

Sale Congressi in Hotel
Organizza il tuo meeting esclusivo.
Contattaci subito

Guida per Wedding Planner
Con la guida creaimpresa + cd-rom
organizza subito matrimoni&eventi

Annunci Google

Mettersi in proprio con successo

A CASA CHI SIAMO CONTATTO

Italiano

Annunci Google [Ville Matrimoni](#) [Sale Matrimoni](#) [Corsi ECM 2010](#) [Convegno ECM](#) [Casali Matrimoni](#)

Professione Wedding Planner

Cosa significa Wedding Planner? Organizzare un matrimonio, una professione che richiede notevole preparazione.

maggio 8, 2009 | Fare impresa

Guida per Wedding Planner

Guida + cd-rom per conoscere tutto e trovare i soldi per realizzarlo
Creaimpresa.it/Organizza_Matrimoni

Wedding Planner Roma

Organizziamo il Tuo Matrimonio dalla A alla Z
Senza Costi Aggiunti
Nozzesenzapensieri.com/Wedding

Corsi di Wedding Planner

Diventa Wedding Planner al Castello Odescalchi di Bracciano
corsi.odescalchi.it

Wedding planners

Vuoi diventare Wedding Planner ? Apri la tua agenzia in Franchising
www.Sposiamo.com

Wedding Planner

Matrimoni ed eventi in stile Quando ricevere diventa un'arte
www.cinziasabatini.com

Aprire Attività In Franchising

Entra nel Ricco e Stabile Settore Dentale. Informazioni sul Sito!
Oltreifranchising.it

Matrimoni in Spiaggia

Matrimonio da sogno a 5 stelle direttamente sul mare in Abruzzo
MatrimoniAbruzzo.it/Spiaggia

Organizzatore Eventi

Diventare Organizzatore di Eventi? Contatta Accademia del Lusso Roma
www.corsi-moda-roma.it

Annunci Google

Annunci Google

E' un consulente a 360° delle coppie che sono in procinto di sposarsi e un abile intermediario. Stiamo parlando del wedding planner, una figura professionale in rapida ascesa anche in Italia e che affascina giovani imprenditori, soprattutto donne.



Un matrimonio, come ogni evento che si rispetti, necessita infatti di una preparazione accurata che comprende location, catering, fiori, fotografo, acconciatura, abito, partecipazioni, bomboniere e musica. Si tratta di un'attività complessa che il wedding planner gestisce sistematicamente e, soprattutto, snellisce e che presenta un inizio - la richiesta di consulenza da parte degli sposi - e una fine - l'atteso "giorno del sì" - predeterminati. La pianificazione e la scelta, oltre che il controllo continuo per raggiungere gli obiettivi fissati dagli sposi, sono le mansioni del wedding planner, che è soggetto a tre vincoli: costo, tempo e qualità del servizio. Del resto l'organizzazione



di un matrimonio è assimilabile alla preparazione di un evento culturale, solidale, di business e di spettacolo e si fonda sulla metodologia del *project management*. Perché quindi scegliere di concentrarsi esclusivamente sull'organizzazione di matrimoni, un campo d'azione che apparentemente può sembrare restrittivo? Le motivazioni sono molteplici. Come prima cosa dobbiamo tenere presente che il matrimonio è un rito appartenente a tutte le culture e le religioni ed essendo molto radicato, nonostante i continui mutamenti sociali, difficilmente uscirà dalla tradizione e verrà rimpiazzato. Pensiamo poi che in Italia fino ad una decina di anni fa, le nozze erano un vero e proprio rito collettivo di intere famiglie, con compiti, ruoli e spese ben distinti tra i genitori degli sposi. Ora, invece, molto spesso i futuri marito e moglie preparano il matrimonio in totale autonomia e, lavorando entrambi, hanno a disposizione poco tempo per organizzarlo. La figura del wedding planner che districa le situazioni, le semplifica e le risolve diventa quindi sempre più importante. Stiamo parlando di una professione in ascesa e, soprattutto, non più elitaria. Una professione - ritratta anche in diversi film *made in Hollywood* - importata in Europa dagli Stati Uniti, dove è nata oltre 20 anni fa, e che in Italia sta progressivamente prendendo piede. Per chi vuole diventare wedding planner avere empatia e pazienza ed essere discreti sono i requisiti base. Non è invece fondamentale possedere un consistente capitale iniziale e non occorre avere un ufficio

Cerca: Cerca

INVESTIMENTI. PORTALE MANDILO.IT

Investire nei titoli di stato. Sesta parte.

Case e negozi in vendita a Roma : quarta parte.

Comprare un'attività : investire in un'attività commerciale.

ARTICOLI SIMILI

Diventare operatori del benessere : massaggiatori, naturopati, ecc. : le norme per accedere alla professione.

Professione : beta tester.

Diventare Fashion Stylist

VIDEO



Annunci Google

[Congressi](#)
[Corsi Infermieri](#)
[Eventi Aziendali](#)
[Location Matrimoni](#)

Annunci Google

[Wedding Planner](#)
[Aprire Negozio Web](#)
[Aprire Un Impresa](#)
[Per Aprire Enoteca](#)

CATEGORIES

- Articoli raccomandati (4)
- Business territoriale (9)
- Fare business all'estero (5)
- Fare impresa (124)
- Finestra sulla Rete (6)
- Franchising (20)
- Mercato immobiliare (1)
- News (1)
- Redazionale (45)
- Scheda tecnica (11)

CONSULENTI

che collaborano con affaripropri.com

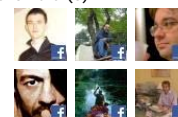
- Consulenti
- Consulenti aziendali
- Consulenti fiscali
- Consulenti franchising
- Consulenti immobiliari

ARCHIVIO

Seleziona mese

NetworkedBlogs

Followers (6)



Follow this blog

META

- Registrati
- Collegati
- Voce RSS
- RSS dei commenti
- WordPress.org

TAGS

a disposizione. E' però indispensabile avere una buona visibilità su internet – un sito è l'ideale – e partecipare alle numerose fiere del settore, soprattutto quelle locali. Un'ottima dimestichezza nel conoscere i visitatori della fiera stessa, unita alla distribuzione di biglietti da visita personalizzati – un classico dell'advertising – sono fondamentali per farsi conoscere e avviare l'attività. Da non dimenticare anche di dotare il proprio pc, meglio se portatile, con un software specifico per la gestione di matrimoni. Una volta avviata la professione e raccolti i primi frutti sarà possibile aprire una propria agenzia oppure collaborare con altre società di wedding planner. Una valida alternativa consiste anche nella collaborazione con aziende partner. Un wedding planner può infatti inserirsi



all'interno di hotel e location che abitualmente organizzano matrimoni fornendo ai clienti un servizio completo. Ma come ogni lavoro che si rispetti anche chi decide di intraprendere un'attività come quella del wedding planner, lasciandone magari un'altra, lo fa sì per passione ma con l'obiettivo principale di creare un business. Ecco quindi che capire meglio le tariffe da sottoporre agli sposi e i possibili guadagni diventa fondamentale. Se i promessi chiedono solamente una consulenza sull'organizzazione del proprio matrimonio il compenso si aggira intorno ai 600 euro. Se invece i fidanzati affidano la totale gestione del "giorno del sì" al wedding planner, questo generalmente presterà una consulenza gratuita e guadagnerà in base alle commissioni (circa il 20%) pagate direttamente dai fornitori che lui stesso sceglierà. In ogni caso la professione è soggetta alle tariffe nazionali stabilite dall'A.I.O.M., l'Associazione Italiana Organizzatori Matrimoni nata per promuovere, diffondere e sviluppare la professione del wedding planner in Italia e per tutelare gli interessi delle coppie di sposi grazie a un codice deontologico che i soci devono rispettare. Chi decide di intraprendere questo mestiere deve quindi avere ottime capacità di marketing e anche supportare le proprie attitudini con corsi di formazione specifici. **La Fenice Eventi** www.lafeniceeventi.it di Roma, uno dei soci fondatori dell'A.I.O.M., da molti anni propone il suo servizio wedding planner ed è stata la prima società ad aver proposto un vero e proprio corso di formazione per diventare wedding planner, basato sulla formula del trasferimento dell'esperienza diretta. Per chi invece vuole imparare questa professione comodamente seduto davanti al proprio pc l'agenzia **Chicchi D'Arancio** www.chicchidarancio.it realizza dei corsi di formazione, che comprendono delle esercitazioni pratiche, basati sulle seguenti tematiche: marketing, comunicazione e gestione dei clienti e dei fornitori. Per avere una conoscenza maggiore della professione del wedding planner non esiste comunque cosa migliore che chiedere a chi questo lavoro lo fa con passione da anni. Abbiamo quindi contattato Ornella d'Angelo titolare dell'agenzia **di Bianco e d'Avorio** www.dibiancoedavorio.com di Monza, che gentilmente ci ha fornito delle utili informazioni.



Quali elementi le hanno fatto capire che era il momento adatto per fondare una società che si occupasse dell'organizzazione di matrimoni?

Ho fondato la di Bianco e d'Avorio nel 2006, dopo sette anni di esperienza lavorativa nel settore, prima come free lance e poi come responsabile per un grosso catering di Milano. In realtà tre anni fa ancora non si parlava molto di wedding planner. Ma l'esperienza mi diceva che sarebbe stata la novità del settore. Ho visto nascere la tendenza del matrimonio in villa in alternativa al ristorante. Ho visto la crescente fiducia nel catering e ho capito che era arrivato il momento giusto per la proposta di un professionista in grado di supportare gli sposi durante la preparazione delle nozze. E' stato necessario quindi del tempo prima che le coppie capissero quale era il ruolo di un wedding planner. Oggi questo è sicuramente più chiaro anche se in realtà ogni professionista è un mondo a sé. Non c'è un modo unico di operare e stiamo parlando di una figura che secondo me ancora non si è delineata perfettamente anche a causa di molti "professionisti" improvvisati.

Per avviare questa attività quali sono stati i principali ostacoli che ha dovuto superare?

Dal punto di vista economico è un'attività che non richiede grandi investimenti. Si può partire con poco: un sito internet. Il problema più grande è riuscire a distinguersi in un momento in cui chiunque prova a fare il wedding planner. Bisogna inoltre tenere presente che su 100 coppie che si sposano solo una piccola percentuale – direi un 20% – si rivolge a un wedding planner. La difficoltà maggiore è proprio quella di trovare clienti, tenendo conto che la mia non è una clientela che ritorna ma che ogni anno si rinnova. Bisogna decidere il target da raggiungere e cercare di individuare i canali pubblicitari giusti, perché altrimenti si rischia di investire grandi somme senza riuscire a rientrare.

Può tracciarmi una sorta di carta d'identità dei suoi clienti? Da quali parti dell'Italia la contattano?

I miei clienti sono tutti del nord Italia. Inizialmente mi chiamavano dalla zona della Brianza, attratti dalla vicinanza territoriale, oggi invece vengo contattata da futuri sposi di Milano ma anche di altre città della Lombardia e del Piemonte.

Se dovesse convincere dei potenziali clienti a scegliere la sua agenzia, quali sono i plus

aprire in franchising aprire un'attività commerciale aprire un'attività commerciale aprire un'impresa attività commerciale aprire una pizzeria aprire un negozio commerciale aprire un'attività commerciale aprire un'azienda commerciale attività redditizie creare siti di successo diventare imprenditore donne imprenditrici fare soldi Franchising guadagnare con internet guadagnare in internet guadagnare on line soldi idee di business idee di successo idee imprenditoriali idee innovative idee per affari idee per aprire un negozio idee per fare soldi idee per guadagnare idee per mettersi in proprio idee redditizie femminile impresa al femminile donna investire in romania legge 95/95 legge 215/92 legge 236 mettersi in proprio

iPhone ACCESSORIES
CLICK HERE

UP TO 60% OFF LAPTOPS

PANDA
CNET editors' rating: ★★★★★ (Feb 2010)
"Best Free Antivirus"
Panda Cloud Antivirus
Download here

bitdefender
Online Security for your family
30% OFF BUY NOW

ULTIMI ARTICOLI

Idee per mettersi in proprio : aprire una Web agency. Terza parte

Diventare avvocato. Seconda parte.

Delocalizzare in Svizzera : aprire un'attività nei cantoni Svizzeri. Seconda parte.

Aprire un ristorante. Quinta parte

Guadagnare con Internet : il mercato dei servizi Web

Guadagnare con un sito : i cambiamenti in corso.

ULTIMI COMMENTI

Interessante articolo. Forse il dato

Bella guida davvero! è stata molto ut

Grazie, mi sembrano ottimi consigli

Salve, vorrei chiederVi un parere. Da

... aver ascoltato le opinioni e l'e

E' vero: differenziarsi è importante.

CHI SIAMO

AffariPropri pubblica foto e video presi dalla Rete Internet facendo attenzione a non violare

che segnalerebbe?

Esperienza innanzitutto. Non di meno conta l'ambiente in cui gli sposi vengono ricevuti. Da un punto di vista strettamente professionale invece, rispetto alla maggior parte dei miei colleghi, mi occupo personalmente della realizzazione degli allestimenti. Non collaboro con nessun fiorista e propongo gli allestimenti dopo almeno un paio di mesi di frequentazione, quando ho capito che tipo di persone ho di fronte. Ogni sposa ha un aspetto della personalità che viene fuori mano a mano che ci conosciamo – la forza, la timidezza, il romanticismo – e su questo aspetto provo a lavorare per cercare di rappresentarlo con i fiori. Amo moltissimo questa parte del mio lavoro, è quella che mi dà la possibilità di rendere diverso ogni matrimonio.

Può indicarmi cinque elementi assolutamente necessari per intraprendere e sviluppare questo tipo di lavoro?

Conoscere il lavoro del catering e degli altri operatori del settore. Sembra banale, ma il compito del wedding planner è quello di coordinare tutti. Massima puntualità e organizzazione sempre. Scegliere accuratamente i professionisti da proporre. Conoscere le specie più diffuse di fiori recisi e la loro stagionalità. Mai agitarci, gli imprevisti sono sempre dietro l'angolo.

In Italia, a differenza di altri Paesi, la figura del wedding planner non è ancora radicata.

Quali mezzi possono essere utilizzati per sviluppare questa attività?

In molte regioni d'Italia vige ancora la cultura del matrimonio fai da te. Probabilmente così sarà anche in futuro. Credo infatti che sarà sempre una percentuale minore di fidanzati a rivolgersi a un wedding planner. Questa minoranza però sta divenendo sempre più esigente: si aspetta un servizio ben preciso ed è disposta a spendere di più per le proprie nozze purché il risultato sia all'altezza. In questo momento credo che la risposta superi la richiesta ma indubbiamente nei prossimi anni si verificherà una stabilizzazione. Chi non riesce a distinguersi cerca delle alternative, come la gestione di location o il lavoro di wedding planner in esclusiva per un catering. Io continuo a sostenere che il vero wedding planner debba essere libero da esclusive, perché altrimenti viene a cadere il principio per il quale la ogni scelta deve ruotare intorno alla figura del cliente e non ad accordi predefiniti. Sicuramente nei prossimi anni si delineerà meglio la figura professionale del wedding planner e credo che riuscirà a emergere chi realmente si occupa di organizzazione del matrimonio.

Elisa Buzzi

Le foto pubblicate sono opera di : di Massimiliano Morlotti , Cine Foto Mario Farina e di Luca Rajna Progetti Fotografici.

Tags:

abito da sposa, addobbi floreali, agenzia di comunicazione, aprire un negozio, aprire un'attività, aprire una azienda di servizi, avviare un'impresa, catering, cerimonia nuziale, consulente matrimoniale, costi di un abito da sposa, costi di un matrimonio, filmato del matrimonio, foto di matrimonio, idee imprenditoriali, idee per affari, idee per mettersi in proprio, incontri, marketing, matrimonio, organizzare un matrimonio, pranzo di nozze, pubbliche relazioni, quanto costa sposarsi, servizio matrimoniale, spese per il matrimonio, sposarsi in chiesa, sposi, wedding planner

Altri articoli :

- [Diventare operatori del benessere : massaggiatori, naturopati, ecc. : le norme per accedere alla professione.](#)
- [Professione : beta tester.](#)
- [Diventare Fashion Stylist](#)
- [Aprire un centro benessere: quinta puntata. Diventare personal trainer, seconda parte.](#)
- [Professione agente di commercio : come aumentare le vendite?](#)

Leave a Reply

Name (required)

Mail (will not be published) (required)

Website

AffariPropri.com by VAUDEPIN SRL, Timisoara Romania.

Ritrovaci su Facebook

 **AffariPropri**

AffariPropri



Idee per mettersi in proprio : aprire una Web agency. Terza parte

Bentornati alla terza parte, oggi, come preannunciato nella scorsa puntata, ascoltiamo il parere di una imprenditrice, titolare di una piccola web agency, a cui abbiamo chiesto (con la promessa dell'anonimato) di raccontarci come opera realmente sul mercato. Aprire una Web agency

source: [AffariPropri](#)
 link: [Full Article...](#)

circa un'ora fa · tramite NetworkedBlogs

AffariPropri



Diventare avvocato. Seconda

AffariPropri piace a 25 persone

Pasquale	Loris	Salvatore	Franco	Morciano
Rajkumar	Alessandro	Bogdan	Paolo	Angelica

Plug-in sociale di Facebook