

巧思定制惊喜 经营“甜蜜”事业

岛城婚庆人通过创意满满和温馨细致的服务 为每一对新人打造独一无二的婚礼记忆

七度影像创始人 王强 岛城成为新人旅拍目的地

漫步百年里院,随处可见身着旗袍拍照的优雅身影;来到海边,一袭长裙迎风舞动,营造出沙滩上、帐篷旁嬉戏的轻松自在;登上小鱼山、信号山,红瓦绿树,碧海蓝天是最美的拍摄背景;西海岸新区海岸线、东方影都民国街,专门慕名打卡的网络达人越来越多……得天独厚的山海资源、浓厚的浪漫气氛,为青岛发展“甜蜜经济”带来天然的场景优势,迎接新发展机遇的旅拍行业不仅迎来复苏,更在新变化中通过复合式业态、场景化体验、轻旅行服务等来拓延“旅拍链”,令青岛的“甜蜜蛋糕”能满足更多人的需求。

在爱意弥漫的每一个瞬间,总有一群人在幕后默默编织着浪漫与梦想。一场场梦幻婚礼的背后,是岛城婚庆人无尽的创意和细致的服务,只为给每一对新人打造独一无二的婚礼记忆。今天,青岛早报记者探访3位岛城婚庆人,聆听他们如何书写关于爱与承诺的动人篇章。

“我一开始跟拍婚礼,后来专门做起婚纱摄影,从本地新人为主,到走向全国各地为顾客旅拍,再到近几年来青岛旅拍、打卡的客人越来越多,可以说,随着青岛的文旅资源,婚庆产业发展越来越好,青岛的‘甜蜜经济’正迎来旺盛的发展势头。”七度影像创始人、青岛市婚庆礼仪行业协会副秘书长王强从2010年开始做摄影,十余年的发展历程和变化让他深有体会。王强告诉记者,团队去全国很多旅拍热门目的地,但是青岛的地域特色优势明显,集自然风光与人文风情于一体。“我们青岛很多拍照打卡地都是免费的,不论是拍摄滨海风情的沿海一线,还是充满韵味的历史街区,或是古城古巷、特色风情街,大多不收门票,这对新人和顾客来说非常友好,同时增加了体验感、满意感。”王强说道。

“这种趋势非常明显,我们现在接到了更多‘不同寻常’的旅拍邀请,如一对中年夫妻来青岛旅游,顺便过结婚纪念日或者生日,他们选择预订旅拍服务,留下充满仪式感的独特纪念。还有很多‘00后’的年轻人,到青岛来一场闺蜜游或情侣游,199元、299元的跟拍价格很亲民,他们比较容易接受,经过化妆师的精心妆造和摄影师的专业服务,收获一组唯美浪漫的打卡照。”王强说道,由此也可以看出从婚庆行业向“甜蜜经济”的转型升级是必然的,服务人群在扩大,需求更多样化、个性化,对仪式感和品质的追求更高。

从2008年开始,旅拍在国内婚庆行业中首次出现,到2014年成为新人拍摄结婚照的主流。一直以来,青岛与三亚、丽江、厦门等地都是国内热门婚纱照拍摄目的地,而青岛则是其中唯一的北方城市。数据显示,如今的新人对于旅拍的关注度高达77.3%,其次为婚纱礼服、民宿、婚礼目的地,分别为62.6%、62%和49.7%。目前,每年到青岛婚拍的新人都有20万对,青岛婚拍企业约70%的客户来自外地。

“外地新人来青岛旅拍,一天行程的经典线路一般选择栈桥、八大关、小鱼山、小麦岛等,喜欢文艺范儿的不会错过大学路网红墙,还有浮山湾、石老人等海滨夜景。”王强介绍,还有的顾客时间充足,想一边拍摄一边深度体验青岛不同风格的“甜蜜”,比如会在第二天前往西海岸新区,唐岛湾公园、东方影都等都是很出片的目的地;第三天去城阳、即墨方向也有更多元、个性化的旅拍场景,如国学公园、鲁邦风情街、即墨古城,或者温泉休闲、高尔夫度假等。“旅拍是‘甜蜜经济’的重要组成部分,青岛不缺游客和流量,但流量带来的附加值还可以更多地释放。”在王强看来,青岛有充沛的城市文化资源可以挖掘,青岛的沙滩、礁石与南方不同,再加上海岛、老建筑都很有特色,足以打造更多的网红打卡地,吸引全国各地的新人们前来拍照、旅行。

“从目前来看,能明显感受到今年旅拍行业的回暖,同比去年这个时间段,我们的接单量实现了翻倍。”王强告诉记者,婚纱照制作周期在一个月左右,一般从4月底、5月初开始,将迎来新人结婚的高峰期,因此旅拍团队从3月



▲喜洋洋婚会馆团队可为新人打造专属婚礼。



▲名堂婚纱造型师为顾客选择配饰。



▲名堂婚纱化妆师为顾客试妆。

名堂婚纱负责人 车桂春 “打包式”服务 受到新人青睐

随着时代的不断发展,新人们对婚礼的要求也在日益提高,不再满足于一场普普通通的婚礼,更加注重婚礼的高品质与独特性,这也为婚庆相关服务与产品带来销售机遇。随着结婚旺季的全面开启,岛城婚纱店内也是一片繁忙景象。

走进婚纱店,映入眼帘的是一排排各式各样的婚纱,缎面的、蕾丝的、欧根纱的、水晶纱的……

每一款都吸引眼球。“年后,我第一时间就预约了试妆和试婚纱,为了节省挑选的时间,特意选了‘二合一’的店。店里提供‘一对一’服务,从礼服的挑选到妆面和配饰搭配都是同一位化妆师,能提出专业性的意见。”正在店内挑选婚纱的张女士告诉记者。

现在年轻人都喜欢“打包式”的服务,在咨询化妆的同时会选择一套合适的婚纱。这种“打包式”的服务,既方便又节省了时间,还能提前看到自己结婚当天的样子。“上个周末我们一天接待了20位顾客,平均一个人试婚纱需要三到四个小时。店里的礼服师从上午9点一直忙到晚上10点,连水都没空喝。”名堂婚纱负责人车桂春边回复着手机里咨询的客户,边跟记者聊起上周末店里顾客爆满的景象。往年都是从3月才到旺季,而今年从过完年开始,婚礼行

业就陆续迎来了小高峰。车桂春表示,现在订单已经从3月份排到10月中旬,今年预订的人数是近三年来最好的,上涨了30%。

“今年来店里选择婚纱的新人多为‘95后’和‘00后’,她们的理念和以前大不相同。之前第一套坐床礼服会选择秀禾,今年流行趋势比较偏向鱼尾。在典礼上,也不再选择华丽风格的主纱,而是缎面塔夫绸,更有质感。新人们的思想也在转变,不再是传统的红色和白色,更偏向于彩色,香槟色、蓝色都可以,甚至不少人会挑选黑色的敬酒服,这样更有时尚感。”车桂春告诉记者。

“几乎每一天都有人打电话预约试婚纱,整个春节我们都没有休息,每个周末的订单都排得很满,还有一些新人去年就预订好了婚纱,专门等着今年的‘好日子’举办婚礼。”车桂春说,今年是“双春年”,诸多因素叠加,使得扎堆结婚的现象尤为明显。

婚纱承载着新人对爱情的誓言和对永恒的期待。据车桂春介绍,“80后”注重独特性,他们热衷于定制婚纱;而“90后”和

喜洋洋婚会馆创始人 宫钦华 婚礼管家让新人全程享受婚礼

婚礼管家,顾名思义,就是为新人提供一站式婚礼咨询、规划、统筹、管控及售后服务的高级职业婚礼人,让新人零操心,全程享受婚礼。

“按照自己的心意定制一场个性化婚礼,是当前新人们的首选。我们能够做到的,就是以最省时省力省心的方式,为新人带来一场最特别的婚礼。”宫钦华告诉记者,随着时代的发展,婚俗礼仪的观念也在发生变化。当前,作为结婚‘主力军’的“95后”和“00后”新人更多会选择旅拍:青岛的新人们选择去外地旅行结婚,最后回到青岛举办一场小型答谢宴;外地的新人们则会选择来青岛旅拍,在旅途中举行一场浪漫的小型婚礼。“为外地新人服务时,我们婚礼管家的工作就从酒店开始,因为可以免去接亲的环节。”宫钦华告诉记者。

除了婚礼的调度,宫钦华和团队还会参与婚礼的前期设计,让新人可以按照习惯和喜好自行选择中式还是西式婚礼。“不论什么风格,全都不在话下。有的新人因为家庭环境、个人喜好,或者预算比较多,就会选择风格华丽气派的中式婚礼。也有的新人希望把婚礼办得浪漫简约一些,三五亲朋好友相聚,就会选择在市区的小众户外场所或是风格酒店举行庭院婚礼,比如近几年,安娜别墅就是新人举办婚礼的热门选项之一。”宫钦华说。

宫钦华介绍,今年通过喜洋洋婚会馆预约举办婚礼的新人都比去年同期增长了30%,新人的选择更加多元、丰富,但婚礼总体流程却在不断向简化趋势发展。这体现了年轻一代婚恋观念的变化,他们在追求婚礼简办、不大操大办的同时,也在不断追求个性化,会选择别出心裁的婚礼形式。

“我是从1998年入行的,当时在参加朋友的婚礼时,感觉这个‘甜蜜行业’特别有幸福感,于是我就将花店转型为婚庆工作室了。从业这么多年,我为无数新人筹备、设计婚礼,见证他们携手走向幸福,并和很多新人成为好朋友。这份工作对我而言,特别有成就感。”宫钦华回忆道,偶有新人在筹备婚礼的过程中会产生摩擦,她就会从中说和,担任“幸福管家”。27年来,宫钦华和团队共服务了1万多对新人,看着一对对佳偶携手并进,一起走向幸福的殿堂,她的心里有说不出的满足。