

# 最新酒店合作意向协议书(优质5篇)

辩论是一种批判性思维的体现，能够培养我们对问题的思考和分析能力。那么，如何进行一场成功的辩论呢？在辩论中，我们应该注重事实依据，充分准备好自己的论据，同时要善于倾听他人的观点并进行针对性的反驳。此外，要注意语言的准确性和清晰度，以及逻辑的严谨性。以下是小编为大家整理的辩论范文，供大家参考和借鉴。

## 酒店合作意向协议书篇一

甲方：\_\_\_\_\_（身份证号：\_\_\_\_\_）

住所：\_\_\_\_\_联系方式：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_有限公司

法定代表人：\_\_\_\_\_联系方式：\_\_\_\_\_

根据中华人民共和国相关法律、法规，甲、乙双方经过友好协商，就文昌市文建路新桃园酒店项目的改造、经营合作事宜，达成意向如下，并共同遵守执行。

1、项目名称：现名新桃园酒店（以下简称该项目）

2、项目地址：海南省文昌市文建路号

3、合作范围：现新桃园酒店3—6层（含一层酒店前厅）

1、由甲、乙双方共同出资注册拥有独立法人资格的公司（以下简称新公司）对该项目进行装修改造及后期经营管理。

2、出资占股比例：甲方出资59%占股59%，乙方出资41%占股41%。甲方给予乙方新公司整体10%的股份作为乙方的管理

股，该管理股享受新公司的盈利分红，承担新公司的亏损损失。

3、新公司采取独立结算方式进行财务管理，与甲、乙双方其他项目无必然联系。由甲方选定人员进行出纳管理，由乙方公司会计人员进行审计。

4、该项目以乙方品牌“时光印”作为经营过程中宣传、推广、营销的主要名称，由乙方进行全权经营管理。但在酒店主要招牌中应体现甲方“昌河”品牌内容。

5、该项目的一切运作费用由新公司承担，包括前期产生的转让费用。

6、由新公司与甲方签订房屋租赁合同，确定租金、租期及使用范围。

甲方工作：

1、如实将该项目的具体情况告知乙方，并向乙方出示该项目的有关合同、协议。

2、配合乙方进行文昌酒店市场调查，完成对该项目的市场定位。

乙方工作：

1、对文昌酒店市场进行调查，结合真实数据作出项目可行性分析报告，完成项目市场定位。

2、结合市场定位及该项目实际情况，形成初步的产品装修设计方案，并估算出大概的投资预算。

3、结合市场定位及产品方案，形成初步的营销策划案。

1、本意向书在协议双方授权代表签字并加盖公章后正式生效，有效期二个月。

2、在协议有效期之内，由于其它原因导致协议各方无法继续合作的. 情况下，协议双方可以书面约定解除本意向书。

3、如双方解除本意向书，或过期时无法达成合作协议的，则由甲方承担装修设计方案的相关费用，乙方承担市场调查的相关费用，除此之外的其他费用则由甲方承担。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 酒店合作意向协议书篇二

甲方：冯学冠(身份证号：)

住所：联系方式：

乙方：海南时光印酒店管理股份有限公司

法定代表人：联系方式：

根据中华人民共和国相关法律、法规，甲、乙双方经过友好协商，就文昌市文建路新桃园酒店项目的改造、经营合作事宜，达成意向如下，并共同遵守执行。

### 一、合作事项

1、项目名称：现名新桃园酒店(以下简称该项目)

2、项目地址：海南省文昌市文建路号

3、合作范围：现新桃园酒店3—6层(含一层酒店前厅)

## 二、合作方式

- 1、由甲、乙双方共同出资注册拥有独立法人资格的公司(以下简称新公司)对该项目进行装修改造及后期经营管理。
- 2、出资占股比例：甲方出资59%占股59%，乙方出资41%占股41%。甲方给予乙方新公司整体10%的股份作为乙方的管理股，该管理股享受新公司的盈利分红，承担新公司的亏损损失。
- 3、新公司采取独立结算方式进行财务管理，与甲、乙双方其他项目无必然联系。由甲方选定人员进行出纳管理，由乙方公司会计人员进行审计。
- 4、该项目以乙方品牌“时光印”作为经营过程中宣传、推广、营销的主要名称，由乙方进行全权经营管理。但在酒店主要招牌中应体现甲方“昌河”品牌内容。
- 5、该项目的一切运作费用由新公司承担，包括前期产生的转让费用。
- 6、由新公司与甲方签订房屋租赁合同，确定租金、租期及使用范围。

## 三、前期甲乙双方主要工作

甲方工作：1、如实将该项目的具体情况告知乙方，并向乙方出示该项目的相关合同、协议。

2、配合乙方进行文昌酒店市场调查，完成对该项目的市场定位。乙方工作：1、对文昌酒店市场进行调查，结合真实数据作出项目可行性分析报告，完成项目市场定位。

2、结合市场定位及该项目实际情况，形成初步的产品装修设计

计方案，并估算出大概的投资预算。

3、结合市场定位及产品方案，形成初步的营销策划案。

#### 四、协议期限及解除方式

1、本意向书在协议双方授权代表签字并加盖公章后正式生效，有效期二个月。

2、在协议有效期之内，由于其它原因导致协议各方无法继续合作的情况下，协议双方可以书面约定解除本意向书。

3、如双方解除本意向书，或过期时无法达成合作协议的，则由甲方承担装修设计的相关费用，乙方承担市场调查的相关费用，除此之外的其他费用则由甲方承担。

甲方：乙方：海南时光印酒店管理

股份有限公司

法定代表人：

意向书签署日期

### 酒店合作意向协议书篇三

甲方(以下简称甲方)

营业执照注册号

地址

联系人

乙方：(以下简称乙方)

营业执照注册号

地址

联系人

丙方：(以下简称乙方)

营业执照注册号

地址

联系人

1、甲方致力于旅游地产开发并具有雄厚实力，乙方致力于旅游度假酒店的运营管理，并正在构建和完善瑞纳国际度假俱乐部(简称[ ]src)[ ]

2、甲乙双方本着自愿、互惠互利的原那么，充分发挥各自优势展开合作。

3、本协议的签订和履行将基于丙方与乙方在甲方工程地合作成立的“\_\_\_\_\_酒店管理公司”(简称：新公司)与甲方(简称：本工程)所涉房产业主签订并履行?酒店委托管理协议?的根底与前提。

1、甲方负责工程房屋的建设、装修直至交付。

2、丙方负责与甲方在本工程合作前期的协调。

3、乙方和丙方合作的新公司负责甲方房屋交付后的酒店经营管理。

1、乙方前期介入(有进场费)

- 1) 派驻工程师在现场监理(工程师费用由新公司承当)
- 2) 参与装修方案设计规划
- 3) 在节能减耗方面给予指导性意见
- 4) 帮助酒店开业

2、引进国际酒店品牌(有品牌引进费及品牌使用费)

3、负责运营管理(有运营管理分成)

4、包装会籍销售(有会籍销售分成)

1、甲方承诺其为工程的合法开发商，已经依法取得该工程土地(土地证编号为第号，土地使用年限年，物业类型)，工程总建筑面积为平方米，目前已经建设至平方米，且已取得销(预)售许可证编号。

2、乙方承诺帮助引进国际著名酒店管理品牌及负责酒店的运营管理。

3、甲方承诺将对本工程房屋的合法建设、按期交付、房屋办证以及房屋质量、保修维修等承当开发商应承当的法定责任。

4、乙方承诺将以自身从事度假酒店管理的经验，为甲方提供优质的酒店管理效劳，具体的效劳内容和标准将按照管理公司与业主签订的'酒店委托管理协议'严格履行。

1、甲方同意将本酒店以“酒店”命名。

2、乙方在工程地合作成立的新公司(具体名称及注册信息以工商局批准后为准)负责本工程的物业管理，并确保酒店的经营管理水平到达五星级标准。

3、甲方应按照甲乙双方签字确认的方案标准对销售客房进行装修(装修标准详见附件)。

4、甲方的装修最晚应在之前完成并交付使用。

1、甲方承诺于合作房屋交付前3个月以书面方式通知乙方，乙方可进场进行开业的相关筹备工作。

2、甲方负责配合乙方办理经营酒店所需的相关资质、证照、文件等，如相关证照需过户更名的，双方配合办理变更。

3、酒店管理公司正式进场后，甲方前期的一切盈亏与乙方无关，甲方不得干预乙方的经营决策。

1、甲乙双方签订本协议后应严格按协议条款执行。假设因一方违约导致本协议不能履行，违约方须依法承担违约责任并赔偿守约方由此造成的一切经济损失。

2、假设甲方无正当理由导致酒店不能经营的，甲方承担乙方为履行本协议所支出的一切投资费用、财务费用、人工费用等损失。

3、假设乙方无正当理由退出经营管理的，乙方负责退还已经收取的托管费。

4、甲乙双方自签订本协议之日起，甲方与其他管理公司签署的酒店委托管理合同自动终止。

5、本协议在履行过程中发生任何纠纷，双方应及时协商解决。协商不成，双方同意向工程所在地人民法院起诉。

1、甲乙双方合作期限自本协议签订之日起至本协议第二条约定的甲方工程的可销售物业全部销售完毕为止。管理公司管理酒店按照与业主签订的酒店托管协议执行。



2、本协议未尽事宜，双方本着互惠互利、友好协商的原那么另行约定，并以签订书面补充协议方式进行。

3、本协议壹式三份，签字盖章后成立生效，甲乙双方和河南瑞纳酒店管理公司各执壹份。

4、本协议双方签字确认的合同附件，与本协议具有同等法律效力。

甲方： 乙方： 丙方：

甲方代表： 乙方代表： 乙方代表：

## 酒店合作意向协议书篇四

酒店，其基本定义是提供安全、舒适，令利用者得到短期的休息或睡眠的空间的商业机构。下面是本站小编为大家整理的酒店合作合作意向书，希望对您有用！

甲方（以下简称甲方）

营业执照注册号

地址

联系人

乙方：（以下简称乙方）

营业执照注册号

地址

联系人

丙方：（以下简称乙方）

营业执照注册号

地址

联系人

## 一、合作前提

1、甲方致力于旅游地产开发并具有雄厚实力，乙方致力于旅游度假酒店的运营管理，并正在构建和完善瑞纳国际度假俱乐部(简称[ ]src)[ ]

2、甲乙双方本着自愿、互惠互利的原则，充分发挥各自优势展开合作。

3、本协议的签订和履行将基于丙方与乙方在甲方项目地合作成立的“xxx酒店管理公司”（简称：新公司）与甲方（简称：本项目）所涉房产业主签订并履行《酒店委托管理协议》的基础与前提。

## 二、合作模式

1、甲方负责项目房屋的建设、装修直至交付。

2、丙方负责与甲方在本项目合作前期的协调。

3、乙方和丙方合作的新公司负责甲方房屋交付后的酒店经营管理。

## 三、合作方式

1、乙方前期介入(有进场费)

- 1) 派驻工程师在现场监理(工程师费用由新公司承担)
  - 2) 参与装修方案设计规划
  - 3) 在节能减耗方面给予指导性意见
  - 4) 帮助酒店开业
- 2、 引进国际酒店品牌(有品牌引进费及品牌使用费)
  - 3、 负责运营管理(有运营管理分成)
  - 4、 包装会籍销售(有会籍销售分成)

#### 四、双方承诺

- 1、 甲方承诺其为 项目的合法开发商，已经依法取得该项目土地(土地证编号为 第 号，土地使用年限 年，物业类型 )，项目总建筑面积为 平方米，目前已经建设至 平方米，且已取得销(预)售许可证编号 。
- 2、 乙方承诺帮助引进国际著名酒店管理品牌及负责酒店的运营管理。
- 3、 甲方承诺将对本项目房屋的合法建设、按期交付、房屋办证以及房屋质量、保修维修等承担开发商应承担的法定责任。
- 4、 乙方承诺将以自身从事度假酒店管理的经验，为甲方提供优质的酒店管理服务，具体的服务内容和标准将按照管理公司与业主签订的《酒店委托管理协议》严格履行。

#### 五、权利义务

- 1、 甲方同意将本酒店以 “ 酒店” 命名。

2、乙方在项目地合作成立的新公司(具体名称及注册信息以工商局批准后为准)负责本项目的物业管理,并确保酒店的经营管理水平达到五星级标准。

3、甲方应按照甲乙双方签字确认的方案标准对销售客房进行装修(装修标准详见附件)。

4、甲方的装修最晚应在 之前完成并交付使用。

## 五、筹备期的约定

1、甲方承诺于合作房屋交付前3个月以书面方式通知乙方,乙方可进场进行开业的相关筹备工作。

2、甲方负责配合乙方办理经营酒店所需的相关资质、证照、文件等,如相关证照需过户更名的,双方配合办理变更。

3、酒店管理公司正式进场后,甲方前期的一切盈亏与乙方无关,甲方不得干涉乙方的经营决策。

## 六、违约责任

1、甲乙双方签订本协议后应严格按协议条款执行。若因一方违约导致本协议不能履行,违约方须依法承担违约责任并赔偿守约方由此造成的一切经济损失。

2、若甲方无正当理由导致酒店不能经营的,甲方承担乙方为履行本协议所支出的一切投资费用、财务费用、人工费用等损失。

3、若乙方无正当理由退出经营管理的,乙方负责退还已经收取的托管费。

4、甲乙双方自签订本协议之日起,甲方与其他管理公司签署的酒店委托管理合同自动终止。

5. 本协议在履行过程中发生任何纠纷，双方应及时协商解决。协商不成，双方同意向项目所在地人民法院起诉。

## 七、其他约定

1、甲乙双方合作期限自本协议签订之日起至本协议第二条约定的甲方项目的可销售物业全部销售完毕为止。管理公司管理酒店按照与业主签订的酒店托管协议执行。

2、本协议未尽事宜，双方本着互惠互利、友好协商的原则另行约定，并以签订书面补充协议方式进行。

3、本协议壹式三份，签字盖章后成立生效，甲乙双方和河南瑞纳酒店管理公司各执壹份。

4、本协议双方签字确认的合同附件，与本协议具有同等法律效力。

甲 方： 乙 方： 丙 方：

甲方代表： 乙方代表： 乙方代表：

签署时间：

甲方：冯学冠(身份证号： )

住所：联系方式：

乙方：海南时光印酒店管理股份有限公司

法定代表人： 联系方式：

根据中华人民共和国相关法律、法规，甲、乙双方经过友好协商，就文昌市文建路新桃园酒店项目的改造、经营合作事宜，达成意向如下，并共同遵守执行。

## 一、合作事项

- 1、项目名称：现名新桃园酒店(以下简称该项目)
- 2、项目地址：海南省文昌市文建路号
- 3、合作范围：现新桃园酒店3—6层(含一层酒店前厅)

## 二、合作方式

- 1、由甲、乙双方共同出资注册拥有独立法人资格的公司(以下简称新公司)对该项目进行装修改造及后期经营管理。
- 2、出资占股比例：甲方出资59%占股59%，乙方出资41%占股41%。甲方给予乙方新公司整体10%的股份作为乙方的管理股，该管理股享受新公司的盈利分红，承担新公司的亏损损失。
- 3、新公司采取独立结算方式进行财务管理，与甲、乙双方其他项目无必然联系。由甲方选定人员进行出纳管理，由乙方公司会计人员进行审计。
- 4、该项目以乙方品牌“时光印”作为经营过程中宣传、推广、营销的主要名称，由乙方进行全权经营管理。但在酒店主要招牌中应体现甲方“昌河”品牌内容。
- 5、该项目的一切运作费用由新公司承担，包括前期产生的转让费用。
- 6、由新公司与甲方签订房屋租赁合同，确定租金、租期及使用范围。

## 三、前期甲乙双方主要工作

甲方工作：1、如实将该项目的具体情况告知乙方，并向乙方

出示该项目的相关合同、协议。

2、配合乙方进行文昌酒店市场调查，完成对该项目的市场定位。乙方工作：1、对文昌酒店市场进行调查，结合真实数据作出项目可行性分析报告，完成项目市场定位。

2、结合市场定位及该项目实际情况，形成初步的产品装修设计方案，并估算出大概的投资预算。

3、结合市场定位及产品方案，形成初步的营销策划案。

#### 四、协议期限及解除方式

1、本意向书在协议双方授权代表签字并加盖公章后正式生效，有效期二个月。

2、在协议有效期之内，由于其它原因导致协议各方无法继续合作的情况下，协议双方可以书面约定解除本意向书。

3、如双方解除本意向书，或过期时无法达成合作协议的，则由甲方承担装修设计的相关费用，乙方承担市场调查的相关费用，除此之外的其他费用则由甲方承担。

甲方： 乙方：海南时光印酒店管理

股份有限公司

法定代表人：

意向书签署日期

1. 合作对象筛选，合作的前提是对等。一流的酒店不会找三流的产品合作，即使真签约也不过是单方面的支配和夺取利益，古话讲匹夫无罪怀璧其罪就是这个意思，所以选好合作伙伴是关键的关键。

2. 合作的第二个关键是优势互补，双方彼此需要!既然是合作，就需要彼此都有存在的价值，他的需求正好是你的产品优势，你缺少的恰好是他富足的。所以无论实力大小，满足合作前提后谁对对方的需求价值更大谁更有谈判筹码。

3. 明确了对等和价值，剩下的就是利益和责任划分，按各自所需所急划分责任和义务就很容易谈判和成功签约。

4. 产品宣讲资料是为了体现你的产品价值与对方的对等，市场规划要体现价值相互利用的实施战略，而合作协议则是利益分配原则与方法。因无具体说明故没有具体谈判细节，总之摸清谈判对手实力需求，说清楚自己的实力和能给与的价值，最终获得双方都满意的利益分配方案就是成功的谈判。

## 酒店合作意向协议书篇五

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，在相互信任、相互尊重和互惠互利的原则基础上，双方达成以下合作协议：

### 第一章 总则

一、甲乙双方在符合双方共同利益的前提下，就酒店新人婚庆服务合作等问题，自愿结成战略合作伙伴关系，甲方为乙方提供酒店场所，乙方按照约定向甲方交纳合作管理费用\_\_\_\_\_元，实现双方于客户方的多赢局面。

二、甲方和乙方合作期间，乙方应严格遵守《合作协议书》内容，如对甲方的利益及声誉造成损害，乙方应承担甲方的



经济损失。

## 第二章 合作方式

- 1、乙方作为酒店合作伙伴，接受酒店各类婚礼庆典、活动、宴席、团拜仪式；致力以自身专业的职业素养，与甲方一并在庆典、仪式上打造出成都有特色、有吸引力的风格化的婚庆、庆典服务。
- 2、乙方打造有个性化的婚礼模式（如：草坪户外婚礼，西式浪漫婚礼、各类特色主题婚礼等），在婚庆服务方面使甲方在行业中获得良好口碑，从而吸引更多宴会客户。
- 3、乙方作为甲方的婚庆合作单位，每场婚礼服务均协助甲方在婚礼上加强宣传甲方酒店婚礼的优点及特色，以便显现甲方酒店的专业性。

## 第三章 双方责任

### 一、乙方责任

- 1、乙方在酒店安装道具设备时，应严格按照安全生产规范来施工，在施工时所造成的人员伤亡皆有乙方承担；安装施工过程中，乙方应注意甲方酒店内的布局，不得擅自破坏酒店设施，必要道具安装需经过酒店总负责人同意方可允许。乙方对甲方的硬件设施设备如有损坏，应照价赔偿。
- 2、乙方负责全部道具、设备的维修。维修费用均由乙方承担。
- 3、乙方对所接庆典服务，严谨欺骗、欺诈消费者，做到诚实守信、明码标价。
- 4、每场婚庆庆典，乙方向甲方支付当场婚庆总额的\_\_\_\_\_作

为合作费，合作费用在每场婚庆结束后由乙方支付给甲方，乙方不得无故拖欠支付费用，支付时间为婚宴结束的三天内。

## 二、甲方责任

- 1、甲方为乙方提供足够的经营场所，电力设施及仓库，用于存放闲置婚庆道具。
- 2、婚庆道具安装完毕后，甲方酒店内所有的庆典服务均由乙方承办，如有特殊情况客户不愿意聘用庆典公司，甲方须告知乙方，由乙方到酒店详细洽谈。
- 3、甲方保证乙方的婚庆道具及设备正常运行，在没有婚庆公司人员在场的情况下负责设备的安全，如出现人为破坏、丢失甲方须在第一时间内通知乙方，根据情况协商解决。

## 第四章 合作期限

- 1、本协议有效期暂定\_\_\_年，自双方代表签字之日起计算。
- 2、自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_日止，双方必须严格遵守合同规定，如有单方违约，任何一方有权终止合同。

## 第五章 其他

- 1、因地震、战争、大风、暴雨、火灾等不可抗拒因素而造成的甲乙双方的损失，双方互不承担。
- 2、合作期满后双方如果没有异议可以续签合同，如有一方不用同意继续合作，本儿合同自行作废。
- 3、未尽事宜，双方协商解决，如有严重分歧，可到当地人名仲裁院裁决。

4、本合同一式两份，双方各执一份，即签字、盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

负责人： 负责人：

年 月 日 年 月 日

70年代的时候结婚流行发喜糖，80年代的时候结婚流行放鞭炮，90年代结婚流行办酒席，而如今社会结婚流行的是喜剧，一场浪漫而温馨的喜剧。而这个剧的策划和导演无疑都是由婚庆公司扮演着。5年前，结婚请婚庆公司的新人不足30%，而现在90%的新人都要请婚庆公司来策划婚礼，而这似乎成了一种潮流，一种大趋势！

酒店婚礼自然而然也成为了新人们的一个大舞台，正式在这样一个华丽多姿、富丽堂皇的宫殿里成就一对接受众人祝福的新婚夫妇。对于一生一次的婚礼，新人以及双方的家庭无比希望尽善尽美，也因此好的.酒店、好的婚庆公司成为他们的首选。

xx酒店在硬件设施足以让婚礼蓬荜生辉，可是，我们在追求硬件完美的时候，不得不考虑它的硬件设施如何。就举行婚宴而言，一个口碑业绩创新卓越的婚庆公司，会使该酒店在硬件设施相当的同类酒店中更具有决定性的竞争力。

## 一、酒店的市场分析

普通小餐馆因为价格优惠能抓住普通市场，桦甸市区各大酒店因为地理位置和营销措施好而得到更多的市场份额。作为xx地区唯一一家大型酒店，如何发挥其地理位置优势、餐饮等又是都亟待商榷，而目前十分明朗的旺季只有固定的几个月，除此之外的其他月份都将处于淡季，也因此面对酒店

庞大的内耗，如何才能拥有更多的客户和占有更多的市场份额将是一个十分严峻的问题！

《婚庆酒店合作意向书》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

由于近年来，人们的消费水平的提高，婚宴市场潜力巨大，从卖房子、结婚到办酒席，哪一件都可谓是人生大事，老百姓也绝不会在这点上含糊。而作为目前xx地区唯一一家大型酒店，如何巩固本区域市场，在桦甸市场分一杯羹，其优质的服务与品牌效应将是锐不可当。假如办得好，必将能够形成一个强力的产业链，为酒店今后的发展打下坚实的基础。

从婚宴入手，不仅可以树立酒店的品牌、积聚人气，同时也可以拉动餐饮的发展繁荣，最重要的一点，也会为酒店今后的回头客做一次免费的广告宣传，其效应应是难以预估的，其好处也是众所周知的。但是要经营好一场婚宴却不是一件简单的事情，需要多方合作，共同协商。

其中，一个好的婚庆策划公司成为了一个不可或缺的中间环节！

## 二、艾西尔文化传媒有限公司

艾西尔文化传媒今年2月份从北京入驻桦甸，是一家集策划设计、会场布置，司仪、摄像制作等为一体的专业婚庆礼仪策划公司。我们公司拥有最专业的婚礼团队，最完美的服务品质，最具创意的活动策划，使新人的婚礼庆典上档次，出品位，真正成为新人人生旅程中最永恒的一幕！而且我们拥有完善的舞台灯光音响设备，可以同时支持两场中型晚会的演出。 策划设计：无论是浪漫多情，还是温馨可人，又或者是搞笑欢乐的，我们的策划团队都会在跟新人们进行深度沟通后才开始之比写下一个个性化的策划方案，并在这个过程中不断地跟新人们商量一起选择代表他们爱情的音乐和主色调

等等。总而言之，这是一个快乐的创作过程。

摄像师：从样片的播放到现场的拍摄以及后期的制作，都会运用到电影的剪辑手法，力图给这场婚礼画上一个圆满的句号，让每一个人，尤其是我们的新人真正的感受到那一刻是他们一生中最幸福最灿烂的时刻。专业化的拍摄以及精良的后期制作，保证了片子的质量水准以及和新人们期待的风格统一起来。

的。

人才是公司的核心力量，好的人才可以策划出好的方案，而同时，好的人才能够真正实施出这套完美而新颖独特的婚庆方案来。

### 三、市场推手助婚庆婚宴大融合

随着婚宴婚庆市场逐步走向成熟化高端化，企业与企业之间的联手合作成为了一个必须的过程。强强联手才能够在短时间内创造出更好的东西来，而且也才能拥有更多的经济效益。而目前的桦甸地区，拥有这样前瞻的眼光和意识的酒店业或是婚庆公司并不多。在他们各自单打独斗的时候，也许付出了更多的心力和财力，但是收获却甚微。

以前的中国缺乏资料，什么都不会什么也不懂，但是随着改革开放几十年过去了，国人们也越发地拥有了更多的物质享受，而且也越来越懂得品味生活和选择更好的生活方式。然而，以前老外常说的那句话，一个中国是条龙，二个中国人是两条虫。说得就是中国人不善于从合作中获取利益，而更喜欢单干。

但是事实上随着业务量的增大和社会分工越来越细，我们更多地需要专业化的人士参与合作，就像酒店的设计需要专业高端的设计师来设计，而一场完美的婚礼也必须拥有一个十

分高端的婚庆公司来设计完成。

当然，在这个过程中，酒店也扮演着十分重要的角色，毕竟这所有的人都是为着一个目的而来，那就是服务于酒店的客人。客户就是上帝，那么我们就是在为上帝效劳。

#### 四、婚庆婚宴发展前景规划

事实上，这种酒店婚宴加婚庆公司的组合搭配犹如一次商业合作的大融合，但这种大融合绝对不是简单的组装或是拼贴，而是一次大提升。主要可以分为以下几个方面： 酒店方：

##### 1、为品牌营销注入了新的元素

以前我们都以为聚会、庆祝为需要到酒店用餐，但是今天我们突然意识到结婚也需要酒店，这就是一次更强大新元素的营销。

##### 2、为酒店聚集更多的人气

人在财来，人去财空。明星们什么也不生产，可是却凭借着粉丝们的喜爱而成为时尚的宠儿、广告商的宠儿以及各种颁奖礼商业聚会等等的宠儿，就连做慈善也得拉上明星才显得够档次。一次婚宴小则上百人，多则上千人，能够为这么多人同时服务，多少显出了酒店的气派和海纳百川的容量。

婚庆公司：

##### 1、为公司搭建了新的平台。

布置、拍摄和提供司仪服务，在不同的环境下可能风格迥异，可能要求也不同，这在公司的发展上无疑是又向前迈了一步。

##### 2、为公司赢得更多的高端客户群。

能在五星级酒店举办婚宴，可见客户的财力雄厚，这多少能够帮助公司吸引更多的高端客户群。就长远的意义而言，实在是好处多多。

## 五、合作方式规划

公司秉着共同发展，协商解决，诚意合作，先拟定以下合作方式，但就具体情况可以具体处理，有意见也可以再行商榷，直至最终的合作成功。

### 方式一：婚庆股份制

结（包含所有的婚庆、寿宴、会议等）

### 方式二：租赁制

例如：婚庆公司在酒店租一个主要门面，每年缴纳\_\_\_\_元的租金。酒店所有的活动（婚庆、寿宴、会议等）全都交给婚庆公司做。盈利为婚庆公司所有。

### 方式三：包年制

例如：婚庆公司每年缴纳给酒店固定支出\_\_\_\_元。酒店所有活动（婚庆、寿宴、会议等）全都交给婚庆公司做。盈利为婚庆公司所有。

### 方式四：投资股份制

例如：在酒店大厅安装led[]费用由婚庆公司支出。婚庆公司使用免费，其他单位使用时费用由婚庆公司和酒店5：5分成。

## 七、总结

婚宴加婚庆的合作模式虽然是一种崭新的但也是值得探索的

新型商业合作模式，必将在未来的市场上赢得更多客户的认可，从而收获更多利益。

婚庆的职责是打造史上最浪漫最幸福的婚礼，而婚宴就是打造史上最可口最幸福的酒宴，如此一来，无论对于今后的散客还是团体客都是一种很好的经验积累或是广告宣传。总而言之，经营幸福的事业，便收获世界上最美最好的幸福。