

“十一五”国家重点图书出版工程

如何创办 婚庆公司



编著 茅建民 高永宏
练小月

凤凰出版传媒集团
江苏科学技术出版社



“金阳光”新农村丛书

“十一五”国家重点图书出版工程

我是植保服务能手
我是插秧机操作能手
我是收割机操作能手
如何创办面条店
如何创办卤菜店
如何创办小吃店
如何创办学生小饭桌
如何创办面点店
如何创办糕点店
如何创办茶社
如何创办小旅馆
如何创办足疗店
如何创办美容美发店
如何创办宠物美容护理店
如何创办水果店
如何创办农家乐饭店
如何创办婚庆公司
如何创办小型超市
如何创办鲜花店
如何创办练歌房
我是餐馆服务能手
我是美容美发能手
我是家政服务能手
稻鸭共作赚钱多
机械直播水稻生产关键技术
蝇蛆清洁养殖赚钱多
怎样种青菜赚钱多
草菇周年栽培赚钱多
农村常见病百问百答
反季节无公害蔬菜栽培
我是水稻直播机操作能手

黄鳝规模养殖关键技术
黄颡鱼规模养殖关键技术
罗非鱼规模养殖关键技术
乌鳢规模养殖关键技术
异育银鲫规模养殖关键技术
团头鲂规模养殖关键技术
淡水虾规模养殖关键技术
肉鸽生产关键技术
饲料生产关键技术
肉鸡生产关键技术
蛋鸡生产关键技术
肉羊生产关键技术
养牛生产关键技术
养兔生产关键技术
鸭鹅生产关键技术
反季节平菇 蘑菇栽培技术
反季节韭菜 大蒜栽培技术
反季节西瓜 甜瓜栽培技术
反季节茄子栽培技术

怎样种菜赚钱多
怎样种粮赚钱多
怎样种花木赚钱多
怎样种中药材赚钱多
怎样种茶赚钱多
怎样养蚕赚钱多
怎样种杨树赚钱多
怎样养蟹赚钱多
怎样养牛赚钱多
怎样种食用菌赚钱多
怎样养鱼赚钱多
怎样养鸡赚钱多
怎样养鸭赚钱多
怎样养鹅赚钱多
怎样种果树赚钱多
怎样种牧草赚钱多
怎样养猪赚钱多
怎样养兔赚钱多
怎样养羊赚钱多
怎样种银杏赚钱多

我是手扶拖拉机驾驶与维修能手
我是摩托车驾驶与维修能手
我是汽车驾驶与维修能手
我是木工能手
我是砌筑工能手
我是钢筋工能手
我是混凝土工能手
我是涂装工能手
我是水电工能手
我是装饰装修工能手
胃病百问百答
初为人母百问百答
高血压防治百问百答
中风康复百问百答
孕产前后百问百答
儿童常见病百问百答
肝炎百问百答
避孕孕育百问百答
冠心病百问百答
小儿家庭保健百问百答
优生优育百问百答
常见病中医诊治百问百答
家庭安全用药百问百答
常用中草药百问百答
艾滋病防治百问百答
腰腿痛百问百答

JIN YANG GUANG

ISBN 978-7-5345-5422-3



9 787534 554223 >

定价：3.60元

金阳光

“金阳光”新农村丛书

顾问：卢良恕

翟虎渠



如何创办婚庆公司

编著 茅建民 高永宏 练小月

凤凰出版传媒集团

江苏科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何创办婚庆公司/茅建民等编著. —南京:江苏科学技术出版社,2007.5

(“金阳光”新农村丛书)

ISBN 978—7—5345—5422—3

I. 如... II. 茅... III. 结婚—商业服务—商业经营
IV. F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 026046 号

“金阳光”新农村丛书 如何创办婚庆公司

编 著 茅建民 高永宏 练小月
责任编辑 王达政
责任校对 杜秋宁
责任监制 曹叶平

出版发行 江苏科学技术出版社(南京市湖南路 47 号,邮编:210009)
网 址 <http://www.pspress.cn>
集团地址 凤凰出版传媒集团(南京市中央路 165 号,邮编:210009)
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
照 排 南京奥能制版有限公司
印 刷 江苏苏中印刷有限公司

开 本 787 mm×1 092 mm 1/32
印 张 2.5
字 数 52 000
版 次 2007 年 5 月第 1 版
印 次 2007 年 5 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978—7—5345—5422—3
定 价 3.60 元

图书如有印装质量问题,可随时向我社出版科调换。

建设新农村 培养新农民

党中央提出建设社会主义新农村，是惠及亿万农民的大事、实事、好事。建设新农村，关键是培养新农民。农村要小康，科技做大梁；农民要致富，知识来开路。多年来，江苏省出版行业服务“三农”，出版了许多农民欢迎的好书，江苏科学技术出版社还被评为“全国服务‘三农’出版发行先进单位”。在“十一五”开局之年，省新闻出版局、凤凰出版传媒集团积极组织，江苏科学技术出版社隆重推出《“金阳光”新农村丛书》（以下简称《丛书》），旨在“让党的农村政策及先进农业科学技术和经营理念的‘金阳光’普照农村大地，惠及农民朋友”。

《丛书》围绕农民朋友十分关心的具体话题，分“新农民技术能手”、“新农业产业拓展”和“新农村和谐社会”三个系列，分批出版。“新农民技术能手”系列除了传授实用的农业技术，还介绍了如何闯市场、如何经营；“新农业产业拓展”系列介绍了现代农业的新趋势、新模式；“新农村和谐社会”系列包括农村政策宣讲、常见病防治、乡村文化室建立，还对农民进城务工的一些知识作了介绍。全书新颖实用，简明易懂。

近年来，江苏在建设全面小康社会的伟大实践中成绩可喜。我们要树立和落实科学发展观、推进“两个率先”、构建和谐社会，按照党中央对社会主义新农村的要求，探索农村文化建设新途径，引导群众不断提升文明素质。希望做好该《丛书》的出版发行工作，让农民朋友买得起、看得懂、用得上，用书上的知识指导实践，用勤劳的双手发家致富，早日把家乡建成生产发展、生活宽裕、乡风文明、管理民主的社会主义新农村。

孙志军

（中共江苏省委常委、宣传部长）

目 录

一、婚庆公司综述	1
(一) 创办婚庆公司的条件	3
(二) 婚庆公司存在的风险	6
(三) 婚庆公司的发展前景	7
(四) 婚庆公司服务形式	9
二、婚庆公司的筹备	12
(一) 正确定位	12
(二) 开业准备	13
(三) 公司开张	17
(四) 前期创业	20
三、婚庆公司的经营	23
(一) 经营理念	23
(二) 经营风格	24
(三) 服务水准	25
(四) 服务效果	25
四、新娘化妆	27
(一) 化妆技巧	27
(二) 化妆服务	30
五、婚纱摄影	31
(一) 消费者的需求	32



(二) 婚纱介绍	33
(三) 婚纱选择	35
(四) 新人、新婚摄影	38
六、婚车装饰	46
(一) 婚车选择	46
(二) 婚车装饰	51
七、婚礼过程	55
(一) 婚礼仪式过程	55
(二) 婚礼习俗	56
八、婚庆婚宴	61
(一) 婚宴布置	61
(二) 婚宴菜品安排	64
(三) 婚宴过程	71
(四) 宴后闹洞房	72

一、婚庆公司综述

婚姻是人一生中的终身大事,婚礼更是马虎不得。随着中国人一天天地富裕起来,婚礼的花样也是越来越多,婚庆市场越来越繁荣。一时间,新人的婚庆成为拉动众行业的“经济增长点”,婚庆消费也日益增长,据民政部门统计数字显示,我国每年大约有1 000万对新人喜结良缘,每年因此产生的婚庆及新婚用品消费总额高达3 000亿元。随着婚庆消费市场日趋成熟,逐步形成令人瞩目的婚庆产业链和消费热点,婚庆产业已成为充满了巨大商机和前景的“幸福产业”。婚庆市场的蛋糕越做越大,分蛋糕的人也越来越多。

一组粗略的统计数据显示,每年一个地级市约有6万对新人步入结婚殿堂,平均每对新人会为婚庆服务支付2 000~3 000元,这样算下来,婚庆公司面对的是一个上亿元的大盘子,因此发展前景相当可观。但是,由于婚庆文化还未能深入人心,消费者对于西式婚礼的接受程度并不够高,目前的婚庆市场还处于成长期,此时介入婚庆领域,商家还必须承担起市场培育者的角色。相对而言,对婚庆公司而言,也是一个很好的发展机会。

目前正是第一代独生子女步入结婚的高潮期,他们对个性化婚礼的接受程度较高,而长辈操办婚礼的习惯已经被逐渐打破,此时婚庆公司的出现符合了市场需求,可以说是一种“对口”服务。

与上海、北京等一些大城市相比,一般一些中小城市的婚



庆消费水平较低,进驻的高端商家并不多,通常高端商家只有一些加盟店,而主要是以一些中小型的婚庆公司为主。一般的加盟店,虽然加盟经营的方式需要投资者花费大量加盟费,但是设备、人员培训、店面装修等方面可以一步到位,经营相对比较容易上轨道。由于加盟类型的婚庆公司整体定位于高端市场,服务价格也在其他商家之上,甚至有一场婚礼花费19万元。高端商家的优势就在于对市场上新出现的道具、新兴的婚礼模式,都能依靠自身的优势抢先引进,而且以加盟的方式也更有利于市场扩张。因此,创办婚庆公司有多种形式。目前,在市场上有这样一些类型的婚庆公司,现简单介绍如下:

1. 中档婚庆公司

定位中档的婚庆公司可以说较为符合现在中小城市市场的现状,这些公司大概聘用6~7名员工,出于节省人力成本考虑,公司需要每个员工都是多面手。据调查,一些中档的婚庆公司一般为各项服务标出价格,由新人自主挑选项目,然后搭配组合。这一类公司服务方式灵活,不但承担婚礼策划,甚至还帮助有需求的新人联系熟悉的酒店。中档的婚庆公司应该走提高服务质量的路子。对于婚庆公司而言,口碑很重要,用老顾客联系网来进行营销更加有效。另外,服务中的专业性和经验不可缺少。公司运作中服务最重要,一旦出了差错给新人带来不快,对公司的信誉会产生极大的负面影响。

2. 小型婚庆工作室

小型的私人工作室,像个家庭小作坊,缺乏资金但又懂得一些“技术”。小型工作室成本低、人员少,运作方式简单,提供的产品和服务定价都不高,一般一个业务就几百元,收入远不能和正规公司相提并论。但是投资者可以借此先积累经验

和人气,为以后扩张打好基础,经营风险较小。同时,价位低,又有较好的服务,可以瞄准普通百姓人家,倒也有相当大的市场。

(一) 创办婚庆公司的条件

对于开设婚庆公司,要关注的一些投资分析包括以下几个方面:

1. 资金

目前,开办一家中等规模的婚庆公司,需要投入的注册资本金大约为 10 万元,再加上添置一些道具器材、聘请工作人员、房租等,总共大约需要 20 万元资金。对于经营时间较长的公司,设备需要时常维护、更新,据一家公司介绍,从 2000 年开业至今,他们已经投入了几十万元用于设备维护。而像“上花轿”等这样的高端加盟店,则需要更强的资金实力,除了十几万元的加盟费外,还要购买高档的设备、器材,累计下来,前期投入大概需要 50 万元。这里讲的大量投资,是指包括婚纱摄影影楼的投入,这种投资包括固定资产投资、设备投资、人员工资等。而一般的婚庆公司可以与专业婚纱摄影影楼建立协作关系,不必自己开影楼,自己主要负责婚礼策划、婚礼主持、婚礼摄影等服务。

小型婚庆工作室的投资相对较少,房租是主要投资,其次是必备道具器材,据调查,有人起步资金仅 1 万余元。因为房租可以分月、分季节付款。

2. 经验

做婚庆服务不仅需要资金投入,更重要的是“懂行”,即对当地的婚庆风俗有深入了解。现在绝大多数婚庆公司的负责人在开办公司前大多从事与婚庆相关的行业。婚礼并非一个



简单的仪式,一些专业术语、市场情况、运作方式等都要学习,对于一些婚礼步骤与禁忌等更是要了如指掌。婚庆公司承担的可是人生大事,稍有差错,不仅造成新人一生的遗憾,更糟的是毁了自己辛苦建立起来的名声,所以外行人想介入还是应该先做足功课。有不少成功者就是先在婚庆公司当打工仔,以后自己创业发迹的。正如俗话所说,不吃苦中苦,难做人上人。

经验不是天生就有的,是靠不断积累的;时代在发展,要学的东西是没有止境的。

3. 社会关系

婚庆服务现在已经成长为“一条龙”产业,作为婚庆公司一定要与上下游公司联动,才能将婚礼完整地承办下来。比如,有些新人需要租用婚车或预订酒店,婚庆公司就要及时提出合理建议及服务。有些婚庆公司还与酒店、花店等商家形成良好的互利关系,双方会互通新人有关信息,这样就解决了客源问题,争取到更多的商业机会。

4. 员工

婚庆服务业的人员肯定需要具备较高的素养,如果婚礼当天因为现场协调问题而发生争吵,破坏了喜气,那可能成为当事人一生的遗憾。所以公司在进行员工招聘时,应多在素质和性格上多做考量,尽量聘用耐心细致、具亲和力的员工,这样工作起来会更加顺手。

婚庆公司的业务骨干主要是两种人,一是婚礼主持人,二是婚礼全过程策划人。婚庆公司要在当地做出影响,形成品牌,一定要有称职的婚礼主持人和策划人。婚礼主持人也称司仪。

婚礼主持人从事的是高尚的职业,其水平高低会给新人

和亲友留下难以忘却的印象,因而也是婚庆公司的无形资产。婚庆公司老板要想培养品牌的主持人,可以从两个方面考虑:一是创造机会让主持人参加培训和大赛,争取获取名次,从而提高知名度;二是从外地聘请知名度高的主持人,或聘请当地电视台的主持人兼职。

总之,婚庆公司老板要将稳定主持人、策划人的人心作为头等大事,不可掉以轻心。可以说,婚礼主持人好比一台戏的主角,没有主角,这台戏还怎么唱呢?或者主角滥竽充数,这台戏还能唱好吗?

据报道,有一位婚庆公司培养了一名外国留学生当婚礼主持人。这位留学生用双语主持,虽然有时中文说得洋相百出,但烘托了气氛,取得了效果。后来,婚庆公司老板将这位主持人专门推荐给文化层次很高的新人(当然其亲友的文化水平也比较高),作为自己的王牌之一,在当地形成了特色和影响。



5. 利润空间

据多家婚庆公司负责人介绍,现在婚庆市场利润为20%~30%,比较好的时候可以达到50%。可见,相比其他行业,婚庆公司的利润空间还是很大的。按照目前市场上婚庆公司的经营模式来看,其主要的利润来源还是场地布置这一块。

此外,婚庆市场目前尚未出现领军企业。很多婚庆公司做的还是“一锤子”生意,做完一单是一单,因为新人们的结婚大事也就一生一次。这导致了婚庆商家主要靠“体力”而不是品牌来赚钱。而在北京、上海等大城市,婚庆公司走的是品牌路子,重心放在打造品牌影响力,利润出在具有创意的策划、创新形式的服务费用。

（二）婚庆公司存在的风险

从事婚庆公司，还存在着一些风险，创业者必须有清醒的认识。这些风险主要包括：

1. 市场尚需培育

目前，婚庆市场尚属成长期，在带来无限商机的同时，也隐藏着不少投资风险。对于婚庆服务行业来讲，客源是最重要的，在消费群体还没有成长起来之前，瓜分市场蛋糕的人却越来越多，势必出现相互淘汰的局面。老公司已经有了自己较为稳定的关系网和客源，占据了竞争优势，新手上路难免比较吃力，因为客源稀少而导致被淘汰的可能性相对较大。

2. 同质化严重

个性化的婚礼是未来的趋势，谁能用富有特色的服务吸引新人，谁就能在市场上站稳脚跟。比如，在上海，已有草坪婚礼、游艇婚礼、别墅婚礼等多种形式。而在调查中发现，虽然现在大部分的婚庆公司在营销中都在强调自身的特点，但真正有特色的却不多。除了少数几家婚庆公司比较独特之外，其余的公司都只是强调自己的设备有何特色、价格有多合理。事实上，一旦同质化严重，必然导致竞争力下降，经营风险也就增大了。婚庆公司只有在业务创新、个性经营上下功夫，才能从根本上提高竞争力。

3. 淡旺季明显

对于婚庆这种季节性明显的行业，如何进行季节性调节也是婚庆公司必须重视的问题。就现有婚庆公司的情况来看，还没有哪一家公司专做婚礼服务，绝大多数都综合开展了公司开业、生日礼仪服务等业务。因为一年中总有结婚淡季，如夏季，仅靠婚礼服务的收入远远不够支撑一家公司的运营。

(三) 婚庆公司的发展前景

首先,对中国婚庆行业的现状以及一段时间里的发展趋势做一个分析。有一个权威机构调查分析了一组数字:全国有接近1 000万新人登记结婚;新婚人群中,愿意把结婚计划费用的31%用于婚礼消费。那么全国每年因为婚礼而产生的消费,一种调查结果是2 500亿,一种调查结果是3 000亿,还有调查结果超过3 000亿的。光是婚纱影楼就能达到200亿。调查结果显示,每位新人用于结婚消费为8万~20万人民币。还有一组数字同样令人惊讶:20世纪80年代中后期,是我们国家建国后生育的高峰期,人口的出生率达到了21%。很简单地想一想,这一大批多为独生子女的婚育人群,开始陆续进入婚龄,这将给婚庆行业带来巨大的商机,对婚庆行业来说是很好的发展时期。有人预测,2007年北京将有超过12万对的新人登记结婚,至少有一半新人用各种方式举行婚礼。每位新人用于婚礼消费,比如说包括婚纱摄影、婚庆婚礼的服务、服饰、婚宴将不低于5万元。各大媒体都报道过这件事情,预计北京的婚庆消费将超过30亿人民币。这说明了婚庆行业是令人瞩目的,婚庆产业将有巨大的商机。跟巨大的商机和需求相比,我们冷静地审视一下这个行业,无论是在产业规模、服务水平,还是品牌的号召力,都远远不能满足需求。笔者曾做过调查,2006年城镇有超过八成的新人得到专业婚庆公司的服务,其中大约有10%的人对婚庆公司表示基本满意。我们认为,婚庆服务行业发展空间不是很小,而是巨大。婚庆公司的利润增长点不是太少,而是太多;能够满足婚庆服务的机构不是太多,而是太少。作为婚庆领域的朋友们,是大有“钱”途的。



目前,婚庆公司的发展有如下几个特点:

第一个特点是以婚礼服务为龙头的婚庆产业链初步形成。大家都能够看到,婚庆公司以婚礼为产业龙头,这样就形成了一个巨大的产业链。

第二个特点,大家也都看到,也能够感觉到,中国人从过去关注吃,到现在更多地关注房和车,这是物质层面消费水平的变化。许多年轻人的婚礼已从物质层面转向文化层面,这是婚礼形式的巨大变化。在行业的发展当中有几个瓶颈:一个是行业发展缺乏规范行为,在很长时间内缺乏规范。第二个是缺少新意,缺少创新,缺少新的理念,缺少满意的服务。在经营的过程中会经常抱怨谁家低价竞争。那么这个应该说正是由于婚庆这个行业缺少创新、新的理念而形成的。所以现在婚庆公司的发展只能靠低价去竞争。之所以要压低价格,是因为婚庆行业发展得不够好、不够新。

婚庆行业委员会从2006年接受了国家民政部的委托,正在制定一个规范,这涉及到婚庆行业的方方面面,包括标准、考核、安全等许多方面。这个标准的制定、推出和实行,将推动婚庆行业更健康地发展。

目前,婚庆行业的发展中职业越来越细化。随着行业的发展,这个行业分工将细化,将出现很多市场呼唤的行业职业者,比如说职业的督导者、行业的仲裁者、行业的组织师。而婚宴会向更大的规模去延伸,而且服务质量的不断提升是我们共同努力的方向。这是对未来发展趋势的预测。

第三个特点是多种体制结构的并存,竞争激烈,在竞争的同时促进行业发展,为消费者带来实惠。还有一个预测,主题婚礼将成为未来短时间的潮流,多种婚礼文化的融合,婚礼的形式、内容更加丰富。个性化、多样性成为婚礼的必然趋势。

通过这样的分析,可以认定,婚庆行业将是一个充满生机的朝阳产业,有着很广阔的发展前景。

(四) 婚庆公司服务形式

婚庆公司是为新人办喜事提供服务的专业组织,是“笑”的天使,是“喜”的工厂。

笔者在调查后发现,城市、农村婚礼的形式不同,婚庆服务的组织名称、服务内容和形式也不一样。但有一点是共同的,婚庆公司提供了笑与喜,也得了名与利。

1. 组织形式

城市有专门为新人拍摄婚纱照的专业影楼,有不同档次的宾馆饭店,有专门为婚礼全过程策划、服务的婚庆公司。婚庆公司有专门的经过装潢的办公营业场地,并且挂上有特色的招牌。婚庆公司与影楼、饭店有业务的联系,都是婚庆产业链中的重要环节。



农村的组织形式并不像城市这样有专门的办公地点,也并没有取一个什么专业店名,而是称为“乐队”,业务联系主要在自己家中,也有不少是在给一家操办婚礼中就有人主动来联系日后多场次的婚庆事宜。

2. 城乡婚庆形式

城市年轻人结婚,都是双方父母、亲朋好友共聚一堂,酒杯共装吉祥,笑语齐送祝福,不但给婚礼造势,也融洽了双方亲朋好友之间的关系。这真是千里姻缘一线牵。

农村因新娘、新郎居住地有一定距离,再加上几千年的习俗,婚礼是男方办男方的,女方办女方的,男方到女方家抬嫁妆、接新娘。

正是因为城乡婚庆形式不同,因而也就造成了城乡婚庆

服务的组织和形式的差异。农村劳动力转移、婚礼排场的攀比，催生了农村的“乐队”。

3. 农村婚庆“乐队”的服务内容与形式

本书以介绍城镇婚庆公司筹办、开业、各种服务为主，这里重点介绍具有农村特点的“乐队”的服务内容和形式。

(1) 组织形式 农村“乐队”有一人共管，协调吹奏乐队、车辆运输、烹饪与餐具服务等几套人马，而且乐队中多数一专多能，能吹能唱，会烧菜，会开车，更能卖力气。这种组织形式灵活多变，质优价廉。

(2) 服务内容 “乐队”的服务是多方位的，红喜事、白喜事都能提供服务，只是吹拉弹唱的曲名、节奏不同而已，烹饪的菜肴也有些差异。正是这种多功能服务的“乐队”的出现，既解决了农村劳动力不足的矛盾，更重要的是都市的婚礼喜庆场面也经过嫁接在广袤的农村大地生根开花。

(3) 服务过程 以婚礼服务为例，“乐队”一般由男方家邀请，婚礼当天上午，“乐队”从男方家出发，吹奏“喜洋洋”的乐曲，引来众人观望。一进女方家村头，乐曲再次响起，既引起村民观看，又通知了女方家人迎接。午饭后，“乐队”再次起乐，先是将女方家的嫁妆搬上车，运往新郎家，然后择时鞭炮齐鸣，再次奏乐，迎新娘上车启程。婚车进男方村庄，又是乐声大作。笔者在参加农村亲戚婚礼时发现，“乐队”的卡车车头绑了一把筛子，便好奇地询问，原来是象征多子多福的意思。

男方家亲朋好友酒足饭饱之后，便是观看“乐队”的小型节目表演，众人欢声笑语不断。

男方家的烹饪、餐饮服务(包括提供餐桌、餐具)也可以由“乐队”提供服务。两路人马，各司其职。这两路人马是松散