

2023年创意鸡尾酒设计方案以及设计理念 (通用8篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

创意鸡尾酒设计方案以及设计理念篇一

中秋节到来，由于赶上非常时期，同学们无法回家和家人们过上大学以来的第x个中秋节。同学们在九月初才组成一个班级，虽然经过了军训，但是有些同学还没来得及互相熟悉甚至是没有交谈的机会。

中秋班级联欢。

- 1、使同学们感受到家的温暖，不至于在这样一个团圆的日子里感到寂寞。
- 2、增强同学之间的情感，是同学之间有进一步的了解，来弥补未军训造成的同学之间不熟悉的缺憾。
- 3、锻炼同学们表现自我的能力，使同学们敢于表现自己。
- 4、增强班级凝聚力，为下一步班级工作的开展打下坚实的基础。

20xx年x月x日晚7：30至9：30。

x楼xx教室。

1、由xx同学带来的名为□xx□的独唱，深情的演唱，轻柔的声音一下子拉近了同学们之间的距离。

2、智力问答。现场同学自由参加，选六名同学分为三组由主持人提问，答错者就对折脚下的报纸，直到报纸过小站不下的同学将被淘汰，选出前三名同学有奖励。

3、歌曲独唱。由xx同学带来的□xx□□

4、小游戏：踩气球。以两人一组为单位。将气球绑在脚上，踩破对方气球数量最多者获胜。

5、歌曲表演。由文艺委员xx同学演唱□xx□□

6、小游戏：指手划脚。两名同学在规定的时间内一人负责根据主持人手中的卡片上的内容比划另一个人负责猜，猜对题目最多的那一组可得到小礼物。

7、小游戏：抢凳子。班级气氛达到高潮，选七名同学围着六个椅子转，音乐中断时要迅速坐到椅子上，没抢到椅子的同学被淘汰出局。

8□x老师讲话并做班会总结。在中秋来临之际给同学们送上祝福。

9、送月饼和全体同学合唱。由于我们有中秋节吃月饼的传统，在班会结束之前大家一起吃了月饼并合唱了歌曲《朋友》。主持人宣布班会结束。

1、主持人□xx□xx□

2、活动场地布置及用品准备：媒体x班十一名班委。

3、活动过程摄像□xx□

4、活动记录□xx□

1、营造热闹，和谐，欢快的气氛，提高大家的积极性，争取让每个同学都参与到活动中。

2、突出本次活动“中秋联会”这个主题。

游戏中的小奖品+（每人一个月饼，共xx个）=xx元。

创意鸡尾酒设计方案以及设计理念篇二

从市场营销的角度看，产品指能满足购买者某种需要的物品及随同产品出售时所提供的各种服务，这是产品的整体概念。产品整体概念包含核心产品、形成产品和附加产品。

又称实质产品。这是产品整体概念最基本、最主要的层次。它是顾客购买的目的所在，是顾客追求的效用和利益。顾客购买一种产品，不仅是为了占有一件有形的、可触摸的物体，而是为了满足自身特定的需要和欲望。因此，在产品策划中必须以产品的核心为出发点和归宿，设计出真正满足消费者需要的产品。

是指产品的实体。这是对目标顾客某一需求的特定满足形式。要满足买主追求的利益，必须通过有形产品体现出来，可以说，有形产品是核心产品的转化形式。产品存在的物质形式主要有五种特征可供辨认：质量水平、产品特色、产品款式、品牌以及包装。例如电冰箱，有形产品不仅指电冰箱的制冷功能，而且还包括它的质量、造型、颜色、容量、品牌等。加深对产品实体上述五个方面的认识，有助于产品策划的全面开展与实施。

即顾客在购买产品时所获得的各种附加服务或利益的总和。它能满足顾客更多的需要。它包括提供产品说明书，产品保证、安装、维修、送货、技术培训、售前与售后服务等。如

计算机生产者，不仅出售计算机，而且还提供工作指令、软件程序、规划系统、人员培训、安装维护、产品保证等一系列服务项目。可以预见，未来市场竞争的关键，在于产品所提供的附加价值，包括安装、服务、广告、用户咨询、购买信贷、及时交货和人们以价值来衡量的一切东西。因此，企业期望在激烈的市场竞争中获胜，必须极为重视服务，注重售前、售中和售后服务的策划。

产品整体概念要求企业提供产品质量、外观物美的同时，注重产品附加价值的开发。根据对产品的这一认识，全面满足消费者的需要常常成为产品策划的出发点。如在空调设计中，就面临着全面满足消费者需求的问题。

产品整体概念由于深刻地挖掘了产品的'内涵，这就有利于产品策划在某一层面、某一角度进行深入诠释，形成产品有别于同类竞争产品的独特个性。

产品整体概念的树立有利于产品策划在各个层面上与同类产品展开竞争，如果一项产品其核心产品、产品实体、附加产品的三个层面上都比同类产品领先，那么，这一产品市场地位是不言而喻的，并且可以从多个侧面树立企业形象，确定企业的市场地位。

创意鸡尾酒设计方案以及设计理念篇三

在银行竞争激烈的今天，各家商业银行金融产品已经在一定层面上不断进行创新，但创新也不能盲目追风，要讲究成本效益，创新的产品一定要有需求，有效益，并要因地制宜，及时、适时推出。

根据我行在业务经营中的实际情况和市场需求，从产品的实用性、可行性和效益性，提出以下几款新产品供参考。

(一)产品创意名称

存折、银行卡自助业务

(二)产品推出的必要性和紧迫性

当前各家银行都在根据市场需求研发创新产品、改进服务和业务流程，商业银行要想在竞争中立于不败之地，产品的研发、服务的改善、流程的再造、科技手段的使用等方面是当前面临的必要的而且是十分紧迫的一项任务。

本行的许多网点是设在商业中心、批发市场(小商品、建材、木材)周边、居民区、乡镇农村等。现代百姓工作繁忙、生活节奏加快，建议及时推出一些自助业务，只有银行的服务与产品先进化、科技化、科学化才能留住客户，抢占市场份额。

从适用目标客户群及应用领域、主要功能两大方面阐述：

目前持有存折的人群主要为老年人群和文化水平、理解能力偏弱或对银行操作不太信任的人。老年人在柜面办业务慢而拥挤，基于这种状况，可在自助区增加多媒体机，实现存折余额的查询、补登记、存取款、代收费等功能。

另外，银行卡偏多，客户钱包一堆一堆的卡，目前交通银行已有用手机在自助存取款机上实现取款，无需用卡，方便时尚，老少适宜。

适应中低端客户和各个网点。在细微处、别人忽视处着手创新，用科技手段来解决问题，体现农行与时俱进及大行德广风范。

存折、银行卡自助业务创新点：从柜面办理转为自助办理，突出科技优势。业务都是从细微处入手，想客户所想，市场需求旺盛，潜力大；与现有相关产品关系：

不是新创造的产品，而是对原有产品功能和服务进一步完善，

以解决实际生活、工作中存在的问题;新产品市场前景预测:提升银行形象,吸引更多广泛的客户群体,存款增加,扩大市场份额的占有;新产品定价及成本效益分析:投入的成本主要是现代化的多媒体机器,得到的效益是长远的,一是提升银行形象、存款增加、大客户落户等。

二是有效缓解柜面工作,使得柜面上能办理更多收益更高的业务,经济效益能得到提高。

三是为社会做出了更加完善的金融服务,解决了老百姓日常生活中的锁事、烦事;风险点及防控措施:换币业务对假币的识别是一个风险点,加强机器对假币识别功能;部署渠道及要求:科技部、资产运营管理部。要求科技兴行,完善风险防范机制,尽量用程序、科技控制风险点,规范管理,提升服务层次。

创意鸡尾酒设计方案以及设计理念篇四

校园文化创意产品是具有一定文化价值、纪念意义。从消费者的角度考虑,应该是文化特征强、易于宣传推广的产品占主流。根据调查显示,购买群体以学院师生为主,在设计定位上重点考虑易于推广、需求量大、性价比高的文化产品,针对一些有需求的人群,满足校园文化的传播功能。

根据校园文化创意产品的设计定位的目标消费人群,可以按照不同种类的消费人群来分类为:大一新生所需要的新生手册、大四同学所需要的毕业纪念册、校园风景、校园建筑明信片集、用来与校外作交流的商务礼品套盒等。

(一) 新生手册

新生手册,包括新生进入校园生活的需求为设计原点。比如学校的手绘地图,可以让新同学更快了解我们的校园,及早进入大学生生活的状态。当然,衣食住行是大学的生活必须,

可以在手绘地图中加入了一些生活元素，如学校周边比较有特色的小店，以及对这些小店的推荐原由，让同学们快速的寻找到属于自己的口味。针对学院所在的地理区位，宣传城市文化。如：武汉是一个比较繁华的城市，有着自己深厚的文化及历史。作为刚刚来到这个城市的新同学们肯定是又欣喜又好奇，新生手册里面会有大武汉的推荐游玩地点，还会有极力推荐的小吃，以及到达该位置的详细地址及乘坐方式。还可以约上同在武汉上大学的同学一起去游历武汉，在文化产品的设计制作上加上一些有用的信息，如：赴各大高校的乘车方式、学校所在城市的风景名胜、文化旅游地、吃喝玩乐地图推荐等等。

（二）毕业纪念册

毕业纪念册主要的目标人群是大四学子，即将毕业的学生，他们对青春岁月充满缅怀，在设计上，会通过一些形式感让他们一看到就会回想起母校。其中包括校园风景明信片、校园生活明信片、校园台历等。将校园里具有代表性的建筑、四季风景、学生活动等精选整理成系列明信片来唤醒记忆。同时还可以配套设计一些校园贴纸、校园印章等文化辅助产品。留出diy的空间，定制一份属于自己的独家记忆。

（三）商务礼品套盒

商务礼品套盒是为了加强学院与其他兄弟院校之间更好的相互交流，最主要体现高校自身特色，把校园文化、建校历史和教育教学特色等展现出来。商务礼品套盒多为兄弟院校往来馈赠之用，可搭配一个精美的笔记本，笔、名片夹等内容。力求以实用、好用的形式展示校园文化。

（四）个性礼品各个方面展开设计，在定位上以日用消耗品为主，考虑普遍性与实用性。例如校园文化的文具系列设计，可以设计和制作一些个性零钱包、文艺布袋等产品。此外，装饰品也可以纳入个性礼品这一栏，校园文化装饰品的设计

要注意其摆设的环境，可以将其大致分为办公环境、家居环境、宿舍环境。办公环境的装饰品既要外形材质美观，尺寸又要适用于办公环境，这并非是限制其设计尺寸，而是要注意其摆放方式如在书橱里、办公桌上、还是落地的墙边或角落。其设计要求相对比较严肃、庄重适于办公场所。而对于适宜摆放在室内环境的校园文化装饰品设计则可以相对设计得活泼轻松、愉悦。在尺寸上也应有相应考量，如：大学宿舍环境一般相对狭小，在设计尺寸上考虑适应性，如果是尺寸偏大的产品，则考虑壁挂式的结构，以节约空间。

对内传播文化，对外彰显学校的办学和品牌形象，这是校园文化产品的设计主旨。校园文化是多维度、不断往前发展的，校园文化产品自动承担起对内宣传、对外展示的功能。

（一）教育导向

校园文化的主体是学生与教师，对社会最前沿的信息有着超常的敏锐性，通过社会的本质将从中汲取更多的正能量。校园文化产品可以引导学院师生更好的了解，追求新的思想、精神追求，促进学校发展。通过校园文化产品的设计与呈现，引导学子更好的认识校园，爱我校园。

（二）传承创新

校园文化产品是大学校园风貌及历史历程完全展现，在文化产品的设计创意上注重传承与创新，在设计过程中注重推陈出新，汲取精髓，用轻松而有创意的形式去展现别具一格的校园气息。经济的发展带来文化的更高层次的需索，作为精神文化的孕育圣地，高校校园文化的创意产品具有较高的设计可行性与文化传播价值。目前，我国的校园文化创意产品仍处在初级成长阶段，市场前景是可观的，成长空间也是巨大的。校园文化创意产品有助于沉淀文化、保留校园记忆。高校作为文化的重地，其文化创意产品的设计与宣传会直接影响周边地域文化。但我们清楚地认识到校园文化产品建设

是一个漫长的征途，其建设与完善任重道远。

创意鸡尾酒设计方案以及设计理念篇五

四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司创建于一九七八年，拥有总资产逾1.05亿元，茶园和茶叶生产基地10万亩，年生产各类名优绿茶1500吨，是四川省名优茶生产重点企业。

20xx年，公司引进了日本最新自动化的茶叶精制生产线，主要应用于竹叶青系列名茶的加工，提高了成品茶品质，使竹叶青茶叶具有与众不同的风格，更重要的是空气净化管理，使茶叶更加优良。

竹叶青公司既是国家农业产业化龙头企业，同时又是乐山国家农业科技园区的重要实施单位，承担着茶叶科技园区建设的重任，公司力争在不久的将来使“竹叶青”成为全国著名品牌。

“平常心”一直是竹叶青茶叶的企业品牌内涵，而此次推出的“论道竹叶青”，本着以平常心做大品牌的主旨，意在新推出一个国家甚至是世界知名的高端绿茶品牌。

(1) 不同于静心和品味级定位于中高端，公司此次推出的论道品牌，目标顾客直指高端客户。

(2) 使论道竹叶青的品牌知名度和影响力最大化，致力于将论道打造成为“中国茶叶第一奢侈品牌”。

(3) 借助峨眉山的旅游优势，切入休闲观光品茗购茶的新的茶文化业态，将竹叶青打造成为茶界品牌运作成功的样板企业。

(4) 开辟新的销售切入点，赋予竹叶青茶叶更深更新的品牌内涵，使之在终端销售拥有新的良机 and 新的市场。

没有什么比茶更能溶于水，没有什么比水更近于道。茶的灵魂入水，水的灵魂入心，心的灵魂入道。茶人渴望回归自然，永远追求纯真。茶人复苏茶叶的灵魂，茶叶唤醒茶人的心灵。一花一草一茶，皆可明心见性。如果人与茶没有感应，所谓茶道只是笑话。茶道即人道，人若不立，茶不足道。拈花微笑，喝茶悟道。品至清至洁的茶，悟至灵至静的心。因此确定了竹叶青此次活动的主题和口号。

活动主题：以茶论道，感悟人生。

活动口号：平常心，竹叶青。

（一）活动主旨

本次活动主要是为了推出论道竹叶青这一高端绿茶茶叶品牌，除此之外还有几个主要目的，活动主旨主要体现在以下四个方面。

- 1、以茶论道，感悟人生。峨眉山有着上千年的佛教文化传统，佛教的禅意和竹叶青的“平常心”有很好的切合点，将峨眉山的佛性和竹叶青的品牌内涵相结合，共同传播。
- 2、建立供产销一体化的茶叶行业新模式，将峨眉山区周边茶农进行整合，实现统一管理，保证茶叶的产量和品质，同时帮助当地茶农走向更科学的发展道路，以创造更多的物质财富。
- 3、成功的人生，来自心态的平和，喝竹叶青，聆听佛的禅语，回归生命最质朴的平和。
- 4、竹叶青以单个商品茶近亿元的销售额成为中国茶叶生产企业的佼佼者，“竹叶青”不仅是四川省的第一品牌，更是全国茶叶的著名品牌。在如此雄厚的经济实力基础之上，推出论道竹叶青这一品牌以确立竹叶青在茶叶高端品牌中的地位。

(三) 活动地点：峨眉山温泉饭店。

(四) 活动实施步骤：

20xx年11月开始，宣传部向华西都市报、新浪网买版面发布将发新品信息。并以“以茶论道，感悟人生”、“文化传承，打造中国第一茶庄”、“关注三农，谋共同发展”、“竹叶青，有爱心”做系列宣传。

安排嘉宾和记者席：嘉宾中间为总经理徐新桃，右一为四川省副省长，左一为乐山市农业局局长，右二为峨眉山市副市长，左二美好集团总经理。右三为乐山市农业局局长，左三为万年寺方丈。嘉宾席后依次为来宾席和媒体席。在舞台上的演讲桌上放竹叶青新品一盒，商标正对媒体。每个嘉宾席和记者席以及来宾席都摆放论道竹叶青茶及茶类糕点，在记者席和来宾席再拜访小盒装新产品一盒作为赠品。与会每个人员都要佩戴竹叶青茶叶型胸牌。此外，在会议厅进门右手处设置茶艺表演和古筝伴奏，营造浓郁茶文化氛围。

会后由礼仪小姐带领大家到竹叶青茶园就餐，餐后再进行花园参观。（茶园有种有观景茶树和各类茶花60亩，桔子、葡萄、核桃共四十亩，有休闲俱乐部一间，内含健身房、游泳馆、台球室、桑拿室等休闲项目，此外有占地20亩的体育设施，含10个羽毛球场和10个网球场及3个乒乓球台。另带餐厅和住宿茶庄一间，内以茶色调为主要装饰。茶厅在每周末提供茶艺表演，此外茶庄内凉亭数个，每个凉亭中放有佛经十本，方便有人翻阅，此外凉亭中木桌中放小鼎一个，上插香一柱）。

本次活动邀请嘉宾主要包括：

政界领导：四川省副省长、乐山市农业局局长、峨眉山市副市长。

商界领导：四川美好集团董事长、乐山市财务处处长、乐山旅游局、温泉饭店总经理。

行业研究首脑：中国国际茶文化研究会、中国茶叶流通协会、四川省茶文化协会。

特邀嘉宾：万年寺方丈。

新闻媒体：新浪网、华西都市报、四川经济频道、成都商报、峨眉电视台、峨眉日报。

- 1、会厅租赁费用5000元/两天。
- 2、屏风制作费用300元/个，共24个。
- 3、荧光广告牌、条幅合计1000元。
- 4、现场茶点3000元。
- 5、观景茶树来回装运费500元。
- 6、茶叶型胸牌定做费5元/个，共50个。
- 7、宣传资料影印费300元。
- 8、发布会赠品50盒，共5000元。
- 9、接送嘉宾到茶庄参观燃油费200元。
- 10、送给特别嘉宾（主席台位嘉宾）礼品共10盒论道级茶叶加10盒特级茶制糕点，共10000元。
- 12、万年寺香火费用，100000元。
- 13、请柬费50元。

15、茶艺表演费5000元。

16、报纸广告费8000元。新浪网、华西都市报版面费500000元。

合计682500元。

在活动进行过程中，可能会遇到各种各样的突发情况，必须提前做好准备工作。经过再三考虑，主要风险及应对措施如下所示：

1、可能部分重要嘉宾不能到场，如果四川农业局局长不能到场，则由乐山市农业局局长上场讲话，依此类推。

2、现场可能有记者发难提问，请其查看宣传资料或者发布会完后采访，告诉其发布会完后有1个小时的预留采访时间，不予立刻回答。

3、现场设备故障，另外租借一台影音设备备用。

4、天气的不良影响。预先查看天气预报，若有雨则在门口搭建临时雨棚一个，以安放屏风和观景茶树等。

5、因天气或交通等原因有嘉宾不能按时到场。可先观看茶艺表演，再进行新闻发布会。若表演后嘉宾还未能到场，和其他嘉宾协调，开始发布会。

（一）主持人演讲稿

第一阶段：产品发布会开始，主持人上台自我介绍。

各位领导，各位来宾，大家好！我是四川峨眉竹叶青茶叶公司的副总经理许莹，也是今天的主持人。在此，对各位的莅临表示衷心的感谢。

金秋送爽，青茶飘香，今天是我们四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司——论道竹叶青的新产品发布会。

第二阶段：主持人进行嘉宾介绍。

今天到场的嘉宾有四川省副省长、乐山市农业局局长、峨眉山市副市长，还有四川美好集团董事长、乐山市财务处处长、乐山旅游局、温泉饭店总经理，谢谢你们的光临；以及中国国际茶文化研究会、中国茶叶流通协会、四川省茶文化协会的朋友们，同时也感谢大家的光临，还有特邀嘉宾万年寺方丈大师，来自新浪网、华西都市报、四川经济频道、成都商报、峨眉电视台、峨眉日报的记者朋友们，热烈欢迎各位的光临。

第三阶段：公司总经理上台致辞，并请特邀嘉宾上台为产品揭幕。

现在，欢迎我们四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司的总经理徐新桃徐总，为公司的新产品——论道竹叶青致辞。

感谢刚才徐总的致辞，也感谢我们的特邀嘉宾万年寺方丈大师为我们的新产品作揭幕活动。

第四阶段：四川省副省长黄省长致辞。

现在让我热烈欢迎我们四川省副省长黄敏黄省长为我们的新产品致辞。

让我们用掌声感谢刚才黄副局长的致辞。

第五阶段：公司市场部经理江经理进行新产品介绍。

现在欢迎本公司市场部经理江经理为我们进行新产品的介绍。

谢谢江经理的精彩讲解，接下来是记者提问时间。

第六阶段：记者提问。

公司此次推出论道竹叶青，定位于世界顶级奢华品牌，不同于以往的产品定位，相信大家一定会有很多疑问。现在，是记者提问时间，欢迎各位记者朋友提问。

现在记者提问环节结束，非常感谢各位记者朋友的提问。

接下来是茶艺表演时间。有请我们的茶艺大师，为我们展示茶艺表现，让我们进一步的感受论道的茶精神。

第七阶段：产品发布会结束，来宾就餐及参观。

感谢各位的莅临，相信有了你们的支持，我们峨眉山的茶文化将会一代代的继续传承，相信论道竹叶青也必将在茶叶市场开辟出一番新的天地谢谢大家，今天的新产品发布会到此结束。

创意鸡尾酒设计方案以及设计理念篇六

1、酒店方：香槟塔、拱门、红地毯、追光灯、灯光音响

3、新人方：新郎神秘礼物、布娃娃、荷包、成长视频

1、开始：（音乐：开场童声）

2、投影播放成长视频

3、（音乐：金秋10月）

4、有请主持登场（音乐：童声有请主持人）

流程：

主持人登场+开场白（音乐：钢琴铺垫）

(音乐：钟声+婚礼进行曲)你们听，教堂的钟声已经响起。各位来宾，让我们把所有的目光集中在幸福之路，一起伸出热情的双手，把美好的新愿化作掌声，祝福新郎手牵手新娘迈向幸福的婚礼殿堂!(新人入场)

1、介绍新人(音乐：钢琴铺垫)(音乐：爱是永恒)

2、介绍重要嘉宾，嘉宾讲话(音乐：介绍嘉宾)

3、请主婚人或证婚人上台，讲话并宣读颁发结婚证书。(音乐：激情燃烧岁月)

4、新人亲朋好友三鞠躬(感谢1、2、3、)(音乐：感谢你)

5、交换戒指、展示戒指(交换)(音乐：交换戒指)(结婚戒指历来都被示为有情人之间的定情物，是爱的纽带和坚贞不渝的爱情见证，也象征着永恒的爱情和灿烂的人生，请大家目光聚集到舞台上，真正的爱情要用心去体验，真正的爱情要用心去营造，下面请新郎新娘互带婚戒。)(展示)(音乐：展示戒指)请二位新人向大家展示象征爱、象征永恒的钻戒。

6、爱情宣言、许愿(音乐：宣誓)

新娘：我愿意(音乐：我愿意)

主持：最简单的三个字“我愿意”却真实的表达了新人对对方无尽的爱和最多的情，掌声恭喜他们!

(宣读爱情誓言)接下来请新郎为新娘宣读爱情誓言，并签字。请新娘为新郎宣读爱情誓言，并签字。(音乐：爱情宣言、许愿)

(许愿)请两位新人相对而立，将右手放在心脏的位置，左手紧紧的合在一起，微闭双目，从心底为对方许下一个美好的

心愿。你们经历了酸甜苦辣、坚辛坎坷，都将深藏在你们的心中，此时此刻，是否会想起与对方相处的每一个日日夜夜，朝朝暮暮。第一次牵手的心跳、第一个热吻的狂烈都将成为你们永恒的回忆。好，请二位新人手牵着手，睁开双目。新郎官，看着漂亮的新娘，从今天开始，她将成为你的爱妻，在她眼中对你有全部的企盼，有一生的渴望。也请新娘望着对面的新郎，他就是你一生可以依靠的人，你们是彼此的全部，是彼此，一辈子的幸福。新郎张开你男人的臂膀拥吻你心中的太阳。朋友们，掌声再次响起，让我们衷心的祝福他们心心相映、常相依，常相守，永远恩爱！（音乐：掌声、欢呼）

7、红伞（音乐：红伞）

今天，新郎还特意给新娘准备了一份神秘的礼物，有请工作人员送上这份礼物来。送到新娘手里。哦，原来这是一把红伞，请新郎为新娘撑起这把伞。新郎让我代他告诉美丽的新娘，在今后与你相依相伴的日子里，或许无法使你成为世界上最富有的女人。但是，他会使你成为这个世界上最幸福的女人。不管刮风下雨、不管生活的路有多少坎坎坷坷，他将永远用男人的臂膀为你撑起一把爱的小伞，支起一片爱的天空。为你遮风挡雨！保护你、呵护你。朋友们，掌声再次响起，祝福他们！祝福这对甜蜜的爱人。（音乐：掌声、欢呼）

8、送礼物（音乐：大家来恋爱）

今天，一对新人也专门为在座的亲朋好友准备了很多吉祥的小礼物，能拿到礼物的朋友，好运将马上降临在你的身上！

9、请父母上台、改口、红包、拜父母

请父母上台就座（音乐：爸妈谢谢你）

改口（音乐：拜父母）

红包

拜父母(音乐：鞠躬)

父母祝福(谢谢伟大的父母亲孕育了那么优秀的儿女，此时此刻，他们一定有很多话想跟孩子说，请父母每人说一句祝福孩子的话(音乐：喜洋洋))

10、点烛台(音乐：妈妈点烛台、新人点烛台)

(朋友们，掌声再次响起，衷心的祝福他们。接下来，有请双方的妈妈拿起爱的火炬，点燃爱的圣火，照亮儿女光明的道路，照亮儿女未来的希望。从此以后，他们的生活的路上将永远铺满着父母关爱的目光。烛光在西方代表希望与生命，今天我们也赋予了烛光不同凡响的寓意，那就是祝福新人百年好合，香火旺盛!请一对新人接过火炬点燃最高的蜡烛，一起点燃爱的希望。)

11、家长致辞、父母下台就座(音乐：步步高)

12、夫妻对拜(音乐：拜天地)

(当所有的人们为你们祝福的时刻，我们接下来要进行的是中国最传统的仪式，夫妻对拜，有请新人，面对面，一鞠躬二鞠躬三鞠躬)

13、香槟塔(音乐：香槟塔(流水声))

古今中外，流传着太多太多日月银河的传说，放眼星空琼宇，银河天边飞挂，仿佛在召唤天下的爱人，永浴爱河。今天，一对相爱的人要用真爱共同铸就一条人间的银河，爱的长河。请新人走向日月银河酒塔，两个人手捧爱的甘泉，让爱情之河尽情流淌。香槟层层变蓝，蓝色光芒再次闪耀，照亮了苍穹，这是生命融合的精彩，心与心跨越这光芒，联在了一起，

这是誓言的实现，是承诺的载体，是爱的光芒，爱的力量，这也见证着你们的爱情，比海还要深。掌声响起。

创意鸡尾酒设计方案以及设计理念篇七

婚姻是爱情最神圣的表达方式，也是此志不渝的完美象征。可是在我们周围，生活着许许多多的残疾人朋友，他们有的是肢体，有的是智力存在着先天或后天的缺陷，尽管生活上有很多的不如意，但他们依旧蓬勃向上，绽放着自己独有的美丽。然而，他们在寻求真爱的道路上却费尽周折。为了唤起社会各界对残障朋友的关注和关心，促进残疾人生活质量的提高，营造扶残助残的气氛。

在全国助残日即将来临之际，莒县自强志愿者协会将于20xx年5月21日(星期日)在(举办地点另定)举办“爱在莒州起航”大型残疾人集体婚礼。组织本次残疾人集体婚礼，旨在通过媒体这个大众平台，传递爱的信息，展现残障朋友的感人浪漫爱情故事，鼓励他们也需要美好、稳定的婚姻生活，也需要和健全人一样共享爱的阳光，让所有人看到残障朋友自强不息、笑对人生、追求幸福生活的精神面貌，从而引起全社会对残障人婚姻的重视。20xx年，我们在5月22日成功举办首届残疾人集体婚礼，此次活动引起了社会各界的强烈关注，多家媒体深入报道，充分体现了弱势群体的乐观、自强不息的精神。因此，今年是第二届残疾人集体婚礼，必将开创莒县集体婚礼的新纪元。除此以外，借助各家电视台等主流媒体的强势宣传和报道，可使贵公司的品牌形象和企业文化植根于消费者的心中，从而进一步提高企业的知名度和美誉度。

莒县残疾人联合会莒县自强志愿者协会

(待定)

1、时间 20xx年5月21日(星期日)

2、地点：婚纱摄影公司——“ ”——城区大型广场

3、参与对象及方式：凡已到婚姻登记中心注册登记(已领取结婚证)而未举行婚礼的残障夫妇均可报名参加。

4、参与人数：13对新人(暂定13，以实际人数为准)，共26人

“真爱永恒、相伴一生”

本次活动主要分成三个部分：婚礼仪式(婚典)、花车巡游、婚礼晚宴。

当日的(5月21日)具体流程如下：

项目时间具体事项

婚典前的筹备阶段

早上6：30对新人准时到婚纱摄影公司处集中。

7：00——7：30新郎新娘换上事先挑选好的礼服和婚纱。

7：30——8：30婚纱摄影公司为20对新人进行专业的形象设计。(包括化妆和发型设计)

9：00——9：30婚庆礼仪工作人员到婚礼举办地对婚礼举办场地进行布置并进行音响调试。

(婚礼所需物品应于5月19日前由双方安排完毕，并于21日早上全面准备妥当)

9：00——10：00对新人按报名的先后顺序乘坐相应序号的豪车按照预定设计路线，进行环市花车巡游，最后到达婚礼举办的场地。

婚典10:30—11:30举行本次集体婚礼仪式(由主持人介绍本次活动的概况和意义,以及参加本次集体婚礼的领导、嘉宾赞助商。证婚人带领20对新人宣誓,交换结婚戒指和信物等)

创意构思部分婚典部分:

1、在婚礼举办地“”,寻找一个景色较好的地方(为草地或铺上红地毯),由某协办企业,挑选8—10款本店较为高档且精美的产品(家具、汽车等),摆设到景色较好的区域,配合新人身上所穿着的婚纱和礼服,让新人在产品前摆出相应姿势,由婚纱摄影公司的专业摄影师傅为新人拍摄照片(2—3对新人一起拍摄)。

2、20对新人在宣誓结束后到一个空旷地(按照事先的安排)围成一个心型的图案,每个新人用麦克互相对对方说一句“爱的承诺”,然后用深情的热吻象征相互间纯洁、唯美的爱。

3、由赞助商分别派出3名代表向20对新人赠送温馨同心结和牢靠同心锁,寓意新人永结同心,心灵相通。(赠送的物品事先由采购人员购买且准备好)

4、每对新人用粉红色的信纸写下自己的婚姻愿望,叠成一个简单的心型,塞入一个未吹的气球里,由新郎把气球吹涨,然后由20对新人共同牵手放飞心中的梦想。

5、在婚礼结束前,让20对新人排成两排,20名新郎,向着自己的爱人,一齐高声呼喊“我爱你”,新娘手捧绣球,紧闭双眼,然后在主持人的指令下抛向后方上空。

婚纱摄影公司:婚庆礼仪公司

1、负责提供20对新人婚礼和婚宴上的服装

- 2、负责提供20对新人的化妆和发型设计
- 3、负责婚礼现场的场地装饰布置工作
- 4、负责安排20对新人婚礼全过程的图象拍摄和后期制作
- 5、负责提供20对新人的婚纱摄影套餐(于集体婚礼前进行)
- 6、负责提供婚礼现场所必须的相关用品、工具(鲜花、蛋糕等)

婚纱摄影公司免费提供上述服务(一对新人)

注：其他具体或未尽事宜由每对新人与婚纱摄影公司自行协商完成

婚礼豪车队：

- 1、负责提供20台本品牌新型高级轿车作为本次活动专用花车
- 2、负责提供20名熟悉莒县城城区路面状况且具备一定驾驶经验的司机
- 3、负责设计出一条符合活动具体要求和时间流程安排的车队行驶路线

城区某酒店：

负责设计并提供婚礼当天的6桌酒席(包括菜单、价格、形式等)

城区某婚庆礼仪公司

负责提供婚礼的仪式(提供婚礼当天的主持人、音响、现场布置、迎宾和礼仪服务等)

创意鸡尾酒设计方案以及设计理念篇八

- 1、广播站负责本次活动的前期宣传和比赛宣传。
- 2、外联部负责筹集本次活动所需的资金。
- 3、宣传部负责出本次活动的海报和条幅。
- 4、体育部和学生会各部门负责本次活动的人员安排，每个场地设一名主裁、一名副裁、两名记分员、一名计时员、三名场边工作人员(两名维护秩序和一名医护人员)。

二、资源配置

(一)、活动所需用品及器材:

名称数量备注名称数量备注

比赛用球x个

口哨x个

记分牌x个

秒表x块

海报x张

条幅x条

比赛用纸若干

彩色粉笔x合

工作人员用水x箱医疗用品一箱

篮网x对

备用资金__x

(二)、活动资金预算:

比赛用球__x元

口哨__元

记分牌__x元

工作人员用水__元

医疗用品__x元

奖品、奖状____元

共计：____元