者是最重要的。”

之所以要先确定消费群是因为这是最基础的工作，此后的营销策划活动都要围绕这一群体展开。xx作为一个后来者要切入已经成熟的市场，难度还是很大的。

1、竞争环境。先说竞争环境。先期进入市场的几个品牌已对消费者形成较大影响力(尤其在广东市场)。他们在对消费者基本需求的满足上已具备较强的技术和规模优势。

2、自身实力。

xx是以与主要竞争对手不相上下的技术、资金实力，以传统的方式进入市场，只能凭借价格冲击作为主要手段而分得一块蛋糕，因此难以形成核心优势。从目前的情况下来看，xx没有什么优势可言。“机会永远是存在的，在这种情况下就需要寻找竞争对手的强中之弱，也就是常说的差异化。”对付这种情况，专家自有高招。

※竞争对手强势作用于消费者的是像方便面一样方便的米线。

※基本上都是把原来做方便面的品牌延伸于方便米线

※品牌之间仅仅是符号的差异，缺乏思想、人文个性

于是，专家找到了xx的机会点：

※提高竞争临界点

※做独立品牌

※个性化营销

※提高品牌人文含量

综合上述原因，专家认为：米线领域目前尚未出现以女性为主要诉求点的品牌，女性米线市场的潜在需求远远没有挖掘出来，消费基本停留在低层面上，个性化、情调化、时尚化的市场空间是巨大的，而xx长期积累的品牌优势、渠道优势、技术和加工优势很容易转化为米线的市场资源，有机会成为米线女性消费领域第一品牌。

因此营销专家最终为产品的定位：做米线女性消费市场第一品牌。定位确定了还只是第一步，消费者是否能接受才是关键：那么如何让女性消费者接受呢?专家从食品的作用中去寻找机会。

食品的作用基本可以分为四个层面：温饱?美味?营养?情调。

在温饱和美味的层面上，竞争处于高度同质化状态，这两个元素已成为进入市场的基本起步点。但在营养和情调的层面上，是一个竞争比较弱的领域，虽然有很多产品也在这两个领域内努力，但多半是停留在空洞的口号阶段，所以这一领域大有文章可做。

对于女性消费群体来说，想打动她们，首先要挖掘女性消费群体营养和情调平台背后的真正需求：

\*营养的背后是健康，情调的背后是感觉;

\*健康的目标是膳食平衡，感觉的目标是得到社会的积极评价;

\*积极评价的核心是女性消费群体都希望成为有品位、有情调的美丽女性。

所以，要打动这个群体，满足这些要求是必须的。

**旅游项目策划案例篇七**

时间：2024年1月18日

地点：上海大酒店

主题：公司年会

人数：150人

内容：下午正式会议，做年度总结及新年展望。晚会开始，领导致词，晚宴，员工表演，抽奖， 晚会游戏 ......

欢乐：精彩的演出和别出心裁的游戏，让岁末的聚会变成欢乐的海洋!

感动：过去的一年中，我们同舟共济，用团队的力量创造了一个又一个伟大的成绩!在这过程中，也有很多美好的回忆。让我们一起来把回忆重温，让些许感动，在我们心中长存!

希望：明年又是一个新的开始了，让我们在岁末的感慨中展望来年的远景.在新的一年里，我们会有新的起点.那是一种力量，帮助我们点燃心中的梦想!

筹划周期：

筹划准备 1 周

前期执行 1 周

制作年会投影或抽奖动画(ppt或flash形式)，确定主题及活动框架

提供年会流程计划，和年会节目供选菜单

提供会场及舞台布置设计方案和效果图

推荐相关音乐背景资料

配合会务组选择员工表演项目及主持人

最终确认年会流程和年会节目

准备和制作场地布置道具及相关活动器材

协助会议主办单位确定员工表演项目及主持人

按会议主办单位的要求，安排会议场地

按会议主办单位的要求，安排年会晚宴场地

协调年会过程中各环节的工作

配合会议主办单位，营造良好的年会气氛

负责年会过程中照片和影像的拍摄

完成年会过程中照片和影像的后期处理

1、全体工作及总结会议

针对2024年度工作进行总结性发言。以及新年的工作布署及展望。

2、开场仪式

在年会的一开始，我们将一起努力，首先将营造一个喜庆热烈的气氛，当然仅做到这一点还远远不够，我们会利用图像，音乐和灯光等手段，带领大家一起回忆那属于我们每一个人的“闪亮的日子”。

3、领导致词

一年的工作,我们的成效如何?未来的征途，我们如何跋涉?我们生活在一个温暖的集体中，我们相互依靠，我们共同战斗。是什么让我们凝聚在一起?企业的带头人激励我们：一起拼搏，共享成果!因为，我们为彼此而战!

4、年会晚宴

一年了，我们忙碌，我们创造，我们成功。在这过程中，你是否忽视了一些身边的同事，忘记了多给他们一些关怀，倾听他们的感受，分担他们的忧愁?让我们打开心扉，将彼此的心靠的紧一些吧!伙伴们共聚一堂，畅谈一年来的各种感受，杯盏里满载着美酒，美酒里沉浸着同事之间的美好情谊!

5、员工表演

用我们自己的方式表达我们的心情和感受，用我们自己的才艺展示企业的文化和精神!欢歌笑语，掌声雷动，让我们尽情欢乐!

6、幸运抽奖

一年的好运从这里开始!嗨，伙伴，幸运的一定是你。

7、晚会游戏

娱乐类：好运年年有，快乐皮筋……

团队类：公共汽车，团队之椅……

情感类：胜利龙舟，荣誉勋章……

娱乐类活动可以在年会现场营造喜庆热闹的气氛!

团队类活动能够增强企业员工的凝聚力!

情感类活动从每个人的内心深处激发出对企业的认同!

在年会的最后，让我们把自己的心愿挂在这颗心愿树上，这树把我们的祝福聚会在一起，它将挂满我们的希望，和我们一起见证新一年的来临，与我们一起去创造，去征服，去胜利。

**旅游项目策划案例篇八**

ibm计算机公司知名度一向很高，曾经给人稳固安全可靠的印象，可是自上世纪九十年代初期，ibm计算机公司风光不再，人们普遍认为ibm机构庞大，反应缓慢。在研究开发方面不如其它计算机公司。产品也缺乏迷人的特征。虽然这些印象并非事实，但ibm确实在失去消费者。为重新塑造自己的品牌形象，1994年5月，ibm决定将其全球广告业务全部交给奥美广告公司。这是广告史上规模最大的一次业务转移。

奥美结合20世纪80年代末在西方发展起来的整合营销传播理念，从如下两方面入手，重塑ibm品牌。

1品牌检验：调查消费者到底如何认识ibm品牌。寻找与ibm品牌(包括公司和计算机)相关的语言及因素，收集资料，培养洞察力和直觉。

2品牌写真：根据品牌检验所发现的真相，勾勒出消费者与ibm之间合理存在的独特关系。文字生动抒情。

请看：“ibm是信息时代的基石，改造我们生活的拉力。。。。。ibm站在全球发展的高度，设计提供人性化产品，轻轻一触，就让用户拥有科技魔力。ibm，遵循四海一家的解决之道!”

ibm案例3简单描述了一个品牌识别的实施过程。

例案4

进入九十年代，可口可乐广告日见陈腐。而百事可乐公司以更具时髦感的广告，让消费者心中一度产生百事可乐超越了可口可乐的感觉。可口可乐主管们担心自己牌子内涵将变得模糊，以至最终过时。经过商讨，公司雇佣了caa作为自己的`创意顾问。caa是好莱坞首屈一指的智囊机构。caa能向他们提供大众文化。caa知道好莱坞走红什么------语言音乐服装体育等。而走红好莱坞的东西也很快会在各地流行起来。这也是可口可乐公司所欣赏的。接着caa就和m—e争夺1993年度对可口可乐公司广告的创意控制权。这项争夺是可口可乐公司有史以来最大的广告宣传项目。在一个宣传日中。m—e公司拿出六个很平常的广告。形成鲜明对照的是，caa急风骤雨的60分钟影片(包括50个内容)让可口可乐公司管理人员看得眼花缭乱又激动人心。

caa的做法，摆脱了广告大佬麦迪逊大道的套路。广告和广告之间似乎格调目标相去甚远，没有相连的主题：蝉鸣之夏，水汽漉漉的可乐瓶。一支用可乐瓶演奏的环球乐队。追溯从上世纪代起，伴随了他们几十年的哈利巧遇萨丽式爱情。集聚在浮冰上的北极熊抱着可口可乐望北极光。。。。这些广告或具体，或模糊，或高雅，或通俗。但所有的广告都带有“永远”这一口号，和可乐圆形标识。从视觉听觉味觉向大众传播这样的主题：“可口可乐，时间上永远，空间上永远。无处不在地和你永远可口可乐。”从这一角度来说，广告格调和目标并没相去甚远。

广告播出，广告界议论纷纷。但是最有发言权的莫过于可口可乐公司的主管们了。1994，caa为可口可乐制作的广告继续登场，并且赢得老对手m—e公司一位高层人士的评价：caa“永远的可口可乐”广告，使这个已有1历史的品牌表现得并不象107岁的老人。他们很有创见。抛弃教条。创造性地探索出一个崭新的广告体系。”

例案4启示：从生活文化的角度，而不是从什么广告传统和专业角度去理解和表现主题，那么公司的信息传播就能更加丰富多彩引人入胜，又不失明确主题。

在我的印象中，百货业广告都是几幅画面：商场巨大干净整洁货物丰富或者服务员热情，顾客盈门等。照今天眼光来看，这种呆板表面化的诉求方式，恰恰对应了低级的名称识别观念。心理学早已证实：人们不会对平淡普通毫无内涵的事物抱以太多热情，太多关注。

**旅游项目策划案例篇九**

一、主题：金榜题名时明珠谢恩情

二、时间：7月20日—8月30日

三、地点：xx寨大酒店

五目的：

1、紧扣社会热点，抓住“高考经济”，特别推出升学宴策划，借此提升酒店经营效益；

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣耀感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，最大限度的满足客人的心理需求和情感需求。

六、前期宣传“纳客”方式：

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局搜集高考被正规院校（含本科和专科）录取的学生资料及家长资料，筛选出家在县城、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表xx寨酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。（贺卡详情见附件一）

七、升学宴流程策划：

为了最大限度的满足家长和考生的荣耀感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择我酒店。

4、17：50：喜宴正式开始，考生（男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙）在承情处旁就位。

5、17：55-12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，红地毯的尽头设有一个小舞台，考生站在舞台上，前面为两名礼仪小姐，两人一人拿盘子端一束鲜花和一张贺卡，两人伴着激昂的音乐走上舞台然后将鲜花和贺卡送上舞台给考生。

7、18：10-18：15：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的.培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

8、18：15-18：20:烛光许愿仪式。礼仪小姐将蛋糕车推上主席台，考生对着蛋糕、烛光许愿，并跟在座的亲朋好友分享蛋糕。播放背景音乐《明天会更好》。

10、18：30开始午宴。

八、附加服务策划

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费预订苗都ktv包厢一晚（19：00-0：00）给其举办同学欢庆party，包厢大小视当天生意预定情况而定，party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带，最终消费费用一律打八折。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策（具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折）。

九、升学宴优惠措施：（酒席价格、菜品你们订）

1、望子成龙宴（388元/席）

2、金榜题名宴（468元/席）

3、平步青云宴（568元/席）

4、前程似锦宴（668元/席）

5、鹏程万里宴（888元/席）

6、飞黄腾达宴（1280元/席）

注：

a、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到10桌及10桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

1）、免费赠送签到簿1本；

3）、免费预定苗都ktv大包厢给考生举办同学欢庆party，最终费用一律打八折；

4）、免费提供服装和化妆.

a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费用130元。

b、凡在酒店店消费金额达到20桌及20桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

c、凡在酒店消费金额达到30桌及30桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

d、凡在酒店消费金额达到40桌及40桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

同时：考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市,若起止站点不在此规定之内,恕不赠送),或者报销火车硬座票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市,若起止站点不在此规定之内,恕不赠送;且车票由考生自己购买,凭票前来酒店报销);考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车硬卧票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市,若起止站点不在此规定之内,恕不赠送;且车票由考生自己购买,凭票前来酒店报销，最高报销金额为500元，超出部分由考生自理);或者免费为其订购5折优惠飞机票1张,并报销500元,超出部分由考生自己负担(若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价；5折飞机票需提前15天预定,拖延期限不能订到5折机票,酒店不负任何责任，仅报销500元)。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

十、本次活动宣传推广方式

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；同时考上十大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn