应对"寒冬",婚庆转打创意牌

从"卖道具"到"卖创意",个性化婚礼大行其道

文/图 本报记者 于伟

酒店门前的彩虹 门并排挤在一起,婚庆 公司有时一天要赶几 场、接完亲新人在台上 等着司仪来主持…… 这些场面,在即将到来 的"五一"假期,将陆续 上演。85后、90后逐渐 成为婚庆消费主力,济 宁婚庆行业也在悄然 变化。新人们希望在婚 礼中融入更多时尚化、 个性化的元素,众多婚 庆公司也开始不约而 同地打出"创意牌"。



创意十足的婚礼现场布景, 是婚庆公司彰显个性的主要

竞争加剧,涨价节奏慢了下来

眼看五一就要来临,婚庆 店老板盛红清却只接到一个单 子,有些着急。2013年,他购置 一套音响设备和部分婚庆道 具,开起婚庆店。"前前后后投 入了将近十万元,第一年接了 60多个单子,可到第二年就只 接到30个单子,一年就少了一 半。"从事婚庆工作仅两年多 盛红清已经感受到了这一行的 竞争在猛然加剧。"今年一共才 接了5个单子,还都不如去年五 一的一个假期多。"

张玉明,济宁礼仪庆典商会

会长。在他看来,城区婚庆公司 数量趋于饱和,竞争再不断加 剧,却也缺少具有创意色彩的婚 庆公司。对于像盛红清这样的个 人门店和部分小型婚庆公司来 说,婚庆市场的生存空间愈发有 限。"现在城区的婚庆公司就有 150家左右,再算上染指婚庆业 务的文化传媒、广告公司及文艺 团体,数量得有300多家。

目前在济宁城区,婚庆公司 承担一场婚庆活动,要价基本在 5000元以上,这个价格与去年基 本一致,并未上浮。而在往年,济 宁婚庆价格每年都呈快速递增 态势,涨幅在20%以上。"以前每 年基本要上浮1000-2000元,但 今年价格并未多大变动。"作为 名爵婚礼的策划师,王峰坦言, 行业竞争的加剧,也让成型的婚 庆公司倍感压力。

王峰认为,受国家节俭之风 政策的影响,以前盈利空间最大 的政府职工、商务人士或亲属的 婚礼不断压缩规模,加之城区婚 庆公司数量增多,竞争加剧,让 婚庆价格不断攀升的节奏慢了 下来。

彰显时尚,个性化婚礼受青睐

而面对悄然变化的市场,目 前大多数婚庆公司也都在努力 改变。其中不少公司盯上了85 后、90后这些目前婚庆消费的 "主力军",不约而同地打起了 "创意牌"。

"一首熟悉的旋律响起, 舞台前一条延伸的红地毯上,新 娘从花丛中走出,舞台背景的 LED电子大屏幕上放映着新娘 照片,这是新郎偷拍下的,记录 下他暗恋她的每一瞬间。"这是 一家婚庆公司的策划师为一对

新人做的婚礼策划,尽管片长仅 有几分钟,但这种个性化的婚礼 创意,让这对新人颇为满意。

如今85后、90后结婚,对于 婚礼的要求不再那么常规化,而 是希望在婚礼中融入更多时尚 化、个性化的元素,打造一场专 属的婚礼秀。

"以往,婚庆公司通用的盈 利模式就是'卖道具',比如说, 在婚礼现场,布置一 门要200元,一套追光灯要1000 元,一个泡泡机要300元。"谈起

济宁婚庆行业的变化,王峰说, 再后来就是卖模板化的婚庆方 案,也就造成了"换脸不换戏" 的婚礼流程。如今,面临年轻一 族,婚庆公司的思路也再不断 改变,卖点不再是道具,而是创

拥有属于自己的一场个性 婚礼,是年轻新人的追求。不过, 一场个性的私人定制婚礼,价格 可谓不菲。目前,对于完制个性 婚礼,城区婚庆公司的报价也多 在万元以上。

行业转型,"一站式消费"成趋势

面临严峻的市场形势,济宁 婚庆市场正在经历转型的阵痛。

"以往的婚礼都在追求繁琐 的婚礼仪式,在新郎、新娘出场 仪式等环节上,设计的过于复 杂,整个婚礼结束,婚庆公司还 有新人都很累。"从事婚庆行业 已13年的刘波说,追求简单的婚 礼仪式,在会场布置及创意想法 上多下工夫,从桌布、请帖等细 节处着手,追求婚礼的文化内 涵,这种简约而不简单的婚礼会 成为大趋势。

采访中,不少业内人士表 示,婚庆行业受到上游酒店产业 的约束,现在很多酒店都要指定 婚庆公司,这样没有能力和大型 酒店合作的婚庆公司,就几乎没 有市场了,这让婚庆市场分化愈 发严重。

"在发展过程中,酒店或将 会推出婚庆服务,承担婚庆业 务,或婚庆公司开办婚庆主题酒 店,或与移动互联网结合,新人 通过上网租赁婚庆设备,选择婚 庆公司,让行业更加透明化。"在

济宁市婚庆协会会长孔新看来, 无论哪种形式,提供婚宴、婚庆、 婚纱摄影、婚纱礼服定制一条龙 服务,避免让客人到处找,这种 一站式消费,才是婚庆行业发展

"婚庆公司之间,婚庆公司 与酒店、摄影及其它行业之间, 也要抱团发展,实现资源整合, 而不再是单打独斗。"张玉明也 认为,资源共享,抱团发展,也正 是推动婚庆行业向一站式消费 方向发展的有效途径。

相关链接

酒店争相打折抢客 城区婚宴价格下调

"五一"将至,不少新 人扎堆结婚,除了婚庆公 司,酒店也忙活起来。政务 宴和商务宴不景气,婚宴 市场无疑成为酒店争抢的 焦点。记者走访发现,随着 竞争加剧,济宁婚宴和价 格有所下降,降幅达到10%

"去年婚宴价格最低 880元/桌,今年最低已在 800元以下,700元-800元的婚宴成了主打。"银座 佳悦餐饮部经理杨秀娜 表示,由于大环境的原 因,现在政务和商务宴要 比原来要少得多,民间婚 宴成了各家酒店比拼的 领域

而作为圣地酒店营销 经理的夏海英同样也感到 压力,今年3月份开始,该 酒店就开始宣传婚宴套 餐,还首次推出婚宴主题 年活动。"婚宴最低标准还 是888元,与去年保持一 致,但今年订婚宴还送商 务套房住宿,及自助火锅 券,这在以往从未没有过 的。"夏海英说,为了争抢 客源,酒店还推出各类赠 送活动,婚宴的价格变相

"以往对于婚宴我们 都是选择性接待,主要集 中在周末,而政务宴、商务 宴主要集中早周一到周 五,酒店的接待能力有限 也就会偏向接待价格偏高 的政务宴、商务宴。" 级酒店王经理坦言,如今 商务酒店的客户群已发生 变化,以往多是政务及商 务人士,可如今多是散客 但婚宴一般都在20桌以 上,自然也就成为酒店争 抢的重要领域。

本报记者 于伟



某酒店打出婚宴宣传海报。 本报记者 干伟 摄