



F O R M A Z I O N E

INNOVATIVE SCHOOL FOR WEDDING & EVENTS PLANNER

**Estratto dal Corso avanzato per wedding planner
Start & Go**

IL CLIENTE

Come abbiamo spiegato in precedenza, è necessario, prima di partire in quarta, definire il proprio target, la fetta di pubblico che vogliamo avere per cliente, quella che più si s'addice alle nostre attitudini e alle nostre competenze.

Se siete persone amanti della natura, della semplicità, dei prati in fiore, non potrete mai lavorare con chi preferisce sfarzosi palazzi stile Liberty, ricchi di lusso, comodità e opulenza. Viceversa, che avete uno stile più ricercato, elegante, non potrete lavorare facilmente con clienti che preferiscono stendersi su un prato, piuttosto che sedersi a una tavola imbandita.

E' quindi necessario identificare il **VOSTRO** cliente, che sarà poi anche quello che consentirà di trasformare le vostre idee in eventi memorabili.

Facciamoci delle domande dapprima generiche: chi cerca la figura del/della Wedding Planner?

Lo vediamo qui:

- giovani manager o persone in carriera
- italiani residenti all'estero
- stranieri che si sposano in Italia (ricordate i numeri del Destination Wedding?)
- persone in cerca di soluzioni originali
- persone con una buona disponibilità economica
- persone con poco tempo o insicure, che necessitano di un aiuto.

Tutte queste categorie possono essere suddivise, a loro volta, in altre piccole categorie, fino a trovare la fetta di mercato che più ci interessa e ci assomiglia. Per esempio, tra le persone in carriera, possiamo trovare coppie attente all'ecologia, ma con poco tempo, che preferiscono delegare per poter seguire il proprio lavoro e al tempo stesso contare su qualcuno che abbia la loro stessa visione del mondo.

Chi cerca soluzioni originali, per esempio, potrebbe preferire di gran lunga un matrimonio con un rito simbolico, o una cerimonia intima (**Elopement wedding**) con pochi invitati in un luogo isolato e così via.

Per ognuno di queste categorie possiamo fare un'ulteriore analisi, di criticità e di come superarle. Siamo, per esempio, in grado di gestire una persona con grandi possibilità economiche che si rivelerà quasi sicuramente molto esigente, puntigliosa e precisa? Siamo in grado di rispondere alle sue

domande e di gestire un evento di una grande portata?

E nel caso in cui volessimo occuparci di **Destination Wedding** (anche questa categoria si può ulteriormente suddividere), abbiamo una buona padronanza della lingua inglese? In caso contrario, cosa contiamo di fare?

Tutte le criticità possono essere risolte con studio, esperienza e voglia di emergere, ma devono riguardare una categoria con la quale vogliamo veramente lavorare.

Una volta trovata la vostra fetta, dovrete stabilire quali servizi offrire e, prima ancora, capire perché è fantastico affidarsi alla figura di un/una Wedding Planner.

Perché scegliere un/una Wedding Planner

Provate a chiedere in giro, ad amici, parenti, conoscenti. Chiedete cosa pensano di questa figura che sembra quasi mistica. E' importante capire cosa ne pensa il "pubblico" per poterlo gestire e saper rispondere a eventuali obiezioni.

Prima di tutto, siate consapevoli che:

- il/la Wedding Planner risparmia alla coppia l'ansia da ricerca, da tempistiche, l'ansia da evento in tutti i sensi;
- si occupa della scelta dei fornitori in prima persona e il rischio di incappare in un fornitore non all'altezza è azzerato;
- si risparmia! Il/la Wedding Planner sa negoziare e può trattare il prezzo con i fornitori, permettendo agli sposi di spendere sicuramente meno;
- l'evento sarà fatto su misura, perché il professionista non lascia nulla al caso, non ci saranno dimenticanze o erroril giorno delle nozze, gli sposi potranno godersi tutto nei minimi particolari senza pensare a niente altro: ci pensa il/la Wedding Planner!

E potremmo anche fare una lista più lunga, ma senza dubbio questi sono i punti di forza dei quali disponiamo. Inoltre, se andremo a gestire anche un blog (com'è auspicabile che sia) saremo informati sui trend, sulle mode attuali, sui luoghi adatti a ogni tipo di cerimonia e sui fornitori più in sul mercato.

E ora, nella fattispecie, vediamo i servizi che offre un/una Wedding Planner professionista:

- studio del budget e sua suddivisione. Successiva stesura del budget control;
- pianificazione calendario incontri con la coppia, di tutte le scadenze e del timing del giorno delle nozze;
- ricerca e selezioni dei fornitori;
- recupero dei preventivi con relativa contrattazione ed eventuale prenotazione dei fornitori visita con i clienti alle location e altri fornitori;
- consulenza creativa per creare il fil rouge dell'evento;
- definizione di tale tema da declinare in ogni aspetto del matrimonio;
- creazione di un completo progetto di nozze;

- wedding day coordination (regia dell'evento);
- eventuali pernottamenti, transfer e organizzazione su più giorni nel caso di destination wedding o richieste particolari.

Quello al quale dobbiamo puntare è il servizio completo, che porta dei vantaggi anche al cliente. Ma, al contempo dobbiamo esser disposti a trattare anche singole consulenze, perché potrebbe capitare che la coppia abbia già scelto la location, ma non il servizio di banqueting e così via.

In ogni caso è importante stabilire il prezzo per le varie consulenze, che siano essere complete o parziali.

Stabilire il prezzo non è mai cosa semplice, ma possiamo scegliere con una buona dose di astuzia di prezzare in un certo modo le consulenze singole e di restare più bassi su quella completa, così da offrire un "vantaggio" al cliente.

Il nostro prezzo varierà anche in base alla decisione di percepire o meno dei fee d'agenzia (provvigioni dai fornitori).

Ogni wedding planner deve agire come meglio crede, nel rispetto del cliente e del proprio lavoro.

Ora che abbiamo le idee più chiare sui nostri possibili clienti, possiamo affrontare, passo dopo passo, l'approccio con loro.

Con i clienti faremo due tipi di briefing: **il primo conoscitivo e il secondo creativo.**

Il primo appuntamento è di reciproca conoscenza. Solitamente non vi è impegno da parte della coppia, che vi incontra per conoscervi, per capire chi siete. Quindi la prima fase è fondamentale per creare fiducia. E' il momento decisivo in cui si crea il feeling, necessario per ottenere l'incarico e portare avanti in armonia il progetto.

Ricordate che il primo obiettivo degli sposi è quello di capire chi siete, come lavorate e come potrebbero trovarsi con voi. Potrebbero esserci delle resistenze, dapprima. Siate spontanei, vestiti in maniera consona, offrite un ambiente rilassato, caldo e accogliente.

Se avete un vostro ufficio, offrite del the o caffè con biscottini – se avete già un fornitore di dolci, l'ideale è servire i suoi! - e rassicuratevi.

Se non lo avete, invitateli in un luogo a voi congeniale, accogliente, dove potrete comunque offrire qualcosa in accordo con il locale scelto.

Ricordate che più si sentiranno capiti e ascoltati, più parleranno volentieri dei loro dubbi, desideri, delle speranze e delle idee che hanno, e questo è fondamentale per creare un progetto totalmente tailor made.

Potrebbero presentarsi con dei parenti stretti, segno che l'opinione di queste persone per loro è molto importante. Non ignorateli, coinvolgete tutti nella conversazione e siate pronti a rispondere a una marea di domande.

Devono conoscervi e capire come lavorate, quanta esperienza avete e via

dicendo. Siate pronti a rispondere a tutto, in serenità. Se è il vostro lavoro, quello che vi piace tanto, non vi deve preoccupare parlarne. Anche se avete appena iniziato, sarete comunque in grado di sostenere il dialogo, raccontando di shooting, esperienze in stage o collaborazioni e così via.

**Vuoi proseguire?
Acquista il corso in due modalità!**

Libero studio da casa: studia quando vuoi e puoi e richiedi, al termine, il test finale e l'attestato di frequenza! Costo 150 euro.

Video conferenza personalizzata con docente: lezioni da quattro ore dal lunedì a venerdì in orari stabiliti con la docente, esercitazioni, test finale e attestato di frequenza! Costo 200 euro.

Scegli il tuo percorso!

Acquista qui il corso in libero studio da casa:

<http://otrwedding.it/downloads/corso-avanzato-wedding-planner-start-go/>

Scrivi a corsi@otrwedding.it se preferisci il corso in video conferenza personalizzata!