

# 最新婚礼策划工作计划(精选7篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 婚礼策划工作计划篇一

一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结。

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米，折合米数3,265万米，达成率90.7%；销售金额1.37亿元，达成率1××.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售××d□20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的××.3%。

4、20××年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额××.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米

数393万米，销售金额2,335万元。

- 6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。
- 7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。
- 8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。
- 9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。
- 10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

回首20××年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析。

- 1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。
- 2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20××年12月31日全年回款率只达84%。
- 3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作。

- 1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元；成品销售50万米，销售额500万元。
- 2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对××d、20d布种的销售力度，计划销售米数

折合750万米，销售额2,500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

## 婚礼策划工作计划篇二

户外婚礼的场地装饰布置，是婚礼成败的一个关键环节。在婚礼策划案中要着重关注。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。

户外草坪婚礼的婚前准备事项和以前的婚礼大致上是一般无二的，不过还是有几个要注意或者说新人可以按照实际情况自己调节的. 环节的。

1. 亲朋好友可同乘大巴一同前往目的地。
2. 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. 婚礼开始，当音乐响起，在主持人的介绍下，先走向红地毯的是童男童女手拿白鸽一直到台上，然后是六位伴娘手捧鲜花缓缓地走上来，站在通道的两边，这时我们的新娘身披婚纱和新郎上场，音乐响起，所有的目光都注视着两位新人，童男童女把手中的白鸽交给两位新人，两位新人在主持人的串词下放飞手中的白鸽，这时草地两边的气球跟着放飞，大量的白鸽也在这时起飞，证婚人致词，主婚人致词，新人致词（主要在今后想对对方说的话）交换信物，这时吹起泡泡机，让满天的泡泡带着他们的理想飞上蓝天。
6. 仪式结束，可转到酒店里，亲朋在酒店等待，这是新郎新娘从花门缓缓走进，手牵着手，走向台上，两位新人向来宾行拜礼，接吻，这时台四周放起冷艳火，抛捧花，少男少女争抢捧花，主持人与接到捧花的人进行对话，婚宴开始，两位新人敬酒点烟。

## 婚礼策划工作计划篇三

（一）、证婚人、主婚人；伴郎、伴娘；酒店总管、车队总

管；司仪、摄像师、照相师。

一、证婚人、主婚人证婚人顾名思义是婚姻合法的证明人。以男方家族为中心，从礼仪的角度证婚人居客位，礼仪次序上一般在主婚人前面，过去通常由红娘担任。证婚人讲话的主要内容就是：“婚姻合法、恭喜新婚”等。通常证婚人由女方聘请，大多是新娘单位领导。证婚人当然也可以由男方聘请。主婚人按传统礼俗是由新郎的父母担任，从礼仪的角度主婚人居主位，礼仪次序上一般在证婚人后面。现在父母大多不亲自主婚而是委托别人替自己主婚，所以主婚人的工作就是替父母主婚，他讲话的要点就是：“感谢嘉宾，叮嘱新人，提些成家以后的要求”等，俗称致“新婚训词”。主婚人必须男方聘请。证婚人、主婚人婚礼时佩带身份红花，婚礼致辞不能长篇大论。必须准时到达酒店，以上午10点30分为好。

伴郎、伴娘在婚日当天都要衣装得体，时刻注意与新人形影不离，为新人提供他们最需要的贴身服务。伴娘如果穿婚纱就不要盘头、化浓妆；伴郎注意西装革履。伴娘一般要为新娘带些简单的化妆品、私用品，随时为新娘补妆等；还要背一小包，为新人受存贺礼等物品。伴郎陪同新人给来宾敬酒。

主要工作是：

1、往酒店搬运喜庆用品，包括三大类：

a□烟、酒、糖、瓜子、饮料。

b□喜字、双面胶、证婚、主婚的胸花、结婚证、喜联、议程、条幅、婚庆道具（比如：花廊、花环、婚誓宣言等）。

c□彩桶、气球、礼宾炮、鲜花瓣等婚礼用品；其中彩桶、气球、礼宾炮、鲜花瓣要在采购的总量的基础上拿到酒店三分之二。带到酒店的气球彩桶等主要是婚礼使用，新娘下车时不要多踩多用。礼宾炮一般在室外按司仪要求的时间使用。

2、贴喜字、喜联、婚礼议程、布置婚礼现场背景道具、挂条幅、试音响、检查麦克风、婚礼进行曲等（可交由专业婚庆公司安排）。

3、准备婚宴引导、指示标识、台签；重点安排娘家桌，安排专人迎宾等。迎宾时要礼貌得体并注意防止外来不相干的人员参与（换言之：提防喜贼浑水摸鱼）。

4、摆台、准备交杯酒与酒店衔接安排服务员摆台，瓜子、酒烟、饮料、喜糖；交杯酒选用高脚杯，倒可口可乐或红酒，托盘装载，下衬白口布撒红玫瑰花瓣。摆台时可视实际情况考虑是否在婚礼结束后再摆放饮料，以避免个别客人用饮料摇晃后喷射新人。

5、给车队封礼、拆花车的鲜花车队到了酒店不管客人下车与否按约定给礼车封喜礼；安排专人迅速拆花车的鲜花，花车引擎盖上的花团原样取下送到典礼舞台装饰。

6、在星级酒店举行婚礼还要和酒店保安衔接不要让其他车紧贴酒店大门台阶处停放。因为花车一般不从正常的行车道进入酒店，多是选择酒店台阶下的广场停在酒店门前，这样视觉开阔利于制造宏大的现场效果。如果酒店门口有喷泉等要提示酒店打开。

7、代表主家和酒店商定其一：婚礼没有开始不要上凉菜。因为婚礼开始时要喷花、撒花容易污染菜肴；上好凉菜也不利于来宾集中注意观礼。

其二：凡是非约定的消费，酒店必须征的酒店总管或主家同意，避免非正常支出过多。

其三：与酒店印证婚宴酒席总数，确定首次开席总数；尽可能安排十人一桌后开席，避免浪费。

其四：注意婚宴酒席要在正中留出新人出场过道和婚礼现场应有的空间。

其五：商定酒水放置地点、供应程序等，并有专人负责。

8、婚宴结束后提醒帮助主家收摊。安排服务人员就餐，检查是否有客人遗失物品，收拾剩余烟酒等，剩菜打包等。

（一）花车的外观设计，行车路线，时间安排。

1、帮助新人按民俗要求因地制宜拟定行车路线，迎娶时间，并确定双方迎送人数安排足够的迎亲车辆。行车路线定下后最好能预先跑一遍，作到用时、交通管制、禁行等心中有数，然后划出正规的能一目了然的行车路线图并标明出发地、娘家、酒店、什么路段整理车队及车队总管、酒店总管、新郎等相关人员的联络方式等相关内容。迎娶时间以保证上午10:30回到酒店为最好。依据这个标准考虑路程远近、交通状况拟定什么时候出发、什么时候到娘家等。娘家从进门到出发要留最少40分钟的时间。整体时间设计还要有最少15分钟的预留量，应付堵车等突发事件。

2、车队总管要对花车以足够的重视，什么时候去扎，什么时候扎好都要心中有数。同时，胸花、手捧花、鲜花瓣也要一个不少的准时带回。花车最好在出发前半个小时回到出发地，因为新郎出发前还要用身份花、手捧花等。

3、婚日早晨按约定时间顺车队。摄像车在最前面，离花车最少60米就位；然后花车打头，其余依据礼车档次的高低考虑民俗的要求依次顺好，要求顺成笔直的一条线；给每台车发行车路线图并在礼车倒车镜上按民俗讲究系红布条、红花后者贴喜字。

4、车队到娘家后依据娘家地形考虑车队进入、摆放、调头等问题。车队出娘家还要考虑娘家街坊邻居拦喜，一般备喜糖

喜烟应付。

5、车队到酒店后花车按约定位置停放（花车一般不走正常的车道），车队总管要提醒配合酒店总管给车队封喜礼、待新人下车后拆花车花等。

（二）、娶女客、压车童、灯光师、音响师、礼炮手、撒喜糖、撒鲜花、酒店迎宾、辅礼人员。

一、娶女客受男方父母委托参与迎娶，重点是迎接娘家人。到娘家后陪娘家人寒暄致意、互相道喜，出门时陪同引导娘家人上礼车，到酒店后陪同引导娘家人到指定的酒席就坐，避免大家都簇拥着新人娘家人没人照顾，要使女方客人至始至终感觉有专人照顾。

二、撒喜糖讲究撒的越晚越好，最好在娘家新娘上花车后，娘家人也上的差不多的时候撒；撒喜糖要注意防止围观群众哄抢提兜；撒喜糖时还要注意不要一次撒完要留一点以备有人拦喜时用。

三、礼炮手打礼炮时要仔细阅读礼宾炮的说明书，观察风向，一般顶风打。注意按司仪要求的时间、方位准时打响。

（三）、婚日当天服务人员、来宾的基本礼仪要求

一、整体听从司仪安排指挥，然后大家各司其职，各负其责，相互配合，在约定的时间内把自己承诺的服务工作准时完成。严禁推委、扯皮。

二、众星捧月。注意随时随地簇拥新人，服务人员、来宾的站位最好在新人的后面，使其充分感受“一生中当回主角的幸福”。

三、注意不要挡镜头。摄象机与新人之间的直线距离大家不

要遮挡或者来回过。

四、注意庆典的安全问题。彩桶是易燃品，使用时要避火源，点烟时要避开喷射的彩桶。

## 婚礼策划工作计划篇四

一生一世 \*\*有约

结婚是人一生中最重要的盛典，婚礼是人生中的一个神圣仪式。

幸福美满的婚姻从圆满的婚礼开始，瑞喜婚房愿帮您圆一个婚礼的美好梦想。

结婚是人一生中最重要的’盛典，婚礼是人生中的一个神圣仪式。

幸福美满的婚姻从圆满的婚礼开始，瑞喜婚房愿帮您圆一个婚礼的美好梦想。

在这里，您可以得到与结婚有关的各项服务。

您把烦琐的婚礼筹备工作交给我们，使您省时、省力、省心，有更多的时间和精力去体会新婚的甜蜜与温馨，使您的婚礼上档次、出品位，真正成为您人生旅途中最亮丽的一幕。

1、品质婚礼，就是让爱有情调！

2、平淡婚礼留不下深刻记忆，“蓝调七号”给你看得见的幸福！

3、鹊桥相会在七号，天作之合在蓝调——蓝调七号，爱在进行时！

- 4、让结婚和恋爱一样自由，让幸福像花儿一样绽放。
- 5、让经典成为永恒，打造婚庆业的蓝色妖姬。
- 6、让完美婚礼的音符停留在“蓝调七号”。
- 7、让幸福在弹指间成为永恒。
- 8、如果可以，我想给你永远的婚礼。
- 9、世上最美的事情就是和喜欢的人结婚，最幸福的事情就是选择了蓝调七号。
- 10、疼你，从“蓝调”开始!
- 11、甜蜜一刻，幸福一生，蓝调七号帮您好梦成真。
- 12、完美始于每一细节，精彩源于无限创意。
- 13、为您创造幸福时刻，让您幸福一生。
- 14、我的未来我做主，我的婚姻让蓝调七号做主。
- 15、我们错过了诺亚方舟，错过了泰坦尼克号，不能再错过蓝调七号!
- 16、我们的幸福，尽在蓝调七号。
- 17、喜庆策划，我们更专业，更贴心。
- 18、羡慕别人所得到的，不如珍惜自己所拥有的!蓝调七号。从现在开始珍惜您的每一份拥有!
- 19、相爱一生，情定“蓝调”。

- 20、“蓝调”承诺，今生相依。
- 21、爱情恒久远，蓝调永流传！
- 22、抱着你的新娘上花轿，别忘了蓝调七号！
- 23、不但曾经拥有，还在乎天长地久。
- 24、不仅是一次相聚，更是一生相守。
- 25、不是每一个公司都叫蓝调七号。
- 26、策划婚礼，智造精彩。
- 27、创意蓝调，经典不忘。
- 28、创造最激情的聚会，留下最难忘的回忆。
- 29、吹响浪漫婚礼的号角。
- 30、多姿多彩多创意，一心一意一世爱。
- 31、格调生活，幸福永恒。
- 32、给幸福升温，为爱穿上嫁妆。
- 33、哼唱幸福，定格缤纷人生。
- 34、欢庆时刻，蓝调七号，不变的选择。
- 35、婚礼策划，浪漫情调，尽在“蓝调七号”。
- 36、婚庆时尚，蓝调七号。
- 37、激情蓝调，相约七号。

- 38、见证幸福的来临——蓝调七号。
- 39、结婚，我们可以更浪漫。
- 40、相信爱情，选择“蓝调”。
- 41、相约创意蓝调，携手爱的拥抱。
- 42、携手蓝调七号，畅享完美婚礼。
- 43、幸福有他，帮手有我。
- 44、幸福之蓝，钟爱一生。
- 45、选择蓝调七号，幸福一生。
- 46、一步一幸福，一调一感动。
- 47、一生一世的爱，一点一滴的情，蓝调七号为您留下一生最难忘的一刻！
- 48、用心为爱服务，策划浪漫婚约。
- 49、遇见我的浪漫，遇见我的韵调。
- 50、专业婚礼策划，品质智造精彩。
- 51、总有新创意，唯有爱永恒。
- 52、最幸福浪漫的事，就是和你去“蓝调七号”结婚！
- 53、尊贵中国蓝调，经典七号创意。
- 54、结婚就要有不一样的情调，蓝调七号，给您带来传奇的需要。

- 55、蓝(燃)出爱情火花，激出生活情调。
- 56、蓝得真情一片，调出浪漫万千。
- 57、蓝调不低调，简约不简单！
- 58、蓝调七号，创意独到。
- 59、蓝调七号，让婚礼不再低调。
- 60、蓝调七号办婚礼，恩爱体面过一生。

## 婚礼策划工作计划篇五

随着时间的推移和沉淀，追溯文化根源、重现传统民俗已经成为了现代人的新时尚。

80后中式婚礼策划方案之婚礼现场布置：

以红色为主色，以仿古代婚礼礼堂为主背景，凸显中式婚礼的隆重性。布置婚礼现场之前必须提前调查酒店婚宴举行厅的颜色，是否与红色不大搭，量清酒店的大厅高度、厅长、厅宽，舞台长度宽度，问清酒店进场费灯相关费用。

搭配灯笼凤尾路引，为主通道装饰。路引以凤尾铁艺路引为主，配上红色绢花球，挂上电子灯笼为装饰点缀。

新人拜堂所用的是古代的龙凤椅，八仙桌，为了显示出古代婚礼的隆重性、正式的感觉(桌上摆上龙凤双烛，和各种果盘)

在主通道上铺上麻袋，新娘从麻袋上走向拜堂仪式台，寓意代代相传(麻袋一般只放三个，新娘踩一个，新娘的表哥或者表叔要拿掉一个摆在最前方)

主背景的整体图案：背景位置朝南为主，婚礼之前必须考虑到酒店场地大小，与酒店整体颜色，酒店电箱是否能承受追光灯等电器用品。主桌分一桌，也可以分为两桌，分为两桌时没有主客桌之分，两桌主桌的时候新人分别坐两桌，新郎陪新娘的客人而新娘陪新郎的客人，显示了对各家的尊重。

80后中式婚礼策划方案之角色安排：下聘礼方：由男方家长担当。向女方提亲并赠送礼物，即旧时所称纳采和纳征。赠送的礼品通常包括各种在中国文化中表示吉祥的食品，物品。如茶叶等。

媒人(月老)：由一位与双方家庭关系都比较密切的人担当，负责邀请双方长辈见面，促进双方的沟通。

童子：由男方家的未婚男子扮演，负责婚礼过程中的端茶迎轿。

全合人儿(伴娘)：由女方家的几位年轻貌美的未婚女子扮演，在新娘下轿时扶新娘下轿。

婚礼司仪：宣布典礼正式开始，介绍双方重要亲友，并致祝福词。

主婚人：由德高望重的长辈或友人担当，为婚礼致词。

摄像师：专业的摄像人员，记录下婚礼的全过程，拍摄新人与来宾的照片，为新人留下珍贵美好的回忆。

80后中式婚礼策划方案之婚礼流程建议：

- 1、伴郎、伴娘入场。伴郎与伴娘在音乐声中手挽手穿并肩走过婚礼甬道，伴郎着紫红色阿哥装，伴娘着红色格格装，粉红色玫瑰。

2、戒童入场。两个戒童则手捧两个红色托盘，上面放结婚证书和戒指入场。

3、新人入场。前行时，两个花童手持装满花瓣的花篮(一男一女)一路把花瓣撒在新娘将要经过的红地毯上。到了婚礼台前，伴郎与伴娘站一侧，花童和戒童站一侧。新郎为新娘挑开红色盖头，婚礼仪式正式开始。

#### 4、仪式安排

(1) 证婚人致辞并颁发结婚证书、签字祝愿(10—15分钟)。

(2) 主婚人致辞、签字祝愿(10—15分钟)。

(3) 父母致辞、签字祝愿(15—30分钟)。

(4) 新人互致结婚誓言(20—30分钟)。

(5) 交换戒指(5—8分钟)。

(6) 新人分别致辞(30分钟)。

(7) 切蛋糕(3—5分钟)。

(8) 抛捧花(10—20分钟)。

(9) 向来宾赠送小礼物(15—30分钟)。

(10) 喝交杯酒(5分钟)。

(11) 父母上台和新人共同举杯，婚宴开始。新人在人们的起立鼓掌中，重新走过婚礼甬道，走出婚礼场。(5分钟)。

80后中式婚礼策划方案之新人着装：新郎可以穿长袍，新娘披戴凤冠霞帔。凤冠是饰有银质或其他质地的凤凰模型，霞

帔则是红色的披肩，一般来说，新娘穿红绸袄裤，绣花鞋，上绣鸳鸯、梅花、莲花等吉祥图案。中式的服装可以去礼服店订做或租借，在影楼拍婚纱照时也可以预定中装，有些影楼会在拍摄套系中免费借用婚礼当天的服装。

80后中式婚礼策划方案之准备物品：

1、花轿。花轿是传统婚礼的核心部分。分四人抬，八人抬二种。又有龙轿，凤轿之分。除去轿夫之外，还有笙锣，伞，扇等开始，一般的轿队少则十几人，多几十人，很是壮观。

2、请帖。中式婚礼请帖的设计最重要是要选定主题和概念，图案方面当然有众多的吉祥图纹可以选用，但龙凤图案一定要选用特别的版本以区别与传统的中式。水墨画的笔触有着夸张的韵味，剪纸不妨用镂刻的形式来制作。建议新人不妨采购些中国结、盘花钮、流苏、古钱、玉佩等中国特色的配件，试着和经典的西式请柬搭配，一定会有意想不到的效果哦。

3、桌卡。可以将来宾名单书写在扇子上作为桌卡，迎宾牌用竹帘来制作，餐巾用盘花钮来装饰。

4、回礼。中式婚礼的回礼可以采用一些具有中国文化内涵的小物件：青花瓷的杯子，象征着一辈子不变色的幸福；一双包装精美的筷子，传达的是快快乐乐和天生一对永不分离的好口彩；大阿福泥人是很可爱的礼物，刻上两人的姓氏印章便有了独特的魅力。

## 婚礼策划工作计划篇六

完成了xxp圆筒□xxp彩虹□xxp共xx个集装箱的出口到xx□xx个托盘的xxp彩虹出口到xx本，xx个托盘的xxp和xx彩虹到xx□及xx套圆筒和xx套xxp(replacement)到xx□

主要负责：

- 1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
- 2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
- 3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
- 4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
- 5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
- 6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
- 7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
- 8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，从市场营销部其他成员那里学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

主要负责与xxx公司联系关于此出口xx货物的详细内容，一般

通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿湿度□xxx展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助x总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了xx意思的情况下，与xx客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

## 婚礼策划工作计划篇七

人们把具备这个条件的商品称为是适销对路的。只有存在市场需求，商品才能销售出去。房地产的市场需求，是指一定范围的所有潜在顾客在一定时间内对于房产有购买力的欲购数量。通过今天的市场营销实训让我深深的明白：怎样才能成为一个成功的营销人员市场营销是一门综合性很强，灵活性很强的学科。可以使我们充分的挖掘自身的潜力。刚开始老师对今天的内容做了简单的介绍和全程的操作是我们对今天的学习内容产生了兴趣并有了一个整体的轮廓，并收集了相关的信息和资料。

### 1、广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

## 2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的‘套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

### 3、推广计划

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人！

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点；另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

### 4、会议纪要

记录每周例会的会议纪要我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师！

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌！