

第6章 ブライダル業界の1年と集客システム



ブライダル業界には、ハイシーズンとローシーズンがあり、シーズンにあわせた集客と接客を行う必要がある。ここでは、ブライダル業界の1年の動きと集客システム、ブライダルコーディネーターの役割について解説する。

1 ブライダル業界の1年

ブライダルのハイシーズンは、3～6月と9～11月の年2回である。

多くのカップルは、年末年始休暇や夏期休暇で両親からの結婚の承諾を得て、結婚式・披露宴会場の検討を開始する。この期間が1～2月と、7～8月に当たり、2～3か月の検討期間を経て会場を決定している。

日取りでは気候のよいハイシーズンの土曜、日曜、祝日に結婚式・披露宴を希望するカップルが多く、半数以上は六輝を重視して大安などの吉日を選ぶため、ハイシーズンの大安の土曜、日曜、祝日は、半年～1年前から予約が入ることも多い。ハイシーズンは結婚式・披露宴が一定の日に集中しないよう、ブライダルコーディネーターはカップルの希望日時を調整する必要がある。

逆に、ローシーズンである7～8月や12～2月は、価格設定を低くしたパッケージプランや特典の提供、夏ならではの、冬ならではのテーマウエディングを提案するなどして、会場の成約率を向上させる努力が必要となる。

2 ブライダル業界の集客システム

ブライダル事業の集客は、自社ホームページや結婚情報サイトなどインターネットを通じた問合せや見学予約受付と、ブライダルフェア、試食会などのイベントでの集客、結婚情報誌からの集客、ブライダルエージェント（結婚式場紹介所）やジュエリー会社からの送客など、様々なルートがある。

ブライダルフェア・試食会

新規客を対象に、会場側が開くイベントを「ブライダルフェア」という。「ウエディングフェア」とも。模擬挙式や模擬披露宴など、結婚式の疑似体験ができるプログラムや、会場装花、ジュエリーなどの展示や演出表演などが行われる。婚礼料理を割安な価格で実際に食べてもらう「試食会」を開く会場も多い。

2 日時の検討

結納・婚約に始まり、結婚式・披露宴、新婚旅行、結婚報告までを含むブライダル全体の準備は、平均して約12か月前から始まっている。ブライダル準備は期間が長く、かつ決定しなければいけない事項が多い。

結婚式・披露宴の日程は、カップルと相談のうえ季節、六輝、曜日、時間などを考慮し決定する。ブライダルのハイシーズンである3～6月、9～11月の大安の休日・祝日を希望するカップルが多く、約半数のカップルは六輝も重視しているので、必ず確認する（Lesson1 第2章参照）。

3 会場の検討

カップルにとって、結婚式・披露宴を行う会場は、とくに大切な意味をもつ。2016年の結婚式・披露宴の1組当たりの平均費用は約360万円と高額である。一生に一度のライフイベントであり、理想のウエディングを実現する場でもあるからである。

結婚式・披露宴会場は、先述の通り当日の約10か月前から検討を開始し、約1.5か月弱の検討期間を経て決定している。結婚式会場と披露宴会場を同じ場所にするカップルが8割強を占めているが、約15%は外式や海外挙式など、式と披露宴を別な場所で行っている。

4 挙式スタイルの検討

結婚式とは、カップルが夫婦になることを誓い、それを周囲に認めてもらうための儀式である。法律的には婚姻届を提出すれば結婚は成立するが、多くのカップルは新しい門出に際し、ひとつの節目として結婚式を挙げている。

結婚式のスタイルには、一般的に「キリスト教式」「神前式」「人前式」「仏前式」の4種類があり、日本での代表的な結婚式のスタイルは「キリスト教式」と「神前式」である。この2つで挙式全体の7～8割に達するという調査もあり、全国的にキリスト教式の人気が高い。

人前式を選択するカップルは、2割前後で推移している。