# 五莲婚博会

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-03-08

*第一篇：五莲婚博会2024年4月27日，“情定五莲宾馆，我们结婚吧”2024五莲县相亲大会暨首届婚博会在五莲县体育场冒雨举行。五莲县文明办、县总工会、团县委、县妇联、县人口和计生局、县旅游和文体广电局、五莲广播电视台的领导出席会议，五莲县...*

**第一篇：五莲婚博会**

2024年4月27日，“情定五莲宾馆，我们结婚吧”2024五莲县相亲大会暨首届婚博会在五莲县体育场冒雨举行。五莲县文明办、县总工会、团县委、县妇联、县人口和计生局、县旅游和文体广电局、五莲广播电视台的领导出席会议，五莲县团县委徐书记致开幕词。五莲义工联合会的志愿者和报名相亲的青年年女、周边群众，赞助单位的代表300余人参加了相亲大会。

大会在舞蹈《相亲相爱》和礼炮声中开启，现场抽奖、游戏互动、歌舞表演，将现场气氛推上一个有一个高潮，上午11:30活动结束。下午2:00活动继续，配对成功的在交流区交流，最后现场成功的得到了三枪电动车公司提供的1888元的电动自行车一辆。

**第二篇：婚博会**

一站式结婚采购平台结婚无需东奔西走，婚博会应有尽有

2024首届泰安现代婚博会9月6日到8日，与您相约泰山国际会展中心！

2024首届泰安现代婚博会是由泰安市政府支持，泰安市经济合作局、泰安市贸促会、泰安国际商会主办，由泰安智源锐柏营销策划公司承办的以引导和促进婚庆消费为主旨的主题类消费展会，是2024年泰山国际登山节期间政府重点扶持和培养的展会，将作为2024年泰山国际登山节重要的组成环节亮相泰安。同时，2024首届泰安现代婚博会也是泰山国际会展中心建成后的第一个大型消费类展会。

首届泰安现代婚博会将囊括泰安本土、济南及青岛的婚庆及相关行业知名企业参与，主旨在于“促进婚庆经济文化发展，打造新人一站式购物平台”，参展行业包括：婚房、婚车、婚庆、婚纱摄影、新婚珠宝、新娘化妆、婚宴及用品、婚庆服务及后婚庆服务市场。

本次展会预计展位面积8000平方米，参展企业及商户预计200家以上，观展人群预计将超过50000人次。展会在正式开展前进行为期一个月的主题宣传活动，同时展会组委会也将在展会期间安排系列互动，增加现场人气，促进现场消费。

**第三篇：婚博会策划**

2012xx省x届室外婚庆 博览会

策

划

方

案

201x-x-xx 2012xx省x届室外婚庆博览会

一、活动主题和宗旨

人生在世,无论贫富贵贱,结婚都是一项伟大的工程.随着70后婚潮的渐渐退去,张扬个性的8 0后婚潮正如一股强劲的暖流,推动着整个婚庆产业的蓬勃发展.蕴含着巨大市场前景的婚庆消费领域,越来越受到社会各界、团体、商家的重视，许多媒体、广告公司、行业协会为了充分发掘婚庆行业的潜力，服务广大消费者，纷纷举办各种与婚庆有关的活动。

“爱的婚纱”携手上海“老凤祥”共同举办----2024年“超越时空的爱”婚博会。

————婚博会标志

老凤祥是国内唯一的由一个半世纪前相传至今的百年老店。上海老凤祥有限公司正是由创始于1848年的老凤祥银楼发展沿革而来，其商标“老凤祥”的创意，也源于老凤祥银楼的字号。举办此次婚博会的意义是为扩大内需和推动现代服务业的发展。

在中国，婚嫁消费一直是老百姓最重要的生活消费之一，而婚嫁涉及行业非常之广，小到吃、穿、戴，大到住房、车子，消费者往往要花上半年甚至更多的时间张罗准备，而此次婚博会的举办，将婚嫁消费的相关行业集中在一起，聚集了各个行业的品牌企业，使消费者能放心的享受到优质、专业、诚信的商品和服务，也使品牌企业有了更集中的销售机遇和树立品牌形象的好机会，婚博会为企业和消费者搭建了一座便民服务的桥梁，同时满足了企业和消费者的双向需求，为扩大内需和推动现代服务业的发展起了积极的推动作用。

二、活动时间：

201x年x月xx日-xx日

三、活动地点：

长沙xx广场xx南路商业步行街

四、活动组织机构： 主办单位：

xx省礼仪交流协会 xx省长沙市爱的婚纱公司 xx老凤祥百年老店 xx视台都市频道 承办单位：

xx婚纱公司 xx电视台都市频道 xx礼仪文化传媒公司

天使乐园摄影俱乐部

协办单位：

苏宁电器

海尔集团

海波装饰材料城

广大家具城

五、婚博会经济环境分析：

1、xx以自然风光、经济活力、浪漫风情、休闲娱乐为特色，在各级政府的带动和各行业龙头企业的推动下，使资源优势转化为产品优势、产业优势、和市场优势、城市形象和特色更为突出。

2、婚庆市场 催生产业聚集

\*经济和文化的提升使结婚成为人生的高额消费 A中国正值结婚高峰期

B城市化进程加快助推经济发展 \*婚庆消费已形成相当的规模 A婚礼消费总额迅速加大

B新生代结婚消费习惯转化催生产业链

规模空前 蓄势待发

1、组织规模：

数万市民倾情参与

数十商家共同参与

众多媒体全面支持

携手打造婚庆文化博览盛事，打造结婚新概念

2、推广渠道：

①在xx区、xx区、xx区、的商业街等人流密集区，提前15天悬挂或张贴大量彩旗、海报、条幅等，营造活动气氛，吸引市民眼球、为婚博会预热、造势； ②xx都市报、长沙电视台都市频道，自4月初持续发布新闻、广告、扩大婚博会知名度、影响力；

③xx婚纱公司店面活动期间积累的所有预定婚纱照的准新人；都将有机会享受老凤凰首饰打折扣的优惠；

④网络推广报名新顾客 ；

⑤各商家邀请函邀约的准客户；

六、活动主要内容

前期宣传：（运用各大媒体渠道宣传造势）

1.拍摄活动宣传片、制定活动宣传册

2.报刊、杂志宣传

3.印发活动海报，（一）第一板块“爱的穿越”

从70年代的传统婚礼再转换到80年代的创意婚礼再穿越到汉代时期的婚礼，整个板块是从服饰、造型、首饰、礼仪方面展示给群众。

重点突出婚礼形式和老凤祥首饰。注意每个年代的要配上相应年代的音乐。可以加上现场演唱以及乐器演奏等 具体实施--舞台效果预览

第一部分 汉制婚礼

“汉唐婚礼”出皇家

中国“汉唐婚礼”理应叫做“皇家婚礼”，因为在古代，最完备的礼仪出自皇家。在继承周代婚礼、汉代婚礼的基础上，“汉唐皇家婚礼”综合规制出以下婚礼流程：在司仪 “今日吉日良时，花好月圆，某某公子、某某小姐将结为夫妻，共度百年，特举行新婚大礼”的高声诵读下，礼仪第一项“拜祖” 礼仪第二项是迎娶 礼仪第三项是献乐

礼仪第四项，司仪读《告文》 礼仪第六项行家礼 礼仪第七项行夫妻礼 礼仪第八项受祝福 礼仪第九项献乐

“汉唐婚礼”缘何如此动人情怀

伴随《桃夭》动人的演奏声，婚礼大成，新人入洞房！

第二部分

明清婚礼

中式婚礼是汉传统文化精粹之一，大红花轿、浩浩荡荡的迎亲仪仗队、拜天地、掀盖头„„身穿“凤冠霞帔、状元服”的中式婚礼，“追寻文化根源、重视传统民俗”成了现代人的新“时尚”，这就是中式婚礼。

第三部分

民国婚礼

新郎身上的中山装，半文言文写成的《婚约书》，主持人宣读的《明志恒言》，这些“复古”元素，让这场婚礼显得古色古香。虽然这场中西结合的婚礼是低调上演，将引来很多人围观。

（二）第二板块“爱的赛跑”

1、背媳妇赛跑（评选出最浪漫情侣一对，将获得老凤祥指定戒指一枚,爱的婚纱1980元唯美婚纱照全套）

①“你我同性”有男背女，中间设障碍考验情侣之间默契 ②“你我同运”两人搭档面对面夹气球往返50米路程，考验共同进退

③“你我同行”参赛者轮番射靶

“背媳妇”短跑比赛主要是通过小活动来反应出情人或爱人之间同甘共苦、共同进退的精神。

2、心有灵犀一点通（评选出最默契情侣一对将获得老凤祥指定饰品及爱的婚纱 980元唯美婚纱照全套）

①“你猜我猜”考验情侣们的相互了解程度，预先准备好箱子，箱子里放置各种物品（以赞助商产品为主），、一人出没物品的形状推测出物品后，再通过形态表演出来，另一个人根据对方的表演猜测物品名称

②“默契大配合”主持人提出关于情侣们的问题，如第一次约会地点、对方最吸引自己的地方等，双方一起回答，答案一致加分

3、“请你嫁给我吧”（评选出最幸福情侣一对 将获得老凤祥指定饰品及爱的婚纱唯美相框，价值980元）

求婚方式的比拼，男友通过表演、告白等任何方式来进行现场求婚

(三)第三板块“爱的礼成”

所有情侣在台上一起相拥互吻。

八、活动预算：

舞台布置：10万

支配费用：5万

嘉宾记者：5万

会刊书本：3万

广告：2万

集体明细见附录

九、活动招商：

本次活动拟面向社会各界开展三大类型的赞助招商： 1总冠名赞助商（1）2赞助商（若干名）

招商主要面对商家及产品如下：

婚纱影楼，家居用品，化妆品，手机，酒店，床上用品。大众媒体，体育用品。

策划人：xxx

**第四篇：房博会婚博会**

2024常熟房地产博览会暨婚育婚庆博览会

策划方案

背景分析

2024江苏·常熟房地产博览会暨婚育婚庆博览会将会在9月29日~10月1日（共三天）隆重举行。经过多年的品牌积淀，常熟房地产博览会暨婚育婚庆博览会已经成为苏州地区具有一定影响力的房产与婚庆交易盛会。

2024年“限购令”有如达摩克利斯之剑被高悬着，同时，收紧的金融政策抑制了一部分购买力。在这样的高压态势之下，常熟房地产市场投资性、投机性需求初步得到抑制。

然而随着适婚人群的增加，婚姻带来房屋居住刚性需求的压力也不断膨胀，进入2024年下半年银行借贷渐渐放宽，面对这样的形式，如何在即将到来的博览会上，借婚育婚庆之东风打破房产市场的冷淡，创出辉煌业绩，迎来房地产业的收获，成为本案需要解决的问题之一。

随着80后90后年轻人的成长，正如一股强劲的暖流推动着整个婚庆产业的蓬勃发展。在本届婚博会上，如何结合结婚产业链上的婚纱、摄影、策划、珠宝、房产、旅游等新婚服务和产品，为适婚人士打造“一站式婚庆服务”，是本案需要解决的另一问题。

展会目标

本次展会旨在打造区域性城市房地产及婚庆交易博览品牌，使之成为整个苏州地区的产业亮点。同时也为广大市民和房地产开发企业、婚庆企业及相关产业的商家，提供一个便捷而顺畅的信息交流和展示平台，以推进常熟及周边区域城市房地产及婚庆市场的共同繁荣。

核心策略

系统形象设计

为了更好地向市民宣传本次展会，我们为本次展会设计了系统完整地展会形象，从而增强全民关注度，进一步提升房博会和婚博会的品牌影响力，有效提升

参展商品牌知名度、美誉度，有力促进销售。

创意展会活动

组织一场“我们结婚吧”的T台婚纱珠宝时尚秀，为常熟市民准备一道时尚的视觉大餐，也为常熟新娘展现出时尚经典的华丽蜕变。同时，配合展会现场的一系列活动，着力将本届博览会打造成业界一场规格最高、规模最大、影响最广、效益最强的盛会。

系统形象设计

结合本届房产会和婚博会相结合的主题，我们一方面采用抽象的方式表现宋代的方塔和现代的高楼、别墅，从古及今地表现常熟建筑的发展变化，侧面展现常熟人居环境的变迁。另一方面，结合玫瑰图案与色调表现出婚博会的喜庆与温馨之感。在一张主题画面上将本次展会的两个主题浑然一体地表现了出来，给市民留下深刻直观的印象。

创意展会活动

开幕式活动

流程：

时间：8：30——9：00

（1）所有的工作人员按照任务分配进入工作状态。

（2）开幕式流程：

a.礼仪小姐就位，各单位依次进场；

b.由主持人宣布领导入场；

c.由市领导触摸启动球宣布开幕式正式开始，门口钻石星城的道具启

动，鸣炮以示欢迎，；

d.领导致辞；

e.开始“我们结婚吧”为主题的婚纱珠宝秀；

f.领导参观本次展会，发放纪念品和宣传资料；

g.欢送领导离去，开幕式结束。

“我们结婚吧”的T台婚纱珠宝时尚秀

创意：婚姻是人生的一个重要阶段，婚纱、婚房就是婚庆产业上的两个重要环节。故而，我们设计以“我们结婚吧”为主题，将家的造型运用在T型舞台背景上，通过模特们凭借曼妙的身段展现各件美轮美奂的婚纱以及高贵典雅的珠宝，为观众奉献一场雍容、华美的视觉盛宴。一方面诠释本次展会主题，另一方面展会吸引人气。通过本活动，可以吸引房产公司、婚纱影楼、珠宝公司等企业作为赞助商积极参与其中。

钻石星城

创意：在本届展会的舞台前方设计有钻石造型的展示道具，命名为“钻石星辰”，将结婚钻戒的钻石元素与房产元素相结合，寓意常熟的房产和婚庆行业璀璨出众。“钻石星辰”下方装饰画面，既可设计宣传画面，亦可用于招商。自此次展会开幕式启动开始，“钻石星辰”即开始旋转，流光溢彩，象征常熟婚庆与房产的发展将源源不断，生机勃发。

前期活动

真心相伴 实惠到家

创意：针对有着刚性需求的购房者和婚礼服务的新人，必然要从切实的优惠出发。所以，我们将“真心相伴 实惠到家”作为活动主题，通过“发放商户优惠券”的形式把3天的展会变成至少2个月的关注期，把全市消费者的购房需求信心提前调动并掌握于手中，同时让消费者的购买行为引而不发，直到展会现场集中爆发出来。

活动形式：

（1）在8月下旬~9月上旬，可通过《常熟日报》定期发放本次展览会的优惠券，此优惠券只限展会现场使用。

（2）优惠券的制作，可根据招商情况，每期发布不同的优惠信息，这样一

方面为商家宣传产品，另一方面为消费者提供更多的优惠信息，同

时促使其主动关注本次展会信息，为展会吸引人气，达到双赢的局面。现场活动：

首先要明示规则，包括：

（1）在显著位置公布细则，可在各参与活动企业内张贴统一海报，说明细

则；

（2）另外，优惠券的使用时间只限现场。如各参展企业自愿延长使用时间

可进行补充说明。但消费者在非展会时间内购买不受组委会保护，也

不享受其他优惠。

现场活动

(一)逛展会，拿护照，赢礼品

每个进场观众都可领取一份参展图和自由行护照。在展区设立多个护照盖章点（盖章点可招商），观众集齐3枚章（可根据赞助商数进行调整）即可领取礼品一份。（礼品由赞助商提供或筹委会统一安排）

通过此活动可带动人气，实现场内无死角。为保证活动效果，除在各个盖章点设立指示外，在所有的现场平面图上都要标明盖章点。这样对拥有盖章点的赞助商是一个很好的宣传。

(二)路路通，人人猜

展厅道路两边是布展单位，利用通道设计许多小纸条，内容是关于一些企业的小问题，参观者可以取下自己会的，到相关企业去领奖。这样可以吸引消费者主动了解商户信息，在潜移默化的互动中宣传了企业信息。在问题的设计时亦可以考虑招商。

(三)其他活动

（1）进门抽奖：所有消费者可凭当日签订的买卖合同进行抽奖。

（2）知识讲座：可邀请相关行业专家就一些主题来开设讲座。

组织安排

(一)前期筹备

时间：从 8月开始，直到活动开幕。

（1）成立筹委会；全面统筹安排会展工作。

（2）坚持风险共担，利益共享，联合筹办的原则，筹委会统一调度，统一分配，使各项工作逐渐展开，并行不悖，以至有更多的时间来相互协

调。

（3）成立现场负责小组，对接现场施工，安排现场活动。

由筹委会组织成立现场负责小组，分为工程部、礼仪部、会务部、保安部、急事办等；工程部与参展商布展负责人进行对接，协调布展施工中遇到的所有问题，负责协调、管理参展商展位用电、会场照明及空调用电以及展会期间的广播、开幕式音响设备的使用；礼仪部联系活动现场活动服务，并准备好活动所需的物品；保安部，由公安、保安和消防人员来维持现场秩序和安全：会务部负责确定各单位的参加人数、活动材料、资料和调查表的发放和收取，并组织清洁员负责会场卫生：现场各种设备仪器的租用等等；最后其他的各种应急道具的租用问题由急事办处理。

（4）根据本次房展会的参展情况、会场的整体设计和展位布置规划，制

作出会场的正面效果图和俯视图，以及平面图。

(二)展会现场

（1）设立服务台，所有工作人员佩戴工作证进入工作状态。

（2）仪器设备工作状态的检查。

（3）现场的后勤服务通道保持良好运转.（4）发放纪念品和宣传资料。

（5）活动结束后由工作人员整理并交给保安人员封场。

（6）当天活动结束，做好善后工作，并分派第二天的工作。

**第五篇：婚博会心得**

1.婚庆行业产业链组合是将来发展趋势

婚庆行业发展趋势为整合一条龙服务，很多婚纱摄影、婚庆策划、酒商、车商、珠宝商抱团参展。其中主展区为皇家爱情、皇家缔造、天下酒藏、奔驰常州之星联合打造，巴黎心情联合艾斯维尔婚庆，阿玛尼婚纱摄影联合金伯利钻石，青摄影联合华致酒行、星之路婚庆，色影工房联合花都婚庆等等。众多商家希望整合产业链来丰富自己的产品，提高性价比，力争通过一条龙服务来吸引参展情侣。以此为契机，我认为温泉联合三河三园、维景国际大酒店，以这样的资源在婚庆产业链中能够占据一席之地。2.婚庆传统项目仍为绝对主流 3.不能忽视其他弱势项目 4.温泉渠道开发初始需要借助各行各业进行组合。

首先感谢公司给我这个学习机会。

一、一个团队的力量

二、工作中的自我的价值

很有幸参加这次会议，我学到了很多东西。这次会议中我看到了事先准备不足造成了会议中的一些小混乱，在我以后的工作中是经验。作为我个人，首先我要自我批评，在会议期间我擅自离开自己的岗位。作为一个团队的一员，这样做是很可耻的，虽然这次会议在安排中有很多漏洞，我自己应该在不足中去尽量弥补，而不是擅离岗位和一味的抱怨。在以后的工作中不会再发生，不管突遇的状况如何只要每一个人去努力，事前的安排的不足也会避免。

四、以后的工作方向

“把一件是做成一个事业”我很喜欢这句话，本来只是抱着试一试的心态来做这件事，在成都的这几天我完全打消了这个思想，看到了这么强大的一个团队作为后盾，奋斗路上有了新的目标。我相信越努力越幸运！

五、愿景

划服务、婚宴服务、珠宝、房产、汽车、家装、家居、蜜月旅游、花艺、喜烟喜酒等新婚服务和产品。纵向集聚各行业中最具影响力的强势品牌企业，并配以婚纱流行趋势发布、彩妆流行趋势发布、珠宝流行趋势发布、新婚必知报告等活动，真正做到一站式婚庆用品购物。并在展前广告推广中与参展企业捆绑行动，展中展后充分利用展会媒体云集的优势全力宣传企业。让企业在只付很少参展费用的情况下，现场大量接受新人的集中消费，订购，不仅迅速提升企业的产品销售和品牌知名度，还为企业节省了大量的广告费及营销费用，成倍的提高了企业的赢利能力。

婚纱照感言

篇一：婚纱照感言

世界在变化。社会在进步，人的思想也在不断的更新。总想超越自我。走在时尚的最前端。拍婚纱照对我来说是一件很重要的事，它是我们组合幸福家庭的第一步，也是我们见证幸福的开始。

在20xx.5.18那天，我跟我老公早早的就起了床，把该准备的东西都带齐了，丝毫都不敢马虎！心里还又紧张，又兴奋！到8点钟左右的时候，我跟我老公就来到了侬侬婚纱摄影楼的大门口，里面的工作人员都已经在开始忙乎了！走到里面，我忐忑不安的心也平静了许多！一位很漂亮的阿姨走过来招待我们了！我们就找了个地方坐了下来！过了几分钟化妆师就来找我们！我们就带着大包小包出发了，前往摄影基地！新开发的叫《圣湖·范纳西》乖乖，好神圣的名字噢！到了那里化妆师的助理就带着老公去换衣服了！然而我就开始了我的化妆过程，心里好期待！（帮我化妆的阿姨还是化妆部的总监呢）心里先暗爽一下！不过一会老公就上来了，穿着西服，皮鞋，像变了一个人一样！那是他从娘胎出来第一次那么穿，还蛮神气的！他在那里盯着我看，感觉口水都快流出来了一样！哈哈！画好妆，穿好婚纱，我们就开始了一天的拍摄过程！摄影师长得就一副很搞笑的样子！这是我们第一次拍，也是最后一次！心里想拍拍好，弄的自己有点小紧张！笑的也不那么自然了，摄影师就会讲点笑话来逗我们笑，我们也变得自然多了！也不会在那么紧张！一张又一张的照片，千变万化的动作姿势，不容易啊！我们总共换了五套衣服，也画了五次妆！婚纱，礼服都好漂亮 好漂亮！可是不能穿回家！所有为我们服务的工作人员大家都恨辛苦！跑来跑去的！但大家还是精神抖擞的！我们在这里衷心的谢谢你们！你们辛苦了！

差不多到五点钟左右，我们的拍摄行程结束了，我跟我老公都恨累，心里却甜甜的，我好幸福！在回家的路上，我们坐在车里都睡着了，感觉嘴角还露着一丝笑意！谢谢侬侬带给我们完美的一天！还有，好期待我们的照片啊！哈哈。。篇二：婚纱照感言

今年一直忙着结婚的事情，我们选好好多家婚纱影楼，最后选定了这家古典婚纱摄影。上个礼拜我和老公去拍了婚纱照虽然还没有看到最终修出来的照片，可是现在看到已经觉得很美了。

在拍摄第一套礼服时，摄影师为了给我们拍出朦胧仙境的感觉，自已个儿点了硫磺围着我们转圈，我和老公趁机赶紧摆姿势，老先生又赶紧拿相机拍。。你太有才了，哈哈，感动！

拍第二套大拖尾时，嘿嘿，有漂亮的二月兰。说实话当时很多动作做不到位，又找不到感觉，化妆师和助理在边上一直逗乐，不停的给我们提醒和鼓励，才有今天这么美的照片，你们的敬业，专业真不是盖的。

在拍第三套红礼服时最艰苦，5555天空突然乌云密布，好大好大的风，我和老公站在那冻的得得的，可怜我穿的最少，鸡皮疙瘩一地，汗毛直立。摄影师为了鼓励我们，一直在莫道，哎呀，美。好。新娘子头抬一下，眼睛闭上，微笑一下，腰扭一下，我的小蛮腰都腰断了，听着他不停的说，你们真的辛苦了。

在摄影师的感染下，才有了现在的美照，多谢有你们，感谢在这么恶劣的天气下，还坚持给我们拍照，相当相当的感动。全是眼泪啊。晚上回到城里已经八点来钟了，大家又冷又饿，老公召集大伙去吃了饭，饭饱又补妆进棚继续拍。虽然很累，但好喜欢室内婚纱照的感觉。拍完都十一点了，大家真的好贴心，为了不让我们再跑一趟取片选片，特意先刻了盘直接让我们带回家选片，谢谢你们喽！到家已经夜里十二点了，但是我们感觉幸福极了！

全部拍完了，可是我已经对你们有了恋恋不舍的感觉，谢谢你们给我们留下这么幸福的回忆。期待我们的漂亮的婚纱照。

篇三：婚纱照感言

终于等到我拍摄的日子，在这之前因为天气原因不能出外景不止一次两次扰乱我的心情，为了赶上好天气有好的pp,最后在我原定的11.13日子提前了两天，虽然匆忙但是我还是调整了忙碌的工作出了外景，兴奋又紧张的夜晚好不容易过去，迎来拍摄当天。这一路真的是辛苦又哭笑不得。。

四面山，传说中四面都是山，出行当天天气还不错。

这回四面山之行可把我累的哎~可能那个摄影师更是郁闷，肯定觉得我们太笨，一直都不会摆姿势也。

虽然一路笑笑合合的多开心，估计他也有够郁闷，但是他的态度还是超好的，还时不时逗我笑，化妆师也是啊，一直逗我笑，一路跟着补妆啊甩摆裙子，有够累的。

然后他是一直让我啊扭着脖子，而且都是向左扭哟，我脖子本身不好这样的姿势让我有点郁闷，哭笑不得，摄影师说我再不表现好就要把我丢这荒山野里，我多怕怕啊。

最可笑的是有拍摄的时候我真的有感动的哭啦也（嘿嘿，其实是摄影师一直让我抬头向左偏头，向左向左再向左，刚好看到太阳，晕了~太阳哪看的哟，眼泪包不住终于还是流下来了）觉得好笑又有些忍受不了！那个地方啊就是那个飞虫最多了，一直往我身上巴，好痒，摆好的poss又要动了，一动又不正了，搞来搞去什么是正什么是偏我已分不清，摄影师又要说我爱动了、、、、、然后我就是把他望到，看他有何指示啊，结果他以为我在做动作看他便说：别看我，看上面、、、还有好多搞笑的拍摄经历真的让我难忘。。一路上有点惊险有点兴奋，还有中途的私人插曲，让我心理也有些不愉快，但是有趣的拍摄让我很快忘记了，最后还是和平落幕！很高兴能和蝶传说有这次近距离接触，感谢化妆师娇娇和摄影师星哥，，也感谢引导我到蝶传说拍摄的娟儿和阿勇。。这次出行非常愉快，唯一可惜的是四面山的pp没能先堵为快，期待中。。。

篇四：婚纱照感言

本人刚照完婚纱照，>心得体会不老少，给新人们建议：

2、不要轻易相信他们网站或者宣传册上的图片，因为这些图片是很多婚纱照公司公用的。

3、最好能够实地考察一下，因为很多东西不像你想象中的那么好，尤其是女孩子，最好实地看看婚纱，有些地方根本没有那些好看的婚纱。

4、一定要把握好婚纱照的时间，我在新丝雨婚纱摄影工作室照的，足足花费了我半年多得时间，之前告诉结婚日子是10月5日，但是我10月初才定稿，制作，还好本人婚期给改了，否则结婚都没有婚纱照。

5、不要相信有些婚纱摄影公司说的我们在xx地，有自己的婚纱摄影棚，我去的新丝雨就是，之前他们说在通州花多少钱有自己的摄影棚，我特别高兴，因为我只想照室内的，所以摄影棚很适合我，结果真正去了才知道，他们家自己的摄影棚就是一个小屋子，只有几个道具，其他的都是背景纸，那个摄影棚，根本就是专门租给他们这种婚纱公司用的，有些景儿还受到时间的约束，10分钟左右就必须离开。而且我的那个摄像师在通州摄影棚中照的很多照片居然都是虚的，其实原因就是他根本没有怎么来过！还不太熟悉。所以最好选择摄影师常去的地方，否则他未必能照好。

6、一定要经常看看摄影师给你们照的照片，我和老公的照片，有一个场景的完全失败 了，原因是嘴歪了，我老公非常生气，因为那个景儿是我和他最喜欢的，没想到在笑得时候抽了一下，摄影师居然就把歪的时候照下来了。

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！