

# *I 10 passi fondamentali*

PER PARTIRE COL TUO  
BUSINESS NEL MONDO  
DEL WEDDING

*convivia*

il Blog di Mavi Serra

# *Benvenuta*

I 10 passi fondamentali per  
partire con un'attività nel  
wedding

Mi chiamo Mavi, sono una wedding planner e imprenditrice e tra un matrimonio e l'altro mi propongo come ispirazione e guida per tutte le donne che vogliono mettersi in proprio nel campo del wedding & dintorni.

In questo piccolo ebook ho pensato di condividere con te i 10 passi fondamentali per partire con la tua attività nel mondo del matrimonio. E' solo un assaggio di ciò che leggerai sul blog, nella newsletter a cui ti sei iscritta (grazie!), nei video e corsi online che sto mettendo a punto.

Vorrei che questo fosse il tuo punto di partenza per lanciare il tuo business o per rilanciarlo qualora sia già in questo settore e sei in cerca di nuovi spunti.

Quindi ti auguro una buona lettura e ti invito a farmi avere un tuo commento su questi contenuti, per me è davvero importante!

# 1

## *Sogna in grande!*

Nella fase iniziale è importante che tu sia ispirata, entusiasta, ottimista. Non mettere un limite alla tua immaginazione e ispirati con tutto ciò che ti piace, ti fa star bene, ti apre la mente e ti fa sperare in un enorme successo per il tuo biz.

### **Come faccio a sentirmi sempre ispirata?**

Per prima cosa: guarda altrove. Rifuggi dai 'soliti luoghi', spazia invece aldilà del tuo interesse più specifico frequentando luoghi e persone che si occupano di tutt'altro ma da cui puoi trarre ispirazione.

Online, uno strumento su tutti è **Pinterest**: mi piace perché iniziare una ricerca su questo portale è come un'avventura: sai da dove stai partendo e cosa stai cercando, ma potresti arrivare molto lontano, perché ogni percorso di immagini ti indirizza verso strade diverse e ti fa fare enormi voli pindarici, un toccasana per stimolare la tua ispirazione!

Infine, scrivi! Il **journaling** è un'attività che sicuramente conosci (scommetto che almeno una volta nella vita, hai tenuto un diario), scoprila di nuovo e utilizzala per incanalare le tue energie e lavorare sull'ispirazione.

### **Se ti va guarda:**

Il mio profilo Pinterest

Il post 'Come sentirti ispirata ogni giorno della tua vita' sul mio blog

Il post di Ilaria Ruggeri sul Journaling

# 2

## *Credi in te e nel tuo progetto*

Prima di uscire definitivamente dalla tua comfort zone lavora un po' su te stessa, le tue potenzialità, i tuoi talenti e la tua determinazione.

E' molto importante che da subito tu abbia la giusta fiducia in te e nel tuo prodotto o servizio che venderai ai tuoi clienti.

Sai anche tu che si presenteranno situazioni difficili e momenti di sconforto ma se avrai una ferma fiducia nel tuo progetto, li supererai con destrezza.

**Non avere paura di comunicare agli altri chi sei e cosa fai nella vita (o cosa vorresti fare).**

Frequenta eventi, persone, luoghi legati al tuo business e sii fiera di dire a tutti quello che fai, o crei e in che modo puoi essere utile per gli sposi. Anche se sei ai primissimi passi, comportati come una professionista e dai il giusto valore alla tua figura.

La tua autostima è la tua migliore alleata, coltivala ritagliando del tempo per te stessa, raccogliendo con gratitudine i complimenti di chi ti conosce, modellando il tuo business anche in base alle tue capacità più spiccate!

**Se ti va guarda**

Il post I 3 requisiti per lavorare nel mondo del wedding

# 3

## *Verifica se il tuo progetto è sostenibile*

Essere il capo di se stessi ha i suoi lati positivi, ma include una serie di cose non proprio divertenti quali: essere unico responsabile dei risultati, sostenere dei costi, fare investimenti, occuparsi di tantissime cose che vanno oltre la tua passione.

**Tu hai le carte in regola, ma il tuo prodotto o la linea di servizi che proponi, sono capaci di sostenere tutto questo?**

Per saperlo tieni conto di due grandi gruppi di persone: i tuoi concorrenti e i tuoi clienti, gli sposi!

Quindi studia il mercato: il modo più immediato è frequentare le manifestazioni del settore wedding come fiere, open day, esposizioni. Ma lo puoi fare anche attraverso il web: cerca i gruppi Facebook degli addetti al settore, i forum in cui le spose si scambiano consigli, fai delle ricerche approfondite su google.

Puoi anche intervistare amiche e conoscenti appena sposate per capire quanto sarebbero disposte a pagare per la tua offerta e di che cosa avrebbero bisogno!

Una volta che avrai abbastanza materiale analizzalo in modo attento e utilizzalo per concretizzare il tuo sogno e renderlo un progetto fattibile!

**Se ti va leggi:**

La mia idea di business funzionerà? Dal blog di Gioia Gottini



# 4

## *Studia, preparati e fai esperienza*

Quando si è alla ricerca di un lavoro, cosa c'è di più frustrante di leggere gli annunci di lavoro e scoprire che nel 90% dei casi, per essere assunti si richiede un'esperienza nel campo?

La dura verità è che in questa situazione si trova anche chi è alle prime armi col proprio business in proprio, perché i primi clienti sono proprio come quei datori di lavoro: preferiscono affidarsi ad una persona esperta, preparata e competente.

**Ma se sto iniziando, come faccio a mostrarmi preparata ed esperta?**

### **1. Studia**

Non sarai la più esperta ma puoi essere la più preparata, sia nel tuo campo specifico che più in generale in quello del wedding. Aggiornati sulle tendenze, gli stili, le mode e informarti su tutto ciò che può accrescere la tua competenza.

### **2. Frequenta dei corsi di formazione**

Mettiamo che tu stia progettando i tuoi primi abiti da sposa sartoriali, il fatto che tu sei alle prime armi potrebbe passare in secondo piano se so che hai frequentato un ottimo corso di sartoria da cui sei uscita a pieni voti!

### **3. Mettiti alla prova, fai esperienza**

All'inizio metti in conto di proporti come assistente o tirocinante (gratis, o quasi) presso aziende importanti del tuo campo- Puoi anche offrire il tuo aiuto a conoscenti e amici !

# 5

## *Individua il tuo valore e rendilo speciale*

A meno ch  tu non abbia inventato qualcosa che fino ad ora non esisteva, in tutti gli altri casi proporrai un servizio che gi    presente nel mercato, quindi fin da subito chiedi:

**in che cosa ti distingui dai tuoi concorrenti?  
Perch  i clienti dovrebbero scegliere te, cosa ti rende speciale?**

Studia il tuo progetto in ogni dettaglio e individua i punti pi  forti, quegli aspetti che ti mettono in una posizione privilegiata e che potrebbero fare la differenza fra te e i tuoi competitors.

Definisci la tua identit  e la tua mission, sii originale, fai che il tuo prodotto sia unico e speciale e cerca di esprimere fin da subito questo valore attraverso la tua comunicazione.

Tutto questo ha a che fare con il concetto di Personal Branding: metti te stessa, le tue motivazioni e i tuoi valori al centro del tuo brand e comunicalo attraverso uno stile riconoscibile che ti appartiene e ti rende, appunto unica e speciale.

### **Se ti va guarda**

l'ebook di Gioia Gottini: Tutto fa Branding  
Il post di Penna Montata sulla Value Proposition

# 6

## *Trova la tua sposa ideale*

Se stai pensando che il tuo target sono 'gli sposi', o al massimo 'gli sposi che vivono a Roma', stai facendo un grosso errore!

Ora che la tua identità è definita e che hai trovato ciò che rende la tua offerta speciale, devi scoprire **chi ha quel bisogno che tu risolvi con il tuo servizio o prodotto.**

Sono sicura che hai già sentito parlare di target: si tratta della fetta di pubblico a cui ti rivolgi. E' importante che il tuo progetto fin dall'iniziosa studiato pensando al nucleo di persone che vorresti coinvolgere nella tua attività.

E una volta che hai individuato il target, dovrai stilare l'identikit della tua cliente ideale, la sposa ideale. Attenzione, non è quella che vorresti tantissimo avere e non sei nemmeno tu, ma è la sposa che ha assolutamente bisogno di te!

### **Quindi chiediti:**

quanti anni ha, dove vive, quali sono i suoi bisogni e le sue difficoltà? Che luoghi frequenta? Penserai a lei quando scriverai i tuoi post, quando sceglierai il canale social per promuoverti, ma anche per modellare i tuoi servizi e renderli perfetti per lei!

### **Se ti va guarda**

Gli sposi non sono il tuo target dal mio Blog  
Cosa si intende davvero per Cliente Ideale dal blog c+b



# 7

## *Pianifica la tua presenza sul web*

Il web è il tuo migliore alleato e promuoverti è davvero importantissimo: lo dovrai fare sempre, ma all'inizio ti consiglio di dedicarti a questo punto in maniera importante.

### **Quali sono gli strumenti indispensabili per cominciare?**

Per prima cosa dovrai essere presente sui social, avere un sito attraverso il quale presentare i tuoi prodotti e/o un blog per raccontare il tuo modo di lavorare.

Non è necessario essere presente su tutti i canali, scegline uno o due e dedicati a quelli attraverso una strategia precisa, piano piano allarga la tua presenza sul web prediligendo i social che ti danno più soddisfazione in termini di audience.

E' molto importante fare rete, quindi iscriviti ai **gruppi Facebook** dedicati al tuo settore specifico o alle donne che lavorano in proprio, troverai potenziali clienti e collaborazioni e potrai partecipare a diverse iniziative per promuovere la tua attività!

### **Se ti va guarda**

Il gruppo di Social Media Biondina su Facebook

Il gruppo I Mercoeldi della Mansardina

Il gruppo Consigli per fornitori di Matrimonio

La Pagina di C+B

# 8

## *Investi e fai i conti!*

Che il tuo sia un piccolo business creativo o un grande progetto imprenditoriale, non puoi prescindere da questo passo:  
**investire.**

Naturalmente in maniera e misura diversa a seconda del tipo di attività che stai avviando, della sua dimensione e delle tue aspirazioni, ma di fatto se non investi almeno un po' sarà davvero difficile creare un profitto.

I settori su cui è importante investire prima di tutto, se sei all'inizio, secondo me?

- formazione
- marketing

Poi arriveranno le attrezzature specifiche per la tua attività, l'affitto di un laboratorio o di uno studio se necessario al tuo business e tutto il resto.

E' importante che pianifichi già tutti gli aspetti economici attraverso un business plan, così saprai in quanto tempo potrai vedere i frutti del tuo lavoro.

### **Se ti va guarda**

Il libro 'Chi ha paura del business plan edito da Zandegù

# 9

## *Sii Professionale*

Hai scelto di fare il lavoro che hai sempre sognato, magari lasciando una posizione lavorativa ben retribuita ma che non ti faceva sentire realizzata?

Oppure come me un bel giorno hai deciso che saresti stata una brava wedding planner perché organizzare eventi ti rende felice?

Il tuo lavoro è bellissimo, piacevole, è quello che sognavi, ti dà moltissima soddisfazione e ti senti fortunata ad aver realizzato questo desiderio, lo so.

**Ma a maggior ragione metti sempre la tua professionalità prima della passione e del piacere.**

Quindi anche se i tuoi primi clienti sono amici o conoscenti, anche se ti sei offerta gratuitamente di aiutarli, comportati da professionista.

Sii puntuale agli appuntamenti, rispondi alle mail in modo misurato, sii precisa e chiara nei preventivi ed esponi i tuoi servizi nel dettaglio. Non sottovalutarti e dai il giusto valore al tempo che stai spendendo.

Il settore del wedding soffre molto della poca professionalità di troppe persone che propongono servizi mediocri, approssimativi e non all'altezza dell'evento: distinguiti con grazia, onestà e preparazione.

### **Se ti va guarda**

Come far diventare una passione, la tua professione sul mio Blog

# 10

## *Pianifica il tuo primo anno*

Siamo arrivate all'ultimo passo: la programmazione.

Procedere di giorno in giorno, non è la strategia più adatta per nessun business, anche il più piccolo.

Al contrario è importante avere sin dall'inizio una **visione di insieme dell'anno** e individuare:

- i periodi in cui si vende di più e quelli più calmi,
- quelli in cui ha senso lanciare un nuovo prodotto,
- il mese in cui si hanno maggiori spese,
- le date degli eventi più importanti del settore

In base a questo studio, puoi **pianificare già le tue attività**, di mese in mese e di trimestre in trimestre definendo il tuo obiettivo per la fine dell'anno e dei micro-obiettivi da raggiungere ogni trimestre.

Probabilmente non rispetterai per filo e per segno questo schema, ma averlo sempre davanti e compilarlo di mese in mese, ti aiuterà a tenere d'occhio la distanza che ti separa dal tuo obiettivo e aggiustare il tiro per raggiungerlo.

Io utilizzo un bullet journal che aggiorno con calligrafie e stickers e diversi altri taccuini per ogni aspetto del mio business unendo l'utile al dilettevole!

### **Se ti va guarda**

Organizza il tuo anno da freelance di C+B  
Il sito italiano sul bullet journal

# *Grazie!*

Spero che questi 10 passi saranno i primi di una lunga carriera che ti porterà enormi soddisfazioni.

Continua a seguirmi sul blog



[www.maviserra.com](http://www.maviserra.com)

Instagram: Mavimavavi