# 纪念册序

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-07-31

*第一篇：纪念册序忆旧萌新 乘势前行年轻离别意非轻，廿年相聚情更浓。二十年间，同学们由学校门到社会炼场中，面对变化快、复杂的社会，不少同学在实践与探索、发展与拼搏中取得突出成绩，短短二十年，同学们有的在政治上锐意进取，已进入执政的方阵；有的...*

**第一篇：纪念册序**

忆旧萌新 乘势前行

年轻离别意非轻，廿年相聚情更浓。

二十年间，同学们由学校门到社会炼场中，面对变化快、复杂的社会，不少同学在实践与探索、发展与拼搏中取得突出成绩，短短二十年，同学们有的在政治上锐意进取，已进入执政的方阵；有的在学业上积极涉猎，成为教授、人师；有的潜心创办实业，产业发展如日中天，有的……在人生旅途上已步入收获的人生阶段，我们对你们的成长感到由衷的高兴！二十年，是一个重要时间节点，每个人都蕴藏着一段人生故事，感慨颇多，但是树有树的挺拔，花有花的芳香，大家各干一行，各火一方，不可以放在一起论长短。流金岁月，使我们都懂得“事非经过不知难”。二十年人生打拼，也是一段非同寻常的历史，连接着过去与未来。

大学，释新民：苟日新，日日新，又日新。用网络语说日日更新。这个时代是不断更新理念，创新发展，才收获新的成果的时代。所以，我们都要面对不断变化，不断更新，适应社会发展，奋力追击人生目标作为共勉吧！二十年前在仪中学习是打下人生的基础。这次回校不仅是忆旧，师生相聚，更是人生萌新。元首访问到大学演讲是传递国家发展新理念；校庆邀请学子回校作报告是传递发展的新理念；重要时间节点的同学会也是传递人生追求的新理念。在一个阶段或一个时代，无论国家、地区或个人都应根据变化的现实调 1

整发展理念、路径、举措和任务。所以今天相聚意非轻啊。同学是朋友，更是资源，是信息，是感情绿色的通道，是相互扶携的力量……同学在一起可以把眼界接长，把力量加大，把胸襟扩宽。同学们将发挥“千眼神”、“千手神”的神力，不断生发新眼力，把复杂的变为简单的（真理的），看穿“围城”，明白人生和世事；不断增强创新动力，嬗变自我，在追击中达成事业。我们一定努力再努力，日新又日新，再过20年取得丰硕成果，成功地走向人生彼岸，我们满怀信心地期待着！

这个时代发展非常快，落后也非常快。当下，思想观念呈多元化，社会喧嚣浮躁，竞争异常激烈，在前进中会遇到不少不利因素，欲为一世经纶手，须读数本紧要书。不少老板到大学进修研习，修炼成专家型人才。华西村企业的领军人物都这样不间断进修习成为大牌企业家。人生修道修性必须终身学习；道坚法师说，心性清静处处皆是道场，无事不是修行。人生三境：看远：览物于胸；看透：洞若观火；看淡：超然物外。修行无止尽，由我天地，读书也！夫大人者，与天地合其德，与日月和其明，仍是读悟修成的。把读书学习当成我们的生活方式，免受或少受时代社会的污染，在生活中自觉自足，不攀比不奢靡，哲学地生活，把自己的身体和精神作为不弃不离的朋友，在知识世界中培养高尚情趣，在喧嚣浮燥中宁静致远，不断提升个人综合素质，寻求人生的真谛，顺利让人生驶向彼岸。

再过20年，你们也进入老年了，过退休生活了。40—60岁是人生发展的最好机遇期，望您们珍惜时光，抓住机遇，乘势加快发展，经得起颠簸、各种困难和问题的打压，冷静潜行，不盲目扩张，不把正资产经营成负资产；不要以赌博的方式去发展，更不能一夜把人生资本输光，人生全无。从实际出发，按规律办事，科学发展，做大做强，笑赢人生。成功的人生也是智慧的人生。事业的成功不等于家庭幸福，我们在发展中一定要统筹人生、家庭、事业、社会和谐发展，一定要有足够智商、情商、逆境商数，即要有深刻的思想，丰富的情感和善良的心，坚忍不拔的信心（成大事必经无数磨砺），愈挫愈勇，沉静潜行。香港一位实业家说：飞得比鹰高，站得比鸟低，俯仰皆英雄！希望同学们是理想主义＋现实主义者，洞远察微，敏事慎行，用心做事，做成大事，事业成功，人生幸福。

**第二篇：毕业纪念册（推荐）**

青岛忆年华纪念册

——班级定制 招募校园代理

同学这个词本来蕴涵一种缘分之意，能从不同的地方相聚在一起而成为同学，也是一种缘份。而又在一起共同学习，生活，同学之间就好比兄弟姐妹一样，那份情谊又怎能用言语来形容呢，更是金钱也买不来的，那是值得用一辈子来珍惜和爱护的无价之宝。

试想当我们经历岁月蹉跎，时光流逝，轻轻地抚翻着一本纪念册，深藏的记忆被唤起，仿佛又回到同学们一起生活、学习、战斗的这个青春岁月。那时的我们是否还能清晰地想起此时的教室、宿舍、球场、长廊，是否还会想起每个同学灿烂的笑容。

回首往事，品味人生——你是否觉得我们的人生是何等的精彩？是否会更加珍惜我们的生命中的分分秒秒？

当你指着画卷里的一张张照片，对你身边的亲人、晚辈、朋友娓娓讲述着你精彩的学生生涯时，你是否会觉得我们的人生是何等自豪！

毕业纪念册，记录人生中珍贵的学生时光！

毕业纪念册，记录人生中快乐的活动经历。

毕业纪念册，记录毕业那些事。

青岛忆年华文化传播有限公司（http://）在青岛各高校推广“青春纪念册”制作业务，包括班级毕业纪念册、社团纪念册、老同学聚会纪念册、个性印品情侣杯、鼠标垫、笔记本、贺卡、贴贴纸、抱枕、丝巾、照片书、画册、挂历、年历、台历、纯银饰品、T恤、手机壳、无框画、木版画、照片墙等等，您只需要一台相机···接下来的交给我们吧。

你想在学校就积累商业销售的经验吗？请加入我们！

你想靠自己的劳动筹得第一笔资金吗？请加入我们！

你想比别人更早一步体验成功喜悦吗？请加入我们！

观念决定思路,思路决定出路。加入忆年华团队，可以提高你的创业能力，可以丰富你的社会实践阅历，可以学习校园产品的营销能力，可以为你建立更多的人脉关系，可以圆你挖掘人生的第一桶金的梦想！快坐上那把椅子吧，让你人生职涯的时钟从现在开始旋转。

不需要资金的投入，不需要承担失败的风险，不需要繁琐的程序，只要你拥有忆年华所需校园经理人的条件，你可以开始人生的职业生涯。一切由我们来共同完成.，你还在等什么？一起来吧，加入忆年华团队绽放你的精彩！现诚招在校学生兼职，高额提成，工作灵活自由，可有效利用课余时间，锻炼交际能力，有经验者优先。

联系人：孔先生TEL：\*\*\*QQ：907419515 地址：青岛市李沧区九水东路588号青岛恒星学院创业孵化中心A2楼108（B）室

**第三篇：班级纪念册**

班级纪念册模板

毕业时间，总是不可或缺的一项。现在学生们都比较追求新潮，总是有一些奇特的想法，他们往往不满足于传统的班级纪念册模式。他们总是想拍摄出一些特别的场景来标新立异，显示出自己的不同。

所以这些学生可能会在制作相册前进行班级纪念册策划，他们一般会选择搞怪，这样的话，拍摄氛围比较轻松愉快，像大学毕业里女生的大腿秀就是一种比较搞笑的方。他们总是能想出很多匪夷所思的搞笑场景，令人忍俊不禁。

彩视相册官网 相册模板之一

毕业纪念册是 毕业前夕将所有同学照片，感言及通讯录汇集在一起制作成一本画册。毕业纪念册不仅满足了学生的毕业纪念需要，同时还是学校品牌推广重要渠道，可以全方面展 示学校风貌、校史等。毕业纪念册信息量多，便于保存和携带，是记录学生生涯的一种很好的载体。毕业纪念册一般都是班上统一制作，价格会比较合理，学生们也 比较能够接受，再者只要毕业纪念册设计底稿保存好，以后可以随时翻新。

彩视相册官网 相册模板之二

**第四篇：纪念册寄语**

时光荏苒，岁月如梭。十年前，恰逢我高中毕业，十年间我经历了大学毕业，研究生毕业，然后教的第一届学生——你们毕业。十年前我的高考卷从全国卷改成江西卷，十年后，你们的高考卷从广东卷改成全国卷。

记得三年前那个夏天，在开学前的班主任大会上，校领导说班主任抽签决定以后带的班别，当时满怀紧张和激动的心情抽中了“31”，从那时我们就悄无声息的结下缘分。开学报到的那天我早早在明朗又宽敞的高一（31）班教室期待你们的到来。随后一张张青涩又陌生的面孔渐渐出现在我眼前。军训时我用尽每个脑细胞去把你们每个人的名字和脸蛋对号入座。可开学后却发现晒黑后的你们和我记忆中的居然有点不一样。

这三年，是我和大家一起成长的三年，是我付出青春和热血的三年。我经历了很多的第一次，第一次班会课、第一次家长会、第一次公开课、第一次…….我从毕业懵懂的女孩到必须独立撑起31班的一片天，到现如今为人妻，也将为人母。这三年，我逼你们做了很多你们并不乐意做的事，班主任留给你们的印象也许就是每天对手机、卫生、迟到早退、宿舍、纪律、成绩问题没完没了的唠叨。班里也曾经因为座位、量化考核、同学间的摩擦等等闹过一些分歧和不悦。面临紧张的高考时，在高三的第一学期大家突然间变得很浮躁，瞬间我觉得我们班要彻底废了。在这些困难前我多么希望自己只是一个简单的化学科任老师，我很无助，也曾经动摇过，内心问自己：你们还值的我去坚持吗？但是你们很多人的努力与付出、你们的可爱与善良，都让我一次次的坚持下来。所幸的是最终大家都能做到以班集体为重，也正因大家的努力我们班收获了很多荣誉：校运会入场式、合唱比赛、毽球比赛、班容班貌、文明舍、先进班集体到不错的高考成绩。这三年，我也见证了大家的成长，很庆幸看到有些同学经历了家庭变故后仍以积极乐观的态度面对学习和生活。

在观看大家三年成长的照片和视频中结束了最后一节班会课，看着曾经那么青涩的自己和同学们，大家都不由自主的开怀大笑，笑声中承载了大家满满的记忆与不舍。三年，在人生的长河里虽是短短的一瞬，但在我们的成长记忆里，却能绵延长长的一生。时光带不走童年欢笑，距离冲不淡少年趣事，三年高中生活的点点滴滴将成为我们一生中最宝贵的经历。

身为你们的班主任，在岁月流淌，逝去的青春里，能看到你们不断的成长就是对我平凡人生最好的回报。天下无不散的宴席，我们拒绝伤感，因为此时的别离，意味着你们正走向更大的人生舞台，我为之鼓舞和欣慰。今后的道路靠你们自己掌舵，我永远为你们鼓掌加油，且行且珍惜，祝大家在追梦道路上一直快乐！

**第五篇：纪念册策划书**

“纪念册”项目运作策划

一、项目的市场空白

1、图文快印店多，但没有专门做这个项目的

原因1：市场小、单次量不大，而且都是隐形需求，需要业务激发。原因2：都是等上门生意，没有主导业务渠道？或者不是他们的主打业务？

原因3：没意识、没想到？ 原因4：缺乏设计力量？

2、买的册子没有特殊性，从封面到内页都是常规的，主题不明确。

二、项目的可行性

1、有市场、有需求，针对不同层次的人有不同需求

留念需求：同学聚会、毕业留念、结婚纪念、成长历程等等，这些人生关键时刻能留下一本纪念册对于任何人来讲都是有需求的。人脉需求：同学朋友之间各有事业，互通有无。

广告需求：企业发展历程纪念，能达到宣传、纪念双重效果。

2、设计、制作上的可行性，技术、硬件都允许。

设计可行性：我们有设计优势，老班学生也可以实践。但真正开始运行的话需要另招聘专人。

制作可行性：制作流程我们已经知道了，设备还不够全。

3、资金投入及提成、成本核算。（具体见《图文快印成本核算》）在每月业务保证在800本彩色册子，1000本黑白册子，600平米写真的情况下，每月可盈利19000元。

4、人员规划

业务员：熟人渠道不算入内，每月800本册子，按每个活30本册子计算，需要26个活，每个业务员每月拉13单生意，2个业务员。设计师：平均每人每两天做一套册子，每月30套册子，需要两个人，需要设计师2人

操作员：1名，负责打印、装订等。

三、项目的可预测困难

1、隐性需求，需要业务员激发

1、不是刚性需求

2、不可能等人上门

3、诱导型消费

4、跟饭店、婚庆等地方合作

2、层次不同，需求不同，要分类突破、分阶段突破（分什么类型、什么需求、什么阶段?）

3、资金不足，不能一次性投入设备

四、项目的具体运作

策划、招聘、培训、设备阶段：

1、策划阶段（见本策划书）；时间：11月12日之前。

2、招聘阶段：熟人招聘、网络招聘。时间：11月18日之前敲定。

3、培训阶段：

五、业务运作：

1、业务重点方向：

A、各大酒店、饭店，以成人同学聚会、各种组织学习纪念册为主。

B、以榆林学院大四学生的毕业纪念册为主。

C、以传单形式发门市，目标是宝宝成长册、旅游纪念册等散活。

2、业务定位：

A类定位：高档、实用，以组织者的面子、实用信息为切入点。

形式1：封面、内页均为硬板形式，全覆膜，线装，150元/本

形式2：封面硬皮，内页250铜板，全覆膜，线装，100元/本

B类定位：纪念、信息实用，以同学感情为切入点。

形式1：封面硬皮，内页250铜板，全覆膜，线装，100元/本

形式2：封面软皮，覆布纹膜，内页157铜板，胶装，60元/本

3、业务方式：

A类方式1：王敬波带业务员一名，跑各大酒店的餐饮部经理，带样品册。如有聚会之类的活动就给我们打电话，按每本册子15—20元提成。

A类方式2：一名业务员巡街，见到有聚会的场所，就汇报给王

敬波。然后王敬波带样品直接去和聚会组织者谈。

B类方式1：招聘兼职的学院学生当业务员，没有基本工资，按

每本10—15元提成。

B类方式2：

C类方式1：

2、中年、老年、毕业生需求及运作策划

3、试行完毕如何正式运作........部分划分、人员招聘、业务方式.......同学聚会留念（人脉）、大学毕业同学录（回忆）、结婚纪念（回忆）、金婚银婚纪念、生日纪念、各企业发展历程纪念册、旅游纪念册、菜单胸牌名片等宾馆酒店整套、宝宝成长历程纪念、

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找