

BODAS DE PELÍCULA
by FRANCACHELA



CÓMO AFRONTAR LA PRIMERA REUNIÓN

by Ainhoa Portero

CLAVE: 1

PARA DAR BUENAS RESPUESTAS HAY QUE
SABER HACER LAS PREGUNTAS IDÓNEAS

CADA VEZ QUE INICIES UN PROYECTO DE ORGANIZACIÓN,
COMIENZA TÚ "ORDEN DE SERVICIO" RESPONDIENDO

6 PREGUNTAS QUE TRABAJARÁN PARA TÍ:

QUÉ:

De qué servicio se trata, ¿qué tienen en la cabeza al imaginársela?, tipo de boda, bautizo, comunión, presentación de empresa, brindis, etc. Esto te permitirá pasar a detallar el "timing" del evento: llegada novios, copa de bienvenida, ceremonia, cóctel, banquete, corte de tarta, cafés, barra libre, re-cena, fin de evento.



Formato del evento



Timing



Día-noche

DÓNDE:

Señala el lugar, a continuación podrás incluir la "normativa" del mismo: canon de alquiler, horarios apertura, numero máx y min de pax, personas de contacto, parking, autorizaciones de entrada de proveedores.



Cánon, horarios, pax

Parking, proveedores autorizados

QUIÉN:

Infórmate bien de los nombres de los novios o cliente, con apellidos y dni, así podrás generar a futuro los documentos o contratos que sean necesarios. Recuerda solicitar información de sus profesiones y aficiones, te será de mucha utilizada durante el desarrollo de la planificación.



Nombres completos y dni

Profesiones y aficiones

CLAVE: 1

PARA DAR BUENAS RESPUESTAS HAY QUE
SABER HACER LAS PREGUNTAS IDÓNEAS

Disponibilidad



Climatología, plan B, festivos

¿CUANDO?

La fecha es un elemento crucial, con ella avanzarás en la organización confirmando disponibilidad de proveedores y lugares. Valorarás la climatología en esa fecha y te permitirá seleccionar adecuadamente los espacios donde celebrar el gran acontecimiento.

¿POR QUÉ?

Motivo:



Amor, celebración, presentación

Cada evento y cliente tiene un por qué. Porque celebran su boda y es el amor el eje, porque es el aniversario de alguna fecha señalada, porque se está presentando un producto, porque se reúnen compañeros de estudios después de años.

¿CÓMO?

Plan de Acción Claro

Cómo vamos a trabajar juntos



Una vez tengamos resueltas las preguntas anteriores podremos ponernos a trabajar en cómo será, que ingredientes esenciales incorporaremos, es decir en la planificación.

Es el momento de explicarle a la pareja nuestro PLAN DE ACCIÓN desde hoy hasta el día de la boda. Reuniones que vamos a tener, objetivos de cada una de ellas, visitas a realizar, degustaciones y pruebas a las que asistiremos. Ten en cuenta que si saben lo que va a suceder con fechas prefijadas y tareas, ellos estarán tranquilos y tú también.



Te recomiendo consultar al cliente cómo lo visualiza, así nos aseguramos de trabajar sobre los deseos del cliente y no de los nuestros.

Esto es un error muy común cuando nos iniciamos en esta profesión.

