

# Z世代婚禮新主張：有個性、性價比高才更有面子

秋天是婚禮的高峰期，婚慶行業一向有着“金九銀十”的說法。國慶節期間，90後北京女生林琳一共參加了3場婚禮，婚禮“主角”分別是前同事、大學師妹和童年伙伴。“三場婚禮分別在草坪、民宿和藝術中心舉辦，草坪那場居然還安排了抓娃娃機，就像是一場遊園會，很有參與感。”林琳說。

隨着90後、95後日漸成為婚嫁的“主力軍”，備婚的各個環節，日益彰顯出年輕人的個性、喜好乃至審美趣味。根據《2021中國結婚消費新常態用戶行為洞察報告》，90後、95後反對流程繁瑣、形式主義的婚禮，對婚鬧等結婚陋習也堅決說“不”，他們更注重享受結婚過程中的幸福體驗，消費傾向正在趨于理性和“有度”，63%的90後、95後注重消費性價比。

對於業內創業者來說，年輕人的個性化需求，也正在鋪開婚嫁行業新的市場想象。

“百萬大場”少了，個性化婚禮多了

“我們從2014年開始做婚禮攝影，那時婚禮還都注重排場，遇到‘百萬大場’是常有的事，現在就不多見了。90後、95後年輕人辦婚禮，更講求實際、個性，不少人會選擇老洋房、咖啡館這樣的小型場地。”在廣州創辦留時電影工作室的盧軼文說。

林琳參加過一場在西餐廳舉辦的婚禮，“餐廳面積不大，可附近有一片湖，坐在室內就能看到蘆葦在風中搖動，室內又全部用金色、桔色裝飾，非常有秋天的感覺。後來這兩種顏色也用在了我自己的婚禮上，氛圍很溫馨”。

“自己做主”是林琳為婚禮定下的基調，“場地早就定下了公司附近大廈的陽光廳，現場有一道長長的階梯，既有儀式感、方便拍照，還能省下搭臺的費用，我已經留意很久了，家人也很喜歡。至于婚禮其他環節，能DIY的我都自己動手了，司儀也是請朋友客串的”。

90後杭州女生阿寶用“田忌賽馬”來形容自己的備婚策略：“錢要花在刀刃上，婚禮只要在細節上有特色，就是成功的，最關鍵是要‘小錢大用，大錢慎用’”。

具體來說，在婚慶公司、婚禮場地等大額支出上，阿寶態度較為謹慎，“我先在一家綜合評價尚可的婚慶公司選了中低檔價位項目，又在朋友推薦下定了風景區的小



型場地，一共花了不到5萬元”。

請柬、桌卡、新房裝飾、背景板這些成本較低却相對容易出彩的物品，才是阿寶的備婚“重頭戲”。“背景板、迎賓牌、人形立牌、喜糖盒都是我自已設計圖案後在網店定制的，婚禮當天，親友遠遠一望，就知道是我的婚禮，部分婚品典禮之後還可以裝飾屋子，將婚禮的回憶保留下來。”阿寶說。

林琳婚禮上的不少小配件，也購于電商平臺。“從頭花到戒指，從喜糖到氣球，祇要肯花時間挑選，網上基本都能買到。”林琳說。

鹽城創業者馮艷娟自2008年開始涉足婚慶行業，創辦的蘇曼廣告傳媒有限公司如今旗下開有多家錢上店鋪，銷售桌卡、拉花、簽到簿、指示牌等婚品。

“來購物的新人大致可以分為兩類，一類就是衝着低價來的，走量；另一類的是10桌以內的小型婚禮，一般在我們店裏祇會購買幾種產品，然後再去其他店裏看，一點點湊齊婚品，他們追求的是精緻、個性。”馮艷娟說。

備婚服務平臺“琰琰婚禮日記”創始人琰琰在北京記錄了數百場真實的婚禮故事，她也關注到年輕人對婚禮的態度變化，“過去辦婚禮都是‘踏着脚尖往上看’，追求的是‘顯好顯貴有面子’，婚禮比較同質化。現在的新人一是非常清楚自己想要什麼樣的婚禮，並且願意花時間去籌備，二是在預算安排上都趨于理性，更看重婚禮當天自己的內心感受”。

行業細分，醞釀着新的創業機遇

對於不少準新娘來說，選一件符合心意的婚紗，是備婚期間的重要任務。

林琳還記得那件在網上購買的婚紗，“從快遞盒裏拿出來時，一路掉着金粉，我差點以為是下雪了。婚紗穿上身，效果也比預想中差，甚至有點滑稽”。退掉婚紗後，林琳到婚紗工作室去定制了一件。

“據我觀察，婚紗市場發生的最大變化，是年輕人對婚紗個性化和設計感的追求明顯提升了。從前提起婚紗，人們會想到大蓬裙、長拖尾、亮水鑽，對‘隆重’‘儀式感’的理解還比較單一。現在的年輕人更懂得挑選適合自己、能體現自身審美品位的婚紗款式。”餘愛婚紗設計品牌創始人餘愛說。

餘愛在北京、上海各有一間工作室，她的創業歷程，也與年輕人的個性化選擇有關。

“我原是一名化妝師，在婚禮跟妝過程中，發現市面上的婚紗配飾大多是長頭紗與皇冠，品類較為單一，便開始嘗試手工制作發帶等配飾。起初完全是憑着感覺在做，可年輕人的反饋却很不錯，口碑也就一點點積攢起來，後來有機會去巴黎進修，確立了作品風格，才開始從事婚紗設計。現在年輕人審美的多元化、個性化，的確給了手藝人更多的空間，也讓婚慶行業走向細分，新人們在每個環節都會精挑細選、組合搭配，這其中又會有

無數的創業機遇。”餘愛說。

企查查數據顯示，2021年前8個月全國範圍內婚慶相關企業共新增注冊量15.3萬餘家，同比增長38%。其中六七月注冊量增長較快，分別達2.55萬家和2.46萬家，同比增長66%與80%。

盧軼文的工作室平均每年要接觸200場婚禮，“從9月中旬到春節前一兩周，都是婚禮旺季，工作室22個人可以分為不同項目組，一天最多能承接4場婚禮攝影，上個周六，我們就在杭州、惠州、深圳、廣州各拍了一場”。

婚前視頻、即日快剪、婚禮電影，是盧軼文工作室為新人提供的攝影服務項目。在盧軼文看來，新人對即時性、氛圍感的重視，對婚禮攝影提出了新的挑戰。

“以即日快剪為例，每一場婚禮儀式開始之前，剪輯師要把上午拍到的視頻素材快速剪成一個3分鐘以內的短片，在婚禮儀式上播放給來賓觀看，時間很緊，還必須要出彩，壓力自然是有的。婚禮當晚，剪輯師還要在短片裏加上儀式視頻，第二天發給新人。”盧軼文說。

與全程單機位拍攝的婚禮紀錄片相比，4-8分鐘的婚禮電影在設備、機位數、鏡頭設計、收音、調色、剪輯等方面的要求也更為細化。

據盧軼文介紹，除了老客户推薦，留時電影的獲客渠道主要有兩種：社交平臺和婚慶公司。“某種程度上來說，婚慶公司是我們的‘上游’，會比我們更早接觸到客人，但若是一味依賴‘上游’，也走不長

遠。”盧軼文說。

琰琰在婚禮垂直領域已有8年創業經歷，近來她在做的，是以直播形式為備婚新人推薦合適的婚禮策劃師、攝影師和婚紗設計師等，“我們曾作過調研，很多婚禮從業者會將三分之一的工作時間花費在接單上，如果我們能做新人和從業者的中間人，既節省了雙方的時間，在價格上也能減少中間環節”。

在“琰琰婚禮日記”最新一場直播中，共有幾百位新娘選定了婚紗攝影工作室。“直播之前，我們團隊會對各個細分領域的從業者進行篩選，比如在口碑上，除了要對從業者的專業能力進行調查，我們還會特別關注他們的服務意識，畢竟，婚禮不是藝術品，對新人的尊重和包容才是第一位的。”琰琰說。

“歡喜生意”，“內功”很關鍵

盧軼文還記得自己拍攝的第一場婚禮，“新郎是我的同學，儀式剛進行到一半，新郎就哭了，我在攝影機後面也跟着哭了，或許這就是婚禮的某種魔力吧。即便發展到了現在，每個月已經要負擔一萬多元的房租和20餘萬元的人力成本了，但一想到第二天要去拍婚禮，內心還是有一種激情”。

在指點新人走位、面對鏡頭的狀態時，盧軼文也會特別留意新人的情感流露是否自然。“我們就像紀錄片導演，要引導新人在光影氛圍中走入自己的故事，投入真實的情感，我們再在這個過程中去抓拍那些不經意的瞬間。平時人們不放在心上的細節，比如新娘與父母擁抱的畫面，在鏡頭面前往往很動人。”盧軼文說。

在琰琰看來，婚慶行業做的是“歡喜生意”，能否與新人共情，也是考驗從業者專業素質的重要標準，“過去行業內部比的都是誰家場地大、誰家婚禮場面好看，現在大家看重的是誰家更懂人性、更懂愛，其實就是回歸到最原始的狀態上了，比拼的是‘內功’”。

林琳認為，歸根結底，婚禮雖是一場歷經數月籌備、流程可以精確到分秒的活動，“點睛”之筆却依然會落在情感上。合影環節是林琳對自己婚禮印象最深的部分，“我和愛人是高中同學，婚禮當天老師和同學也來了不少，當我們舉着高中合照圍着班主任站好，歲月就像在那個瞬間從階梯上流淌了下來”。

(文中林琳、阿寶、餘愛、琰琰為化名)



## 華盛頓亞裔法律援助中心

Asia Pacific Legal Aid Center

● 對特殊低收入者和殘障人士提供免費援助



法律諮詢、翻譯公證、各類移民、會計報稅、合同審閱、  
辦理駕照、入籍考試、租房糾紛、交通罰單、結婚離婚。

諮詢 202-802-1663  
(國語、粵語、台語和英語)  
電話 301-512-4986  
(By Appointment Only)  
傳真號碼: 301-789-6691  
aplacd@yahoo.com

律師團隊: 具有 MD、VA、DC 律師執照  
法律顧問: 周波律師 法律助理: 趙元嘉、秦川

服務時間: 周一到周五, 上午9點到下午5點。  
中心地址: 11502 SENECA FOREST CIRCLE  
GERMANTOWN MD 20876

