

创业计划书婚庆 婚庆公司创业计划书(大全5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

创业计划书婚庆篇一

婚庆作为一个新兴行业，在全国已到了火爆的程度。北京、上海、广州、深圳，婚庆公司如雨后春笋般涌现。尤其是上海婚庆协会的成立，正式标榜婚庆行业正朝专业化、正规化的方向发展。

婚庆产业正逐渐成长为一个新的朝阳产业，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。在婚庆产业快速发展的过程中，相关企业也越来越注重品牌服务和规模经营，婚庆的高层次服务也在增多，整个行业都在为满足当代青年多元化、时尚化、个性化、追求浪漫服务的需求而努力，婚庆产业大的产业链正在逐步形成。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。

但是，快速发展的婚庆产业也存在着一定的问题。中国婚庆产业品牌成长还处在蹒跚学步阶段。市场的良莠不齐、诚信缺失，使许多新人对新婚消费充满不信任。因此，从行业规律看，婚庆市场洗牌在即，亟须出现强势品牌来提升服务质

量。婚庆行业要把握好市场脉搏，提升文化内涵，开发出符合市场的商品。对于日益壮大的婚庆市场，相关部门应加强管理，如对婚庆公司从审批注册到管理，从等级到价位，都应该有一套相应的规定和措施，并且严格把关，规范运作。要树立品牌意识，增强整个产业链的吸引力，树立行业整体信誉形象。

持续的金融危机已经一定程度上影响了人们的消费观念。曾经一度流行的高端婚庆形式已经鲜有人问津，而经济节约型婚庆模式越来越受到欢迎。20xx年婚庆的整体费用会出现5%左右的价格变动。在婚庆用品中，价格变化最大的就是鲜花。20xx年婚庆公司鲜花进货价格就已经翻了两番。而且，鲜花价格还有上涨趋势，估计到20xx年增幅在20%左右。

投资条件

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

4、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的特长最好。

效益分析

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆

为例：花店里的胸花、头花

价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。付款的程序是：合同当天先付20%-40%的定金，留下的余款等婚礼当天完成再付。

推荐一种比较有保障的付款方式：

下单那天先付20%-30%的定金，等一些服务开始后(如试妆、与司仪见面等)，再付50%左右余款，留20%左右余款等婚礼当天才付(至少是接车时付)。

舞蹈表演，歌曲演唱，杂技，主持人，弦乐组合，女子乐团，打击乐团，模特走秀，爵士乐队，民组合，等等各类演出项目，并提供全程演出策划与执行。军乐队、舞狮队、舞龙队、威风锣鼓、秧歌队、弦乐队、文艺演出、民乐演奏、交响乐团、踩高翘、模特、电声乐队。 主席台、主席台用品、背景板、专业剪彩用品、奠基用品、揭幕用品、签字题词用品、音响用品、升空氦气球、升空氦气飞艇、遥控飞艇、彩虹门、落地式充气物、气体广告墙、异形卡通、吉祥物、充气圣诞老人、华表气球柱、和平鸽、气球装饰、水波帘、贵宾室用品、帷幕、大型广告布幔、条幅、彩旗、国旗、串旗、礼仪小姐、主持人、摄影摄像、鲜花花篮、胸花、花插绿色植物、盆花、花束。

婚庆策划公司着重点在于婚礼本身，会场布置着重点在场景的布置，婚礼大于会场布置，一场好的婚礼，会场布置是为婚礼服务的，它是为了更好地表达婚礼而设置的一个元素，正如一场电影为表达主题而设置的周围环境布置一样，会场布置是为做好一场婚礼服务的。如果做一场婚礼把重点放在会场布置而忽略婚礼本身的话那结果是使更多的人注意现场布置而非注重婚礼本身带给人的感觉。一场好的婚礼是应该两者都兼顾，还同时兼顾其他很多的元素的。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

服务人员的素质

接待人员的素质直接反映这家公司的整体素质。整个婚礼往往都操纵在接待人员身上，此人的业务水平、个人素质决定着婚礼的命运。如果是个成熟机灵、思路清晰的接待人员，会对婚礼起到锦上添花的作用。因为所有服务细节都是由他来确定的，万一有些小意外发生也能很方便解决，否则碰到个只认钱不认理的，婚礼过程中很容易发生不愉快。所以一两个好的接待人员很重要。

不要只重视规模

有些人会只迷信店面装修的豪华程度，规模庞大，其实这些公司的运营成本相对较高，收费自然也就“水涨船高”。要知道婚礼服务不是很复杂的工作，关键是认真细致，只有服务的好坏才是整个婚礼成功与否的重点。

策划是否有特色

策划体现个性，这是考察策划人员的素质，也是婚庆公司实力的一种体现。新人们在最初的咨询阶段要先打听清楚婚庆公司各服务项目的策划过程。

服务是否周全

我们需要婚庆国内公司提供的，大到会场布置、婚礼摄影摄像，小到喜糖的设计、鲜花的造型、新娘当天的化妆等各环节都要设计得周全合理，这是考察婚庆公司是否在用心地去做生意，看看服务是否有新意。

项目是否时尚

项目的设计也需要时尚，通过杂志了解一下最近流行元素，看婚庆公司是否有这些新鲜内容和时髦创意。

创业计划书婚庆篇二

本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：刘xx 电话：

新娘姓名：陈xx 电话：

婚礼时间：2008年6月19日星期四

婚礼地点□xxxx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！

（一）婚礼前：准备事项

一．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：

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；

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：

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；

3、由化妆师带备）、首饰、新衣服、满地金银（婚庆公司提供）；

4、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）及利是。

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）

二. 新人双方负责事项

6月18日前（婚礼前一天）准备事项：

3. 1. 与婚礼的所有项目干系人沟通；

3. 1. 1. 就婚礼准备工作完成情况与父母或相关长辈沟通；

3. 1. 2. 就准备情况和婚礼当天分工与筹备组作最后沟通。

创业计划书婚庆篇三

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五.一”、“十.一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。2002年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

创业计划书婚庆篇四

在婚庆公司商业计划书中应该做好详细的利润分析。如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

市场前景

在婚庆公司商业计划书中应该观察预测市场前景。据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市

大约在8-25万元. 其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6. 从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴, 到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典, 可见国人婚庆观念已有了很大变化. 而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五.一”、“十.一”、元旦、春节期间, 这必然形成结婚高峰期. 结婚人数的增多, 促使了婚庆生意的日益火爆. 特别是每年国庆前夕, 北京、上海等地婚庆公司的订单爆满, 以致难以招架. 如果你能提供优质的服务, 定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

投资条件

在婚庆公司商业计划书中应该详细描述投资条件, 婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上, 包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小, 租一间50平方米左右的门面房, 安装一部办公电话, 一两个助手, 几张办公桌, 有10万元的流动资金即可开业。

效益分析

婚庆公司商业计划书中还要详细分析婚庆公司的效益。婚庆服务内容不同, 收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例: 花店里的胸花、头花价格为100多元, 而婚庆公司仅头花一项就报价100多元; 一般的美容院, 盘头化妆收费200元左右, 而婚庆公司最低报价为300元, 足以见得收益之高。

创业计划书婚庆篇五

下面是为大家收集整理婚庆公司创业计划书范文, 希望大家喜欢!

随着生活水平的逐渐提高，人们对结婚的要求也越来越高，应运而生的各类婚庆公司越来越多！

二、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的‘特长最好。

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五。一”、“十。一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。2002年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门

面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。

1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。