

原先七八万的水准降到两三万

单位年会规格一降再降,有的干脆不办了

订单少了、规模减了、标准降了……再过几天就要告别2014年,往年很多企业和单位一进入12月份就开始筹划年会,不过记者采访了解到,自“八项规定”实行以来,企业年会市场大幅缩水,往年七八万元的水准今年降到了两三万元。据业内人士估计,目前的年会市场仅相当于2007年的水平。

本报记者 任磊磊

1 年会市场行情 “跌”回七年前

“今年年会市场太不景气了,不少公司都没赚到钱。”近日,济南一家庆典公司的负责人抱怨说。据该负责人透露,今年济南年会市场大幅缩水,原先进入12月份,大大小小的公司就开始筹划年会,从12月中旬开始,年会活动就扎堆开展。可是今年,直到现在该公司才接了两单年会的生意。“真是太惨淡了,我们现在只能靠别的活动来增加收入。”

记者联系了多家庆典公司了解今年的年会市场情况,不少公司对此不愿多谈。“今年庆典生意都不好做,很多人都准备转行,而且年会本来就比较敏感,现在肯定没人愿意出面议事。”一名庆典公司工作人员道出了其中缘由。

作为本身从事庆典行业的从业人员,山东省婚礼庆典行业协会副会长高红告诉记者,根据她的经验,今年济南市的庆典行业从订单数量到办会规格,各个方面均下降很多。“单纯从年会订单来看,今年我做的还算不错,订单量还是比往年下降了一半,不少小公司根本接不到活。年会规格更是下降得厉害,以前的公司能做七八万元的年会标准,现在降到了两三万元,以前做两三万标准的,现在降到了不足万元,几乎都是对半砍。”

高红表示,济南市大大小小的婚礼庆典公司约有5000家。此前,全市的年会订单规模有一两万单,市场产值上千万,今年的年会市场。能维持在5000到1万单之间,仅相当于2007年的水平。



如今,这种大规模的公司年会越来越少了。(资料片)

2 年会不再是盈利点 租赁公司大都赔钱

年会减少只是这两年庆典活动减少的一方面,相关产业的生存状况同样受到很大冲击。“每年进入12月份,都是演出服装、道具租赁的高峰期,今年来租赁服装、道具的客人越来越少了,很多从事这一行的公司都没赚到钱。”济南某庆典租赁公司负责人说,服装、道具租赁热潮现在已经一去不复返了,受节俭之风的影响,他们公司的营收直线下降。

高红告诉记者,曾有搞庆典租赁的负责人向她诉苦,今年租赁行业利润寥寥,原先光靠租赁,一个小公司一年就能挣三四十万元,现在十几个公司加起来的收入才五六十万,真正赚钱的也就一两家公司,大部分都在赔钱。

因此,年会已经不再是庆典行业公司主要的盈利点了。“原来搞服装租赁,靠住几个大客户基本就可以,现在不行了,必须自己开发多元化的业务需求。”一家租赁公司负责人李先生表示,目前很多店家都在深入基层社区拓展业务。

据了解,目前市场上提供年会服务的公司有会展公司、婚庆公司、道具租赁公司、演出公司、广告公司等。高红告诉记者,年会主要集中在年底的一两个月,之前很多公司一到年底,就把主要精力投入到拓展年会业务上,但是今年随着年会业务的缩水,相关产业已经把精力转到其他盈利点上。

专家观点

市场趋于理性化 服务商面临洗牌

济南社会科学院经济研究所所长王征表示,尽管目前整个市场遭遇“寒冬”,但是大部分企业,尤其是合资、民营企业还是有年会需求。年会经济存在了上百年时间,已经成为全球性的商业文化形式。但是,国内的年会市场一度存在拼面子、拼场面、拼规模的不良现象,有的企事业单位甚至请明星助阵,搞大型演出,铺张浪费,很容易滋生腐败。因此,年会应当回归理性,真正成为融洽团队气氛、表彰业务骨干、总结展望未来的良好平台。

针对整个年会市场萎缩的现状,王征指出,庆典公司应该改进自身的业务素质和水平,提高服务能力,细分市场客户群体。另外,可以搞差别化经营,通过新的营销策略,挖掘新客户。应当由以企事业单位为服务对象,转向开发民营企业、外资企业的消费主体。

王征认为,由于政策环境变化,年会市场将面临重新洗牌。一些经营不善的中小型年会服务供应商将被淘汰,市场将逐步走向规范化。

3 往年还挑挑拣拣 如今有活儿就接

记者了解到,往年各种年会、展会活动较多的时候,乐队演奏一直都是比较抢手的节目。高红称,往年比较忙的时候,乐队一天到晚跑场子,根本停不下来。“有时候一晚上能跑三四场,忙得不行。”可是,乐队今年也都没活了,很多乐队的演员都闲着。

不过,作为主持人的高红却格外忙碌。记者采访高红当天,她就有7场主持活动,其中有两场年会。作为从业17年的专业人员,她从七年前就开始接年会的活动,是济南最早做年会活动的业内人士。

“现在的年会对主持人要求高了。以前年会上LED大屏、摇臂、灯光等设施几乎有什么上什么,现在但凡能省的就省了,恨不得连演员也省了。”高红告诉记者,年会投入规格一缩水,对演员的需求就少了,但对主持人的要求高了。“有的年会只肯要一个主持人,不仅让主持人在台上说,还需要吹拉弹唱,让一个人搞定所有节目。”

高红手下有徒弟和演职人员70多人,往年她都是挑活儿干,像年会这样的活动,她只接熟人的单子,而且只做大型的年会活动。但是,今年的情况不同了,“只要有活就接,手下有70多个人要吃饭,不能让他们闲着。”

招行推出元旦理财大礼包

预期年化收益5.6%——8.0%

元旦即将到来,各大商场的促销活动已隆重登场,在大家纷纷计划购物血拼的时候,可千万别忘了打理自己的年终奖。为抵御通货膨胀,做好投资者岁末闲置资金的合理规划,实现资产的保值增值,招商银行近期推出多款稳健型理财产品,预期年化收益率5.6%—8.0%。

据了解,该系列产品主要投资于信用评级较高,流动性好的银行间市场流动债券、银行承兑汇票及特大型中央企业为主体的金融资产等,具备风险较低,收益较高,期限灵活,可选性强等特点,有需求的投资者可向各网点理财经理预约购买。



具体理财产品要素详见下表:

产品期限	起点	产品收益
3-10个月	20万起	5.6%—5.9%
1年	100万起	6.9%
1.5年	100万起	7.3%
2年	100万起	8.0%

具体产品要素及客户购买类型、产品收益测算示例及风险提示,可咨询招商银行客服热线95555或各网点理财经理。

招行购买渠道	理财热线
分行营业部	0531-86126329
济大路支行	0531-82761226
解放路支行	0531-81935678
经七路支行	0531-86057619
和平路支行	0531-86553230
开元支行	0531-85598691
东门支行	0531-86590550
经十路支行	0531-82068368
槐荫支行	0531-87961500
洪楼支行	0531-88119682
经三路支行	0531-83188900
阳光新路支行	0531-89600011
泉城路支行	0531-81778188
朝山街支行	0531-81776926
舜耕支行	0531-82091077
天桥支行	0531-81319188
华龙路支行	0531-66896088
高新支行	0531-88152391