

N 中国青年报 生活日报 大众网 正观新闻 台海网

春节一过,在北京从业已10年的“90后”姑娘、婚礼策划师庄雅芳就开始忙了起来。近日,来她所在公司咨询的客户就没停过,“有之前婚礼延期的客人希望尽快举办婚礼,也有新的客户也开始筹备举办婚礼”。

婚礼,对于新人来说无疑是一个重要且浪漫的仪式。但受疫情等因素影响,不少婚礼曾被按下了“暂缓键”。

“今年全年都是婚宴预订的旺季。”随着疫情防控政策调整和气温逐渐转暖,一股婚礼热潮正踏春而至,酒店、礼堂等婚宴场地的预订需求日益旺盛,“甜蜜经济”正在不断升温,出现了淡季不淡的景象。

曲折婚礼 曾被按下“暂缓键”

近日,泉州市民张佳(化名)与丈夫刚完成一场推迟了3年的婚礼。张佳告诉记者,她跟丈夫都在企事业单位上班,原本家里人选了日子,准备在2020年年初结婚,没想到突如其来的疫情打乱了所有安排。“当时酒店、婚庆都已经预订好了,后面只能全部取消,幸好亲戚朋友都能理解。”她说,后面家里人又选了几个日子,最终还是因为疫情原因,没有举办。

因为不想办一场“口罩婚礼”,在北京生活的“95后”姑娘黄妍将去年要举办的婚礼延期到了今年。她原本计划在2022年2月22日领证,9月24日办婚礼,到了10月去新疆度蜜月。然而领证前半个月,她被居家隔离。“最终只好将婚礼从2022年9月延期到10月,再延期到今年3月26日。”

“有的新人宝宝都生了,婚礼因为不断延期还没举办成,也有的新人直接说自己不想办了,决定旅行结婚。”庄雅芳遇到过不少历经曲折的婚礼。她告诉记者,疫情下的婚礼总会遇到各种意外情况,比如来参加婚礼的客人会减少,主持人等工作人员也有可能不能到场,“这需要做好多种准备”。去年11月,一场在深圳海边的婚礼在举办前一周,几乎每24小时宾客减少5%,而在距离婚礼5小时的时候,主持人也因小区封控无法到场……

档期爆满 订单排到明年春天

今年又正值“双春兼闰月,结婚好时年”,堪称近几年的“最拥挤结婚季”,“甜蜜经济”持续升温,婚庆市场正在强劲复苏。

“举办婚礼的新人比较多,不光婚宴酒店不好找,我们很多工作人员的档期也不好调,都是要提前确定档期的。现在已经有来预订明年的婚礼策划了,在我们的订单里面,有很多是明年五六月份结婚的新人。”北京一家婚礼策划公司的工作人员告诉记者,因今年的婚礼策划需求相对较大,相关工作人员的调配压力也有所增加。

一位天津的婚礼策划师近来忙得饭也顾不上吃,“领导给我订的午饭,凉了热,热了凉,到了晚饭时间我也没吃上”。

近日,记者走访济南多个酒店、婚庆公司发现,一家公司的婚礼策划已预订200多场,时间预约到明年的三四月份。郑州一家酒店2月份已有上百对新人来咨询,截至目前上半年预订场地的新人也有80多对。

早在年前就已经领证的济南市民小赵和小魏,最近正为办婚礼的事情困扰着。春节假期,他们便一直在选

择结婚的酒店,虽然跑了很多家婚庆公司,但迟迟没有结果。

“比如在5月28日这一天,婚礼摄影与主持人基本上已经被预订满了,当天我们店现在是承接了6家的婚礼策划。”济南另一家婚庆公司的工作人员告诉记者,“过了年之后,店里包括线下自主进店和线上预约的人数与以往相比增长了3倍左右,多的时候一天也有几十场的签单,并且大家的签单周期也缩短了。如今进店的新人只要有合适的日期,基本上都会抢先预订。截至上周,收到的定金已经超过去年三个季度的总和。”

“今年济南应该会迎来一个爆发式的婚礼举办热潮,目前婚宴集中在‘五一’‘十一’期间,以及从现在到‘五一’前的周末。”一家婚礼策划的营销总监侯先生惊喜的是,也有客人预订了周一到周五工作日的婚宴。农历二月二那一天,店里就有4场婚宴,超出了他们的预期。侯先生称,2023年度婚宴已经预订到70%以上,“现在有客人开始咨询2024年五一假期的婚宴了”。

『甜蜜经济』不断升温

最拥挤结婚季 踏春而至



“终于可以拍婚纱照了,我和老公两个人总算可以好好计划我们的婚礼了!”一提到备婚,家住郑州金水区的张女士就满脸兴奋。

百度搜索指数显示,2023年以来,婚宴酒店搜索量同比上涨285%,婚纱摄影搜索量同比上涨126%。所以,除了婚礼酒店预订爆满,想找到自己心仪的婚庆公司需要“踏破铁鞋”,婚纱摄影市场也是一片红火。

北京的婚礼摄影师张磊也有同感。2022年他拍摄的婚礼不超过10

□消费观察

李氏斐从事婚礼策划已有10年。在她看来,前几年追求省心实惠“套餐”的新人很多,现在更多新人追求个性化的婚礼,“他们普遍想要举办一场真正属于自己的婚礼,要自己很轻松、快乐,更在意自己的内在需求、情感抒发”。在她看来,对于年轻人来说,举办婚礼不仅仅是“走一个流程”,而更像“用心办一场难忘的聚会”。

“95后”姑娘高歌起初并不想举办婚礼,她觉得“归于生活的平凡才是浪漫的极致,婚礼只不过是做给外人看的而已”。但在她和老公的长辈看来,一场隆重的婚礼是全家人对她的重视。

几番沟通下来,高歌及其丈夫选择尊重双方父母的意愿,但他们却有自己的想法和要求:避免过

全城热恋 “浪漫经济”生意红火

场,无奈之下只能转做自己的副业——配音师。而今年元旦开始,他所在的工作室平均每天会接到10个订单,档期已排至2024年10月。

“我从业7年了,还没见过这么多的订单量。”张磊说,平时一场婚礼摄像约600元,现在涨到了900元。据他观察,不少前些年受疫情影响取消或者推迟婚礼的新人都想在今年举办婚礼,他所在的工作室2023年以来拍摄的婚礼中,延期举办的婚礼约占70%。

北京某家婚纱店内,到店试婚纱的人数也有所增加。该婚纱店工作人员称,以前试婚纱的客人主要集中在周末,但现在无论周末还是工作日,到店的客人都不少。由于目前客流量较多,该婚纱店还采取了到店预约和限流措施。“工作日到店要提前3天预约,周末到店则要提前1周,我们一天最多

能来30对客人。”该工作人员说。

此外,“甜蜜经济”也带动了珠宝首饰、蛋糕、巧克力、美妆、鲜花等婚庆周边用品的消费。某购物平台的消费数据显示,“浪漫经济”拉动消费复苏,“巧克力”“美妆”“鲜花”等商品搜索量环比都大幅增长。不少黄金珠宝饰品商家也借助婚庆契机,纷纷推出各类促销活动,为刚需的新人提供更多实惠。

记者日前在江西上饶市信江中路批发街看到,婚庆用品批发店里,大红灯笼、大红喜字、拉花糖盒等,把整个店铺映衬得一片火红。因为打上“结婚”标签,不少喜庆用品的价格比普通商品要贵出不少。一位店主告诉记者,在今年兔年春节前后时间段,批发街上7家经营婚庆用品、喜糖、小饰品的铺面生意都十分红火,每个店家都赚得盆满钵满。

婚礼不想“走流程” 年轻人更追求个性化

度煽情,流程简单直接。他们取消了闹洞房环节,也没有订婚车,剪辑了一段VCR想在婚礼现场播放,内容是他们恋爱以来的生活日常。

“我希望来参加我婚礼的人能够在简单温馨的氛围中见证我们的爱情,至于花多少钱,摆多少桌,我都不在意。”高歌说,自己更在乎现场的宾客有没有被照顾得很好,这也是她反复和丈夫沟通的事情。

而黄妍在是否办婚礼这件事上从没犹豫过,她从小就有一个草坪婚礼梦。“那里有蓝天、白云、绿草、气球,最重要的家人和朋友出席我的婚礼,我坐着白色马车出现在他们面前。”一提到即将举行的婚礼,她笑得眉眼弯弯,眼睛也分外有神。

“我参加过很多在酒店办的婚礼,大家坐在餐桌上边吃边看,吵吵闹闹,没有我想象中婚礼该有的庄重和仪式感,我不想让我的婚礼变成一个流水席。”黄妍坚定地想

办一场属于自己独一无二的婚礼,她觉得,草坪婚礼会让亲友对新人有百分百的关注度,这样的婚礼意义更大。

黄妍和丈夫从2021年就开始筹备婚礼,提前一年就订到了满意的草坪场地,关于婚礼的各种设计细节,也已和策划师沟通数十次。对于婚礼的流程和内容,他们也花费了很多心思——提前买了各种各样的糖果进行测评,并询问亲戚、朋友的口味偏好,最终选取了几款饼干和软糖作为喜糖;购买了120张拍立得相纸,供亲友们入场时拍照留念;伴郎还将在现场表演变魔术、跳街舞和唱歌的节目……黄妍的丈夫李凯瑞说:“希望大家在参加我们婚礼的时候,能够感受到我们的心意。”

庄雅芳还观察到,近些年,婚礼的规模有所变化,小型婚礼越来越多,与此同时新人对婚礼的花费更加理性,价格从不是衡量婚礼的最重要标准,最重要的是当天的温度和记忆。