

2018-2023年中国婚庆市场竞争现状分析与投资战略评估研究报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2018-2023年中国婚庆市场竞争现状分析与投资战略评估研究报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/hunjiehunqing/304982304982.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

婚庆服务作为朝阳产业之一，由于准入门槛较低，参与分割蛋糕的队伍越来越大，行业队伍素质参差不齐。相对于迅速上升的婚庆需求，服务内容和质量都有些滞后，问题常有发生。1. 从业人员素质不高，服务质量参差不齐从婚庆产业发展现状来看，服务质量和行业水平良莠不齐。婚庆服务缺乏严格的衡量标准，从业人员文化素质普遍偏低，很多服务人员不具备从业资格。当前婚庆业存在许多不规范服务形态：例如：婚车不守时，婚车来源复杂；婚典现场布置与约定不符；司仪素质差，靠说脏话、讲黄段子、搞恶作剧活跃气氛，摄像、摄影水平低等。

2. 婚庆市场混乱、行业标准欠缺作为新兴产业，婚庆行业还不是很成熟，存在着缺少服务规范和服务标准的问题，致使婚庆市场较为混乱。婚庆行业没有一个完整统一的行业标准，大量无资质婚庆服务不断损害消费者利益。各婚庆服务行业各自为政，出现从业人员看季节、看客户“漫天要价”现象。同行间相互压价拆台，恶性竞争频频发生。虚假广告，价格圈套在业内流行。诚信问题突出，“红色投诉”的居高不下，将严重影响行业发展。3. 缺乏品牌意识，形不成核心竞争力打造婚庆服务品牌，提高服务质量，才能使婚庆经济做大做强。目前，婚庆行业品牌意识淡漠，缺乏知名婚庆公司，缺乏拔尖专业人才。只有着力打造婚庆服务品牌，突出婚庆活动形式的多样性，将婚庆服务产业以“文化产业”为起点打造一个产业链，同时又深入挖掘婚庆文化内涵和外延，提高核心竞争力，才能使婚庆经济走上理性、健康发展的轨道。

4无行业协会，婚庆行业群龙无首缺乏行业协会也是影响婚庆产业健康快速发展的一大因素。行业协会不仅能制定服务标准，规范婚庆市场秩序，提高从业人员素质；还可通过研讨婚礼流行趋势，及时反馈供求信息，起到调整产业结构、整合行业资源、推动婚庆服务产业多元化健康发展的作用。但是，现在婚庆产业基本无行业协会，婚庆业存在群龙无首的局面。我国婚庆产业健康发展应采取的对策

1重视婚庆文化，提高服务质量 婚庆服务行业要树立形象，必须加强婚礼，婚俗文化宣传，倡导健康婚庆模式。我国婚庆行业普遍存在鼓吹铺张浪费的不良风气，致使不少新人盲目追求高档次，高消费。而有些婚礼形式，内容千篇一律，甚至一些低俗、下流的内容也充斥婚礼。婚庆从业者应杜绝弘扬封建糟粕，大力发扬新时代风俗，倡导节俭、健康、文明、时尚的婚庆文化。鉴于目前的婚庆服务不规范、服务质量差，很多从业人员连基本的从业资格都不具备。严把婚庆从业人员的服务资质关显得十分必要。婚庆业应举办相关的专业培训和考核资格认证，推广婚庆从业人员职业资格培训、考核，颁发执业资格证书。为今后从业者持证上岗做准备。只有大力提高从业人员素质，加强服务意识，才能适应人们对婚庆业要求的不断提高。

2. 建立和实施行业标准，成立行业协会 现在的婚庆收费，所有价格都由婚庆公司自己定。因此，对婚庆行业进行规范管理非常必要。婚庆行业要制定和完善行业规范，制

定统一标准，增强行业透明度，加强行业监督。只有婚庆服务行业标准体系的建立和实施，才能使这个行业走上规范、健康、可持续发展的道路。同时，成立婚庆行业协会势在必行。成立行业协会，一方面可以进行行业自律，更好地规范服务，把市场做大，维护消费者的利益，避免发生坑蒙事件。另一方面可以维护从业人员的利益，提高从业人员的地位，就是让好的品牌亮起来，把黑婚庆挡在行业之外。

3. 创建婚庆产业知名品牌，打造核心竞争力 由于婚庆服务市场鱼龙混杂，以至于因婚庆公司失误给新人们造成遗憾的事件屡见不鲜。在婚庆产业迅猛发展的同时，如何打造中国婚庆用品和服务品牌、引导新人科学、健康、合理的消费，使婚庆经济走上理性、健康发展的轨道，越来越显得重要而迫切。这就要求婚庆产业从业者要努力提高行业经营管理水平，创建中国婚庆用品及服务的知名品牌，提高品牌企业产品和服务。努力整合各类新婚消费服务企业，多元拓展相关行业，以自身优势形成一个产业链，从而打造出核心竞争力。

4. 新人要提高维权意识，保护自己合法权益 规范婚庆市场，除婚庆行业协会、工商部门、消费者协会联合起来共同规范和治理，新人们也应该提高自己的维权意识。首先，要慎重选择婚庆公司。要选择规模大、服务信誉好的公司。其次，要注意防范商家违约，应事先与经营者对违约责任进行约定。第三，新人找婚庆公司一定要就车辆、主持人、收费等问题与其签订详尽的书面协议，签订合同一定要细。第四，选择婚庆公司时要注意查看其营业执照，谨防黑公司。第五，遭遇婚庆公司的暗算，一定要向消协投诉或诉诸法院，不要因为怕麻烦或者觉得不吉利而放弃自己的权利。

预计2017年我国结婚登记人数将达到1,184万对，未来五年（2017-2021）年均复合增长率约为1.91%，2021年结婚登记人数将达到1,278万对。2017-2021年中国结婚登记人数预测

资料来源：公开资料整理

观研天下（Insight&Info Consulting Ltd）发行的报告书《2018-2023年中国婚庆市场竞争现状分析与投资战略评估研究报告》主要研究##行业市场经济特性（产能、产量、供需），投资分析（市场现状、市场结构、市场特点等以及区域市场分析）、竞争分析（行业集中度、竞争格局、竞争对手、竞争因素等）、工艺技术发展状况、进出口分析、渠道分析、产业链分析、替代品和互补品分析、行业的主导驱动因素、政策环境、重点企业分析（经营特色、财务分析、竞争力分析）、商业投资风险分析、市场定位及机会分析、以及相关的策略和建议。

公司多年来已为上万家企事业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者提供了专业的行业分析报告。我们的客户涵盖了中石油天然气集团公司、德勤会计师事务所、华特迪士尼公司、华为技术有限公司等上百家世界行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。我们的行业分析报告内容可以应用于多种项目规划制订与专业报告引用，如项目投资计划、地区与企业发展战略、项目融资计划、地区产业规划、商业计划书、招商计划书、招股说

明书等等。

第一章 中国婚庆产业整体运行状况分析

第一节 中国婚庆产业总况

- 一、婚庆业已成中国新兴产业
- 二、婚庆产业链正在逐步形成
- 三、中国婚庆服务业尚在成长期
- 四、国内婚庆企业迫切需要升级
- 五、高温之下婚庆产业淡中求精
- 六、婚庆团购普及尚需时日

第二节 中国婚庆产业管理规范情况

- 一、婚庆行业亟待标准规范
- 二、婚庆行业将有“国标”
- 三、国家标准将禁用婚礼彩带
- 四、河南着手规范婚庆行业

第三节 中国婚庆产业存在的问题

- 一、中国婚庆行业存在的问题
- 二、婚庆用品质量有待提高
- 三、婚庆投诉大幅上升
- 四、婚庆行业鱼龙混杂现象影响行业发展
- 五、旺季之后婚庆行业面临洗牌

第四节 婚庆产业发展策略

- 一、多行业联手打造婚庆产业一条龙服务
- 二、品牌连锁机构将引领婚庆业发展

第二章 中国婚庆消费市场运行动态分析

第一节 中国婚庆消费市场概况

- 一、婚庆消费面面观
- 二、婚庆市场的非理性消费
- 三、婚庆消费市场待挖掘

第二节 中国婚庆消费走势分析

- 一、中国婚庆消费市场新动态
- 二、婚庆消费市场从传统到个性
- 三、婚庆高峰消费者和商家开始向理性回归
- 四、婚庆时尚品成为消费新热点

第三节 中国婚庆消费应注意的问题

一、婚庆消费市场的五大问题

二、婚庆市场的消费纠纷

三、婚庆消费要注意陷阱

四、婚庆消费存在的八大误区

第四节 中国消费者婚礼消费情况调查分析

一、消费者对婚礼所持态度调查分析

二、消费者婚礼费用构成调查分析

三、消费者婚礼预计花费调查分析

四、消费者选择结婚方式调查分析

五、婚庆的主要项目及费用分配情况调查分析

第三章 中国婚纱摄影市场运行环境解析

第一节 国内宏观经济环境分析

一、GDP历史变动轨迹分析

二、固定资产投资历史变动轨迹分析

三、2017年中国宏观经济发展预测分析

第二节 中国婚纱摄影行业政策环境分析

第四章 中国婚纱摄影市场运行态势分析

第一节 中国婚纱摄影市场运行总况

一、婚纱照整体市场规模

二、城乡的拍照率和拍照花费同比

三、新婚夫妇选择影楼比较看重的因素

四、婚纱摄影市场服务成为制胜法宝

五、台商盯上中国大陆婚纱摄影市场

第二节 中国婚纱礼服市场分析

一、婚纱礼服市场需求分析

二、网上订购婚纱生意红火

三、冬季保暖婚纱市场面临空缺

四、定制婚纱市场看好

五、中国婚纱晚礼服行业出现新变局

六、买婚纱冲击婚纱租赁市场

第三节 中国婚纱摄影行业存在问题分析

一、品牌繁杂

二、服务参差

三、营销保守

第五章 中国婚纱摄影行业营销策略分析

第一节 中国婚纱摄影行业主要经营模式探析

一、小作坊式的经营模式

二、传统影楼的经营模式

三、一站式的经营模式

四、品牌连锁经营模式

第二节 中国婚纱摄影行业发展策略分析

一、构建连锁运营模式，建立标准体系

二、运用异业整合传播策略进行营销策划创新

三、多元化经营，增加利润源

四、整合景区资源

第三节 中国婚纱摄影行业营销策略分析

第六章 中国婚纱摄影行业竞争格局分析

第一节 中国婚纱摄影竞争总况

一、婚纱摄影竞争激烈暗潮涌动

二、婚纱摄影市场竞争与经营思维变革

三、婚纱摄影的竞争由价格转为服务

四、婚纱摄影竞争的8大要素

第二节 中国婚纱摄影重点区域市场竞争分析

一、婚纱摄影市场龙争虎斗

二、恶性竞争使厦门市婚纱摄影行业遭遇“深寒”

三、京城上演婚纱摄影大战

第七章 中国婚纱摄影市场品牌连锁机构竞争力对比分析

第一节 钟爱一生婚纱摄影

一、企业概况

二、企业运营状况分析

三、企业竞争力分析

四、未来发展战略分析

第二节 薇薇新娘婚纱摄影有限公司

一、企业概况

二、企业运营状况分析

三、企业竞争力分析

四、未来发展战略分析

第三节 法国卡罗国际连锁婚纱摄影

一、企业概况

二、企业运营状况分析

三、企业竞争力分析

四、未来发展战略分析

第四节 巴黎春天婚纱摄影

一、企业概况

二、企业运营状况分析

三、企业竞争力分析

四、未来发展战略分析

第五节 新新娘婚纱摄影

一、企业概况

二、企业运营状况分析

三、企业竞争力分析

四、未来发展战略分析

第八章 2017-2022年中国婚纱摄影行业投资前景预测分析

第一节 2017-2022年中国婚纱摄影行业投资概况

一、婚纱摄影行业投资特性

二、婚纱摄影业投资盈利性分析

三、婚纱摄影投资环境分析

第二节 2017-2022年中国婚纱摄影投资机会分析

一、婚纱摄影投资热点

二、婚纱摄影投资吸引力分析

第三节 2017-2022年中国婚纱摄影投资风险及防范

一、技术风险分析

二、金融风险分析

三、政策风险分析

四、竞争风险分析

图表详见正文（FSWJP）

特别说明：观研网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，请放心查阅。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/hunjiehunqing/304982304982.html>