

THE BRIDES' FASHION MAGAZINE MADE IN ITALY

SPOSA

CHÉRIE

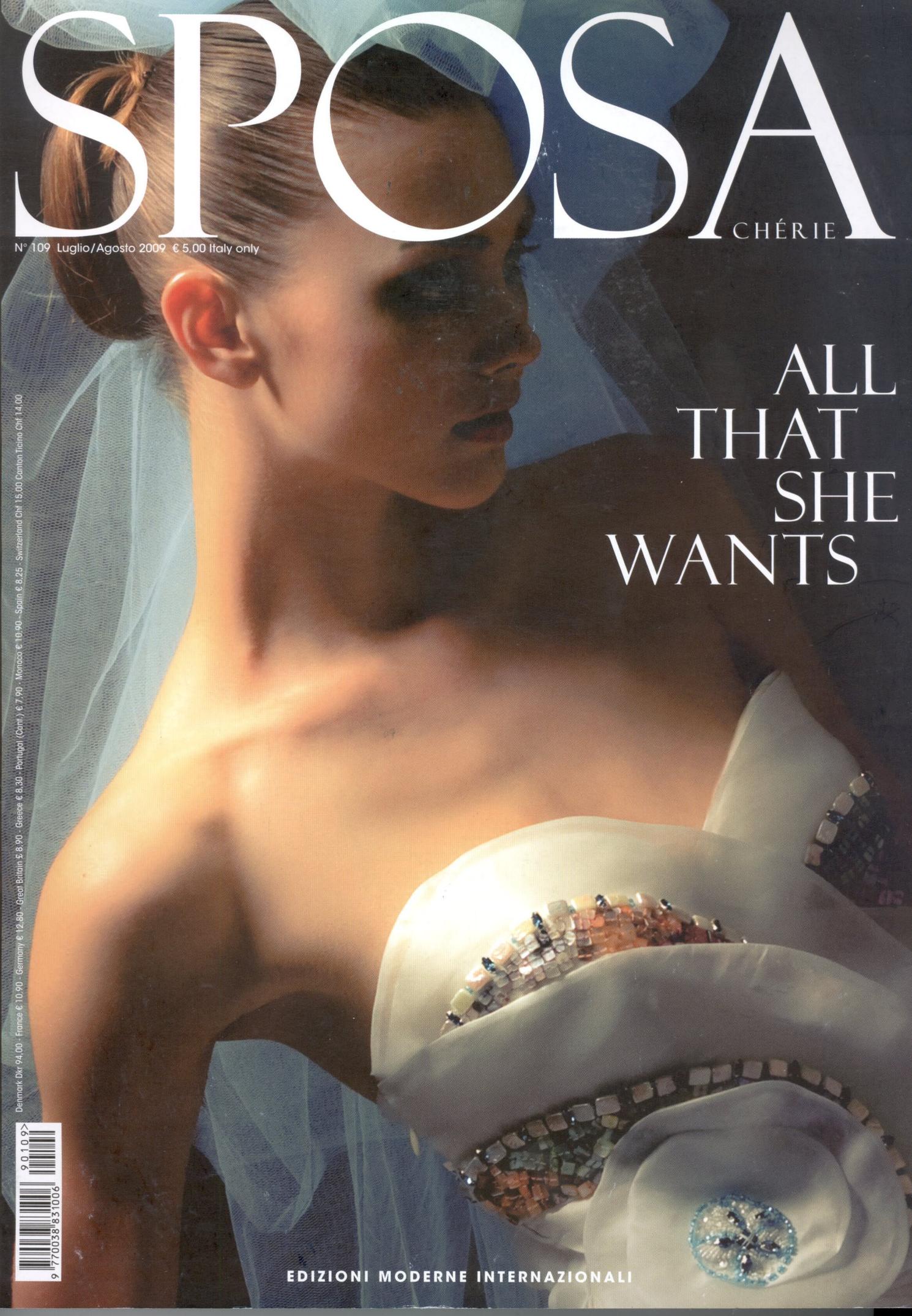
N° 109 Luglio/Agosto 2009 € 5,00 Italy only

ALL
THAT
SHE
WANTS

Denmark Dkr 94,00 - France € 10,90 - Germany € 12,80 - Great Britain £ 8,90 - Greece € 8,30 - Portugal (Cont) € 7,90 - Monaco € 10,90 - Spain € 8,25 - Switzerland Chf 15,00 Canton Ticino Chf 14,00



EDIZIONI MODERNE INTERNAZIONALI





Matrimoni d'Autore, foto HMPhotoStudio



Eventi al Top



Stefania Arrighi, AWP

DI FORNITORI SELEZIONATI PER TUTTI I SERVIZI, SFRUTTANDO IL NOSTRO POTERE CONTRATTUALE, RIUSCIAMO A FAR OTTENERE ALLA COPPIA SCONTI ANCHE CONSISTENTI», dichiara la Gallo, «ad esempio, se agli sposi per l'affitto della location si chiedono 3 mila euro, noi riusciamo a chiudere la trattativa a 2.500. Quindi il nostro profitto è rappresentato dai 500 euro risparmiati e la spesa extra per la nostra consulenza viene assorbita dallo sconto applicato sui servizi».

Inoltre, non è detto che sia sempre valida la regola in base a cui, più il matrimonio è esclusivo e costoso e più aumenta il compenso per il wedding planner; anzi può essere vero il contrario.

«Innanzitutto dipende dalla modalità di pagamento del professionista se a parcella fissa o a percentuale, senza contare che non sempre l'impegno è direttamente proporzionale al livello del matrimonio e quindi al costo, in quanto può accadere che una cerimonia ristretta, con poche persone e senza troppe esigenze per location e catering, richieda invece molto più tempo per l'organizzazione di servizi esclusivi o fuori dalla norma, per richieste particolari in tema di accompagnamento musicale o

allestimenti», afferma Tiziana Luciola, 39 anni, titolare a Roma dal 1998 de La Fenice Eventi (www.lafeniceeventi.it), società che si occupa dell'organizzazione di eventi e della formazione professionale nel settore wedding planning. La Luciola, che dal 2006 è anche PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA ORGANIZZATORI MATRIMONI (AIOM, www.aiom.eu), CON SEDE A ROMA, PRECISA CHE LO STATUTO DELL'ASSOCIAZIONE OGGI PREVEDE COME MODALITÀ DI RETRIBUZIONE UN FISSO, CHE PUÒ ANDARE DA 600 A 2 MILA EURO. Tenendo conto dell'evoluzione del mercato si andrà però ad alzare il tetto della parcella fino a 3 mila, introducendo anche la possibilità del compenso a provvigione.

«Discorso diverso, invece - continua la Presidente di AIOM - a prescindere dal sistema di pagamento, è la provvigione che può essere riconosciuta, previo accordo, dal fornitore al professionista e che in genere si attesta al 10% del costo del servizio, senza però in ogni caso gravare sul prezzo finale al cliente. Anzi, proprio grazie alla partnership con i fornitori, è possibile poter applicare ai clienti sconti che altrimenti non avrebbero».

COME SCEGLIERE IL WP

1. IL BOOK. OCCHIO A NON FIDARVI SOLO DELLE PAROLE: È UN VOSTRO DIRITTO PRENDERE IN VISIONE UN BOOK DI FOTO RELATIVE A MATRIMONI CHE IL WEDDING PLANNER HA ORGANIZZATO.

2. IL SITO WEB. LEGGETE E GUARDATE CON ATTENZIONE IL SITO INTERNET DEL PROFESSIONISTA CHE RAPPRESENTA LA "VETRINA" DELLA SUA ATTIVITÀ: ACCERTATEVI CHE NON CI SIANO FOTO "RUBATE" AD ALTRI.

3. IL CONTRATTO. LA TEMPISTICA CHE DEVE RISPETTARE IL PROFESSIONISTA PER L'ORGANIZZAZIONE E QUELLA DI PAGAMENTI E ACCONTI CHE DEVONO RISPETTARE GLI SPOSI VANNO IN GENERE SOTTOSCRITTI IN UN CONTRATTO.

4. IL PASSAPAROLA. FIDATEVI DELLA SEGNALAZIONE CHE VI ARRIVA DA AMICI FIDATI CHE CONOSCONO BENE I VOSTRI GUSTI. NON ESISTE UN PROFESSIONISTA MIGLIORE IN ASSOLUTO, C'È QUELLO CHE PIÙ FA AL CASO VOSTRO.

5. IL BUDGET. SE CIÒ CHE VI PREOCCUPA È STARE NEL BUDGET CHE VI SIETE PREFISSATI DOMANDATE DA PRINCIPIO COSTI E MODALITÀ DI PAGAMENTO PER LA CONSULENZA. FATEVI FARE UN PREVENTIVO.

6. LA COMPETENZA. DIFFIDATE DEL WEDDING PLANNER CHE NON CONOSCE BENE LE LOCATION PRESENTI SUL TERRITORIO E CHE NON DISPONE DI ALMENO TRE FORNITORI PER OGNI TIPO DI SERVIZIO (FIORI, FOTO, CATERING ECC.)