# 创意小点子

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-12-13

*第一篇：创意小点子创意小点子餐饮经营需要“营销”，而营销并不仅仅指做促销方案，拉顾客上门。营销很多时候就是一个好的点子，运用好了，能创造出大利润。回扣式经营有一家广东餐馆的老板突发奇想，匠心独运，采用了回扣式的经营策略，而且效果很好。他的...*

**第一篇：创意小点子**

创意小点子

餐饮经营需要“营销”，而营销并不仅仅指做促销方案，拉顾客上门。营销很多时候就是一个好的点子，运用好了，能创造出大利润。回扣式经营

有一家广东餐馆的老板突发奇想，匠心独运，采用了回扣式的经营策略，而且效果很好。他的具体做法是：当A顾客第一次到该餐馆用餐时，他收取全部餐费，而当A第二次带别人来时，他便只收九折餐费，另外的一折费用交给A顾客，当A顾客第三次带别人来时，他又只收八折餐饮费，其余的两折费用全部归还给A。这样，A顾客来的次数越多，所带的人越多，A所得的回扣便越多。当然，这种回扣也是有一定限度的，一般到五折为止，而不可能把全部餐饮费都交给A。同样道理，对于B顾客、C顾客，他也都采取这种方式。如此一来，这家餐馆的生意就越来越兴旺发达，把其他餐馆的顾客也都陆续地吸引过来了。由此可以看出，经营餐馆的具体方法的确是多种多样的。只要肯动脑筋，就会想出许多生财之道。打“空运”牌

时下，空运采购原料不再是星级酒店的专利，武汉不少社会海鲜酒楼也开始空运原料，而为了突出特色菜的口味，“空运风”还刮到特色餐饮店来。石锅粑泥鳅店的老板称，该店的泥鳅火锅必须使用深山野生的清水泥鳅才能保证味道纯正，所以尽管价格比本地的高，但他的店里仍然不定期地从四川等地空运泥鳅至武汉。

汉口一家招牌菜为“兔脑壳”的特色餐馆，也是天天从成都空运原料 到武汉。该店工作人员表示，由于武汉市场没有批量的兔脑壳供货商，该店只能从外地采购。而为了保证货源新鲜，只能采用空运的方式。空运舍近求远，是否增加了成本？业内人士表示，这要视情况而定。虾佬顶汤的老板表示，和五星级酒店不同，市内一些特色餐馆吃货量大，空运反而能够节约成本。以虾佬顶汤为例，武汉两家店每天用货量都有好几百斤，公司在广州、厦门等地设有办事处，武汉需要什么货，当天向办事处直接要货，马上就能打捞、包装空运。不仅货源有保障，而且比在本地采购节约10%的成本。名牌咖啡入火锅店，提升档次 厨房实况看直播

透明厨房、明档等在餐饮行业已不再稀奇，也被顾客视为平常。现在又有经营者想出了新办法，在厨房安装摄像头：顾客可以边吃边看厨房的直播。

在绍兴一家餐厅里，客人挑了鱼缸里的一条黑鱼，到大厅的餐桌旁坐下。大厅正上方的显示器上，杀鱼、清洗、烧制的全过程看得清清楚楚。屏幕上，菜装好盘，顾客和朋友开始倒酒。酒一倒好，服务员笑眯眯地端着盘子来到了桌边。在厨房装上摄像头，在大厅装上显示器，把洗菜、做菜全过程向顾客直播，这是绍兴市一家餐厅搞的小发明。这个餐厅最拿手的是做野鱼。问到老板为什么想出这样的主意，老板说：“比如你做一盘鱼，看着一条活鱼拿进厨房，出来以后是熟的，可谁知道在厨房有没有被掉包呢？因此，在筹备开这个餐厅时，我就尝试把厨房墙壁换成透明玻璃，让顾客一清二楚地看到做菜过程。不 过，实施起来似乎有点难度。难道让顾客一直站在厨房外伸着脖子等？”

他想到了摄像头。他花了85000元买来一套监控设备。四个摄像头分别装在了洗菜间、配菜间、灶头、装盘间，又花八千多买了一个三十英寸液晶显示器放在大厅，标注上：“本店烹调全程监控。”这样，顾客只要坐在餐桌边，就能看到洗菜、做菜全过程“直播”。一开始，来的客人都盯着显示器看“直播”，看得挺仔细。来过多次，对后面厨房间的操作很放心，味道又还不错，客人们就显得很放松，自顾自坐着闲聊，眼睛都不大往屏幕上看了。一来二去，这几个都成了老主顾。这说明，“直播”还有打品牌的效果。

老板说，自己在厨房配备了5万多元一台的洗碗机，还规定“菜掉到地上厨师不能去捡”，“有了‘直播’，这些措施顾客也能看到，无形中也是一次宣传。” 北方莜面上桌 “欢迎自带酒水”

因为在当地第一个打出“欢迎自带酒水”的招牌，黑龙江省大庆市一家餐厅的生意比原来红火了许多，一个多月的时间顾客比以往增加三成以上。

位于大庆市的这家餐厅属于中等规模，可以同时容纳大约200人就餐，餐厅以经营鱼宴见长。

今年上半年看到当地媒体开展了关于餐厅酒水消费问题的讨论，在很多同行都拒绝“自带酒水”的状况下，经理和员工们一商量，想出了 “欢迎自带酒水”这个“顶风上”的主意。

餐厅在显眼位置悬挂的“欢迎自带酒水”的条幅，成了一个最好的广告。很多食客慕名而来，餐厅的销售额直线上升。“到这里来的顾客可能并不是为了节省一点钱，他们更感兴趣的是这个经营思路，觉得自己的消费权益受到尊重。”经理说，“顾客真正自带酒水的，其实不超过20％。”

经理说，她经营的这家餐厅以前酒水销售利润占总利润的10％左右。现在虽然酒水的收入有所减少，但是增加的顾客带来的盈利足以弥补损失。

鲜榨豆汁成为这家店的重要利润来源 吃饭赠彩票

体彩、足彩、福彩„„目前已成了市民街头巷尾、茶余饭后的谈论焦点。北京一家餐饮企业从中看到了“搭便车”的机会，最近在门口挂出了一幅写着“就餐赠彩票”的横幅，显得十分醒目。

吃饭送彩票，这招灵。如果单纯打折每桌酒席少则也要让利百元左右，而赠彩票只是每人两元钱，相比之下，店主节省不少。而消费者却觉得赠给自己的不只是两元钱，或许是500万元的大奖。

有一家“彩票”餐馆，该餐馆将餐饮与彩票经营巧妙地结合起来。在彩票餐馆里，彩民可以边吃饭边看墙上的彩票中奖号码分布图，这里还有专供彩民选号的大厅和雅座，业主起菜名也用彩票术语。顾客可以点到“双色球”等招牌菜。大厅里配备了电脑、笔、纸，还规划出位置最好的房间，专门设置“大户雅座”，为一些购彩大户“煮酒论 彩”提供方便。彩票餐馆除茶水、电脑等免费外，顾客还可根据购买彩票的多少享受用餐相应的折扣。

由于该彩票餐馆的饭菜物美价廉，又有特殊的意义，除许多固定彩民来就餐买彩票外，许多外省的彩民也赶来交流“彩经”，甚至合伙投注，一些中奖彩民也喜欢来这里摆“庆功宴”。收益可想而知。好的营销带来大的收益组图 可点“半份菜”

点菜成份，是自古以来天经地义的事。但是北京一些餐饮企业宣布：“在我们店吃饭，消费者可以点半份菜。”北京方庄地区的全聚德、东来顺等122家餐饮企业作出了节约承诺，向消费者提供这种独特的服务。

一份菜吃不了，可以点半份菜，此举显然比“吃不了兜着走”的打包更方便，也更容易推广，效果也更好。

本来可以卖一份菜，现在却卖半份菜，不是降低了利润吗？实际上，这种“亲切”的服务体现的更多是店家的亲和力，据统计只有不到5%的顾客点过半份菜，但这种举动一推出，吸引了比平时多出20%的家庭消费者。哪个多，哪个少，一算就明白了吧？ 分类推销菜品

一家餐馆的经营，从菜单的设计及更改、售价的调整、决策到原材料的管理及采购等，都关系着经营的好坏。尤其是对一天销售量的预计，影响到原材料的进货结构。怎么更好地预计下一天的销售量，为采购原材料做准备，在此介绍一个ＡＢＣ分析法。首先，将每月所有菜品的销量累计起来，并且按大小的顺序排列。以所有菜品的总销售量为分母，每一菜品的销量为分子，算出各种菜品在每月销量中的比重。将比重为百分之七十五以上的菜品列为Ａ级，百分之五十九到百分之七十四的列为Ｂ级，剩下的就都列为Ｃ级。由ＡＢＣ分析，就可以知道哪一种菜品的销售好，一般能列入Ａ级菜品的，最多是全部菜品的百分之十到二十之间（假如菜单上有四十种菜品，其中的五至六种就是Ａ级）。只要好好地掌握畅销菜品，也就是Ａ级菜品，并加以管理，就表示已经能管理百分之七十五的材料使用额。如果再将管理扩充到Ｂ级菜品，就表示达到了百分之九十五的原材料管理。供应擦镜布

戴眼镜的人都知道，冬天由户外进入室内时，眼镜片上就会蒙上一层雾气，影响视线。一家火锅店适时将一小块绒布赠送给前来就餐的顾客，供其擦拭眼镜，这一举措让就餐者备感亲切和温馨。只因多了一小块绒布，这家火锅店的生意就是要比其他店好得多。吃饭喝“棋酒”

河南唐河县一家餐厅老板忽发“棋”想，决定用棋赛招待顾客。他在店内设立了奇特的棋赛。所有的棋子都是特别的小酒瓶。顾客双方对弈时，只要吃掉对方的“棋子”，便可将其中的酒喝掉。由于这里既有酒喝，又可以下棋取乐，所以深受棋迷酒友的欢迎。涂鸦引客留言

天津有一家“留言餐馆”，吸引了众多的情侣和学生。在餐馆内两堵 约20多平方米的墙上，填满了各种留言：第一类是许愿，比如“如果我要考上大学，我希望可以和女友××永远在一起”；第二类是一些渴望自由和快乐的话语，比如“我希望我永远快乐”；第三类是爱憎流露式话语，比如“我爱你××”、“我恨你××”；第四类是骂人的粗话，比如“××是猪”；第五类是交友类留言，比如“你寂寞吗？打此电话„„”

老板表示，到这里来就餐的客人在墙上留下话语后，下回还会光顾的，而且会找回原来的位置，看看自己曾经留下的笔迹，所以生意十分兴隆。

**第二篇：楼盘创意小点子**

1.业内论坛

邀请区域内各项目营销总监，就该区域市场的影响及区域未来区域的市场走向进行讨论。论坛利用网络直播的方式进行宣传。2.高层论坛 3.区域发展研论会

建筑形态分布格局数据分析与预测；政府未来宏观调控思路；地产行业与地方发展的关系讨论。4.国际论坛

以玩、现代艺术瓷器鉴赏展示项目的高雅、尊贵形象，吸引收藏界客户群体，配合软文宣传，达到销售产品的目的。5.侈品联展

奢华品牌与身价的对接、名车名表名包名酒等赞助活动。6.名车展 7.瑞典水晶展

现场展示瑞典的顶尖水晶品牌--ORREFORS；专家现场指导如何鉴别水晶。8.名车试乘试驾活动

名车试驾，与媒体、汽车销售商联和运作，开发商提供赞助和场所，媒体负责宣传推广。9.红酒、雪茄品鉴沙龙

此类活动符合高档项目业主的审美情趣。营造温馨、舒适的活动气氛。可以充分传递项目的高贵典雅品质。通过活动配合老带新政策的进一步实施。10.世界老爷车展 11.国际旅游小姐大赛 12.新年音乐会

新年音乐会不仅可以全面提升项目的品质；而且还可以进一步增强其富有人情味的亲和品牌形象；

13.春节烟花、花车表演

在春节期间，应主动出击，在市场的空档期发出声音，由政府出面，联合其他中心区楼盘举行“新春迎新晚会及烟花汇演”，各楼盘制作花车，一盘一个在春节期间全市巡游！14.生活家论坛 15.生活摄影展

邀请知名摄影师及业主到现场拍摄景致及建筑，从中评选奖项，并将优秀作品收集整理后统一出刊发行。16.高尔夫俱乐部互动

选择区域高端球场，以设立奖金的方式举办高尔夫比赛，在参加活动的高端客户中传递项目的信息。并通过媒体报道赛事，保持项目的关注度。17.英式皇家马车游园活动 英式皇家马车游园活动。18.尊享酒会 在高档的西餐酒会后举行产品发布会。配合介绍发展商、项目、国际团队、物管等等。19.亲子教育沙龙

亲子教育是我项目目标客群的关注点。活动邀请青少年教育专家与业主及意向客户互动，赠送到场客户亲子教育书籍，通过活动继续挖掘客户，促进销售。20.明星宝宝评比

采取业主互动的形式，通过自己可爱的孩子让业主互相了解，互相熟悉。营造现场气氛，促进现场成交。

21.寻宝活动：适合有丰富山资源楼盘

在山上举行“寻宝”活动，在山上各处放置小金饰、折扣券、芭比娃娃等物品，客户按照寻宝图寻找，找到物品归自己所有。22.少年夏令营活动

活动建议：少年领袖训练营；少年都市生存大挑战。23.关注健康从体检开始

针对业主和来访客户，进行健康体检，量血压，测视力，专家给健身建议，倡导健康生活，造成轰动效应，带动更多的客户参加，从而以健康体检带动销售。24.养生之道讲座

针对业主和来访客户，传授养生方面的知识，蓄积人气，造成轰动效应，带动更多的客户参加，从而以养生之道讲座带动销售。25.健康系列讲座

意义和作用：面向项目业主开展关注健康系列知识讲座；对业主关心的健康问题展开讨论，专家给出建议；吸引上门，促进成交，活跃现场气氛，感受项目温馨生活。形式和内容：针对业主和来访客户，开展关注健康系列之是讲座，专家针对不同的个体给出健康建议，蓄积人气，造成轰动效应，带动更多的客户参加，从而以健康知识讲座带动销售。

26.德国风情系列活动

（1）“德国特色土豆餐”品味活动 “土豆餐”为德国最具特色的美食之一。（2）“黑啤欢乐饮”活动

德国盛产黑啤，针对此特点设置“饮黑啤大赛”、“挑酒大赛”等环节。（3）“明珠狂欢节”活动

德国是一个狂欢的国度。在社区内举行狂欢节，吸引人气，塑造社区文化，增进客户对项目的好感度。27.慈善晚宴

邀请政府领导、发展商领导、老爷车车主、业主、中华慈善总会、社会名流、著名收藏家、媒体记者等参加宴会，进行慈善捐款。28.圣诞祝福会

通过组织传统的西方节日“圣诞节”，开展祈福活动，达到与新老业主的紧密联系，树立发展商良好的社会形象，继续加强和巩固业主的信赖感，以期达到促进销售的最终目的。29.8月买房抽国外国内游

通过大转盘的形式来决定去哪个省份或者国家旅游，地点由公司罗列。30.爱的回忆馆

展示从上个世纪30年代到本世纪不同年代的结婚照；展馆开放期间，有意向者可提供结婚照；凡提供照片者均可获得抽奖机会，大奖为海南三亚双人游、婚纱摄影套餐。31.上阵父子兵

1、举办亲子活动

2、由爸爸和宝贝一起参加趣味竞技活动

3、获胜者可获得奖品。32母爱冰品大比拼

1.由母亲制作冰品进行评奖，评选出最佳创意奖，最精外观奖，最美味奖，获奖者获得奖品。

33.福社区生活365

从“衣食住行“四个角度，征集联盟商圈商家、大到商场、汽车4S店、银行，小到速食店、电影院、洗衣房，联络这些商家进行专场的活动推介，并且给予客户可以在这个商圈内商家消费的优惠或者优先服务权。34.交换空间置家建言

在市场广泛发布信息，请客户到样板进行“挑刺”，并且按照自己的想法进行布置，请知名装修和软装类的专家进行点评，从成本、节能低碳以及个人风格方面进行打分评选。35.法式红酒美食汇

活动内容：

1、邀请业主及客户现场品酒并举办冷餐会；

2、赏月酒会上并配有小提琴演奏等助兴节目；

3、会后赠送参加活动者月饼礼盒。36.宝藏在香溢

样板区开放寻宝活动。

1、在样板房及中轴景观中的放置密封纸盒（漂流瓶），纸盒内放置各式小纸条（从谢谢参观到各式大奖）

2、纸盒随意撒放在样板区各处

3、由业主寻宝，在寻宝过程中感受中轴景观，精装的唯美细节，寻宝者最多可搜集五个纸盒

4、参加者可选择打开5个纸盒并拿走其中最想要的礼品，或是不打开纸盒，直接赠送制定礼品。37.“潜伏”销冠海选

面向市场客户，重点针对已购客户以及意向客户，邀请客户参观社区的全部内容，包括销售中心，社区，样板房等，然后列举项目亮点，能列举出最多条款的参与者荣选为“当期销冠”，定期评选出一位，最后进行总决选，对于当期销冠和总销冠进行有有相当诱惑力的物质奖励

38.闭店选房一房一价

只有凭邀请函入场，一房一价，不再接受任何议价；推广期的二周进行顾客的蓄水，意向客户的蓄水；长期积攒下来的客户的邀约；二：下单不同的金额进行现金的返还；具体的价格我们可以自己策划！保证自己的收益；三：下单就可以进行轮盘抽奖；业主自己摇轮盘，决定自己的奖项；备注：邀请卡有2种获得方式： 39.冰雕节

在示范区举办冰雕节，吸引客户参加。40.骑行活动 山水资源较好的项目可针对业主及意向客户举办骑行活动。41.少儿围棋挑战赛 42.时尚芭莎形象策划分享

针对意向女性客户，邀请时尚专家来分享如何穿衣打扮。43.“私人订制”剧目

天津项目在实景园林示范区开放活动中，结合城市特点和节点特色，聘请艺术剧团为万达项目量身定制了一场幽默话剧。剧中的故事背景、场景、人物、故事情节均发生在天津万达广场，观众在观赏话剧的同时，也可长时间感受实景园林带给人的愉悦感受，演出与环境体验相得益彰。44.封顶活动

万达太原项目，结合大商业封顶节点，采用城市前所未有的直升飞机试乘巡游形式，以“空中看太原，空中赏万达”为切入点，结合盛大隆重的封顶大典。通过精彩的舞狮表演与直升飞机形成空陆联合展示，引发全城轰动，真正将万达大商业封顶，“万达广场繁华将现”的讯号传达至城市各处，完满达成预期目的。45.与城市大型演艺赛事结合

许多城市均有属于自己特定赛事或大型盛会，如赤峰的“红山文化节”、延吉的“朝族民俗运动会”等，一段时间内必为全城关注热点。而有效的融入其中，并对万达品牌进行宣传，可在短时间内获得较大传播度，达到事半功倍的效果。46.与城市大型公益活动相结合

比如冠名活动。借助城市量级的大型公益起势活动，不仅能快速为项目建立知名度，且能通过活动举办过程中与各企事业单位形成良好互动，为项目获取有效渠道客户资源。47.结合时下最受热议影视剧举办活动

比如万达2024年就结合《催眠大师》举办了“大型催眠魔幻活动”活动，引发城市好奇，客户到场踊跃，现场氛围热烈，达到预期效果。48.夏日欢乐嘉年华

活动主要包括舞台区表演和开放区游戏，其中水上小丑表演和单车表演让业主重新到体会扣人心弦的刺激，另外，湖边风情区里还将设专人免费为业主画像和拍照等等。活动现场还会免费派发雪糕、冰咖啡、冻奶茶、爆米花和啤酒等精美食物。49.举办摄影展/图片展

央美地通过这次活动展示了所在区域的未来前景和项目工程的进展情况，给客户一个很清晰的市场印象和产品印象，帮助客户更多地了解项目。50.大家来找碴游戏

对多幅经过PS的不同精装样板房的画面进行“找碴”品牌连连看游戏，考验的是客户的记忆力与对精装样板房的了解度，将样板房内所有家装与对应的品牌连线T恤绘画DIY 51.清凉一夏送你一吨油

活动内容：冷饮+冷餐，举办品牌连连看游戏，老到新到访登记赠送油卡一张，成交更多好礼相赠。52.陶艺制作活动 活动内容：陶艺 DIY 活动奖品：亲手制作的陶艺 活动点评：亲自动手 亲子互动 53.儿童活动

现场打造成了一个“魔幻城堡”，各式各样的娱乐环节给孩子们带来了无限的乐趣。“魔幻城堡”中有小朋友钦佩的魔法师，有美丽纯洁的天使姐姐，有魔法人物DIY/和魁地奇竞技，还有很多小朋友喜欢的小玩具。54.醇香摩顶咖啡活动

活动内容：糕点师现场制作摩顶咖啡，讲解咖啡的制作工艺。客户可亲手制作摩顶咖啡。55.亲子周末

活动内容：亲子互动绘画沙画。小朋友参与扭扭车、滑滑梯等小游戏。与社区幼儿园合作，现场老师们交小朋友钢琴与体操。56.“魔法假日”奇妙之旅

活动内容：现场提供冰饮。现场体验近景魔术的神奇魅力，魔术师现场教学，将神秘魔术传授到场嘉宾。57.周末相约嘉年华

现场提供冰饮。凭借万客会会员卡或会员申请表，均有机会参与万科金域华府“相约嘉年华”抽奖活动。活动奖品为欧洲之星嘉年华通票+万达免费电影票。58.心心相印 马克传情

到访客户马克杯上烫印自己的生活照、喜欢的人物、漫画、甚至是爱宠的照片，制作独一无二的马克杯。59.日本美食之旅

活动内容：现场提供多种日本寿司、点心，供客户品尝。60.宠物秀活动

活动内容：现场有专业训犬师表演，首先是可卡的敏捷表演，包括了越障，独木桥，s杆，然后是飞盘狗表演 61.DIY秀出您的创意

1、现场珠宝DIY:以珍珠为主要材料，客户可以根据自己的喜好现场制作城手链、耳环、耳坠等

2、石膏彩绘：根据好，现自己的喜场调配颜料，装点石膏所有参与客户均可以把自己动手制作的物品带回家，留做纪念。

**第三篇：创意点子**

给父母过个浪漫的情人节

背景：

随着年龄的增长，我们自己或身边的同学朋友拍拖的现象越来越普遍了。当我们花了很多心思跟时间为女友（男友）准备礼物的时候，是否想过顺便买一件简单的饰品或衣服给自己的父母呢？当我们买一大堆的围巾、保暖手套给女友（男友）时，是否会简单的发个短信提醒父母天冷记得穿衣呢？当我们在女友（男友）前滔滔不绝甜言蜜语的时候，是否会在好不容易回一次家的时候跟父母说一声感谢呢？

不管之前有没有这样做过，今年寒假回家时给父母过一个浪漫的情人节吧。意义：

让父母重温当年的恋爱时光，增进彼此感情，同时让父母感受我们子女的孝心，增进父母与子女间的感情，减少隔膜，让家庭更温馨和睦。

准备工作：

自己帮父母写的两封情书

白色蜡烛

两份礼物（父母各自喜欢的或者当年父母送给彼此的礼物）

两张电影票或者音乐会的门票（可根据自己的父母实际情况定）

自己弄一份可口的晚餐

实施步骤：

一：事先偷偷在父母的手机上设置定时短信发给彼此，内容自由发挥（注意时间不要设置在他们在一起的时刻）

二：将准备好的情书放在父母经常接触的地方，比如母亲化妆品的抽屉，父亲的书桌。

三：自己弄一份可口的晚餐，点上蜡烛，熄灯。再将父母一起叫出来，将准备好的礼物交给父母，在全家人面前念情书的内容，念完后交换礼物。然后问他们当年恋爱时难忘的事儿

四：将准备好的电影票或音乐会门票交给父母。接下来的烛光晚餐跟电影、音乐就交给他们的二人世界。

注意要根据自己父母的实际情况来设计内容，以免起到反效果。

**第四篇：婚礼创意点子**

婚礼创意点子让婚礼不再沉闷

婚礼创意点子有什么，定制婚礼主题已经不再是新鲜的词汇。一些婚礼创意点子，也许跟奢华浪漫无关，却是专属新人的爱情婚礼主题，希望为新人们带来创意婚礼灵感。

1.时间囊：在宣誓环节，新郎新娘把对爱的承诺写下来，连同恋爱时的信物，照片、小礼物，看过的电影票等一起装进爱的时间囊里，并相约在多年后的结婚纪念日共同开启时间囊，见证爱的承诺。

2.可以尝试拖尾可以自由拆卸的婚纱，这样拆去拖尾，一分钟变装。给宾客耳目一新的感觉，又省去了长时间的换装时间，更好的控制场面。

3.异形小卡片：挑选自己喜爱的颜色及形状，供给来宾现场签写对你们的祝福。在抛洒花瓣雨环节可以替代花瓣，也可以作为回礼抽签卡使用。

4.把结婚证上的话写在一个漂亮的展板上，放在显眼的位置，避免了读结婚证死板尴尬的体验。

5.指纹邀请卡：用新郎新娘的指纹印出心型，每一张邀请卡都是独一无二的。

6.新娘新郎五连拍：表情丰富的couple千万不能错过，用立拍得记录下来，贴在冰箱上。

7.沙画：用沙画画出你们相爱的节奏或是你梦想中婚后的生活

8.征求婚后生活的建议：不妨在婚礼宴会上设一个精巧的小花篮，里面准备好纸和笔，让客人们写下关于婚姻生活的建议，婚礼结束后把他们贴在一个本子里，作为你们婚后生活的参考。

9.时下最in的指纹签到本:新人只要准备好基本的图案，比如树干等，婚礼当天由每一位签到的来宾选择合适的位置，喜爱的色彩，按上自己的指纹，丰满和装饰整个签到本，让单调的来宾签到感受乐趣。

10.把筹备婚礼的过程记录下来，婚礼上放出来，为婚礼操劳，也是爱的体现。

11.不再用领导，大伯当证婚人，换成小朋友，小孩子眼里的爱，是最干净清澈的。

12.谁说一定要切蛋糕?西瓜可以代劳。成本低又有创意，瓜熟蒂落红红火火，很好的寓意。

13.文艺派的新郎新娘是最好的领舞者，带着伴郎伴娘乃至全体宾客一起舞动起来。如果观礼和吃饭的地方不在一起，新郎和新娘可以组织大家一起做手搭肩的群舞接龙，一起从观礼区移至用餐区，充分调动现场气氛。

14.换装时，与其让司仪在台上卖力讨好，不如让自己的能歌善舞的朋友上台，作为新人的朋友，他们的表演更真诚、更吸引来宾的眼光，也为你的婚礼增色不少。

15.婚礼创意环节还可以有抽奖环节。新人可以在婚礼过程中或者婚礼尾声加插抽奖环节，抽奖礼物不一定是贵重的物品，可以是一些别出心裁的手工制品。这个可以大大地调动宾客的积极性，活跃婚礼气氛。

16.婚礼创意还可以体现在整体视觉设计上。为你的婚礼设计一个“视觉识别 系统”，统一颜色计调和风格。比如婚礼请柬、桌卡、签到到到本等婚礼卡片使用同一种颜色，并印上统一logo!

**第五篇：婚礼创意点子**

平淡乏味还是璀璨闪耀？

一生中还会有哪个时刻比婚礼更接近童话？

多年后你会用怎样的表情回忆你的大喜之日？

在这里，有一些别出心裁而贴心的妙点子，或许就能让一场婚礼，两个牵手的人，收获更多温情更多祝福。。一个童话般的开始，王子与公主从此过上幸福快乐的日子

新郎为新娘准备一个时间囊吧，在婚礼宣誓环节，把你对爱妻的承诺以及你们曾经恋爱时候的信物，比如第一次约会送的礼物，旅游的照片，看过的电影票，第一次吵架写下的保证书等等放进时间囊里，在婚礼现场你们共同合上爱的时间囊，并相约在多年后的结婚纪念日共同打开，让时间来见证你们爱的承诺。相信一定会感动对方的。

结婚的时候，宾客会四处喷射彩带，以示对新人的祝福。我的建议是：买来一些新鲜的玫瑰花瓣，放在精心准备的花篮里，然后把花篮分发给宾客们。使用完的花篮如果客人们喜欢，还可以拿回家留做纪念。这样的祝福既美好又浪漫，还不会被喷射的彩带弄脏衣服和破坏美丽的头发造型

在接待处要求你的客人讲一段关于你或你未婚夫的一个故事，这样才可以得到你的一个吻，或你们精心准备的有纪念意义的小礼物。然后准备好大笑或擦去眼泪，你将会在你的 big day 拥有很多值得回忆的美好记忆。

和你的伴侣一起，精心准备一些漂亮的感谢卡，在卡片里手写一些话语，感谢这些宾客来分享这特殊的一天。卡片里同时附上一小袋花的种子和种植说明。对于来参加婚礼的客人来说，这封手写的卡片本身就是一份温暖的礼物。婚礼过后，你的客人还可以种植这些花籽并且关注它们的成长。这些美丽的花朵将会变成另一份值得纪念的礼物。伴随着鲜花的成长，你们的婚礼也将不断出现在客人的脑海里。

买一个漂亮的纯银盘子放置在接待处。当客人到了，请他们用特制的笔在银盘上签名。由次你就得到了一个特殊而有纪念意义的礼物，平时可以将之收藏在书柜或展示柜里。到了结婚纪念日的时候，可以拿出来使用。

想成为一个美丽且幸福的新娘么？那么你的新娘捧花里就绝不可以缺少橙花。几个世纪以来西方的新娘都在使用这种有特殊意义的花朵。因为它是象征富贵的花朵。为什么它会有此特殊意义呢？ 因为橘树是唯一的一种在同一时间既有花朵又有果实的植物，这是丰盈的象征。用这样的花朵来做新人的捧花，会令他们今后的生活充满丰盈和美好的事物。象几个世纪以来的新娘一样，你也可以在自己的新娘花束中添加这样的花束，从而让自己今后的生活更加充实美满。

在婚礼当天，放飞一些美丽的和平鸽吧，它们会给你的婚礼增添很多乐趣

给所有在场的来宾拍照，婚礼过后，在照片上签名及写下结婚日期和感谢的话。这会让你的宾客觉得很温暖，并会常常回想起你们的婚礼盛况

在每张婚宴桌上，放置一个漂亮的照片架，架子里的照片是你和你的另一半从小到大的成长记录，有喜欢的宾客可以把这个拿回家，相信这对他们而言也是最有纪念意义的礼物了。

会请朋友的孩子当花童花女么？为了感谢他们，如果只是简单的几包喜糖未免显得缺乏诚意了。送他们漂亮的小新娘的芭比娃娃吧，一定会让他们非常非常开心的。

扔掉那些大大傻傻的来宾签到册吧，它们只会被你尘封到柜子底下，搬家的时候可能还是个累赘。换上可以在镜框里签名的像架吧，这些像架今后可以被挂在墙上！多自然的艺术装饰品！既有纪念意义又很便宜！

如果你会玩乐器，那么加入婚礼那天的乐队，为你的新娘和来宾演奏一首动听的音乐，或者一首浪漫的情歌。

可以把一些对你们而言具有特殊意义的物品，如瓢虫、帆船、足球等等物品设计成你新郎礼服上的袖扣。

在装你结婚邀请卡的信封上，打上富有个性的印章。

在你们的 交杯酒杯 上做点花样。让它看起来与众不同一点。为婚礼上使用的玻璃杯系上和婚礼主色调相一致的缎带，或者再搅拌棒上刻上你们的字母组合。

餐会邀请卡可以印在气球上，或者印在照片背面，而照片可以制作成智力拼图。

在婚礼的前一天，为年轻的宾客准备寻宝游戏。

在宾客签到桌上摆上一个装满热带鱼的鱼缸。

在婚礼上，让人用特定的语言宣读属于你那个民族的传统，并施以祝福。

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！