传统婚纱业客户流失严重

过半新人不选择传统影楼

据统计，目前宁波全市范围内有各类婚纱影楼、工作室6000余家。本次周二沙龙，我们组织了有关专家和业内人士，共同探讨婚纱摄影业面临的问题和出路。

传统影楼日子不好过

近年来，随着个人工作室的不断兴起，大型婚纱摄影机构的市场份额不断减少。据宁波托斯卡纳摄影基地总经理卢华介绍，他最近考察了浙江省内的大型婚纱摄影机构，发现业务量同比下降了30%。

宁波萝蔓朵婚纱摄影的创始人姜雪萍也表达了同样的观点。她介绍，现在传统影楼的摄影师队伍流失严重，有的开设了工作室，有的拉起一个团队另立门户了，对传统婚纱影楼的冲击非常大。“今年，我店的摄影师人数比去年减少了一半。出去的摄影师几乎都成立了自己的工作室，利用之前学到的经验和人脉开始抢我们的生意。”对此，各大传统婚纱摄影机构的负责人无可奈何。加上今年是结婚的小年，业务量进一步减少，很多机构都处于苦苦支撑的阶段。他们迫切希望通过市场的优胜劣汰，在可以预见的未来，市场能够实现良性发展，从而给资质良好的婚纱摄影机构有一个良好的发展空间。

客户选择余地更大 注重个人感受

据相关资料统计，目前宁波婚纱摄影市场已经开始分化，各种小众市场不断细分。有调查表明，近8%的新人已不再把拍婚纱照作为结婚的必备流程之一；约17%的新人选择了旅拍，把新婚旅行和婚纱照拍摄相结合；还有20.6%的新人选择个人工作室进行婚纱拍摄；还有一部分新人选择了自拍。这样算下来选择传统影楼的客户就不到50%了。

这个现象说明，现在结婚的新人更加个性化，不愿意被千篇一律的婚纱影楼的模式所束缚，而是通过其他方式来展现自我。从行业实际情况来看，传统的营销手段也受到了很大冲击。之前依靠各自媒体进行的广告宣传，正在被越来越多的口碑宣传所取代。

“如果一对新人喜欢一个摄影师的拍摄手法，他们就会推荐给身边打算拍摄婚纱照的朋友。通过微信朋友圈的方式，很快就能获得不错的宣传效果，非常直接，还省钱。”姜雪萍承认，新的社交平台兴起，对于传统影楼的冲击超出他们的意料。

卢华也表示，传统的婚纱影楼需要花大量人力物力打造内景、外景、购置服装和布景，而现在一些小的个人工作室却可以通过第三方平台解决这些问题。只要有相机和摄影师就可以拍摄，成本大大降低，而且由于他们接单量小，更注重客户体验和交流，可以最大程度地满足客户的个性化要求，这对于那些体量巨大，靠业务量取胜的婚纱影楼，确实是以巧取胜，充分抓住了客户的痛点。

业内人士承认，目前的婚纱摄影市场还处于缺乏规范的阶段。虽然有的个人工作室有个性，能够获得一部分新人的青睐，但是也有大量滥竽充数的机构和个人工作室存在。而传统婚纱影楼出于对自身品牌维护的考虑，技术上比较成熟，流程上也比较规范，质量还是有所保证的。

市场需要规范 行业需要整合

在本期沙龙上，来自海曙区市场监管局的蔡建君从市场监管的角度，对目前宁波市场婚纱摄影行业存在的问题提出了自己的看法。根据日常执法经验，他提醒摄影机构：首先在于定金的支付上，客户预交的定金应该在20%以下。但是有个别的商家却要求客户支付远远高于这个标准的定金，一旦发生问题，退款的问题就比较麻烦。还有一点就是要注意合同文本的规范性。由于目前宁波影楼还没有统一的行业规范合同文本，有时候会出现霸王条款、某项条文不合法等问题，从而导致整个合同无效，在后续的维权处理中，也会给双方造成损失。蔡建君认为，其实规范合同文本，对于商家和客户双方都是有利的，既保护了消费者利益，同时也保护了商家的利益。

蔡建君提醒道，个别商家在宣传中违反了广告法的相关规定，出现了“顶级”“最佳”等具有绝对含义的宣传用语，这对于一般消费者来说影响不大，但是如果遇到职业打假人，在固定证据的情况下进行举报，相关商家就要付出巨大的代价。所以，从规范整个行业规范的角度来看，也要求商家更加注重品牌的美誉度，要有长期建设自身品牌的意识，不要因为疏忽或者放松而影响自己的声誉。这点对于市场上知名的大型摄影机构尤为重要。

建立产业基地 推动新的模式

宁波梁祝天地副总经理忻海滨认为，宁波应该为婚纱摄影打造一个产业基地，集中力量引进和创建一批在业内有水平有影响力的企业。在这方面，梁祝文化产业园借助传统文化背景，做了一些有益的尝试。梁祝天地现有6万平方米的建筑面积，正在积极打造华东地区最大的婚庆广场，集中了宁波一大批知名的婚纱摄影机构，将打造婚庆行业的全产业链。

宁波市婚庆行业协会副会长葛炜波表示，婚纱摄影是一个以“匠心为本，内容为王”的行业，必须要有人才和软硬件设施以及好的商业模式作为支撑。但近几年婚纱摄影市场传统商业模式伴随的商业思维正在瓦解，我市出现多家影楼跑路，婚纱摄影消费纠纷也成为投诉热点。

市场的变化促使众多的婚纱摄影机构加快创新，在拍摄水准、经营模式和营销方式上与时俱进，比如满足新人去世界各地的拍摄需求，与全国各地以及海外的代拍资源对接；以互联网模式，整合线下优秀的摄影机构与资源，公开代表作、信用评价等信息，通过微信的方式与消费者对接；延伸和扩展服务链条，以婚纱摄影为切入点，协会会员间的婚庆、旅游、酒店、婚纱之间的互动合作。现在随着新三板市场的发展以及注册制度的推行，全国婚庆行业已产生7家上市企业。婚纱摄影产业在“互联网+摄影+金融”模式的推动下，一定会产生具有特色的优秀企业和品牌。

葛炜波深信“未来一切美好的商业，都与工匠精神与互联网有关”，宁波市婚庆行业协会将在宁波市市场监管局、宁波市消费者权益保护委员会支持下尽快制定婚纱摄影行业规范的格式合同文本及行业地方标准，完善行业评优体系，提升从业者的自身素质，整个婚纱摄影行业一定会有光明的未来。

记 者 毛雷君
通讯员 叶建平

2016年度市级诚信民营企业个体工商户认定活动开始

近日，市文明办、市市场监督管理局、市民营企业协会、市个体劳动者协会联合发文，决定在全市开展2016年度宁波市诚信民营企业、诚信个体工商户认定活动。

认定诚信企业的单位须是依法注册登记2年以上，当年工商企业信用等级A级以上、税务部门纳税，人社部门年度审查达到一定级别，2年内未发生严重安全生产责任事故及违反环境保护法规的行为，企业主要负责人两年内未发现刑事犯罪记录、无行政部门违法记录。认定诚信经营户的单位须开业经营两年以上，并无违法违纪记录，依法申报纳税，无偷、骗、抗税记录。户主银行贷款和信用卡信用良好，信用报告中无不良记录。

活动由市文明办、市场监管、质监、人社、国地税、消保委等11个部门参与考评。各县（市）、区民营个体协会应对照“认定办法”对申报单位进行初审，由县（市）区考评小组复审，并签署复审意见后上报市民营个体协会。最后由市文明办、市市场监督管理局、市民营企业协会、市个体劳动者协会进行认定，并发给“诚信企业”、“诚信经营户”牌匾和证书同时在市级有关媒体予以公告。

通讯员 沈炜

亮身份、亮承诺、亮服务

宁海百家农产品市场开展党员“三亮”活动

5月22日，在宁海县百家农产品市场经营日用品、五金的宁海县伟刚日用品商店店主魏刚和经营文化用品、体育用品及办公用品的宁海县城关杰丽斯文具商行的叶定良同志等6名个体党员经营户，在各自店铺显要位置纷纷亮出金光闪闪的“共产党员经营户”的牌匾，至此，该市场已有16名个体党员经营户开展亮牌经营活动，他们自觉接受社会各界人士和广大消费者监督，公开向社会承诺，做到诚实守信、文明经营，让消费者买得称心、买得放心，真正让消费者得实惠，以实际行动树立良好的党员形象。这是该市场党支部开展“两学一做”活动以来，在全市场党员经营户中开展“三亮”活动的一个缩影。

宁海县百家农产品批发市场，前身为宁海县农副产品批发市场，创建于1992年10月，总投资5000多万元，营业面积2万余平方米，营业房500余间，2000年转制为民营企业，更名为宁海县百家农产品市场有限公司，现有市场个体经营户308户，主要从事预包装食品兼散装食品、乳制品、百货文具、日用杂品、五金交电、竹木制品、建筑材料批发、零售，市场年度营业额在20亿元以上。

该市场党支部成立于2016年6月，现有支部党员6人，流动党员经营户21人，他们分布在全市场各个行业之中，在日常经营中起到了领头雁作用。该支部成立以来，结合市场经营户实际，在全体党员经营户中开展了“两学一做”“党员亮牌经营服务”和“党员先锋指数”考评等系列活动，实行党员经营户“亮身份、亮承诺、亮服务”的三亮服务活动，自觉接受社会监督，为消费者提供优质服务。同时，该支部还成立了党员经营户志愿服务队，发挥党员的先锋模范作用，组织党员义务监督检查市场内消防安全、帮助市场主办方清理商品占道经营及乱拉乱接电线等，把市场内不安全系数降到最低。目前，这支队伍已成为该市场安全经营的宣传员，解决消费纠纷的调解员，协助市场秩序的监督管理员。

通讯员 吕茂根

●广告部:87685741 ●传真:87682525 ●办公室:87682550 ●时政新闻部:87682738 ●社会新闻部:87777777 ●财经新闻部:87682476 ●产经新闻部:87682480 ●商贸新闻部:87682429
●地址:宁波市宁东路901号 ●邮编:315000 ●印刷:宁波报业印刷发展有限公司 ●法律顾问:素豪律师事务所罗杰律师、胡力明律师 光华路299弄研发园区C12四楼 电话:87298700 发行咨询:87685669、87682340