

# 万元婚庆,策划起码赚一半

## 婚庆行业营业额今年将达8000亿元 上市公司证券代表也辞职捞金



产业篇

上世纪,60年代一包糖,70年代红宝书,80年代三转一响“四大件”(自行车、缝纫机、手表和收音机),90年代讲排场,21世纪特色婚礼个性张扬。

当“我想要一个不一样的婚礼”成为“适婚族”的心头好时,一个被业内人士称为“甜蜜金矿”的消费市场正在急剧增长。

数据显示,2014年全国的婚庆行业营业额将达到7500亿元-8000亿元。从婚房、婚车、婚戒,到婚礼策划、婚纱摄影,以至于小到新娘捧花、新娘指甲油的颜色,新婚消费关联40多个行业,并逐步延伸形成婚庆全产业链。

在这个令人瞩目的产业链背后,隐藏着许多娶亲人的呐喊:结婚成本,怎一个“贵”字了得?也有行业人士的无奈:蜂拥而入不管是谁都可以做,价格混战是常事。

■三湘华声全媒体记者  
黄利飞 实习生 钟雅洁



4月28日,长沙市下河街,婚庆摊上外面悬挂着小饰品来招揽客户。  
记者 李健 摄



4月28日,长沙市下河街,商店内婚庆用品一应俱全。记者 李健 摄

### 证代辞职开婚纱店,越来越多的人青睐这一行业

“这是个沉静的女孩,语速快,有主见,但浮躁和骄矜与她并不沾边,因此只有Y先生这份周到并极具安全感的爱情才能与她相衬。荣幸,我们的婚纱能见证你们的结合,并被你珍存、陪你永恒。”2014年4月26日19:44,秦丽在她的微信里写下这么一段话,这已经成为她的一种习惯,每有一位顾客选择了“玫瑰之爱”的礼服,她就会如此送上祝福。

这个学新闻专业出身的

85后姑娘,两年以前,还是湖南某国企上市公司的证券事务代表,那时每天的工作是跟财务报表、全国各地的股民和记者打交道,但一直心存“要开一间婚纱礼服馆”的念想。

于是,她辞去了已经做了8年的工作,2013年8月31日,她一手打造的“玫瑰之爱”婚纱礼服馆在长沙开业。到当年底仅4个月的时间,销售额已有数十万。

这个成绩在业内并不好,因为秦丽说开婚纱礼服馆只是

她的一个爱好,就像里约婚纱摄影那位88年出生的老板一样:“我不会做生意,价格定得不高,客人一讲价就不知道要怎么办了,所以想找一个店长来管店,不亏本就好。”

朱泽铭的婚纱摄影店刚刚过了一周年店庆,这位曾经获得过湖南省舞蹈比赛职业全能A组冠军的小伙子,本是一名专业舞蹈老师和业余模特,如今也成为婚庆市场这座“甜蜜金矿”中的一名采矿人。

### 行业发展高速度,万元婚庆利润占大半

“越来越多的人加入到婚庆行业,其中很大的原因在于这个行业市场潜力很大,对拥有相关技术和爱好的年轻人有吸引力。”长沙市婚庆行业协会执行会长刘轩畅说,如今长沙每年有7万对新人结婚,包括车、房等产生约200亿的消费市场。

这也就意味着,当一对新人在婚礼上相互承诺,说出“我愿意”的同时,他们至少要为婚姻支付数十万元人民币。

近日在长沙某高端会所举行的一场婚礼花费总共500万,仅婚礼现场的花艺布置就耗资100万,邀请了台湾某知名男星表演耗资60万元,为其进行婚礼全案策划和统筹执行的是号称“中南地区顶级时尚婚礼策划服务品牌”的一家婚庆公司,参加婚礼的人感慨:“没有200万谈不下来”。

据诸多业内人士反映,作为一场婚礼的标配,婚礼策划、婚纱采购、婚纱摄影、婚宴服务“四大要件”必不可少,而其中

婚礼策划花费占比最大。

记者了解到,哪怕在一个贫困小县,婚庆策划公司提供的“套餐”起价也需3988元,最高价为18999元。而照其服务项目表对市场进行走访发现,一个报价12888元的婚庆套系,其中包括红地毯、拱门、烛台、香槟塔等物品,如果是自筹的话,婚庆用品花费不足5000元。

在婚庆公司工作过多年的张小姐告诉记者,1万元左右的婚庆场地布置一般有50%左右的利润,报价越高利润也越高。

### 与40多个行业关联,婚庆产业链延伸渐长

面对婚庆市场这块巨大的蛋糕,除了婚庆“标配”使出浑身解数赚得盆满钵满外,更有旅行社、首饰化妆品、糖果等店家等不甘心坐失商机,竞相在婚庆市场上分一杯羹。

记者在长沙婚庆行业协会官方网站看到,其结婚商家一栏包括了钻石珠宝首饰、司仪督导、婚礼跟拍、花艺设计、婚庆租车、烟酒喜糖销售、蜜月旅行推荐等16个类别。

“婚庆消费逐渐成为带

动多个行业发展的引擎。”刘轩畅说,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,而与新婚消费关联的其他行业,如家电、家具、床上用品、室内装修、房地产、汽车、银行保险等多达40多个,已经逐步形成令人瞩目的婚庆全产业链。

如今,随着“婚庆季”的到来,各种婚庆用品也迎来销售高峰。

记者在长沙下河街看到,一家不足6平方米的婚庆

摊上,挤着四五个人,都在挑选喜字、请柬和红包。“近段时间生意非常好,每天收入八九百元,刚才有个人一次就买了500份请柬。”老板笑得合不拢嘴。

淘宝网上,喜糖盒销量最高的30天内售出了68万多件;而输入“结婚礼物”进行搜索,一种名为“三口之家鹿”的独家原创陶瓷工艺销售排第一,月销量为6548件,其老板告诉记者,4月份网店临时又招了几个客服人员,甚至因为咨询量过大客服“答话不及时”,还收到了客人的差评。

乱象

### 同套系不同价 常有价格混战

就像一场游戏,参与的人多了,难免会有不按规则出牌的人,在庞大的婚庆产业市场中不遵守游戏规则的人不少。

新人或许都有过类似经历,从婚纱摄影到聘用婚庆公司,无一不经过“货比三家”和一系列艰苦卓绝的“杀价战”。将于“五一”结婚的张欢就说,他们在找婚庆公司的时候,走了有三家机构,套系差不多的价格却悬殊。

以“一个求婚亭、12个路引、广播级大机位摄影”的套餐为例,有的报价是13800元(不含舞台灯光效果),有的报价则为16888元,最贵的一家报价19888元。最后张欢以8000多元拿下这个套餐,还增加了舞台灯光效果、赠送了一组冷火焰和新房布置用品,但是司仪由金牌降级到普通司仪。

婚纱摄影也没有统一的价格体系,里约婚纱摄影的总经理朱泽铭说,目前他看到的市场最低价是688元,最高价则基本没有上限,里约的价格区间为999元-12999元,“有的拿着一个单反、租了一个套间,甚至没有营业执照就说可以拍婚纱照,开的价位低到同行们都不知道他从哪里挣钱。”

而专注于如奈特莉、苏妃等高端品牌婚纱礼服租售的秦丽,更担心的是市场上“冒牌货”太多,她效仿品多了,既显得正品的价格偏高,又让品牌美誉度受到影响。

前景

### 谁拥有高素质专业人员 谁就能活得更久

两年前,长沙浏阳河婚庆产业园开园,当时它的定位是:做长沙婚庆经济的领军人,把婚庆产业链中所包含的相关资源有效地整合起来,创造出最大的价值。

“目前浏阳河婚庆园还谈不上是行业标杆,但随着更多的产业对婚庆关注,婚庆产业园、婚礼殿堂、婚庆城等一站式综合性服务机构建设或将进一步发展,考究的将是资源整合能力。”刘轩畅说。

这是因为,婚庆各个环节将由以前综合“全包式”服务,到现在越来越细化,比如诞生摄影、礼服、婚礼用品、宴席、婚庆策划,甚至到新娘妆、指甲油等经济体。

然而在记者对婚庆服务市场的调查中,发现诸多细分行业高素质专业人员稀缺,比如做婚策的缺创意人才、做婚摄的需要技术人才、而礼服馆最希望有一个眼光好懂行的礼服师。也正因为如此,现今高水平花艺师、金牌婚礼主持、创意频出的婚庆策划人员都需要“花重金”聘请。

对此,不少业内人士直言,谁能解决专业人才的培训、用工、激励和保留机制问题,谁就有可能建立持久的竞争力。