

做“一对儿”的生意,讲究“一对一”

中国邮政储蓄银行

创业进行时

过去10年,中国年均均有912万对新人结婚,仅2009年一年时间,全国因结婚产生的直接消费总额就达6000亿元,并呈稳步上升趋势,形成一个庞大的婚庆消费市场。据了解,仅长沙地区大大小小的婚庆公司就有700多家。

业内人士预测,今年将是继2008年奥运结婚旺年之后的又一个结婚高潮年。婚庆公司如何抓住机遇将“甜蜜事业”做大?本文介绍的几位店主从事婚庆行业多年,个个身怀绝技,他们的故事或许能给你一些启发。

■实习生 黄文成 洪捷 记者 陈静



长沙700多家婚庆公司掘金婚庆消费市场。

【爱丽斯婚庆】 不打价格战 做增值服务

爱丽斯婚礼是湖南首家拥有专业婚礼服务团队的婚庆公司。2006年,河南小伙李权创办了爱丽斯婚庆公司。4年多时间,李权已从最初的一间小办公室发展为长沙婚庆行业的龙头老大。

2006年长沙的婚庆行业还处于比较落后的阶段,99%的婚礼都是“黄段子”当道。“婚礼应该是浪漫而神圣的,温馨、高雅、浪漫、个性的风格必将取代低俗的恶搞。”

他那些在当时看来很新颖、独特的经营理念,很快就吸引了第一个顾客。当时还在装修店面,一个女孩跑过来咨询,发现他的想法挺新鲜,当场签了合同。

第一单生意给他感触很深,“婚庆行业不仅是服务行业,更是一个创意行业,必须紧抓顾客的消费需求,不断创新服务内容,尽量为顾客提供增值服务。”李权曾组织策划过一场慈善婚礼。新娘是一位白血病患者,李权不仅为他们准备了一个非常感人的婚礼,还联系了当地媒体,为新娘发动募捐。“至今,这个新娘还活在世上。”此次活动,公司不仅帮助了顾客,还收获了美誉度与知名度。

【花嫁喜庄】 一对新人,一个策划

举行婚礼的时候,很多新人会出现词不达意的情况。这时,记者出身的花嫁喜庄老板张磊就会用煽情的话语,帮他们掩饰尴尬。

“婚礼之前,我们都会对新人进行‘采访’,了解他们的恋爱故事与想法。然后进行加工制作,谱写成感人、温情、浪漫的文字稿,配以图片和音乐,让新人在婚礼上宣读。”媒体人出身的他,深谙策

【黑桃3摄影】 每天只接待一位客人

黑桃3是一家主营人物写真、婚纱照的摄影工作室。店主王甜康是一名主修摄影专业的长沙伢子。

与影楼的流水式拍摄不同,黑桃3致力于与每位客户进行一对一的交流。“现在香港那边很流行随意性的拍摄方式,先将相机调到连拍模式,按下快门之后就往天上抛,不再刻意考虑他的构图,这样拍出来的照片每张都是独一无二的,再也拍不出第二张这样的照片。”简单、自然、随意是王甜康追求的风格。

就在爱丽斯独树一帜的经营理念快速赢得市场份额的时候,长沙部分婚庆公司急了,为了抢占市场,他们集体召开了一个会议,会议主题就是:群雄低价大战爱丽斯。

面对同行业打压,李权迅速给予了回应:“我坚决不打价格战,价格战很有可能导致多败俱伤。”李权的“不参与”态度,让对手讨了个没趣。

“真正一个好企业,价格战是不可取的,只有通过规模把价格在高品位的时候拉低,才能让消费者成为受益者,所以我始终坚持不打价格战。”李权很认同格力空调总裁董明珠对价格战的看法。

【创业心得】

“2006年来长沙的时候,大家还在千篇一律做‘黄段子’时,我开始做创意与个性;当大家都知道了怎么做创意与个性时,我已经在钻研怎样把婚礼做得更精致、更专业。”李权认为,婚庆行业发展迅速,只有好的创意、不断创新服务内容、不断学习,才能保持公司的稳步和进一步的发展。

划的重要性,特意邀请了一批专业的媒体策划人针对不同新人做策划,效果非常好。

【创业心得】

细节很重要。每对来店里的新人都会收到精心制作的小礼品,尽管礼品不值钱,但是新人们在收到小礼物时都很开心。

黑桃3没有门店,主要靠口碑和网络传播,如果顾客不满意,那将是致命的。“所以我们一天只接待一位客人,将每一张照片当作一个艺术作品来创作。结合专业角度的创意,一直拍到顾客满意为止。”

【创业心得】

现在摄影行业的主要消费群体集中在80、90后,是追求个性的一代,因此一定要不断创新。

【安娜公主婚纱】 同行间互相借力 捆绑发展

位于五一新干线的长沙安娜公主新娘婚纱造型馆是一家专业外贸婚纱馆。

2008年放弃某知名婚纱摄影店主管职位的冉乐艳独自出来闯荡。“以前大家结婚都是在影楼租婚纱,但现在更多的消费者认为人生最重要的那一天,一定要拥有一件完全属于自己的婚纱。”

除此之外,她还发现,随着社会的发展,在长沙工作的异地人也越来越多了,他们办结婚酒往往是需要“多地跑”,往往定做婚纱比租赁更划算、更方便。

为了满足不同顾客的需求,安娜公主除了定制婚纱外,也有部分是供租赁的。

“像伴娘服、小配饰、用于拍摄照片的服装,租赁的比较多,婚纱与礼服则定制的多,一套婚纱或礼服几百到几千元不等,大家都消费得起,定做的婚纱手工相比更精细。”

冉乐艳会很耐心为顾客挑选最合适的婚纱,“人生就那么一次,要让他们挑到最中意的。开店前,一定要先找好制作婚纱的厂家,多比较,找到产品更新快、制作精良、价格合适的厂家就事半功倍了。”

【创业心得】

五一新干线是长沙婚纱摄影、婚庆公司聚集地之一,整栋大厦与婚庆相关的大小工作室大概有一二十家。现在长沙地区真正实现了婚庆一条龙服务的公司寥寥若晨星。所以婚庆公司、影楼、花店、婚纱以及同类工作室之间互相借力、互相推荐顾客的方式,很好地整合了资源。

婚纱样品不需进太多,可让顾客直接在厂家网页或画册上选择,以节省成本。

邮储银行·理财师连线

问:本文中介绍的婚庆行业,其创业资金在5万-100万元不等,他们贷款需要满足哪些条件?

答:婚庆行业客户可向我行申请商户小额贷款和个人商务贷款。

商户小额贷款是我行向城乡地区从事生产、贸易等活动的私营企业主、个体工商户和城镇个体经营者等微小企业主发放的,用于满足其生产经营资金需求的贷款,其特点是无需抵押,方便快捷。

个人商务贷款的服务对象也是上述微小企业主,但需要以房产作抵押,其特点是一次授信,一次抵押,可循环使用。

贷款需满足的基本条件有:年龄在18(含)至60(含)周岁之间,具备完全民事行为能力自然人。具有合法有效的身份证明、贷款行所在城市的户籍证明或有效居留证明。具有良好的信用记录和还款意愿。具有稳定的合法收入来源和按时足额偿还贷款本息的能力。有明确的贷款用途,且贷款用途符合相关规定。能提供我行认可的贷款担保方式,小额贷款需要有保证人或组建联保小组,商务贷款需要有住房或商用房产作抵押等。

问:可贷款多少金额?

答:商户小额贷款最多可贷10万元。个人商务贷款额度不能超过抵押房产价值的一定比例(住房60%,商用房50%),最多可贷500万元。

邮储银行·创业帮手

中国邮政储蓄银行的“好借好还”小额贷款业务,是向单一借款人发放的贷款,贷款对象包括农户、农村个体经营户以及城乡地区从事生产、贸易等活动的私营企业主,个体工商户和城镇个体经营者等微小企业主,用于满足他们的生产经营资金需求,大多数创业初期的人都符合这一借款条件。

邮储银行长沙服务网点

省分行直属支行 85989316 东风路支行 84201602
东塘支行 85710077 五一路支行 84411294
高桥市场支行 84766242 师大支行 88882601

中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA