
Estudi de cas. Les bodes i la figura del *wedding planner*. Un negoci en auge a Espanya

PID_00245509

Sara Busquets
Erika Ramiro

Temps mínim de dedicació recomanat: 2 hores



Índex

Introducció	5
1. La figura del <i>wedding planner</i>	7
1.1. Quines són les seves funcions?	7
1.2. Què s'espera d'un bon <i>wedding planner</i> ?	8
1.3. Responsabilitats davant els nuvis	8
1.4. Tasques principals del <i>wedding planner</i>	9
2. El client: els nuvis	10
2.1. Tipus de clients	10
2.2. Consells previs a una reunió	11
2.2.1. Qüestionari inicial	11
2.3. La reunió amb els nuvis	11
3. Serveis bàsics del <i>wedding planner</i>	13
3.1. Cerca i recomanació de proveïdors	13
3.2. Disseny i decoració del dia de la boda	14
3.3. Assessorament i protocol	15
3.4. Coordinació del dia de la boda	15
3.5. Com vendre els serveis?	16
3.6. Honoraris i sistemes de facturació	16
4. <i>Wedding Planner</i>: tradició vs. modernitat	17
4.1. Com buscar inspiració?	18
5. Cerimonial	19
5.1. Cerimònia sense missa	19
5.2. Cerimònia amb missa	20
5.3. Cerimònia civil	20
Bibliografia	23

Introducció

Espanya va tancar l'any 2014 amb un total de 162.554 nous matrimonis, segons dades de l'INE, una xifra que va augmentar un 1,2% addicional en el primer trimestre de 2015. També va augmentar la despesa mitjana de cada boda en gairebé un terç, dades totes elles que confirmen la bona salut que travessa el sector nupcial al nostre país. Però no tal sols augmenten les xifres. El desig de celebrar una boda perfecta i, al mateix temps, sorprendre els convidats, està canviant el panorama i incrementant la necessitat d'introduir nous actors en el procés per a aconseguir una boda d'èxit.

El món de les bodes està canviant. Les parelles d'avui ja no volen casar-se com ho van fer els seus pares. Les bodes es desmarquen així dels conceptes més tradicionals i, com altres sectors de la nostra societat, s'adapten a una nova realitat on triomfa el que és diferent i únic. Les influències que arriben d'altres països, principalment dels Estats Units, i la gran quantitat d'informació existent sobre el tema (procedent de blogs, xarxes socials o altres pàgines d'inspiració) fan que els nuvis acumulin gran quantitat d'idees, al mateix temps que augmenten els dubtes sobre si seran capaços de poder-les dur a terme i, el més important, si aquestes sorprendran i agradaran als seus convidats.

El nivell d'exigència és, per tant, màxim. Paradoxalment, preparar una boda d'aquestes característiques requereix coneixements, però sobretot, temps, una cosa que no abunda precisament en la nostra societat. És aquest un dels principals motius pels quals avui moltes parelles veuen poc viable fer una boda diferent si no és amb ajuda externa. És en aquest punt en què sorgeix la figura del *wedding planner*, una figura molt estesa als Estats Units, i que a poc a poc s'està fent un lloc dins del sector de les bodes a Espanya. L'ajuda d'algú que té experiència en el sector i coneix les tendències es converteix de mica en mica en un imprescindible de tots els que busquen un bon conseller que sàpiga orientar-los i ajudar-los a prendre la decisió adequada, sempre pendent de les necessitats de cada esdeveniment.

En aquest capítol volem, per tant, introduir la figura del *wedding planner*. Els seus orígens, la seva feina i les qualitats que el converteixen en una part important d'aquest negoci.

1. La figura del *wedding planner*

Tot i que cada vegada són més nombroses les parelles que es posen en mans d'un *wedding planner* per a organitzar la seva boda, el seu paper real en aquesta encara és molt desconegut al nostre país. Així doncs, a grans trets diríem que la feina d'un *wedding planner*, o organitzador de bodes (com també se'l coneix al nostre país), consisteix en ajudar les parelles que decideixen casar-se a tenir la boda que realment volen. És una feina àmplia i complexa que abasta tant l'organització d'una boda des del principi a la fi, com la de centrar-se únicament en aquells aspectes en els quals els nuvis decideixin que els cal comptar amb la seva ajuda.

És, per tant, el professional que millor pot ajudar els nuvis a organitzar, dissenyar i coordinar tots els aspectes relacionats amb la boda, incloent-hi la cerca i recomanació de proveïdors, així com la seva coordinació posterior; l'assessorament durant tot el procés tant a nivell de protocol com d'estil, perquè tot quedi completament harmònic; i fins i tot la decoració i supervisió de la mateixa, aportant els seus coneixements del mercat i de les tendències de moda perquè la seva boda sigui fresca i actual. A aquesta figura poden acudir-hi tant els nuvis que no disposen de temps per a organitzar la seva boda i volen posar-se en mans expertes per a estar tranquils, com aquells que no disposen d'una idea clara de la boda que volen però saben amb certesa que desitgen fer alguna cosa diferent.

Un *wedding planner*, per tant, haurà d'aportar experiència i coneixement del sector; bon maneigament de la negociació i de les condicions que exigeix un sector en constant evolució com és el sector nupcial, així com bona capacitat per a solventar qualsevol problema o situació. Ha de saber gestionar qualsevol contratemps, mostrar empatia i tenir habilitat organitzativa i de comunicació. El coneixement del cerimonial d'aquest tipus d'esdeveniment també serà important per a donar seguretat als nuvis a l'hora de contractar els seus serveis.

1.1. Quines són les seves funcions?

1) **Pel que fa als proveïdors:** ha de dirigir els proveïdors com si fos un director d'orquestra. Coordinar-los i ajudar-los perquè tots estiguin al seu lloc en tot moment, tant durant els preparatius com el dia de l'enllaç.

2) **Pel que fa als nuvis:** ha de convertir-se en el seu assistent personal, en la seva guia. Ha de mostrar-se sempre professional però al mateix temps empàtic, transmetent tranquil·litat i seguretat als nuvis. Ha d'estar sempre pendent de les seves necessitats, els seus gustos i el seu pressupost per a garantir una boda d'èxit i la satisfacció del client.

1.2. Què s'espera d'un bon *wedding planner*?

1) **Que redueixi l'estrès i la preocupació d'organitzar una boda:** organitzar una boda és un projecte molt emocionant, però pot implicar molts nervis i preocupacions. Moltes parelles no saben per on començar. Si saben que poden comptar amb algú que coneix els millors professionals i sap negociar amb ells per a obtenir el millor resultat, viuran el procés amb més tranquil·litat.

2) **Que contribueixi a estalviar temps, diners i esforç:** la cerca de proveïdors és un procés laboriós que absorbeix molt de temps. Un *wedding planner* pot suplir aquesta manca de temps i, al mateix temps, estalviar esforç i diners, buscant els serveis que millor s'adaptin a cada parella.

3) **Que ajudi els nuvis a prendre decisions:** ha de ser un suport i saber aconsellar, encara que la decisió final sempre estarà en mans dels nuvis.

4) **Que porti coneixement, experiència i creativitat:** moltes parelles busquen una boda personalitzada i esperen del seu *wedding planner* algú que estigui al dia de les tendències del sector. És bo, per tant, que tot *wedding planner* estigui en constant formació, especialitzant-se en tots els aspectes d'una boda com decoració, música, fotografia, etc.

5) **Que sigui un excel·lent coordinador:** el servei més important d'un *wedding planner* és la coordinació del dia de la boda. Després d'un llarg procés de preparatius, aquest dia els nuvis han de sentir-se recolzats i preocupar-se únicament de gaudir. Ha de ser capaç de prendre decisions executives per a solucionar possibles incidències.

1.3. Responsabilitats davant els nuvis

1) **Mantenir-los informats del progrés:** un bon *wedding planner* haurà de fer partícips els nuvis de qualsevol avenç o novetat durant els preparatius perquè sempre sentin que estan formant part de la seva boda, perquè no es posin nerviosos i percebin que la situació està controlada en tot moment.

2) **Consultar-los abans de prendre decisions:** els nuvis tenen sempre l'última paraula, així doncs, un *wedding planner* no prendrà mai cap decisió sense consultar-la prèviament, exposant-los els pros i els contra.

3) **Estar sempre disponible:** si sorgeix algun dubte puntual, que els nuvis puguin comunicar-se amb al seu *wedding planner* i rebre una resposta ràpida és d'agrair. Com més interacció entre ambdues parts millor.

4) **Anar a les reunions entre clients i proveïdors sempre que calgui:** el *wedding planner* haurà de saber negociar i obtenir les millors condicions, i formular aquelles preguntes en les quals potser els nuvis no hi pensen.

5) **Actuar com el representant del client:** qui contracta el *wedding planner* és el client, cal recordar-ho sempre. Els *wedding planner* treballen per als nuvis i no per a un proveïdor.

6) **Responsabilitzar-se de l'èxit general de la boda:** el *wedding planner* s'ha d'envoltar sempre dels millors professionals. La responsabilitat que no sorgeixi cap problema és seva i, si sorgeix, ha de buscar la millor solució de manera ràpida i efectiva. Cal anticipar-se sempre i saber gestionar totes les incidències que es puguin produir.

1.4. Tasques principals del *wedding planner*

Encara que més endavant abordarem aquest tema en profunditat¹, sí que ens agradaria descriure a grans trets en aquest capítol les feines bàsiques d'un *wedding planner* per a oferir una visió de conjunt. La que destacaríem com a feina principal, i que ja hem comentat anteriorment, és la d'organitzar la bodades del principi a la fi, o bé encarregar-se d'aquells serveis que els nuvis li hagin contractat. Entre elles, la cerca i recomanació d'aquells proveïdors que participaran en la boda, el disseny d'una determinada decoració, supervisar i tenir cura de tots els detalls perquè tot surti perfecte i la resolució de qualsevol problema o conflicte que pugui sorgir.

És molt important que un *wedding planner* sigui una persona amb molta capacitat de reacció, que toleri bé l'estrès –la idea és que el pateixi ell per a alliberar-ne els nuvis– i que sigui capaç de carregar amb el pes d'un esdeveniment d'aquestes característiques. Ha de ser àgil, tenir capacitat de planificació i coordinació i tenir grans dots de creativitat. La idea és que el dia de la boda, si sorgeix qualsevol problema, sigui capaç de buscar una solució sense que els nuvis se n'adonin.

⁽¹⁾A l'apartat 3 d'aquest capítol es classifiquen i descriuen els serveis que els nuvis poden contractar a un *wedding planner* per al dia de la seva boda.

2. El client: els nuvis

2.1. Tipus de clients

Tot i que hi ha molts *wedding planner* que aterren en el sector de les bodes procedents del món dels esdeveniments corporatius i altres celebracions, la feina d'un *wedding planner* és la d'organitzar bodes, per la qual cosa el seu principal client seran parelles que han decidit formalitzar la seva relació. Avui en dia encara són les dones les que es mostren més interessades en aquest món que les seves respectives parelles, i per tant són elles les qui arriben al *wedding planner* després de fer una recerca d'idees o d'empreses per internet, o després de localitzar alguna empresa que els agradi a partir de les xarxes socials. Malgrat que encara queden moltes revistes especialitzades que elaboren llistats de proveïdors, l'arribada d'internet ha transformat també el sector nupcial, donant als nuvis la possibilitat d'accedir a un nou món d'idees i inspiració.

Tot i així, aquesta professió encara és força desconeguda, per la qual cosa el *wedding planner* ha d'enfrontar-se a diferents tipus de clients:

1) **Client que coneix la figura del *wedding planner*:** aquest client coneix bé la feina d'un *wedding planner*, bé perquè ho ha viscut (en la boda d'algun amic o familiar), o bé perquè té molt clar que vol una boda perfecta i no disposa del temps o la inspiració necessàries per a fer-ho possible. Sap que necessita ajuda externa per a aconseguir el seu objectiu. Aquí podríem establir una classificació entre dos tipus més:

- **Client amb pressupost elevat:** el pressupost, ens agradi o no, marca les decisions del 99% de les bodes. Afortunadament, per a aquest tipus de client no és un problema. Disposa dels diners necessaris i està disposat a gastar-se'ls. És probable que en aquest cas arribi fins a un *wedding planner* determinat perquè li ofereix justament el que està buscant, i que contracti diversos serveis.
- **Client amb pressupost ajustat:** vol alguna cosa diferent, però no és realment conscient que comptar amb un valor afegit en la seva boda, que la diferenciï de les altres, té un cost. Moltes vegades contacten amb un *wedding planner*, i després de conèixer els seus serveis, finalment decideixen prescindir dels seus serveis. Un *wedding planner* professional té més opcions de convèncer-lo i aconseguir que el contracti, adaptant-se a les necessitats i pressupost disponibles.

2) **Client que no coneix la figura del *wedding planner*:** arriba fins al *wedding planner* de manera indirecta. No buscava aquest servei, però tampoc no el descarta, encara que sondeja molt primer i no li importarà prescindir d'aquests serveis si no el convenç el preu.

2.2. Consells previs a una reunió

És molt important que els nuvis accedeixin a reunir-se amb el *wedding planner*. Treballaran junts durant molts mesos, per això és important, abans de res, que es coneguin, que parlin, que es transmetin les idees sobre la boda. És important que els preparatius es duguin a terme en un ambient de confiança i tranquil·litat absoluta. Així doncs, el primer objectiu d'un *wedding planner* quan rep la trucada d'uns nuvis serà concertar una cita.

2.2.1. Qüestionari inicial

Si el client es mostra especialment interessat a contractar els serveis d'un *wedding planner* en la primera trucada, també es podria preparar un qüestionari inicial amb les dades més importants a tenir en compte per a la boda. Són importants, en aquest sentit, els noms i cognoms de la parella, números de telèfon o adreces de correu electrònic, la data de la boda, la localitat, si volen una boda de dia o de nit, el tipus de cerimònia que tenen pensat i el nombre de convidats. En altres paraules, és el moment de recollir el *briefing* on li constin les necessitats del client.

També és interessant conèixer la via per la qual han arribat fins a l'empresa d'organització de bodes. És una bona manera de saber on el *wedding planner* té més presència i, per tant, on ha d'incrementar la seva difusió.

2.3. La reunió amb els nuvis

Una vegada aconseguit l'objectiu, el *wedding planner* es reuneix amb els nuvis. En aquest moment és quan s'ha de convèncer els nuvis de la idoneïtat de contractar-lo. Per a aconseguir-ho, pot ajudar:

1) **Mostrar esdeveniments organitzats.** Encara que actualment la majoria d'empreses que es dediquen a l'organització d'esdeveniments tenen una pàgina web que es converteix en el seu millor aparador, és important portar tot el material extra del que es disposa i que avalala feina i els serveis que realitza el *wedding planner*. Pot ser interessant portar fotografies d'altres bodes, exemples de decoració, etc.

Quan un wedding planner comença, lògicament, no disposa de bodes per a mostrar. No és un impediment per a aconseguir convèncer un client. Es pot crear un petit dossier de presentació amb retalls de revistes, fotos de Pinterest i de detalls que, en general, li agradin i amb els quals s'identifiqui. Mai no s'ha de vendre aquest treball com a propi, però sí es pot dir que podria fer-se alguna cosa similar perquè és un estil amb el qual s'identifica.

- 2) Escoltar. Com més informació facilitin els nuvis més fàcil serà per al *wedding planner* saber quin tipus de boda podrà dissenyar.
- 3) Mostrar empatia i interès per la seva boda. Posar-se en el seu lloc i comprendre quines són les seves necessitats.
- 4) Demostrar experiència i professionalitat.
- 5) Donar consells, però no desenvolupar les idees per a la boda. Si un organitzador d'esdeveniments dóna massa idees, corre el risc que els nuvis s'apunten aquestes idees i no el contractin.
- 6) Traduir les necessitats del client en els serveis que es requereixen.
- 7) Mostrar-se sensibles amb les situacions personals i familiars dels nuvis.

La decisió final abans del contracte també ha de contemplar la idoneïtat dels clients per a l'agència. El *wedding planner* també haurà de destriar entre aquells nuvis que són interessants per a la seva reputació i aquells que no ho són.

3. Serveis bàsics del *wedding planner*

Com ja hem comentat anteriorment, un organitzador de bodes disposa de nombrosos serveis per a oferir als nuvis. Els pot oferir tots junts, en el que consideràrem que es tracta de l'organització completa de la boda, o bé per paquets segons les necessitats de cada parella.

Els serveis comprendrien, bé per separat o bé tot junt dins d'una organització integral:

- Cerca i recomanació de proveïdors.
- Disseny i decoració del dia de la boda.
- Assessorament i protocol.
- Coordinació.

3.1. Cerca i recomanació de proveïdors

És el punt de partida de totes les bodes. L'indret, el servei de restauració o el fotògraf són parts indispensables en una boda, i molts nuvis no tenen temps o coneixements per a buscar i encertar amb l'equip de professionals que treballarà el dia de la seva boda. És per això que molts decideixen posar-se en mans d'un *wedding planner* que els ajudi en aquesta recerca. El *wedding planner* prendrà nota de les seves necessitats i buscarà i recomanarà aquells proveïdors que s'ajustin a les preferències i pressupost dels nuvis. El pressupost, recordem-ho, condiona les bodes, i cal ajustar-s'hi.

Una vegada es contacta amb un o diversos proveïdors, s'ha de tenir en compte el següent:

- 1) Cal localitzar un determinat proveïdor en funció del que els nuvis busquen.
- 2) Parlar amb ell i conèixer sempre les condicions, i intentar negociar un bon preu de cara al client. El *wedding planner* pot establir aliances amb el proveïdor i aconseguir bons preus per a aquelles parelles que el contractin a través d'ell.
- 3) Sempre cal exigir signar contractes amb tots els proveïdors.

Els proveïdors que poden formar part d'una boda són:

- aliances

- arres
- allotjament
- lloguer de parament o mobiliari
- animació o espectacle
- bellesa
- cartelleria
- servei de restauració
- oficiant (mestre de cerimònies)
- classes de ball
- cotxe de nuvis
- servei de guarderia (prioritari si hi ha nens a la boda)
- decoració
- comiat de solter
- detalls i regals
- floristeria
- fotografia
- invitacions
- llista de
- noces
- lloc de la cerimònia i recepció
- maquillatge (núvia i convidades)
- música
- cerimònia
- còctel i ball
- pastisseria o pastís
- perruqueria (núvia i convidades)
- vestit del nuvi
- patges
- ajuda amb els tràmits (religiós o civil) transport(convidats)
- vestit de la núvia
- viatge de nuvis
- vídeo.

3.2. Disseny i decoració del dia de la boda

Cada vegada són més les parelles que volen personalitzar la seva boda i dissenyar una decoració especial i única. Els *wedding planner*, conscients d'aquesta necessitat creixent, han incorporat als seus serveis la decoració de les bodes per a satisfer encara més les necessitats del client. Gràcies a la seva experiència, i pel fet d'estar permanentment al corrent de les noves tendències i inspiracions, poden oferir un servei de decoració i ambientació i demostrar els seus dots creatius perquè les bodes siguin diferents les unes de les altres, i fer de cada boda un projecte únic amb idees extretes de cada parella.

3.3. Assessorament i protocol

El *wedding planner* haurà de formar-se plenament en tasques de protocol especialitzat en aquest tipus de celebracions que després podrà transmetre als nuvis, que podrien voler conèixer més detalls sobre com entrar en el lloc de la cerimònia, com col·locar-se i com sortir-ne; normes d'etiqueta; distribució d'una taula presidencial i altres taules; elecció del menú; textos formals per a invitacions i altra cartelleria; tradicions; protocol en el cotxe o durada de la celebració.

3.4. Coordinació del dia de la boda

La coordinació del dia de la boda permet que tots els proveïdors estiguin perfectament sincronitzats amb els temps necessaris per al normal desenvolupament de l'esdeveniment, i el *wedding planner* haurà d'assegurar-se que tots són al lloc i hora estimada per a realitzar el seu servei amb la màxima eficiència i qualitat.

Prèviament a l'arribada del gran dia, l'organitzador de bodes prepara un programa-cronograma d'aquest dia en el qual inclou tots els temps i situacions que s'esdevindran. Per a fer-ho, contacta amb tots els proveïdors que formaran part de la boda i parla amb cadascun d'ells per a conèixer el servei exacte que relitzaran, el temps que necessiten per a dur-lo a terme i les necessitats que tindrà cadascun perquè el seu servei es faci sense problemes. És important també desplaçar-se als indrets de la celebració per a revisar tots els detalls, informar tots els responsables de la seva presència i comprovar de primera mà que tothom sap quin és el seu paper i com el desenvoluparà.

Amb els nuvis també pot fer-se un assaig els dies abans perquè es relaxin, tinguin clar com es desenvoluparà l'esdeveniment i puguin resoldre qualsevol dubte per a no mostrar-se dubitatius aquell dia. Entrades i sortides per a la cerimònia, resoldre qualsevol pregunta que quedi pendent, etc.

Quan arribi el dia, amb el cronograma i el telèfon en mà, i des que el primer proveïdor de la boda fa acte de presència, el *wedding planner* estarà pendent de tots els moviments de la boda i li recaurà el pes del seu desenvolupament perquè els nuvis estiguin tranquils i no hagin de preocupar-se pels detalls. Primer, un repàs de tots els elements de decoració i que tot estigui a punt i, posteriorment, seguiment amb els nuvis de tota la celebració perquè l'esdeveniment es desenvolupi tal com està previst.

La coordinació culmina quan els nuvis fan el seu ball i comença la festa posterior al banquet. Així mateix, el *wedding planner* tindrà a mà en tot moment un petit kit d'emergència amb totes aquelles coses que puguin ser necessàries durant la boda (farmaciola, accessoris, recanvis, etc.).

3.5. Com vendre els serveis?

També hi ha *wedding planner* que poden vendre els serveis 100% a mida i, per exemple, facturar als nuvis per l'elaboració d'un pla diferent o per la cerca d'un únic proveïdor; o fins i tot oferir a la seva pàgina web l'opció de lots (*packs*) per a adaptar-se a tots els gustos i butxaques i així, per exemple, tenir un lot bàsic, que inclogui un o dos serveis, un lot *premium*, que inclogui una organització a mida, etc.

3.6. Honoraris i sistemes de facturació

Aquí novament diem que, dins del sector, cada *wedding planner* pot ajustar aquest pas com li sembli millor. Disposa de nombroses possibilitats:

- **Quantitat fixa segons els serveis prestats:** són preus tancats i els mateixos per a cada parella. S'estableixen les tasques que es realitzaran en cada partida i aquestes no canvien mai. Així els nuvis coneixen el preu des del primer minut. No serviria per a bodes a mida, i podria variar en funció de la temporada (la temporada alta és de maig a setembre).
- **Preus variables:** per a aquells nuvis que contracten serveis a mida. Dependran de la dificultat del projecte i de la data en què es faci.
- **Percentatge de la boda total:** hi ha *wedding planner* que opten per a cobrar un percentatge del total de l'import de la boda (el percentatge se situa en un 10-15%). Per exemple, si per a la boda els nuvis faran una despesa de 30.000 euros, el *wedding planner* podria percebre'n 3.000 euros pels seus serveis.
- **Per hores:** també hi ha *wedding planner* que fan una estimació del nombre d'hores que necessitaran per a organitzar determinada feina i cobren als nuvis el còmput d'hores invertides.
- **Quantitat fixa + comissions:** no hem parlat fins ara de les comissions, però hi ha *wedding planner* que, gràcies a una potent agenda de contactes, prefereixen recomanar als nuvis certs proveïdors a canvi de percebre una comissió de mans de l'esmentat proveïdor. Es perd una mica la personalització, però els nuvis poden tenir els mateixos serveis a un preu més baix.

L'organitzador sempre explicarà als nuvis per endavant com cobra els seus serveis, sent transparent en el cas que treballi a comissió.

4. *Wedding Planner*: tradició vs. modernitat

Les bodes, com ja hem comentat en la introducció, estan canviant al ritme que la societat modifica la seva visió sobre les celebracions més tradicionals. Hi ha moltes parelles que no creuen en la celebració del matrimoni més tradicional, però no per això volen renunciar a celebrar el seu compromís davant els seus familiars i amics. És per això que es plantegen fer un esdeveniment diferent, amb molta diversió, sorpreses i una infinitat d'activitats per al qual necessiten una organització molt ben estudiada. Volen, per tant, bodes més creatives, més personals, en les quals es mostrin un major nombre de detalls i on cada element estigui perfectament orquestrat.

Avui en dia podem assistir a bodes de parelles que ja han estat pares, parelles del mateix sexe, parelles de diferents ètnies, bodes a l'aire lliure, en una fàbrica o en un castell, bodes de parelles estrangeres que busquen el bon temps del nostre país... el ventall és infinit i, com a tal, les diferències etnogràfiques i culturals a les quals també ha d'adaptar-se el sector. També hi ha un altre vessant que guanya adeptes, i aquest és el de les bodes molt íntimes, d'un màxim d'uns 50 convidats, o fins i tot bodes amb únicament els contraents i dos testimonis (*elopement weddings*), la qual cosa planteja la necessitat de buscar nous espais per a bodes que s'adaptin a aquestes necessitats tant en temporada baixa com també en temporada alta.

A més, un altre factor que està creant una nova «escola» és el que ha arribat amb internet i la gran popularitat que han adquirit els blogs i les xarxes socials. Ara moltes núvies es passen hores preparant les seves bodes enganxades a la xarxa, pendents dels blogs de bodes que diàriament actualitzen continguts amb idees i consells i veient portals com Pinterest en el qual la font d'imatges d'inspiració és inesgotable. Els Estats Units, bressol de les bodes elaborades i els *wedding planner* més capdavanters del panorama internacional, estan molt més presents, i s'utilitzen com a referent en revistes i en programes de televisió, comptant fins i tot amb alguns directament importats d'allà.

Photocall, *flashmob*, boda industrial, sopar tipus còctel, taula presidencial sense pares... les tendències estan canviant i el *wedding planner* es veurà obligat a evolucionar amb el temps i a adaptar-se ràpidament als canvis. Així doncs, haurà d'estar molt pendent de les necessitats dels nuvis de cara a buscar proveïdors; assumir que haurà d'enfrontar-se a famílies que no estan tan familiaritzades com ell amb els nous temps, i conèixer molt bé tant la parella com el seu entorn.

4.1. Com buscar inspiració?

Un *wedding planner* està obligat a estar constantment al dia de les noves tendències i buscar inspiració. No deixa de ser com un artista que, amb la seva experiència i creativitat, pot marcar la diferència entre una boda i una altra. Però, com podem buscar inspiració sense caure en l'error de la còpia?

La major inspiració d'un *wedding planner* està en els seus clients. Quan una parella apareix en la seva vida i necessita ajuda, el més important és activar el radar i estar pendent de tot el que expliquen. Descobrir què els agrada, com es van conèixer, quines activitats tenen en comú. És la millor manera de poder personalitzar el seu enllaç.

Un *wedding planner* busca també inspiració en la vida mateixa, i l'entorn **que l'envolta**. Paisatges, gent, ciutats, art... són tots ells elements amb els quals convivim diàriament i que poden donar-nos idees meravelloses. Perdre el temps observant, de vegades pot ser altament fructífer. Les **coses que ens agraden** també són les que més ens inspiren. Pel·lícules, llibres, música poden ser importants focus d'inspiració. Si ets viatger, segur que tot el que visquis a l'exterior enriqueix la teva creativitat.

Tampoc no podem oblidar-nos dels **conceptes abstractes**. Un color, una olor, una forma geomètrica, tot és vàlid quan s'ha de buscar inspiració. La moda, per exemple, es també font d'inspiració. I en una boda es pot donar prioritat a un color per sobre d'uns altres. I, finalment, **la feina d'altres professionals**. La resta de professionals del sector també té coses per a aportar, i que poden resultar útils i, fins i tot positives. Si el professional té una idea, pot veure si aquesta idea ja existeix i com ho han fet d'altres, plantejant-se el repte de fer el mateix però diferent. Està bé inspirar-se en la feina d'altres també apel·lant a un tema de tendències, però sempre aportant una visió pròpia.

5. Cerimonial

Tot i que apareix al final del capítol, som conscients de la importància del cerimonial i el protocol dins de l'organització d'un esdeveniment. La veritat és que hem parlat àmpliament dels canvis que estan patint les bodes amb el pas dels anys, però també és un fet que encara hi ha elements del protocol que es mantenen en el 90% d'elles i que, com a tal, obliga un *wedding planner* a conèixer-lo i transmetre'l a tots els nuvis que ho desitgin. Així doncs, en aquest capítol descriurem breument les fórmules que s'utilitzen tant en les cerimònies religioses com en les civils. El ritu del matrimoni continua existint i, s'esculli la forma que s'esculli per a donar-se el sí ho vull, hi ha uns petits passos que han de seguir-se perquè la boda tingui validesa.

Així, anem a repassar en primer lloc les fórmules del matrimoni en les celebracions religioses. Són cerimònies que se celebren en llocs sagrats, principalment esglésies, catedrals o ermites, i en les quals podem trobar cerimònies sense missa o amb missa.

5.1. Cerimònia sense missa

En una cerimònia sense missa, l'estructura que s'acostuma a seguir és la següent:

- 1) Ritus inicials: el rector dóna la benvinguda.
- 2) Litúrgia de la paraula: lectures.
- 3) Homilia: el rector parlarà dels nuvis, de la seva història, de l'amor.
- 4) Celebració del matrimoni: interrogatori, consentiment, anells i arres.
- 5) Oració dels fidels: es demana per la parella i familiars desapareguts.
- 6) Benedicció dels esposos.
- 7) Parenostre.
- 8) Benedicció final i comiat.
- 9) Signatura de l'acta matrimonial.

5.2. Cerimònia amb missa

Les cerimònies amb missa són les més tradicionals i, per tant, més extenses.

Se segueix aquesta estructura:

- 1) Ritus inicials: el rector dóna la benvinguda.
- 2) Litúrgia de la paraula: lectures.
- 3) Homilia: el rector parlarà dels nuvis, de la seva història, de l'amor.
- 4) Celebració de matrimoni: interrogatori, consentiment, anells i arres.
- 5) Oració dels fidels: es demana per la parella i familiars desapareguts.
- 6) Litúrgia de la paraula: preparació de les ofrenes, presentació de les ofrenes o ofertori, oració de les ofrenes, prefaci i pregària eucarística.
- 7) Ritu de la comunió: Parenostre, benedicció sobre l'esposa i l'espòs, signe de la pau, cant del anyell de Déu, comunió i oració després de la comunió.
- 8) Benedicció final i comiat.
- 9) Signatura de l'acta matrimonial.

5.3. Cerimònia civil

El nombre de cerimònies religioses està descendint al nostre país, el que eleva en contrapartida el nombre de cerimònies civils. En una cerimònia civil s'elimina qualsevol referència religiosa, i per tant augmenta el nombre d'indrets on es pot dur a terme. Aquestes cerimònies són molt més curtes i lliures que les anteriors, no obstant això, hi ha una sèrie de pautes comunes en totes les celebracions d'aquest tipus:

- Té una durada d'entre 10 i 30 minuts en funció de la música i les lectures que vulguin realitzar els contraentes i convidats.
- Es pot personalitzar més que les cerimònies religioses.
- L'oficiant pot ser un alcalde, un jutge o un regidor (i recentment també notaris).
- L'oficiant en la cerimònia llegirà els articles relacionats amb el matrimoni 66, 67 i 68 del Codi Civil (un mestre de cerimònies ha de tenir aquests articles també) perquè tingui validesa legal.

- Preguntes. Accepta lliurement prendre (nom) com a legítim espòs, i efectivament el contreu en aquest acte?
- Es poden intercanviar anells, encara que no és obligatori.
- Els contraents, els testimonis i l'oficiant han de signar.

Després de la cerimònia, l'oficiant lliurarà:

- Fotocòpia de l'acta matrimonial, per part del regidor o alcalde, per a uns dies després recollir el llibre de família en el registre civil.
- Llibre de família per part del jutge.

En aquest tipus de cerimònia, es poden mantenir les mateixes fórmules d'entrada i sortida que a l'església, o podem veure també que algunes parelles decideixen entrar juntes i ja tenen els testimonis esperant-los dins. Quant a la col·locació dels nuvis davant l'oficiant de cerimònia, també poden seguir la fórmula de l'església (testimoni dona-núvia-nuvi-testimoni home) o com ells prefereixin, ja que no hi havia normativa estricta.

Bibliografia

Busquets, S.; Ramiro, E. (2015, abril). *Una nueva forma de hacer y entender la profesión; La creatividad al servicio de las bodas*. Madrid: Wedding Planner's Studio by Presume de Boda®.

Digital

http://economia.elpais.com/economia/2015/06/19/actualidad/1434707925_085444.html

<https://nationalcareersservice.direct.gov.uk/advice/planning/jobprofiles/pages/weddingplanner.aspx>

<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t20/i302&file=inebase>

<http://www.ine.es/prensa/np946.pdf>

