

# Eri solo da incontrare

Wedding Planner

## **Premessa**

Secondo uno studio realizzato dall'associazione Wedding Planner, un matrimonio organizzato da un professionista costa il 20% in meno di un matrimonio "fai da te"

## **Costo del Wedding Planner in relazione**

Se pensi che il costo della consulenza di un wedding planner può costituire il 10% del budget stanziato dagli sposi (e la consulenza è parte integrante del budget, quindi non un costo aggiuntivo), il risparmio economico che avrai è almeno del 10% più il valore aggiunto e fondamentale di un professionista che organizza, gestisce e supervisiona il tuo matrimonio. Un altro elemento importante di risparmio, che alcune volte non consideriamo, è il tuo tempo e il valore che dai al tuo tempo.

Ci tengo a precisare che un wedding planner non viene pagato dalle percentuali che potrebbe chiedere ai fornitori ma ha un costo consulenza effettivo che dipende da vari fattori, uno di questi è l'esperienza maturata dal professionista, dalla sua competenza e dal tipo di matrimonio che deve organizzare.

## **Ma se il wedding planner interferisce in modo invadente togliendomi la gioia di organizzarmi il matrimonio?**

Non è un wedding planner professionista, ma un factotum del wedding, (cioè fa tutto e non sa fare niente), che si dà un gran da fare ad organizzare tutto senza avere gli strumenti, senza rispettare la coppia di sposi nella sua unicità, senza avere competenze esperienziali giuste. Il wp non deve snaturare la coppia di sposi, ma valorizzarla. Il suo compito non è quello di dare consigli personali sui gusti o sulle preferenze soggettive ma avere le capacità per darli a livello professionale, cioè in relazione ed applicazione alle loro scelte.

Gli sposi non devono seguire uno stile, hanno il loro, devono rappresentarsi nella personalizzazione delle scelte, devono raccontare se stessi e il loro vissuto.

## **Possibilità e difficoltà**

Ci sono molte coppie di sposi desiderose di crearsi autonomamente alcuni dettagli del matrimonio e spesso hanno buon gusto e ottime capacità creative, ma difficilmente ho trovato sposi che avessero voglia di sprecare il proprio tempo in pratiche burocratiche, servizi logistici e dettagli tecnici.

Alcune volte invece le idee sono così tante e troppe che ci si può creare una confusione totale.

Il consiglio è sempre quello di fare bene e meglio anche poco, piuttosto che abbondante e approssimativo

Repentinamente cambi di idee e di progetti, influenze del web, consigli di amici e parenti possono farci perdere il filo conduttore dell'evento. Una perdita del "focus" ci allontana dall'obiettivo facendoci perdere tempo, acquisti extra, soldi spesi inutilmente e una grandissima confusione.

Iniziamo ad aver paura che ci sarà sempre una scelta migliore rispetto a quella che vorremmo fare e la mancanza di un progetto strategico porta gli sposi a compiere spese frettolose, senza parametri di riferimento e senza la conoscenza oggettiva del servizio a loro proposto.

Il wedding planner interpreta le esigenze, risolve i problemi, i dubbi logistici e le difficoltà nel creare un filo conduttore che identifichi il matrimonio senza apparire un minestrone di elementi discordanti. Applica quindi la logistica in relazione alla creatività scenografica del matrimonio.

### **IL WEDDING PLANNER ACCOMPAGNA GLI SPOSI IN UN PERCORSO SERENO E GARANTITO E CONOSCE PERFETTAMENTE IL VALORE DEL PREZZO DI OGNI SINGOLO SERVIZIO**

Il wedding planner ha un solo cliente: gli sposi e ne fa sempre gli interessi

I fornitori sono indispensabili e scelti con cura dal wedding planner, sono parte integrante del progetto da ideare, costruire e realizzare.

La capacità di scegliere i propri collaboratori è una delle caratteristiche fondamentali del wedding planner.

**Non è il Budget a disposizione a fare la differenza, ma la gestione della cifra totale che avete intenzione di spendere, la conoscenza del rapporto qualità/prezzo del servizio proposto e la capacità di mediazione del wedding planner con i fornitori**

Il wedding planner gestisce il budget degli sposi facendogli spendere esattamente la cifra che hanno previsto, spesso riuscendo anche a fargli risparmiare o ad ottenere qualcosa in più che non era stato previsto ma desiderato. Il budget viene diviso in percentuali per comprendere tutte le voci previste senza rinunciare a nulla.

**Il wedding planner è l'unico fornitore che ottimizza il vostro budget complessivo.**

**Il wedding planner, Vi aiuterà a ripartire il vostro budget in modo ottimale per potervi permettere tutti i fornitori che desiderate e farli cooperare verso un unico obiettivo.**

Il singolo fornitore vi chiederà il budget previsto per l'allestimento floreale, per le bomboniere che volete realizzare, il costo del menù per tot persone, l'affitto della location, le foto, la musica, gli abiti, l'intrattenimento ecc...

**MA MAI** (non è il suo lavoro), si occuperà di consigliarvi e gestire il **budget complessivo** che avete previsto per il matrimonio.

### **QUANDO IL MATRIMONIO DIVENTA UN SURROGATO DI QUELLO CHE AVEVATE IMMAGINATO**

Potreste quindi ritrovarvi a spendere un'eccessiva cifra per un castello meraviglioso e poi non potervi **permettere** il fotografo che imprima le immagini nel tempo o **rinunciare** all'open bar tanto amato perché non rientra nella cifra che avete previsto, oppure sarete costrette a **ridimensionare** l'allestimento floreale in tipologia o in quantità

### **COSA DOVETE SAPERE**

**La location che vi regala il centrotavola è in sofferenza**

Un'altra cosa che dovete assolutamente considerare è quella di farvi scorporare dal servizio le voci non di competenza che spesso vengono nominate "comprese" o "in regalo"

Scorporare le voci vuol dire saper esattamente quanto costa il menù a voi proposto senza orpelli come il centrotavola compreso, il tableau de mariage in regalo e altre illusioni varie che diventano solo lo specchio per le allodole del supermercato: "compro uno e mi regalano tre"

Nulla è gratis, e se lo è, è una schifezza o una fregatura!

Ho visto menù ridicoli con cifre esagerate per la proposta indicata.

Inefficienza del servizio e una non competenza mascherata da “belle parole”.

Sale interne promesse per un numero insufficiente di posti a tavola in cui gli ospiti, una volta seduti, non riuscivano più ad alzarsi per mancanza di spazio.

Centrotavola riciclati senza dignità ed identità

Patteggiamenti ridicoli sull'aggiunta di servizi aggiuntivi extra

### **I fornitori che esordiscono con la solita frase:**

“ Non hai bisogno del wedding planner perché facciamo tutto noi”, trasudano insicurezza, incapacità e mania di presunzione illegittima.

A seconda della professionalità del fornitore la sentirete spesso.

Di solito, più alto è il livello del fornitore, meno sarà probabile questa eventualità perché screditare le professioni è diventato il tantra del momento per chi presuntuosamente si elegge “Tuttologo”.

Se non volete affidarvi ad un wp, fatelo autonomamente, non per sentito dire, ma conoscendone il lavoro e le potenzialità. La conoscenza annulla il “forse”, ci aiuta a compiere una scelta importante perché “sperare” che tutto possa andare bene non è una buona strategia.

Vi è mai capitato di recarvi in un'agenzia immobiliare per acquistare un appartamento e sentirvi vendere anche l'arredamento o il giardiniere per il vostro spazio verde, e se avete il cane, anche la cuccia, le pentole e gli elettrodomestici per la vostra cucina....? Vi affidereste a questo tipo di agente immobiliare che invece di fare il suo lavoro e farlo bene, trova un pretesto per guadagnare su ciò che non è di sua competenza?

Io scapperei a gambe levate!!!

### **IL PROBLEM SOLVING**

Un problema esiste quando c'è un ostacolo al raggiungimento di un obiettivo.

Un'altra competenza che un bravo wedding planner deve avere è una capacità estrema nell'individuare i rischi, monitorando tutti i pro e i contro. E vi assicuro che malgrado un'attenta pianificazione, qualcosa molto spesso accade improvvisamente....

Il problema non corrisponde quindi all'ostacolo ma ad una condizione in cui, a causa di impedimenti, abbiamo la necessità di trovare nuove azioni, cioè soluzioni.

Per Problem Solving si intende il modo in cui un wedding planner osserva il problema da un'altra prospettiva e agisce prontamente di conseguenza.

Il Problema si può presentare sotto tre aspetti:

-un ostacolo da utilizzare (es: qualcosa che apparentemente sembra problematico, ma che può essere gestito)

-un ostacolo da aggirare. (es: la pioggia con il piano B già previsto e ampiamente organizzato)

-un ostacolo da rimuovere (es: elemento discordante o disturbante presente in una location, da eliminare)

Ogni wedding planner professionista ha quindi chiaro lo strumento di pianificazione da utilizzare nel progetto wedding, valutando in modo analitico i punti di forza, le debolezze, le opportunità e i rischi di un evento.

**I punti di forza** si basano sulle potenzialità e i vantaggi ricercati per la messa in opera dell'evento.

**Le debolezze** sono un insieme di difficoltà limitanti da risolvere

**Le opportunità** sono le evidenze utilizzabili o da ricercare

**I rischi** comprendono l'attuazione del problem solving preventivato e gestito nella fase di programmazione

### **La relazione fra le coppie di sposi e il wedding planner è anche EMPATIA**

Abbiamo parlato del wp come un consulente, ovvero di un professionista che avvalendosi di un'accertata qualifica, consiglia e assiste il proprio cliente soddisfacendone i bisogni e le necessità.

Ma nel mondo dei matrimoni il wp diventa anche una scelta in cui entrano in gioco le emozioni, diventa quindi anche un atto di fiducia perché sarà la persona che ti accompagnerà in un percorso simbiotico di relazione e di appartenenza. La sintonia non può essere "costruzione", è un feeling, un valore assoluto, senza possibilità di simulazione.

L'empatia diventa uno strumento naturale di condivisione fra gli sposi e il wp, un percorso di vita insieme durante il quale, le diversità diventano un ascolto reciproco, un modo per comprendere come si sentono, come mai hanno fatto quelle scelte o stanno dicendo quelle parole.

C'è un detto anglosassone che dice: "Prima di giudicare una persona, prova a camminare un miglio con le sue scarpe". E' il nostro "mettersi nei panni dell'altro".

L'empatia è dunque l'attenzione costante al cliente, guardare il modo attraverso i suoi occhi.

Personalmente ho imparato tanto dai miei clienti, mi hanno spesso fatto vedere le cose da un'altra prospettiva, sono stati un'opportunità per imparare e creare delle relazioni umane sincere e costruttive, mi hanno confermato i miei punti di forza e come lavorare sui miei punti deboli. Sono sempre stati un regalo per comprendere meglio la mia vita e la loro. Queste nuove prospettive si sono concentrate in un progetto di matrimonio unico e personalizzato, ricercando una qualità soggettiva, perché la qualità è soggettiva, non è un bene universale standardizzato. La qualità nasce dal valore soggettivo che diamo alle persone, alle cose, ai sentimenti, alle emozioni, agli affetti, alla ricerca di qualcosa piuttosto che altro.

Per questo motivo chi si professa "wedding planner" come fiocchettara e confettara, NON è un wedding planner e probabilmente non ne conosce nemmeno il ruolo. Sono le persone che stanno screditando questa professione, sono le hobbyste del wedding, sono le promesse non mantenute, sono le incompetenze dilaganti che confondono!

Alla fine ciò che ci delude, non sono le persone, ma le aspettative che riponiamo in quelle persone.

**CHI È ALLORA ERI SOLO DA INCONTRARE?**

# Eri solo da incontrare

Wedding Planner

Lorella Beretta titolare di “Eri solo da incontrare” Wedding Planner & Designer Certificata.

Ho iniziato il mio percorso professionale nel 2009, prima come location manager presso un Resort in Toscana, poi come wedding planner, specializzandosi nella cura del design del matrimonio, raccontando le storie degli sposi attraverso scenari narrativi e visivi con le tavole scenografiche che rappresentano l’atmosfera da creare il giorno del matrimonio in modo che possano dire: “Questi siamo noi”.

Studio, progetto e realizzo la parte logistica e scenografica dell’evento per applicare la creatività alla funzionalità. Confido nell’indispensabile dote dell’ascolto e del confronto come strumenti preziosi per valorizzare l’offerta e i vantaggi da proporre alle coppie di sposi.

Dal 2020 sono vicepresidente di AIOM (associazione italiana organizzatori di matrimonio) e promuovo la necessità della certificazione come indice di professionalità contro la dilagante improvvisazione che sta rappresentando il nostro settore.

Comprendere il vantaggio della consulenza del Wedding Planner vuol dire investire nella scelta di un servizio utile, perfetto, modulato sulle esigenze degli sposi e risolutivo nei confronti dei problemi.

La trasparenza che mi contraddistingue offre l’opportunità di un primo colloquio di conoscenza gratuito per chiarire la figura e il ruolo che assumerò per il vostro matrimonio e la relazione che si creerà tra di noi in modo da soddisfare pienamente le vostre aspettative e stabilire una relazione di fiducia reciproca.

Questo tipo di scelta vi offrirà uno strumento per decidere se affidarmi l’organizzazione del vostro matrimonio in piena consapevolezza, ricordandovi che nessuno può vendervi qualcosa se non comprendete perché comprate e quale vantaggio otterrete. Non vendo prodotti, non vendo manualità ma attraverso la mia competenza offro soluzioni che anticipano i problemi nella cura e personalizzazione dell’Evento.

Il mio unico cliente è la coppia, li aiuto a prendere decisioni importanti, li supporto nella scelta dei fornitori, individuo i punti di forza e le criticità annullando i rischi ed offrendo alternative logistiche e creative

La consulenza del Wedding Planner diventa un investimento e non un costo quando si è certi che il professionista vale il guadagno che gli sposi devono ottenere grazie al loro investimento.

Un professionista:

- Non ti fa perdere soldi inutilmente
- Non ti fa correre rischi
- Non promette cose che non può mantenere
- Non ti fa vivere nell’incertezza rischiando di ottenere sgradite sorprese

Un professionista ti garantisce il risultato e riceve un compenso solo in base al valore che produce, per questo motivo il costo della consulenza del Wedding Planner varia in relazione ai bisogni del cliente dopo averlo conosciuto ed ascoltato offrendo valore nello “spendere bene”

Non è importante il costo ma l’investimento e il guadagno che il cliente ottiene grazie al Wedding Planner.

