

# 2023年婚庆策划方案(实用10篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 婚庆策划方案篇一

婚礼日期□20xx年4月27日

婚礼地点：丹东某大酒店

婚礼花费：33800元

六个液晶电视同时播放着新郎新娘的成长经历及爱情短片，舞台一角新郎专门从北京中央音乐学院请来的小提琴手演奏着弦乐四重奏，伴随着主持人富有磁性的声音，灯光渐暗，张、雯的婚礼也正式拉开了序幕。

没有婚礼进行曲，但音乐却选用得恰到好处，主持人讲述着新人从相识、相知到相恋的爱情故事，一道冷焰火划过婚礼现场，由新娘的两位好友担当的伴娘身穿统一的粉色长裙依次点燃通往幸福之门的灯盏。这时新郎手捧鲜花，穿过幸福大道在欧式花厅下等待着迎接他的新娘。

幸福门打开，父亲陪女儿走上红地毯

随着幸福门的打开，一束追光打在新娘和她的父亲身上，新娘的父亲陪女儿走上红地毯并郑重地将女儿的手交给新郎，新郎单膝跪地请求新娘嫁给他，并献上手捧花，新娘从手捧

花里采摘了一朵最美的鲜花给新郎佩戴上。此时一对身穿盛装的小傧相手提花篮走上舞台，一面抛洒鲜花瓣一面将新郎新娘从幸福大道引上典礼台。

新婚盟誓在婚礼殿堂上空飘荡

经过证婚以及新人敬茶改口的环节之后，新郎新娘在众人的见证下进行了海誓山盟：“无论健康和疾病，无论富贵和贫穷，今生今世永远都在一起。”他们的誓言在婚礼殿堂上空飘荡，“感天动地”，在场的嘉宾不时有人拿纸巾擦拭着眼角。

千奇百怪，但像这样特殊的信物却十分少见，因此引起了不少在场嘉宾的好奇。

点亮爱情树，切开“4层”的婚庆蛋糕新人行完结发礼之后，一同点亮爱情树，舞台四周顿时燃起绚烂的焰火。之后他们共同切开“4层”的婚庆蛋糕，在亲朋好友的祝福声中，这场与众不同的婚礼落下了帷幕。

## 婚庆策划方案篇二

婚庆重要人员名单：

婚庆所需准备物品：

1. 自己准备的物品：

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

#### 四、日程安排及人员分工：

召开婚庆委工作会议，商议婚礼具体工作安排

参会人员：

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。

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： \_\_\_\_\_

具体工作：

## 婚庆策划方案篇三

xx月份直至过春节之前是新人结婚比较集中的时候，按照中国人的传统习惯，新人在结婚时从上到下，从里到外一切都是新的，其中要包括：家电、金银首饰、服装、内衣和平日生活用品等等，这其中暗藏的商机是无法估量的，针对以上情况，商城可做有关新婚消费的促销活动，活动可与其它单位联合搞也同时可在商城内部做套餐销售。

待定

### xx商城首届婚庆文化节

凡持男女双方身份证复印件均可在我商城服务总台领取“新婚送福优惠券”既可参加“新婚送福套餐”活动。购买西服，均可获赠红豆牌保暖内衣一套，购买之后，持西服购物小票可在化妆品专柜、鞋区、裤区、床上用品、箱包区等标有“新婚送福活动专柜”字样的.柜组享受6.8折优惠。

本次活动不限制先后购买，凡是在购买以上区域中的任何商品，均可享受以上待遇。

服务前台在发放“新婚送福优惠券”同时要记录顾客的联系电话与结婚日期，并把记录表送交综合办公室，综合办公室派播音员在新人结婚次日打电话对新人进行问候。

此活动详细内容与参加活动的区域还须和营销部研究落实。

此活动需跟婚纱摄影等单位联系，进行互动促销。

1、凡在本商城购物满1000元以上的，均可领取××婚纱摄影公司的优惠券，去该公司享受\*折优惠（具体折数待定，须与婚纱摄影联系后确定）。

2、凡在某婚纱影楼照婚纱照，凭优惠券可在我商城购买西服享受5.5折的待遇。（此折数可不等，根据婚纱摄影公司不同的价位来确定）并赠送相应结婚用品（例如：请柬、红腰带、红手帕等物品）同时也可参加活动一“新婚送福套餐”活动。

说明：此活动在互动时，可根据对方不同价位进行相应打折。例如：某婚纱摄影有3000元的套餐□20xx元的套餐，1000元的套餐，我们就可定3档折数，3000元可享受4折购买西服□20xx元可享受5折购买西服，1000元可享受5.5折购买西服。我们针对婚纱摄影公司最低提供5.5折。4折-5.5折、5折-5.5折的差额由婚纱摄影公司支付。

以上活动仅仅是个人简单的概述，具体事宜还须与婚纱摄影公司协商决定。

xx商城企划部

## 婚庆策划方案篇四

相聚精彩时刻，共度美好十分！由\_\_×婚庆公司倾情打造，\_\_先生，\_\_小姐“爱情果”主题婚礼现在开始。（声音变低而温柔）

轻音乐《斯卡布罗集市》相传在古老的欧洲，流传着这样一个美丽动人的故事、有一位英俊的勇士在一次偶遇中见到了当时倾国倾城，美丽而又善良的英国公主，从此勇士便爱上

了公主，掉入了深邃而又浩瀚的爱情海洋里。然而，苦闷的是，由于身份地位的悬殊，他却一直没有机会在见到公主，向她表达对她的爱。为此，他每天叹息不已。（新郎出场，做无奈状）他的真情感动了上帝，于是有一天在勇士征战归来的路上，上帝在夜里托梦给他，并告诉他：“当你翻过前面那座山林的时候，在山谷的，将会看到一湖美丽的池水，那就是许愿池，当你在池里放下五颗美丽的七彩石时，许愿女神就会出现，她告诉你怎样才能得到公主的爱。于是，勇士第二天找到了许愿池，并放下了五颗七彩石，对着它许下了心愿。（新郎许愿）于是，许愿女神出现了（一位天使手拿星光棒，对着新郎点头）（烟雾起），对着勇士说：“勇士，当你在这满山遍野的山林里，采摘下9999朵玫瑰的时候，就会看到红色的爱情果，当你把它摘下来并放到手里的时候，公主就会出现在你的面前，当你把它献给公主，就会得到她的爱，你们的爱情也将开花结果。

（新郎从路引中以及台前摘取玫瑰，从上绕下后到台前）

（旁白）于是，我们的勇士开始了这漫长而艰辛的求爱旅程，他满山遍野的寻找着这9999朵玫瑰，不管是在布满荆棘的丛林里，还是野兽出没的山谷中；不管是在湍急的河流中，还是在危险无比的悬崖峭壁上，他都不畏艰险，无所畏惧，哪怕汗水和鲜血流淌在他的手臂上。终于，他采摘下了这9999朵玫瑰，许愿女神也实现了她的，红色的爱情果从天而降。

（，音乐《爱情果》起）公主出现了。

勇士，鼓起勇气，去奔向你梦中的公主，大胆地去表达你的爱吧。勇士，面对美丽的公主，请单膝跪下，献上你为他采摘的玫瑰，还有那神奇美丽的爱情果；美丽的公主，如果你愿意接受勇士那无畏的爱，就接过那真诚的鲜花，并亲吻一下美丽的爱情果吧！

让我们所有的朋友共同地祝福这对有缘的人，祝福他们爱情甜蜜，祝福他俩的爱情终于花好月圆，开花结果了！（暗喻新娘有喜了）（冷焰火起）

接下来，在两位新人即将步入婚礼殿堂之时，我想有请所有的来宾朋友，全体起立，保持肃静，一同来静静地，静静地聆听这神圣的婚礼钟声的响起。（钟声后，婚礼进行曲起）我们的勇士挽起了他心爱的姑娘，在所有亲朋好友的见证下，在庄严的婚礼曲当中，缓缓的步入了爱情的港湾，从此以后，这个世界上将会少了两个孤单的伴侣，而多了一对幸福的人，朋友们，祝福的掌声再次响起来！

## 婚庆策划方案篇五

场地布置最佳方案：可以用花朵拼成自己与爱人姓名的首字母装饰在入口处

最佳主题色彩：奶油黄、梦幻浅粉、西芹绿

新娘最佳造型：裹胸式小裙摆直线型婚纱

新郎最佳造型：正式的浅色西服套装或燕尾服

伴娘造型：浅色系及膝丝质晚装

婚宴形式：西式婚宴

婚礼背景音乐：由乐队演奏的live 音乐

婚礼蛋糕：椭圆形糖霜婚礼蛋糕，并用缎带装饰

婚礼回礼：印有新人婚礼logo的音频制品或包装精致的糖果

在婚礼结束嘉宾离开时，他们会想：这实在像个童话故事般动人！

主题婚庆策划方案2：温馨私密 总体风格：轻松的家庭式私

## 密聚会

备选婚礼场地：别墅式花园；小型休闲农庄或度假村

婚礼中花费最多的部分：场地租金，户外婚礼仪式台、接待台的搭建费用

场地布置最佳方案：造型优美的帐篷，

最佳主题色彩：绿色、粉色、浅黄色

新娘最佳造型：短款公主型婚纱，搭配大花朵头饰或帽子

新郎最佳造型：休闲西服

伴娘造型：与新娘婚纱相搭配的棉质太阳裙，最好是花朵图案的

婚宴形式：西式自助餐

婚礼回礼：包装精巧的小罐蜂蜜或果酱；或者是具有田园风情的木制饰品

在婚礼结束嘉宾离开时，他们会想：这真是一场甜蜜温馨的婚礼！

主题婚庆策划方案2：别致奢华 总体风格：小型、华丽、正式

备选婚礼场地：城中的奢华餐厅或星级酒店宴会厅

婚礼中花费最多的部分：婚宴餐品及酒水

场地布置最佳方案：运用灯光打造亦梦亦幻的现场感觉



最佳主题色彩：色彩艳丽的水果色，最好是紫色系；加入金色或银色等金属色点缀

新娘最佳造型：长款拖尾婚纱

新郎最佳造型：深色西服套装

伴娘造型：剪裁设计简洁的小晚礼服

婚宴形式：丰盛隆重的法式晚宴

餐桌装饰：多人座长型餐桌，搭配高挑桌花

婚礼背景音乐：爵士风格音乐，

婚礼蛋糕：法式塔形

婚礼回礼：精致的法式甜品或特别设计的巧克力礼盒

在婚礼结束嘉宾离开时，他们会想：这是我品尝过的气氛最美好、也是最美味的婚宴！精心的婚礼总是回味无穷！

新郎□xx华，公司经理

新娘□xx雯，医院工作

婚礼日期：2008年4月27日

婚礼地点：丹东某大酒店

婚礼花费：33800元

# 婚庆策划方案篇六

## （一）基本情况

公司名称：婚庆公司

成立时间□20xx年11月

注册资本：10万

注册地点：武汉

## （二）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。

## （三）经营理念

经营喜悦快乐经营经营幸福口碑经营。

## （四）公司宗旨

服务家庭服务和谐

## （五）经营口号

合心共得幸福同来

## （六）经营范围

婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织。

## （一）婚庆行业的历史

婚庆行业作为一个古老行业，有着非常深厚的文化底蕴与内涵，婚庆行业作为一个新兴的文化产业，更有着广阔的发展潜力与空间，充满了无限的商机与活力，日益引起社会各界的广泛关注与认同。

婚庆产业集中体现了一个国家、一个民族、一个区域的既传统又现代的婚俗文化特征。而婚俗文化特征中既有传统文化的积淀，又不可避免地受到外来的各个层面的文化的影响。因此婚庆活动过程无不反映出某种特定的文化概念。

## （二）婚庆行业的背景

从1898年全国第一件洋白沙引入上海，到一时的白婚纱的流行，从以红色吉祥色为主的中式婚礼到几天的中西合璧仪式，甚至更多的个性化婚礼的迈沿。如烛光婚礼，别墅草坪婚礼，教堂婚礼，游轮婚礼乃至潜水婚礼、冰雪混、热气球婚礼，无一不显示着当今青年人的文化气息，在婚礼创新方面追求个性和时尚。正因为婚礼消费的特殊性，便带来了更多的商机。

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于给类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接收和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办的隆重热闹而又体面省钱，自然少不了东奔西跑，随之专门提供婚庆服务的婚庆公司应运而生。

自上世纪90年代起，化妆、司仪、摄影摄像、场景布置等婚礼服务正逐渐形成，走向成熟，大大小小的婚庆公司如雨后春笋般茁壮成长，从10家左右增长到现在的100多家公司，从事婚庆这一行业的人员也越来越多。如何建立良好的竞争环境，加强行业自律，提倡在竞争中完善竞争法则，反对各种形式的不正当竞争，在市场竞争中球的这个行业的健康和持续发展，成为这一行业亟待解决得首要问题。

### （三）婚庆行业的现状

随着婚庆市场的快速发展，现已经形成了“五一”“十一”两个大的婚庆市场消费旺季，各地的婚纱摄影、婚礼服务、婚宴场所、蜜月旅游等企业早在每年的2、3月份和7、8月份就开始为这两大结婚旺季策划筹备。

#### （1）产业链逐步形成

我国结婚产业在婚礼服务、婚纱摄影、婚纱礼服生产、婚宴服务四大行业龙头企业带动下，76个关联行业相互连接，逐步形成了以结婚消费产品和服务为核心的行业集群。婚庆消费市场的婚纱礼服、婚纱摄影、婚礼服务、婚宴、珠宝首饰等行业的发展日趋成熟，并与新婚消费的其他行业如家电、家具、床上用品、室内装修、房地产、汽车、银行保险等40多个关联行业，逐步形成令人瞩目的婚庆产业链，充满了巨大潜在商机。

#### （2）总量规模

随着婚庆市场的快速发展，现已经形成了“五一”“十一”两个大的婚庆市场消费旺季，各地的婚纱摄影、婚礼服务、婚宴场所、蜜月旅游等企业早在每年的2、3月份和7、8月份就开始为这两大结婚旺季策划筹备。各种婚纱摄影、婚礼服务的企业数量持续增加，市场供给总量有所扩大。依据中国婚博会对相关行业专家的调研，全国婚纱影楼平均每年以10%的速度增加，影楼婚纱销量每年至少以20%的速度递增；北京20xx年到20xx年11月份有276家婚礼服务公司注册□20xx年至少翻番。

#### （3）企业规模

中国结婚产业的主要行业企业的规模较小，从业经营者水平参差不齐，从从业平均人数来看，全国各城市的婚庆企业的

平均从业人员均很少，婚礼策划企业平均每家从业人员10人左右，婚纱摄影企业平均每家40—60人，一些婚庆公司甚至只有一间办公室四处到处联系分项服务。尽管婚纱礼服生产企业具有大中型企业，但除中国潮州、厦门等大型生产基地外，手工定制和家庭作坊式的小型企业还是占大多数。为了对行业从业人员进行规范，提升从业者的专业素质□20xx年4月底，中国社会工作协会婚庆行业委员会出台一项政策：从20xx年开始在国内婚庆行业推行婚庆策划人、主持人持证上岗制度。中国社会工作协会婚庆行业委员会出台一项政策，规定20xx年五一前夕开始在国内婚庆行业推行婚庆策划人、主持人持证上岗制度。

#### （4）区域市场结构

婚庆行业消费的区域性特点非常明确，婚庆产业的区域性特点也很明确，在全国各地区都有自己知名的婚庆策划公司、婚纱摄影公司，在当地市场已经形成了一定的知名度和良好的口碑。区域分布上，结婚产业各行业的企业产品销售和服务区域性很强，很少出现跨地区经营的大型连锁企业。服务企业主要集中在北京、上海等相对发达城市，生产企业主要集中在沿海及发达的大中城市，在小城市的分布较少。

#### （5）地域性的行业品牌正在形成

由于结婚产业是一个新兴的服务行业，除原来相关行业的迁移品牌外，真正全国性结婚产业品牌各地尚未形成，但一批在当地市场份额大、具有竞争优势的行业领先企业，正在逐渐形成行业品牌，优势企业主导的行业整合将提升市场集中度和行业整体盈利水平。近年来在北京、上海、广州、深圳等新婚消费能力很强的地区，已经出现了连锁经营的服务企业，这涉及到婚纱礼服、婚纱摄影、婚礼服务等方面。例如色色摄影、金夫人摄影等知名影楼早就实现了全国连锁、本地分区布点的格局。

## （6）全国缺少婚庆“一条龙”服务的专业市场

市场呈高度分散局面，全国婚纱市场呈广州、上海、苏州三角鼎力局面，但其他各地婚庆产品主要参杂在服装、礼品、小商品市场内，高档产品，，珠宝、服装等主要到百货商场、专卖店采购，婚庆公司、摄影公司、鲜花专卖店散居在城市的各角落，市场呈高度分散局面，目前没有真正意义做到婚庆服务“一条龙”服务市场。

## （7）新市场建设热开始升温

我国婚庆用品批发市场起步较晚，与消费需求一定的差距，近年来北京、上海、苏州等地在政府的政策导向下开始新建各类婚庆用品批发市场的建设，新市场建设热开始升温，新建婚庆市场多数以摄影器材和婚纱礼物为主题，面积基本在2万平方米以下，以中小型市场为主。

## 婚庆策划方案篇七

中式婚礼礼节繁复，不必苛求原样照搬，只要抓住几个关键词，你的婚礼就会热闹非凡：大红、热闹、喜庆、吉祥。

新人的服装为凤冠霞帔，或长袍马褂。新娘蒙红盖头，在伴娘的`伴随下，由新郎手持的大红绸牵着，慢慢地登上花车，到达花轿位置后，新人改乘花轿。

婚礼流程：

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：

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

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

## 婚庆策划方案篇八

合川美姬玫瑰婚庆公司为中国婚庆行业联盟协会会员单位，长年致力于中西方婚礼文化的研究和实践，携北京、上海、深圳、日本、南韩、马来西亚等最新的婚礼策划理念，再融合中国传统的婚礼习俗文化，形成自己独特的策划风格，集

丰富的宾馆、酒店、饭店、影楼、旅游等相关行业信息资源于一体，向新人提供全方位、个性化的专业服务。我们倡导健康、文明、时尚的民族婚礼文化。我们拥有最专业的婚礼策划人，最独特的策划风格，最个性化的婚典服务。为了让新人们轻轻松松的办好喜事，我们能够帮您完成从策划到实施适合您们婚礼的一切活动内容。使得无论是西式婚礼、中式婚礼、还是中西式结合婚礼；亦无论是特色婚礼(如：草坪婚礼、别墅婚礼、游轮婚礼、空中婚礼、海底婚礼、拓展婚礼、烛光婚礼等)，还是主题婚礼(代表婚礼的最新策划理念、使婚礼得到最完美演绎的`婚礼形式)等，在这里都能得到最完美的呈现，为您人生最重要的婚礼添上最闪亮动人的一笔。无论是喜庆、浪漫、尊贵与个性，都将在这里一一得到实现！

## 新人情况及婚礼策划定位

新郎姓名□xxx电话：

新娘姓名□xxx电话：

婚礼时间：

婚礼地点：合川\_酒店

预计客人：整场婚礼策划定位：根据新人及其长辈家人对婚礼的要求、已预定的婚宴场地，以及来宾的社会层次、结构、人数、年龄等，建议采用中西式结合的形式来演绎整场婚礼。

整个婚礼及现场布置的风格集喜庆、热闹、庄重、浪漫、神圣、现场来宾互动共欢、气派气势于一体；让新人与所有来宾投入和共享欢乐的同时，感受到这是一场有档次、集传统及特色于一体、别具风格的婚礼！甚至过后都觉回味无穷；而两位新人经过众人见证、参与、认同的婚礼形式对新人整个人生亦将显得更有意义！



## 新人各方负责事项:

男方: 6月10日前: 婚礼总管人选的确定;婚礼总管的职责: 1、负责配合婚礼准备事项的要求(包括新人方需准备的事项及合川美姬玫瑰婚庆公司婚礼流程上需要配合的事项)进行协助婚礼的人员的组织和召集;2、对该准备事项进行分工、设定完成时间及监督追踪保质保量到位。

6月18日前: 1、派请贴, 通知所有朋友参加婚礼;并落实参加婚礼的人数;2、新郎准备好结婚戒指;3、购买喜烟喜糖、水果、饮用水、饮料、花生瓜子、茶杯、水果、婚礼上用到的利事要封好(详见迎亲篇及宴会篇)去银行找好零钱;4、购买好新房布置物品布置好新房(新房布置: 对联、各式喜字、鲜花摆饰、气球、彩带、轻纱、透明胶、绳子、剪刀);5、准备在男家附近一间餐厅定好婚礼当日中午用餐;6、父母亲准备好给新人的礼物(一般为首饰)及利事7、问酒店拿桌位表及桌上的名单卡。

女方: 6月10日前: 婚礼总管人选的确定;婚礼总管的职责: 1、负责配合婚礼准备事项的要求(包括新人方需准备的事项及合川美姬玫瑰婚庆公司婚礼流程上需要配合的事项)进行协助婚礼的人员的组织和召集;2、对该准备事项进行分工、设定完成时间及监督追踪保质保量到位。

6月18日前: 1、派请贴, 通知所有朋友参加婚礼;并落实参加婚礼的人数;2、购买喜烟喜糖、水果、饮用水、饮料、花生瓜子、茶杯、水果、婚礼上用到的利事要封好(详见迎亲篇及宴会篇)去6银行找好零钱;3、女家: 大红伞及婚纱礼服、新鞋、头饰(新娘妆头饰、首饰由化妆师带备)、首饰、新衣服、满地金银(合川美姬玫瑰婚庆公司提供);4、购买好房间布置物品(参考男方布置物品, 略为简单一些, 且没有安床的物品);5、准备好婚礼当天的汤圆糖水, 在女家附近一间餐厅定好婚礼当日中午用餐;6、父母亲准备好给新人的礼物(一般为首饰)及利事7、新娘美容美体计划实施中问酒店拿桌位表及

桌上的名单卡。

6月19日前：姐妹们开会，共商婚礼当日细节及玩开门利事的游戏(由合川美姬玫瑰婚庆公司专门督导人员指导其相关人员提前做好相关准备事项)。

## 婚庆策划方案篇九

婚礼日期□20xx年9月18日

地点：酒店

承办单位：庆典公司

主持人□1358xx0338

新房负责人、酒店负责人、车队负责人

陪伴新郎娶亲人员（伴郎、童男童女、）

陪伴新娘人员（伴娘、挂门帘、点灯小孩、）

婚礼物资（酒水运送、看管人员3人）

礼金登录人员

登录人员（抄桌牌等）、

迎亲人员（10人左右），

酒店迎宾人员

总调度（主持人）：全程指挥婚礼活动的各项工作，督导、协调、落实各项工作准备、进展情况。双方家庭的接洽协调。

酒店负责人：

新房负责人：

喜糖包准备（以司机等人员和新亲带礼人数定）。

5、帮助新郎准备红包（10元包50个左右，公婆改口红包[钱数自定]、新郎母亲预备点灯、挂门帘小孩的100元红包。小朋友改口红包（以男方家小孩儿数量定）

6、新郎捧花、新婚夫妇胸花，双方父母胸花、伴郎随身携带的花瓣（或硬币，），

7、督导客人、工作人员佩带胸花。

8、果茶摆放（2桌，如果空间有限，摆1桌）。

9、落实迎亲接嫁妆的具体人员，并现场负责指挥。10、其他随机事宜。11安排人员负责注意安全事宜。

果茶：男方摆放2桌，女方摆放1桌

2、桌数：男女双方都要摆放，男方摆2桌（视新亲人数可定一桌）；女方摆1桌。

迎亲礼品：

传统方式：酒两瓶、肉（带四根肋骨）、

点心两盒、挂面四斤

## 婚庆策划方案篇十

系 别数学与信息工程系

班 级12数本(2)班

姓 名周 训 露

学 号

2012041128

摘要

· 1、公司介绍——我公司为婚庆公司,婚庆公司是指能够承接婚礼

策划实施的专业机构,主要的目标消费者是初涉爱河的未婚男女。婚庆行业属于服务行业,目标是在铜仁及其周边城市以适当的方法挤占原有的市场份额,树立自己的品牌,建立自己的分店。

· 2、市场概况——我们的目标是铜仁及其周边地区的有需求意向的

青年男女。市场不断完善和扩大,必定使中国婚庆文化走向更个性化和时尚化,这已成为当今社会的又一流行趋势。

· 3、市场竞争力——主要竞争对手是新概念婚庆公司,他的优点是

优先进入铜仁市场,在铜仁市场中已经获得一定的知名度,在消费者心中已经具有一定的影响力。缺点是不能跟上时代的脚步,所附带的服务业务仍属于传统服务,不能满足现在青年人对浪漫的需求。我们公司则以“婚庆服务,我们最专业”为特色,向广大顾客提供最优质,最专业的服务,让顾客感到物有所值,物超所值。

• 4、营销策略——我们公司从产品、服务和品牌, 价格竞争和服务

竞争来体现优势; 创新机制则有观念创新、文化创新、服务创新; 主营业务有婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织。

• 5、财务计划——本公司设在铜仁市区。铜仁市政府鼓励大学生进

行创业, 对大学生创业有许多优惠政策。经过审批, 被有关部门认定为大学生创业, 享受“两免三减半”的税收优惠政策。

## 一、公司基本情况

### (一) 基本情况

公司名称: 婚庆公司 成立时间: 20xx年12月 注册资本: 10万  
注册地点: 铜仁

### (二) 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

### (三) 经营理念

经营喜悦 快乐经营 经营幸福 口碑经营

### (四) 公司宗旨

服务家庭 服务和谐

### (五) 经营口号

合心共得 幸福同来

## (六) 经营范围

婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织

## 二、市场分析

### (一) 市场特征

#### 概述

婚庆公司是指能够承接婚礼策划实施的专业机构,主要的目标消费者是初涉爱河的未婚男女。目前,婚庆公司逐步发展为集喜庆文化研究与传播、传媒建设、喜庆用品开发及连锁经营于一体的大型企业集团。

婚庆行业属于服务行业,被服务过程属个人行为,口碑宣传是最有效的宣传方式。我们公司首先根据自己的生活要求选择开设的业务,同时会受地方习俗、宗教信仰、地域差异等因素的影响。

婚庆公司属服务类,服务类管理机构制定的政策法规会对其发展产生重要影响。开设婚庆公司的证件主要是《企业法人营业执照》、《税务登记证》、《组织机构代码证》、《验资报告》等。

### (二) 市场细分

我公司根据市场需求的多样性和差异性,建立特色的市场细分以便选择确定自己的目标市场。

(1) 将婚庆文化、爱情和婚姻价值观等文化内涵的传播作为品牌的营销方向。

据了解,目前市场上大部分婚宴酒在推广过程中,仍然着重强调两个方面的`工作;一是,保证渠道各环节经销商有较高的利润保障,有推广的积极性;二是,开展各种超强力度的消费者促销,吸引消费者购买欲望(如送饮料、红酒和婚庆礼包等)。虽然它们也会在三婚渠道跟风做一些工作,但由于产品本身缺乏品牌内涵与差异化,仅仅是抓新人资料,实质上仍然是卖产品。这种推广行为根本不顾产品本身的形象塑造与品牌价值体现,最终造成品牌的昙花一现。而这种现象却也显示出了婚宴酒在促销力度上的竞争有多么激烈了。为了在竞争中立于不败之地,我们公司开始在营销定位上摒弃传统的卖产品和形文化策略,转而将婚庆文化、爱情和婚姻价值观等文化内涵的传播作为品牌的营销方向。

## (2) 适时适地的推出特色服务 ,吸引各类被服务人群

对于特殊的日子,例如五一、十一等结婚高峰期,同时也可以根据不同地域的人群,我公司推出极具诱惑力的婚庆服务,除了传统的特色酒店婚礼、户外草坪婚礼,还包括庄园婚礼、海外蜜月度假婚礼的特色服务,让消费者有更多的选择。为了开拓更广阔的市场我公司的特色服务还包括周年庆典活动,例如,金婚、银婚、钻石婚的纪念活动,让老人也能体验新时代的浪漫。

## (三) 需求分析

随着我国国民经济的快速增长,城乡居民生活水平的日益提高,人民群众对生活质素的不断提高,以及人们对现代社会时尚追求,使得大众生活中婚庆习俗在不断产生变化,从而诞生了有一定规模符合我国国情的婚庆市场,通过这一市场不断完善和扩大,必定使中国婚庆文化走向更个性化和时尚化,这已成为当今社会的又一流行趋势。

### (1) 新婚消费需求现状

全国结婚产业调查统计中心20xx年3月发布的《中国结婚产业发展调查报告》显示,我国最近5年来平均每年全国有811.36万对新人登记结婚,其中仅城镇新人在婚礼上的消费就达4183亿元人民币。目前全国每年结婚新人近1000万对,新婚人群愿意把积蓄的31%用于婚庆有关的消费。

在新婚消费方面,88.4%的新人需要拍摄婚纱照;49.14%的新人计划请婚庆公司为他们举办婚礼;78.74%的新人准备到酒楼举办婚宴;36.83%的新人要为新娘购买婚纱;67.66%的新人安排蜜月旅游。在结婚人群保持稳定的基础上,目前婚庆消费总额还在不断增长。婚庆这一朝阳产业已显示出巨大的发展前景。婚庆消费总额的不断增长,为从事婚庆产业的上下游企业带来了巨大商机。

## (2) 新婚消费结构

统计显示,全国每对新人消费结构为:影楼婚纱照3526元,结婚珠宝首饰5659元,婚纱礼服20xx元,婚庆礼仪7464元,喜宴水平(不含酒水)1030元/桌,新居装修5.6289万元,蜜月旅游9304元,家用电器16533元,家具17263元;则这些新婚消费已达138646元。数据加权统计表明,如果不算购买新居和家用轿车,我国城镇居民的新婚消费主要是新居装修(44.75%)、新居用品(含电器和家具,26.86%)及婚庆宴请(12.89%),占总消费的84.50%,其中新居装修和新居用品属于长期受益性消费。其它消费项目中,蜜月旅游、珠宝首饰、婚礼庆典、婚纱摄影、婚纱礼服等真正结婚消费不足15.5%,仅1.9480万。在结婚消费项目选择上,20xx-2007年新人对仅结婚才需要的主要服务和产品选择中,其首选为婚纱摄影(85.6%的新人需要拍摄婚纱照);其次为婚宴服务(78.74%的新人准备到酒楼举办婚宴);然后依次为婚礼服务、蜜月旅游和购买婚纱,即56.2%的新人计划请婚庆公司为他们举办婚礼;46.4%的新人将安排蜜月旅游;36.6%的新人要为新娘购买婚纱。

## (3) 结婚消费需求的发展趋势



尽管全国许多机构都先后对结婚消费进行过调查,但缺乏全国性的连续调查和报道。为此,这方面的数据零星、不系统。我们力求从宏观上加以描述。

4 我国的新婚消费集中在节假日,传统观念对结婚择日仍有影响

6 婚庆从“攀比风”、“炫耀风”