

入行门槛低,人均消费能力不高

# 婚庆发展比杭州迟了五年



以上信息由记者根据公开资料整理

合肥婚庆市场,这个旺盛的市场需求和巨大的产业链条,究竟是由哪些元素支撑呢?通过几日走访,记者调查发现,合肥市区目前只有为数不多的几家大型婚庆公司,而真正具备筹划、包装、订购、车队、摄像、化妆等一条龙服务的专业婚庆公司很少,大部分市民婚庆都是另外找酒店、影楼、摄像等单项服务。

## 隐忧 部分服务项目收费没标准 亟待行业协会的“自律”

记者从合肥市民政局了解到,相关部门已经在筹备合肥市婚庆行业协会,准备对整个行业进行“自律”。而省消协2012年对合肥市十多家婚庆礼仪公司进行了调查。调查发现,目前合肥的婚庆服务市场不规范经营和漫天要价的现象较为严重。

从调查看,婚庆公司基本上没有正式的文本合同,大部分公司是以服务项目表代替合同。至于项目的要求、标准均没有相关说明文字。真实的婚礼情况令人难以掌握,此次调查的婚庆公司都准备了大量的花车、路引、拱门、烛台、冷焰火、主背景等现场布置的照片,但调查发现有的道具通过碟片(照片)无法体现。以冷焰火为例,各婚庆公司对冷焰火的报价从50元~150元不等,婚庆公司的解释是,有进口、国产之分,进口的冷焰火,燃烧时间长,火花较大,价格也贵。但实际上,消费者很难弄清楚现场究竟点燃的是哪种冷焰火。

而部分服务项目收费也没有标准。在婚庆市场,司仪价格不等,高的980元,低的180元,但提供的服务有什么区别呢?据某婚庆公司的人员介绍,省内持有证书的司仪极少,司仪的价位是根据市场需求而定的,什么人就是什么价,没有具体标准。

另外,对所提供的服务或道具价格,各家婚庆公司都十分隐讳,一般不同意消费者现场记录价格,更不愿将报价单交给消费者。鉴于此,省消协提醒新人选择婚庆公司,应尽量选择较知名,规模大、手续完备、具有较高策划水平的婚庆公司,同时要货比三家。选定婚庆公司后,应与婚庆公司签订一份详细的合同或者协议,用车、摄像、餐饮、司仪、化妆等服务的要求都要写进其中。

## 现状

### “鱼龙混杂”婚庆市场 一个主城区187家公司

2003年开始,合肥婚庆市场正式“苏醒”。作为合肥第一批婚庆公司的合肥典爱婚庆,早已由寿春路搬进了写字楼里。而合肥,目前包括婚庆礼品、婚庆摄像在内,大约有187家婚庆公司“登记在册”,记者近日从合肥市民政局了解到。

“合肥现在的婚庆市场,形式还是像2006年初步发展时一样,大大小小的婚庆公司,混杂在一个市场。”现在,公司已经初具规模的情比金坚礼仪公司经理姚欣说。作为合肥婚

庆市场比较早的创业者,她在合肥街头租了一间不足30平方米的底店,成立公司,干起了专职礼仪。姚欣清楚地记得,夫妻俩以4万块钱起家,用其中的1万元置办婚纱,1万元买摄像机、音响器材,2万元付房租,第一单婚礼拿到1500元钱。当时,合肥婚界的礼仪收费在200~500元间徘徊,1500元钱已是天价。但代价是第一年的营业收入仅够支付房租。

两三年后,生意好做了,情比金坚公司办一场婚礼,礼仪费用已能收

到2000多元,合肥的礼仪公司也如雨后春笋般兴起。之后,2005年的4000多元,2007年的7000多元,2009年后,万元礼仪费逐渐普及。业内人士认为,礼仪行业无门槛,干起来容易,但真正干好却很难。一家家新公司的开张,伴随着另外一批公司关门。2007年前后,在积累多年的婚礼经验被业界反复克隆,鲜花、烛台、拱门都不再新鲜,姚欣也面临着创新乏力的局面。“没有创新,就意味着慢慢停滞,最终走向消亡。”她说。



婚礼中出现的彩花

## 相关链接

### 合肥市场婚庆公司分布位置:

- 1、以寿春路婚庆文化街集中的门面公司:起步较早,已经发展成成熟壮大。
- 2、主干道上分布的零星公司(主要集中在一环内以及各个主干路上的门面):起步稍晚。
- 3、写字楼上的公司(主要集中在合肥市中心的几个写字楼上):规模以中小企业为主。
- 4、城隍庙婚庆商城:大多以卖道具为主,价格便宜。
- 5、分布在城市大大小小的花店顺便做婚庆的店铺:服务价格低,难有婚庆理念。

### 合肥婚庆市场消费观念调查

- 1、合肥市民婚礼更愿意在化妆服装、婚礼策划、会场布置、摄像摄影上花钱。
- 2、合肥人婚礼礼仪的理想资金支出是1~3万元。
- 3、合肥人认为,在婚庆公司选择上,策划方案的新颖程度最重要。
- 4、合肥人希望婚庆公司能够提供的服务是:礼服与化妆、场景布置、舞台设计师以及新娘秘书。
- 5、传统业务外,合肥人希望婚庆公司能开设DIY策划情侣纪念日。

(以上调查数据结果由合肥热线提供)

## 软肋

### 消费能力不够 水平比南京、杭州迟了五年

“合肥年收入在6000万元以上的,也只有20多家”。8月5日上午,记者在宁国南路合肥热线二楼,见到了“2013年合肥婚博会”负责人之一——合肥热线副总经理张弦,从他的口中得知。但合肥婚庆市场的发展水平,直接受合肥市发展水平和人口收入制约。合肥婚庆市场“产业化”,还有一段很长的路要走,张弦认为,入行门槛低、节节攀升的经营成本,已经把寿春路上很多的婚庆公司逼进了写字楼里。

“合肥有婚纱摄影协会,但是没

有婚庆协会。因为婚庆行业收入最多的还是婚纱摄影。”张弦介绍,一个摄影师工作几个月,就可以单独成立工作室,这种过多的“夫妻店”或者是小作坊,直接降低了整个行业的水准。特别是前两年,婚纱摄影团购兴盛时期,很多“跑路”的就是这些小门店。

鱼龙混杂的市场,过多企业介入继而产生恶性竞争,让合肥的婚庆行业更难做了。张弦说:“杭州、南京拍一套婚纱摄影价格在7000元左右,但是在合肥只要2000多元。合肥的

婚庆市场,只有屈指可数的一些大公司年收入才有七、八千万。”

合肥人对婚庆市场的消费需求,仍停留在“刚需”阶段,作为合肥8届婚庆展的组织者之一张弦点评。这种过低的消费水准,导致的直接结果就是,外来的大公司“水土不服”。而相比合肥,安徽县城的婚庆市场利润更高,一单在4000元~5000元。“虽然合肥的消费水平比杭州、南京迟了5~6年,但是很多留在省城的企业,都看好合肥的市场”,张弦说。