

三亚多措并举提升推动“旅游+婚庆”产业迈向新蓝海 浪漫鹿城做大“甜蜜蛋糕”



7月18日,2017 三亚全球婚礼蜜月岛屿论坛开幕。

鹿城驶向幸福新蓝海

一组数据令人振奋:三亚婚庆旅游产业发展势头强劲,2016年该市“甜蜜产业”营业收入超80亿元,同比增长9.2%,占旅游总收入的24.8%。在此带动下,三亚涉及婚庆旅游产业业务的企业增长至近千家,较2015年增长21.2%。

“甜蜜产值”与行业经营主体双双高位增长,透露出鹿城的浪漫事业呈现利好发展趋势。

三亚市婚庆旅游行业协会会长许伟感同身受。“2016年,三亚共接待婚纱摄影客人超30万对,同比增

长8%;举办婚礼2200余场,同比增长10%;蜜月度假客人超20万对,同比增长15%。”许伟介绍,自2012年起三亚婚庆产业产值以每年10%的速度增长,“旅游+婚庆”等产业呈现健康发展态势。

近年来,三亚提出“爱TA就带TA到三亚”的婚庆旅游宣传口号,凭借独特的自然资源优势,以及丰富的旅游产品、舒适的旅游环境,吸引着世界各地的新人、情侣来此蜜月旅行、举行婚礼、拍摄婚纱照。如今,鹿城街头、景点酒店中,每天都有不少身着婚

纱、西服的新人取景拍照,逐渐成为一道独特的“甜蜜风景”,丰富着城市的文化与内涵。

甜蜜产业蒸蒸日上,旅游淡季中亦有所体现。正值酷暑7月,三亚大小洞天的景区里却热闹非凡:水天一色的临海游泳池边,数十对新人同时开拍,泳池的对面传来摄影师们此起彼伏的拍摄指令;岸边的椰林中,化妆师、道具师正紧张地进行拍摄准备工作……

“我们结合婚庆产品,助推传统景区升级转型,通过与婚纱摄影机构合

作,在景区内打造婚拍基地,为新人提供‘一站式’服务。”三亚大小洞天景区相关工作人员介绍。

产业升级,行业繁荣。数据显示,目前三亚婚纱摄影机构超过500家,婚礼策划公司超过30家,婚庆行业从业者近万人。“婚庆产业发展逐渐成势,除了婚礼策划、婚纱摄影等核心业务外,酒店、景点景区等涉旅企业也纷纷试水,婚庆主题产品愈加多元。”许伟说。



中国传统婚礼展示。

婚庆旅游业务,发展比较完善,三亚婚庆旅游整体营销不足,发展面临巨大压力。”许伟透露。

三亚市旅游委主任樊木亦表示,三亚婚庆产业发展还面临着专业人才匮乏、市场定位不明确等问题,亟待建立起综合性、科学性的婚庆旅游产品体系,细分市场、精准营销,提升旅游产品专业化程度,以此满足不同消费人群的需求。

国际视野下的甜蜜困惑

去年,三亚婚庆旅游产值占全市旅游总收入的1/4,甜蜜事业发展不容小觑,但这也意味着将对行业发展提出更为规范的要求,激励着该市涉旅行业人员展开进一步思考。

“启蒙早,发展慢。”这是不少业内人士对三亚婚庆产业的评价。“上个世纪80年代,在三亚亚龙湾酒店便出现了婚庆产业萌芽,但那时仅是零星接待,更没有专门的服务企业,基本为游客自发组织。”三亚市旅游委相关负责人认为,婚庆产

业渐成规模,是在国际旅游岛建设背景下实现的,2010年后该市陆续启动一系列婚庆旅游宣传推介活动,“甜蜜事业”开始崭露头角。

“甜蜜事业”发展尚短,意味着行业有待进一步规范、完善。“目前婚庆产业仍处于初级阶段,很多小的、作坊式的摄影工作室缺乏行业监管,婚庆配套服务基础设施相对不足,产业环境有待优化。”许伟说。

此外,亦有人提出疑虑:“三亚诸多旅游景区、度假酒店、婚庆策划公

司、婚纱摄影机构等纷纷试水‘甜蜜产业’,业务存在着交叉重叠,无法形成有效的婚庆旅游产业链,如何实现资源有效配置?”

眼下,三亚婚庆行业内部管理存在诸多难题,但同时另一方面亦不容忽视:竞争。激烈的竞争压力,来自于国内外主打婚庆产业的城市,如何在国际坐标下拔得头筹,成为该市“甜蜜产业”从业者的重要考量。

“巴厘岛、普吉岛、马尔代夫、济州岛等地自上世纪60年代就已开始

打造婚庆旅游新格局

近日,一项有益尝试,助推三亚“甜蜜产业”打开新格局。6月6日,该市出台全国首份婚纱摄影行业标准合同——《三亚市婚纱摄影标准化合同》,首次规定婚纱摄影专属保险,并在该市域范围内全行业全面实施,着力塑造三亚婚纱摄影口碑和形象。

“以法律手段保障行业有序发展,进一步保障消费者和商家的合法权益。”许伟介绍,若出现婚纱摄影行业中的违法违规经营行为,三亚旅游警察还将予以依法处置。

法律护航行业发展,行业内部也自行加压。“要分享‘甜蜜蛋糕’,我们

也通过行业内部自行加压,着力提升服务品质、推出特色产品,开展一系列标准化建设。”三亚微奢婚礼文化发展有限公司总经理李玉丽说。

半山半岛洲际度假酒店高级婚典经理刘淼对行业推行标准化建设深表认同,“一方面通过标准化建设统一标准,同时也结合自身资源优势,推出高端定制产品,以精细化服务做出差异。”刘淼说。

三亚涉及婚庆旅游的企业众多,如何有效配置资源成为关键。

中国社工协会婚庆行业委员会总干事史康宁认为,“如何抓好年轻人的心,把握住年轻市场”将是未来婚庆产

业发展的“重头戏”。在这个过程中必须整合资源,注重产品研发的体验性,把握产品研发的差异化,满足趣味性、便利性、订制性、感知性等诸多内容。

与此同时,婚庆旅游从业者水平参差不齐现象也受到了三亚涉旅部门高度重视,在其近期发布的调研报告中明确提出,将开展婚庆细分行业的培训,鼓励和扶持三亚高校开设专业技能班,为该市储备婚庆旅游后备人才。

“长期以来,婚庆旅游被作为重点新兴行业进行培养和扶持。”海南省旅游委发展与市场处处长谢秋雄透露,当前海南正借助国际旅游岛建设和全

域旅游示范省创建工作的契机,大力推进婚庆旅游供给侧结构性改革,不断丰富和延伸婚庆旅游产业链,力图将婚庆旅游打造成旅游产业的一张靓丽名片。

不仅如此,更多的创新举措已在酝酿之中。“我们将积极开展国际婚庆旅游大型活动,整合旅游文化资源,并探索建立婚庆旅游综合互联网营销平台,打造婚庆旅游APP以及天猫旗舰店。”许伟表示,三亚正着力通过“互联网+”的模式打通国际市场,拓展营销渠道,并争取“全国新人24小时”海南岛登记结婚政策,多举措做大“甜蜜蛋糕”。 (亭亭)

三亚市旅游发展委员会主任樊木: 打造婚庆旅游名片,助力“旅游+”产业升级

“三亚婚庆旅游有得天独厚的资源优势,做好‘甜蜜产业’文章,三亚大有可为。”在2017 三亚全球婚礼蜜月岛屿论坛上,三亚市旅游委主任樊木表示,三亚将努力将婚庆旅游打造成鹿城旅游产业的一张靓丽名片,助力三亚旅游产业转型升级。

炎炎7月,三亚正值盛夏,却抵不过三亚游客愈发蓬勃的热情。无论是海边、沙滩,还是乡村田野,到处都是游客的身影,处处是身披白纱的美丽新娘,笑靥如花,其乐融融。“三亚是一个‘人在城中,城在景中’的美丽城市,每年接待大量游

客。”樊木说,三亚的美景让无数人心驰神往,而婚庆产业作为旅游市场的新兴旅游产品,在三亚具有极大前景。

在樊木看来,随着“90后”逐渐踏入婚姻殿堂,以及旅游婚礼消费意识的觉醒,发展婚庆旅游产业,三亚大有可为。数据显示,2016年三亚接待婚纱摄影新人超30万对,年产值超过80亿元人民币。

三亚发展婚庆旅游产业的最大优势,还在于她拥有更广阔的市场。“三亚不仅拥有沙滩、海景、独特的民俗,还拥有适宜的气候,可常年举行室外婚礼。”樊木说,除了

辐射国内市场,三亚更可凭借自身的区位优势,辐射东南亚及印度市场。

樊木透露,作为国内首个开创目的地婚礼营销的城市,三亚先后举办多种独特有趣的活动,宣传推介三亚的优质资源与优质服务,激发三亚婚庆旅游的新活力。目前,三亚已有60家五星级婚礼酒店,30家婚礼公司,超过1万名婚庆行业从业人员,“一流的服务甚至吸引了国内外诸多影视大腕在三亚举办婚礼”。

樊木特别指出,制定行业标准是婚庆产业持续发展的保障。三亚

不仅成立了相关行业协会,更通过协会出台了诸多婚庆行业的相关标准,进一步规范市场秩序,也是国内首个提出“拍摄婚纱摄影不满意可以重拍”的城市,“这直接引起婚庆行业的变革。”

据了解,三亚正进一步整合婚庆旅游资源,同时引进更多大规模的婚庆产业会展、论坛,努力打造成为全球热门婚礼目的地城市。樊木表示,鹿城将以打造全域旅游示范区为契机,推出乡村婚礼、民俗婚礼等更多的特色产品,在丰富旅游产品供给的同时,助力三亚产业升级。 (昭君)

20余国家婚庆产业代表聚鹿城 分享产业发展经验 探讨行业发展前景

7月18日,2017 三亚全球婚礼蜜月岛屿论坛开幕,开幕式后一场亮点纷呈的分享会吸引了海内外婚庆行业的关注。来自中国、印度尼西亚、韩国、日本、希腊、菲律宾、澳大利亚等20个国家及地区的婚庆企业代表结合本地区的发展与优势,就行业前景及发展进行分享与探讨。

“去年三亚共接待婚纱摄影新人超30万对,蜜月度假客人超20万对,由此产生及衍生的旅游消费超过80亿元。”三亚市旅游委主任樊木“抛砖引玉”,对2016年三亚婚庆产业的发展情况进行了介绍。

精心准备的PPT中,翔实的数据展示了三亚婚庆旅游近年来的发展趋势,精美的照片展示了三亚的美景、风光与人文,一幅幅笑靥成为现场最动人的风景,也生动呈现了近年来三亚旅游人财两旺的良好局面。

产业分析既谈优势也说缺陷。“目前三亚旅游正处于转型升级阶段,航班的不确定性和入境航班的不足,也是制约三亚旅游的一大因素。”樊木对婚庆产业的发展倾注了极大的期望,三亚婚庆产业拥有巨大的潜力,且市场秩序越来越规范,越来越多的行业规范出台,将进一步促进三亚婚庆产业的发展,“三亚也将致力于优化婚庆旅游服务,整合婚庆旅游资源,将持续推出特色婚庆服务和产品,为游客及新人打造新型旅游体验。”

三亚婚庆产业的发展,有许多值得思考与挖掘的空间,婚庆产品特色化便是其中之一。

来自非洲塞舌尔群岛的婚庆产业代表黎仁杰对三亚的婚庆服务进行点赞。“三亚高度重视婚庆产业发展,也为之作出了许多努力,包括提供海南黎族独特的婚庆产品。”

黎仁杰表示,塞舌尔群岛被称为“永恒的夏日之地”,除了拥有非凡的美景,为新人提供私人管家的定制服务,也是吸引客源的重要方法之一,“毕竟没有多少新婚夫妇愿意在享受岛屿、沙滩、深海、潜水的乐趣时,还要操心车次、航班、酒店这一类的琐碎事务。”

泰国苏梅岛也是国际热门婚嫁目的地。来自该地的林嘉译说出了苏梅岛长期火爆的“秘诀”。“那是因为苏梅岛有非常多独一无二的产品,沙滩、国际连锁酒店、美食、丛林探险、水上运动等趣味生活体验,

每一项特有的产品都是整个区域婚旅产业的‘加分点’。”林嘉译说,“想像一下,骑着大象漫步丛林海滩,有猴子为你取来椰子,在动物的陪伴下,与心上人在海边山盟海誓,是一件多么浪漫的事情。”

“在高原上举行一场特有的羊驼婚礼,在北海道举行一场温泉婚礼……很多新人希望自己的婚礼是独一无二的。”日本婚庆行业代表工藤慎也结合日本婚庆行业的发展,总结出自己的看法。

“在日本,特色婚礼以期系统化、定制化及不可复制化,深受年轻人的喜爱。”工藤慎也说,为此婚礼公司的婚礼服务内容和模式上必须持续创新,围绕创造感动和贡献的宗旨,以提高婚礼举行率为价值观,结合本地区的优势资源、文化,与同行合作共创,开发出更多具有特色的产品。

一上午的时间,来自不同纬度、不同国度的婚庆企业代表逐一发言,在大家的精彩分享下,婚庆产业的发展脉络渐渐清晰。

“目前中国婚庆产业正处于调整期,但其市场潜力巨大,未来仍然大有可为。”中国社工协会婚庆行业委员会总干事史康宁认为,当前目的地婚礼正趋向流行,中国传统婚庆行业面临重大变革,而“如何抓好年轻人的心,把握住年轻市场”是这场转型升级中需要关注的重点。

史康宁说,未来婚庆产业发展须整合全球资源,在为消费者提供全时全域的目的婚嫁产品的同时,注重产品研发的体验性,关注未来婚嫁主流消费群体的体验,在消费能力上把握产品研发的差异化,尽量满足不同消费能力群体的不同需求,主动在市场上有大作为。(羽萱)



第二十届中国·三亚天涯海角国际婚庆节上,外国游客在景区留影。 武昊 摄
本版策划/肖皇