# 婚礼策划沟通工作总结(推荐37篇)

来源：网友投稿 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-06-08

*婚礼策划沟通工作总结1在婚礼筹备过程中，有一个完整而又全面的婚礼策划流程是每个新人在筹婚阶段开始最应该考虑的。而在主题婚礼中，在敲定婚礼主题后如何进行面面俱到的婚礼流，是很多新人都十分关注的问题。想要一场完美的主题婚礼，一般要注意以下四个步...*

**婚礼策划沟通工作总结1**

在婚礼筹备过程中，有一个完整而又全面的婚礼策划流程是每个新人在筹婚阶段开始最应该考虑的。而在主题婚礼中，在敲定婚礼主题后如何进行面面俱到的婚礼流，是很多新人都十分关注的问题。

想要一场完美的主题婚礼，一般要注意以下四个步骤：

第一步：明确婚礼的举办形式

现今较流行的婚礼形式分为：纯中式，中西式结合以及纯西式。新人首先要确定自己的想法，究竟想要一场怎样的婚礼。新人的想法是决定婚礼成败的关键。在这个阶段，新人可以先与双方父母一起商量后确定是中式还是西式的婚礼形式，然后再决定婚礼形式。

第二步：确定婚礼的主题

在确定了自己婚礼的风格和婚礼效果后新人接下来就可以积极寻找适合的婚庆公司，将自己的想法付诸实行了。与婚礼策划师充分沟通，将彼此从相识到现在的感人细节和故事与专业人士进行分享，才能有助于提炼出有价值的婚礼主题线索及元素。

第三步：选择合适的场地

经过婚礼专业策划师的提炼和总结后，婚礼主题元素就基本成形，再与新人想像的婚礼效果相融合后，婚礼主题就可以大致确定了。接下来只需要按照这个主题来筹备婚礼即可。与之相对应的，再找到一个能够充分实现婚礼主题的场地与空间就显得尤为重要了。

第四步：确定流程

确定婚礼场地后，就可以根据婚礼主题和婚礼场地的硬件来确定婚礼中的主题色以及婚礼流程。提醒新人，在这个过程中，一定要与婚礼策划师、婚礼花艺师等进行充分沟通，切忌听之任之，因为任何一个细节的疏忽遗漏都会造成婚礼当天的遗憾。

新人总是对婚礼饱含着满满的深情和期待，所以以上分享的这些策划婚礼时需要注意的步骤，就是希望新人在置办婚礼时，能够得到借鉴，让自己的婚礼能够举办的尽量完美，符合自己内心的模样。

说完策划婚礼注意的步骤，我们一起来看看婚蜜。

团队的贴心，是为了能更好地了解你的想法和需求，力所能及的帮你解决在婚礼过程中遇到的烦恼和困难；团队的专业，是尽量满足你内心的想法，还原心目中对于婚礼最初的期待；团队的创意，是为了吸取你所谈及的字眼和灵感，以你的故事为中心，展现你想拥有的完美且不一样的婚礼。

**婚礼策划沟通工作总结2**

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。

**婚礼策划沟通工作总结3**

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

**婚礼策划沟通工作总结4**

6：00装花车。同时准备手捧花一束，花瓣一包，新娘头花6支玫瑰2朵百合。

6：30全部接亲车到男方家集合。男方准备每车一包糖，两盒烟。

7：08车队准时从男方家出发。到新娘家后由新郎方一位年轻女士给新娘戴胸花（伴娘负责拿头花），并给手捧花及其他娘家人胸花（送亲的胸花也可以提前拿到娘家并戴好）。四盒礼是一刀肉、四瓶酒、四包粉丝、四斤点心。从新娘家出来时娘家带两瓶酒（单备）、两瓶水、两棵带根的大葱。新娘的母亲给新娘煮一碗宽心面。举行简单的离娘仪式，并与娘家人合影。由接亲人员将新娘所带物品（红包袱、脸盆、暖壶、长明灯、被子等）拿好带到车上。

7：58从娘家出发8：58到男方家。

1、花车到男方家时众兄弟燃放鞭炮，8鞭20xx响大地红，8组32响闪光雷。

2、新娘下车由婆婆先给剥一块甜嘴糖并给押腰钱，公公给新娘方押车小男孩红包。众兄弟齐放彩喷桶。

3、到家后直接坐福。（新郎将新娘直接抱到床上），同时伴娘点亮长明灯。

4、钉门帘（新郎亲属给红包），准备红纸包秤砣。

5、金盆洗手。新郎方小女孩倒洗脸水。新娘准备红包，新5角硬币18枚。

6、吃子孙饺子。大饺子一对（内包两个小饺子），小饺子按新郎新娘年龄周岁总和加8（天1对、地1对、公1对、婆1对）计算。先吃大饺子，准备红包袋留口福，婆婆喂新娘一个小饺子，新郎新娘合吃一个饺子。

7、新人与亲朋好友合影，可设计简单的小游戏活跃气氛。

8、出发前由新郎将新娘的新鞋穿上。

1、10：25分，新人父母典礼台上就座；

2、10：28分，主持人宣布新人新婚典礼开始；()奏婚礼进行曲，新人入场；

3、主持人介绍新郎新娘；

4、证婚人 致证婚词；

5、领导致新婚贺词；

6、新人互换信物，印证爱情；（准备戒指、结婚证）

7、新人行新婚礼（向来宾、父母、夫妻对拜三鞠躬）

8、新人亲属致答谢词

9、新人喝交杯酒；

10、新人共同倾倒香槟酒塔；

11、其他具体仪式由主持人提前和新人商定。 婚礼礼成，喜宴开始。（新娘换好敬酒服后到台上，由新郎新娘、双方父母先统一向来宾敬酒，再依次到雅间敬酒。）

**婚礼策划沟通工作总结5**

院策划部20xx年12月11日过去的一学期，是语言文字协会发展壮大的时期，回顾这段时期来工作中的点点滴滴，我们感到无比欣慰。在这一学期中，我们无论是部长还是部员，都始终秉承“团结、友爱、互助、进步”的精神，坚持服务他人服务社会。一个学期就这样过去了，蓦然回首，不能不感慨心中有一种光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当我准备收拾心情，在即将踏上回家之路时，发现在经过一个学期语言文字协会工作后我的心中多了一份沉甸甸的充实。

这个学期不是很累，我们是语言文字协会的第一届负责人，应该说自己的责任和压力都很大，因为这个学期我们这个团队的没有一个经验的老成员带队，我们接人的这一届，一切都是重新开始，重新开始分部门，重新开始为建立服务基地而奋斗，重新开始接纳90后新一届部员，用全新的模式重新开始带新同学，一个学期来我们迷糊过，也努力着，不管困难多大，我们还是迎了上去，我们还是一如既往的向着我们志愿者宗旨一路走下去。经验与不足

作为院语言文字协会的策划部部长，心里是无比的自豪，但是自然也感觉到责任重大，毕竟什么都是全新的，在部门建设，部员沟通上没有任何经验可以借鉴，一个学期的工作一直都是摸着石头过河，也不知道自己在这个过河的途中跌倒过多少次又爬起过多少次，很累但是我没有说放弃。我时常和我的部员说细节决定成败，计划赶不上变化，一切的活动都必须做好详细的策划但又必须又灵活变通的反应能力。不知道他们是否记住了我的这一句话，说来也惭愧，整个学期下来对自己的部员都没有上到一节像样的策划课，导致很多部员都没有掌握策划的实质内涵和策划的格式还有策划的实施步骤，这一点我做得很失职，在信守承诺方面我也没有做出好的表率.整个学期进行下来，语言文字协会活动并不是很多，但是每次活动我们策划部做的都不是很好一些活动的策划存在很多问题我们都没有考虑到，部员纪律散漫，一个学期下来了我甚至没有让他们策划过一个真正太好的活动，自己觉得实在是太失败了。

但是，令我很欣慰的是自己的部员基本上都非常尽职尽责虽然不懂策划，但还是努力的完成每一次活动的工作，每次活动给的建议有些都很有见地。希望以后他们能保持这一份热度，为志愿者这一份事业做出一点自己的贡献。

新的学期，我策划部将制定工作计划，力争再创佳绩，不足之处我们将认真总结，加以改正。鉴于此，我们理清思路，初步确立接下来的任务：

（1）积极落实本职工作。

（2）明确并完善活动策划部职能。策划部是语言文字协会的核心部分，每一项活动的开展、策划都离不开策划部的共同努力，只有一个好的策划方案，才能使院语言文字协会这个团队有规律、有组织、有效益的在规定时间内甚至超出额定时间高效率、高质量完成活动任务

（3）加强与外界联系，加大与系学生会、院级学生会的交流与合作，吸取宝贵经验。

（4）明确语言和执行力的关系，提高策划部执行力。

对上级交给的任务，要“及时”、“落实”、“按时”。“及时”是指部长要及时分析活动任务要求和重点难点，及时、有效、正确的传达命令通知，及时对突发事项进行具体安排，各成员接到命令后时做好计划工作；“落实”是指各成员将活动工作落实到实处，按要求完成。不弄虚作假，不投机取巧；“按时”是指在策划部全体成员的共同努努力合作下按时保质量的完成任务，做到不延迟不拖欠。

（5）发展原创活动，开创新活动、新思路。

我们院语言文字协会在策划组织好每项原创大型团体活动的同时，积极准备新的活动,扩大我院语言文字协会的声誉，使语言文字协会更加丰富多彩！成绩属于过去，奋斗成就未来。我们将会一如既往地做好本职工作，以新的姿态展现我们的品牌与特色，自强不息，开拓创新，稳中求进，以饱满的精神迎接各项新的挑战，用心做好每件工作，精益求精，为实现创建优秀团体的目标奋进。

**婚礼策划沟通工作总结6**

从6月9日我到公司入职以来，从事公司的文案工作，非常感谢公司领导给予我这样的平台锻炼自我，也很感激文宣部的同仁对我莫大的帮助。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上所做的工作，做出简要的汇报，望领导予以批评和指导。

虽然我有一年的职场经验，但文宣部对我来说是一个崭新的工作领域，对于文案策划这个领域只是有一些简单的感触。文案工作贵在心思细腻，文字准确。一份文件或策划方案的严谨性来自于语言的掌控和思维的悦动。现实情况中公司的各种规章制度、手册、公文通知、总结、文化氛围的营造、公司内部文化的构建，都代表着一个公司的管理形象，这些都关系着公司可持续发展的基础。现将近一个月来的工作汇报如下：

一、认识熟悉各部门人员，学习和了解部门得一些文件格式，熟悉文案本职工作内容。

二、配合文宣部的同事构思公司文化构建的方案，起草一些简单的文化策划，收集关于公司文化构建的思路。

三、协助文宣部的同事完成了对79号楼墙体文化的构建，以及公司logo的修订和第四期公司内刊的更改。

四、修订了《新员工入职培训ppt》，起草了《企业文化策划方案》、《万达路超市文化活动策划案》以及《有机校园行活动策划案》。

不积跬步，无以至千里。在我入职将近一个月以来,通过自身的学习和凝练。对文案起草，文案处理、文案企划，活动安排等文宣部门工作有了一定的熟悉，提高了对文宣部推动企业发展流程的了解及认识。在业余生活中提高自己的素养和阅历才是在公司发展的动力，通过观摩同事办公的要点，抓住他们工作的重点，才是提升自己的过程。我在日后的工作中继续向领导学习，向周围的同事学习，加强文案策划类书籍的理论化知识的扩充以及思维能力的扩展，加强语言沟通能力。在不断的学习、不断的累计过程中慢慢实现自我的人生价值。从而更加有效的完成部门以及领导分配的任务。

在今后的工作中，我将积极提高自身工作素质，磨练自己吃苦耐劳的精神。争取工作的主动性，发挥自身所长，努力提高工作效率和工作质量的同时严格遵守公司内部规章制度。维护公司利益，积极为公司创造出更高的价值，力争取得更大的工作成绩，更加出色的完成自己工作的同时通过学习弥补自身的不足，继续发挥自己的优势，改善工作中的不足和短板，扬长避短，不辜负领导带我的期望。我会不断努力前行，更加恪尽职守，并坚持不断的学习来提升自我，用实际行动为公司的文化发展尽自己的绵薄之力。

**婚礼策划沟通工作总结7**

1、策划社团联合会联谊会

2、进一步探索社团联合会发展可行性方式。

3、小组共同讨论策划方案可行性以及可操作性。

4、讨论社团联合会元旦汇演节目形式及内容。

5、学习考察各社团招新联谊的形式以及内容。

6、协助部长组织并协调社团联合会联谊会各项工作。

在本职工作完成之余，通过例会以及友谊参与的方式对及宣传类、策划类知识的学习，从而加深对社团联以及社团建设、宣传推广的进一步了解。基本了解了社团联及社团各部门的基本情况与任务，能够在完成本职工作时适当帮助兄弟部门完成力所能及的事情。并充分认识到了团体协作的潜力

利用参与社团及社团里各类活动以及本职策划工作等学习机会，来提高个人写作能力、逻辑思维能力并初步了解了策划案的基本形式与内容，为更好的为社团联工作打好坚实基础。

在下达小组成员共同写出一份联谊会的策划后，并没有及时的与小组内成员进行深层次的沟通，导致了策划一拖再拖，使得最终策划略显简陋，没有合理安排工作任务，导致工作重复，降低了工作效率，未及时整合各方面资源，导致了资源的浪费。重点应在协调各干事工作安排，并反馈意见、落实并执行，从而提高工作效率。

1、策划，来自经验与创新

不积跬步，无以至千里。任何一个人的知识和能力的提升都是在工作过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有在进行大量策划所积累的丰富经验与坚持不懈的努力，才能写出一份合格的策划案，同时在经验中创新，才能写出一份竞猜的策划案

2、团队，在于沟通与协作

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的，只有共同的信念，才能进行有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，然后才能壮大社团联合会。在策划工作中，几级配合才能达到事半功倍的效果。这就要求及时沟通、即使协商和解决，在沟通中构建巩固和健全团队精神

3、学习，永无止境

社团联是一个海纳百川的组织，除了专业的策划知识以外，还需要了解社团工作方式、宣传方面知识、管理、协调、前期规划、以及长远的目光等方方面面。做好统筹规划，任何一个小的细节问题都需要时间和精力去摸索、探究，对于一个优秀的学生干部来说，学习也应该是永无止境的。

**婚礼策划沟通工作总结8**

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。

**婚礼策划沟通工作总结9**

在对房地产项目内外部环境予以准确分析，并有效运用经营资源的基础上，对一定时间内营销活动的行为方针、目标、战略以及实施方案进行设计和谋划。房地产营销的实质是以消费者对产品的需求为起点和核心、终止房地产产品售后服务的全程营销，而不是销售，是顾客、代理商、设计师、按揭银行、物业管理方等角度的多赢，而不是开发商自己的单赢。总之，房地产营销是一种人文化营销。

虽然我们此次的房地产营销策划是属于模拟的策划，但我们也必须要把握好房地产营销策划的内涵，包括以下几个方面：

1、营销策划是一种创新行为，要创新，就要把创意贯穿于营销策划的过程之中，创意成功与否是营销策划的灵魂关键之所在。

2、房地产营销策划是一个整体的方案，需要我们整组人员的强力配合，虽各自负责不同的版块，但需要组员之间良好的沟通以及资料的整合与评定。

3、房地产营销策划是一种全程开发中贯穿市场意识的行为方式。也就是说要结合市场，对楼盘的购买群体，消费层次、房型、价格定位进行决策。

4、房地产营销策划是连接产前产后市场的一座桥梁，是使营销过程顺利进行的创新思维，完成的是导演功能。

5、房地产营销策划是对营销方案的构思、实施到评价的规范程序和科学方法。其根本不是一本洋洋洒洒的策划方案文本，不是闭门造车，而是要体现市场的要求，体现物业特征、市场特性、顾客的消费习惯以及市场发展的要求。

6、房地产营销策划是一个系统工程。

一、市场状况分析

要了解整个市场规模的大小以及敌我对比的情况，市场状况分析必须包含下列13项内容、整个产品在当前市场的规模。

1、竞争品牌的销售量与销售额的比较分析。竞争品牌市场占有率的比较分析。

2、消费者群体的年龄、性别、职业、学历、收入、家庭结构之市场目标分析。

3、各竞争品牌产品优缺点的比较分析。

4、各竞争品牌市场区域与产品定位的比较分析。各竞争品牌广告费用与广告表现的比较分析。各竞争品牌促销活动的比较分析。 、各竞争品牌公关活动的比较分析。

5、竞争品牌订价策略的比较分析。 、竞争品牌销售渠道的比较分析。 、公司近年产品的财务损益分析。

6、公司产品的优劣与竞争品牌之间的优劣对比分析。讲究的是各组成员之间的协作与沟通，房地产营销策划讲求的是一个创新性，真实性，要求我们进行实地调查，对所获得的资料进行整合加工，对其进行分析，把握整个宏观市场与微观市场。

二、策划重心须以人为本

在过往的房地产项目营销策划过程中，较为成功的其一经验在于以人为本，能打动人心。发展商在其项目规划及策划的计算中须奉行“客户第一”的宗旨，包括根据人们及其聚体机成企业的需要设计商房的布局及配套，根据人们的爱好去设计大楼外观及包装卖点。三、精确掌握营销策略操控

在商品房营销过案中，对全盘的把握十分重要，开盘既有先卖好房“力争口碑”的做法，也有先卖差房“留前卫后”的个案，重要的是要始终吊住客户的胃口，使之兴趣不减。营销操控中的手段，包括：先卖哪栋、后卖哪栋；先卖哪层，后卖哪层；何时降价，何时涨价；何时广告集中大版面显示雷霆万钧之势，既有上气，还有下气；何时钓着小版面，春雨绵绵，润物无声；何时标奇立异，再创引另一潮头，然后，连续广告刺激，兴奋点不断，这都需要具有创意的营销策略和准确的事业预见性。成功的销售策划顾问代理往往能发挥事业资源，精确统筹资金对开发商来说是一个成败的关键因素，因此策划方案要围绕如何能够快速回笼资金。房地产的开发销售可视为一个货币流通、资金转易的过程，房地产营销策划是一个核心问题。

此外房地产营销策划要以为企业盈利为目的，本着以人为本的原则，才能做出更好的策划案。我们通过此次的策划，我们学会了沟通，思考与分析，为我们以后走上工作岗位奠定了一定的基础。

**婚礼策划沟通工作总结10**

一、反哺社会，勇担社会责任；

>二、“请进来，走出去”，广泛开展学习；

20\_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。

20\_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。

20\_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。

20\_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xx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；

20\_年1月15日，xx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。

20\_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。

20\_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。

20\_年8月11日xx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。

20\_年11月26日xx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

20\_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。

20\_年10月7日，集培训、办公、餐饮、会议为一体的xx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！20\_年xx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。

**婚礼策划沟通工作总结12**

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。

**婚礼策划沟通工作总结13**

时间：公元 年 月 日 中午11：58分吉时开始

地点：

新郎： 新娘：

主题创意：《阿泽花仙子婚礼公司》

主题风格：时尚、浪漫、温馨

总策划：

婚礼主持人：

婚礼总督导： （首席婚礼督导师）

执行督导： （婚庆婚礼督导师）

摄像师： （中国婚庆行业摄像师首席摄像师）

（婚庆首席摄像师）

摄影师： （婚庆首席摄影师）

调音师： （著名调音师）

萨克斯表演：主持人男女1人：大陆明星1人：2人 设备工作人员：3人 小天使：2人：魔术1人：舞蹈3--10人：歌手《男女》1人：小丑搞笑气氛1--3人：小提琴1人：萨克斯1人：杂技1--10人《不含演出费用》

从前，在美丽的大森林里住着一位仙子，这位圣洁的仙子天天与花草为伴，所以人们都称她为“花仙子”，有一天她做了个梦，梦中认识一位英俊的王子他们相爱了，并约定在公元 年 月 日举行婚礼，但森林的神灵告诉他如果想和仙子永远生活在一起，王子必须手捧一枚象征爱情永恒的钻戒和99朵鲜花，向仙子求婚并把钻戒带在仙子左手的无名指上，在仙子的脸上献上幸福的一吻，然后把99朵鲜花送给仙子，这样仙子就会从梦中苏醒并答应他：“愿意嫁给他，做他的新娘”，他们将永远生活在一起、幸福一生……

1.餐厅门口放迎宾花拱门一个

2. 入场处放置一座纱艺花亭，花亭内将放置绢花装饰秋千

（花仙子手持3束鲜花将坐在秋千上）

3. 花亭右侧放一台时尚泡泡机

4. 花亭左侧放一台烟雾机

5. 幸福之门至舞台之间为主道、将放置星光大道、

（ 撒满鲜花瓣）

6. 金光大道两侧摆放12只浮烛鲜花路引

路引上各放8束鲜花 （共96支鲜花）

7. 舞台上左侧摆放时尚水晶烛台 一座 （鲜花装饰）

8. 舞台上右侧摆放爱情香槟塔 一座、两瓶香槟酒、

一对酒杯 （鲜花瓣装饰）

9. 舞台上左侧摆放时尚大泡泡机一台

10. 舞台上主背景为时尚纯白色纱艺装饰 、纱艺前放铁艺主题背景一座（鲜花 灯光装饰）

11. 舞台下右侧放置一台投影仪

12. 主舞台至副道间铺设金光大道12米米

13. 接待处签到台用大红色纱艺装饰 右侧摆放米x60米写真新婚祝福板一座

14. 提供两身花童服装并配浮烛杯两只

15. 音响专业设备一套 配专业调音师1名两只无线话筒

两只无线胸麦

16. 全程双摄像机拍摄 （ 制作dvd上下集影碟两张）

摄影机一部（制作dvd影碟一张 、制作婚礼相册一本） 专业摄像师、摄影师全程跟踪服务

17. 场酒店浪漫婚礼主持（并提供 全程策划书1本）

全程督导跟踪服务

1. 吉时开场前3分钟，由请策划师宣布仪式开场准备：新人及全场贵宾就位，介绍婚礼现场工作人员并就位；

2. 播放①《万宝路》曲，请婚礼主持人入场、主持人致开场语；

3. 播放②《当男人爱上女人》曲，请出英俊的王子 入场

王子在小花童引领下将手持钻戒从副道花门外入场，站在舞台中央面

向所有贵宾呼唤他心中的仙子出现；

4. 播放③《小时候》曲，有这时花亭纱打开，王子将步入主

道采集两边路引上的鲜花，将手持99朵鲜花向花仙子求婚；王子

到花亭内向仙子献上幸福一吻，这时花仙子苏醒了，王子送上手中

99朵鲜花并单膝跪地向花仙子说：“你愿意嫁给我吗？” 花仙子说：

“我愿意”这时王子把钻戒带在花仙子左手无名指上，两人紧紧拥

抱在一起；全场所有贵宾起身给予他们祝福的掌声；（泡泡机、）

5. 播放音乐④《致爱丽斯》，新郎和新娘携手步入他们人生幸福、光明之路，共同去开启并共筑象征他们恒久爱情的香槟美酒；两位新人端起幸福美酒共舞一曲交杯舞…（礼花响）

6. 播放⑤《全部》曲，两位新人携手点燃象征他们幸福生活的烛火，两人在许愿树的见证下面对面站好，双手紧握闭上眼晴许下一个美好的心愿，新郎可以紧紧拥抱他心中的爱妻，全场贵宾给予掌声祝福这对新人；

7. 主持人和两位新人感谢到场所有贵宾鞠躬感谢；

8. 播放⑥《爸妈感谢你》曲，介绍新人双方父母，两位新人入席拜谢父母，鞠躬、给父母敬茶；

9. 播放⑦《感谢你》曲，由美丽的新娘向全场未婚男女抛撒幸福的鲜花，主持人宣布婚礼仪式正式礼成，一对新人和朋友入席。

1.餐厅门口迎宾拱门一个（费用300元）

2 。提供一座时尚纱艺花亭（费用680元）

3 .提供一台时尚泡泡机（费用150元）

4. 提供一台烟雾机（费用300）

5. 提供主道内12米米金光大道撒满鲜花瓣（费用600元）

6. 金光大道两侧摆放12只浮烛鲜花路引（费用980元）

路引上各放8束鲜花 （共96支鲜花）（费用260元）

7. 提供时尚水晶烛台 一座 （鲜花装饰）（费用460元）

8. 提供爱情香槟塔一座、两瓶香槟酒、一对酒杯（鲜花瓣装饰）

（费用380元）

9. 提供时尚大泡泡机一台（费用150元）

10. 提供时尚纯白色纱艺装饰 、纱艺前放铁艺主题背景一座 （鲜花 灯光装饰）（费用1800元）

11. 提供一台投影仪设备（费用600元）

12 提供并制作接待处签到台用大红色纱艺装饰 右侧摆放米x60写真新婚祝福板一座（费用310元）

13. 提供两身花童服装并配浮烛杯两只（费用600元）

14. 提供音响专业设备一套 配专业调音师1名两只无线话筒

两只无线胸麦（费用500元）

15. 提供全程双摄像机拍摄 （ 制作dvd影碟两张）

摄影机一部（制作dvd影碟一张 、制作婚礼相册一本） 专业摄像师、摄影师全程跟踪服务（费用1200元）

16 。 提供午场酒店浪漫婚礼主持（并提供全程策划书1本）

全程督导跟踪服务费用（1200元）

17，花车装饰拱门礼炮 800元

**婚礼策划沟通工作总结14**

1、开场音乐。

2、司仪开场白。

3、新人出场至小平台。

4、新郎用红玫瑰挑红盖头。

5、新郎给新娘鲜花。

6、新人拜天地。

7、新人感谢领导亲友来宾光临婚礼并三躬。

8、新人彼此描诉对方最优秀的地方。

9、证婚礼。

10、新人海誓山盟宣读婚誓宣言、新人签字。

11、拜高堂父母、与父母合影。

12、主婚礼、互戴戒指。

13、点燃爱的红烛。

14、新婚赠言、夫妻对拜。

15、新郎背起新娘步步登高音乐响起。

16、婚礼结束。

仪式结束后，亲友们可到酒店进餐，也可举行一个别具一格的自助餐或户外自助烧烤。

1、大型背板，西式场地布置（鲜花，白纱，汽球）

2、鲜花门1-3个

3、资深策划主持人一名

4、专业dj师一名

5、专业调酒师一名

6、专业摄像师，摄影师各一名。

7、专业化妆造型师一名。

户外婚礼就是要回归本色、亲近自然，因此选择5月份—10月份都比较适合举行户外草坪婚礼，如果你打算在7、8月的三伏天举办户外婚礼，你首先要考虑的是防晒防暑，有天然树荫和防晒措施的场地是必要的因素。

草坪婚礼的场地选择比较重要，拥有开阔绿地的度假村、郊外的别墅花园，或是高尔夫球场都是不错的选择，如果能找到湖边或依山傍水的场地就更棒了，既能领略婚礼的浪漫与欢乐，又能享受自然的清新怡人，那样的婚礼将给人身心上的双重享受。

草坪婚礼的场地装饰布置，是婚礼成败的一个关键环节。必要的舞台，背景装饰，增添气氛，烘托效果的场景布置，音响，灯光的安排。结合环境特点，特殊的造型修饰等，共同作成了一个温馨浪漫，清新自然，独具特色的婚礼现场，草坪婚礼的基本格调应该以西式风格为主，在婚礼的设计上要根据实地的条件和新人的特点，来指定方案。

户外草坪婚礼的气氛相对轻松，婚礼上的着装建议选择浅色调、光纤、简洁的服饰，在款式上户外婚礼不适合大拖尾婚纱以及燕尾服等过于隆重的礼服，所以在选择着装时，新娘最好能选择齐地婚纱，今年流行的齐膝的个性婚纱也是不错的选择，新郎选择一般的礼服即可。

颇具西式时尚的户外草坪婚礼在婚宴环节建议选择西式的自助餐形式，如果条件允许，也可以在户外举办婚礼后，到附近的餐厅内举行婚宴。你也可以将婚礼仪式的婚宴和时间分开，选择白天举行仪式，晚间举行婚宴或新婚派对。

建议你在请柬上就写明自己的婚礼形式，并在请见中写明婚礼的具体地点和交通到达方式，由于户外的场地通常比较远，所以最好能租一辆大巴让亲朋好友一同前往目的地，以免造成婚礼当日找不到目的地而贻误了婚礼。另外户外场地如果离住家比较远的话，可以考虑婚礼前一晚住在婚礼场地所属的客房，这样新人的准备时间比较充裕，接亲的仪式也可比较从容地完成。

天气因素是影响户外婚礼的一个关键因素，由于婚礼的策划时间较长，因此很难预测婚礼当日的天气状况。所谓天有不测之风云，凡事也要买个保险，多准备一个备用方案，永远万无一失。例如要应付下雨天的话，事前请向场地查询可否提供帐蓬，或者是临时转入室内举行仪式，需要做哪些准备等等。

1、食物。户外温度往往影响食物的质素，尽量避免容易腐坏的食物，如一些混合了蛋黄酱的菜色、已切开了的水果等。同样地，结婚蛋糕的选料也尽量避免比较容易溶化种类，订购时应跟蛋糕供货商提及户外婚礼事宜，使对方可配合户外环境来设计结婚蛋糕材料和形状等。

2、防蚊虫。要让来宾都能好好享受你的婚礼，有责任拒绝任何不速之客之光临，例如讨厌的蚊子、苍蝇和各种昆虫等。尤其是当苍蝇飞舞于食物中，会大熬风景。因此，事前应跟场地有关单位沟通，做好一切防蚊防虫措施。

3、照顾特殊客人。在你发送请柬的时候就写明你的婚礼形式，如果你选择户外婚礼，尤其是花园、草坪婚礼时，要事先了解哪些宾客有严重的花粉过敏症，注意不要把这些宾客安排在花圃周边。此外，不要把有小孩的席位安排在临近湖泊、洼地、公路、斜坡等有安全隐患的地方。

在婚前行动安排，与别的婚礼形式基本一致，但在当日，却有几点注意之处：

1、亲朋好友可同乘大客车一同前往目的地。

2、专业婚庆公司在婚礼开始前两个小时左右布置好场地，亲朋好友到场后，可在此合影留念。

3、新娘的化妆应在现场完成，可根据现场的光线，气氛来具体设计新娘的造型特点。

4、事先准备好所需鲜花，礼仪用品，现场乐队，礼仪小姐等必要的用品和人员，调试好音响灯光。

5、婚礼可适当的缩短时间，因为来宾均站立于草坪四周，而且还面临风吹日晒。

6、婚礼，婚宴的时间在2小时左右为宜，席间可安排卡拉ok演唱等助兴活动。

1、与双方家人一起到现场考察非常有必要，户外婚礼场面开阔，外界干扰较多，因此音响设备，场地周边环境等因素就格外的重要。

2、户外婚礼要注意的是一个重要环节是天气的因素，因为婚礼的策划时间较长，因此很难预测婚礼当日的天气状况，建议选择在5月中下旬或秋天举行婚礼，因为这二个季节北京地区的天气少雨少风，且气候宜人。

3、如在户外举行婚宴，要事先选择可以外买的饭店不要忘记考虑餐具，酒杯桌椅，台布，服务人员，冰柜，加热设备及运输条件，还有必要的遮阳伞，消毒水，食品保鲜膜等。

4、环境保护千万不能淡忘，垃圾，废弃物，残余食品等，一定要及时，丢进垃圾袋，举行一个绿色、文明的婚礼。

**婚礼策划沟通工作总结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。

**婚礼策划沟通工作总结16**

婚庆工作总结 \*\*饭店婚庆部在任总和张总的正确指导和各部门兄弟姐妹的密切配合下，按照年初制定的工作方针，以推动饭店婚庆事业的发展为宗旨，坚持“以店为家”的指导思想，创建饭店良好的对外形象，树立饭店品牌。

20xx年，我们坚持以实际出发，为每一对新人尽心尽力办好婚婚庆典礼，让他们幸福的走进婚姻生活，同时树立饭店品牌，开拓市场。

先将婚庆部 20xx 年上半年的工作情况做一下回顾和工作总结： 一、主要完成工作1 、认真做好部门常规性工作 在过去的一年里，婚庆部严格按照饭店总经办的要求，做好每一项婚庆接待，在客户需要婚礼庆典时，婚庆部负责与客户洽谈婚庆细节，为客人提供自己理想中的婚礼现场。

与客人达成一致后，婚庆部马上着手为客人准备当天的婚礼，包括婚庆的主持稿，婚礼现场的布置，香槟、葡萄酒的准备，制作婚庆现场音乐碟片，婚庆开始后工作人员的分配等一系列工作。

**婚礼策划沟通工作总结17**

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！

**婚礼策划沟通工作总结18**

时光如水，光阴似箭。充满机遇与挑战的20xx年即将过去，在总公司与李经理的直接关心与指导下，在公司全体同仁的共同努力下，公司各方面工作取得了新的成就，有了新的进步，尤其是公司庆典业务更是上了新的台阶，我内心除了倍感欣慰与自豪之外，更是鞭策自己分管的婚礼业务有序开展。

自20XX年4月份加入婚庆公司后，在这短暂的8个月中我得到更多的是充分的锻炼，学习了婚礼知识，结识了新的同事，积累了工作经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这是充实的8个月，我的成长来自“婚庆公司”这个大家庭，为“婚庆公司”明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。 现将20xx年工作总结如下：

>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。

**婚礼策划沟通工作总结19**

来到xx已经快三个月了，这三个月的时间，我学习到了很多，也在工作中有了一些业绩，在与客人沟通交流中，我也找到了自己要继续改进的地方，就在这即将转正之际，我就我的营销工作总结一下。

一、工作主要内容

1、进行市场调查问卷，并进行市场调查，以及调查数据的整理与分析。

2、进行xx的营销环境分析，主要包括市场现状、市场分析、市场前景。

3、进行xx的swot环境分析，包括优势、劣势、机会和威胁。

4、进行xx营销战略，包括产品定位、销售策略。

5、进行xx营销策略，包括广告宣传、提供优质服务、互惠互利、促销、时间进度表。

6、进行xx在抚州推广销售的媒介策略，包括电视广告、海报、传单或卡片、校园广播、杂志。

7、进行xx在抚州推广的促销活动，包括超市促销、公关活动。

二、工作总结

三、心得体会

1.策划，来自经验与创新不积跬步，无以至千里。任何一个人的知识和能力的提升都是在工作过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有在进行大量策划所积累的丰富经验与坚持不懈的努力，才能写出一份合格的策划案，同时在经验中创新，才能写出一份竞猜的策划案

2.团队，在于沟通与协作没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的，只有共同的信念，才能进行有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，然后才能壮大社团联合会。在策划工作中，几级配合才能达到事半功倍的效果。这就要求及时沟通、即使协商和解决，在沟通中构建巩固和健全团队精神

3.学习，永无止境，除了专业的策划知识以外，还需要了解团队工作方式、宣传方面知识、管理、协调、前期规划、以及长远的目光等方方面面。做好统筹规划，任何一个小的细节问题都需要时间和精力去摸索、探究，对于一个优秀的学生干部来说，学习也应该是永无止境的。

**婚礼策划沟通工作总结20**

婚礼日期：

地 点：

主 角：

配 角：

嘉宾代表：

司 仪：

摄 像 师：

现场督导：

1、上门发放

2、电话通知，在婚礼时可以补上请柬和喜糖

3、婚礼的前一周再次确定重要人士的到达情况

1、新娘服装(婚纱至少一套及配套头纱和手套，礼服一套，便装一套)

2、新郎服装(一套西装、两条领带、两件衬衣)

3、父母服装(西装或唐装或礼服)

4、新娘(伴娘)的首饰(头纱、手套)、新鞋、及补妆用的化妆品

5、贵重物体请在婚礼当天交你们的亲人保管，以免遗失

6、新娘做好护肤保养及美甲护理

1、结婚戒指(我们可为你提供假戒，避免百忙之中遗失)

2、结婚证书两本(婚礼时交给证婚人)

3、礼宾炮6―20支(此数量参考,新人可根据喜好选择使用及数量，该物品有一定使用危险性，请新人谨慎选择)，确定在各个环节打礼炮的人员。

4、签到簿两本及签到笔两支

5、购买在感恩环节中送给父母的礼物

6、确定一至数名傧相，帮助新人在各个环节上做协调协助工作：如车队集合时间地点的安排，车队队型控制,花车鲜花拆卸至酒店摆放，迎宾及安排来宾入席，维护现场秩序(特别是注意来宾中小朋友不要碰倒碰坏婚礼现场设施设备等)

7、烟和糖，放在迎亲地点、酒店签到台上、喜宴桌上、茶楼等

8、红包，新人派发给花车司机、迎亲亲友、筹备和执行中帮忙的亲友、伴郎伴娘、傧相及小朋友等司机(68-188元)，伴郎、伴娘(88-188元)，开门红包(2-8元)，空红包(签到时备用)

9、与酒店和酒店确认并签定详细的合同内容

10、装饰新房、贴喜字、挂气球、铺床

1. 香槟塔和香槟酒是否提供?香槟塔搭几层?

2. 蛋糕是否提供?如果提供，提供是几层的?

3. 音响是否提供?音响效果如何?

4. 更衣室是否提供?有大镜子吗?

5. 签到台是否提供，台布是什么颜色的?

6. 签到笔和签到本是否提供，具体数量?

7. 席位卡或桌卡是否提供?

8. 红地毯是否提供?

9. 是否赠送婚房?娱乐室是否提供?具体数量?

10. 可否自带酒水，有开瓶费吗?

11. 酒店是否有特殊的规定和限制?如，冷焰火可否燃放?氢气球可否使用?

12. 提醒酒店上菜速度的控制，一般在仪式结束前5―8分钟开始上热菜较为适宜。

1、新人确定婚车到达扎花车的时间早上7:30\_\_地点\_ 鲜花店(婚礼前一个星期将电话交给新郎)

2、确定摄像师、伴郎其他人员到达扎花车地点的时间确认早上7:30\_\_

3、婚礼当天的婚车的行进路线及所需时间(事先考虑熟悉路线及当天的路况)，具体事宜跟摄像师沟通，保证新人到达酒店的时间为中午11：00-11：30

4、迎亲、拍摄外景地点确认：事先新人应考虑熟悉路线及当天的路况，确定最佳的时间和地点，为了保证婚礼时间的正常进行，请事先选择好最佳的外景拍摄

1、婚礼前一周是新人最紧张的情绪，请你们调整好自己的心态，保持充足的睡眠;

2、婚礼前的彩排尤其重要，请新人一定用心并配合司仪做好婚礼仪式中的细节;

3、婚礼前晚入睡前再梳理一遍婚礼流程，并请调整好你的闹钟提醒你们正确的作息时间;

4、婚礼当天请新人一定吃早餐，保持充足的体力

1、新人安排协助婚礼当天的好友聚会商量婚礼中的具体分工，提醒需要彩排的人员准时到场(新人、伴娘伴郎、新人父母、花童)

2、新人与酒店沟通，彩排时需要试用音响和背景音乐

2、婚庆公司达到酒店布置现场完毕，请新人按照合同逐一验收道具清单，付给婚庆公司款项

3、新人需要派人将烟糖酒送到酒店负责人处，并让酒店签收

4、安排婚礼当天不能回家的宾客的住宿

1、扎花车(约45分钟)

2、装扮花

3、迎亲车队拍摄

1、迎亲的程序及时间计算：(新人根据实际情况估算)

出发至女方家时间时间 + 女方家停留时间 + 出发至外景地时间长度 + 外景拍摄时间约20――50分钟 + 至新人新房的时间+外景地至酒店时间 = 时间总计

(注：请新人就事先考虑的路线和时间执行，并在摄像师的督促下顺利完成迎亲，外景拍摄及最后达到酒店的时间)

2、具体的迎亲过程与习俗(参考方案)：

新人根据需要自由准备和使用

敲门：新郎在男方亲友配合下先闯大门关，进门后直奔新娘闺房敲门，接受女方亲友考验，并在亲友的闹拥下由新娘决定开门时间(新郎事先准备红包)

献花：新郎入闺房见到新娘后，向新娘献花，爱情表白

佩花：新娘和伴娘佩戴胸花

找鞋：新郎在亲友团的帮助下找到新娘事先藏好的新鞋，并给新娘穿上

甜粥：双方亲友喝娘家准备的百年好合粥(一般可以加大枣，花生，桂圆，莲米，百合，汤元等)

敬茶：新人给新娘的父母敬茶，父母给红包

拍照：亲友拍照留影

出门：下楼后在上车前，礼宾炮点放( 2-4 )枚(新人根据需要自行准备)

4、礼仪习惯：

上车：伴郎坐副驾驶位、伴娘做司机后位、新娘做中间位、新郎做副驾驶后位

到达：迎亲车队到达婚礼举办酒店，伴郎先下车为新郎开门，新郎抱新娘下车

5、温馨小贴示：

接亲时若有新人亲友的热烈支持和参与，喜庆祝福气氛会更好哦，新人最好确定一名总协调人员，确保车队的车距和队列完整、整齐。车辆排序依次是：摄影车、主花车、副花车，家属车，花车到达酒店时伴郎把主花车上的花搬至签到台

1、仪式前准备(注：#符号由新人安排准备)

\* 音乐cd、音控调试由婚庆公司联合酒店完成

\* 婚礼执行人员，摄像师到场

\* 追光师到场

\* 司仪到场，证婚人到场

# 结婚证书，结婚戒指和装戒指的道具(交至伴娘)

# 签到册和签到笔(交签到接待人员放到签到台上)

# 烟和糖(签到台上、喜宴桌上、茶楼等)

# 父母准备给新人的红包

# 新人准备给童男女和其他关联人员的红包

# 准备两瓶假酒(矿泉水)待新人向来宾逐桌敬酒时

2、仪式前程序：

新人到达酒店后稍作休息补妆，即至签到处迎接来宾

来宾在签到处签到(新人签到台咨宾人员由新人指定)后，由新人指定一名人员引领其他来宾进入宴厅

3、婚礼仪式：

提前5―8分钟作最后准备，新娘补妆

新郎新娘、伴郎伴娘及花童就位

新人父母、主婚人，证婚人佩戴胸花入席就坐

婚礼执行人员就位

主持人就位

婚礼仪式正式开始(流程详见“婚礼之婚礼仪式流程”)

主持人宣布宴会正式开始，请来宾用餐

新人至休息室换装、做造型

新人逐桌敬酒(新人和双方父母一起从主宾桌开始敬酒，伴娘呈酒瓶，伴郎呈拖盘，在拖盘里面放四个酒杯)

来宾餐后娱乐

**婚礼策划沟通工作总结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。

**婚礼策划沟通工作总结22**

毕业了，终于要和爱的他/她组成一个自己的家了。大学生活无疑是人生中最美好最难忘的回忆。如果说人生是一本书，那么大学生活便是书中最美丽的彩页；如果说人生是一台戏，那么大学生活便是戏中最精彩的一幕，如果说人生是一次从降生到死亡的长途旅行；那么拥有大学生活的我们，便可以看到最灿烂的风景。

这人生最美好的时刻，在大学，那这记录自己最美丽动人的时刻，若在大学，收获的将是一份独家记忆。不仅会是我们校园的靓丽风景，也会是最幸福的新郎/新娘，因为会收到全校的学弟学妹还有校友的祝福。再也不用为婚礼的千篇一律烦恼了。

我们结婚吧！

校园小清新

20xx年x月x日

图书馆、大操场

夫妻：至少其中一方为本校校友。<

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