# 达州婚礼策划工作总结(热门21篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-03-20

*达州婚礼策划工作总结1 一场完美的海滩婚礼，可以找一家靠海的酒店，或度假村来承办，是最便捷的途径。根据一天当中海岸的风力变化和日照时间长短，有计划地部署婚礼，制定婚礼时间表。首先，选择风小的\'时候，交换誓言。如果海风过于猛烈，就要用一个漂亮...*

**达州婚礼策划工作总结1**

一、协助经理做好日常管理工作，努力构建基本的员工队伍

公司现分为婚礼、庆典、策划三个部门，下设一个门店，员工共7人。我作为婚礼部的经理，除了协助公司经理做好日常的管理工作之外，也为公司组建基本的员工队伍做了工作。 首先在总公司完善各项规章制度后，我更加明确了自己的工作职责，有了制度的保障，公司的管理更加科学化和合理化。其次我加入婚庆公司时，先后推荐孙玉平（虎子）、贺勤、张晶晶来公司工作，使之公司的员工队伍基本建立。

>二、为适应公司长久健康发展需要，基本完成门店装修升级工作

顾客最初看到的就是店面，通过第一眼对店面的印象有可能导致顾客是否会进入店内。换句话说，店面就相当于人的脸，装修就像化妆，是最直接的广告，往往人们的第一印象就来自于店面传递的信息和感觉！

对于我公司店面的设计风格我是这样考虑的：首先突破传统吧台正对店门式的做法，让顾客进店首先能看到艺术感强烈的“五线谱照片墙”，这种设计在临汾应用尚属首次（照片墙所展示的照片全是我们成功做过婚礼场景的实际照片，对于顾客有很好的说服力与视觉冲击力）；其次在原吧台位置处（墙面拐角处）设置一个视频展示区（电视墙），循环播放我们成功举办并精心制作的婚礼现场视频，这样的视频播放与前面的照片墙形成前后呼应、动静结合的视觉宣传效果，达到给顾客最直接最美观最有利的环境感染。最后来到顾客接待区（现在的吧台处），再由我们前台接待工作人员为顾客提供周到细致的婚礼咨询服务。

考虑到过道区域空间有限，所以过道区设计成了镜面墙，一方面从视觉上感觉过道区域空间增大不少，另一方面也是店面装修的一大特色；至于里间的贵宾区域只要体现出“高贵、温馨、舒服”的氛围，与重要贵宾沟通不受外界干扰就可以。贵宾室应还配备商务办公桌椅一套和壁挂式液晶电视一套，其余个性、独特的装饰品也应补充一些，使之店面装修达到全面完成。

根据现实需要，我的设计不能完全实现，只好中规中矩了，现在的门面。 设计的五线谱照片墙和转角电视，设计师没有做出感觉来

>三、积极投入公司主办的婚礼秀等活动，个人工作经验与能力得到提升

经过我自己对婚庆公司公司的认识和思考，我就草拟了一份“焰火主题婚礼发布会”的活动策划方案，方案的构思和初衷主要是源于公司“焰火”的业务和婚礼业务。当时就想让我们的“焰火”和婚礼完美的结合展现一次，让婚庆公司公司通过本活动达到“一鸣惊人”的效果。虽然根据种种原因，“焰火婚礼”整体的活动方案最终没有实现，但根据我的提议又促成婚庆公司公司成功举办了临汾婚庆行业的第一场婚礼秀活动。

20\_年8月24日，这是一个至少应该记录在临汾婚庆史上的日子。那一天，由我婚庆公司公司主办的“一生的承诺”婚礼秀盛情上演，此次婚礼秀的举办标志着我们“婚庆公司婚礼”已成功绚丽转型，我们向独立策划实施“大型主题婚礼”迈出了坚实的一步。

20\_年9月28日，金都花园大饭店婚礼、20\_年10月10日金都花园大饭店婚礼、20\_年10月26日、28日，“婚礼秀特等奖与一等奖婚礼”、20\_年11月7日尧都生态园婚礼、20\_年11月16日五洲休闲广场婚礼等等，以上所有婚礼的成功实施不仅是对公司提升品牌形象、扩大影响力起到了关键作用，也是促使我自身工作能力与经验不断提高。

>四、做好婚礼影像相关工作，创立婚礼特色服务项目

在加入婚庆公司之前，我和朋友组建成立了“新派影像（婚礼）摄影工作室”。工作室虽小，但我们是临汾首家专注“婚礼摄影（跟拍）”的专业影像机构。我们运行不久就得到了同行业的肯定与赞扬，“婚礼摄影选新派创意独特有品位”风行一时。

加入婚庆公司之后，我的工作之一就是负责我公司的婚礼影像开发、设计、拍摄、后期与制作等，也逐渐将我的“新派影像风格”转入婚庆公司，最后在征得公司的同意下，“新派影像工作室”规划至“婚庆公司婚礼”旗下，正式纳入婚庆公司公司。

在具体工作中，因为种种因素我无法正常按照当初的设想完全展开“新派影像”的创作设计与拍摄，导致“新派影像”的原创风格有所影响，甚至有点搁浅。前期的拍摄或许有了影响，但11月份的两场大型婚礼的成功实施，对于“婚礼杂志式相册”的实现变成了现实。现在，我和公司合作的设计师正加班加点全力设计制作“山西第一本”婚礼杂志式原创相册。如果相册设计制作成功，必将为我公司的婚礼服务创立了一项新的特色项目，亦为引领婚礼市场多元化发展做出了积极贡献。

>五、注重公司宣传工作，逐步树立婚庆公司品牌形象

企业宣传作为一种沟通企业与社会、企业与消费者的桥梁，在现代商战中的重要作用已显而易见。可以说，企业的生存和发展与宣传密切相关，因为，有效的宣传已经成为企业促进的生产销售并提高竞争力的有效途径。

**达州婚礼策划工作总结8**

回顾过去的一年，\*\*市婚庆礼仪行业协会在市委市政府的关心和支持下，在市工商联、市民政局等主管部门的正确领导下，在社会各界及兄弟商会的大力扶持下，在全市会员的共同努力下，开拓创新，迅速发展。我们坚持“奉献、学习、团结、发展”的工作思路，认真学习贯彻协会的方针政策，创新工作思路，主要做了一下四个方面的工作：一是反哺社会，勇担社会责任；二是“请进来，走出去”广泛开展学习；三是团结广大会员，促进交流合作；四是完善行业准则，提升硬件保障。

具体总结如下：

>一、反哺社会，勇担社会责任；

>二、“请进来，走出去”，广泛开展学习；

xx年1月份，协会邀请行业专家、技术能手在外贸宾馆对全市会员进行了为期一天的灯光师、音响师集体培训。

xx年6月11至12日，婚庆协会特邀著名婚庆专家王纲老师、张宏达老师及吉林、河北、天津、河南省、三门峡、商丘等四省六地多名婚协会长和专家来周授课。

xx年9月，协会先后邀请中国婚礼达人、上海三段式海派婚礼创始人乐乐老师，“海派情景婚礼”创始人、著名策划师皆大欢喜来周面向全市会员开展公开培训。

xx年10月以来，婚庆协会已开展了3期婚庆培训班，为婚庆市场提供了一大批婚礼司仪和督导师，这些人员已经迅速充实到了婚庆行业当中，有力解决了\*\*婚庆市场专业婚礼司仪及督导师紧缺的问题。

>三、团结广大会员，促进交流合作；

xx年1月15日，\*\*婚庆协会邀请全市会员欢聚一堂，举办了以“和谐共赢，喜迎新年”为主题的新年团拜会，并针对我市婚庆市场上出现的垄断经营、不良竞争行为进行全体会员现场决议，形成了由协会骨干力量集资免费为全区高端酒店安装大屏，抵制不良竞争，维护婚庆市场稳定的决议。

xx年4月7日，应西华婚庆同仁的盛情邀请，协会组织开展了“\*\*婚庆协会赴西华学习交流活动”来自\*\*八县二市的100余名婚庆同仁与西华县婚庆同仁齐聚西华，开展了参观西华婚庆公司、畅游女娲城、观看高端婚礼视频、共赏万亩桃花园等丰富多彩的系列活动。

xx年6月1日国际六一儿童之际，\*\*婚庆协会组织开展了“和谐欢乐\*健康向上”为主题的\*\*婚庆协会赴洛阳白云山两日游活动。来自我市的70余名会员代表参加了此次活动。通过此次活动的举行，使广大会员增进了感情、加强了联系、强健了体魄，也让很多带孩子的家长朋友陪孩子度过了一个十分有意义的儿童节。

xx年8月11日\*\*婚庆协会主要领导及优秀代表受邀出席了沈丘县婚庆协会成立大会。

xx年11月26日\*\*婚庆协会主要领导及优秀代表

受邀参加了西华婚庆协会成立大会。

>四、完善行业准则，提升硬件保障

xx年8月，协会通过寻求合作伙伴赞助及个人捐助等

形式，为全市婚庆公司免费印制了统一的合同书，并根各公司全年业务量进行了等量分发。为规避掉单风险，提升服务准则，抵制不良竞争做出了扎实有效的工作。

xx年10月7日，集培训、办公、餐饮、会议为一体的\*\*婚庆协会办公大楼正式投入使用。这标志着\*\*婚庆协会从此有了独立、多功能的办公大楼，为更好的开展学习交流，接待婚庆贵宾构筑了理想场所。

回顾过去万千感慨，展望未来充满期待！xx年\*\*婚庆协会在各方面工作中的成绩斐然，纵观整个婚庆行业也呈现出的大发展大繁荣的可喜局面，但也存在一些问题。

1、由于成立时间短，婚庆协会在岗位设置，人员安排上还存在明显不足，希望在这次的换届选举中能够得到有效解决。

2、协会倾听会员心声不够，为大家开展的学习活动还应更加丰富等。

以上问题，我们将在日后的工作中寻求方法努力解决！

xx年婚庆协会将继续本着为婚庆行业发展服务、为广大会员服务的综治，和广大会员一起为婚庆事业的和谐稳定，繁荣发展努力奋进！

**达州婚礼策划工作总结9**

但创意只是一小部分，作为婚庆产业的核心组织者，婚庆公司通常这样赚钱：负责把各个环节串联起来，做出一副“专业人士”的样子；靠信息不对称来垄断各种资源，比如旺季时的酒店；当婚礼上的主导者……新人更容易被摆布，便乖乖掏钱。

听起来不太妙。可是你虽然想做主自己的婚礼，但也需要婚庆公司的许多服务。那么，你最好多了解它们一些。 这样结婚比较贵

最贵的，就是所谓的“一站式”婚礼服务。

包括婚纱租借、婚纱照、珠宝租赁和蜜月度假等完整的“一站式”婚礼通常针对比较高端的客户，主推一手包办的服务，为的是让新人的婚礼更系统化，也让他们更省心，当然最主要的还是每一个环节都能让公司有利可图。如果一家婚庆公司能够提供“一站式”服务，这肯定是一家规模很大的公司，也必然会从新人身上赚取更多的费用。

而那些没有能力提供“一站式”服务的婚庆公司，多半也会建议你举办一场“主题式”婚礼—主题式婚礼更具表现力，但需要付出更多的人力物力成本，包括策划师、设计师和道具等。所以，主题式婚礼会很贵。举例来说，一张主题式请柬和非主题式请柬的差价可以达到三倍。

但也有些公司会打着创意婚礼的旗号做常规婚礼的服务，比如某公司推出的“绿野仙踪”主题婚礼仅仅突出了一个色彩，其他各个环节都与常规婚礼一样。如果婚庆公司告诉你它们有一套很便宜的主题式婚礼，通常都是这种。

总的来说，一场既不“一站式”也不“主题式”的婚礼也会包括前期的婚车巡游、婚礼花絮拍摄以及婚礼现场的证婚、感恩、互动等多个环节。但是为了能够在婚礼过程中使用更多的道具赚钱，有时婚庆公司会多推出一些不必要的环节。

事实上，“道具”正是婚庆公司盈利点最高的部分。比如，一个普通的背景板可以重复使用很多次，但每一次还是会按照上千元的价格向新人收取费用。又比如，现场布置需要的大量鲜花也是婚庆公司获取利润的主要环节，很多公司都有自己的花艺团队。如果你从婚博会上获取了较高的婚庆折扣也不要高兴太早，因为很有可能用于现场布置的鲜花是重复使用过的。尤其是中午的婚礼场用过的鲜花经常被拿到下午场去用，似乎也看不出它们有凋谢的迹象。 这样结婚比较不贵

司仪、摄影、摄像和化妆师在婚庆行业中被称为“四大金刚”，现在一场隆重的婚礼还包括灯光师和视频师，合起来被称作“六大金刚”—但他们跟婚庆公司并没有从属关系。

这些“金刚”往往都拥有自己的独立工作室，与婚庆公司仅仅是长期合作关系。这意味着，实际上你可以直接通过一些婚庆论坛联系到这些工作室—以获得便宜得多的价格，因为婚庆公司在“六大金刚”身上会抽取一部分费用。比如，你找到摄影师本人可能价格为202\_元/天，在同他合作的婚庆公司那里订的话可能会在3000元/天以上。

这“六大金刚”的具体市价基本都是由他们的作品水准、自身的年资经验、行业内的口碑等综合因素决定的。如果预算有限的话，你并不需要在“六大金刚”上都挑选高档价位的。相比之下，司仪和化妆师可以选择贵一点价位的，因为司仪的现场执行力决定了婚礼的好坏，而化妆师的水平决定了新娘美不美。至于摄影和摄像，如果没有特殊的技术要求，一般来讲市面上的团队都差不多。

还有其他的省钱方式。比如，如果你对自己的形象足够有信心，又愿意秀出婚礼的全部细节给所有人看，不妨跟婚庆公司谈判，用曝光换取折扣。婚礼之后，你就要依约去婚庆论坛晒自己婚礼并夸奖一下自己雇佣的婚庆公司。

此外，婚庆公司也常常会推出一些折扣优惠套餐，尤其在每年的婚博会上，折扣力度会更大。

但需要警惕的是，这些优惠套餐往往不能达到真正的优惠，因为套餐中标明的附赠项目要么缺少一些必要元素，要么就是附赠的数量远远不够，想要完成婚礼，新人必须额外支付费用。比如某家婚庆公司推出的套餐缺少一块与主题相呼应的迎宾背景板，附赠的桌花也只有十束。 婚庆公司还能为你做什么

每年的5月和10月是结婚旺季，在这两个月举办婚礼的新人，往往需要提前一年到一年半就预订酒席。因此现在很多新人都习惯先订下酒店，再慢慢选择婚庆公司。这时候，酒店可能会向你热情地推荐某一家婚庆公司。

虽然婚庆公司是独立经营的，但它们和酒店之间的关系可谓密不可分。一般新人去酒店预订婚宴的时候，酒店会向他们推荐指定的婚庆公司，如果新人不愿意用这一家婚庆公司，则需要由新人选择的婚庆公司或者新人自己出一笔“入场费”才能在酒店办婚宴。

大一点的婚庆公司会与多家酒店建立这样的指定合作关系，从而保证自己的订单数量。这也有好处—婚庆公司也有可能会在你自己订酒店不顺利的时候，通过它的“关系”帮你订到酒店。

**达州婚礼策划工作总结10**

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_\_日

新郎\_\_\_\_\_\_新娘\_\_\_\_\_婚礼日程安排

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日星期\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_酒店\_\_\_\_\_层\_\_\_\_\_厅(结婚典礼现场)\_\_\_\_\_厅、\_\_\_\_\_厅

新郎\_\_\_\_\_\_新娘\_\_\_\_\_\_伴娘\_\_\_\_\_\_伴郎\_\_\_\_\_\_

婚庆重要人员名单：

\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_|

行程路线图、喜字、汽球、喷射球带礼花(10个左右)、鞭炮(12挂)、烟、酒、饮料、糖、花生、胶卷、电池、花（房间摆放鲜花、重要人物胸花、新娘捧花、头花等）红包、司机。

2.父母和单位领导恭贺稿（专人准备）

3.婚戒

召开婚庆委工作会议，商议婚礼具体工作安排

岗位职责

总 管：\_\_\_\_\_\_负责总体指挥协调及指导各项工作

总协调：\_\_\_\_\_\_负责总体现场协调、布置现场、接待工作、负责联络、沟通各项工作。

司 仪：\_\_\_\_\_\_负责主持结婚典礼及指导各项工作。

证婚人：\_\_\_\_\_\_负责宣读结婚证书并致词

行程总管：\_\_\_\_\_\_负责全程迎亲引导、迎亲主持，带领新人在宴会上敬酒。

车辆总管：\_\_\_\_\_\_负责全程车辆指挥，协调物品还送，新人家属接送，司仪及客人接送。

物品主管：\_\_\_\_\_\_负责工作人员用餐，和喜字婚纱海报管理。

鞭炮主管：\_\_\_\_\_\_负责放炮，彩带工作，协调联络两方燃放时间及补缺工作。

酒店主管：\_\_\_\_\_\_负责协助做好酒店布置，协调工作与物品主管协作摆放烟酒等工作。

接待工作：\_\_\_\_\_\_负责桌位的摆布，客人的入席分布及接待工作，父母讲话的发言稿。

迎亲线路\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_头车司机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

全天工作准备工作：吹汽球、贴室内及户外喜字(席卡、布置新房、司仪礼品的分装、厨师、礼仪人员礼品包准备)

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_

婚典前二周确认工作人员，并在婚期前二日通知工作人员对时间的确认并做好婚庆安排工作。

\_\_\_\_月\_\_\_\_日(婚典当天)

\_\_\_\_：\_\_\_\_分婚车到达花店扎车

花店名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_花车负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_：\_\_\_\_分花行发车到新郎家地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_：\_\_\_\_摄影师到达新郎家，领取胶卷电池摄影器材等，并与新人联络人进行沟通。

\_\_\_\_：\_\_\_\_摄像师到新\_\_\_家，沟通当天拍摄场面及时间。

\_\_\_\_：\_\_\_\_化妆师到新\_\_\_家，为家人化妆并做好沟通工作。

婚车由新人推介的联络人确认其车辆扎花情况并\_\_\_\_：\_\_\_\_从花店发车。开始计算时间和公里数

\_\_\_\_：\_\_\_到达新\_\_\_家，地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

花行将婚礼用花提供给联络人：

捧花：\_\_\_\_束、胸花：\_\_\_\_朵、头花：\_\_\_\_\_朵、肩花\_\_\_\_\_朵。

特殊要求：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

婚车超时部分由新人自行负责。

\_\_\_\_：\_\_\_\_到达新\_\_\_家，迎娶新娘过程的拍摄。

\_\_\_\_：\_\_\_\_返回新\_\_\_家，并拍摄全过程。(摄影师同时拍摄)

\_\_\_\_：\_\_\_\_新人外景拍摄全程(化妆师全程跟随)

**达州婚礼策划工作总结11**

通过这近一个月学习，使我学习和了解将头脑中的灵感运用到动手上，将技术和实践相结合将婚礼设计和策划的工作艺术化，让顾客享受其中的美好感觉。然后培养出树立理论联系实际的工作作风，以及工作现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养进行调查、研究、分析和解决工程实际问题的能力。通过实习，拓宽自己的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。

xxx婚礼设计中心是一家欣欣向荣的私人企业，成x年左右，坐落于xxx，一年365天，全天24小时诚意为顾客服务。公司主要从事于婚礼现场布置.婚礼专业人员的提供等一体化的服务。公司提出：为客户做好婚礼服务的同时也做好公司形象宣传服务，创造有自我特色的一流专业，一流设计，一流服务。我们公司以适宜的价格，向每一位客户提供真诚的服务，公司的x哥(BOSS)具有敏锐的眼光，优良的设计，国际化的设计理念、丰富的原创内涵、准确优美的表达致力设计出让顾客满意的作品。无论是顾客提出方案，还是由公司为顾客设计，xx将为顾客奉献完美的作品。我们公司关注时尚、关注艺术、关注生活的积累，创作有生命力的婚礼，给客户带来温馨浪漫有创意的婚礼，与新人们分享创作的喜悦，是我们公司的目标。

我现在主要做得是婚庆助理，我很高兴。其实说白了婚庆助理就是帮婚庆公司出出主意，布置一下会场，但我相信这会是我做过的最幸福的职业。

直到上了班才知晓，原来一场完整婚礼的策划是一件很费脑筋的事情。举个例来说，我昨天参加的一场联谊礼，也就是女方主办的。接下订单后，最先要做的是策划婚礼流程，让婚礼更加精彩。除了拜父母这个环节外，咱们还策划了一场表决心的环节，就是让新娘对新郎提出要求，当然要求是咱们事先准备好的电影河东狮吼的精彩对白，为了让活动进入高潮，咱们还准备了一纸文字凭证，让新郎立下终身契约。思虑到新郎新娘都在航空公司工作，咱们准备把婚礼的主色调定为天空的颜色。除此之外，主持人还特别添加了倒香槟和雨水相容两个环节。

其次，是布置会场，x哥说婚礼的成功与否，有一半的因素在会场的布置上，所以咱们在会场的布置上花费了许多时间。为了让环境显得更加浪漫，咱们选用了叠加的幕布，白色的底，粉色的沙曼，我原以为很基本的事情，却在挂上以后要求返工。x哥说只是单单的叠加上太呆板，咱们得把沙曼弄成波浪状。为了倒香槟，咱们用许多个高脚杯搭成了一个塔状，细心的x姐还在每个杯子里放了玫瑰花瓣，真的很好看。为了与水相容这个环节，咱们买了两条金鱼、三个鱼缸和一些装饰鱼缸用的彩石。还搬来了泡泡机和礼花机。整个会场的布置花了咱们6个多小时的时间，它的首要性可见一斑。

结尾，也是最能活跃气氛的便是婚礼主持了。上台前，咱们的主持人为了消除紧张感，在五分钟之内喝下了一整瓶矿泉水，他说他已经主持了上百场婚礼，但每次上台之前都会紧张的不知所措。在他主持的时刻，咱们会按照要求，在不一样的环节播放事先准备好的音乐。大约一个小时，婚礼就结束了，看着新郎新娘幸福的拥抱，我的心也被幸福感洋溢着。

这是我参与的第五场婚礼，一个月来，我参加了好多场婚礼，最多的时刻，一上午就参加了三场。一整个月，我都在被幸福包裹着，看着一对对新人完成婚礼，我的心里充满了幸福感，甚至是有了那个新娘要是我该有多好的想法。看到我的同事波波每天都充满笑容，原来，咱们的工作是全球上最幸福的。

通过这段时间从事婚庆工作，使我学到了很多东西也明白了很多道理。虽然累的时刻我也会哭会抱怨，但是过得很充实，这算是我第一次真实意义的接触社会，是我的第一份工作，我也完全体会到了工作的愉快。原来，领导的一句表扬，同事的一句关怀，都是我感到了无比的开心，也学会了与同事相处。这次实习，让我学会了许多以前不会，并且学校里也不会教的东西，增强了我的能力，真的谢谢给我机会让我得到锻炼的人，同时我也相信以后一定能够在婚礼这一行做出一番成绩!

**达州婚礼策划工作总结12**

婚礼前一个月：

与主持人沟通婚礼形式和内容。确认花轿，服装，婚宴地点，场景装饰等细节。

提前二周：

通知亲朋好友，并告之婚礼形式。希望他们也能身着中式服装，真正体现民族特点。

提前一周：

安排化妆。场地布置，婚庆用品菜单酒水等细节，提前一天，与轿夫，主持人，摄像师等一起到现场实地勘察一下，演练一下当日过程。

婚礼当日：

(时间设计供参考)

8：00新娘化妆开始，新郎准备更衣。

9：00新郎乘坐花车迎接新娘，花轿等已准备完毕。

9：30新郎到达新娘家，新娘蒙红盖头，在伴娘的伴随下，由新郎手持的大红绸牵着，慢慢得登上花车。

10：00花车到达花轿位置，新人改乘花轿，轿夫起轿。颠轿，在乐队伴随下，向婚礼地点进行，来宾可以向新人喷放礼花弹，沿途设置欢乐球或彩带横幅，在锣鼓手的敲打声中喜庆热烈场面尽展风采。

11：00新人下轿迈火盆，跨马鞍，在众人簇拥下进入婚礼现场。

11：08婚礼开始，新娘更换服装，为来宾敬酒。

13：30婚宴结束。

新人入洞房：

新娘提示：

1.车辆依然需要在都市中，可能新娘新郎家距离较远，一般都是将新娘接到离婚宴地点不远的地方，再换乘花轿。

2.既然是中式婚礼，就一定要做到：“地道”。服装，化妆，场景，道具，都要与婚礼内容吻合，切不可亦中亦西，不伦不类，失去传统婚礼的风采。

3.懂得中式的婚庆主持人不多，而且此类婚礼讲究甚多，礼仪繁琐，您若想采取这种形式的婚礼，别忘了请xxx为您策划。

一、婚礼前一天准备

1.与婚礼的所有项目关系人沟通

2.就准备情况和婚礼当天分工与筹备组作最后确认

3.确认婚礼当天要发言人的准备情况

4.主证婚人发言准备情况

5来宾代表发言准备情况

6.最后确认婚礼当天所有物品准备情况

7.最后检查所有物品并交于专人保管

.新娘的新鞋、结婚证书、戒指、红包、要佩戴的首饰、新娘补妆盒、.糖、烟、酒、茶、饮料、火柴、四彩礼(葱、一刀肉、粉条、活鱼)、红糖水、喜字、压井盖的红纸、鞭炮、喷花。用气球扎一个拱门。

8最重要的是确定一个第二天领车的总负责人，准备一个路线图(新房——新娘家——新房——酒店。包括联系人的电话)，复印数份，发到每名司机手中。

9把新房布置好，摆好瓜子、水果等，有专人负责接待事宜。

10窗帘和石英钟挂好，石英钟不装电池

二、婚礼当天流程

1早晨天亮在新房门、楼门、小区门贴喜字并用红纸压井盖子。

2准备红糖水、小果、瓜子等摆盘。

3组织车队，并去花店装饰头车。

4准备的气球拱门摆挂在楼门口。

5清理楼道，保持整洁。

6新人化妆，新郎也要化一个淡妆。

7负责新房接待人员准备所有细节。

8摄影师、车队负责人、录像师在7时到位。

9录像师拍摄新房(把结婚证、新人结婚相册放在床上)。

10在7：30迎亲人员到位(包括两名长辈、两名同辈、童男童女)。

11在8：00迎亲队伍出发(出发前新郎的父母或哥嫂要为新郎穿上西装，并叮嘱新郎去迎接美好生活之类的话，录像师一定要录这段的)。

三、迎娶新娘

1. 8：00伴郎准备好鲜花、红包、手捧花

2. 8：30到新娘娘家，新娘应化完妆。

3. 8：40新郎在岳父岳母面前改口，向老人鞠躬并叫爸妈，给老人戴上胸花，老人给红包。

4. 8：45敲门、盘问、塞红包、挤门

5. 8：55新郎把手捧花献给新娘，向女方家人承诺

6. 9：00吃面条

7. 9：05新郎、新娘与娘家人合影

8. 9：15车队出发。新郎抱新娘上车并给新娘穿上新鞋。

9车队负责人安排娘家人上车，新娘父母乘坐头车后一辆车。

10车队负责人向新房负责接待人员报告车队出发，请新房接待人员作好准备。

四、迎新娘

1. 9：30车队到达男方家

2 9：35新郎父母在楼门口迎接。

燃放鞭炮、踩气球、奏乐。

3 9：40新娘改口，叫爸叫妈，给老人鞠躬并给公婆戴胸花，老人给见面礼。

4 9：45新人双方父母握手，新郎父母请亲家及娘家来宾参观新房。

5. 9：50新郎、新娘到新房给石英钟装上电池，新生活正式开始(录像)。

.6 9：55新娘与婆婆拥抱，嫂子给新娘端上红糖水(录像)。

7负责接待人员给娘家人端水，敬烟、拿水果。

8在新房新人与娘家客人合影留念。

五、酒店准备

在婚礼现场一定要注意座次的安排，将重要人物(新人的父母、单位领导)等安排在主宾席。

1将糖、烟、酒、茶、饮料等带至酒店香烟火柴

2最后检查酒席安排、音响、签到处等细节

3准备好新郎新娘迎宾

4..酒店迎宾

5新郎新娘到酒店，彩带、鞭炮迎宾

6签到处人员就位

7引导人员门口就位

8新郎新娘伴郎伴娘门口迎宾

9婚礼仪式

10主持人准备

11音响准备

12结婚证书、戒指准备

13气球、彩带到位

14奏乐，新人入场，彩带、踩气球、撒花瓣

主持人介绍

主婚人致词

证婚人宣读结婚证书

新人父母上台

新郎新娘交换戒指，三鞠躬

新人给父母献花

双方父母代表讲话

双方父母退场

新人开香槟、喝交杯酒、点燃蜡烛

新人退场，请向来宾抛小礼物，增加现场气氛。事先准备小吉祥物，由专人送上主席台。

六、婚宴正式开始

1新郎新娘退场，新娘换礼服

2新郎新娘逐桌敬酒(顺序是首先给新娘的父母——新娘家长辈——娘家客人——新郎家长辈——新郎方客有)。在敬烟过程中，如果在新娘家客人，由新娘发烟，新郎点火。

3新郎父母给亲家点烟敬酒。

4宴席结束，宾客与新人合影

5欢送新娘家亲属，由车队负责人安排车辆，由负责接待人员把准备的四彩礼及烟糖拿给新娘客人。

6开团圆饭，参加者为新郎家直系亲属。

7清点所剩烟酒糖等

**达州婚礼策划工作总结13**

>一、促进了思想成熟，提高了思想认识

在日常工作中，能够遵守学院各项规章制度，积极主动，认真负责。能从学院发展的大局出发，积极做好本部门及部门间协作的工作。

积极参与了学院组织的教育观念大讨论活动，积极思考和发言，认真听取了大家对于教育观念的看法，加深了对于教育和工作的认识。

>二、不断提高工作能力，不断学习，不断创新

实习期间，得益于同事们的悉心指导和自身的努力，使我很快熟悉并熟练掌握了人大课件制作系统的操作，为自己承担课件开发工作打下了良好的基础。

在日常的课件开发过程中，我努力学习和掌握各种和课程开发相关的知识和技术，让自己不仅把本职工作做好，更要让工作通过我的学习和思考有个更大的提高。针对一些理科课程图片大而由于课件系统显示区域受局限导致图象显示模糊的问题，我与相关组员合作，研究将新技术flashpaper 应用于课件制作中，满足了教学要求，提高了工作效率，收到良好效果。

在策划工作中，一个重要的环节就是做好和老师的沟通和协调。通过自己不断摸索和总结，再和组长及其他策划互相交流，让我在与人沟通方面得到了锻炼，能力得到了提高，我的悉心工作也获得了老师的认可和赞扬。

>三、工作主动积极，精益求精

遵守学院规章制度，按时上下班，不迟到早退。在工作需要的时候，主动加班加点，保证任务的按时完成。

在工作中，我主动积极，对负责的工作一丝不苟。在策划工作中，每次和老师联系的情况，都做了详细的记录；对课程开发中遇到的问题，及时进行协调解决。在课程制作工作中，严把质量关，在知识的准确性、版式的规范性、图片的清晰美观等上都精益求精，宁愿做得慢一些，也要保证课件质量。

**达州婚礼策划工作总结14**

在这一个月左右的时间里，学到了很多，也整理了以前一些皮毛的东西，希望在日后的工作中，每天能够再多完善自己一些，我不是完美的人，但是我希望总是在做完美的事；我希望找到一个大的舞台，一点点把它变成我心目中那个完美的样子，如果在我最初加入公司的时候是因为公司的系统性，逻辑性，全面性，务实性让我感到心有所属，在日后的工作里我更希望通过工作来证明我是对公司来时是缺一不可的、可靠的人。

20xx年4月份已经有13对新人参加婚庆活动，大大增加我们未来工作的信心。与婚庆公司合作的酒店，相亲公司等的合作伙伴都纷纷向我们提供他们的联系方式和合作计划，提升了我公司在婚庆公司上的地位。因服务质量有保证，参加了婚庆活动的新人都说好，还介绍了他们即将结婚的朋友，成功地有了熟客。

1、活动形式单一

截止目前为止婚庆实施小组开展的活动的主要形式仍然停留在以物料发放为主，缺少创新和改进。

2、宣传力度不够

除去对主要的婚宴举办地进行宣传外，缺少对相应的与婚庆有关的行业的走访宣传，让部分举办婚宴的新人未能及时享受到婚庆促销所带来的利益。

3、创新能力低下

由于婚庆实施小组的两个实施人员都没结婚，没有任何的实战经验。仅能靠着日常积累对婚宴活动进行创新。所以导致了婚庆实施小组的创新能力低下，并且创新成果并不能很好的运用到实际的操作中。

1、继续加强婚庆操作流程性规范性建设

2、改变现有宣传方式，在较落后的地区的主要街道及大型卷烟零售客户的门口摆放易拉宝进行宣传，同时也要针对新人主要集中的场所采取点对点宣传的方法。把宣传的对象由面对零售户宣传，向直接面对消费者宣传转变。

3、加强城区婚庆活动的开展，通过到民政部门以及各大酒店获取将举办婚礼新人的信息后进行联系，宣传推介婚庆活动。

总之，很感激公司领导的真诚和信任，把一些很重要的工作交给我去磨炼。我很喜欢我现在的工作，虽然有些疲惫，但是大家都要比我做的多的多，都没有说过一句什么什么，大家都像是有着一种默契，就是无论如何都要把分配的任务完成！也正是这样的一种积极的心态，总是让我很感动，也在无形当中潜移默化的感染着我。

**达州婚礼策划工作总结15**

1、策划不好市场

过去几年发生了很多这样的事，某个领域被炒热了起来，钱就疯狂的流入，引得各种人眼红跟风跑到看似赚钱的市场。然后落得的下场就是，要么被媒体吹出来的风口吹西北风，要么被庄家收割成了韭菜，要么被竞争对手搞得死去活来。放两个图片感受一下。

2、策划不好品牌

提到品牌，教条化的思维就冒出来了。凡事必先提定位，抢占心智。提完定位说BI理论，打造独特的品牌形象。最后再来USP理论升华，提炼独特的销售主张。可是啊可是，我们在非洲可能还可以这么轻松玩，毕竟人家还活在我们的上个世纪，人傻，媒介少。现在国内的受众早就已经免疫了，去哪找那么多心智占？什么样的品牌形象还能被人抢着传？销售主张独特到没有对手，受众抢着买？到最后，落地难，结果拿不到，为了交差，员工和乙方就只能用文案和设计大做文章。

3、策划不好产品

我碰到过不下5个人，一心想赚钱，在还没做足受众功课，搞懂该咋卖产品，就去生产或者代理了。最后货和设备都砸自己手里，焦头烂额到处找人处理。真的感慨，为上游接盘的韭菜是无处不在。

4、策划不好价值

因为策划不好产品，对产品的不自信，带来定价的恶性循环。结果就是，要么放低价，不敢用其他招显得自己价值高。要么降价促销，不敢用其他招显得自己价格低。只能通过割自己的肉，喂饱上下游，用精神鸡汤鼓励自己，要先利他，才能利己。

5、策划不好渠道

现在的人，超级喜欢一个词“红利”，仿佛身边所有成功案例，都是抓住了时代的红利，自己只要踩上一波，就能飞。所以看什么渠道火，就不管三七二十一铺上去，电商出来搞电商，微商出来搞微商，云集出来搞社交电商，现在又搞拼多多。红利确实解决了流量的问题，用户数量多，增速快（拼多多618有300%的增长）。流量成本低，竞争弱。但是，如果解决不了产品的问题，即便踏对红利，找对渠道带来流量，然后转化不了吃不下红利，也要回到原点。

6、策划不好媒介

和渠道同样的道理，想抓住传播红利，从报纸杂志电视广告牌，到门户微博微信，再到现在头条抖音。看什么媒介火，就第一时间去搞。但解决不了产品的问题，又能吃多少，吃多久红利？

7、策划不好顾客

老顾客是非常重要的，他们首先已经购买了，贡献过利润。其次能带来复购，营销成本低。再次能带来裂变，成为口碑媒体。最后甚至能成为代理，帮着卖。所以CRM是一项非常重要的工作，尤其对于服务业。但是很多公司并不关心老顾客，开源花足了人力物力，CRM却用一条微信或者朋友圈就解决。关于客户关系管理，我们应该学习一条，客户对于单向传播的“管理”无感，但对双向互动的“关系”有爱。

总结下来，营销策划为什么会经常做不好，因为要把受众、产品、资源都策划好，另辟蹊径创造一个竞争弱、成本低的经营环境，那是非常困难的。把他们列举出来的意义在于，我们在看商业案例的时候，可以做个标尺简单判断一下，对手是不是高手。同时随时提醒自己做的时候别犯低级错误。

**达州婚礼策划工作总结16**

通过这近一个月学习，使我学习和了解将头脑中的灵感运用到动手上，将技术和实践相结合将婚礼设计和策划的工作艺术化，让顾客享受其中的美好感觉。然后培养出树立理论联系实际的工作作风，以及工作现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养进行调查、研究、分析和解决工程实际问题的能力。通过实习，拓宽自己的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。

xxx婚礼设计中心是一家欣欣向荣的私人企业，成三年左右，坐落于西大街131号恒瑞商务酒店801，一年365天，全天24小时诚意为顾客服务。公司主要从事于婚礼现场布置.婚礼专业人员的提供.等一体化的服务。公司提出：为客户做好婚礼服务的同时也做好公司形象宣传服务，创造有自我特色的一流专业，一流设计，一流服务。我们公司以适宜的价格，向每一位客户提供真诚的服务，公司的徐哥（BOSS）具有敏锐的眼光，优良的设计，国际化的设计理念、丰富的原创内涵、准确优美的表达致力设计出让顾客满意的作品。无论是顾客提出方案，还是由公司为顾客设计，费罗拉都将为顾客奉献完美的作品。我们公司关注时尚、关注艺术、关注生活的积累，创作有生命力的婚礼，给客户带来温馨.浪漫有创意的婚礼，与新人们分享创作的喜悦，是我们公司的目标。

我现在主要做得是婚庆助理，我很高兴。其实说白了婚庆助理就是帮婚庆公司出出主意，布置一下会场，但我相信这会是我做过的最幸福的职业。

直到上了班才知晓，原来一场完整婚礼的策划是一件很费脑筋的事情。举个例来说，我昨天参加的一场联谊礼，也就是女方主办的。接下订单后，最先要做的是策划婚礼流程，让婚礼更加精彩。除了拜父母这个环节外，咱们还策划了一场表决心的环节，就是让新娘对新郎提出要求，当然要求是咱们事先准备好的电影河东狮吼的精彩对白，为了让活动进入高潮，咱们还准备了一纸文字凭证，让新郎立下终身契约。思虑到新郎新娘都在航空公司工作，咱们准备把婚礼的主色调定为天空的颜色。除此之外，主持人还特别添加了倒香槟和雨水相容两个环节。

其次，是布置会场，徐哥说婚礼的成功与否，有一半的因素在会场的布置上，所以咱们在会场的布置上花费了许多时间。为了让环境显得更加浪漫，咱们选用了叠加的幕布，白色的底，粉色的沙曼，我原以为很基本的事情，却在挂上以后要求返工。徐哥说只是单单的叠加上太呆板，咱们得把沙曼弄成波浪状。为了倒香槟，咱们用许多个高脚杯搭成了一个塔状，细心的徐姐还在每个杯子里放了玫瑰花瓣，真的很好看。为了与水相容这个环节，咱们买了两条金鱼、三个鱼缸和一些装饰鱼缸用的彩石。还搬来了泡泡机和礼花机。整个会场的布置花了咱们6个多小时的时间，它的首要性可见一斑。

结尾，也是最能活跃气氛的便是婚礼主持了。上台前，咱们的主持人为了消除紧张感，在五分钟之内喝下了一整瓶矿泉水，他说他已经主持了上百场婚礼，但每次上台之前都会紧张的不知所措。在他主持的时刻，咱们会按照要求，在不一样的环节播放事先准备好的音乐。大约一个小时，婚礼就结束了，看着新郎新娘幸福的拥抱，我的心也被幸福感洋溢着。

这是我参与的第五场婚礼，一个月来，我参加了好多场婚礼，最多的时刻，一上午就参加了三场。一整个月，我都在被幸福包裹着，看着一对对新人完成婚礼，我的心里充满了幸福感，甚至是有了那个新娘要是我该有多好的想法。看到我的同事波波每天都充满笑容，原来，咱们的工作是全球上最幸福的。

通过这段时间从事婚庆工作，使我学到了很多东西也明白了很多道理。虽然累的时刻我也会哭会抱怨，但是过得很充实，这算是我第一次真实意义的接触社会，是我的第一份工作，我也完全体会到了工作的愉快。原来，领导的一句表扬，同事的一句关怀，都是我感到了无比的开心，也学会了与同事相处。这次实习，让我学会了许多以前不会，并且学校里也不会教的东西，增强了我的能力，真的谢谢给我机会让我得到锻炼的人（徐哥.徐姐），同时我也相信以后一定能够在婚礼这一行做出一番成绩！

**达州婚礼策划工作总结17**

过去的一年，在全体婚礼策划师工作岗位及其部门同仁的共同努力下，在上级领导的正确指挥下，我完美完成了婚礼策划师工作岗位的所有工作任务，这和大家的努力分不开，正因为有了我们这个优秀的婚礼策划师工作团队，大家相互帮助，通过扎扎实实的努力，才能给今年的工作画上了一个完美的句号。

回顾过去一年的婚礼策划师工作，在取得成绩的同时，我也找到了工作中的不足和问题。

为了总结婚礼策划师工作经验，吸取教训，更好地前行，现将婚礼策划师工作总结如下：一、加强学习，努力提高自身素质集体学习和个人自学社会的发展日新月异，这就要求我们不断地去适应社会的快速发展和变化，婚礼策划师工作岗位也要与时俱进，所以我坚持把加强婚礼策划师工作相关知识的学习作为提高自身素质的关键措施。

一方面，我积极参加单位组织的集体学习活动，认真学习规定的学习内容，并认真撰写学习笔记，使自身婚礼策划师工作业务素质有了很大提高，为自己开展各项工作提供了强大的知识储备。

另一方面，我把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，根据形势发展和婚礼策划师工作需要，本着缺什么补什么的原则，做好个人自学，不断吸纳婚礼策划师工作相关的新知识、掌握新技能、增强新本领。

**达州婚礼策划工作总结18**

工作以来，公领导的精心培和教导下，通过身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和大收获，这和领导的关心以及身边同事的帮助是分不开的，在今的工作中我会继续努力，再再厉，严格要自己，不断实创新，不断磨自己，尽我所能把工作做好，争取不断进步。

在工作中，对照相标准，于律己，较好的完成项工作任务；能够遵守纪，团结同事，务真求实，乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在完职作的同时，对其他部门要求协助的事情都能耐心、及时完成，给予帮助。对自身不懂的问题和知能虚心听取同事们的建议，与事相沟通、相互交流。在领导和同们的帮助下，扎实作，积极进取，力提高身水平，履行好岗位职责，严格要自己，认真完成导交办的各项工作。

一年来的作虽然取得了定的成绩，但存在一些不足，有时对人处事的态度口气不好，学习、服务上还不，和有经验的同事比较还有一定差距，内容上缺少深挖掘的延伸，在今后作中，我一认真总经验，克服不，向其他同事学习，努力把

近年来，公司的各项章制度得改善或进一步的完善，本人能够积极响应公司的各项章制度，以公司的各项规章制度为准则强工作责任感，及时做好本人各项本职工作。

在企业不断改革推动，我认识到不被淘汰要不断学习，更新理，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实，博群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种[营养＂；同时，讲究习方法，端正学习态度，提学效率，努力培养自己具有扎的理论功底、辩的思维方法、正确的想观点、踏实的工作作风。力求工作做得更好，树立科室的良好

新的一里我要加紧习，更好充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。年会有更多的机会和竞争在等着我，我里已在暗暗的为自己鼓劲。在争中站

最我望在公司能有更好的发展，也希我们公司能够做大做强，独树一帜。

**达州婚礼策划工作总结19**

20xx年7月1日，我有幸来到广东电信东莞分公司市场部宣传策划岗工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况简要小结如下：

一、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司各项管理制制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责，通过不断学习、请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务：

1、撰写了“100M宽带”及“多终端”的视频广告文案，参与拍摄广告。

2、完成了客服视频文案，并参与宣传片的拍摄。

3、协助营业厅开业，到镇公司熟悉业务，收集宣传反馈。

4、宣传室的仓库管理，完成了宣传物料及音响等礼品的发放。

6、参与了公司宣传方案，撰写广告语和视频宣传片的文案。

7、撰写了“情系五保户”的视频文案。

四、存在问题及解决办法：

1、由于刚刚毕业参加工作，对公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2、工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

**达州婚礼策划工作总结20**

1、新娘开始皮肤保养：提前一天保养指甲及美甲提前一周做全身spa提前一天做面部保湿面膜提前一天将头发做个卷。

2、提前一周选购伴娘礼品。

3、新娘化妆品的购买。

1、选择化妆地点。

2、与化妆师沟通。

3、确认婚礼当天的造型。

4、预约化妆具体时间。

1、与婚礼的所有项目负责人沟通。

2、就婚礼准备工作完成情况与父母沟通。

3、根据准备情况就婚礼当天仪式进程与主持人作最后沟通。

4、最后确认帮忙的亲友。

5、与伴娘再次沟通确认其负责的各项事务。

1、新娘试穿所有礼服。

2、将婚礼当天的服装、首饰、小配件等分装口袋，新娘补妆盒、坡跟的拖鞋、出门的拖鞋、喝水的吸管、一次性桌布、新娘上车的新鞋等由伴娘负责拿好。

3、伴娘的礼品。

4、大的手提包。

5、如男方家有小孩要准备一些小红包（10元/个）。

6、两个大的塑料袋，以备装晚礼服和婚纱。

7、两个硬质的盒子或袋子，以备装首饰。

8、鞋盒子带上，以备换鞋用。

1、主、证婚人发言稿。

2、新人代表发言稿。

3、来宾代表发言稿。

4、迎亲时新娘提问准备。

5、新郎新娘在仪式上或闹洞房可能会遇到的问题。

1、准备婚礼当天置于洞房内的新郎新娘快餐干粮以及来宾的饮料、水果、鲜花、一次性杯子。

2、最后检查所有物品并交于专人保管，开具物品清单和表格。

**达州婚礼策划工作总结21**

>一、取得的成就

20XX年4月份已经有13对新人参加婚庆活动，大大增加我们未来工作的信心。与婚庆公司合作的酒店，相亲公司等的合作伙伴都纷纷向我们提供他们的联系方式和合作计划，提升了我公司在婚庆公司上的地位。因服务质量有保证，参加了婚庆活动的新人都说好，还介绍了他们即将结婚的朋友，成功地有了熟客。

>二、存在问题

1、活动形式单一

截止目前为止婚庆实施小组开展的活动的主要形式仍然停留在以物料发放为主，缺少创新和改进。

2、宣传力度不够

除去对主要的婚宴举办地进行宣传外，缺少对相应的与婚庆有关的行业的走访宣传，让部分举办婚宴的新人未能及时享受到婚庆促销所带来的利益。

3、创新能力低下

由于婚庆实施小组的两个实施人员都没结婚，没有任何的实战经验。仅能靠着日常积累对婚宴活动进行创新。所以导致了婚庆实施小组的创新能力低下，并且创新成果并不能很好的运用到实际的操作中。

>三、改进计划

1、继续加强婚庆操作流程性规范性建设

2、改变现有宣传方式，在较落后的地区的主要街道及大型卷烟零售客户的门口摆放易拉宝进行宣传，同时也要针对新人主要集中的场所采取点对点宣传的方法。把宣传的对象由面对零售户宣传，向直接面对消费者宣传转变。

3、加强城区婚庆活动的开展，通过到民政部门以及各大酒店获取将举办婚礼新人的信息后进行联系，宣传推介婚庆活动。

总之，很感激公司领导的真诚和信任，把一些很重要的工作交给我去磨炼。我很喜欢我现在的工作，虽然有些疲惫，但是大家都要比我做的多的多，都没有说过一句什么什么，大家都像是有着一种默契，就是无论如何都要把分配的任务完成！也正是这样的一种积极的心态，总是让我很感动，也在无形当中潜移默化的感染着我。

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！