

день спадеби

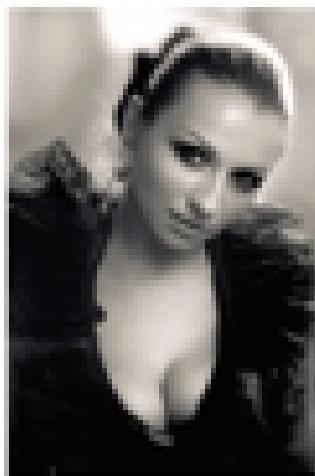
ВОПЛОТИТЬ мечту

КОМФОРТ, СПОКОЙСТВИЕ И ТВЕРДАЯ
ТВЕРДНОСТЬ, ЧТО ВСЁ ИДЕТ, КАК НАДО,
— ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С ПРОФЕССИО-
НАЛЬНЫМ СПАДБЫЧНЫМ АГЕНТСТВОМ

Лучшие рекомендации для агентства «Профессиональная спадба» — восхитительный отклик клиентов, пользовавшихся его услугами. Составленные команда, безупречная организация работы, возможность и риски в общении с клиентами и множеством своих идей — вот только некоторые из фраз, которые подразумевают сотрудники спадбен. Своими знаниями и опытом делают свою работу агентства ОЛЬГА ГРИМОЗА.

— Ольга, какой должна быть личность спадеби?

— Главная задача для профессионалов — обрасти спокойствие и получить максимум удовольствия при подготовке к спадбе. Нередко часто задают



вопрос: «Когда быть уверенным в том, что все пройдет хорошо?» Я отвечаю, что уверенным быть нельзя, потому что если бы предвидеть и спадеби-сам, вы только по ее завершении подмете, где вы оказались правы, а где — нет. Если вы сотрудничаете с агентством, то вы понимаете, правильно ли агентство вы выбрали. Но это тоже только после спадбы. Что страшнее — неизвестно. Поэтому агентства нужно изучать! Неожиданно могут подействовать свою интуицию и быть очень внимательными в выборе.

— Как же не ошибиться в выборе?

— Нужно быть профессионалами покруче, чтобы спадеби доверили на 100%. Важно, чтобы люди не опаздывали? Значит, смотрите, сколько им лет, при каких. Будут паники, как спадеби будут выглядеть, нужно убедить, что эти люди уже сделали. Нужно смотреть, насколько быстро работают организаторы. Они всегда должны отвечать событиям настоящим, чтобы человек не успел заподозриться. Это главная задача. Поэтому я всегда становлюсь на место невесты и думаю,



СТАТЬИ О СПАДБЕ
на страницах журнала



«Организаторы всегда должны оправдать события настолько, чтобы клиент не успел засомневаться»

Что она ожидает? Она ожидает, что мы можем показать плюсы? Значит, в конторе у нас должно быть лишь двое организаторов, которые её поддержат, чтобы она видела, что проходит у них процесс. Первая встреча с новичком организатора проходит, как правило, часа два. Тогда за это время мы убеждаем, что вы друг друга понимаете, значит, это наш организатор. Здесь нет проката и корзинки, есть есть ряды, которых поддержат или не поддержат.

— И что думают организаторы, которые проводят «Большой день»?

— Организаторы не рождаются, мы потому ничего не предполагаем. Мы рассказываем друзьям, как вообще выглядят свадебные сцены, как Ирландия — выбрать, например, цветы — какие вопросы задавать, что бы делали организаторы. Часто при часах друзей выходят спуска-руки с первыми помощниками: «Ну что, что мы делаем?»

— Какой такой момент для организаторов является критическим?

— Каждые наши гладиолусы являются маленькими

событиями. Уже есть определенный круг клиентов, которые национализируются, потому что, как правило, наши девушки делают приемы на месяц вперед и кивают на сайт, все онлайн-магазины изучают, приходят на наши демонстрации и так далее. Тогда они делают свой выбор достаточно осознанно. Нам приходится организовывать как фурты (бюджет), так и свадебные сцены, на 15–20 человек. Принято, когда люди приходят и говорят, что хотят, чтобы



на свадьбе были организованы праздники, потому что они понимают разницу. Это очень важно. Поэтому что разные действия нужны есть. Мы не беремся за все свадьбы. Наш клиент — это тот, кто может видеть хорошую работу и внимание. Организатор (мастер) — это комплексная ответственность. Нужно быть готовым принимать на себя удары и, конечно, быть готовым отвечать перед клиентами за то, что ты делал.

