



Fragment książki „Sezon na ślub. Jak zostać wedding plannerem”, której premiera odbędzie się 20 października podczas targów Ślubnych Weselnika w ERGO ARENA.

### Rozmawiają Dorota Janicka-Kurlenda - przedsiębiorca, konsultantka ślubna z Joanną Jagiełło - Dyrektor Targów Ślubnych Weselnika

- Dlaczego warto brać udział w Targach Ślubnych będąc Wedding Planer'em?

Targi dają możliwość bezpośredniego kontaktu z drugim człowiekiem – zarówno z potencjalnymi klientami, czyli przyszłymi parami, jak i firmami z branży. Jakś czas temu mówilo się, że kopalnią wiedzy o organizacji ślubów i weseli jest internet. To był krótkotrwały impas. Ślub i wesele to wyjątkowe wydarzenia, przy których nie można pozwolić sobie na „próbę generalną”. Dokonanie wyboru firmy, która będzie narzeczoną organizować najważniejszy dzień w życiu, na podstawie strony internetowej po prostu się nie sprawdza. Podczas targów miodzi mogą poznać nie tylko ofertę, ale również osoby, z którymi podejmą współpracę.



Wedding planner powinien pamiętać, że nie każda para musi być jego klientem – często po krótkiej rozmowie jesteśmy w stanie stwierdzić, czy chcemy pracować z daną parą. Nierzadko nasz styl pracy znacznie odbiega od wymagań i osobowości narzeczonych, wówczas tylko kontakt bezpośredni może to zweryfikować.

- Czy targi dają również możliwość nawiązania kontaktów z podwykonawcami?

Jak najbardziej. Firmy, które wystawiają się na targach, pojawiając się w przestrzeni publicznej, są firmami wiarygodnymi, utożsamiającymi się z branżą. Podczas targów wedding planner ma możliwość podjęcia współpracy z podwykonawcami, zasięgnięcia opinii dotyczącej konkretnej firmy czy osoby, zapoznania się z ofertą, przeprowadzenia wstępnych rozmów. Z poziomu wystawcy dużo łatwiej nawiązać współpracę z firmami, które prezentują swoją ofertę na targach.

- Co jeszcze może osiągnąć wystawca prezentując się na targach?



- Co jeszcze może osiągnąć wystawca prezentując się na targach?

Bardzo ważne jest budowanie wizerunku i rozpoznawalności marki. Targi to spotkanie najważniejszych firm z branży. Szanują bardzo firmy, które perspektywnie podchodzą do zagadnień związanych z kreowaniem marki. Nawet gdy ich kalendarz jest wypełniony po brzegi, pojawiają się na targach. Pokazują przez to innym, że są ważnym elementem ślubnego rynku. Ich obecność na wydarzeniu jest wyrazem szacunku wobec klientów, z którymi będą współpracować w kolejnym sezonie. Narzeczeni odwiedzający targi, spotykając osobę, z którą już podpisały umowę, utwierdzają się w słuszności swojego wyboru. Jeśli działamy w branży weselno-ślubnej, to podchodząc profesjonalnie do swojej pracy, powinniśmy brać udział w targach i korzystać z możliwości poznania branżowych nowości czy też sprawdzenia oferty konkurencji.

- Czy wystawiać się na wszystkich targach ślubnych?

To już indywidualna decyzja każdej z firm. Przed dokonaniem wyboru należy zasięgnąć opinii o targach wśród wystawców i narzeczonych; rozpoznać, czy wartości reprezentowane przez organizatora są spójne z naszymi. Moja firma działa na rynku od 20 lat. Weselnik powstał z pasji i chęci zbudowania branży weselno-ślubnej, która – może to zabrzmieć niewiarygodnie – działała w „podziemiu”. Firmy zamieszczały swoje ogłoszenia w gazecie „Anonse”, narzeczeni szukali fotografa czy DJ-a wśród znajomych.

Wspólnie z firmami związanymi z organizacją ślubu i wesela udało nam się stworzyć i zintegrować branżę na Pomorzu. Nasze hasło to „Łączymy ludzi”. Lubimy współpracować, najbardziej cieszą nas sytuacje, gdy firmy, które podejmują z nami współpracę, rozwijają się, stają się rozpoznawalne i wyznaczają trendy na rynku ślubnym. Nasza praca oparta jest na pozytywnych wartościach, na prawdzie, rzetelności, zaangażowaniu, współpracy i dobrych relacjach. Cały zespół Weselnika dba o jak najwyższy poziom wydarzenia, ponieważ wizerunek targów ma istotny wpływ na odbiór firm prezentujących się na nich. Gwarantuje to doskonały program artystyczny, konkursy dla narzeczonych z wyjątkowymi nagrodami (suknie ślubne, garnitury, wycieczki itp.), warsztaty dla narzeczonych prowadzone przez ekspertów, współpraca z USC oraz poradnictwem rodzinnym.

#### **Dorota Janicka-Kurlenda**

W latach 2004-2014 manager i szkoleniowiec w sektorze sprzedaży. Od 2012 roku certyfikowana konsultantka ślubna. Właścicielka Gdańskiej Pracowni Ślubów i Gdańskiej Orchidei. Trenerka w Wedding Master Academy, stylistka ślubów. Producentka i kreatorka stylizowanych sesji zdjęciowych, m.in. promujących targi ślubne „Weselnik” oraz wykorzystywanych na okładkach magazynów.

Poza organizacją ślubów i wesel zajmuje się kreowaniem oprawy florystycznej uroczystości. Jest dyplomowaną florystką. Tworzy kompozycje kwiatowe na uroczystości rodzinne i oficjalne przyjęcia państwowe.

Dorota Janicka-Kurlenda jest pomysłodawczynią cyklu wydarzeń *Piękne Święta*, które przybliżają innym tradycje świąteczne. Spotkania są połączeniem wykładów z zakresu *savoir-vivre'u*, warsztatów i wystawy jej autorskich prac.

Wydawca, autorka książki „Sezon na ślub. 10 skutecznych metod obniżenia kosztów wesela” oraz „Sezon na ślub. Jak zostać wedding plannerem”.

e-mail: [biuro@gdanskaorchidea.pl](mailto:biuro@gdanskaorchidea.pl)  
[www.gdanskaorchidea.pl](http://www.gdanskaorchidea.pl)

