

Wedding Planner

8 TIPS & ADVIEZEN

Wedding planner
word je niet.
dat ben je

Weddingplanners International



About the author

Danielle creëerde een brug tussen vrouwen en het starten van een eigen onderneming met een geweldig dienstbaar vak. Dit was uniek en in enkele jaren tijd zag Danielle Weddingplanners International uitgroeien tot een merk en expertise instituut waarin startende en professionele ondernemers zich specialiseren in de bruiloftenwereld.

Met een scherp oog voor zakelijke mogelijkheden, kansen en een toewijding voor succes en passie zag Danielle dat zij nog veel meer krachten bezit en met name in motivatie, het vrouw zijn en het ondernemerschap.

@daniellevanderlee

Let's start here!

In dit ebook vind jij de eerste stappen als professioneel wedding planner.

Brutal honesty, inzichten en tips hoe jij start als wedding planner



What you need to know first

Kom binnen in de wereld van de wedding planner.
Hét beroep van de toekomst!

Wedding plannen vormt een onderdeel van de grotere evenementenmarkt.

Jaarlijks worden er gemiddeld 64.000 huwelijken gesloten in Nederland met een gemiddeld budget van € 20.000,-. Er zijn dus meer dan genoeg kansen voor jou als toekomstige wedding planner.

Een belangrijke slogan van het beroep wedding plannen is:
'Niets is onmogelijk en alles kan!'

01. trouwen

Het huwelijk is tot stand gekomen in de Middeleeuwen, het huwelijk was iets tussen families. Door middel van een huwelijk werd er een alliantie gesloten, wanneer families zich niet aan de gemaakte afspraken hielden betekende dit dat zij werden aangetast in hun eer. De vrouw werd hierin als gift gezien, waarmee de gemaakte alliantie werd bezegeld.

Tegenwoordig begint het huwelijk met verliefdheid. Verliefd zijn... de meeste volwassenen weten hoe het voelt, maar wat is het, hoe ontstaat het, wat doet het met je en wanneer spreek je van echte verliefdheid?

Volgens de Van Dale is verliefd: "Van liefdegevoelens voor iemand vervuld."

Bij het aankondigen van de verloving wordt het voorgenomen huwelijk aangekondigd, want dat is de volgende stap. De tijd waarin het paar verloofd is, wordt gebruikt als voorbereidingstijd voor het huwelijk. Vroeger werd de verloving groots gevierd met een receptie en diner bij de ouders van de bruid. Pas daarna mocht het stel zich in het openbaar vertonen zonder chaperonne, maar bij elkaar slapen was nog steeds een taboe. Een verloving kan behoorlijk lang duren, van een paar maanden tot een aantal jaren. In sommige gevallen kan een verloving zelfs verbroken worden.

Wanneer alle voorbereidingen getroffen zijn gaat men in ondertrouw en vervolgens stapt men in het huwelijksbootje. Eenmaal getrouwd leeft men vaak de eerste weken in een roes. Na een huwelijksreis gaat het gewone leven weer verder. Voor de paren die pas zijn gaan samenwonen na de huwelijksvoltrekking, breekt een leuke maar spannende tijd aan.

dream
big



02. de wedding planner

wedding branche

Wanneer je in de weddingbranche als wedding planner aan de slag gaat, heb je de keuze uit verschillende titels.

De meest gebruikte titel in Nederland is 'wedding planner'.

In de Verenigde Staten worden ook andere titels gebruikt, zoals:

- Wedding Consultant;
- Bridal Consultant;
- Wedding Coördinator;
- Wedding Director;
- Wedding Designer;
- Virtual Assistant/Wedding planner.



03. research

Om voor jouw onderneming een goed marketingplan op te zetten en een perfecte positie op de markt te geven, is het noodzakelijk een beeld van de markt te hebben. Door marktonderzoek kan jij strategische keuzen, jouw positie en belangrijkste stappen analyseren en bepalen. Pas na afloop van het marktonderzoek kan jij gedegen aan de slag met het ondernemingsplan. Een marktonderzoek voor een ondernemingsplan bestaat vaak uit vier onderdelen: een strategische bepaling, een interne analyse, een externe analyse en een confrontatie.

analyses

Om jouw product goed in de markt te kunnen zetten, moet je inspelen op de wensen en behoeften van de klant. Om hier achter te komen, is het noodzakelijk om een externe analyse uit te voeren en te kijken naar de markt waarin jij wilt gaan bevinden. Je kan het marktonderzoek het beste beginnen door middel van deskresearch.

Deskresearch bestaat uit het verzamelen van bestaande informatie zoals informatie uit boeken, al afgeronde onderzoeken of het internet.

Als je deskresearch niet voldoende vindt, kan je altijd nog een fieldresearch uitvoeren waarbij je zelf op zoek gaat naar informatie in het veld.

Dit kan bijvoorbeeld door het afnemen van enquêtes of het afnemen van interviews. Daarnaast zijn er tal van andere mogelijkheden om creatief onderzoek te doen: je kunt dit natuurlijk helemaal naar eigen wens doen.

03. research

Jouw marktonderzoek moet informatie opleveren over:

de branche;
de potentiële klant;
de concurrentie en eventuele leveranciers.

Bij onderzoek naar de branche kan jij bijvoorbeeld op de volgende vragen letten:

Zijn er veel aanbieders?
Hoe ligt het prijsniveau?
Is er sprake van stijgende of dalende omzetten en winsten?
Zijn er regelingen die het ondernemen in de branche stimuleren of beperken?
Welke getallen zijn bekend over deze branche?
Zijn er trends die spelen?



Ondernemen is communiceren. Met klanten als je hen wilt werven en behouden. Met leveranciers, als je goede zaken wilt doen. Voor het ondernemerschap heb jij lef nodig, als wedding planner moet jij beschikken over een ruim arsenaal aan communicatieve vaardigheden.

04. customers

Welke diensten ga jij aanbieden? Wat is jouw aanbod? Het aanbod bestaat meestal niet uit een enkel product of een enkele dienst. Een kaartenwinkel verkoopt bijvoorbeeld niet alleen kaarten, maar ook posters en lijsten. Een wedding planner kan ook verschillende diensten aanbieden zoals het organiseren van een vrijgezellenfeest, een consult of deeldiensten. Belangrijk is dat binnen het totale aanbod een goede samenwerking aanwezig is. Zo wordt de klant gestimuleerd om niet alleen het ene, maar ook het andere product te kopen.

customers

Voor jou als wedding planner is het bruidspaar de klant. Zij nemen een dienst bij jou af.

Klanten kan jij op allerlei manieren vinden, bijvoorbeeld in jouw netwerk en op de verschillende bruids- en trouwbeurzen die elk jaar worden georganiseerd.

Een goede website zorgt er daarnaast voor dat klanten jou ook kunnen vinden.

netwerken

Netwerken is een van de meest populaire manieren om nieuwe klanten te werven.

Sluit je daarom aan bij de beroepsorganisatie voor wedding planners (BWPN - www.bwpn.nl) en ga naar netwerkborrels.

Maak ook gebruik van 'social media', zoals Facebook, X, Instagram, TikTok en LinkedIn.

Je maakt heel eenvoudig een personal account aan en de eerste stappen naar nieuwe klanten zijn dan gezet.

Let's start here!

Wat weet je nu? Ken jij jouw klant? Heb je actiepunten gemaakt? Review jouw stappen.



What you need to do first

Het lijkt een open deur, maar er is een groot verschil tussen het echt doorgronden van de behoeften en belevingswereld van een klant of het weten van diens naam, hoeveel kinderen hij of zij heeft en wat algemene informatie kennen over de bedrijfstak. Wat kan het opleveren als je een klant écht kent? Om te beginnen zal de potentiële klant pas klant worden als hij zijn behoeftes en verwachtingen terugziet in het voorstel dat jij presenteert. Als je jouw nieuw verworven klant vervolgens goede diensten levert, volgen er vanzelf meer klanten.

05. diensten/services

Welke diensten ga jij aanbieden? Wat is jouw aanbod? Het aanbod bestaat meestal niet uit een enkel product of een enkele dienst. Een kaartenwinkel verkoopt bijvoorbeeld niet alleen kaarten, maar ook posters en lijsten. Een wedding planner kan ook verschillende diensten aanbieden zoals het organiseren van een vrijgezellenfeest, een consult of deeldiensten. Belangrijk is dat binnen het totale aanbod een goede samenwerking aanwezig is. Zo wordt de klant gestimuleerd om niet alleen het ene, maar ook het andere product te kopen.

Voor het complete pakket is de wedding planner in het algemeen vanaf het begin tot het eind betrokken bij de organisatie van de bruiloft. Vaak is dit ook het duurste pakket. Bij een compleet arrangement worden onder andere de volgende diensten aangeboden: budgetbewaking, concepting, ceremoniemeesterschap en het opstellen van een draaiboek. Sommige wedding planners kiezen ervoor alleen dit arrangement aan te bieden.

Sommige bruidsparen kiezen ervoor slechts enkele onderdelen te laten organiseren door een wedding planner. Hierbij kan je denken aan het maken van een tafelschikking, het opstellen van een draaiboek en het zoeken naar unieke leveranciers. Bruidsparen kiezen vaak voor dit arrangement, wanneer zij bijvoorbeeld zelf problemen ondervinden bij bepaalde organisatieonderdelen van de bruiloft.

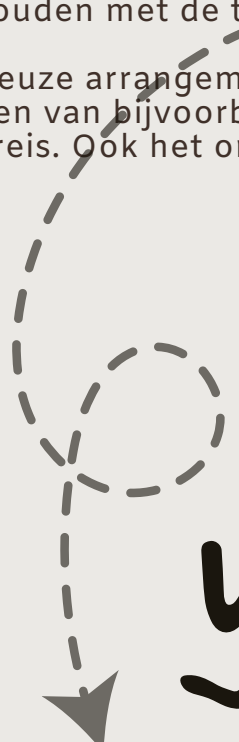
Om de familie en vrienden van het bruidspaar wat rust te geven tijdens de bruiloft, kan een bruidspaar ervoor kiezen om jou in te huren als ceremoniemeester. De wedding planner wordt een korte periode voor de bruiloft ingeschakeld om de details van de bruiloft door te nemen aan de hand van een draaiboek. Jij, als wedding planner, moet onder andere een lijst van alle leveranciers en genodigden ontvangen zodat je kan controleren of alle genodigden aanwezig zijn en of alle leveranciers hun afspraken nakomen.

05. diensten/services

Het komt voor dat bruid en bruidegom verschillende achtergronden hebben en daarmee een verschillende voorkeur voor de manier waarop de dag ingevuld moet worden.

Het is dan jouw taak om tijdens een adviesgesprek de gulden middenweg te vinden. Het is daarbij belangrijk om in het oog te houden dat het feest de sfeer moet ademen die zowel het bruidspaar als de gasten aanspreekt. Een ander punt waarover advies gevraagd kan worden, is wanneer gasten onenigheid met elkaar hebben. Het bruidspaar kan bijvoorbeeld vragen hoe zij rekening kunnen houden met de tafelschikking van deze gasten.

Het vrijekeuze arrangement kan eigenlijk alles omvatten. Het kan gaan om het organiseren van bijvoorbeeld een verlovingsfeest, vrijgezellenavond of een huwelijksreis. Ook het organiseren van jubilea valt hieronder.



YOUR
POTENTIAL
IS ENDLESS

06. rollen als wedding planner

Jij, als wedding planner, moet verschillende rollen kunnen aannemen om het bruidspaar tevreden te kunnen stellen. Deze rollen kan je al beheersen of moet je misschien nog wat verder ontwikkelen.

organisator

De belangrijkste rol die een wedding planner moet kunnen beheersen, is die van organisator.

Een organisator is iemand die verantwoordelijk is voor de inhoud, vormgeving, planning en het budget. Daarnaast is de organisator de schakel tussen de opdrachtgever en de genodigden. Een paar kenmerken zijn:

- orde bewaren;
- prioriteiten stellen;
- tijd indelen.

creatieveling

In de wereld van het weddingplannen is het belangrijk om creatief te zijn. Kleurige bloemstukken, prachtig aangeklede feestzalen en uitbundige tafeldecoraties; er wordt van jou verwacht dat je een uniek concept kunt vertalen in de styling van de bruiloft.

Enkele kenmerken van de rol als creatieveling zijn:

- verbeeldingskracht;
- flexibiliteit;
- oordeelvrij zijn;
- fantasierijk zijn.

06. rollen als wedding planner

Jij, als wedding planner, moet verschillende rollen kunnen aannemen om het bruidspaar tevreden te kunnen stellen. Deze rollen kan je al beheersen of moet je misschien nog wat verder ontwikkelen.

psycholoog

Als wedding planner komt je zelfs in aanraking met psychologische aspecten. Omdat maar weinig bruiloften stressvrij zijn, beleeft de bruid de voorbereiding als zeer intens. Wanneer je vanaf het begin betrokken bent bij het organiseren van de bruiloft, zal de bruid zich, in tijden van stress, sneller tot jou wenden. Daarnaast wordt de rol als 'psycholoog' ook op de proef gesteld bij eventuele conflictsituaties. Je laat op een objectieve manier de keuzemogelijkheden zien waardoor er verheldering in het conflict plaatsvindt. Als 'psycholoog' is het belangrijk dat je een luisterend oor kunt bieden zonder direct een oordeel klaar te hebben. Enkele kenmerken zijn:

- objectiviteit;
- observatief zijn;
- sociaal zijn.

besluitnemer

Bruidsparen die gebruik maken van het complete arrangement, doen dit vaak uit tijdnood, of omdat zij zelf de keuzen die gemaakt moeten worden niet kunnen maken. In dit soort gevallen moet je de besluitvorming op zich nemen. Belangrijk hierbij is dat jij het bruidspaar het gevoel geeft dat zij de uiteindelijke beslissingen zelf nemen. Een veel gemaakte fout onder wedding planners is het ondertekenen van bijvoorbeeld leverancierscontracten in naam van het bruidspaar. Het gevaar hiervan is dat jij dan financieel verantwoordelijk bent voor het voldoen van de betaling. Kenmerken als 'besluitnemer' zijn:

- besluitvaardigheid;
- assertiviteit;
- doortastendheid;
- communicatief vaardig zijn.

06. rollen als wedding planner

Jij, als wedding planner, moet verschillende rollen kunnen aannemen om het bruidspaar tevreden te kunnen stellen. Deze rollen kan je al beheersen of moet je misschien nog wat verder ontwikkelen.

motivator

Het is jouw taak ervoor te zorgen dat een bruidspaar ook tijdens de voorbereidingen een unieke ervaring beleefd. Als 'motivator' kan jij het bruidspaar op verschillende niveaus coachen:

- Sociaal niveau: je zorgt dat het bruidspaar betrokken is bij de gehele organisatie, je biedt genegenheid en je onderhoudt intensief contact.
- Zekerheidsniveau: je laat blijken dat je alles onder controle hebt en dat het bruidspaar zich nergens zorgen over hoeft te maken.
- Uitdagingsniveau: je zorgt ervoor dat het gedurende de gehele organisatieperiode een uitdaging blijft voor het bruidspaar om de bruiloft te organiseren. Op die manier voorkom je twijfel en/of meningsverschillen over verschillende keuzes die gemaakt moeten worden.
- Financieel niveau: wanneer je zorgt voor financiële meevallers, zoals kortingen bij leveranciers, is dit voor het bruidspaar een positieve stempel op de samenwerking.

gastvrouw/heer

Een rol die vaak vergeten wordt als wedding planner is de rol van 'gastvrouw/gastheer'. De klanten/gasten waar je mee in contact komt, moeten gastvrij behandeld worden. Met gastvrijheid wordt bedoeld een hartelijke omgang met klanten/gasten. Deze rol moet jij altijd uit stralen.

Een paar voorbeelden die bij de rol als gastvrouw/gastheer horen, zijn:

- Servicegerichtheid: het eerste contact dat je met de klant/gast hebt, is bepalend voor de indruk die zij hebben van jouw onderneming. Voor een groot deel kan je de eerste indruk bepalen door vriendelijk en servicegericht over te komen. Ook het beantwoorden van de telefoon of het inspreken van de voicemail hoort op professionele wijze gedaan te worden.
- Uiterlijke verzorging: het is belangrijk dat je er verzorgd en zakelijk uit ziet.
- Anticiperen: hiermee bedoelen we het vooruitlopen op de situatie. Je probeert, door goed te luisteren, in te schatten wat de wensen zijn van de klant/gast.

Let's start here!

Wat weet je nu? Pas jij in deze rollen? Ontbreekt er een vaardigheid?

What you need to do first



Faith
OPENS
DOORS



07. durf te ondernemen

Het is voor jou belangrijk te realiseren dat je een zakelijke relatie onderhoudt met het bruidspaar. Als dienstverlener ben jij het aan jouw branche 'verplicht' om zich te houden aan de hoogst mogelijke standaard en professionaliteit. Door de aard van de aangeboden dienst kan het contact tussen jou en het bruidspaar snel persoonlijk worden. Het is dan van groot belang om de zakelijke insteek te bewaren en de juiste balans te vinden tussen zakelijk en persoonlijk. Je moet als wedding planner bij iedere situatie een zakelijke positie innemen.

Ondernemen is niet niks. Als wedding planner moet je beschikken over een grote dosis lef en inzicht. Je moet handigheid ontwikkelen in zaken als contacten leggen en onderhouden, maar ook in onderhandelen, oftewel het praten over geld.

Een wedding planner is een ondernemer. Ondernemers zijn herkenbaar aan verschillende eigenschappen en een ervan is het durven nemen van afgewogen risico's. Een risico brengt een ondernemer bewust en alert naar zijn doel, tenzij de angst gaat domineren en natuurlijke stappen en plannen gaat dwarsbomen. Het omzetten van deze angst in kracht en richting zal elke ondernemer grote stappen verder brengen in het realiseren van doelstellingen en dromen.



angstvalkuilen

Angst voor het afgaan voor kritiek van de directe en indirecte omgeving.

Elke startende ondernemer kan met argusogen in de gaten gehouden worden door zijn of haar omgeving. Het zetten van de eerste stap kan voor de omgeving een directe confrontatie met een gevoel van beperking in hun eigen leven zijn, een stap die zij nooit zouden durven of kunnen maken.

Dit heeft een directe weerslag op de echte ondernemer, want deze 'druk' is voelbaar.

Weddingplannen in Nederland is nog steeds (anno 2024) behoorlijk nieuw; daarom kan jouw directe omgeving er confronterend op reageren.



angstvalkuilen



Angst voor armoede en onregelmatige inkomsten. Een vast salaris geeft een gevoel van rust en veiligheid. Als ondernemer heb je geen vaste inkomsten en bouw je niet automatisch een pensioen op. Dat kan jou angstige gevoelens geven.

Angst voor het zwarte gat als de onderneming niet slaagt. Voor veel ondernemers was het ooit een droom om 'voor zichzelf te beginnen'. Als de droom eenmaal werkelijkheid is geworden, kan de angst ontstaan dat de onderneming niet slaagt. Dan is de droom verloren die jij als ondernemer al zo lang koesterde en waar jij zo hard voor gewerkt hebt.



angstvalkuilen

Angst om het gezin, kind en partner, niet te kunnen onderhouden. Voor de startende ondernemer met partner en/of gezin, is de drempel om te beginnen groot. Er ligt een grote financiële druk en de consequenties van een mogelijk falen worden vaak buitenproportioneel opgeblazen.

Angst voor succes!

Bij veel ondernemers is de angst voor succes vaak even groot als de angst voor falen. Met elk succes dat je behaalt, stijgt immers het verwachtingsniveau en wie hoog klimt kan veel harder en dieper vallen.

08. doelen stellen

De kern van het halen van doelstellingen en het realiseren van dromen begint met het bepalen van jouw angsten.

De top 5 van angstvalkuilen is zojuist opgesomd, maar er zijn nog andere angsten. Die houden vaak verband met zich niet slim, communicatief of handig genoeg vinden, een te klein netwerk hebben enzovoort.

Zorg ervoor dat je al jouw angsten goed in beeld hebt. Vaak is wel te herleiden uit welke ervaring ze zijn ontstaan, waar ze vandaan komen.

Vervang jouw angsten door doelstellingen en dromen. Ben je bijvoorbeeld bang dat je te weinig zult verdienen?

Bepaal dan wat voor jou een reële maandomzet zou zijn en streef die na. Dit focust de aandacht en de energie van het ondernemen en creëert rust, zelfvertrouwen en uiteindelijk succes.



08. doelen stellen

Wat je moet doen of juist moet laten voor het behalen van jouw doelstellingen.

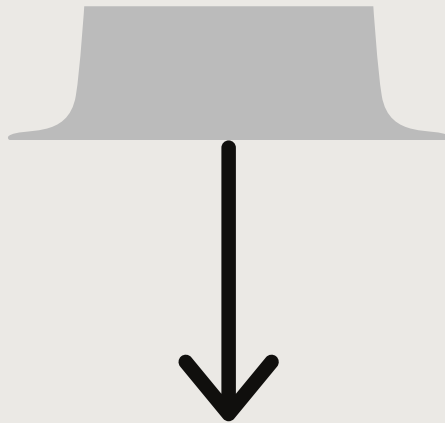
Do's:

- maak een lijst van angstgevoelens;
- vervang de angsten door doelstellingen;
- visualiseer de gewenste toekomst;
- zie het beeld van een succes felicitatie van naasten;
- bouw in rust, ontspanning en met zelfvertrouwen aan de toekomst.

Don'ts:

- in angst wachten bij de ondernemingsdrempel;
- vervallen in controle en stress;
- geld oppotten uit angst voor investering;
- overdreven focus op de concurrentie;
- te snel opgeven;
- blijven zitten met eigen angst en onzekerheid.





meer ontwikkelen?

Wil jij dat wij jou gaan ondersteunen met jouw visie en wensen als wedding planner en/of event planner?

[CLICK HERE TO START RIGHT AWAY](#)