

联手上下游产业,将婚庆、婚纱、餐饮、汽车、旅游等相关行业进行整合

依托“爱情小镇”打造婚恋产业大平台

近年来,宁波的婚介市场发生了巨大的变化,消费者的需求也多样化。如何在这个市场中保持活力,更好地为大众服务,已经成为摆在广大婚介工作者面前的大问题。本次周二沙龙,我们组织了婚介行业的相关业内人士,齐聚唯鼎会,一起聊聊宁波婚介市场的前景。



近日,在2017“IBEAC”第十届首尔国际美容艺术大赛上,来自中国、新加坡、日本、马来西亚、泰国等国家和地区选送的3000多名选手,经过激烈角逐,宁波市婚协形象设计专委会的7位选手荣获本次大赛6枚金牌。

通讯员 许立群 摄

市场定位满足不同层次人群

据市婚庆协会秘书长许立群介绍,目前宁波每年有近10万对新人结婚,涉及上下游产业众多。

婚庆协会成立10年来,已经有245家企业会员,个人会员超过1万人,每年服务超过7万对新人。但是处于上游产业的婚介行业却还没有一个独立的行业协会,处于野蛮生长的状态。目前各种婚介机构林立,服务参差不齐,由此引发的投诉以

及纠纷不少。由于市场巨大,目前已经形成了高中低端不同层次的婚介机构,收费标准不同,提供的服务迥异。既有类似唯鼎会这样的高端会员制的婚介机构,为特定受众提供全方位的婚介、交友和婚庆婚纱等一条龙服务,也有类似街头店面个人经营的小婚介机构。但是,与会的业内人士普遍认为,随着市场的逐渐成熟,拥有众多会员资源的大型连锁婚介机构将会

获得更多的市场份额,小型的个体经营式的婚介机构越来越难有立足之地。

宁波缘因婚姻介绍咨询服务公司的总经理汪小莉认为,虽然面对各种不同的竞争,但是婚介工作者最主要的还是要本着一颗从善之心,促进一段段美好姻缘。现在的客户要求不一样了,他们要做的就是提供科学的匹配,从双方的性格、爱好、家庭背景等全

方位进行筛选和匹配,找出最适合的“一半”,后续还要进行一系列的后续服务,直到双方步入婚姻殿堂。甚至还要对婚后生活进行跟踪服务,进行长期的“维保服务”。汪小莉介绍,他们婚介中心平均促成一桩婚姻要花近一年,时间成本巨大。“我觉得很多婚介人是出于对这份工作的热爱而坚持下来,说实在这行钱不好赚。”汪小莉说。

商业和公益的有机结合

除了众多的商业婚介机构之外,宁波还活跃着不少义务服务的公益红娘组织。章燕佩就是其中的代表。她组织的方燕红线婚姻部已经经营了10多年,有28个团队成员,注册会员近30000人,已经促成了近1000对新人。

章燕佩认为,要从事公益红娘这个志愿服务,

需要热心、爱心和责任心,还需要一定的积累和自身素质。“婚姻大事关系重大,不像其他事情,来不得半点马虎。要将心比心,把他们当作自己的亲人和孩子来看待。”章燕佩告诉记者,这些年的义务红娘让她遭受了不少白眼和误解,但是更多的是喜悦和成就感。她是一群志愿者积极为外来

务工者、离异者、丧偶中老年等特定人群牵线搭桥,不但填补了商业婚介机构留下的市场空白,同时也起到了社会稳定、促进和谐的积极作用。现在有关部门也非常支持他们的工作,社区给他们安排了专门的办公场所。民政部门等还会给予一定的补贴,让他们开展工作没有后顾

之忧。

72岁的唐同浩作为义务红娘干了十多年了,他有着丰富的人生经历和深刻的大局观。他觉得虽然是义务为大家服务,但是义务红娘也要积极提高自身素质,跟上时代变化的步伐,用年轻人的思维去思考和看待现在的婚介市场。

链接上下游产业 形成产业互补

参与此次讨论的除了婚介从业者之外,还有婚庆、婚纱服务等相关产业的人员。他们一致认为,作为整个婚恋产业中的一个环节,只有各司其职,产业互补,才能把这个幸福甜蜜的事业越做越大。来自梁祝文化产业开发有限公司的运营副总忻海滨认为,梁祝文化作为宁波的一张城市名片,应该在整个婚恋产业中发挥更大的作用。目前梁祝婚庆广场已经拥有婚纱定制、外景基地、婚庆司仪等一条龙服务,

力争打造华东地区一体化的婚嫁文化基地,更好地为广大新人服务。

忻海滨坦言,他们经常组织大型的相亲活动,目的就是希望通过活动来推广婚嫁基地的知名度,让更多人愿意选择在这里进行相关的消费。“说白了,婚介机构算是我们的上游产业,只有更多的人确定恋爱关系,才会进一步走入婚姻的殿堂。所以,我们非常热切地希望有更多有资源的婚介机构和我们合作,一起把市场做大。”

对此,市婚庆协会秘书长许立群表示认同。他表示,目前来看,整个婚介行业还是处于相对分散、各自为战的局面,还没有形成一个统一的利益共同体,这个和行业特性有关,也与从业人员的观念有关。“大家老想着保留自己的一亩三分地,不愿意资源共享,共同做大这个蛋糕,很多人还是没有产业链互动的概念。”许立群透露,他们正在和81890服务平台共同打造一个全市范

围的“青年交友俱乐部”。坚持公益性和服务性,体现时代特色,创新交友模式,搭建一个有诚信、有素质、有影响的大平台。下一步,他们将和梁祝文化产业园联手,依托“宁波爱情小镇”,建立交友基地和配套设施。再进一步联手上下游产业,将婚庆、婚纱、餐饮、汽车、旅游等相关行业进行整合,共同打造宁波婚恋产业的大平台。

记者 毛雷君
通讯员 叶建平

一生献给“爱”的事业

——红娘黄萍记事

传统“三姑六婆”中的“媒婆”,意指在男女双方之间,专门从事穿针引线工作的搭桥者,并且以此谋生。时移世易,在现代社会,鉴于广大单身男女的脱单能力、脱单渠道有限,出现了不少婚介机构,“媒婆”也转型为专门为单身男女搭建联络平台的“专业红娘”。虽然称呼变了,牵线搭桥的具体方式也大不同,但协助想“脱光”的人达成婚姻这一目的却始终没变。

撮合近千对会员步入婚姻

初见黄萍,她留给人感觉是亲切、随和。穿着优雅,语速均匀平和。这和她从事的职业特性相符,无论是会员还是工作人员都称她为“黄妈妈”。

黄萍目前是宁波唯鼎高端婚恋首席婚恋顾问。

今年是唯鼎会成立的第5年,也是她从业的第21个年头。平时,她的工作就是根据会员自身条件和要求,提供“一对一”婚恋匹配服务。从业21年,黄萍撮合了近千对会员步入婚姻。

做婚介“挺不容易”

其实红娘工作并不好做。首先要了解会员的情况,除了看资料信息,红娘需要常跟会员沟通,遇到会员拒绝交流,这时候黄萍会将心比心,站在对方的角度分析,让对方信任自己。然后根据会员的外形、学历、家庭背景、性格等条件和择偶要求,在网站为其搜索、物色对象,再和会员做深入的交流。在放松的聊天中,了解求婚者的状况和需求,并做一份心理分析题,认真做记录。这是一种很好的数据采集方式。从而根据掌握的会员数据,分析得出结果。所以,在给会员安排见面的那些对象,在类型上都是会员喜欢的那类,就是细节上可能还需要完善的地方。每次见完面,根据

会员的反馈再做一些调整,算是一个完善数据的过程吧。也正因为黄妈妈这种细致的服务,才能有今天这么好成绩。

黄萍说,最难牵线的还是“自我”为中心的会员。“他们内心设定太多的条条框框,‘你这里这么多资源,我要怎样的对象,你必须帮我找到’。”有时候双方条件相当,就因为其中一方比较自我,一点小事就拒绝了对方,不珍惜机会,非常可惜。

作为这一行当的资深人士,黄萍接触过各种性格的会员,也在会员交往中调解过大大小小的矛盾,她直言做婚介“挺不容易”,但每当看到自己的努力,让会员成功走入婚姻殿堂,她的心里满满的都是成就感。

有人相亲二三十次才成功

当然,也有不少会员,经黄妈妈介绍,相处过一两次,就很快成功结婚的。比如,2月份刚喜结连理的Y先生。去年他来黄妈妈这里咨询,“这男生29岁,亲戚安排相亲不下二三十次”,黄萍了解到,他想找个“合眼缘的,比较看重对方外形、气质”,在他成为会员后,黄妈妈介绍了一个比较符合他要求的女孩,两人初次见面都互相喜欢,但在了解交往的阶段,男生和女生在相处的过程中出现了很多误会。黄妈妈从中调解,就有五六次。

“5年前,宁波的婚恋平台不多,但会员参与

活动的积极性很强,现在机构多了,大家反而比较被动,想找对象却行动上还没走出来,交朋友缺乏耐心。”黄萍说。唯鼎会目前在线注册有10多万会员,每年至少成功撮合700对单身男女会员走入婚姻。

红娘,和教师都是让人尊重的事业。因为都承担着一定的使命,红娘,更是一项幸福的事业,“体验爱、创造爱、提升爱传递爱”,是黄萍的职业操守,真心、真诚服务好每一位客户,将这项幸福事业进行到底。

通讯员 毕朝阳