

天涯,在很多人心目中是浪漫的代名词。从“海内存知己,天涯若比邻”,到“爱你到天荒地老,陪你到天涯海角”。这就是三亚的魅力。

有着“浪漫天涯”之称的三亚，每年都迎来上千万名中外游客，其中很多人是抱着“爱情朝圣”的心态在这里酝酿甜蜜，编织浪漫，走进婚姻殿堂的。

从十几年前发源于三亚的天涯海角国际婚庆节,到最近几年频频举行的重量级婚礼,婚庆,已成为三亚旅游度假市场一个重要的板块,一个重要的增长极。如同到“三亚过年”一样,到三亚拍婚纱,到三亚结婚,不经意间也成为一个新的时尚。

从集体婚礼到“目的地婚礼”

矗立在三亚市天涯海角景区的“天涯”和“海角”石刻，是三亚的标志性景点之一。16年前，在石刻前的一场集体婚礼，吹响了三亚“浪漫经济”的号角。

1996年11月18日,50对国内外情侣汇聚天涯石前,举办集体婚礼,这就是首届天涯海角国际婚庆节。此后,几乎一年一度的婚庆节已成为三亚旅游界人士所津津乐道的旅游文化品牌。

每年冬季，三亚的这场集体婚庆活动都备受关注。后来，参加活动的不仅有新婚夫妇，还有银婚、金婚甚至钻石婚夫妻。手挽手面向大海宣誓的不仅有中国人，还有来自数十个国家、不同皮肤、不同年龄段的国际友人。

然而,一晃 10 多年过去了,参加婚庆节的新人从几十对增加到上百对,但是,天涯海角婚庆节只停留在节庆活动的层面,并没有产生产业化效应。

不可否认,婚庆节为三亚树立了婚庆品牌形象。天涯海角婚庆节已成为三亚婚庆度假市场的一个品牌,一种符号。可这种宣传推介手段并没有转换成市场推动力,没有推动三亚形成婚庆度假产业链。这么多年来,三亚在婚庆市场上所做的工作可以归结为一点,那就是“前期市场推广”。

三亚市旅旅游协会秘书长谢祥项说,当时,相关行业参与度不够,婚庆产品单一,产品开发停滞不前等问题突出,三亚各相关行业并未主动出击,整合市场,一直坐等收成。

一直到2008年,一场名人婚礼成为三亚“浪漫经济”转型的强力推手。

北京奥运会过后,体育明星的动态成为世人关注的焦点,男子体操全能冠军得主杨威与杨云传出婚讯。已经举办 10 多年集体婚礼的天涯海角景区抓住机遇,向杨威杨云发出邀请,筹划在天涯海角举办一场颇具浪漫特色的世纪婚礼。

2008年11月6日,杨威杨云的婚宴在三亚阳光大酒店举行,这场名人婚礼是三亚接待高端婚庆活动的标志性事件。而三亚也借这场婚礼,向世人展示了其打拼婚庆度假市场的模版。这场活动让三亚婚庆产业名声大噪,此后,世人都知道三亚可以举办集体婚礼,也可以举办浪漫、豪华的高端婚礼。

如同到“三亚过年”一样,到三亚拍婚纱,到三亚结婚,也已渐渐成为一个新的时尚——

美丽三亚编织“浪漫经济”

本报记者 张譙星



三亚美丽的海边风光和现代化城市建筑,为新人的婚纱照提供了丰富的外景选择。



浪漫的热带风情,让新人的结婚照 POSE 也变得浪漫起来。

本版照片均由本报记者 苏建强 摄

上,非常可观。

总部位于北京的 **Idoldo** 结婚网创始人、资深婚礼专家杨艳说,旅行结婚是欧美及日本非常流行的婚礼形式,新人不再将婚礼举办地局限在家乡,而是邀请亲友飞到旅游胜地参加婚礼并旅行度假,从目前的发展态势来看,三亚已经走在了中国目的地婚礼市场的前列。得益于得天独厚的地理位置、宜人的气候和旅游资源,三亚正在引领着中国婚礼结婚的时尚。杨艳说,像国内很多先进的婚庆策划机构一样, **Idoldo** 结婚网目前也已经在三亚设立分支机构。

从2008年到现在,三亚正式进军目的地婚礼市场不到4年,但三亚婚庆市场的发展超出常人想象,用“直线增长”来描述有过之而不及。

三亚市旅游协会最新统计数据显示,2010年,三亚接待的中高端婚庆活动为100多场。到了2011年,这一数字飞增至400场,增长率达300%。而去年,这400场中高端婚庆活动所带来的旅游、餐饮收入以及婚庆活动相关产值便已接近1亿元。

专业协作追求个性化

在一座装饰得五彩缤纷的礼堂里,数十

名嘉宾面向大海而坐。鲜花搭成的婚礼门下,一对新人以碧蓝的大海和远方的小岛为背景,浓情对视,深情地说出了“我愿意”……这就是很多人梦寐中的三亚滨海婚礼。

6月3日,亚龙湾万豪度假酒店举办的一场婚礼令人印象深刻。记者注意到,从婚礼流程设置、音乐衔接、主持人串词各个环节,所能呈献给游客的婚礼模式已比较成熟。而这种流畅的婚礼操作模式离不开背后团队的专业化配合和精细分工。

许伟是我省首个获得国家人力资源部门认定的注册婚礼师,2005年,他看准了三亚婚庆市场,从酒店业跳槽组建了三亚爱之旅婚礼公司。他说,现在,酒店、婚庆公司、摄影摄像机构等都已经逐渐有了明确的分工,各司其职,效率很高。

目前,酒店是三亚目的地婚礼市场的主角,婚庆公司扮演着供应商的角色。许伟说,为了打造一流的婚礼策划团队,每家婚庆公司都会聘请专业的婚礼主持人,甚至特聘独家签约的主持人。有些婚庆公司会与专业的摄影摄像机构配合,而有些婚庆公司则拥有自己的团队。“每年,我们都会派主持人、摄影师等到北京培训,带回先进的理念,提升团队的整体水平。”

三亚高端酒店也毫不逊色,不仅配备了目的地婚礼市场营销专员,还纷纷抽调餐饮、会议、礼宾、工程等部门的骨干力量组成婚庆接待组,并集思广益,推陈出新,不断更新婚礼接待形式。

银泰、丽思卡尔顿等酒店还主动策划“骑行婚礼”、“海底婚礼”、“游艇婚礼”等个性化十足的婚礼形式,迎合“80后”新人的需求。曾在银泰酒店参加“骑行婚礼”的深圳新郎赵小兵告诉记者,比起豪车和排场的婚礼,他们更看重一场自己参与设计,能回味一生的浪漫婚礼,而三亚恰能满足他们的需求,带来别样的甜蜜。

突破制约谋求新市场

有了上门的生意，也有了专业的团队，三亚的婚庆度假市场是否已经成熟了？

“三亚目的地婚礼产业还处于快速发展的初期阶段。”三亚爱之旅婚庆策划师许伟认为,目前三亚的婚庆度假市场不仅依赖于可举办特色婚礼的高端酒店,更依赖于酒店的客源,市场渠道不够广。而且,由于三亚是目的地城市,必须依靠北京、上海、香港等客源城市婚庆机构来开拓市场,发展也在一定程度上受到制约。

值得关注的是,在内地知名婚庆公司纷纷在三亚设立分支机构的同时,三亚的婚庆公司也主动出击,开始在北京、上海等大城市设立子公司,直接开拓客源市场。

“三亚的‘浪漫经济’还需要突破人才的瓶颈。”三亚市旅游协会会长、银泰酒店营运总经理刘凯强说，在国内，婚庆行业已经是十分成熟的市场，人才济济，而三亚婚庆行业才算刚刚起步，仍缺乏理念前卫、经验丰富的策划师和婚庆执行团队。“吸引内地人才加盟三亚市场是一条路，大力培训现有人才队伍也是重要途径。”

“三亚婚庆相关企业的目光应该更加长远,一方面瞄准成熟的境外客源市场,一方面深度挖掘潜力巨大的内地市场。”Tiddo结婚网创始人杨锐说,三亚可以研究开发出适合俄罗斯等主要客源国游客的婚庆产品,提升三亚旅游的国际竞争力。由于目的地婚礼在内地才刚刚流行,三亚婚庆行业应该紧跟香港等地市场,研究新的市场动态,强势出击,主动引领市场的发展,争做国内的领头羊。

随着暑期的临近,三亚将今年“清凉一夏·三亚度假”夏季旅游推介的主题定为“三亚——婚庆圣地,蜜月天堂”,主打婚庆蜜月度假市场。

“经过多年的孕育和发展,是时候大力开拓目的地婚礼市场了。”三亚市旅游发展委员会副主任唐嗣铤表示,今年,三亚不仅主推六大主题婚礼产品,还将在南京、哈尔滨、香港、台北等 15 个城市开展主题推广活动,和客源地的同行进行交流,形成联动之势,大力推广三亚婚庆度假旅游产品。

(本报三亚6月5日电)

品牌价值55亿 | 国家商标战略实施示范企业

赛龙舟挂菖蒲
一年一度过端午
吃粽子洗龙水
平安健康来祈福
饮美酒唱欢歌
礼送亲朋敬意多

情在端午，礼庆佳节

端午，传统佳节，欢聚时刻。

平日里忙碌的你们或许忽略了为尊敬的领导，敬爱的长辈，亲爱的朋友，深爱的家人送去关爱与祝福。那么在佳节此刻，就让海口大曲代你为他们送去深深情意吧！

传统佳节，传统名酒海口大曲，真情好礼，共庆佳节。

- 海口大曲，传统名酒，海南著名品牌，被誉为与海南“四大名菜”齐名的“一大美酒”。
- 海口大曲，全国八位顶级白酒专家鉴定认可推荐产品。
- 海口大曲，海南2010-2012消费者喜爱产品。
- 海口大曲，2010年博鳌国际旅游论坛指定用酒。

海南椰岛（集团）股份有限公司荣誉出品

VIP订购热线：6653 2988 151 0899 8888