

婚庆行业代表齐聚一堂共谋发展

深度挖掘婚庆市场,打造本土品牌优势,本报婚庆行业论坛圆满结束

本报聊城11月12日讯(记者张超 王瑞超) 11日,由齐鲁晚报·今日聊城主办的2013聊城婚庆行业论坛在城区兴华大酒店隆重举行,来自全市十余家品牌婚纱摄影机构、家居、家纺、装修等行业的杰出代表济济一堂,就聊城本土婚庆现状及发展相互交流、畅所欲言,为聊城婚庆行业的健康发展集中讨论,献言献策。论坛上各位代表既有精彩纷呈的新视角,也有新颖犀利的新观点,达到了展示和宣传行业品牌、提升品牌影响力、加强交流、增进友谊、加深了解、形成共识的预期目的,必将有力促进水城婚庆行业的健康有序发展。

与会的各位婚庆行业代表纷纷建言献策,聊城市婚礼庆典业商会会长王福存做了总结性发言,他就聊城婚庆现状、目前中国婚庆市场的前景以及如何丰富婚庆产业链等三个方面做了详细介绍。

王福存说,聊城婚庆行业从2004年萌芽至2008年走向成熟,近几年的发展速度尤为迅速,每年都有不同程度的跨越。2013年以来聊城婚庆行业的团队越来越多、专业性越来越强,出现了不少婚庆道具服务公司,也涌现出不少国内知名的婚庆团队。如今,聊城婚庆行业受行业门槛、人员素质等因素影响,尽管目前仍是一盘散沙但有能力发展成一个有凝聚力的团队。

“如何让品牌更加优化,利用齐鲁晚报平台在原有市场的基础上贴上婚庆标识,发挥婚庆产业链中的位置作用需要大家共同努力。”王福存说,齐鲁晚报举办的这次婚庆论坛,提供了良好的交流平台。王福存建议,下一步创建婚庆企业联盟,通过该联盟紧密各行业、各公司关系的同时,带上各公司印记,实现资源共享,在媒体监督下让婚庆的品牌更响亮。

据了解,本报2013聊城婚庆行业论坛是依托本报品牌活动相亲会召开。自2011年4月至今,本报已成功举办规模不一的相亲会15场次,由最初的600名会员,发展至逾千人的会员团队,2013年七夕节举办的大型公益相亲会更是吸引了3万多人次参与。秉持“公益”的一贯原则,在树立良好品牌形象的同时,为广大家庭搭建了一个良好的交友平台,获得市民的一致好评,已逐渐成为立足城区,覆盖八县市,乃至更广区域的品牌活动。本次婚庆论坛将有力促进整合各方优势资源,展示和宣传行业品牌,提升婚庆相关产业品牌影响力,并为聊城婚纱摄影、婚庆、家纺、家居装修等相关行业与准新人搭建一个良好的沟通合作平台,将有力推动水城婚庆行业健康有序发展。



本报婚庆行业论坛现场。本报记者 张超 摄

婚庆行业论坛代表发言摘录(上)

聊城市婚礼庆典业商会会长王福存： 增强凝聚力，形成产业链



聊城婚庆行业从2004年萌芽至2008年走向成熟,到2010年8月份聊城市工商联婚礼庆典业商会成立,该组织是婚礼庆典业发展到一定阶段后的产物,会员由最初的50多家发展至目前160余家。成立后采取走出去战略,不断走访全国多地学习先进知识后反馈给聊城婚庆行业,同时请进不少行业专家为行业做指导。

一些数据可以说明行业在整体进步,成立之初婚庆行业营业额做的最好的公司一年达40万,发展至今,多家公司的营业额可达几百万,这是两三年婚庆服务行业发展的成果。聊城婚庆行业也逐渐被外界认可,在全省乃至全国越来越有

影响力,发展提升之速有目共睹,甚至有不少婚庆公司走出中国。

目前,聊城市现有婚庆公司300余家,从业队伍1500余人,但整体队伍相对较散,婚庆行业协会工作的重点之一便是先带动排名靠前的婚庆公司,让这几家带动整个团队。从而推动整个婚庆行业的健康、持续发展。近几年,聊城婚庆市场每年都有不同程度的跨越,2013年以来聊城婚庆行业的团队越来越多、专业性越来越强,出现了不少婚庆道具服务公司,也涌现出不少国内知名的婚庆团队。如今,聊城婚庆行业受行业门槛、人员素质等因素影响,目前仍是一盘散沙,但有能

发展成一个有凝聚力的团队。据有关数据统计,聊城目前每年有6.6万新人结婚,每对新人婚庆花费按10万元估算,66亿是个可观的数字。值得每个有望在婚庆行业寻找一席之地婚庆公司思考。

从整个环境来讲,婚庆市场前景可观。据有关数据显示,全社会从经济角度有70多个行业与婚庆有关联,今天家纺、装修、家居等行业通过齐鲁晚报这条线串在一起,假设各商家是一粒珍珠,齐鲁晚报便是串起该珍珠项链的链条。婚庆行业应把服务放在首要位置,顾客需要的是方便,这就要求与婚庆行业相关的产业聚集形成产业链。

感恩回馈, 玛雅摄影送温暖

你有多久没有拍过全家福了?慈母手中线,游子身上衣,深挚的母爱,无时无刻不在沐浴着儿女们。我们与父母总是聚少离多,每年春节是父母也是我们最期盼的合家团圆的日子。在外忙碌了一年的我们,不妨在今年春节来临之际给我们和父母留下一份温馨独特的礼物!玛雅摄影初冬送温暖,限量发送超低价全家福特惠卡:三口之家,每人两套服装造型,含一套婚纱,一套便装。人数超过三口之家可另加服装费。在新年临近,合家团圆的日子里,别再缺席今年的全家福了!卡片有限,预订从速!



聊城真爱·贵族婚纱摄影有限公司刘来成： 业内同行要有序合理竞争

自80年代开始创业,从最初的夫妻店发展为三年连开四家店的知名婚纱摄影机构。在如今物价整体上涨的背景下,婚纱摄影价格并未增长,建议行业内不要搞价格战,要有序、合理竞争。

真爱婚纱摄影公司创办于1984年,从当时占地30平方米的小店,风风雨雨

走到现在耗资五百万元的航母影楼。

1998年,一家名为真爱经典的影楼诞生了,她是聊城唯一一家加盟台湾维纳斯婚纱摄影集团的婚纱摄影楼,台湾著名摄影师陈天浩驻店指导。在当时影楼拍照模式化,流程化的背景下,真爱婚纱摄影时代的提出了“让

每个人都能成为明星”的拍摄理念。以个性,时尚的拍摄风格一举颠覆了真爱影楼界的格局。一时间,真爱婚纱摄影成为聊城人的拍照首选,许多顾客拍照需要提前几天预约。真爱婚纱摄影在聊城引起了轰动的效应,至今在许多聊城人心中依然传为佳话。