

# 2023年家纺搞活动标语(大全7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 家纺搞活动标语篇一

活动目的：

使广大中小學生及其家長樹立環保理念，使廣大市民了解霧霾的傷害，共同做到多植樹，少開車。人人心系環保，大手拉小手，共創綠色家園。

活動方案：

各校進行“廢物利用，巧手創美麗”“環保伴我行”快樂徵文“綠色在身邊”創意攝影等有關環保，有關生態環境的創意大賽，從各類作品中評選出最有創意、最有意義、最優秀的作品進行展覽。舉行“環保知識大普及”，“環保知識競賽”活動從中選出環保小衛士與優秀作品作者共同給市民發放環保宣傳報，進行環保簽名活動。

參與人員：環保小衛士、優秀作品作者。

活動流程：

一、各校將活動下達至各少先隊員。

二、由少先隊員回家進行準備、製作。

三、由少先隊員將作品統一交給學校，由學校進行民主公正的評選。並舉行知識問答賽。

四. 在老师的带领下，各校学生统一来到泉城广场，站好队伍，举行绿色宣传活动。

五、由学生代表进行演讲。

六、各校学生进行宣传活动。给路上行人发放宣传海报，并给他们宣传有关环保的知识，请他们在“绿色协议书”上签下名字，与大家一起，为环保搭一把手，出一份力。

七、将各校签名总数进行汇总，大家一起约定成为“环保我当先，绿色出行”小榜样。

八、主持人宣布活动结束。

九、各校学生带回。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 家纺搞活动标语篇二

为进一步加强学校的安全教育和安全管理工作，提高广大师生的安全意识和防范能力，根据市教基教【20\_\_】5号，县教

育局龙教【20\_】14号文《关于认真组织开展20\_\_中小學生“安全教育活动月”的通知》要求，结合我校实际，制定出本方案。

## 一、指导思想

以党的精神为指导，深入贯彻落实科学发展观和安全发展原则，坚持“安全第一，预防为主”方针，以“普及安全知识，确保生命安全”为主题，宣传普及校园安全知识，使广大學生正确掌握安全防范知识，增强師生安全意识，进一步增强“平安校园”的创建工作，以“安全教育月”活动为契机，落实各项安全制度和措施，加强校园安全管理稳定工作。

## 二、活动目的：

为了更好地开展此次活动，我校将围绕“普及安全知识，确保生命安全”这一主题及有关安全的热点问题，根据学校实际情况，通过一系列安全教育和演练活动，使學生在参与活动的过程中，树立安全意识，掌握安全知识，提高自护自救能力，为广大学生安全、健康成长创设良好环境。

## 三、活动时间：20\_\_年3月5日——4月5日

## 四、活动主题：普及安全知识，确保生命安全

## 五、领导机构：

为了加强活动的组织领导，成立以校长为组长的“安全宣传教育活动月”活动领导小组。

组长： \_\_\_\_

副组长： \_\_\_\_

成员： \_\_\_\_\_

## 六、活动内容和形式

坚持以人为本的思想理念，切实强化安全教育，维护校园安全稳定工作。我校以“安全教育日”活动为契机，开展安全教育月活动(3月5日—4月5日)，活动内容为：“安全知识宣传教育和安全技能演练活动”两大项。

### (一)安全知识宣传教育

1. 各班利用班队课组织学生认真学习《安全知识读本》，掌握安全防范知识。
2. 悬挂一条宣传横幅或张贴标语，营造良好的宣传教育氛围。
2. 举行一次国旗下讲话，围绕防交通事故、防溺水、防火灾、防踩踏、防中毒、防自然灾害、饮食卫生等方面对学生进行安全知识教育。
3. 对学生进行禁止非法携带管制刀具、防止校园暴力、防绑架、防诈骗等法制教育。
4. 电脑老师组织三到六年级的学生参加安全知识网络竞赛活动。
5. 在校园网上建立安全教育网页，充分发挥校园网在开展安全知识宣传教育中的作用。
6. 四年级中队出版一期安全宣传黑板报。
7. 组织一次校园安全手抄报比赛。手抄报要围绕“校园安全伴我行”的主题，宣传自救自护技能和安全知识，讽刺和批评忽视安全、不珍惜生命的不良行为。
8. 进行一次安全知识讲座，提高学生安全意识和防范能力。

## (二) 安全技能演练活动

加强对小学生安全知识普及教育，进行一次火灾自救逃生演练，使广大师生在教育活动中，增强安全防范意识和自救自护能力。

### 七、活动要求：

- 1、加强领导，完善学校各项安全条例，有计划、有组织地开展安全教育活动，学校全体教师密切配合，努力将活动落到实处。
- 2、加强对学生的安全教育，通过丰富多彩的安全教育活动和防范训练活动，不断提高师生自我保护意识和能力。
- 3、学校结合安全教育月活动，加强自查自纠，再次对本校进行全面的安全检查，预防校园安全事故，做到有检查、有记录、有落实整改的措施。
- 4、各班将开展“安全教育活动”的情况做好工作。

### 八、安全教育活动安排：（“七个一”活动）

2. 一期安全教育宣传黑板报。时间：3月18日

4. 一场安全教育知识比赛：组织开展安全知识竞赛。时间：3月25-----31日

6. 一份安全教育手抄报：在全校开展以“校园安全伴我行”为主题的安全教育手抄报比赛，每班选出5份优秀作品上交学校。时间：3月18日-3月22日。

通过开展本次“安全教育活动月”活动，普及安全知识，强化学校安全教育管理工作，提高学生安全意识和自我防范能力，共创和谐校园，帮助学生掌握安全知识，保证学校的教

育教研工作有序的进行。

## 家纺搞活动标语篇三

### 一、广告促销

家具企业通过各种传媒进行信息传递，刺激消费者的购买欲，扩大产品的销量。广告是家具企业用来直接向消费者传递信息的最重要的促销方式。

### 二、人员推销

家具企业推销人员直接与顾客接触和洽谈，向顾客宣传产品，从而达到促进家具企业产品销售的目的。

### 三、营业推广

直接针对产品采取的促销活动，在短期内能引起顾客和有关经营者对其产品注意，从而扩大产品的销售。

### 四、公共关系宣传

家具企业为获得人们的信赖，树立企业或产品形象，用非直接付款的方式在各种媒体上发布商业新闻，广播电视报道等进行的宣传活动。

## 促销五步骤

### 一、建立销售促进目标

不同类型的目标市场上，销售促进的特定目标各不相同。建立目标是其它一切工作的基础，没有目标就失去了工作方向和行动的动力。

## 二、选择销售促进工具

工具的选择决定于以下因素：市场类型、销售促进目标、竞争状况、外部环境等等。

## 三、确定促销方案

销售促进工作方案的制定，应注意以下问题：

- 1、选择和确定方案对市场及顾客的刺激程度。
- 2、选择对象，确定是哪类人，哪些团体。
- 3、选择合适的媒介。
- 4、选择合适的机会。
- 5、合理地进行资金分配，以便采用最有效的方式进行。

## 四、促销方案的监控实施

实施促销方案时，要认真注意市场与顾客的反应，不断对实施过程进行监控，并及时进行工作的调整。

## 五、效果的评估

通过对促销活动开展前后的销售情况的比较可以对效果做出评估，也可以参考一些调查结果。通过进行评估，可以进行工作的改进，以更好地适应市场需要。

[]

## 家纺搞活动标语篇四

一、指导思想：

通过竞赛，激发广大生产员工的学习热情，提高全体员工安全意识，杜绝各类违章现象发生。

二、主办单位：

\_\_x有限公司工会、\_\_部。

三、参赛对象：

\_\_\_x共n个代表队。

每个单位为一个代表队，每队2名参赛选手。

四、竞赛内容：

以\_\_公司新修订的《安全生产管理考核办法》为主要内容。

五、竞赛时间：

\_\_年x月x日

六、竞赛地点：

\_\_公司\_\_\_x□

七、奖励办法：

设立一等奖1名，二等奖1名，三等奖1名。

八、各单位负责人要认真对待本次竞赛，将本次竞赛纳入工作日程，不得无故缺席。参赛选手要统一着装，精神饱满。

九、竞赛规则：

1、各参赛队必须严格遵守竞赛规则，服从主持人意见。



2、比赛题目分个人必答题，小组必答题，抢答题和风险题四种。

3、赛台号在竞赛开始前由各队抽签确定。

4、个人必答题由指定队员回答（每人一题），其它队员不得代答或提示，答对得10分，答错不得分、也不扣分；小组必答题由本队任一队员主答，其它队员可补充或更改。小组必答题答正确的得十分，错误的不得分、也不扣分。

5、抢答题必须在主持人宣布“开始”后方能按抢答器，提前抢答的扣十分，该题目作废。抢答题回答正确的得十分，错误的扣十分。

6、风险题有二十分题，四十分题二种，由各队自行选择。答对的题目按相应的分值得分，答错的题目按相应的分值扣分。

7、竞赛采取限时回答，必答题和抢答题时间30秒，小组必答题、风险题二十分题60秒，四十分题90秒，在答题时限内可更改答案，但以更改答案为准。答题完毕后应声明“答题完毕”。

8、各代表队底分均为100分，以答题得分累计各队成绩。遇积分相同无法排出名次时，采取加赛抢答题的办法决出高低。

9、各队每次答题完毕后，由主持人宣布是否得分或扣分，如遇答题不明确时，由主持人裁定。

10、如有异议。可向仲裁组提出，由仲裁组裁定，不得在赛场内争执。

## 家纺搞活动标语篇五

每个商场都会不定时举行一些促销活动，商场促销活动总结该怎么写呢？说到写工作总结可能很多人都会很苦恼，因为我们大多数时间里都是学习专业知识，而不是如何写好一份工作总结。事实上工作总结十分重要，一份好的工作总结可以帮助你扬帆起航，走上人生的巅峰。下面就是小编给大家带来的商场促销活动总结模板，希望能帮助到大家！

### 商场促销活动总结模板【一】

20年11月12日--25日开展了七周年大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及商场各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的七周年广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

七周年大型文艺晚会把整个七周年庆推上高潮，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们商场的企业文化和经

营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次七周年活动中，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次七周年的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次七周年最大的遗憾。
- 7、门店在七周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在七周年商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。
- 9、门店在七周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在七周年活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消

费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思!总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

## 商场促销活动总结模板【二】

本次促销活动从20年1月1日至20年2月29日，共计58天。据了解，商超与去年同期相比有一定的增长，销量重点拉动是以及等商超的重点店面为主，活动方案效果表现一般。

据市场了解，今年春节整个商超红酒市场有一定的萎缩，但主要体现在礼盒方面。我商场通过去年的产品结构调整与完善、店面客情关系的维护、促销队伍的建设，配合经销商的活动方案，取得了一定的业绩。

本次的促销活动形式主要分为四大类：

### 一、现场特价销售：

主要体现系统共计12个单品，累计单品特价次数18次。此活动形式，迎合了广大普通顾客的心理需求，市场反应比较好，在一定程度上有效的拉动了销量。但同时，也存在一点负面影响，降低消费者的品牌忠诚；增加消费者对价格的敏感度；影响消费者对商品的品质认可。

### 二、堆头、端架

堆头与端架不仅仅是体现在销售上，更体现在他的宣传与展示方面，吸引顾客，从而指引顾客到此类商品或者与之相配的产品上。整个春节期间，我商场在超市的堆头与端架未能按照当初方案逐一落实到位，但几个重点店相继有了一定的补充，也起到了一定的宣传与销售促进作用。

### 三、上刊

一种单品的宣传广告，既有特价又有宣传。我商场产品主要做了、俩个单品。此活动形式，有效地提高了销量，增加了顾客的可信度。据卖场实际情况，现场顾客有一定的自点量。

### 四、返现

返现类活动也属于一种间接让利的促销方式，虽然表面价值偏小，但对于消费者来讲是最实惠的促销。整个活动期间，我商场产品主要针对各个单品，单品返现手续比较麻烦，且只能针对有促销员的店，相对受众面比较小。整体限额促销返现相对比较弱。

总之，我们要灵活掌握各个活动形式的优缺点，从顾客的实际需求出发，尽量利用其优点，回避不利方面，从而做出最优化的方案，实现销量与品牌同步发展的格局。

同时，葡萄酒市场竞争异常激烈，尤其是、三大品牌，在地区根深蒂固，已经在顾客心中潜意识的形成。在每次的旺季促销活动中，采用高费用投入(各个店做堆头、端架、上刊)，重点店面人海战术、次类店人员覆盖，促销方式灵活，主打产品突出、礼盒更新速度较快，切合市场实际，迎合消费者。

我通过这段时间的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方，我就从以下几点说说我的看法：

一、与系统谈判我商场人员信息封闭，未了解到一手信息。导致整个决策过程时间较长，都处于未定状态，所以商超系统以及经销商临时的决定，短时间内难以拿出最优方案，影响较大。鉴于此，以后再做促销方案时，我们到底应该采用那种模式，显得非常重要。

二、我商场产品价格体系不完整，表现在单品二三十几元的无法做活动，和做活动都成二十几元，三十几元又空白，无法填补。应进一步加大售价在20到60元之间，尤其是30到50元之间的单品，可采用经销商低利润的方式，用出厂价高的单品，这样消费者受到了实惠，单瓶价格也相对提高。礼盒价格在90元左右销量最大，而我商场礼盒价位很高，再加上品牌宣传的缺乏，走不了量。

三、促销员，尤其是临促，应当加强培训，尤其是葡萄酒知识与个人店里行为方面。临促作为应急人员的补充，应当提前做好准备，建议在旺季来临之前加强产品与销售技巧的培训，尤其是在店里接待顾客与引导顾客，应加强与长促交流，总结，必要时可采用长促带临促的方式，学习一段时间，等到旺季再分配到各个具体店面。

四、除进一步加强重点店面的日常维护外，还应加强次类店的销售，尤其是销售旺季，以拉动整体销量。目前，在整个商超中，重点店面的销量占很大比重，但是其他次类店仍然有一定的客流量，尤其是在销售旺季，更是值得注重。据了解，我们的酒在旺季在这些店有一定的自流量。如果对这些店面加大投入，尤其是旺季临促，会大幅拉动该店的销量。

五、针对淡季以维护市场份额做市场为主，加大店内堆头、端架、上刊等广告宣传引导销售，并将旺季的产品功能诉求，逐渐转向侧重于品牌认知，力争淡季的广告投放能够最大水平地提高商场葡萄酒产品的知名度，迎接销售旺季的到来。只有这样，才能更好的为旺季提高销量奠定基础，也为品牌的长期培育客户基础。

在、的阴影下，我们每销售一瓶酒都很困难。因此，我们只有根据市场具体情况，结合自身实际情况，进一步革新营销思路。把工作做透、做细、做精，进一步提高工作效率，在产品陈列、卖场客情、产品结构、促销员管理方面做好我们的工作。

## 商场促销活动总结模板【三】

20年春节前一个月，在厂方大力促销下，在各二批商，分销商和我们商场全体同仁的共同努力下，我们的产品销量比去年同期相比又提高了一个阶梯，又一次实现了新年的开门红。仅我们分销渠道就销售了7295箱，14930箱，5560箱，930箱，335箱，122箱，10箱。共送出加油卡1019500元，515条。

这次活动搞得比较成功，效果也是立竿见影的。体现在以下几个方面：

一、整个系列产品销量的提高，特别是的销量从年初的下滑状到这次的扭转超过了年的销量最高峰的一个月，甚至赶上了年销量最辉煌的同期销量。

二、产品市场氛围的营造和拉动，在年初，海之蓝处于低迷状态，而竞品珍宝坊迅速占有市场，当时我们还在担心的后路何去何从，经过一年的努力，海之蓝终于扭转了这个劣势，重新主导了市场。

三、这次活动，在商场的正确掌控下，产品的流向趋于良性，资金回笼及时，各分销商积极主动配合这次活动的开展。

但是在过程当中也存在着几个问题值得我们思考。

一、对于复杂多变的市场，我们没有一个合理的数据来预测到较为准确的总销售量，导致了在活动进行中销量不断提升，我们再次向厂方追加销售计划数字。我们以后要建一个销量档案，每个月的，每年的，促销期间的和自然销售的。这样的话对整个数据分析，对比。也能对市场有一个动态的了解和下次做活动的销量数据预测的依据。

二、由于商场这次活动销量的组成有二批商，团购商，乡镇渠道和分销渠道。在活动面市前没能做一个比较完善的销量

细化分割，导致了最后的实际销售数据有3个单品高于厂方核报数量。在以后的活动前，我们要有一个具体的数据分割方案。

三、执行不到位。执行力差的问题体现在梦系列的活动上，在活动初期，我们要求各分销商：凡是有梦系列消费的必须要在第一时间向各维护经理登记备案方可参加此次活动。但是由于种种原因，执行不到位，最后处于失控状态。这也反映了我们业务人员的执行力不够。这样给我们督查带来了很大的难度。这一点在以后的活动中要，如果不能执行到位的我们宁可放弃。

四、产品的价格问题。在产品做促销前，我们本来很担心的价格。但在商场的正确掌控下，的价格并未见明显异常。而的价格却一路走低。在去年10月份调价前，市场成交价能在每瓶255元左右，但在这次活动中，市场成交价最低只有225元-228元每瓶，即使现在活动结束，价格也停留在每瓶240元左右，又回到了调价前的价格。以后搞这样的活动要借鉴这次海之蓝的掌控手法，不要给市场留有太多的库存，有计划的控制发货量。不为了销量而做销售。

五、数据的核报工作没有及时衔接，十天一次的滚动销量报批厂方没有及时跟进。以后再有这样的全方位大活动要有专人来负责这一数据的统计和上传工作。

预计在节后的一个月时间里，的销量会有所下滑，建议在市场库存不多的情况下对做一个跟进活动，让市场的氛围继续热起来。

#### 商场促销活动总结模板【四】

本次活在时间从20年月日到20年月日，共6天活动时间，总销售额100000元，环比增长率5%，除去节日期间8%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。



活动时间安排紧紧扣住中秋假期情况，同样在6日至8日之间也出现了连续三日平均营业额元，并将这种形式延续到9月8日。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在6日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通商场合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是商场在各主管营业厅悬挂“红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

### 1、媒体选择：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，4日广告宣传打出，5日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在中秋前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

### 2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则

影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

### 3、营利部门与非营利部门工作协调性差：

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

### 4、活动执行力差：

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的。

### 5、前瞻性和时尚性表现不够：

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

以上就是对此次活动的总结，希望大家吸取教训，以后做的更好。

## 商场促销活动总结模板【五】

活动时间是4.29——5.2

但是实际上从四月中旬就开始了。

首先是四月一整个月的1. 将前期好的活动延续。在去年的十一和今年的过年期间都开展过预存订金活动受益顾客任然会继续预存同时也会给我们带来他们的亲戚朋友。不仅顾客受益我们也能锁定顾客防止了顾客的流失。

2. 规范驻点宣传人员加强宣传力度驻点员工都必须将工作服穿戴整齐戴好工牌这样可以使顾客对我们产生信任感不会认为我们是挂羊头卖狗肉。另外宣传不再是守株待兔而是主动出击。发宣传单页给客人并详细介绍活动内容。

3. 针对不同的小区主推的活动力度也不同。老社区主要是以以旧换新活动为主鼓励客人现场交旧并一次性办理交旧登记客人一旦交旧为少麻烦和顺利拿到以旧换新费用都一定会到卖场购新的。新社区以预存订金为主新搬入的客人都是要装修要结婚的一次性会购买全套家电就让客人预存订金不仅可以翻倍使用而且还能现场领取赠品优惠多多。

其次是4. 29——5. 2的卖场活动

每天都是从早上8：00一直营业到晚上12：00左右。

4. 29是亲朋友好友和会员的团购夜，4. 30是驻点社区的团购夜，5. 1是业主的团购夜只要凭有效证件就可以领到打折卡一张。另外加上家电顾问全程陪同购物帮助客人选择适合的家电为顾客争取最大的价格优惠和赠品力度。

为了能更好的服务顾客分散人流卖场增加了多处收银台发放赠品处、打包处、办理会员卡处、套餐接待处也分了不同的地点。这次我被安排在套餐接待处主要任务是如果有人来买家电套餐就马上给家电顾问打电话。因为顾客很多家电顾问们手头都有不少的单子实在是分身不暇这时候经理如果批准了就可以由我来接待。

1. 秉承公司的经营理念“创新经营贴心服务”。在接到有人

需要家电顾问的时候最短时间联系到家电顾问为客人服务如果联系不到立马顶上事先经经理批准不能让客人久等。因为我们也是经过长期培训的在做不到最好的情况下做到顾客满意是我们的宗旨。

2. 配合各个部门顺利的完成销售和服务。因为人太多了每个柜台、收银台还有总台都挤满了人。在等待客人缴费的期间发现有客人与客人、客人与收银员之间产生轻微的摩擦就主动上前劝阻使收银手续的办理更加流畅虽然只是接待购买家电套餐的客人但是接待台摆在总服务台旁所以当有人来咨询也会主动帮助服务台接待分散人流量使工作更好的开展。

3. 做好每一笔销售不让顾客流失。虽然是第一次接待套餐但是要力求做好。遇到不清楚的事情要立马询问资质久的员工、柜长和经理千万不能自作主张。搞不定的单要申请资源但是也要视情况而定如果客人要求过分了超出了底线也只好跟客人说抱歉了。这次五一活动搞下来人确实有些累不过也学到了不少的东西还是值得的。以上是我活动期间的个人总结不当之处敬请谅解。

## 家纺搞活动标语篇六

为切实做好20xx年度“社工宣传周”相关工作，特制定了社工活动实施方案，下面本站小编给大家介绍关于社工活动方案模板的相关资料，希望对您有所帮助。

一、活动名称：“侨乡社工宣传周” 社工进社区宣传活动

二、活动主题：幸福侨乡，社工同行

三、活动背景：北门社区属于政府购买社工服务的试点单位，时刻准备为有需要的个人、家庭及社企提供专业、贴心的社工服务。

#### 四、活动目的：

- (1) 社工宣传走进社区，贴近居民生活，了解居民需求；
- (2) 让社区居民知道社工、了解社工及各领域社工服务，愿意主动找社工寻求帮助；
- (3) 便于各领域社工后期工作有针对性的开展服务。

#### 六、活动地点：北门社区往烈士纪念碑路段

#### 七、活动参与对象：北门周边来往市民

八、活动人手配备：5名社工，10名义工，分为3组，每组成员分工为宣传介绍、游戏互动、问卷评估和后勤保障。每组负责一张桌子。

#### 九、宣传方法：

- (1) 活动当天集中派发宣传单、展示机构图片、视频介绍。
- (2) 邀请居民游戏互动、填写社会服务需求问卷，并向居民介绍社工。
- (3) 现场通过横幅、宣传标语、指示牌等形式动员对象参与。

#### 十、活动主要内容及形式：

- (1) 社工宣传服务：包括社工服务宣传单派发、社工活动图片展出。
- (2) 社工互动体验：包括邀请居民填写社会服务需求问卷，“社工知识知多少”、“盲人摸象”“神龙摆尾”等小游戏以及认识当地居民并邀请合照。

(3) 居民“能这样就好了”心声收集。

(4) 奖品发放。

#### 十一、活动前期准备工作：

1、准备车辆资源，装载物品。

2、实地考察，了解北门社区街道的大致地理位置并清楚可利用的资源。

3、统一工作人员服装(义工队服)

3、联系搬运横幅、宣传海报、社工活动展板、帐篷

4、社工互动环节的准备

6、奖品购买

7、工作人员联系及确定

#### 十三、活动预计困难及解决方法：

1、天气原因，如下雨等，则将活动推迟。

2、市民参与少，多观望，则加大现场宣传、派发传单等方式改善，并且主动出击，积极邀请他们参加。

#### 十四、活动所需要物质及预计费用

物品名称	数量	预算	备注
------	----	----	----

彩色宣传单	300份	/	要向居民派发宣传单
-------	------	---	-----------

展板	16		机构展示
----	----	--	------

笔 支 填写问卷

社会服务需求问卷

卡纸、便签 3大张、若干 /

纸箱、呼啦圈 游戏物品

音响、电源、电脑、相机等

桌、椅、帐篷 现场布置

纸巾、洗衣粉等 作为奖励居民的游戏礼物

总计

十五、活动具体程序及分工安排

(见附表)

活动具体程序及分工安排

序号 活动主题 内容 所需物资 备注 目的与意义

1 传单介绍

1. 工作人员在自己负责的地点派发传单，

2. 诚意邀请居民记下彩虹社工的“宗旨”、“口号”“爱心热线”等。

传单300份，贴心小礼品若干份

如果能在30秒的时间内准确说出，会有精美的小礼品。

通过传单的派发，使得居民了解社工机构的基本信息，通过速记“爱心热线”，可以使居民在有问题时想起拨打这个电话，促进机构服务质量的提高。

## 2游戏互动

1. 诚邀街道居民参与游戏互动
2. 并且对居民用通俗易懂的话语介绍社工。

- 1、预先准备好游戏所需物品
- 2、小礼品若干

游戏操作需简单，占用较少空间

通过游戏互动，简单介绍居民会更加就会主动向我们社工提出帮助的需要。

## 3帮助从沟通开始

1. 可认识当地居民，邀请填写社会服务需求问卷
2. 在征得同意后记录下最基本的信息。（如现场需要提供社工服务可先记录后整理评估）
3. 最最后和居民留影

1. 社会服务需求问卷xx份
2. 事先准备好相机或手机

1. 记录居民资料与合照都必须征得本人同意。
2. 要充分运用社工面谈技巧，取得信任



通过与居民的沟通可以从中了解到当地的情况，便于以后工作。

#### 4 “能这样就好了” 心声收集

在谈话的过程中，工作人员请居民想出他现在最想的最迫切的心声，工作人员记录下来

油性笔3只、便签一些

通过简单的信息收集，大致了解到社区居民的需要，为以后的工作做准备。

为迎接20xx年 3月 18日“国际社工日”，弘扬社会工作专业理念，扩大社会工作社会影响，总结社工人才队伍建设成果，动员广大社会工作者和社会各界奉献爱心、服务社会，市社工办拟于3月中旬举办第二届“武汉社工宣传周”活动。具体方案如下：

#### 一、活动时间

20xx年3月17日至3月21日

#### 二、宣传主题

建设幸福武汉 社工与您同行

#### 三、活动目标

(一)传播社会工作知识，树立专业社工典范；

(二)提升社会对专业社工的认知度和认可度；

(三)营造尊重社工良好氛围，推动武汉社工事业发展。四、

## 活动内容及分工

本次活动主要采取“最美社工评选、社工成果展、社工站观摩、社工电影巡放、社工专题巡讲、媒体宣传”等形式进行。各单位分工如下：

(一)市民政局：1、组织20xx年度武汉最美社工评选活动；2、举办第二届社工宣传周启动仪式暨最美社工颁奖典礼；3、组织“武汉最美社工”媒体系列宣传报道。

(二)7个试点部门及19个试点单位：1、试点部门组织本部门试点单位统一制作社工试点成果展板(每个试点单位2块，规格2米×0.8米)；2、各试点单位举办形式多样的宣传活动，设立社工知识宣传栏，张贴宣传海报，悬挂宣传横幅，发放社会工作宣传资料，方便群众取阅；3、组织电视台、电台、报社报导社工典型实例，并以新闻、专题、专刊等多种形式对群众开展社会工作知识的普及。

(三)7个中心城区民政局：1、组织开展社工站实务观摩活动(每个区不少于20人)；2、组织社区开展社工电影巡放活动(每个区不少于5场)；3、组织社工专题巡讲并组织集中收看《发展中的中国社会工作》专题片。

## 五、相关要求

(一)本次活动由武汉市民政局牵头协调，7个市直试点部门和7个中心城区民政局负责落实，民办社工机构全力配合。

(二)市民政局负责协调提供社工站观摩点、社工影碟、及《发展中的中国社会工作》专题片。

(三)试点部门和试点区要根据“社工宣传周”活动内容，结合实际，制定具体活动方案，于3月7日前送市民政局备案。

(四)7个市直试点部门和4个试点区的成果展板请于3月12日前送市民政局。

(五)各单位要做好“社工宣传周”的宣传总结工作，于3月28日前将总结材料报送市民政局。

武汉市社会工作办公室

20xx年2月28日

20xx年3月18日是第8个国际社工日，民政部将今年国际社工日的中国主题确定为“弘扬社工精神，服务困境人群”。为做好国际社工日主题宣传活动，弘扬社会工作精神，传播社会工作知识，展示内蒙古社会工作者风采，提升社会工作职业地位，为社会工作事业茁壮成长、社会工作人才队伍不断壮大营造一个健康、和谐的社会舆论环境，在民政部的统一部署下，结合自治区各盟市社会工作发展实际，制定本方案。

## 一、指导思想

此次主题宣传活动围绕“弘扬社工精神，服务困境人群”这一主题，与内蒙古民政工作宣传相结合，以宣传社会工作事业、普及社会工作知识为核心，以弘扬社会工作助人自助、扶弱济困、促进和谐的工作理念为重点，针对各盟市实际情况，广泛发动高校、社会工作机构、社会工作者、志愿者及其他社会组织和力量，深入开展形式多样、广大人民群众乐于接受的宣传和实践活动，促进全区各族群众逐步认识社工、关注社工、参与社工活动，最终在全社会树立起“有困难找社工”的共识。

## 二、活动时间

从3月18日开始至28日结束，为期10天。

### 三、工作方法和内容

(一)民政厅的国际社工日主题宣传活动由厅属社会工作人才培训中心和呼市民政局承办，主要内容包括：

1. 开展内蒙古自治区20xx年国际社工日主题宣传活动启动仪式及相关活动。

民政厅将会同相关部门和高校联合举办20xx年主题宣传活动启动仪式，开展社会工作服务社区群众和困难群众专题研讨，同时启动20xx年社工人才培养计划。

2. 举办国际社工日公益大讲堂系列活动。

厅属社工人才培训中心联合内蒙古大学、内蒙古工业大学、内蒙古师范大学、内蒙古财经大学，组织社会工作专业教师，送社工知识到呼市四个区的基层社区，并开展互动交流互动，促进专业学习，进一步扩大社会工作专业化的影响力，营造社区社会工作人员学习社会工作知识的氛围。

3. 开展专业社会工作服务进机构、进社区活动。

厅属社工人才培训中心将为专业服务进单位、进社区积极搭建平台，国际社工日主题宣传活动期间，组织内蒙古大学、内蒙古工业大学和内蒙古青少年社会工作服务中心的专业社工走进自治区荣康医院、呼和浩特市快乐星孤独症儿童训练中心、赛罕区兴康社区等机构和社区开展专业社工活动，以此为开端，引导高校、社会工作服务机构和广大社会工作从业人员进机构、进社区开展服务，同时发动社会组织和志愿者参与，形成社会参与的良好互动局面。

4. 大力开展“弘扬社工精神，服务困境人群”媒体宣传系列活动。

今年的国际社工日主题宣传活动，既要利用好网络、电视、广播、报刊、杂志等传统媒体，也要利用好“微”平台做好国际社工日主题宣传“大”文章。民政厅将与内蒙古电视台、内蒙古电台、内蒙古日报等传统媒体及时沟通、密切配合，同时，也将积极创新宣传形式，搭建微博、微信等“微”平台，运用新兴媒体力量及时发布国家、自治区有关社会工作的政策，为广大社会工作从业人员搭建高效、便捷的信息化交流平台。

(二)各盟市民政局的国际社工日主题宣传活动要结合本地区特色，运用一切能够利用的资源，充分调动高校、专业社工、社会组织 and 广大志愿者的参与热情，将活动办到广场、社区、街道和人民群众身边，要以此此次国际社工日主题宣传活动为契机，进一步推动社工志愿服务和志愿服务记录试点创建，寻找民政工作与社会工作的契合点，为符合内蒙古区情的少数民族本土化社会工作的发展贡献力量。

#### 四、工作要求

(一)高度重视，精心组织。本次国际社工日主题宣传活动是我区社会工作事业发展的大事，是向全区各族群众宣传介绍社会工作的有利时机，各级民政部门要充分认识到此次主题宣传活动的重大意义，认真做好主题宣传日活动的策划、组织、协调等工作，确保通过本次国际社工日主题宣传活动扩大社会工作的影响，推动全区社会工作事业进一步发展。

(二)切合实际，突出成效。国际社工日主题宣传活动要紧跟形势、结合实际、面向基层，要将国际社工日主题宣传活动与各盟市正在进行的第二批党的群众路线教育实践活动结合起来，切实践行党的群众路线教育实践活动，将社会工作宣传普及与提升社会工作服务品质、满足人民群众服务需求、发展社会工作事业有机结合，为社会工作事业健康快速发展营造良好社会环境。

(三)跟进宣传，作好总结。国际社工日主题宣传活动期间，各级民政部门要做好相关新闻报道工作，活动前就要预先和新闻媒体做到事前沟通，活动中要及时跟进活动的宣传报道工作，活动结束后，各级民政部门要及时总结好的经验做法，于4月1日前将总结报告报民政厅社会工作处。

## 家纺搞活动标语篇七

篇一

婚礼日程安排：

一、时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日星期\_\_\_\_\_

三、人物：新郎\_\_\_\_\_新娘\_\_\_\_\_伴娘\_\_\_\_\_伴郎\_\_\_\_\_

婚庆重要人员名

单：\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、  
\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_。

婚庆所需准备物品：

1. 自己准备的物品：行程路线图、喜字、汽球、\*球带礼花(10个左右)、鞭炮(12挂)、烟、酒、饮料、糖、花生、胶卷、电池、花(房间摆放鲜花、重要人物胸花、新娘捧花、头花等)\*、司机。

2. 父母和单位领导恭贺稿(专人准备)

3. 婚戒

四、日程安排及人员分工：

召开婚庆委工作会议，商议婚礼具体工作安排。

## 岗位职责□

总管：\_\_\_\_\_负责总体指挥协调及指导各项工作

总协调：\_\_\_\_\_负责总体现场协调、布置现场、接待工作、负责联络、沟通各项工作。

司仪：\_\_\_\_\_负责主持结婚典礼及指导各项工作。

证婚人：\_\_\_\_\_负责宣读结婚证书并致词

行程总管：\_\_\_\_\_负责全程迎亲引导、迎亲主持，带领新人在宴会上敬酒。

车辆总管：\_\_\_\_\_负责全程车辆指挥，协调物品还送，新人家属接送，司仪及客人接送。

物品主管：\_\_\_\_\_负责工作人员用餐，和喜字婚纱海报管理。

鞭炮主管：\_\_\_\_\_负责放炮，彩带工作，协调联络两方燃放时间及补缺工作。

酒店主管：\_\_\_\_\_负责协助做好酒店布置，协调工作与物品主管协作摆放烟酒等工作。

接待工作：\_\_\_\_\_负责桌位的摆布，客人的入席分布及接待工作，父母讲话的发言稿□

全天工作准备工作：吹汽球、贴室内及户外喜字(席卡、布置新房、司仪礼品的分装、厨师、礼仪人员礼品包准备)

负责人：\_\_\_\_\_

具体工作：

婚典前二周确认工作人员，并在婚期前二日通知工作人员对时间的确认并做好婚庆安排工作。

\_\_\_\_月\_\_\_\_日(婚典当天)

\_\_\_\_：\_\_\_\_分婚车到达花店扎车

\_\_\_\_：\_\_\_\_摄影师到达新郎家，领取胶卷电池摄影器材等，并与新人联络人进行沟通。

\_\_\_\_：\_\_\_\_摄像师到新\_\_\_\_家，沟通当天拍摄场面及时间。

\_\_\_\_：\_\_\_\_化妆师到新\_\_\_\_家，为家人化妆并做好沟通工作。

婚车由新人推介的联络人确认其车辆扎花情况并\_\_\_\_：\_\_\_\_从花店发车。开始计算时间和公里数\_\_\_\_：\_\_\_\_到达新\_\_\_\_家，地址：

\_\_\_\_\_电话\_\_\_\_\_

注明：

花行将婚礼用花提供给联络人：

捧花：\_\_\_\_束、胸花：\_\_\_\_朵、头花：\_\_\_\_朵、肩花\_\_\_\_朵。

\_\_\_\_：\_\_\_\_到达新\_\_\_\_家，迎娶新娘过程的拍摄。

\_\_\_\_：\_\_\_\_返回新\_\_\_\_家，并拍摄全过程。(摄影师同时拍摄)

\_\_\_\_：\_\_\_\_新人外景拍摄全程(化妆师全程跟随)



\_\_\_\_： \_\_\_\_车队由外景地或新郎家前往酒店

\_\_\_\_： \_\_\_\_新人到达酒店稍待休息。

\_\_\_\_： \_\_\_\_主持人开场

\_\_\_\_： \_\_\_\_证婚人宣读结婚证书内容，领导代表讲话

\_\_\_\_： \_\_\_\_双方父母讲话和其他内容。（典礼结束）

工作，敬酒仪式开始时，摄像、摄影，乐队停止用餐，进行现场工作，直到新人要求结束为止。

\_\_\_\_： \_\_\_\_仪式结束婚庆公司与新人联络人结账。

\_\_\_\_： \_\_\_\_新人送客。

## 篇二

现场婚礼音乐：缘分五月

11：25各工作人员到位，新人双方父母就座。伴郎，伴娘，新人到指定地点等待开场

11：38开始播放温馨提示，结婚典礼即将开始

主题婚礼策划书范文第一幕：真爱里程

（婚礼音乐：口哨曲《爱情故事》）

主持人话外音

播放短片《成长里程》时长约三分钟

主题婚礼策划书范文第二幕：爱的启程

各位来宾，各位朋友，伴随着春天的节奏，有请伴郎，伴娘把祝福的火种送到您桌前，让我们共同把桌上的祝福之火点燃，来，掌声和着音乐有节奏的送上来，送给新人，送给我们的好朋友，送给我们自己(配合音乐，掌声节拍)

主持人：嘘———朋友们，现在请大家整理好我们的祝福，让我们一起来倒计时

654321——有请新郎新娘来到幸福的大厅，开门(音乐：《夺冠》起)新人牵手走到花亭下。

新郎：我愿意(音乐《爱情宣言》起，掌声)

新娘：我愿意(音乐《我愿意》起，掌声)

彼此的愿意演绎着一段幸福的乐章，新郎，新娘，你们准备好了吗?(准备好了!!)

缘分的天空中一对比翼鸟将要展翅高飞，浩瀚的爱河里一叶浪漫小舟将要扬帆起航

朋友们

让我们一起用欢呼、用掌声欢迎这对全世界最有缘的爱侣携手登上婚礼的舞台!

(音乐《婚礼进行曲》起，地毯两侧来宾夹道撒花瓣彩带，伴郎，伴娘跟随新人)

主题婚礼策划书范文第三幕：爱的感动

主持人：一对新人，满载着阳光，充满了自信，来到他们一生中最浪漫最动情的舞台，一路走来，他们被祝福包围，被幸福追随，但是，不知道大家是否留意到，在我们的来宾中有几位长辈，他们的神情与我们大不相同，他们的目光中

更多闪动的是一份自豪，是几许的欣慰，因为今天站上幸福舞台的这对新人，是他们人生中的作品，请大家伴随着新人父母的思绪，一起来品味，一起来感悟，寸草心难报三春晖，父爱如山，母爱似海，让我们用隆重的掌声有请新人的双方长辈共同登上这幸福的舞台！（音乐《感谢爸爸妈妈起》）

（父母上台站在自己孩子的身边，一字排开面向来宾）

当年的顽皮少年郎已经长成了顶天立地的男子汉，往日的娇娇女将要为人妻，为人母，他们不仅仅是爸爸妈妈的宝贝，从今天开始，他们还会时刻准备着做宝贝的爸爸妈妈，现在有请新郎新娘，把你们真挚的情感化做浓情的拥抱送给自己的爸爸妈妈（拥抱停留三十秒，拥抱后请面向来宾）

当一对新人选择对方为自己的终身伴侣时，你不仅选择了他，你同样也选择了他的家人，有请新人互换位置，从此世界上又多了一双父母，他们会把你们视为己出，会疼爱你们，关心你们，请你们亲切的称呼他们。新人改口，父母送\*。

在两个大家庭的爱心承载之下，一个小家庭诞生了，请爸爸妈妈放心，在未来的日子里，这对新人一定会承继你们给予他们的才貌与智慧，用心去经营他们的生活，现在请爸爸妈妈带着你们的所有希望去为这对新人去点燃生命之烛，责任之烛，（请双方母亲各执一支蜡烛，为儿女点燃小烛台正中的蜡烛，点燃后请父母四人到台下主桌就座，再次用掌声感谢父母无私的付出）

父母给予你们生命，今天又交给你们一份责任，现在有请新人去传承长辈们的美德，延续他们的爱心，去点燃你们的恩爱之烛（音乐《唯有时光》起新人四手握点火器，点燃蜡烛，共同注视烛火）

主持人：当烛火燃时，让我们所有的人都真诚的，在心中默默的许下一个心愿，愿此情此爱永远相伴在这对新人的左右，

愿普天下的父母都能健康平安，愿我们的情意，与天地共存！（音乐《等你爱》起）

#### 主题婚礼策划书范文第四幕：爱的承诺

从心与心碰撞的一瞬间，你们相互承诺的不仅仅是爱情，而是一份永恒的责任。（音乐《永恒的誓约》起）

让蓝天为凭，绿水为证，幸福的爱侣，在亲朋好友的见证下，请你们把爱的承诺化做信物，亲手送给你的爱人。（新人面对面，伴郎伴娘呈上戒指）

情是缘生，爱是缘续，圆圆的爱之指环象征着你们爱情的圆满，将这份承诺佩戴在爱人的左手无名指上，把爱意永远的留在心间，把爱的人牵挂在心头，我们见证这份承诺，我们祝愿这对新人信诺永恒，恩爱永久，请你们张开怀抱，用真情去拥抱你的真爱，新郎xx你可以拥吻你的新娘了！（音乐《全部》起）

你是我全部的全部，你是我今生的，对你的选择，我永世无悔，此刻我代表所有来宾，郑重宣布，在公元20xx年5月18日xx与xxx缘订今生！（礼花起，来宾们送上掌声）

#### 主题婚礼策划书范文第五幕：爱的合弦

主持人：今天是一个崭新的开始，两个人的生命从今天开始要合二为一，你们的快乐与收获将由你们共同分享，爱是甜蜜的开始，爱是快乐的延续，请你们走到这里，把你们的真情真爱溶合在一起，让亲朋们，让所有爱你们的人一起去感受甜蜜与幸福（新人倒高山流水香槟塔，音乐《爱的誓言》起）

一对新人，把对彼此的爱浇灌在方爱开始的舞台，你们用未来相依相随的无数日夜去验证，去实现，去完美你们今天的

每一个承诺，两情的交融让两流透明的液体散发出了耀眼的光芒，这份璀璨的色彩伴随你们今后生活的每一天，每一时，每刻，每一分，每一秒，让我们衷心祝愿这对爱侣生活甜蜜，事业辉煌，情深意长!(礼花起)

主题婚礼策划书范文第六幕：爱的祝福

(婚礼音乐《甜蜜蜜》起)

酒店送花

新人收到祝福的同时，也想在典礼的现场，把自己的心意向大家表达，让大家聆听新郎的真情告白(音乐《我只在乎你》起)

(新郎答谢词：各位长辈，领导，各位同学同事：在今天我与xxx新婚大喜的时刻，我们首先要感谢，我们双方的父母，是您们给予我们生命，扶持着我们茁壮成长，支持我们对工作和生活的选择，爸爸妈妈，你们辛苦了，(一鞠躬);在我们成长的路，少不了大家的关心与关爱，尤其今天您能来参加我们的婚礼，为我们带来了的祝福，亲朋好友们，我们衷心的感谢您(再鞠躬);我们神往已久的婚礼今天圆满举办，是大家共同的付出，我们真心感谢为婚礼操心，忙碌的人，我们代表双方的家长感谢你们(三鞠躬)

我受亲人的委托,要送给这对新人一份珍贵的礼物,大家请看真情mv

主题婚礼策划书范文第七幕：爱的分享

这对新人有个小小的心愿，希望能把自己的快乐与来宾共享，希望他们的幸福让更多的人受益，他们为在场的来宾准备了一份礼物，他们把吉祥放在了喜袋中，现在他们就要亲手把这份喜悦抛撒给来宾朋友，祝愿大家好人好梦，好梦圆圆，

好运连年!(《桃花朵朵开》新人抛吉祥喜袋)

祝福的话千言万语，感谢的话万语千言，是亲情友情爱情三为一体，让我们今天有缘相聚，让祝福包围在这对爱侣的身边，有请来宾全体起立，用拥抱，用掌声，用祝福去迎接这对新人走向无数美好的明天!