

婚纱定制风吹到中国

大陆新人新选择 从婚纱“随手租”到私人定制

7年前,婚纱专业定制在大陆还是一个新兴产业。最早中国人概念里面,是希望去婚纱影楼照相的时候顺便租一件婚纱。一件婚纱租一天收费上百元(人民币,下同)到上千元。但现在,越来越多的人更梦想买一件值得珍藏的或者订制一件独特非凡的婚纱,作为永久的纪念,甚至传给自己的女儿做嫁衣。于是,婚纱定制,就成了当下一一种新的时尚。



影楼客人 30%选择定制婚纱

又到了一年里最热闹的结婚季。婚礼所承载的幸福含义,让人刻骨铭心。婚礼中,新娘是万众瞩目的焦点,她的婚纱、她的妆容等也是人们的谈资。中国的消费者在经历了品牌崇拜之后,已经开始转向“定制化”风潮,尤其是一生一次的婚纱,更是成为爱美女性能彰显自身品味的“私有品”。

《大连日报》近日报道,以往由于经济条件等原因,婚礼上有的新娘没有婚纱可穿,有的新娘的婚纱是租借的;如今,拥有一套自己的婚纱成了很多新娘可以实现的心愿了。

现在的新人选择婚纱多集中在:网购婚纱、定制婚纱、租用婚纱。相比起来,网购婚纱虽然物美价廉但费时费力,租用婚纱价格适中但卫生堪忧,于是定制婚纱以其量身定做、服务周到成为了很多女孩子的首选。

在大连西安路一商场的大堂



开定制店 月营业额最高240万

从婚纱“随手租”,到如今的定制化需求,消费者的“嫁妆”可谓步步升级,体现的是新人们观念的转变。

广州《二十一世纪商业评论》报道,“我不了解婚纱,我穿什么风格的婚纱最合适呢?”这是陈亚平现在几乎每天都会被问到的问题。作为一家定制婚纱品牌的市场总监,她每天的工作是根据每个新娘的身体特征、肤色、爱好以及婚礼场合不同,为她们解析不同婚纱风格,判断哪种更适合她们。

“最早中国人概念里面,是希望去婚纱影楼照相的时候顺便租一件婚纱。”陈亚平说。当时,大陆市场上最主流的还是传统影楼,集合婚纱摄影和租赁服务。“当时已有很多消费者想拥有自己的婚纱,但是婚纱影楼不能针对个人做定制,最多有一些婚纱成品顺带销售。”陈亚平说。

2006年,陈亚平和几个曾经为外国婚纱品牌做产品代工的朋友创建了定制婚纱品牌:葛澜婚纱。葛澜婚纱是彼时大陆第一家婚纱定制品牌。

“我们想要打造综合素质(对消费者)相对比较合适的婚纱,偏高端。我们的定价在2000到3万元之间,大部分是8000到1万元之

中央,一家婚纱影楼正在做促销宣传活动。据现场的孙经理介绍,在他们婚纱影楼选择定制婚纱的大约占30%,一套定制的婚纱大约在万元左右。“款式,面料都有差别,最主要的是品牌价值。有些婚纱,没几万元根本下不来。”孙经理说,同时,定制婚纱还会附送一些相关的服务,比如婚礼当天免费提供另外几套婚纱,免费的化妆、补妆服务等。

孙经理建议,定制婚纱一般需要提前2个月但不能超过3个月。在确定婚礼的时间以后,一般在2个月前选择一件适合的婚纱,询问店家有无优惠、修改费用、试穿日期等相关事宜后,进行定制,不要超过3个月,避免因为身材变化引起尺寸不合身。通常来说,一个月左右时间可以完成婚纱制作工艺,但如果是大拖尾婚纱和手工刺绣等复杂的工艺,定制时间需要更长一些。

间。我们要做的是一般白领买得起、性价比还不错的产品。”陈亚平说。

“因为我们有自己的工厂,所以客人的选择和改变的可能性非常大。换个蕾丝、钉珠,把这个东西改掉都OK,并且我们有大量库存、色彩、面料、工艺裁制供客人选择。”陈亚平说。

一件婚纱,从与客人交流到最终完工,通常的周期是45到60天左右。

“每一件衣服的制作从下单到工厂制作、制版、车检、排花、钉珠等,十几个工序下来,如果每个流程停留三天,就可能三四十天。”陈亚平表示,“我觉得做定制,手工艺是很关键的部分,我们工厂做手工钉珠和绣花至少有几十人,总共200多人,一半以上就靠手工。”

据了解,葛澜婚纱现在有3个直营店,每个店每月接待顾客100多位。如按每个顾客消费2000至8000元婚纱计算,其每个月的营业额在60万至240万元左右。“说实话,多数新娘都是第一次结婚,原材料我不告诉她,她也不懂。但她们最在乎的就是穿的婚纱有没有最大程度呈现她的美,这也是我们这个品牌销售最有价值的地方。”



■创富秘籍

量身定制挖商机

披上嫁衣成为最美的新娘,是每一个女孩的梦想。几年前,能够拥有一件自己的嫁衣还是件很奢侈的事情,但是现在,婚纱正开始走进年轻时尚人群的衣橱,更成为一生最美好时刻的绝佳见证。

据调查,目前1980年代以后出生的新娘普遍愿意购买婚纱,而不是租。这意味着,未来婚纱消费由“租”变“买”的市场潜力巨大,而新人们“买一件属于自己的婚纱”观念的普及,带动的将是整个婚纱行业的发展,其中就包括婚纱生产、设计、销售、代理等各个环节的复兴。

数据显示,以每件婚纱几千元计,加上饰品等相关产业,仅在新娘身上就将形成一个每年过亿元的市场。

愿意购买婚纱的人群越来越多,可供选择的品牌、款式和地点却很少,那么挖掘其中蕴含的巨大潜力,开家能给新娘提供一对一服务、量身定制的婚纱设计专门店,就是未来的首选了。

北京慧聪网



一位准新娘在试穿婚纱,据介绍,定制婚纱价格与租赁相差不大,尺寸更合身,既方便又卫生,还可以珍藏一生,具有纪念意义。 中新社



VeraWang落户上海 婚纱定制风吹到中国

提到定制婚纱,就不能不提有着“婚纱女王”之称的华裔设计师王薇薇,以及她创立的高端婚纱品牌VeraWang。

广州《羊城晚报》报道,王薇薇1949年出生于纽约曼哈顿上东区的富裕华裔家庭。1990年,王薇薇以家族赞助的400万美元资金,在曼哈顿开设了第一间门店,专门订做高价位新娘婚纱礼服,以现代、简单、尊贵的设计风格,逐渐在上流社会打开了知名度,成为时尚界公认的“婚纱女王”。

今年年初,王薇薇在中国大陆的第一家旗舰店在上海开业,

这也给大陆的年轻人提供了一个梦寐以求的选择:想要追求高品质婚纱的准新娘们终于可以在家门口享受世界级的定制服务了! Vera Wang在中国的落户,将在美国流行的婚纱定制风吹到了中国。

另据北京《中国民营经济周刊》报道,长久以来,中国大陆的婚纱市场存在着品牌混乱、价格混乱、同质化现象严重等问题。

一些婚纱生产厂商表示:“婚纱定制的设计是一件婚纱的精华所在,体现着设计师的智慧和劳动,一件上档次的婚纱,设计费用

会占成本的20%以上。但在中国,只有单纯的模仿和克隆,这对婚纱定制行业有很不利的影响。”

不过好在目前这种状况正在改变。广阔的前景和较大的市场需求带动了定制婚纱产业的发展,广东潮州、中山、深圳、广州、江苏苏州、福建厦门和泉州等地,已经形成了婚纱定制的相关产业。

同时,除了广州、苏州,上海等地的婚纱加工产业也紧跟其后。

未来,中国的婚纱定制行业,值得期待。