



讲述人 胡喜悦 婚庆策划师

胡喜悦 做婚礼造梦师

婚礼,是见证爱情的盛大仪式,是新人珍贵的人生序章。用灵感与需求造就梦幻般的婚礼现场,成为甜蜜与浪漫交织的舞台,抑或是将新人的爱情故事转化为一场美丽动人的视觉盛宴,这就是婚庆策划的意义。胡喜悦,今年30出头,有着多年的婚庆策划经验。去年,她为58对新人打造了一场场极具个性色彩与纪念意义的婚庆现场。

把婚礼从“梦境”变成实景

说起踏入婚庆策划这个行业,可以说是误打误撞,但也有性格使然的成分。2014年,我大学毕业后在杭州从事美妆工作,从没想过我后来的工作会如此充满幸福与挑战。直到一次与朋友闲聊时,他提及婚庆活动策划行业有着比较好的发展前景,并劝我入股合作创办婚庆公司。这番话让我瞬间动心了,主要是觉得策划活动充满想象力与创造力,会很有趣。因此,我几乎没有犹豫,辞去工作,回到永康和朋友们一起创业。

创业初期,婚庆策划业务并不突出,我们接手的订单大多是一些聚会派对、周岁宴和店铺美陈等项目活动的策划。这些活动相较而言筹备期短、执行难度低,比承办婚庆策划简单。但随着客户的选择与信任,婚庆策划的业务逐渐多了起

来。到了2020年,婚礼策划布景几乎成了我的主要业务。

无论是天马行空的想象,还是极具梦幻色彩的布景创意,我都要根据客户的意见呈现出来,也因此有人将我们评价为婚礼造梦师。看到新人们沉浸在繁花盛开的梦幻布景中,或是在星光闪耀的仪式现场紧紧相拥,我的成就感更加强烈。

这份职业也充满着情感张力,总是让我在婚礼现场动容,比如家长将新娘的手郑重递给新郎,当新人幸福的笑容与泪水交织,这些场景都让我深刻体会到,再漂亮的婚礼布景都只是这项美好仪式的陪衬。

3个月策划出一生的回忆

婚庆策划的筹备期很长,大概需要3个月时间。新人一旦定好婚期、酒店或是婚礼举办的地方,就会找我们策划方案。有趣的是,我们作为乙方,要面对两个甲方,新郎是费用结算的甲方,新娘则是表达想法的甲方,这就会导致创意方案与执行力不匹配的问题。我们得在两者间斡旋,力求在新郎接受的价格服务内,交出新娘满意的方案。一场完美的婚礼,足以成为新人一生的美好回忆。

或许,有人认为婚庆策划是一份轻松光鲜的职业,只要动动脑子就好。实则不然,从客户沟通、预算分配到提出方案,再到婚礼现场执行,具体到婚纱选择、布景装扮、摄影摄像、灯光音乐以及司仪主持等细节,我都需要全程参与。有时候,一些小众的、特殊的道具摆件还需要我们自己制作,也就是所谓的手搓。在每一场的婚礼现场,我都是提心吊胆的,生怕哪个环节出了问题,或是哪个细节不到位,导致婚礼仪式受到影响,都将成为职业硬伤。

记者旁白:近年来,婚礼的内容、形式越来越个性化,既要仪式感,又要氛围感的年轻人选择了专门的策划服务,为他们创造一场梦想中的婚礼。在这样的消费需求下,婚庆策划师职业兴起,也得到了市场青睐。可以说,婚庆策划师,是一个聆听者、造梦者,也是一个建筑师、统筹者,搭建出实实在在的婚庆现场。

口述/胡喜悦 整理/融媒记者 王伟建



讲述人 陆玉虎 烤披萨摊摊主

陆玉虎 烤出滚烫人生

下午3时,在车塔路,一辆小车旁,一个简易烤炉正散发着诱人香气。28岁的安徽小伙陆玉虎熟练地将揉好的面饼摊开,铺上芝士与馅料,送入烤炉。不一会儿,金黄焦香的披萨新鲜出炉,滋滋作响的热气里,满是市井的温暖与创业的执着。这位在烘焙行业摸爬滚打七八年的年轻人,从打工到创业失败,再到如今凭借一辆小车、一个烤炉在街头闯出一片小天地。

初尝创业苦,几度陷迷茫

我叫陆玉虎,今年28岁,是安徽人,自小随父母在永康生活。我的第一份工作就和烘焙结下了不解之缘。那时候,我在永康一家热门的蛋糕店打工,每天忙忙碌碌,但我踏实肯干,努力了一两年,成功晋升为店长。在店长岗位上又干了两三年,看着店里的一切都按部就班,我心里那股不甘安稳的劲儿就冒出来了,我渴望更大的挑战,于是决定创业。

我瞄准了当时火爆的章鱼小丸子,满心期待地开启了我的第一次创业之旅。理想很丰满,现实很骨感。产品小众,我又经验不足,仅仅坚持了两个月,就宣告失败了。那段时间,我陷入了迷茫和焦虑,每天在求职平台上反复寻找新的出路,却始终找不到方向。

后来,我偶然入职了一家面包房,想着继续工作,积累点经验,为再次创业作准备。我每天上班工作,下班后就打游戏,日子就这么麻木地过着。直到有一天,我在短视频软件上刷到了一些心灵鸡汤,那些视频再次点燃了我创业的斗志。我辞掉了面包房的工作,全身心投入到视频剪辑中,满心期待着能通过流量改变现状。可现实又一次狠狠打击了我,流量惨淡,我又一次陷入了无业的焦虑。

难道还要回去打工?我不甘心就这样被生活束缚。于是,我骑着摩托车四处溜达,寻找新的商机。一次在舟山镇的小路上,我喝完一瓶果汁,看着空瓶子,突然拍着它下定决心:凭借我多年的烘焙经验,学做披萨摆摊创业。

披萨小摊起,坚守迎曙光

有了想法,我立马行动起来。因为有烘焙功底,学做披萨对我来说上手很快,没多久就得到了师傅可以单干的认可。可资金成了我创业路上的第一道坎,买不起专用餐车,我就用小汽车拉着煤气罐、烤炉和两张简易桌子,定制了个简单的招牌,就这样走上了街头。

初期,披萨摊前可谓是门可罗雀,一天仅能卖出两三个披萨。看着寥寥无几的顾客,我心里特别焦虑,再失败就要回去打工的压力像一块大石头,压得我喘不过气来。好在有朋友的支持和零星顾客的认可,让我有了坚持下去的动力。

在师傅的建议下,我重拾剪辑技能,开始在短视频平台发布摆摊视频。第一条视频,我精心剪辑了四五个小时,满心期待地发布后,却

只获得了二三十个浏览量,我心里特别失落。可没想到,第二条视频却意外迎来了流量爆发,从几千浏览量一路飙升至两万多。流量就像一把金钥匙,为我打开了客源的大门,生意逐渐好转,从一天卖十几个披萨到订单稳定增长。后来,我又花2000元买了一套二手大疆专业运动相机,尝试直播,从首次直播只有二三十人观看,到后续单场曝光量达七八万,粉丝持续增长,小摊生意步入了正轨。

为了保证产品质量,我给自己定下规矩:每天只制作40个披萨。宁愿少卖,也不能砸了口碑。我始终坚信,手艺是根基,流量是翅膀,二者缺一不可。前期靠周边回头客的口碑打下基础,不少顾客吃过一次便多次复购;后期靠短视频引流吸引新客,新老顾客的认可让我更加坚定了创业方向。

记者旁白:从打工人到摆摊创业者,陆玉虎用一次次试错与坚持,诠释了普通人创业的不易与坚守。他的父母教导他,由小成大,慢慢把生意做起来。这简单的话语,也成了他未来的目标。这辆载着披萨与梦想的小车,还将在永康的街头继续前行,烤出更多温暖与希望,也让我们看到了平凡人在创业道路上绽放出的耀眼光芒。

口述/陆玉虎 整理/融媒记者 应秀蔚



制作披萨



烤披萨