



BUAP

**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE PUEBLA**

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

LICENCIATURA EN GASTRONOMÍA

**GUÍA PARA ELABORAR UN NEGOCIO
DE ORGANIZACIÓN DE BODAS**

TESIS

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN GASTRONOMÍA**

PRESENTA

CLAUDIA ELISA HURTADO TORRES

**DIRECTORA DE TESIS
DOCTORA NORMA ANGÉLICA SAN-
TIESTEBAN LÓPEZ**

PUEBLA, PUE

OCTUBRE, 2021.



DRA. NORMA ANGÉLICA SANTIESTEBAN LÓPEZ
DOCENTE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
PRESENTE.

Por este medio reciba un cordial saludo, al mismo tiempo, le solicito de la manera más atenta, proporcione la **DIRECCIÓN**, necesaria a la pasante:

CLAUDIA ELISA HURTADO TORRES
MATRÍCULA 201007691

Lo anterior, con el fin de brindar su apoyo en el desarrollo y elaboración del trabajo de **TESIS LIBRE**, de la Licenciatura en Gastronomía, que ésta Facultad ha tenido a bien designarle, con el tema denominado:

"GUÍA PARA UN NEGOCIO DE ORGANIZACIÓN DE BODAS"

Agradezco de antemano su atención, y quedo de Usted.

ATENTAMENTE
"PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR"
H. Puebla de Z. a 21 de Noviembre de 2019.



DR. JOSÉ AURELIO CRUZ DE LOS ANGELES
DIRECTOR

c.c.p. Archivo – Secretaría Académica
EACM/BAAN/MECS

Facultad
de Administración | Av. San Claudio S/N Edificio ADM.
Col. San Manuel
Ciudad Universitaria, Puebla, Pue.
01(222) 229 55 00 Ext. 7754

Mtro. Emilio A. Calderón Mora
Secretario Académico
Facultad de Administración
Benemérita Universidad
Autónoma de Puebla
Presente.

Por este conducto y en mi carácter de Director, hago constar que el (los) alumno (s) Claudia Elisa Hurtado_Torres de la Licenciatura en Gastronomía con número (s) de matrícula 201007691 ha (n) concluido satisfactoriamente su Trabajo de Titulación denominado: Guía para un negocio de organización de bodas, de la modalidad de titulación: por tesis, para que pueda (n) seguir con los trámites de titulación correspondientes.

Atentamente:

Puebla, Pue. a 6 de Diciembre de 2019 .



DCA. Norma Angélica Santesteban-López

Nombre y firma



DRA. TERESA GLADYS CERÓN CARRILLO
DOCENTE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
PRESENTE.

Por este medio reciba un cordial saludo, así mismo le informo que ha sido nombrada para la **REVISIÓN** del trabajo de **TESIS LIBRE**, de la Licenciatura en Gastronomía denominado:

"GUÍA PARA UN NEGOCIO DE ORGANIZACIÓN DE BODAS"

Elaborado por la pasante:

CLAUDIA ELISA HURTADO TORRES
MATRÍCULA 201007691

Agradezco de antemano su atención para la revisión de dicha investigación. Señalándole que tiene 5 días hábiles, para efectos de entrega a ésta Coordinación del trabajo en cuestión.



ATENTAMENTE
"PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR"
H. Puebla de Z. a 10 de Enero de 2020.

MTRO. EMILIO A. CALDERÓN MORA
SECRETARIO ACADÉMICO

c.c.p. Archivo
EACM/BAAN/MECS

Facultad
de Administración

Av. San Claudio S/N Edificio ADM1
Col. San Manuel
Ciudad Universitaria, Puebla, Pue.
01(222) 229 55 00 Ext. 7754

 BUAP Facultad de Administración	BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA Formato Virtual para Liberación del Trabajo de Titulación		
FO-TIT-13	FECHA DE ACTUALIZACIÓN: 06 DE OCTUBRE DEL 2019	VERSIÓN: 03	PÁGINA 1

Mtro. Emilio A. Calderón Mora
 Secretario Académico
 Facultad de Administración
 Benemérita Universidad
 Autónoma de Puebla
 Presente.

Por este conducto y en mi carácter de **revisora** hago constar que el (los) alumno (s) **Claudia Elisa Hurtado Torres** de la **Licenciatura en Gastronomía** con número (s) de matrícula **201007691** ha (n) concluido satisfactoriamente su Trabajo de Titulación denominado: **"GUÍA PARA UN NEGOCIO DE ORGANIZACIÓN DE BODAS"**, de la modalidad de titulación: **Tesis libre**, para que pueda (n) seguir con los trámites de titulación correspondientes.

Atentamente:

Puebla, Pue. A 10 de Mayo de 2021.



Teresa Gladys Cerón Carrillo
 Nombre y firma

Folio No. 0049



BUAP

**MTRO. ERNESTO GARCÍA Y GARCÍA
DOCENTE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
PRESENTE.**

Por este medio reciba un cordial saludo, así mismo le informo que ha sido nombrado para la **REVISIÓN** del trabajo de **TESIS LIBRE**, de la Licenciatura en Gastronomía denominado:

“GUÍA PARA UN NEGOCIO DE ORGANIZACIÓN DE BODAS”

Elaborado por la pasante:

**CLAUDIA ELISA HURTADO TORRES
MATRÍCULA 201007691**

Agradezco de antemano su atención para la revisión de dicha investigación. Señalándole que tiene 5 días hábiles, para efectos de entrega a ésta Coordinación del trabajo en cuestión.

**ATENTAMENTE
“PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR”
H. Puebla de Z. a 10 de Enero de 2020.**

**MTRO. EMILIO A. CALDERÓN MORA
SECRETARIO ACADÉMICO**

c.c.p. Archivo
EACM/BAAN/MECS

Facultad
de Administración

Av. San Claudio S/N Edificio ADM1
Col. San Manuel
Ciudad Universitaria, Puebla, Pue.
011222 229 55 00 Ext. 7794

Mtro. Emilio A. Calderón Mora
Secretario Académico
Facultad de Administración
Benemérita Universidad
Autónoma de Puebla
Presente.

Por este conducto y en mi carácter de revisor hago constar que el (los) alumno (s) Claudia Elisa Hurtado Torres de la Licenciatura en Gastronomía con número (s) de matrícula 201007691 ha (n) concluido satisfactoriamente su Trabajo de Titulación denominado: Guía para un Negocio de Organización de Bodas, de la modalidad de titulación: por Tesis, para que pueda (n) seguir con los trámites de titulación correspondientes.

Atentamente:

Puebla, Pue. a 21 de Mayo de 2021.



Ernesto García y García
Nombre y firma

ÍNDICE

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA	1
DIRECTORA DE TESIS.....	1
PUEBLA, PUE AGOSTO, 2021.....	1
INTRODUCCIÓN.....	10
JUSTIFICACIÓN	12
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
OBJETIVO GENERAL	14
OBJETIVOS PARTICULARES	14
HIPÓTESIS	14
VARIABLE DEPENDIENTE	14
VARIABLE INDEPENDIENTE	14
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	15
1. Marco Teórico	16
1.1. Negocio	16
1.2. Tipos de negocio	16
1.2.1. Negocios industriales.....	17
1.2.2. Negocios comerciales.....	17
1.2.3. Negocios de servicios	17
1.3. Clasificación de los negocios según la magnitud.....	18
1.4. Origen y evolución histórica del negocio.....	19
1.5. El negocio en México y Latinoamérica	21
1.6. Importancia en los negocios	21
1.7. Negocio en la organización de bodas	22
1.8. Significado del matrimonio	23
1.8.1. Tipos de bodas según la religión	24
1.8.1.1. Cristianismo.....	24
1.8.1.2. Católica.....	24
1.8.1.3. Protestantismo	26
1.8.1.4. Judaísmo	26
1.8.2. Tipos de bodas según la sexualidad de género.....	29
1.8.2.1. Bodas heterosexuales.....	29
1.8.2.2. Bodas igualitarias	29

2. Marco Metodológico	31
2.1. ¿Cuál es el trabajo del organizador?	31
2.2. Formato de entrevista	32
2.2.1. ¿Qué debe saber un organizador?	35
2.2.1.1. Tendencias en las bodas 2021	35
2.2.2. ¿Con qué debe contar un organizador?	46
2.3. Historia del negocio de los organizadores entrevistados.....	47
3. Estudio del caso	51
4. Análisis e interpretación de resultados.....	52
Entrevista	52
Guía	56
Bibliografía.....	115
5. Propuestas o recomendaciones.....	53
CONCLUSIONES	55
RECOMENDACIONES.....	55
VENTAJAS.....	59
DESVENTAJAS.....	59
Bibliografía	60

INTRODUCCIÓN

Hoy en día es común que la gente se encuentre en búsqueda de un organizador de bodas, ya que los tiempos libres de los interesados cada vez se han hecho más cortos, dándole prioridad al trabajo, siendo esto un inconveniente de tiempo para poder organizar un evento tan importante como lo es una boda, ya que se requiere de un largo proceso para su planeación, el cual, puede durar meses en la búsqueda de diferentes proveedores adecuados.

En ciertas ocasiones, los familiares de los novios son los que se ofrecen a buscar los proveedores, los cuales suelen ser empresas recomendadas por algún otro evento ya realizado, el cual no es el preciso para la boda, o haciendo ellos mismos el banquete o ciertos elementos los cuales son importantes para la boda y sin una buena experiencia podría no resultar la mejor opción, dejando de lado algunos detalles sin resolver antes del día.

El origen de los organizadores de bodas nació en Estados Unidos en los años 50, en el año 2000 aparecieron en España los primeros organizadores, introduciéndose poco a poco en este país ya que el pensamiento europeo es muy diferente al del continente americano respecto a seguir las costumbres consiguiendo un desenlace muy importante en el año 2009 (Laia, 2019). Antes de esto, los encargados de organizar dichos eventos, eran los sirvientes de las personas y al mismo tiempo contraían experiencia para la planeación de cualquier evento.

La importancia que tiene un organizador de bodas, consiste en ayudar a los novios a ahorrar tiempo y en algunas ocasiones dinero, siguiendo los gustos particulares de la pareja, ya que existen diferentes empresas con su propia personalidad, adecuando a los novios al fotógrafo y otros proveedores perfectos para ellos.

Debido a lo anterior, el objetivo de la presente investigación es crear una guía con la cual las personas puedan aperturar un negocio de organización de bodas ayudando a la población a crear una mejor planeación para el día de la boda, minimizando los errores al momento de contratar proveedores no específicos para sus necesidades, reduciendo el tiempo de búsqueda de los prospectos, permitiendo que los novios y familiares puedan seguir su día a día.

JUSTIFICACIÓN

En el estado de Puebla, se realizaron 18,776 matrimonios en el año 2017, teniendo como mayor índice de nupcialidad la capital del estado, (INEGI, 2019), traduciéndose en una demanda prometedora para los organizadores de boda en la ciudad de Puebla.

La realización de una guía para elaborar un negocio de organización de bodas, es de gran importancia pues además de brindar información de los requisitos que se necesitan, se obtiene información sobre su aceptación en nichos de personas próximas a casarse.

Una guía para el inicio del negocio puede ayudar a tener una mejor organización del mismo, ya que existen algunas personas que les gustaría ser organizadores de bodas y no logran hacer un buen desempeño por falta de conocimiento provocando errores.

Así mismo, sin una guía, los próximos organizadores de bodas difícilmente pueden conocer con certeza sus expectativas, las características de su mercado meta, entre otros elementos, cuyo desconocimiento puede provocar que las empresas terminen desapareciendo a corto o mediano plazo.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Más del 90% de las Pymes carece de una guía para implementar un negocio a mediano y largo plazo que les permita crecer de forma eficiente, lo que las lleva a ser poco competitivas. Actualmente en el mercado existen herramientas que ofrecen fórmulas para que las empresas logren sus metas más fácilmente (Prieto, 2014).

Teniendo en cuenta esto, las personas que gusten crear un negocio de organización de bodas que no cuentan con una guía con la cual crearlo, corren el riesgo de que el servicio que se ofrezca no sea el correcto, así mismo, puede influir en la insatisfacción de los futuros clientes.

Contar con una guía ayuda a los negocios a determinar y satisfacer sus necesidades, desde el procedimiento para negociar con distintos proveedores y clientes hasta la forma de financiar cada requerimiento, considerando diferentes escenarios, personas y situaciones.

Cuando una pareja que desea casarse comienza a planear su boda, se enfrenta a una situación donde la experiencia y profesionalismo cuentan mucho, así mismo, la toma de decisiones en ocasiones se dificulta ante las posibles opciones y en otros casos carece del tiempo para dar seguimiento a la organización de la boda, por ello, en ocasiones la pareja de novios busca a un organizador de bodas.

Ante este panorama se ha considerado necesario desarrollar una guía para un negocio de organización de bodas como una herramienta que pudiera resultar útil para la apertura de una dependencia de este ramo. Teniendo como propósito investigar las partes necesarias que un negocio de organización de bodas requiere para su apertura.

OBJETIVO GENERAL

Diseñar una guía para crear un negocio de organización de bodas con el fin de apoyar a los pequeños empresarios, los cuales cuentan con un interés para emprender un negocio de esta índole.

OBJETIVOS PARTICULARES

Recolectar datos necesarios para el diseño de la guía para la creación del negocio de organización de bodas.

Realizar una entrevista dirigida a dos de los organizadores de bodas más reconocidos que laboran en la Ciudad de Puebla enfatizando la importancia de una guía para sus negocios, facilitando así su desempeño.

Validar que los datos recolectados de la guía sean precisos para poder determinar si es viable la elaboración de la misma.

HIPÓTESIS

El diseño de una guía para la creación de un negocio de organización de bodas demostrará la importancia de una buena planeación.

VARIABLE DEPENDIENTE

La importancia del diseño de una guía para crear un negocio de organización de bodas.

VARIABLE INDEPENDIENTE

Guía para elaborar un negocio de organización de bodas.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la importancia de contar con una guía para elaborar un negocio de organización de bodas?

¿En qué ayuda a los organizadores de bodas saber apoyarse en una guía de organización de bodas?

¿Cuáles son los recursos que se necesitan para elaborar una guía de organización de bodas?

1. Marco Teórico

1.1. Negocio

La palabra negocio proviene del latín *nec otium* la cual significa “lo que no es ocio” (Suárez, 2019). Un negocio es una entidad compuesta por capital y trabajadores que se encargan de ofrecer productos y servicios a la gente (Azpeleta, 2016).

Los negocios son parte fundamental del sistema capitalista ya que son los principales encargados de mover la economía mundial con el intercambio de dinero por productos y servicios, proporcionando también puestos de trabajo a la gente.

Las funciones básicas de un negocio es producir bienes o servicios que la sociedad requiera, debe contar con una buena contabilidad para poder seguir en el mercado ya que algún error económico podría llevar a éste a la quiebra.

El negocio debe asegurarse de contar con un entorno de trabajo seguro para sus trabajadores, administrando también las funciones de cada uno de los integrantes del mismo.

Los negocios fomentan el consumo directa e indirectamente a las personas, dando puestos de trabajo y ofreciendo los servicios específicos (Azpeleta, 2016).

1.2. Tipos de negocio

Existen diferentes tipos de negocios dependiendo su giro, dividiéndose también por el producto a ofrecer y el tamaño por el número de empleados, al contar con esta clasificación, ayudará al negocio a tener claro con qué tipo de giro contará (Soto, 2016).

1.2.1. Negocios industriales

Son los negocios donde la actividad es la producción de bienes por medio de transformación o extracción de las materias primas como son:

- Extractivas: extracción de recursos naturales.
- Manufactureras: transformación de las materias primas en productos terminados.
- Agropecuarias: explotación agrícola ganadera.

1.2.2. Negocios comerciales

Estos negocios son intermediarios entre el productor y el consumidor, donde su principal función es la compra y venta de productos terminados para la comercialización, clasificándose en:

- Mayoristas: ventas en grandes volúmenes a otras empresas.
- Menudeo: venta de producto en grandes cantidades o en unidades para la reventa o consumo final.
- Minoristas: ventas a consignación en donde se percibe una ganancia o una comisión.

1.2.3. Negocios de servicios

Estos negocios brindan servicios intangibles con fines de lucro a la comunidad, clasificándose en:

- Servicios públicos: comunicación, energía, agua, etc.
- Servicios privados: administrativos, contables, jurídicos, etc.
- Transporte: de personas o mercancía.
- Turismo.
- Instituciones financieras.

- Educación.
- Salud.
- Finanzas y seguros.

También se pueden clasificar según su actividad:

- Sector primario: transformación de recursos naturales en productos primarios no elaborados: ganadería, agricultura, acuicultura, caza, pesca, silvicultura y apicultura.
- Sector secundario: transforma materia prima en productos de consumo o bienes: industria, construcción, artesanía, obtención de energía.
- Sector terciario: ofrece actividades económicas relacionadas con servicios materiales que no producen bienes: finanzas, turismo, transporte, comercio, comunicaciones, hostelería, ocio, espectáculos, administración pública o servicios públicos (Soto, 2016).

1.3. Clasificación de los negocios según la magnitud

Dependiendo el número de trabajadores que tiene la empresa se categoriza en:

- Pequeños negocios: capital, ingresos y número de trabajadores menos de 20 personas.
- Micronegocios: capital e ingresos en cuantías personales, número de trabajadores menor de 10.
- Faminegocios: empresa familiar.

También existen negocios que se rigen en términos de normativas y regulaciones:

- Unipersonales: 1 empleado autónomo.
- Pequeñas: menos de 250 empleados.

- Medianas: entre 251 y 1000 empleados.
- Grandes: más de 1001 empleados.

1.4. Origen y evolución histórica del negocio

En la época primitiva la agrupación de hombres para cazar, pescar y recolectar se basaba en el sedentarismo y la agricultura, donde se comenzaron a realizar las primeras formas de comercio y comunicación, las actividades de intercambio eran de construcción y comida, con una administración empírica para la organización de recursos y trabajo.

Con el paso del tiempo la evolución del negocio iba ligada a los cambios de la sociedad, con la aparición de la organización de la iglesia perfeccionaron las estructuras de jerarquía y disciplina surgiendo los negocios artesanales, eran los pequeños talleres donde las personas realizaban las labores, la cantidad de productos eran pocos (Gómez, 2012).

En las grandes civilizaciones (2150-500 a. C.) las actividades de intercambio, comercio, construcción y funciones económicas de organización de trabajo comenzaron a surgir, contando con una administración empírica para la organización de recursos teniendo medidas estrictas de control y supervisión del mismo. La evolución de los negocios fue de la mano con los cambios que la sociedad requería ya que, con la aparición de la organización de la iglesia, se perfeccionó la estructura de jerarquía y disciplina, a la llegada de la disolución del imperio romano, se generaron nuevas formas de producción.

En la edad media (474 d.C. y finales del S. XV) comenzó el Feudalismo, con avances del comercio que dieron lugar a la aparición de talleres artesanales donde laboraban maestros, oficiales y aprendices como forma primitiva del negocio, aparecieron también los gremios como antecedentes de los sindicatos actuales.

En la edad Moderna, el renacimiento y la Reforma (finales del S. XV a finales del S. XVIII), la peste y masacres redujeron la población provocando el abaratamiento de la tierra y el escaseo de mano de obra, los Señores Feudales contrataron campesinos asalariados y desapareció el esclavismo, iniciando el capitalismo comercial.

En el siglo XX la multiplicación y la diversificación de los negocios, sumándose a los avances científicos y tecnológicos ayudaron al desarrollo de los servicios, en el siglo XXI la globalización económica y los avances tecnológicos creaban competitividad entre las empresas y surgieron grandes bloques financieros, junto con la aparición de negocios globales, automatizados e inteligentes orientándose siempre al cliente y a la conquista de los mercados mediante la calidad y la productividad (Church, 1994).

En el siglo XXI la globalización de la economía junto con los avances tecnológicos fomentó una competitividad entre los diferentes negocios creando grandes bloques financieros, apareciendo nuevas formas de negocio como los globales, automatizados, inteligentes, siempre orientados hacia el cliente y la conquista de los mercados mediante a calidad y la productividad. Según Roy Church (1994), desde la época primitiva, había una división de trabajo por edad y sexo conformándose en agrupaciones para caza, pesca, recolección, contando con una administración donde la autoridad era el patriarca, donde con el paso del tiempo comenzaron las primeras formas de comercio y comunicación de pago de tributos.

Especialistas que administraban empíricamente y manejaban todos los problemas de la organización dada la complejidad del trabajo, prevalecían en condiciones inadecuadas del trabajo: horarios excesivos, coercitividad, ambiente insalubre.

1.5. El negocio en México y Latinoamérica

En la prehistoria el comercio se basaba en la agricultura, artesanos, talleres y pesca. La minería y talleres artesanales llegaron en la época colonial, conviniendo a la llegada de la Revolución Industrial. En 1810, en el México Independiente, comenzó el estancamiento económico siguiendo así el crecimiento de la agricultura, minería, industria textil y metalúrgica en el Porfiriato.

En 1980 se inicia una apertura económica intensificando la expansión y diversificación de los sectores empresariales, surgiendo negocios globalizados y con negocios nacionales (Gujardo, 2015).

En el siglo XX la industrialización llegó con los micro, pequeños y medianos negocios nacionales, junto con los grandes negocios (en su mayoría extranjeros) ayudaron a promover las inversiones a través del proteccionismo de las importaciones.

1.6. Importancia en los negocios

Un negocio es el motor propulsor del desarrollo económico de los países, creando fuentes de trabajo fomentando la inversión, siendo también una fuente de ingresos para el sector público debido a la recaudación de sus impuestos propiciando a la investigación y desarrollo tecnológico y el rendimiento de los inversionistas.

Existen varios tipos de negocios, su clasificación será dependiendo el ramo al que se dirigen, finalidad, tamaño como se muestra en la Tabla I, entre otros, permitiendo que exista una gran postulación de empresas para las diferentes demandas de la sociedad.

Clasificación por su tamaño	
Tamaño	Servicios
Micronegocio	0 a 10 empleados
Pequeño negocio	11 a 50 empleados
Mediano negocio	51 a 100 empleados
Gran negocio	101 empleados en adelante

Tabla I. Clasificación de los negocios por su tamaño. Fuente: elaboración propia con información de 2019.

La importancia de un organizador de bodas es que éste cuente con un equipo de trabajo el cual actúa como supervisor en las tareas asignadas y así, a su vez, el coordinador dispondrá de más tiempo para llevar a cabo actividades que demanden mayor responsabilidad y supervisión, delegando podrá con mayor facilidad integrar cada parte de la boda, teniendo una ejecución administrada lógicamente, recayendo sobre él todas las responsabilidades sin escatimar esfuerzos (Buendía, 2013).

1.7. Negocio en la organización de bodas

Es un negocio encargado de organizar las bodas y todo lo que conlleva en su planeación, desde la fecha sugerida para el día de la boda, hasta la logística de las amenidades y proveedores que requieran la misma. Un negocio de este tipo es de rápida evolución pues el sector y la demanda de este servicio va en crecimiento, como negocio puede ser rentable a corto plazo al contar con una cartera de clientes y proveedores, teniendo también el conocimiento de la sección demandante.

Un negocio de organización de bodas no requiere de mucho personal directo, sino contar con proveedores de servicios, para poder lograr ser parte de un negocio de este giro,

es importante que los empleados y el organizador mismo cuente con la facilidad de relaciones públicas, comunicación personal, entre otros (Alcázar, 2016).

1.8. Significado del matrimonio

El término “matrimonio” proviene del latín *matrimonium*, se trata de la unión de hombre y mujer con arreglo a Derecho. Sacramento por el cual hombre y mujer se ligan perpetuamente, con arreglo a las prescripciones de la iglesia. (Monterde, 2017).

El matrimonio es una institución natural y siguiendo la biblia, el hombre y la mujer necesitan entregarse a un semejante, ya que no es bueno que el hombre esté solo, formando una sola carne, una sola cosa, una nueva persona (La Biblia).

El amor conyugal se expresa y perfecciona singularmente con la acción propia del matrimonio. Uniendo a los esposos de manera íntima y castamente entre sí siendo honestos y dignos, este amor ratificado por la mutua fidelidad es indisoluble y fiel (Gaudium et spes, 1965).

Según la RAE y Douglas Tenney (2015), la etimología de la palabra “boda “, emite al latín *vota*, que es el plural de *votum* (término que se traduce como voto). Una boda es un ritual que permite que dos personas contraigan matrimonio. También se llama boda a los festejos que se llevan a cabo para celebrar la ceremonia en cuestión.

La ceremonia religiosa es para reconocer el vínculo entre dos personas, que se tiene mediante símbolos y rituales, no suele tener validez legal, pero sí es importante ante la sociedad, celebrándose en iglesias o recintos sagrados según la religión, si bien lo requiere, en exteriores oficiados por un sacerdote o líder religioso

Con la clasificación de las bodas se podrá entender las diferentes religiones que se encuentran mayormente en la ciudad de Puebla, ya que no todas las personas celebran su religión de la misma forma.

1.8.1. Tipos de bodas según la religión

Dependiendo la religión es la manera en la que la boda será celebrada.

1.8.1.1. Cristianismo

El matrimonio en el cristianismo es visto como una institución ordenada por Dios, representada por la relación por la vida entre un hombre como marido y una mujer como esposa (La Santa Biblia, 16°).

El cristianismo ha sido dividido en tres principales ramas, por lo que las costumbres relacionadas con el matrimonio varían según las mismas.

1.8.1.2. Católica

En la religión Católica Dios mismo es el autor del matrimonio, principio básico de matrimonio en la iglesia romano católico. La práctica matrimonial es una institución divina que nunca debe romperse, incluso si los contrayentes se divorcian legalmente, ante la iglesia católica la pareja continúa casada (Religion,Christianity,Weddings, 2017).

La unión se piensa, debe ser exclusiva de por vida entre un hombre y una mujer, con plena confianza entre ambas partes, con un segundo fin, el de la procreación, traer niños al mundo y cuidar de ellos.

En la religión católica, el matrimonio es uno de los siete sacramentos, de manera que, para que este sea santificado, la pareja debe casarse en una iglesia católica. “Sólo el vicario

general de una diócesis puede otorgar el permiso para que el matrimonio se lleve a cabo en un lugar diferente a la parroquia correspondiente a la residencia de la novia” (Fisher, 2006).

En cuanto al trámite se refiere, la iglesia católica requiere documentos mencionados a continuación, los cuales demuestran que la pareja esté libre de contraer matrimonio:

- Fe de bautismo y confirmación.
- Carta de libertad, mediante la cual la persona da fe de no haber estado casada antes por lo civil u otra religión.
- Carta de consentimiento de los padres a su hijo o hija para casarse si es menor de 18 años.
- Investigación prematrimonial, formulario que llena el párroco durante la entrevista informal con los contrayentes (Fisher, 2006).

En caso de que una de las partes no profese la religión católica, o no haya sido bautizada, el contrayente católico podrá obtener una dispensa con instrucciones específicas, de igual manera, puede solicitarse de la religión de su pareja. Durante la misa, los novios permanecen frente al altar.

El sacerdote comienza la plegaria introductoria y continúa con lectura de algunos pasajes del Evangelio. Posteriormente, la pareja intercambia votos y anillos, los cuales el sacerdote ha bendecido, procediendo al ofertorio, el Santus, la consagración del pan y vino, el Padre nuestro, continuando con el saludo de paz, dirigido tanto a los novios como a los demás asistentes a la ceremonia. En caso de que durante la ceremonia no se incluya la misa, el oficiante concluye con una última plegaria junto con la bendición nupcial (Fisher, 2006).

1.8.1.3. Protestantismo

Religión Anglicana y Luterana, se denomina Protestantismo al conjunto de iglesias cristianas y doctrinas que se identifican con las teologías denominadas de ese modo desde el siglo XVI en Europa Occidental, a propósito del intento de Reforma a la Iglesia Católica.

La rama episcopal considera el matrimonio un sacramento, y por esta razón el casamiento sólo puede celebrarse en una iglesia, a menos que el obispo local de un permiso excepcional.

El libro del rezo común prescribe como debe ser la ceremonia de matrimonio, a cuál puede o no incluir la Sagrada Comunión.

Para las ramas bautista, luterana, metodista y presbiteriana, el matrimonio es una unión sagrada y deseable, mas no un sacramento.

Para los protestantes, los casamientos incluyen una procesión tradicional de entrada y una de salida, los testigos y las damas entran en pares incluyendo a las parejas que interactúan en la ceremonia. Se acostumbra que, al inicio la madre de la novia sea la última en sentarse en la primera fila reservando el lado izquierdo para el padre de la novia. Cuando la novia se acerca al altar, el padre de la novia levanta el velo, la besa y la entrega en matrimonio.

1.8.1.4. Judaísmo

El judaísmo cuenta con cuatro ramas principales, la ortodoxa y la conservadora, que son extremadamente religiosas y la reformista y la constructivista, las cuales son menos estrictas.

El encargado de officiar una boda judía es quien ordena la boda, ya que para los judíos “la pareja no se casa ante una persona sino entre sí” (Fisher, 2006).

La persona que dirige la boda puede ser un cantor, rabino, líder comunitario o simplemente un conocedor experto de la religión judía.

En cuanto a la reglamentación dentro de la religión judía, la pareja no puede contraer matrimonio durante el Sabbat; es decir, entre la caída de sol de viernes y el amanecer del sábado. Durante dicha fecha la tradición judía no permite trabajar, viajar o celebrar dos ceremonias en este tiempo, siendo considerado el Sabbat como una de ellas, es imposible efectuar la del matrimonio.

Una boda judía puede efectuarse en cualquier lugar, con la condición de que se realice bajo un jupá, una especie de tienda o carpa pequeña para la boda.

La jupá simboliza numerosas tradiciones judías ancestrales. A lo largo de la historia, los judíos han realizado siempre sus bodas en la noche, al exterior bajo las estrellas, lo cual tiene como significado que la pareja debía engendrar tantos hijos como había estrellas en el cielo. Eventualmente las ceremonias se llevan a cabo bajo la tienda, toldo o carpa pequeña con el fin de proteger espiritualmente a la pareja, el jupá tiene distintos significados, primeramente, la vivienda del hombre a la cual él ofrece a su esposa un hogar de gran hospitalidad y después significa una metáfora mediante la cual el hombre arropa y toma a la mujer (Fisher, 2006).

En una ceremonia religiosa y tradicional judía, el novio atiende a sus amigos y familiares en una habitación probada antes de la boda. Anteriormente dos hombres judíos presenciaban la ceremonia como testigos y afirmaban el documento completo del contrato de matrimonio o “ketubah”. Actualmente el ketubah puede firmarse o no ante los amigos y amigas

de la pareja. Luego el novio presenta el ketubah a la novia bajo el jupá y se da comienzo a la ceremonia.

No es muy acostumbrado seguir un código de reglas estrictas, siguiendo un orden tradicional. El rabino dirige la procesión junto con el cantor, seguidos por los abuelos de la novia y el novio, los cuales toman lugar en la primera fila, el lado derecho queda reservado para la novia y el izquierdo para el novio.

Normalmente el novio se acerca a la novia antes de llegar al jupá y la lleva hacia la tienda, simbolizando así el acto de conducirla a su casa.

La ceremonia comienza una vez que todos los invitados y los novios se encuentran bajo el jupá, la madre de la novia es quien retira el velo de la cara de la novia, en caso de faltar la madre, puede hacerlo cualquier persona allegada a la contrayente.

La etapa principal es el momento en el cual el novio presenta el anillo a la novia, este debe ser sencillo y sin piedra preciosa antigua. Posteriormente el rabino da comienzo a la lectura del ketubah, para que después el novio pueda presentarlo a la novia, el rabino pronuncia un breve discurso al cual la novia agrega algunos rezos y poemas o palabras personales.

La siguiente etapa es aquella en la cual el vino es bendecido y bebido por la pareja, prosiguiendo con la lectura del b'rachit o las siete bendiciones que consiste en declarar oficialmente casados a los contrayentes, el rabino da una bendición final.

Comúnmente se rompe una copa de cristal, la parte más conocida de una tradicional boda judía, el novio la rompe parándose sobre ella, aunque actualmente algunas parejas acostumbra romperla juntas.

En la ceremonia xc0'ksz religiosa, la pareja entra a una pequeña habitación durante 15 a 20 minutos, posteriormente se unen a la celebración, esta es llamada yichud, la cual es preparada previamente con entremeses y champaña para el gusto de la pareja (Fisher, 2006).

1.8.2. Tipos de bodas según la sexualidad de género

Con el paso del tiempo, las personas han cambiado el tipo de matrimonio, existiendo en México dos tipos de bodas, heterosexuales e igualitarias.

1.8.2.1. Bodas heterosexuales

Las bodas heterosexuales son las más usuales, son entre dos personas de diferente sexo, esto se ha llevado a cabo desde hace muchos años; regularmente, estas bodas se celebran con una ceremonia religiosa junto con una ceremonia civil (regularmente) y una recepción donde los invitados celebran con un banquete junto con los recién casados.

1.8.2.2. Bodas igualitarias

Las bodas igualitarias comenzaron a realizarse legalmente desde el año 2001 en Holanda, a la primera boda de este tipo acudieron fotógrafos, periodistas y fue transmitida por televisión. En el 2003, Bélgica se convirtió en el segundo país en regular el matrimonio homosexual, en el año 2005 en Canadá y España, y en el año 2012 se llevó a cabo el primer matrimonio igualitario en México.

En 2015 se registraron 558 mil matrimonios, de los cuales el 99.7% correspondieron a uniones legales de personas de distinto sexo, mientras que apenas 1,749, es decir el 0.3% fueron matrimonios legales entre población del mismo sexo (Morales & Morales, 2017).

El 1 de abril de 2016 en Holanda se realizó una celebración con el lema “15 años de matrimonio para todos” reflejándose como referente internacional como el primer país en llamar esta unión como “matrimonio” (Cohen, 2016).

Hasta hoy, cada entidad federativa posee un Código Civil en el que se reglamenta la institución del matrimonio. Sólo los Códigos de Quintana Roo, Coahuila Chihuahua y la Ciudad de México, cuentan con condiciones para el reconocimiento de los matrimonios entre personas del mismo sexo, es decir, en estas entidades federativas la ley contempla específicamente estos matrimonios, lo que vuelve más sencillo este tipo de uniones (Sandoval, 2018).

Estos cambios legales se reflejan en las estadísticas: en 2010 se registraron en nuestro país, 689 matrimonios del mismo sexo, (55.2% entre hombres y 44.8% entre mujeres), en 2015 se presentó un incremento del 154% (Sandoval, 2018).

2. Marco Metodológico

Se explicará de manera general la participación y deberes de un organizador de bodas, al mismo tiempo de crear un formato de entrevista con el cual se valorará la importancia de realizar una guía para un negocio de organización de bodas, la cual se le aplicó a dos organizadores de bodas en la ciudad de Puebla, ya que son dos de los mejores organizadores que trabajan en esta zona, teniendo los mejores comentarios en sus redes sociales y siendo reconocidos por la Asociación de Consultores en Bodas y Eventos. Al mismo tiempo, se agregó la historia resumida de los negocios de los dos organizadores de bodas.

2.1. ¿Cuál es el trabajo del organizador?

Uno de los trabajos de un organizador, aparte de la planeación de la boda, es saber escuchar a los novios y a la familia para así saber claramente los gustos y deseos de la pareja, tratar de tener toda la confianza de los clientes para lograr mejores objetivos, ofrecerle consejos de lo que podría servirle y lo que no durante toda la planeación y durante el día de la boda, algo muy importante para un organizador de bodas es estar siempre un paso delante de cualquier situación, ya sea buena o mala pudiendo dar mejores ejemplos y dándoles sorpresas a los clientes sobre algún aspecto.

Para dar mejor servicio a los novios, se aconseja ofrecerles una amplia variedad de proveedores de los cuales puedan elegir al que ellos prefieran. Al mismo tiempo, el organizador debe resolver los problemas o inquietudes que los clientes tengan con los proveedores durante la planeación, y durante la boda el organizador debe anticiparse y resolver los problemas que se efectúen en ese momento para que los clientes y los invitados no se enteren de ellos y puedan celebrar el día de la boda.

Es muy importante que el organizador y sus ayudantes estén al lado de los novios el día del evento para poder satisfacer los gustos de los mismos, ya sea con algún problema o deseo que se les presente en ese momento, por ejemplo, acercar pañuelos en el momento en el que los novios o padres estén en el brindis y quieran llorar, o hasta servirles un poco de agua si el mesero no está cerca, estar siempre a su disposición, siendo servicial a cada momento con ellos y con los invitados.

2.2.Formato de entrevista

Los siguientes dos organizadores trabajan con el mismo nivel socioeconómico de las parejas prontas a casarse, sin embargo cada uno trabaja diferente y tiene un tipo de clientes con los cuales trabajar, son muy buenos amigos y al mismo tiempo saben que aun trabajando para el mismo nivel socioeconómico no son competencia directa el uno con el otro, ya que sus clientes son diferentes en muchas circunstancias aun teniendo algunos proveedores que llegan a ser los mismo, sin embargo siempre se han apoyado.

Se presentará el diseño de la entrevista que se realizó a los dos organizadores de bodas que residen en la ciudad de Puebla.

Pregunta 1: ¿Cómo fue que se interesó en el negocio de organización de bodas?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 2: ¿Cuáles cree que fueron los errores que tuvo al principio?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 3: ¿Cómo solucionó ese error?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 4: ¿Cómo consiguió su primera boda?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 5: ¿Contaba con alguna guía para organizar una boda?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 6: ¿Cree que sea importante contar con una guía para poder tener una buena organización?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 7: ¿Qué diferencias ha visto en la organización de su primera boda y en la última?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 8: ¿Le hubiera gustado que alguien le ayudara a saber cuáles son las mejores opciones para organizar una boda?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 9: ¿Tiene algún tipo cliente en específico?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 10: ¿Cómo llegó a delimitar ese tipo de cliente?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 11: ¿Cree importante que los organizadores de bodas se ayuden el uno al otro?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Pregunta 12: ¿Qué es lo que hace usted para ayudar a otros organizadores de bodas?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

También se realizó una entrevista a dos organizadores de bodas en la ciudad de Puebla, ya que son dos de los mejores organizadores que trabajan en esta zona, teniendo los mejores comentarios en sus redes sociales y son reconocidos por la Asociación de Consultores en Bodas y Eventos, el primer organizador entrevistado fue Iván Pimentel, la segunda organizadora entrevistada fue Paula Abreu.

Estos dos organizadores trabajan con el mismo nivel socioeconómico de las parejas, sin embargo, cada uno trabaja diferente y tiene un tipo de novias con los cuales trabajar, son muy buenos amigos y al mismo tiempo saben que no por trabajar para el mismo nivel socioeconómico son competencia directa el uno con el otro, cuentan con algunos proveedores que llegan a ser los mismo, sin embargo, siempre se han apoyado.

2.2.1. ¿Qué debe saber un organizador?

El organizador debe tener en cuenta las paletas de colores del año que se realizará el evento ya que van cambiando todos los años, así mismo saber las tendencias de formas de decoración en las bodas, para así poder recomendarlas a los novios y que sea la que más les agrade.

También saber cómo resolver cualquier tipo de problema que se pueda presentar y contar con hasta tres posibles soluciones en el día de la boda o durante la planeación.

Así mismo, es muy importante que el organizador conozca los costos generales para poder dar ejemplos de algunos servicios en el momento que se haga la primera cita y poder llegar al gusto indicado o cercano al cliente con base a su presupuesto.

2.2.1.1. Tendencias en las bodas 2021

Saber qué tendencias se encuentran en el mercado de las bodas es preciso para poder indicarle al cliente las opciones que puede elegir, así mismo los colores que se encuentran de moda, el

tipo de silla dependiendo la elección del cliente para la boda, entre otros. Así mismo estar al tanto de lo que puede combinar y las cosas que no, apoyando al cliente cuando éste piensa en lo que quiere para ese día, ya que algunos clientes no saben asimilar en sus mentes las combinaciones existentes de cada detalle, uniendo colores, flores, tipos de mesa y el tipo de estación en la cual se realizará la boda, ya que no es lo mismo hacer una boda en diciembre al aire libre por el frío que acontece en esa estación del año, al igual que las flores que están presentes, de igual modo, saber qué tipo de flores son cordiales para la boda teniendo en cuenta el precio y si es factible que se puedan conseguir en esa época.

Cada cierto tiempo las tendencias en bodas se van modificando respecto a las necesidades y gustos de la sociedad, ninguna tendencia ha sido igual al cien por ciento, ya que lo que las generaciones quieren es diferente. El 2021 cuenta con varias tendencias las cuales son utilizadas en las bodas y se mencionan a continuación

Orgánica

El tema de las bodas orgánicas va dirigido a la naturaleza, como se muestra en la imagen I, vistiendo en su mayoría de color verde el cual representa lo vital y básico, transformando detalles que resaltan la originalidad y sencillez de la Tierra, utilizando flores silvestres y orgánicas.

Los elementos decorativos se basan en distintos tipos de madera, velas, frutas de estación, botellas de vidrio, textiles orgánicos, entre otros. La comida debe complementar la esencia de la temática, teniendo como objetivo la fusión entre naturaleza y elegancia (Budib, 2017).



Imagen I. Boda con tendencia Orgánica. Fuente: (Orgánica, 2019).

Otoñal

El estilo otoñal utiliza los colores de esta época del año, colores naranjas, cafés, árboles sin hojas como decoración y centros de mesa, contando con velas y detalles de la naturaleza, como se muestra en la imagen II.



Imagen II. Boda con tendencia Otoñal. Fuente: (Otoñal, 2019).

Vintage

El término “Vintage” es una palabra inglesa y puede traducirse como “vendimia”, aunque socialmente es reconocida como “objetos antiguos de diseño artístico y de buena calidad” (Pérez, 2013). Hoy en día se utiliza como un estilo retro o clásico, intentando recrear o imitar productos antiguos con un precio económico ya que los objetos utilizados pueden ser cosas recicladas. Inspirado en los años 30 y 40 durante la posmodernidad como un tipo de rebeldía que buscaba volver al pasado para evitar continuar con los desastres del presente utilizando artículos de la época como libros, máquinas de escribir, muebles, etc. Existiendo dos formas de representar este estilo, tal como glamuroso: se caracteriza por el uso de tonalidades fuertes, el uso de plumas, perlas elegantes, etc. Romántico: utilizando tonalidades pastel y beige, entre otros, aunque también utiliza perlas, no son tan exuberantes utilizando también encajes y brillos, siendo un estilo más campestre con flores y acabados decapado, como se muestra en la imagen III (próxima página), utilizando cosas hechas a mano siendo ingeniosos y contando con una decoración personalizada (Granados, 2016).



Imagen III. Boda con tendencia Vintage. Fuente: (Vintage, 2019).

Boho

El estilo “Boho” o “bohohic” es una moda popularizada por los bohohics, un grupo de gente que rechaza los valores morales tradicionales y que tienen un estilo de vida nómada. Siendo una tendencia de comodidad desafiando las normas de vestimenta tradicionales con trajes exóticos, con colores y cosas poco convencionales, como estampados y toques antiguos (Vicent, 2016).

Consiguiendo que los novios y sus invitados utilicen una vestimenta con cortes rectos y con encaje, inspirados en los años treinta, con plumas y gorros elegantes, el maquillaje y el peinado es muy natural. Utilizando también decoraciones con flores colores pastel, este tipo de bodas suelen celebrarse en viñedos, bosques, jardines, dándole importancia al aire fresco y la naturaleza dirigiendo el banquete a buffets temáticos con propuestas informales y poco tradicionales, como se muestra en la imagen IV (Castillo & Serafín., 2016).



Imagen IV. Boda con tendencia Bogo. Fuente: (Boho, 2019).

Industrial

El origen de las bodas industriales surge en Nueva York durante los años 50, cuando muchos artistas con gran talento y poco dinero instalaron espacios vacíos dándoles nuevos usos (Fernández, 2017).

Los lugares donde se realizan estas bodas son espacios vacíos, bodegas, estaciones de trenes o fábricas desoladas., algo viejos o que parezcan abandonados, predominando el ladrillo, cemento, madera vieja, paredes lisas o desgastadas. La decoración contrarresta la sensación de abandono creando armonía, los detalles metálicos, dorados, plateados o cobre combinando con tonos rosas pálidos, rojo quemado, blanco en las sillas, mesas, lámparas, etc. Sin olvidar las series de luces colgantes simulando el estilo industrial basándose en bombillos estilo Edison y velas.

Las flores y enredaderas de hojas son importantes para darle vida al tema industrial sirviendo también para colocar luces, lámparas o cualquier adorno. En las invitaciones se requiere que sean el mismo estilo comunicando a los asistentes el tipo de boda que se realizará, como se muestra en la imagen V.



Imagen V. Boda con tendencia Industrial. Fuente: (Industrial, 2019).

Medieval

El estilo medieval suele realizarse en casonas y haciendas tipo castillos, utilizando elementos de decoración de Europa en los años de los reyes como velas, candelabros, armaduras de caballeros, estandartes, entre otros, como se muestra en la imagen VI.



Imagen VI. Boda con tendencia Medieval. Fuente: (Medieval, 2019).

Minimalista

La belleza del minimalismo se funda en la simetría y sencillez de la decoración, estilizando cada detalle con patrones, contando con estilismo y geometría en las mesas, utilizando poca flor y follaje, como se muestra en la imagen VII.



Imagen VII. Boda con tendencia Minimalista. Fuente: (Minimalismo, 2019).

Art-Deco

Se basa en los años 20, contando con líneas zigzags, rascacielos, fusionando el cubismo y futurismo, con colores metálicos y dorados, la geometría es muy vista en esta tendencia, como se muestra en la imagen VIII, utilizando imágenes de mujeres de esa misma época denunciando la liberación femenina (Budib, 2017).



Imagen VIII. Boda con tendencia Art-Deco. Fuente: (Art-deco, 2019).

Mediterráneo

Teniendo en cuenta los detalles, se ha creado el estilo Mediterráneo, colores vivos, decoraciones que hagan sentir a los presentes al evento que están en alguna parte de esta zona de Europa, como se muestra en la imagen IX, 8Próxima página).



Imagen IX. Boda con tendencia Mediterránea. Fuente: (Mediterráneo, 2019).

Arizona

Se creó en el sur de Estados Unidos de América, en los estados cerca del norte de México, las decoraciones con plantas desérticas como cactus; formas asimétricas, colores naranjas, dorados y rosas pálidos, como se muestra en la imagen X.



Imagen X. Boda con tendencia Arizona. Fuente: (Arizona, 2019).

Tropical

La tendencia Tropical transporta a los asistentes del evento a una zona tropical, teniendo como decoración y montaje la temática de zonas con palmeras, agua, colores verde y azul en su mayoría, como se muestra en la imagen XI (Budib, 2017).



Imagen XI. Boda con tendencia Tropical. Fuente: (Tropical, 2019).

Toscana

Llamada temática Toscana por la región italiana, ofreciendo colores de la naturaleza, con decoraciones de madera, velas, flores, con una vista al campo o similares, como se muestra en la imagen XII.

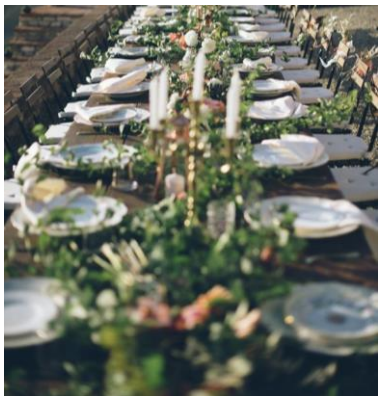


Imagen XII. Boda con tendencia Toscana. Fuente: (Toscana, 2019).

Destino

Las bodas destino han sido utilizada para las parejas que gustan de viajar, así como también de las que radican en otra población, teniendo como objetivo tener una experiencia fuera del día a día, teniendo en cuenta que, al ser fuera de la ciudad, algunas personas no asistirán, basándose en el tiempo de traslado, el estatus económico, entre otros, como se muestra en la imagen XIII (Abreu, 2017).



Imagen XIII. Boda Destino. Fuente: (Destino, 2019).

Temática

Aunque la tendencia temática no es muy usual ni tradicional son muy creativas, siguiendo un tema en específico.

El estilo de invitación deberá especificar el tipo de vestimenta, colores temáticos y estilo a seguir o accesorios en particular, como se muestra en la imagen XIV, (próxima página).



Imagen XIV. Boda Temática. Fuente: (Temática, 2019).

2.2.2. ¿Con qué debe contar un organizador?

Es muy importante que todos los organizadores cuenten con el apoyo de otros organizadores de bodas para cualquier duda o consejo que se puedan dar entre ellos, así como también tener buena relación con todos los proveedores para poder tener un buen ambiente laboral durante la planeación y durante el día de la boda, es tan importante contar con ello ya que así como los organizadores pueden recomendar a sus clientes algún proveedor, los mismos proveedores podrán recomendar a sus clientes a contratar un organizador de bodas que los pueda ayudar en la planeación.

En la rama de los eventos, entre varios organizadores y proveedores se conocen y eso hace que entre todos se ayuden o recomienden a otros proveedores que, aunque sean de su mismo servicio puedan ayudar al organizador a elegir a algún proveedor si estos no pueden ofrecer su servicio el día de la boda.

En el ámbito administrativo, es muy importante contar con contratos para ofrecer el servicio de organización de boda y al mismo tiempo contar con contratos para poder disfrutar de los servicios de los proveedores hacia los clientes.

Por último, pero no por eso menos importante, el organizador y sus ayudantes siempre deben contar con una buena presentación el día de las citas y el día de la boda, ya que así los clientes y los invitados podrán recomendar el servicio del organizador, así mismo, los organizadores deben tener en cuenta que los proveedores también deben contar con una buena presentación en las citas y el día de la boda.

2.3. Historia del negocio de los organizadores entrevistados

Se presentarán las historias del negocio, comenzando con el primer organizador entrevistado, siguiendo por el segundo y último organizador entrevistado.

Paula Abreu (imagen XV) experta en bodas con 10 años de experiencia en la industria de las bodas y los eventos. Creadora del concepto en bodas en México denominado "Bodas con Causa", cuenta con experiencia atendiendo artistas de la talla de Sarah Brightman, Il Divo, Ricky Martin, Fabulosos Cadillacs, entre otros. Cuenta con la certificación en Bodas igualitarias "*14 Stories*", "*Destination Wedding Specialist, Puebla*", "*Capacitación Creativa: encontrando tu Efecto Wow*", entre otras (Abreu, 2018).

Ganadora del premio por "Mejor Proyecto Social" de ABC Latinoamérica por el concepto en bodas denominado Bodas Con Causa en 2016.

Ha participado en revistas digitales como *blogger* experta en bodas como *Zankyou México, WeddingMexico & The Happening*. Autora del libro "Chispa y Corazón: 12 pasos para destacar en la competitiva industria de las bodas".

Se distingue por la calidad de los servicios que ofrece a sus clientes, por su trato cálido, amable y honesto. Cuenta con representante de ventas en Portugal para ofrecer un mejor servicio a sus clientes de bodas destino que radican en Europa (Abreu, 2018).

Se mostrará el logo con el que Paula Abreu trabaja, representando los rasgos de su amor por la cultura mexicana y por el color rosa en la imagen XVI.



Imagen XV. Paula Abreu. Fuente: (Abreu, 2020).



Imagen XVI. Logo Paula Abreu. Fuente: (Abreu, 2020).

Comentado [tc1]: Revisa el formato del número de imagen, además el título de imagen va en la parte de abajo de la misma

Comentado [ET2R1]: Ya cambié todos los títulos, también ya vi y está bien el orden ya que hablo de dos imágenes en el párrafo y luego pongos las dos imágenes juntas.

Elizabeth Torres es mi mamá, por eso se llama así ahorita que respondo, no le he cambiado el nombre a las cosas desde que mi mamá me dio su laptop antigua

Iván Pimentel: (imagen XVII), con 11 años en el negocio de las bodas y el romance, trabajando con el nombre de “Iván Pimentel Bodas y Eventos” conocido como un negocio vanguardista dedicado a la coordinación de eventos sociales, siendo una persona comprometida, leal y apasionada con su trabajo, en el que su sueño es ver a las novias radiantes el día del evento. Especialista en el ramo nupcial, ayuda a las novias a realizar su evento, desde la idea hasta el día de la boda para así materializar sus sueños.

Lo primordial para un organizador, en este caso Iván, es brindar mutuamente confianza y seguridad, asegurándose que la planificación de la boda sea un proceso en el cual el cliente pueda sentirse seguro al lado de él; Iván cuenta con especialistas los cuales brindan su servicio desde el primer instante, consiguiendo así una asesoría personalizada y con toques de elegancia de los expertos (Pimentel, 2020).

Se mostrará el logo con el que Iván Pimentel trabaja representando elegancia, en la imagen XVIII..



Imagen XVII. Iván Pimentel. Fuente: (Pimentel, 2020).



Imagen XVIII. Logo Iván Pimentel Bodas y Eventos. Fuente: (Pimentel, 2020)

3. Estudio del caso

Se realizó una búsqueda de guías relacionadas con la creación de un negocio de bodas, sólo se encontraron dos, una de la organizadora Karen Rodríguez, organizadora de bodas en España, la cual ha trabajado durante siete años en el ramo, dueña de la página de internet myweddingplanneracademy.com, la guía se encuentra con formato Word, es enviada por correo y tiene un costo de 97 euros, en la guía está incluido los pasos de como comenzar un negocio de organización de bodas y cuenta con un contrato general con el cual se puede cambiar el logo de la empresa (Rodríguez, 27).

La siguiente guía que se encontró, lleva el nombre de “¿Cómo iniciar en el negocio de la organización de bodas?”, la cual es presentada en cinco pasos, se presentará a continuación el nombre de cada paso:

- Haz una relación con los proveedores
- Capacítate
- Suscríbete a las revistas de bodas
- Pertenece a las asociaciones de bodas
- Únete a colegas

(Hernández, 2020).

En cada uno de los puntos contiene un párrafo en el cual se menciona vagamente la descripción del nombre del punto.

4. Análisis e interpretación de resultados

Entrevista

A continuación, se presentan los resultados de la entrevista de los dos organizadores de bodas en la ciudad de Puebla, que son dos de los mejores que trabajan en esta zona, teniendo los mejores comentarios en sus redes sociales y son reconocidos por la Asociación de Consultores en Bodas y Eventos. El primer organizador entrevistado fue Iván Pimentel, la segunda organizadora entrevistada fue Paula Abreu.

Pregunta 1: ¿Cómo fue que se interesó en el negocio de organización de bodas?

Entrevistado 1: Comencé a trabajar en el servicio a clientes desde joven, iniciando en la zona hotelera, era muy tímido y me arriesgué a vender tiempos compartidos, me di cuenta que mi timidez iba disminuyendo y mi habilidad en los recursos humanos iba aumentando, así que comencé a involucrarme en los demás servicios que el hotel comprendía, el servicio que más llamó mi atención fue el de organizar eventos.

Entrevistado 2: estudié gastronomía e implementé un servicio de catering, comencé a servir taquizas en eventos familiares y así fue como de boca en boca fui consiguiendo más clientes, ellos mismos fueron los que comenzaron a pedirme más servicios como mesas, cristalería, así como también arreglos de flores, conseguí experiencia organizando esos eventos y fue así como conocí mi verdadera vocación.

Pregunta 2: ¿Cuáles cree que fueron los errores que tuvo al principio?

Entrevistado 1: aunque me gustaba trabajar en los servicios de organización de eventos en el hotel, no tenía idea de cómo hacer un evento por mi propia cuenta, pero aun así comencé a juntar proveedores de todo estilo y al momento de presentarlos con los clientes, no eran los proveedores adecuados para ellos.

Comentado [tc3]: En este apartado falta la interpretación de datos, es decir, en base a estas entrevistas ¿Por qué continuar con la elaboración de una guía?

Comentado [ET4R3]: Como resultado de las dos entrevistas, fue que sí se necesita una guía y es para personas que quieren iniciar un negocio de organización de bodas, toman la guía y pueden basarse en lo que dice para poder hacerlo.

Si es que necesitara estar escrito en el capítulo 4, ¿en dónde exactamente debería de ir la explicación?

Comentado [tc5]:

Comentado [ET6R5]: Aquí ¿qué pasó miss? No dice nada en el comentario

Entrevistado 2: el negocio de catering que comencé lo hice junto con un novio que tenía en ese entonces, los dos llevábamos toda la organización, teníamos buenos proveedores y así comenzamos a tener más clientes, el error fue que confié totalmente en él y comenzó a hacer eventos por su cuenta sin siquiera decirme.

Pregunta 3: ¿Cómo solucionó ese error?

Entrevistado 1: realicé una lista de los tipos de proveedores con los cuales contaba, desde precios, hasta contemplar todos los servicios con los que contaba cada uno, logrando así poder elegir a los proveedores adecuados, con mejores tarifas y servicio y fui eliminando los proveedores con los que no debía trabajar.

Entrevistado 2: me separé de aquel novio y cree mi propia marca con mi nombre, así la gente sabría que yo estaría organizando la boda, seguí en contacto con los proveedores que se adecuaban a la satisfacción de mis clientes.

Pregunta 4: ¿Cómo consiguió su primera boda?

Entrevistado 1: fue una amiga de un amigo, fui a una comida y ahí la novia comenzó a decir que se iba a casar.

Entrevistado 2: la hermana de una amiga dijo que estaba buscando un proveedor de comida para su boda, mi amiga le comentó sobre mi trabajo, al momento de contratar mi servicio, le comenté que podría ayudarla con el resto de la organización.

Pregunta 5: ¿Contaba con alguna guía para organizar una boda?

Entrevistado 1: no, sólo con lo que aprendí en los eventos de la boda

Entrevistado 2: no una guía como tal, una de las clases que me dieron en la universidad, era de organización de eventos, y con la experiencia que fui adquiriendo con los eventos que ya había realizado.

Pregunta 6: ¿Cree que sea importante contar con una guía para poder tener una buena organización?

Entrevistado 1: claro que sí, con ella me hubiera apoyado en muchas cosas que pude haber hecho y otras que no tuve que haber hecho.

Entrevistado 2: sería de mucha utilidad contar con un apoyo para saber los pasos que debería hacer desde un principio, como las fechas adecuadas de apartar ciertos proveedores

Pregunta 7: ¿Qué diferencias ha visto en la organización de su primera boda y en la última?

Entrevistado 1: muchísimas, desde saber qué tipo de proveedores con los cuales se deben contar y con los que son imprescindibles, ahora tengo mayor capacidad de saber en qué momento debo hacer las cosas y de cómo hablar con los clientes.

Entrevistado 2: hay tantas diferencias desde mi primera boda y en la última, en un principio buscaba conseguir varias bodas y tenía tanto trabajo que no podía dedicarle el tiempo suficiente a cada una de ellas, así que decidí tener sólo 16 bodas al año, así puedo ponerle toda la atención al cliente y a los proveedores.

Pregunta 8: ¿Le hubiera gustado que alguien le ayudara a saber cuáles son las mejores opciones para organizar una boda?

Entrevistado 1: claro que sí, contar con el apoyo de alguien es muy bueno y más si ya tiene alguna experiencia y poder compartir lo que las dos partes saben.

Entrevistado 2: yo creo que sí, de hecho, cuando tenía alguna duda iba con mis maestros y ellos me apoyaban.

Pregunta 9: ¿Tiene algún tipo cliente en específico?

Entrevistado 1: sí, al principio trabajaba con cualquier tipo de novia, pero me di cuenta que el tipo de novia con la cual me gusta trabajar más, son las novias que viven con sus padres o al menos que ellos les den la economía suficiente para cumplir todo tipo de caprichos.

Entrevistado 2: sí, el tipo de novia con el que me gusta trabajar son mujeres independientes, ellas son menos caprichosas y comprenden mucho mejor la importancia de cada proveedor y al momento de explicarles las cosas se dan cuenta fácilmente que algunas circunstancias de la organización que ellas pensaban están sobrevaloradas.

Pregunta 10: ¿Cómo llegó a delimitar ese tipo de cliente?

Entrevistado 1: me encanta el servicio al cliente y el tipo de novias que yo elegí son las más difíciles de complacer y me encanta superarme a mí mismo.

Entrevistado 2: como yo he tenido un camino muy difícil para llegar a donde estoy se me hace mejor el entendimiento que tienen las novias independientes a las que no lo son.

Pregunta 11: ¿Cree importante que los organizadores de bodas se ayuden el uno al otro?

Entrevistado 1: por supuesto que sí.

Entrevistado 2: claro, hay que ayudarnos entre todos.

Pregunta 12: ¿Qué es lo que hace usted para ayudar a otros organizadores de bodas?

Entrevistado 1: cuando tengo alguna novia que no es el tipo de cliente con el cual yo estoy acostumbrado a trabajar, les recomiendo a algunos organizadores a los cuáles yo he podido apoyar ya sea dándoles consejos, así como también yendo el día de la boda para apoyarlos en la ejecución y viceversa.

Entrevistado 2: los organizadores nos apoyamos el uno al otro, ya sea aconsejándonos detalles importantes en la organización, recomendándonos proveedores así como también advertirnos de algún cliente que no sea apto para nosotros ya que cada uno de los organizadores ya sabe con qué tipo de clientes trabajamos

Guía

Se presentará una guía para que cualquier persona que guste comenzar con un negocio de organización de bodas pueda tener los datos correspondientes.

Comentado [tc7]: Considero que falta un diagrama para establecer los pasos de elaboración de una boda así como un formato estilo "check list"

Comentado [ET8R7]: Me gustaría que para hacer esto pudiéramos realizarlo juntas para que tome forma desde el principio

Guía para elaborar un negocio e organización de bodas



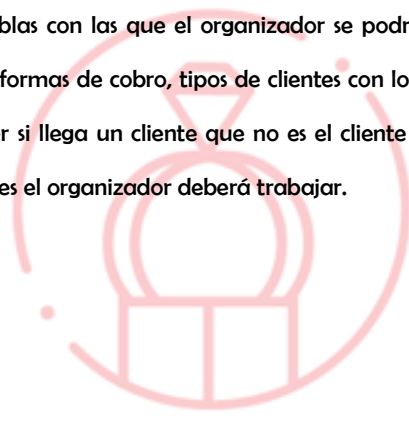
2020

INDICE

1. Introducción.....	3
2. Personalidad y aptitudes.....	4
3. Marca del negocio de organización de bodas.....	5
4. Identidad de la marca.....	5
5. Construcción del negocio.....	5
6. Papelería	10
7. Recursos para un negocio de organización de bodas.....	16
8. Mercado Potencial.....	22
9. Formas de cobro de un organizador.....	23
10. Tipo de cliente.....	29
11. Primer contrato con el cliente.....	30
12. Primera cita con el cliente.....	31
13. Segunda cita con el cliente.....	35
14. Salidas con el cliente.....	45
15. Citas tres meses antes de la boda.....	48
16. Últimas citas con el cliente.....	49
17. Última cita con el cliente.....	50
18. Detalles que el organizador debe contemplar en la última semana.....	56
19. Un día antes de la boda.....	59
20. Día de la boda.....	59
21. Después de la boda.....	61
Bibliografía.....	62

Introducción

Las personas que quisieran crear un negocio de organización de bodas se podrán guiar con los pasos que se demostrarán, se dividirán en capítulos para un mayor orden de cómo llevar a cabo cada uno de ellos, se mencionarán el tipo de personalidad que debe tener un organizador de bodas, la importancia de tener una marca y los detalles de la misma, el tipo de papelería detallando la importancia de cada una, los recursos necesarios con los que un organizador debería contar para comenzar una empresa de organización de bodas, se presentarán tablas con las que el organizador se podrá apoyar para tener una mejor planeación, las formas de cobro, tipos de clientes con los cuales puede trabajar el organizador, qué hacer si llega un cliente que no es el cliente meta de la empresa, las tendencias con las cuales el organizador deberá trabajar.



1. Personalidad y aptitudes

Para poder trabajar como organizador de bodas se requiere contar con una personalidad de liderazgo, ser enérgico, compasivo por los clientes y sus deseos, ser visionario, innovador, empático, sociable, saber anticipar los errores, ser confiable, leal, seguro de sí mismo, organizado, poder entablar una conversación sin miedo, poder ser el centro de atención como al mismo tiempo saber los momentos en los que sólo debe pararse sin ser notado, ya que en la boda las personas más importantes son los novios y los invitados, ser sensible a los sentimientos y dificultades de los proveedores así como también de los ayudantes del organizador; ser servicial, saber soportar el estrés y sacar lo mejor de cada momento, ser positivo, creativo, con mente abierta, saber adaptarse a cualquier situación, ofrecer apoyo emocional cuando los novios lo necesiten, saber escuchar y poder dar buenos consejos, saber motivar al equipo de trabajo, poder saber decir no, y ver siempre por el cliente (sin que el negocio pierda).

El trabajo del organizador es ser el amigo del cliente y al mismo tiempo poder tomar decisiones por ellos cuando los clientes no sepan hacia dónde dirigirse, darles consejos y escucharlos sobre sus gustos y disgustos, así se podrá organizar la boda indicada para ellos.

La realidad de un organizador es poder ayudar a los clientes a conseguir los mejores proveedores de servicio para su boda, cada organizador decidirá su forma de cobrar al cliente ya que existe más de un

a forma de hacerlo.

2. Marca del negocio de organización de bodas

Primeramente, se tendrá que elegir la marca para el negocio, ya que es la conjunción de los distintos elementos que componen la identidad visual de la empresa: logotipo, isotipo, tipografía y color, para poder así tener una identidad en el ramo de organización de bodas y con el que se podrá ser reconocido ante los demás organizadores de bodas, así como con los proveedores de servicios de bodas y claro está con los clientes a los que se quiera dirigir la empresa.

3. Construcción del negocio

Para elegir el nombre se requiere de los datos importantes con los que se distinga el organizador mismo, se tomará de ejemplo a la marca ya establecida de “Claudia Elisa Wedding Planner” y se explicará la decisión del nombre del negocio.

La organizadora de la marca tomó este nombre para su negocio ya que al estar trabajando anticipadamente con diferentes proveedores y otros organizadores, estos dos últimos reconocían a la organizadora por su propio nombre, “Claudia Elisa” así que se tomó ese reconocimiento para el nombre de la marca de organización de bodas.

El siguiente paso importante es elegir el isotipo y tipografía de la marca que juntos crean el logo de la imagen, con la cual se podrá reconocer visualmente.

El isotipo es la representación por medio del elemento simbólico de la marca. Una vez posicionada la imagen corporativa de la marca, podrá ser asociado directamente con el isotipo sin necesidad de agregar el logotipo.

Colocando el ejemplo del isotipo de la marca de Claudia Elisa Wedding Planner se realizó tomando en cuenta la forma de las letras iniciales de los nombres “Claudia” y “Elisa” en mayúscula (C y E), se modificaron y se unieron para dar como resultado un isotipo con forma de los 2 anillos de compromiso y la caja de los mismos con el estilo minimalista. Además se agregó un envoltente para dar un toque de brillo o resplandor simulados por los anillos, se eligió el color rosa por ser el color de encanto y cortesía, junto con el color negro por ser el color de la elegancia, el isotipo (imagen I) se presentará a continuación:



Imagen I. Isotipo. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas.

Se continuará con la tipografía, esta se refiere al estilo de letra con el cual se presentará el nombre de la marca, siendo así única y diferente a las demás, contando con el color, tamaño referido al isotipo y si las letras deben presentarse en mayúsculas, minúsculas o juntando los dos tamaños de la fuente.

En el caso de la marca referida desde un principio, se optó por una fuente Sans Serif en mayúsculas, con modificación en las letras para adaptar el nombre con el isotipo. Además en el giro de la empresa, se utiliza una tipografía cursiva para hacer contraste y poder diferenciar el nombre principal, se mostrará el ejemplo de la tipografía en la imagen II.

CLAUDIA · ELISA
wedding planner

Imagen II. Tipografía. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas.

Uniendo el isotipo y la tipografía, teniendo como resultado el logotipo de la empresa, se indicará a continuación en la imagen III.



Imagen III. Logotipo. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas.

Contar con la misión del negocio es de total importancia ya que ésta describe el rol que desempeña actualmente, siendo la razón de la empresa, teniendo como preguntas frecuentes para elaborar la misión:

- ¿Qué busca?
- ¿Qué hace?
- ¿Por qué realiza ese servicio?
- ¿Para quién trabaja?

Se agregará un ejemplo de cómo podría ser la misión de un negocio:

“Ayudar a las parejas a organizar los aspectos necesarios que requerirán el día de la boda, logrando que disfruten cada momento y así poder tener a largo plazo una grata experiencia del día de su boda, brindándoles el mejor servicio posible contando con un equipo de trabajo servicial para los novios y sus invitados dando un plus de calidad en el servicio personal”.

Es indispensable crear una visión del negocio, con la cual se determinarán las funciones básicas que será la aspiración de la empresa a corto, mediano o largo plazo, siendo la imagen a futuro de cómo se desearía que fuera el negocio, teniendo como preguntas frecuentes para elaborar la visión:

- ¿Cuál es la imagen deseada del negocio?
- ¿Cómo será el negocio en el futuro?
- ¿Qué hará la empresa en el futuro?
- ¿Qué actividades se desarrollarán en el futuro?

Se añadirá un ejemplo de cómo podría ser una visión de un negocio:

“Posicionarse en el mercado de negocio de organización de bodas entre las más respetables y honorables contando con personal capacitado brindando a las parejas prontas a casarse una experiencia única”.

Contando con los valores de la marca, los cuales son los juicios éticos con los que el negocio trabajará y ayudará a que el mismo continúe creciendo, algunos de los valores que se podrían utilizar serían los siguientes:

- Compromiso: comprometerse con el negocio y los clientes.
- Entusiasmo: promover a los empleados a dar un mejor servicio.
- Innovación: estar en constante búsqueda de superación tanto personal como profesional.
- Integridad: actuar con honestidad, cuidando al negocio y a los clientes.

4. Papelería

Es importante contar con la papelería adecuada con la que se va a trabajar, como las tarjetas de presentación, con las cuales se podrá apoyar al organizador para poder dar a las personas, su información rápidamente, como números de contacto, redes sociales y correos electrónicos, se proporcionará un ejemplo de una tarjeta de presentación (imagen IV). Se comenzará con la parte delantera de la tarjeta de presentación:



Imagen IV. Tarjeta de presentación frontal Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas

A continuación, se presentará la tarjeta de presentación trasera, (los datos de la tarjeta de presentación mostrada a continuación no son los correctos) en la imagen V.



Imagen V. Tarjeta de presentación trasera. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas.

Contar con una hoja membretada para proporcionar los presupuestos a los clientes, así como para enviar a los proveedores los datos que se solicitan, se demostrará un ejemplo de la misma (los datos de la hoja membretada mostrada a continuación no son los correctos) en la imagen IV.



Imagen VI. Hoja de presentación. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas.

La papelería digital se referirá a la firma electrónica la cual se podrá enviar en los correos electrónicos, esto propiciando formalidad en los mismos, (los datos de la firma electrónica mostrada a continuación no son los correctos) en la imagen VII.



Imagen VII. Firma electrónica. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas.

También se podrá contar como papelería algunos elementos con los que se pueda trabajar en el transcurso de la organización y en el día de la boda, teniendo también como opción poder regalar estos para publicitar la marca, por ejemplo, una pluma con el logotipo de la empresa, teniendo siempre presente el nombre del negocio, se pondrá una imagen de cómo se podría presentar (imagen VIII).



Imagen VIII. Pluma con logo de la marca. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas.

Lo que hacen algunos organizadores de bodas es mostrar su marca durante el día de la boda con las personas que apoyan al organizador ese día, pudiendo ser pins con el nombre del ayudante del organizador junto con el logo de la marca, así como también se podría utilizar un uniforme para que los ayudantes del organizador sean reconocidos fácilmente y en el mismo colocar el logotipo de la marca, se agregará un ejemplo de cómo podría ser agregado el logotipo en el uniforme (imagen IX).



Imagen IX. Bordado en uniforme con el logo de la marca. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas.

Teniendo en cuenta que ahora las redes sociales son muy utilizadas por las empresas, se recomienda contar con una postal para poder agregar información importante del negocio, como datos de importancia para los clientes, así como también algún evento que se pueda requerir ser publicado, consiguiendo siempre la misma presentación, se mostrará un ejemplo de una postal para redes sociales (imagen X).



Imagen X. Postal para redes sociales. Fuente: Senti2, comunicación y relaciones públicas

5. Recursos para un negocio de organización de bodas

Para saber con qué cantidad de dinero se debe contar para comenzar un negocio de organización de bodas es indispensable elegir los elementos con los que se va a contar y para qué se utilizarán, se listarán los siguientes elementos que sirven para un buen desempeño en la organización y en el día de la boda, cada organizador elegirá con qué materiales trabajar:

Laptop o computadora de escritorio

Se podrá utilizar para llevar todos los datos de proveedores y clientes, así como utilizar los elementos de Microsoft Word para cada detalle, por ejemplo, utilizar Excel para crear tablas, Word para crear presupuesto a proveedores y clientes, así como también transcribir los deseos de los clientes y tener una mejor organización, se podrán utilizar herramientas adicionales si así lo requiere el organizador, como por ejemplo otras aplicaciones que puedan ayudarlo a mejorar la organización.

Agenda

Con ella el organizador podrá tener una organización en las fechas en las cuales deberá comunicarse con los clientes y con los proveedores, ayudando así a poder saber qué días tiene apartadas algunas bodas, la agenda podrá ser física o electrónica según sea el gusto del organizador, así como también podría trabajar con ambas si es que lo requiere necesario.

Impresora

Con este equipo podrá imprimir presupuestos, contratos y demás sin ser necesario moverse de su oficina.

Material de oficina:

Esto se refiere a plumas, lápices, plumones, tijeras, pegamento, carpetas, entre otros.

Tabla dura con clips

Este elemento será de utilidad para el día de la boda, ya que se podrá repartir cada tabla con las indicaciones correspondientes de lo que se debe hacer en cada minuto de la boda a los ayudantes del organizador, junto con este elemento, se les proporcionará una pluma a los ayudantes para poder tomar anotaciones sobre las indicaciones extras que deberán realizar.

Radios de comunicación a larga distancia

Con ellos, el organizador y sus ayudantes podrán comunicarse al mismo tiempo el día de la boda para realizar alguna indicación o mantenerse comunicados cuando se manifieste algún problema y puedan solucionarlo.

Reloj

Es indispensable que en el día de la boda el organizador y los ayudantes tengan conciencia de la hora a cada momento para poder así seguir con el paso a paso, puede ser un reloj de muñeca o simplemente en los celulares de cada uno.

Cangurera o bolsa pequeña

Es una herramienta que ayuda los ayudantes del organizador y al mismo para colocar elementos que podrían ser utilizados el día de la boda, por ejemplo, pluma extra por si se llegara a perder la primera pluma, tijeras con las cuales se podrá cortar etiquetas entre otras cosas, plumón para anotar en superficies donde la pluma no sea posible ser utilizada,

maquillaje (en caso que los ayudantes del organizador y él mismo lo utilicen) para mantener siempre una buena presentación, broches con los cuales se puedan reparar rápidamente algunas cosas, pañuelos de papel para limpiar alguna superficie en el momento o si es que algún invitado, los novios o inclusive los mismos ayudantes del organizador necesitan, pastillas de menta para siempre tener un aliento agradable.

Caja o bolsa de emergencia

Este elemento se quedará resguardado en un lugar seguro y accesible, ya que en él se podrán llevar medicinas contra el dolor de cabeza, dolor de estómago, medicamentos contra alergias (tener cuidado de no administrarlos a cualquiera ya que podría resultar contraproducente) hilo y aguja, antisépticos, toallas sanitarias, pomadas contra dolor muscular, tijeras, encendedor, radios de larga distancia de repuesto.

Forma de transporte

En este caso se sugeriría contar con un automóvil para una mejor y rápida movilidad durante la organización y el día de la boda, si no se cuenta con uno, se deberá contemplar los gastos de renta de algún transporte en ocasiones necesarias o gastos de transporte público.

Celular o teléfono de casa

Con esta herramienta, el organizador podrá tener comunicación con los proveedores, ayudantes y clientes.

Contratos

Se deberá contar con contratos para clientes y proveedores, especificando fechas, costos, horarios, nombres, indicaciones específicas de lo que es aceptable y lo que está prohibido durante la contratación del servicio, cada organizador deberá crear su propio contrato, ya que no existe un contrato general para los organizadores de bodas.

Cartera de proveedores, clientes y ayudantes del organizador

Al llevar una cartera de proveedores el organizador podrá identificar con mayor facilidad a los proveedores de servicios de bodas que podrá presentar al cliente, el organizador deberá estipular desde un inicio si trabajará con ciertos proveedores siempre, teniendo paquetes ya hechos con anticipación o contará con diferentes proveedores para presentarlos ante los clientes sin tener un paquete en específico de proveedores y así poder contar con diferentes presupuestos y poder basarse en los gustos de los clientes; la cartera de clientes servirá para poder tener bodas a futuro, así como también poder tener contacto con los clientes pasados para algún nuevo evento que pueda ofrecer sus servicios y al mismo tiempo mandar felicitaciones en aniversarios y cumpleaños; la cartera de ayudantes del organizador servirá cuando el organizador los necesite para alguna boda, ya que contar con varios ayudantes eventuales es mucho mejor que contar siempre con los mismos ayudantes ya que si alguno de estos llegara a no tener tiempo el día de la boda, el organizador podrá buscar a otros ayudantes.

Ayudantes del organizador

Son personas que proporcionan su servicio al organizador el día de la boda, ayudando al mismo a tener un control de la situación, pudiendo decidir por el organizador en ciertos momentos para reparar algún imprevisto que pueda suceder en ese momento, ya que al

participar en un evento donde hay varios proveedores e invitados, todos con capacidad de actuar por su propia cuenta, siempre puede existir algún imprevisto ((figura I), (próxima página)).

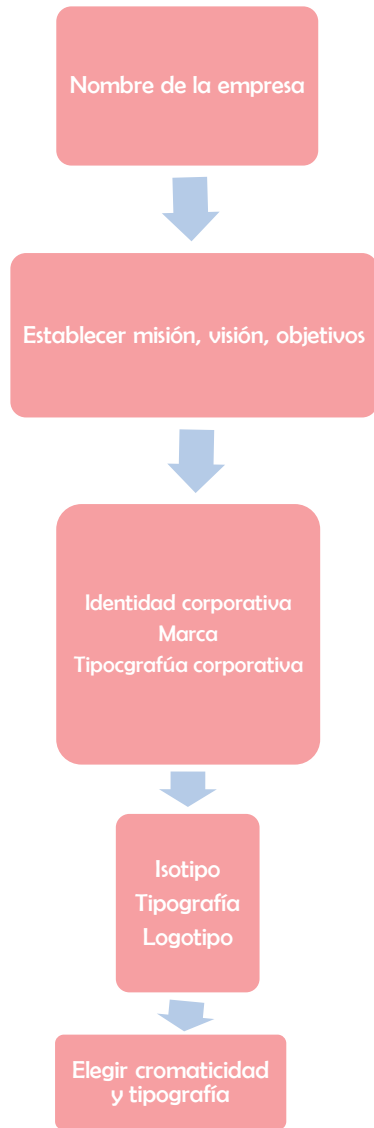


Figura I. Organigrama de la organización de eventos. Fuente: Elaboración propia.

6. Mercado potencial

Es importante determinar a cual mercado se va a dirigir la empresa, dependiendo el nivel socioeconómico del cliente, si el cliente no llena los requisitos económicos del organizador, éste mismo podrá recomendar a los novios a otro organizador que sí esté en el presupuesto de los novios y que el organizador esté acostumbrado a trabajar, para poder elegir un mercado meta se necesita contar con las siguientes variables ya que el nivel socioeconómico con capacidad económica para contratar los servicios de un organizador de bodas, son del nivel socioeconómico A/B, C+ e inclusive C, se explicarán los siguientes términos a continuación:

- A/B: el 82% de los hogares donde el jefe de familia tiene estudios profesionales, el 98% de estos hogares cuenta con internet, invierte alrededor del 13% de sus gastos en educación y con un gasto alimenticio del 25%, el 6% de la población mexicana pertenece a este nivel.
- C+: el 89% de los hogares con este nivel cuentan con uno o más vehículos, el 91% cuenta con internet, el 31% va dirigido al gasto alimenticio, el 11% de la población se encuentra en este nivel.
- C: el 81% el jefe del hogar posee estudios superiores a primaria, el 73% cuenta con acceso a internet, los gastos de alimentación son del 35% y los de educación es el 9%, el 13% de la población cuenta con este nivel (Cohen, 2016).

De estos tres niveles socioeconómicos que se encuentran en la República Mexicana, se destacan las siguientes religiones:

- Cristianismo
- Católica

- Protestantismo
- Judaísmo

También dentro de los distintos niveles socioeconómicos se encuentran tipos de bodas según la sexualidad de género, la más usual son las bodas heterosexuales, que son dos personas de diferente sexo y el segundo tipo son las bodas igualitarias, siendo dos personas del mismo sexo.

7. Formas de cobro de un organizador

Para poder saber el costo por hora que un organizador de bodas debe cobrar por sus servicios, se necesitan los datos de los gastos fijos del organizador y el salario anual del mercado meta, se demostrará un ejemplo de cómo hacer este proceso:

Salario anual del mercado meta – \$50,000 *al mes* × 12 *meses* = \$600,000

Gastos fijos mensuales del negocio \$16,000, los cuales son:

- Renta \$5,000
- Luz y agua \$1,000
- Asistente de base en oficina \$5,000
- Gastos de atención al cliente (café, agua, galletas) \$1,000
- Gastos de transportación \$4,000

La cantidad total mensual de los gastos fijos del negocio se multiplicará por los doce meses del año:

$$\begin{aligned} & \$16,000 \text{ gastos fijos mensuales} \times 12 \text{ meses del año} \\ & = \$192,000 \text{ de gastos fijos anuales} \end{aligned}$$

Comentado [tc9]: error de dedo

Comentado [ET10R9]: ya miss, ya lo cambié, pero no sé como quitar el comentario

Ahora se deberá sumar los gastos fijos anuales con el ingreso económico anual del mercado meta:

$$\begin{aligned} & \$192,000 \text{ gastos fijos anuales} + \$600,000 \text{ ingreso económico anual del cliente} \\ & = \$792,000 \text{ de salario anual ajustado} \end{aligned}$$

El siguiente paso será dividir el gasto anual ajustado con la cantidad de semanas a trabajar del organizador, consiguiendo el monto el cual el organizador debería cobrar al cliente en el año:

$$\begin{aligned} & \$792,000 \text{ gasto anual fijo} \div 45 \text{ semanas de trabajo del organizador} \\ & = \$17,600 \text{ cobro total por año} \end{aligned}$$

El penúltimo paso será dividir la cantidad total de cobro por año con los días a la semana que se trabajará:

$$\begin{aligned} & \$17,600 \text{ cobro total por año} \div 5 \text{ días de trabajo a la semana} \\ & = \$3,520 \text{ costo por semana} \end{aligned}$$

Para conseguir la tarifa de cobro por hora invertida en el cliente, se dividirá el costo por semana con las horas de trabajo por día:

$$\$3,520 \text{ costo por semana} \div 8 \text{ horas de trabajo por día} = \$440 \text{ tarifa por hora}$$

Ahora se requerirá de los demás gastos de operación, teniendo en cuenta que el día de la boda el organizador deberá cobrar un aproximado de 17 horas de trabajo extra, se multiplicará este último con el precio de la tarifa por hora:

$$\begin{aligned} & \$440 \text{ tarifa por hora} \times 17 \text{ horas de trabajo extra el día de la boda} \\ & = \$7,480 \text{ por el día de la boda} \end{aligned}$$

Comentado [tc11]: revisa ortografía

Comentado [ET12R11]: ya también lo cambie miss, lo mismo, no sé quitar los comentario 😊

A esta última cantidad se agregará el pago de \$1,000 pesos por cada ayudante el día de la boda, teniendo en cuenta que se necesitarán de 3 ayudantes \times \$1,000 cada uno = \$3,000.

$$\begin{aligned} & \$7,480 \text{ por el trabajo extra el día de la boda} + \$3,000 \text{ de ayuantes} \\ & = \$10,480 \text{ de cobro por día más gastos de ayudantes el día de la boda} \end{aligned}$$

El paso siguiente será encontrar el costo de gastos fijos totales durante el servicio de la boda, sumando los gastos fijos más el gasto de personal del día de la boda más el costo del trabajo anual:

$$\begin{aligned} & \$10,480 \text{ de cobro por día más gastos de ayudante el día de la boda} \\ & \quad + \$17,600 \text{ de costo del trabajo anual} \\ & = \$28,080 \text{ cobro por el día de la boda} \end{aligned}$$

Sabiendo que es un ejemplo, este será el cobro mínimo que el organizador deberá cobrar en cada servicio para poder tener una empresa redituable, ya será el gusto de cada organizador subir el precio de costo por su servicio o dejar el costo del servicio en esa cantidad.

Basándose en esos costos básicos existen tres paquetes diferentes que el organizador podrá contar dependiendo las necesidades de los clientes, que el mismo organizador decidirá el precio cambiando el costo de los diferentes paquetes dependiendo lo que se ofrezca en cada uno cuales se dividen en:

Paquete TODO INCLUIDO

Representa el servicio completo del organizador el cual conlleva desde la primera cita en el cual los novios proyectarán el presupuesto que tienen destinado para la boda, hasta el día de la boda, el paquete deberá incluir lo siguiente:

- Servicio de organización de la boda de principio a fin
- Presentar diferentes proveedores
- Citas con los novios para ver el avance de la planeación
- Servicio del organizador el día de la boda
- Ayudantes del organizador el día de la boda
- Edecanes el día de la boda

Este servicio se presenta si los novios no tienen ninguna planeación y se les ofrece la ayuda necesaria completa, siendo el paquete más completo y lujoso, teniendo el costo mayor de todos los paquetes.

Paquete SÓLO LA MITAD DEL SERVICIO

Quiere decir que los novios ya cuentan con algunos proveedores, los cuales pueden ser conocidos por el organizador o no, cabe mencionar que no todos los proveedores conocidos por el organizador deben ser precisamente con los que él trabaja, pudiendo ser buenos o malos proveedores para el organizador, esto requerirá de más trabajo para él ya que si no conoce al proveedor o este último no tiene una buena organización pudiendo alentar el trabajo de la planeación de la boda para el organizador, sin embargo si el cliente gusta de este paquete, el resto de los proveedores que se presenten serán recomendados por el organizador y así se facilitará el trabajo del mismo; lo que deberá incluir el paquete es lo siguiente:

Comentado [tc13]: punto y seguido

Comentado [ET14R13]: ya

- Servicio de organización desde proveedores contratados por los clientes hasta el final de la organización
- Presentar diferentes proveedores que faltan
- Citas con los novios para ver el avance de la planeación
- Servicio del organizador el día de la boda
- Ayudantes del organizador el día de la boda
- Edecanes el día de la boda

El costo de este servicio es menor al paquete de lujo con el que cuente el organizador, ya que conlleva menos tiempo, citas y desplazamiento a locaciones y proveedores a ofrecer al cliente, sin embargo, hay que tener en cuenta el renombre del organizador por algunos proveedores contratados por el cliente antes de contratar al organizador de bodas.

Paquete ÚNICAMENTE EJECUCIÓN

En este paquete los clientes organizaron la boda completamente y sólo contratan al organizador para que éste esté el día de la boda para poder controlar y poner orden los tiempos de cada proveedor, este paquete se deberá contratar mínimo con un mes de anticipación para que el organizador pueda ver la planeación de sus clientes y así poder hacer algunos cambios de horario según los proveedores, ponerse en contacto con ellos y al mismo tiempo tener citas con los novios para así poder ponerse de acuerdo de lo que realmente buscan los clientes para el servicio de ejecución del organizador pudiendo estar así el organizador al día de todos los pagos hechos o restantes del cliente hacia los proveedores para que el día de la boda pueda desempeñar su trabajo correctamente, lo que incluye este paquete deberá ser:

- Servicio de organización de todos los proveedores ordenando cada detalle
- Citas con los novios para ver el orden adecuado para pagos y el día de la boda
- Servicio del organizador el día de la boda
- Ayudantes del organizador
- Edecanes el día de la boda

Se recomienda para todos los paquetes contar con edecanes el día de la boda para que éstos puedan asistir a los invitados en la recepción ubicándolos en los lugares adecuados y terminando el acto, al terminar esto, los edecanes deberán retirarse de la boda ya que ellos cobran por hora y para el resto de la ejecución de la boda el organizador contará con el apoyo de sus ayudantes.

Aparte de los paquetes que el organizador cuente, puede existir la posibilidad que los proveedores ofrezcan un pago de comisión al organizador por haber concretado con el cliente el servicio del proveedor, consiguiendo así que el organizador tenga una ganancia extra, hay que tener en cuenta que no todos los proveedores trabajan con esta forma de pago al organizador.

8. Tipo de cliente

Es importante saber identificar la personalidad de la pareja ya que forma parte de la estrategia general, esto permitirá tener una buena comunicación con los clientes; los tipos de cliente pueden ser:

Pareja trabajadora: en este caso los dos cuentan con dinero para poder invertir en la organización de la boda, este tipo de clientes puede o no tener tiempo para la organización de la boda y recurren al organizador de bodas para que este último planifique

Comentado [tc15]: ¿esto es una vez que colocaron a todos en sus mesas?

Comentado [ET16R15]: Así es, ya puse "al terminar esto" refiriéndome

Comentado [tc17]: Sería adecuado explicar cómo se constuyen este tipo de relaciones

Comentado [ET18R17]: En el término del párrafo explica que no todos los proveedores trabajan de esta forma, ya es decisión de cada uno,

cada detalle y tal vez los clientes no tengan contacto continuo con la planeación, dependiendo casi de la totalidad del organizador para crear la boda junto con las ideas que se tomaron de la primera cita con los clientes, donde se recopiló cada detalle que pensaron los mismos.

Pareja en la que sólo uno trabaja: esta sería una pareja en la cual, el cliente que no trabaje pueda estar más en contacto con el organizador de bodas y así poder dar más detalles de lo que buscan para el día de su boda.

Pareja en la que ninguno de los dos tiene trabajo: estas parejas son las que sus padres o alguien en especial paga la boda, aquí se debe tener en cuenta el gusto de los novios y al mismo tiempo de las personas que van a pagar todo, ya que en este caso no sólo hay dos personas a las que hay que escuchar.

En el caso que alguna de las parejas llegue al organizador y no sea su cliente, respecto al presupuesto que manejan o el tipo de personalidad de la pareja no coincida con el cliente meta del organizador de bodas, es aceptable que el organizador le recomiende a otro compañero que sí sea el organizador que los clientes buscan, así podrán tener (tanto como los clientes y el organizador) un mejor desempeño en la organización de la boda.

9. Primer contacto con el cliente

El primer contacto con el cliente es cuando las personas están buscando una cotización de parte del organizador para poder planear su boda, quien se enteró por algún medio ya sea por internet, porque algún conocido contrató al organizador, por el método de boca en boca o porque el posible cliente estuvo en una boda realizada por el organizador.

Es indispensable que el organizador responda en cada correo amablemente preguntando la fecha de la cita en la que los novios quisieran tener una cita con él o si en el

Comentado [tc19]: Vuelve a leer el párrafo, creo que necesita reescritura

Comentado [ET20R19]: Listo miss, creo que así se entiende mejor.

Comentado [tc21]: revisa

Comentado [ET22R21]: le agregué "en la que" ya tiene sentido esa frase

caso que sea una llamada; se aconseja que el organizador antes de responder la llamada sonría ya que así el tono con el que va a contestar la llamada será aún mejor que si el organizador sólo responde a la llamada, siempre asegurando que se concretará la cita, lo que se deberá preguntar al interesado en la llamada o correo electrónico será lo siguiente:

- Fecha de la boda
- Lugar en donde se celebrará la boda o lugares pensados
- Número de invitados que tienen planeado invitar a la boda
- Si habrá niños o no y cuántos
- Mandar por correo electrónico los paquetes y precios con los que cuenta

10. Primera cita con el cliente

Cuando se logra una cita con el cliente, este mismo ya sabrá los costos que el organizador maneja para no tener un cliente insatisfecho cuando el organizador muestre sus paquetes

Al comenzar cualquier paquete se deberá crear una afinidad con los novios, preguntando a qué se dedican los clientes, interesándose en los gustos usuales y así poder crear un lazo con ellos, preguntando también los siguientes datos:

- En dónde ha pensado realizar la boda, en jardín, salón, playa, hacienda...
- Qué tipo de ceremonia quisiera para su boda, religiosa, espiritual...
- Horario de la boda, desayuno, comida o cena
- Algo que le haya gustado en otra boda que haya asistido o le hayan comentado

Al realizar la entrevista con el cliente para escucharlos sobre sus deseos y cosas que no le gustarían en su boda, el cliente deberá decir al proveedor todas las ideas que tiene en mente, dicho acto en el ramo se le conoce como “carta a Santa Claus” lo cual quiere decir que el cliente va a mencionar todo lo que desea en la boda, sin tener en cuenta el

Comentado [tc23]: utiliza punto y seguido

Comentado [ET24R23]: listo

presupuesto. Cuando el cliente mencione el presupuesto el organizador de boda tendrá la tarea de crear una idea para la boda basándose en lo que los novios dijeron teniendo en cuenta el presupuesto. Por ejemplo, si el cliente quisiera un unicornio en su boda, el organizador tendrá que implementar la idea de conseguir un caballo y colocarle un cuerno para poder llegar a los deseos del cliente, claramente si el presupuesto no va acorde a rentar un caballo, el organizador tendrá que pensar en otra idea, siempre siguiendo los gustos del cliente.

Es importante contemplar la fecha y la hora de la boda, analizando los factores climatológicos, la mayoría de las bodas se llevan a cabo en las fechas especiales para los novios, como el día en que se conocieron, el día del comienzo del noviazgo, entre otros, debiendo tomar en cuenta los meses del año junto con el clima que acontece en cada uno de ellos en la República Mexicana, proporcionando un consejo de en qué momento del día sería el recomendable para hacer una boda, ejemplificando “mañana” (M), “tarde” (T) o “noche” (N); mencionando también las temporadas “alta”, “media” y “baja” en las cuales se podrán o no realizar las bodas, adjuntando los datos que se deben tomar en cuenta para cada mes (tabla I).

Comentado [tc25]: por ejemplo

Comentado [ET26R25]: listo

Mes	Clima	Hora			Temporada	Tomar en cuenta
		M	T	N		
enero	invierno frío	*			baja	cuesta de enero
febrero	invierno	*	*	*	media	
marzo	primavera calor			*	baja	cuaresma
abril	primavera calor			*	baja	semana santa
mayo	primavera cálido			*	alta	graduaciones
junio	verano húmedo	*	*		alta	graduaciones
julio	verano húmedo	*	*		media	vacaciones de verano
agosto	verano húmedo	*	*		baja	inicio de cursos escolares
septiembre	otoño cálido	*	*	*	alta	
octubre	otoño cálido	*	*	*	alta	
noviembre	otoño cálido	*	*	*	alta	
diciembre	invierno frío	*			alta	celebraciones decembrinas

Tabla I. Fechas recomendadas para una boda. Fuente: elaboración propia con información de www.accuweather.com.

Antes de terminar la primera cita, el organizador tendrá que darles a los novios una idea de cómo será su boda (sin dar nombres de los proveedores) basándose en su presupuesto y logrando que los clientes firmen el contrato del servicio acomodado a sus necesidades, haciéndole saber al cliente el número de citas que tendrá con el organizador, se recomienda no sean más de 4 citas en donde el organizador podrá plasmar el avance de la planeación de la boda.

Al concretar un contrato, el organizador comenzará a trabajar solo en crear una logística de cómo podría ser la boda, teniendo siempre varios proveedores con los cuales el organizador podrá satisfacer los gustos del cliente.

Para contar con una buena organización se deberá contar con diferentes tablas con las que el organizador se podrá basar para la planeación de la boda, se comenzará con la tabla de calendario de organización de la boda, elemento indispensable para poder

saber con exactitud las fechas en las que se realizará cada detalle, esto facilitará al organizador y al cliente para que este último esté tranquilo sobre las citas con el organizador y con los proveedores, al mismo tiempo esta tabla guiará al cliente a saber que proveedores se deben ver con anticipación y cuales se debe realizar después, se mostrará el ejemplo de una tabla con proveedores y fechas ya establecidas, figurando que la primera cita con el organizador y los clientes sería en enero, teniendo la fecha de la boda en el mes de diciembre, esto para contemplar el espacio de las fechas si la boda se planifica en la duración de un año ((tabla II), (siguiente página).

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
+ Cita 1	+											
+ Búsqueda de locaciones	+											
+ Búsqueda de iglesias	+											
+ Renta de locación	+											
+ Búsqueda de banquetes	+											
+ Renta de banquetes	+											
+ Renta de iglesia		+										
+ Búsqueda de músicos		+										
+ Búsqueda de fotógrafos		+										
+ Renta de músicos			+									
+ Renta de fotógrafos			+									
+ Cita 2				+								
+ Papeles de la iglesia					+							
+ Búsqueda de hoteles para invitados						+						
+ Creación de invitaciones							+					
+ Búsqueda de vestido y traje de novio								+				
+ Búsqueda de floristas								+				
+ Prueba de menú								+				
+ Renta de servicio de flores								+				
+ Envíos de invitaciones									+			
+ Anunciar a los invitados los hoteles en los cuales podrán alojarse									+			
+ Compra de vestido y traje de novio										+		
+ Cita 3											+	
+ Boda												+

Tabla II. Calendario de organización. Fuente: elaboración propia.

11. Segunda cita con el cliente

Esta segunda cita se requiere para presentar los diferentes proveedores que se eligieron para el cliente, aquí ellos y el organizador podrán intercambiar ideas para contratar a los diferentes proveedores que se visitarán en la planeación de la boda; es en este momento donde se mostrará una tabla llamada “radiografía de la boda” con este formato, se podrá demostrar lo que se ha contratado a lo largo de la organización, contando con el nombre de la empresa, precio, y el total de la inversión, se presentará a continuación los elementos con los que se podría contar, el organizador podrá eliminar o agregar ciertos elementos dependiendo lo que se contrate para la boda (tabla III).

	Nombre de la empresa	Precio
+ Locación		
+ Banquete		
+ Iglesia		
+ Música		
+ Mariachi		
+ Fotógrafos		
+ Papeles de la iglesia		
+ Invitaciones		
+ Vestido de novia		
+ Traje de novio		
+ Flores		
+ Iluminación		
+ Amenidades		
+ Carro de transporte de la iglesia a la locación		
+ Jurado para ceremonia civil		
+ Mesa de dulces		
+ Recuerdos		
	Total	

Tabla III. Radiografía de la boda. Fuente: elaboración propia

Comentado [tc27]: punto y seguido

Comentado [ET28R27]: listo

Por lo general, los clientes aceptan la primera propuesta que el organizador les recomienda ya que se van ganando la confianza del mismo, sin embargo, si es cliente le comenta al organizador que debe pensar para elegir ciertos proveedores se le pedirá al cliente que realicen una cita un día acordado para la toma de decisiones, el tiempo apropiado es de una semana, dos máximos.

Cuando todos los proveedores ya están decididos, el organizador deberá ponerse en contacto con el cliente para crear citas para presentarles los nuevos movimientos.

Uno de los proveedores que se debe de reservar al principio es el banquete, éstos suelen dar el servicio de barra de bebidas, si es que al cliente no le agrada el servicio de barra de bebidas de la banquetera que van a contratar, el organizador deberá ofrecerle proveedores que se encargan únicamente del servicio de barra de bebidas, esto se requiere para que los proveedores puedan realizar una cita con anticipación, si aun así al cliente no le sigue agradando ningún proveedor o en su caso, le parece un gasto muy alto, se recomienda una tercera opción para que el cliente pueda disfrutar de la amenidad de barra de bebidas en su boda, el cual es que el cliente compre él mismo las botellas de alcohol en vinaterías por concesión el cual les permitirá devolver las botellas que no hayan sido abiertas en la boda y guste regresar. Para ese caso el organizador deberá apoyar a los novios a realizar una lista de compra con los pasos siguientes:

En cada boda habrá diferentes tipos de invitados, así que se le aconsejará al cliente las diferencias de bebidas respecto a la cantidad de invitados así como por la zona geográfica de los mismos, los invitados del norte de la República Mexicana, suele ingerir más whisky y cerveza, así que si en este caso, los invitados en su mayoría provienen del norte, se deberá comprar más alcohol de este tipo, las personas que provienen del centro del país,

Comentado [tc29]: no es el norte?

Comentado [ET30R29]: Tiene razón, gracias miss.

suelen ingerir más brandy, ron y cerveza, requerirá hacer la compra indicada a este consejo, los invitados del sur de México prefieren ingerir tequila y cerveza.

Para realizar los porcentajes de bebidas en general que se van a consumir, se comenzará con los porcentajes de la ingesta de café en una boda, siguiendo por el resto de las bebidas:

Porcentaje de ingesta de café en una boda:

- En el desayuno se ingiere un porcentaje del 20% de los invitados.
- En la comida, el 60% de los invitados ingieren café.
- En la cena, el 40% de los invitados ingieren café

Teniendo en cuenta esta información se requerirán de ciertos datos para la compra de bebidas, dando un ejemplo donde la boda cuente con tiempo de recepción de 7 horas, con 100 invitados, se realizará lo siguiente, (tomando en cuenta que no todos beben igual, se hace un equilibrio de las personas que ingieren más y de las que ingieren menos).

Por cada 6 horas de la boda, se consumirán alrededor de 1 kilo de hielo por persona, al tener una hora extra, se sumará 0.083 g de hielo extra por persona, consiguiendo un total de 108 kilos, si una bolsa de hielo contiene 10 kilos de hielo.

$$108 \text{ kilos de hielo} \div 10 \text{ kilos de hielo por bolsa} \\ = \text{se requerirán } 10.8 \text{ bolsas, redondeando a } 11 \text{ bolsas de hielo}$$

Si una bolsa de hielo tiene el costo de alrededor de \$20, y se requieren 11 bolsas, la ecuación deberá ser la siguiente:

$$11 \text{ bolsas de hielo de } 10 \text{ kilos} \times \$20 \text{ por bolsa} = \$220$$

Comentado [tc31]: ¿esto es sólo para el café? No se entiende esta parte

Comentado [ET32R31]: listo

Para el consumo de refresco de bebidas alcohólicas y bebidas vírgenes (bebidas sin alcohol), se requerirán, 1,100 ml por cada 6 horas por invitado, sumando una hora extra con 183 ml por invitado teniendo un total de 1,283 ml por invitado.

$$1,283 \text{ ml de refresco por invitado} \times 100 \text{ invitados} = 128,300 \text{ ml de refresco}$$

Cada invitado ingiere alrededor de 8 tragos de bebidas alcohólicas en 6 horas más una hora extra consumirá 1.3 tragos redondeando a 1 trago más por hora, el invitado consumirá alrededor de 9 tragos en total, a groso modo que el número total de tragos será de 900.

$$9 \text{ tragos} \times 100 \text{ pax} = 900 \text{ tragos}$$

*"Shot": cantidad de bebida alcohólica la cual requiere de una medida de 44.36 ml. En el medio de los *bartender* en las bodas, calculan la cantidad de "shots" que tiene cada botella para así poder delimitar cuántas bebidas obtendrán en cada una, utilizando más esa palabra que el cálculo de en onzas.

Cada botella de 750 ml de alcohol cuenta con alrededor de 16 shots (1 shot equivale a 1 ½ oz por bebida alcohólica). Sabiendo esto, la información inmediata serán las onzas (oz) (cada onza mide 44.36 ml), teniendo en cuenta que cada shot contiene 1 ½ oz de alcohol, esto es equivalente a 66.54 ml por bebida. Se creará una fórmula con el equivalente a 8 tragos con alcohol por invitado ya que algunos de ellos ingerirán bebidas vírgenes.

$$66.54 \text{ ml de alcohol} \times 8 \text{ tragos} \\ = 532.32 \text{ ml por invitado, redondeando a } 533 \text{ ml por invitado}$$

Comentado [tc33]: Revisa este cálculo, ya que son aprox 44 mL

Comentado [ET34R33]: Así es, una oz equivale a 44.36 ml, sin embargo una "cuba" requiere de 1 ½ oz, por eso el equivalente de "shot" es de 66.54 ml

Comentado [tc35]: Mililitros es mL

Comentado [ET36R35]: No miss es en minúsculas, ya investigué

Comentado [tc37]: Revisar ya que si el cálculo de arriba esta mal, lo demás también

Comentado [ET38R37]: Basándonos en la explicación de la "cuba" el cálculo es correcto

Teniendo estos datos básicos, se realizará un ejemplo el cual mostrará una boda en la hora de la comida con 100 invitados, con un horario de recepción de 2pm a 2am un total de 12 horas.

Como cóctel de bienvenida se ofrecerán margaritas y mojitos, un total de 100 tragos (uno para cada invitado):

$$66.54 \text{ ml de alcohol} \times 100 \text{ bebidas de bienvenida} = 6,654 \text{ ml de bebida alcohólica}$$

Teniendo en cuenta que una botella cuenta con 1 litro (l) de alcohol, siendo esto 1,000 ml en total por cada botella, se requerirán un total de 7 botellas de tequila, contemplando que la botella de tequila tenga un valor de \$120, se realizará la siguiente ecuación:

$$\$120 \text{ por botella de tequila} \times 7 \text{ botellas} = \$840$$

Vinos

Para la cantidad de botellas de vino que se quieran comprar dependiendo el gusto del cliente y de sus invitados, se deberá saber que cada botella cuenta con una presentación de 750 ml sea cual sea el vino, tinto, blanco o espumoso y se obtienen 6 copas de vino por botella.

Vino tinto

Se considera que cada invitado ingiere 1.5 copas de vino en la boda se realizará la siguiente ecuación:

$$1.5 \text{ copas por invitado} \times 100 \text{ invitados} = 150 \text{ copas de vino tinto}$$

Comentado [tc39]: Revisar cálculo

Comentado [ET40R39]: Se basa en número de shot con equivalencia de 1 ½ por cada uno

Comentado [tc41]: Ojo, "litros" se escribe como "L" y no lt

Comentado [ET42R41]: Investigué y se puede poner "L" o "l", colocaré en diminutivo para que las demás abreviaturas queden parecidas

Contando con 150 copas de vino tinto se presentará la cantidad de botellas que se necesitarán comprar:

$$150 \text{ copas de vino tinto en total} \div 6 \text{ copas por botella} = 25 \text{ botellas}$$

Si se contempla que el costo de cada botella de vino tinto es de \$250, se multiplicará el costo por el número de botellas necesarias:

$$\$250 \text{ por botella} \times 25 \text{ botellas} = \$6,250$$

Vino blanco

Se considera que en una boda, cada invitado ingiere 1 copa de vino blanco, teniendo en cuenta esto, se presentará lo siguiente:

$$1 \text{ copa de vino blanco para cada invitado} \times 100 \text{ invitados} \\ = 100 \text{ copas de vino blanco}$$

Realizando el mismo procedimiento del vino tinto para saber cuántas botellas se necesitarán, se realizará lo siguiente:

$$100 \text{ copas de vino blanco en total} \div 6 \text{ copas por botella} \\ = 16.66 \text{ botellas, redondeando a 17 botellas}$$

Si se contempla que el costo de cada botella de vino tinto es de \$200, se multiplicará el costo por el número de botellas necesarias:

$$\$200 \text{ por botella} \times 17 \text{ botellas} = \$3,400$$

Vino espumoso

Se considera que en una boda, cada invitado ingiere 1 copa de vino espumoso, teniendo en cuenta esto, se presentará lo siguiente:

$$1 \text{ copa de vino espumoso por cada invitado} \times 100 \text{ invitados} \\ = 100 \text{ copas de vino espumoso}$$

Realizando los mismos pasos que se requieren para saber cuántas botellas de vino tinto y vino blanco se necesitan, se conseguirá la siguiente cantidad para el vino espumoso:

$$100 \text{ copas de vino espumoso en total} \div 6 \text{ copas por botella} = \\ 16.66 \text{ botellas, redondeando a 17 botellas}$$

Si se contempla que el costo de cada botella de vino espumoso es de \$200, se multiplicará el costo por el número de botellas necesarias:

$$\$220 \text{ por botella} \times 17 \text{ botellas} = \$3,740$$

Sumando los costos totales de la compra de botellas de vino, la ecuación será la siguiente:

$$\$6,250 \text{ para el vino tinto} + \$3,400 \text{ para el vino blanco} \\ + \$3,740 \text{ para el vino espumoso} = \$13,390$$

Destilados

Para la compra de cada botella de destilado se realizará una tabla demostrando el porcentaje de ingesta por cada uno, la cantidad de shots que representa cada porcentaje, cantidad de botellas que deberán comprarse, el precio unitario por botella y precio general y al final el precio total de inversión.

Contemplando que no todos los invitados se queden a la totalidad de la fiesta, se realizará el ejemplo con 850 shots.

El porcentaje de ingesta de mezcal será el 10% de la ingesta total de los destilados, para poder saber la cantidad de shots que se necesitarán, se realizará la siguiente tabla de tres:

Comentado [tc43]: Se compran todos los tipos de vino? Esto se incluye con los 8 tragos de bebidas o es aparte?

Comentado [ET44R43]: Pondré en el párrafo donde comienza a hablar de vinos, que dependiendo el gusto del cliente y de sus invitados para que no llegue la duda cuando se lea, gracias por el dato.

$$850 \text{ shots totales} \times \text{el } 10\% \text{ de la ingesta de destilados}$$

$$\div \text{el } 100\% \text{ del total de los destilados} = 85 \text{ shots de mezcal}$$

Para saber cuántas botellas de mezcal se necesitan se realizará la siguiente tabla de tres:

$$85 \text{ shots de mezcal} \times 1 \text{ botella de setecientos cincuenta mililitros}$$

$$\div 16 \text{ shots por botella}$$

$$= 5.31 \text{ botellas, redondeando a } 6 \text{ botellas de mezcal}$$

Si el precio unitario de botella de mezcal es de \$300, se multiplicará por la cantidad de botellas necesarias.

$$\$300 \text{ precio unitario de botella de mezcal} \times 6 \text{ botellas} = \$1,800$$

Siguiendo así todos los costos de botellas, se sumarán los precios generales para conseguir un precio total (tabla IV).

Destilado	Porcentaje de ingesta	Total de shots	Cantidad de botellas	Precio unitario	Precio general
mezcal	10%	85	6	\$300	\$1,800
whisly	40%	340	24	\$450	\$10,800
tequila	20%	170	11	\$220	\$2,420
brandy	10%	85	6	\$250	\$1,500
ron	20%	170	11	\$380	\$4,180
	100%	850	58		\$20,700

Tabla IV. Tabla de destilados. Fuente elaboración propia con información de Chef Celia Bezares Matus.

Al terminar de realizar todos los costos de botellas para el cóctel de bienvenida, los vinos y destilados se deberá realizar la suma total para mostrarle al cliente la cantidad

que deberá invertir, sin contar los refrescos, hielos, digestivos ni ingredientes para los cóctels, sin contar la renta de vasos específicos para cada uno.

Inversión en botellas de alcohol para el cóctel de bienvenida \$840

+ Total de inversión en botellas de vinos \$13,390

+ total de botellas de destilados \$20,700 = \$34,930

Para saber el costo de bebidas por cada invitado, se realizará lo siguiente:

$\$34,930 \text{ del costo total de bebidas} \div 100 \text{ invitados} = \349.30

Así él decidirá si quiere seguir con el costo de bebidas alcohólicas o contratar un servicio de bodas, se recomienda tener en una tabla de Excel las fórmulas ya instaladas previamente para al momento de enseñarle al cliente las bebidas específicas para su boda las cuales vayan cambiando automáticamente. Si es el caso que el cliente decida comprar él mismo las botellas, se agregarán los datos de los costos de los digestivos.

12. Salidas con el cliente

Cuando las citas con los proveedores ya estén listas, el organizador siempre deberá ir con el cliente, esto será para tener un mejor servicio ante él y para saber qué proveedores le interesó más, al mismo tiempo, si alguno de los proveedores no le llamó tanto la atención poder buscar proveedores nuevos, siendo también que se generará más confianza con el cliente y se le podrá conocer mejor, pidiendo al cliente que al firmar un contrato con cada proveedor deberá mandar por correo al mismo y al organizador con las fechas establecidas y los pagos para que éste último pueda tener una mejor organización en la planificación de la boda.

Existen dos tipos de pago a los proveedores que el cliente puede hacer, ya sea directamente al proveedor o el cliente da el dinero al organizador, se explicará a continuación:

Cliente-proveedor: es cuando el cliente decide darle directamente el dinero al proveedor de servicios, el cliente recibirá un recibo de pago del proveedor y el mismo cliente deberá enviar en un mismo correo al organizador y al proveedor, la foto del recibo para que los tres interesados puedan estar seguros que el pago acordado se ha realizado.

Cliente-organizador-proveedor: en este método el cliente le da el dinero al organizador, generando el organizador un recibo del dinero del cliente, el organizador se comunicará con el proveedor de servicios y le dará el dinero, consiguiendo un recibo de parte del proveedor, el organizador está obligado a enviar en un mismo correo al cliente y al proveedor las fotos de los recibos. |

Es importante que el organizador no infle los costos de cada proveedor ya que el cliente al saber el nombre del mismo, podrá mandar una cotización independiente para darse cuenta del costo real de cada proveedor y si el costo que le envíe el proveedor no es el mismo que le está mostrando el organizador, este último perderá credibilidad ante el cliente.

El organizador es un medio de comunicación del cliente hacia el proveedor, si este último gusta ofrecer un porcentaje del costo de su servicio al organizador, le ofrecerá una tarifa especial al organizador mencionando al mismo, el descuento que le otorga para que el organizador pueda subir cierta cantidad al cliente al momento de ofrecer los servicios del proveedor. Nota importante, no todos los proveedores de servicios trabajan con porcentajes con los organizadores.

Es muy importante que el organizador vaya anotando cuales proveedores serán contratados para la boda y al mismo tiempo llevar una bitácora de los pagos del cliente y tener al tanto al cliente de los gastos que se vayan generando, invitando al cliente que

Comentado [tc45]: Punto y aparte

Comentado [ET46R45]: listo

también él mismo lleve una bitácora, ya sea que el cliente lleve o no el conteo de los pagos es responsabilidad del organizador hacerlo.

Así como también es importante que el organizador lleve un conteo del presupuesto del cliente para poder aconsejarle que otros servicios podría incluir a la boda o al mismo tiempo poder poner un alto a las amenidades que el cliente guste adoptar en la boda para no salirse del presupuesto inicial. Si existiera el caso que el cliente quisiera aumentar el presupuesto de la boda, que por lo general suele ser así, el organizador podrá manejarlo de acuerdo a sus indicaciones.

Un dato importante para el presupuesto que maneje el organizador, siempre dejar un resguardo económico extra del cliente del 15% o dejar el porcentaje de resguardo al gusto del organizador dependiendo de los gastos y gustos del cliente.

Pudiendo así con ese presupuesto de resguardo, hacer cambios de último momento.

Como, por ejemplo, que en esa fecha exactamente, las flores hayan subido de precio por cualquier situación de cosecha, y que el presupuesto que se había contemplado con el cliente en las flores haya subido, pudiendo el organizador tomar dinero del resguardo para pagar ese aumento inesperado sin tener que comentarle al cliente y generarle un disgusto monetario.

También podría existir la posibilidad que el cliente quisiera tener más y nuevas flores para el día de su boda, en este caso, el organizador pueda pagar al proveedor de flores el costo extra de las mismas sin presentarle ningún inconveniente al cliente.

Otro ejemplo en el que el resguardo económico ayudaría al organizador a conseguir lo que el cliente gusta sin pedirle más dinero es cuando se presente algún inconveniente, como que el día de la boda, por alguna razón no alcancen a cubrir todos los detalles

Comentado [tc47]: Creo que aquí sería mejor que el organizador envíe el suyo actualizado cada vez que se realice un pago

Comentado [ET50R49]: Agregué “y tener al tanto al cliente de los gastos que se vayan generando”

Comentado [tc48]: Punto y seguido

Comentado [ET49R48]: Listo

de decoración, el organizador pueda comprar más flores con el resguardo del cliente y éste último no se enterará de tal movimiento y quedará satisfecho con la cantidad de flores.

Si es que el resguardo económico llegara a sobrar, se recomienda regresarlo al cliente, mencionando que los costeos antes previstos tuvieron un ligero cambio a su favor y que le sobró una cantidad considerable al cliente, consiguiendo así una mayor confianza del cliente y éste mismo, con el tiempo podrá recomendar al organizador.

En el caso que el resguardo económico se termine, no repercutirá en ningún gasto extra al cliente y aun así quedará satisfecho con el trabajo del organizador, ya que el cliente no sabía de la existencia del resguardo económico que se tuvo en toda la operación y ejecución de la boda.

Es de total importancia poner al día al cliente con los pagos vía correo electrónico para poder tener un respaldo de cada movimiento económico que se realice en la planeación y durante la ejecución de la boda.

13. Citas tres meses antes de la boda

Estas citas ya se habrán acordado desde el principio en el “calendario de organización” que se explica en “la primera cita con el cliente”; en estas citas se realizarán las visitas con los proveedores de vestido de novia, damas de honor y vestuario del novio y padrinos, si la novia quisiera contratar a un modista para que le confeccione el vestido de novia, deberá verlo cinco meses antes del día de la boda, sin embargo la mayoría de las novias elegirán un vestido ya confeccionado.

De igual manera para esta fecha los papeles en la iglesia deberán de estar totalmente organizados y aprobados, esto se necesita hacer en cualquier tipo de religión.

Si se requieren habitaciones de hotel, ya sea que la boda sea destino, que algunos invitados sean foráneos o simplemente para dar un mejor servicio al cliente e invitados, el

Comentado [tc51]: Recomendar el tiempo previo de contratación del organizador

Comentado [ET52RS1]: Agregué el comentario “estas citas se habrán acordado... “la primera cita con el cliente””

organizador tendrá que localizar los hoteles más cercanos a la locación, pudiendo ser que ya exista un convenio del hotel con el organizador consiguiendo una mejor tarifa, si no es el caso, el organizador deberá crear un convenio con el hotel que servirá para esa boda y para el futuro.

En esta fecha las invitaciones se comenzarán a enviar, se recomienda que si los invitados son foráneos, mandar las invitaciones tres meses antes para que puedan organizar los tiempos necesarios y comprar boletos, si los invitados residen en la misma ciudad de la locación, las invitaciones deberán entregarse dos meses antes de la boda, pidiendo a los invitados que confirmen su asistencia.

14. Últimas citas con el cliente

El organizador decidirá la cantidad de citas que tendrá con el cliente, ya que el número de citas con el cliente es totalmente diferente en cada organizador, se recomiendan 3 citas en total durante toda la planeación de la boda, para que el organizador pueda tener una mejor organización con el tiempo que le ofrece a cada cliente que tenga en el momento, ya que el trabajo del organizador se paga por hora.

Las últimas citas serán para determinar los últimos movimientos de pagos a los proveedores.

En estas fechas el organizador se reunirá con los clientes para organizar el orden de las mesas de todos los invitados, ya que sólo el cliente sabrá quiénes son los familiares y amigos y en dónde querrá ubicarlos durante el **banquete**. Es importante también que en el momento que el cliente le de la información de los nombres de los invitados junto con sus números de celular al organizador, para que éste pueda comunicarse con los invitados para confirmar la asistencia a la boda.

Comentado [tc53]: Punto y seguido

Comentado [ET54R53]: listo

Es importante que los clientes den al organizador el nombre con apellido de sus invitados para que los edecanes puedan encontrarlos fácilmente en las listas de asistencia, ya que en ocasiones el cliente suele darle al organizador el apodo de sus invitados y el día de la boda, cuando llega el momento de consultar si el invitado llegó, los edecanes no podrán encontrar rápidamente al invitado o incluso no encontrarlo ya que el invitado no dará el apodo con el que los clientes lo conocen, así como también el invitado sentirá un mejor servicio si se le pregunta por el nombre al momento de la confirmación telefónica y el día de la boda en la recepción.

Los edecanes podrán tener un registro de las personas que llegaron el día de la boda, y los podrán llevar al asiento que se les destinó.

En las últimas fechas cercanas a la boda, el organizador deberá realizar la primera comunicación con los invitados, ya sea por medio de “*Whats app*”, para mayor facilidad del organizador o en ciertos casos llamadas, si es que los invitados son de cierta edad y no cuenten con la aplicación de mensajes directos, así mismo, si los invitados piden que sea un servicio más personal, se tendrán que hacer llamadas.

Será decisión del organizador la forma de trabajar en este aspecto, hay distintas formas de realizar este servicio; el organizador lo podrá realizar él mismo o solicitará a una empresa dedicada a hacer este servicio o a sus ayudantes para que realicen las confirmaciones.

15. Última cita con el cliente

Esta cita se realizará en la semana de la boda y el organizador antes de ver a los novios, deberá realizar el segundo contacto con los invitados para comentarle al cliente la lista final de invitados confirmados y el organizador deberá mencionar que no se harán más llamadas a los invitados para poder crear la lista final.

Se le pedirá al cliente que no haga ningún cambio externo a lo acordado en las mesas ni que agregue a invitados que no hayan sido premeditados con anticipación, ya que, con un solo movimiento de un invitado extra, se deberán cambiar varias situaciones, como complementar un asiento más a una mesa si es que el resto de las mesas están llenas y alguna de ellas podría descuadrarse.

Teniendo como consecuencia que el invitado de último momento tendrá que sentarse con alguien que no conozca o con algún otro invitado que no tenga buena relación y pasará un momento no grato en el momento del banquete, siempre hay que comentarle esto al cliente para que tenga en cuenta la satisfacción de todos sus invitados el día de la boda.

En el caso de que el cliente no siga estas indicaciones, se deberán mover varias mesas el mismo día de la boda, generando un gasto extra por la mesa o asiento necesario y al mismo tiempo esto generará un ligero atraso en el montaje del lugar, para poder complementar bien los asientos

Esto no es conveniente porque es muy desgastante para el organizador estar haciendo ese tipo de cambios en el último momento ya que podría ser que los proveedores del banquete o el mobiliario no contesten inmediatamente y todo tenga que esperar y la angustia del organizador no será de gran ayuda.

Es recomendable agregar en las listas de confirmación junto a los nombres de los invitados si alguno es alérgico a cierta comida para que los ayudantes del organizador estén atentos a que los meseros les den el platillo correspondiente, así mismo si algún invitado comerá un platillo especial por tener una dieta o ser vegetariano o vegano, se mostrará una tabla con algunos ejemplos en la tabla V.

Comentado [tc55]: Reescribelo en párrafos más sencillos

Comentado [tc56]: También sería necesario contemplar esto no?

Comentado [ET57R56]: Disculpe miss, no comprendo su comentario, porque ya lo estoy escribiendo y la persona que lo lea podrá saberlo.

Nombre	Mesa
Juan Pérez (vegetariano)	4
Juan Pérez hijo (niño)	4
Karla Ortiz	6
Viviana Peralta (alérgica a los mariscos)	10

Tabla V. Lista de invitados con indicaciones. Fuente: elaboración propia.

Será gusto del organizador contar con una lista de invitados por nombre alfabético basándose en el nombre principal o por el apellido de los mismos, o contar con ambas listas si el organizador así lo requiere (tabla VI).

Nombre	Mesa
Ortiz Karla	6
Peralta Viviana (alérgica a los mariscos)	10
Pérez Juan hijo (niño)	4
Pérez Juan (vegetariano)	4

Tabla VI. Lista de invitados por orden alfabético basado en los apellidos. Fuente: elaboración propia.

Comentado [tc58]: revisa

Comentado [ET59R58]: listo

Se recomienda agregar una lista de invitados aparte, organizada con el orden del número de mesas ya que algunos invitados gustan de saber qué personas se sentarán con ellos (tabla VII).

Nombre	Mesa
Renata Brena (familiar novia)	1
Octavio Ruiz (familiar novio)	2
Héctor Ramírez	3
Manuel García	3
Juan Pérez (vegetariano)	4
Juan Pérez hijo (niño)	4
Alejandro Farfán	4
Karla Ortiz	6
Viviana Peralta (alérgica a los mariscos)	10
José Mireles	15
Guadalupe Arellano	20

Tabla VII. Lista de invitados con orden en el número de mesa. Fuente: elaboración propia.

El organizador deberá contar con una tabla del minuto a minuto del día de la boda, ayudando a tener una mejor organización con el equipo de trabajo y los proveedores, ya que se enlistarán las indicaciones con horarios, este mismo se entrega al equipo de ayudantes del organizador. Así mismo y si así lo requiere, se presentará al cliente para que pueda conocer paso a paso cómo se va a realizar la boda, la siguiente tabla de minuto a minuto será la que se presentará al cliente, ya que hay datos que el cliente no tiene por qué enterarse, se hará una tabla más completa para el organizador (tabla VIII).

Horario	Información
18:30	Misa
DJ	
Banda	Foto y video Evento
17:30	Recepción de invitados
18:00	Boda civil
18:00	Entrada invitados a mesas
19:00	Entrada novios
19:10	Brindis papá novia
20:20	Pastel y abrir amenidades
20:25	Padrino canta
20:30	Track familia Elizabeth Torre Maximiliano Edith Morales Héctor Jiménez
20:40	Track novios (Contigo aprendí)
22:40	Vibora, mujeres, ramo, vibora hombres, liga y marcha fúnebre
01:00	Repartir pantuflas
01:30	Tomafiesta
03:30	Cerrar mariachi

Tabla VIII. Minuto a minuto para los novios. Fuente: elaboración propia.

En la siguiente tabla se colocará en la primera columna la hora de inicio de la boda, siguiendo por el nombre del ayudante encargado en la segunda columna, en la tercera columna se indicará lo que se requiere hacer en la boda y algunos nombres de las personas invitadas que tendrán presencia especial en la boda si es que los clientes lo solicitan, como en el momento del brindis, el cliente deberá mencionar al organizador el nombre de la persona que lo realizará; en la cuarta columna se mencionará en dónde se requerirá el apoyo de los ayudantes del organizador o si algún participante especial deberá ser requerido, la quinta columna menciona los detalles que debe encargarse cada ayudante del organizador y la última columna representa a la empresa encargada de dicho requerimiento (tabla IX).

Comentado [tc60]: ¿?

Comentado [ET61R60]: Ya ordené las palabras y explica el formato de la tabla de "minuto a minuto" que se muestra al término del párrafo

NO DEJAR PASAR A LOS INVITADOS CON REGALOS					
18:30	Pilar y Yuliana	Misa	Iglesia	Tres primeras filas reservadas	
DJ		17:30 a 2:30			
Banda		14:30 a 3:30	Foto y video		
			Evento	17:30 a 3:30	Barra
17:30	Elisa y Fer	Recepción de invitados		Locación	Cocเทล solamente
18:00	Vero	Boda civil		Locación	Acceso lado derecho
18:00	Pilar y Yuliana	Entrada invitados a mesas		locación	Reservados
19:00	Itzel	Entrada novios		Locación	Track: Amor como el nuestro
19:10	Fer y Vero	Brindis papá novia		Locación	Iluminación naranja
20:20	Elisa y Fer	Pastel y abrir amenidades		Locación	Cuchillos puestos y quitar letrenos de cerrado
20:25	Pilar	Padrino canta		Locación	Micrófono listo, no anunciar
20:30	Itzel	Track familia		Locación	Canciones, ya sabe DJ
		Elizabeth Torre			Mamá novia
		Maximiliano			Papá novia
		Edith Morales			Mamá novio
		Héctor Jiménez			Papá novio
20:40	Itzel y Fer	Track novios (Contigo aprendí)		Locación	Pirotecnia
22:40	Todos	Vibora, mujeres, ramo, vibora hombres, liga y marcha fúnebre		Locación	Checkar sillas buenas
01:00	Todos	Repartir pantuflas		Locación	Sólo mujeres
01:30	Itzel	Tomafiesta		Locación	Banquetera
03:30	Itzel	Cerrar mariachi		Locación	Conteo de botellas
Lunes 10:30	Claudia	Desmontaje decoración		Locación	Inventario
					La Maceta

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Tabla IX. Minuto a minuto para el organizador. Fuente: elaboración propia.

En la semana de la boda, algunos cliente y familiares gustan de tener un ensayo en la capilla para estar más tranquilos para el día de la boda, teniendo localizador en qué lugar van a estar en el cortejo, no es muy necesario este punto, pero a veces el cliente lo pide o el mismo organizador podrá ofrecerlo para que el cliente se sienta más tranquilo, dato importante, no todas las personas del cortejo llegarán al ensayo o llegarán tarde. No se recomienda mucho hacer este trabajo, se presentará un ejemplo de cómo se realiza el cortejo para la entrada en la iglesia (tabla X).

Cortejo		
Jorge Jiménez (novio)	Consuelo Rojas (mamá novio)	
Sara Torres (mamá novia)	Gabino Jiménez (papá novia)	
Martina Galindo	Gabriel Rodríguez	Padrinos de velación
Teresa Hurtado	Rosario Quiroz	Padrinos de anillos
Lorena Eroza	Ricardo Gómez	Padrinos de arras
Daniela Roldán	Eduardo Cortés	Padrinos de lazo
Victoria Jiménez	Raul velázquez	Padrinos de ramo
Ilse Martínez	Hugo Martínez	Damos de honor
Maritza Morán	Gonzalo Bermúdez	Damos de honor
Jimena Galardo	Martín González	Damos de honor
Ramón Hurtado	Fausto Martínez	Pajes
Paola Martínez (novia)	Guillermo Martínez (padre)	

Tabla X. Cortejo. Fuente: elaboración propia.

Hay que tener en cuenta que posiblemente el cliente esté nervioso y el organizador deberá tomar el control de la situación y tratar de tranquilizarle, en esta última cita se despejarán dudas de ciertos detalles.

Preguntar el cliente si existen personas no gratas las cuales no hayan sido invitadas y que posiblemente puedan llegar a la boda, en este caso, el cliente deberá brindarle al

organizador el nombre y foto de la persona para que en el día de la boda el mismo organizador, así como sus ayudantes puedan estar atentos de no dejar entrar a esas personas.

El organizador deberá reunirse con sus ayudantes para darles toda la información necesaria y es indispensable que los ayudantes del organizador sepan exactamente en dónde quedan ubicadas todas las instalaciones que deberán visitar el día de la boda, ya que generalmente la boda religiosa se celebra en un lugar diferente a la recepción, saber el tiempo que van a tardar en trasladarse desde sus casas a la primera ubicación, teniendo en cuenta la distancia y el tránsito que se refleje ese día

16. Detalles que el organizador debe contemplar en la última semana

Además de contar con toda la organización de la boda, costos, pagos realizados y faltantes, proveedores que van a trabajar en la boda, saber cuántos invitados van a asistir y saber a la perfección todos los detalles, se recomienda que el organizador cuente con dos bolsas que contengan todos los utensilios necesarios para ese día en caso de alguna urgencia, el primero es conocido por este ramo como “la bolsa de la novia” el cual contiene:

- Toallas sanitarias y tampones
- Medicamentos básicos: paracetamol, naproxeno (inflamación y dolor), ácido acetilsalicílico (aspirinas), subsalicilato de bismuto (Pepto bismol), medicina contra la alergia. DATO MUY IMPORTANTE, SABER SI A LAS PERSONAS QUE SE LES OFRECE ESTOS MEDIAMENTOS NO SON ALÉRGICOS, ASÍ EL ORGANIZADOR NO SERÁ RESPONSABLE DE NINGUNA CONSECUENCIA A BASE DE ESTOS MEDICAMENTOS Y TAMBIÉN NO OFRECER “NAPROXENO” SI LA PERSONA HA TOMADO ALCOHOL.
- Cargadores de celular
- Toallas húmedas

- Pañuelos desechables
- Un ligero de repuesto para la novia
- Pastillas de menta
- Cepillos de dientes portátiles
- Pasta de dientes
- Labial preferido de la novia (pedírselo a la novia y regresárselo al terminar la boda)
- Desodorante en spray para la novia y el novio

En fin, la bolsa de la novia podrá contener todo lo que el organizador crea que sea necesario para ofrecerle a la novia el día de la boda, para la bolsa del organizador se recomienda tener:

- Pañuelos desechables
- Radios de comunicación que dará a los ayudantes del organizador y a él mismo
- Cargador de radios de comunicación
- Cargadores de celular
- Pegamento
- Cinta adhesiva
- Cinta canela
- Cinta de vinil (cinta gris, se utiliza para mantener cables pegados al piso)
- USB con canciones para la recepción en caso que se necesite y canciones para el protocolo en caso de que el DJ no tenga las canciones
- Cable DHMI por si se necesita

- Contar con una lista de reproducción musical “para bodas” en Spotify en caso de emergencia
- Hilo y agujas

Contando con todo ese material y con más equipo que el organizador guste llevar aparte de las bolsas ya mencionadas, el organizador deberá llevar una bolsa portátil o una riñonera que el organizador y cada uno de sus ayudantes deberá cargar durante toda la boda, los cuales incluyen:

- Pañuelos desechables
- Pinzas para el cabello
- Pasadores
- Mentas
- Maquillaje del organizador si es que lo necesita
- Hilo y aguja blanco, negro y del color del vestido de las damas de honor
- Tijeras
- Encendedor
- Dinero para cualquier incidente
- Pluma y plumón

Y lo que el organizador o sus ayudantes tengan apropiado cargar, se recomienda que cada uno de estos integrantes utilice un reloj de muñeca para poder ver a cada momento la hora.

17. Un día antes de la boda

El organizador deberá ir a las locaciones para verificar que todo esté bien o si se necesita hacer algunos cambios dentro de la locación. Así mismo como ir a la locación para verificar

que los proveedores que necesiten estar antes del día de la boda puedan seguir su itinerario.

El cliente debe estar relajado, no pasarse con la ingesta alcohólica por la costumbre de la despedida de solteros, la cual se recomienda hacerla hasta un mes antes o una semana antes para que el cliente y los amigos cercanos estén descansados.

El organizador deberá verificar todos los puntos necesarios y dormir temprano para poder descansar y estar listo para el día de la boda, que aunque a comparación de un año de organización, el día de la boda es bastante ajetreado para el organizador y sus ayudantes ya que deben estar atentos a todo lo que se ofrezca.

18. Día de la boda

El día de la boda es la meta de un largo tiempo de estrés y planeación, el cual se destina que todo se celebre de la mejor forma posible, contando siempre el organizador con varios planes de emergencia para resolver cualquier problema, se comenzará despertándose a la hora adecuada para poder cumplir con cada elemento.

El organizador deberá estar en la casa u hotel donde la novia haya pasado la noche y así poder asistirle en cualquier detalle, comenzando con darle apoyo para tratar de relajarla si es que lo necesita, asegurarse que los novios desayunen y estar presente cuando la novia se aplique el maquillaje, siempre se debe estar pendiente de los dos novios y de sus familiares ya que todos son importantes, aunque no estén en la misma ubicación, estar en contacto con ellos sin llegar a ser molesto.

En el momento de la misa, procurar que los novios, familiares, padrinos y damas de honor se encuentren de forma correcta en el cortejo, al igual que la persona que llevará a cabo la ceremonia y la música que la acompañará. Cuando sea momento de que los invitados se preparen en los lugares correspondientes para la ceremonia, asegurarse que las

primeras butacas estén reservadas para los familiares directos de los novios, para los padrinos y para los damos de honor y sea para ellos más fácil de participar en la ceremonia.

El organizador junto con sus ayudantes, deberán estar pendientes de la ceremonia estando cada uno en sus posiciones para el conteo de minutos si es necesario para la música y al mismo tiempo el organizador deberá cuidar que todo el tiempo la cauda (la cola de la novia) luzca bien.

Cuando los novios y los familiares cercanos estén arreglados, el organizador deberá acompañarlos a la sesión de fotos y debe ser siempre servicial, si el organizador no puede asistir a la sesión de fotos ya que deba estar en otro lugar en ese momento, se mandará a un ayudante del organizador a estar al pendiente, al mismo tiempo, en la locación los ayudantes del organizador se encargarán de dirigir la recepción de los invitados mientras la sesión de fotos está en proceso.

En el momento de la recepción o cóctel, se recomienda que haya edecanes, las cuales su único trabajo es indicar a los invitados qué lugar será destinado para ellos y cuando sea el momento, acompañarlos hasta sus mesas, si no hay edecanes para realizar ese trabajo, los ayudantes del organizador deberán hacerlo, existe una tercera opción, si hay edecanes y aun así no se dan abasto, los ayudantes del organizador podrán ayudarlas a asignar los lugares, sin embargo, la responsabilidad de acompañar a los invitados hasta la mesa es de las edecanes.

Mientras los invitados se encuentran en la recepción, se recomienda que los novios tengan un ligero lunch ya que, en el momento de la fiesta, las personas suelen saludar y felicitar a los novios impidiendo que estos no coman bien o en algunos casos en lo absoluto.

Con permiso de los novios, el organizador puede sugerir comida para algunos proveedores ya que a veces éstos no tienen tiempo de sentarse a comer y éstos agradecerán

el gesto a los novios así como del organizador y ellos mismos aconsejarán a otros proveedores, y clientes que trabajen con el organizador, es muy importante que los ayudantes del organizador también pueda comer rápidamente durante la cena de los invitados. En algunas ocasiones los novios no permiten que los ayudantes del organizador coman de la misma comida que sus invitados y contarán con comida subcontratada para ellos y los demás proveedores, o existirá una tercera opción la cual es que el organizador pague la comida de sus ayudantes.

19. Después de la boda

El organizador podría mandar algún regalo a la casa de los novios o al hotel en donde se celebrará la luna de miel por el agradecimiento de haber contratado al organizador, este gesto ayuda mucho al servicio que el organizador ofrece a los novios, proporcionando a que lo contraten en otra ocasión o lo puedan recomendar. Así mismo se recomienda que el organizador siga teniendo contacto con los ahora casados en el día de su cumpleaños o aniversario de bodas, esto permite que la pareja de casados siga teniendo en mente al organizador y poder recomendarlo para cualquier otra ocasión.

Bibliografía

accuweather. (2 de 2 de 2020). Obtenido de www.accuweather.com.

Bezarez, C. (20 de 02 de 2020). Obtenido de https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fmx.linkedin.com%2F%2Fcelia-bezarez-matus-03aaa3111&psig=AOvVaw3URvVVurKKoIFGXxoXyq_D&ust=1582356772517000&source=images&cd=vfe&ved=OCAIQjRxqFwoTCIDX5v2Q4ucCFQAAAAAdAAAAABAD

Bezarez, C. (20 de 02 de 2020). Obtenido de https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.bezarezmatus.com%2F&psig=AOvVaw3URvVVurKKoIFGXxoXyq_D&ust=1582356772517000&source=images&cd=vfe&ved=OCAIQjRxqFwoTCIDX5v2Q4ucCFQAAAAAdAAAAABAV

Cohen, J. (04 de abril de 2016). *El mundo es*. Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <http://www.elmundo.es/sociedad/2016/04/01/56fe99f5ca47416c4d8b4578.html>

&source=images&cd=vfe&ved=OCAIQjRxqFwoTCJt86WP4ucCFQAAAAAdAAAAABAN

Matus, B. (21 de junio de 2017). *Abc*. Obtenido de http://www.abcpuebla.com/consultores_nupciales/miembros/miembros-puebla/celia-bezarez/

om%2Fboda-vintage%2F&psig=AOvVaw2vITA4ISBmxopeHgV1-AOa&ust=1580531366545878

5. Propuestas o recomendaciones

En este capítulo se presentarán propuestas y recomendaciones para poder seguir creando una guía de organización de bodas

Contar con preparación profesional para comenzar en el ramo de organización de bodas, es indispensable para poder ejecutar una boda, ya que la administración que se utiliza es muy rigurosa por contar con varios proveedores de diferentes amenidades y que los mismos cuentan con diferentes conceptos de cobro y servicio.

La organización de cada uno de los invitados es importante para poder dar un servicio personalizado en el momento de la entrada, contando con los nombres de cada uno y así poder saber en qué mesa estarán en la boda y al mismo tiempo si estos tienen alguna forma de servicio de comida específica tales como alergias, creencias en las cuales les impedirá comer ciertos alimentos.

Tener una preparación contable es importante, aunque el organizador de bodas contrate a un contador de base, puesto que el mismo, debe saber qué movimientos económicos se realizan en la empresa y poder analizarlo junto con el contador, este último aparte de hacer este trabajo será el encargado de hacer los movimientos ante hacienda.

La capacitación como organizador se debe tomar para saber cómo reaccionar en cada uno de los pasos de una boda se logra con experiencia y con capacitación profesional, esto para poder disminuir los incidentes administrativos contables y organizacionales.

Contar con un equipo de trabajo es importante para lograr la ejecución de la boda, ya que al haber tantos proveedores y asistentes como invitados es posible que puedan existir

Comentado [tc62]: ¿?

Comentado [ET63R62]: Cambié "la administración específica" antes de la frase "de cada uno de los invitados" por la palabra "organización" así se podrá comprender mejor

pequeñas alteraciones en el programa de paso a paso en la boda, éste necesitará una capacitación para poder saber cómo resolver cada detalle y tener una coordinación con el organizador de bodas.

Saber cómo se utilizan las herramientas de trabajo de cada organizador de bodas, es lo que deben tomar en cuenta el equipo de trabajo para no maltratarlos.

Como organizador de bodas se debe contar con una amplia cartera de proveedores para los distintos gustos de los clientes, estos se pueden conocer en el momento de trabajar con otros organizadores, creando relaciones personales con cada proveedor, dando confianza con la habilidad profesional de trabajar en una boda, los mismos proveedores serán los que se darán cuenta de esto y el organizador de eventos podrá acercarse a cada uno de ellos a pedir ya sea por recomendaciones o para poder contar con ellos en bodas futuras.

CONCLUSIONES

El poder contar con una guía para la organización de un negocio de organización de bodas es importante, ya que, con la ayuda de una base, los organizadores principiantes podrán guiarse y al mismo tiempo saber cómo manejar ciertas dificultades y procesos de organización.

Al contar con esta información se ha llegado a la conclusión que los dos organizadores de bodas coinciden que contar con un apoyo para la elaboración de un negocio de organización de bodas es importante, ya que al tener a la mano una guía las personas que quisiesen iniciar un negocio de organización de bodas, podrán realizarlo con mayor facilidad, teniendo datos importantes con los que se podrán basar.

RECOMENDACIONES

Adjuntar una cartera de proveedores y anotar ciertos rasgos de cada uno, así como también, se recomienda que los organizadores principiantes tomen nota de lo siguiente:

Las últimas citas se recomiendan durante las tres semanas antes de la boda para revisar que el cliente haya terminado de pagar a la mayoría de los proveedores o si el cliente gustara de terminar de pagar el día de la boda un porcentaje pequeño a ciertos proveedores que así lo requieran.

Así como también, en estas últimas citas, comentarle al cliente que no experimente cambios de look en el último momento ya que tal vez no sean de su agrado y no se podrá revertir.

Otra recomendación importante que se le debe dar al cliente es que no realice tratamientos faciales mínimo tres semanas antes de la boda, ya que podrían causar un cambio en

el pH pudiendo conseguir un salpullido y el maquillaje que se haya elegido con anticipación no se verá igual que el día de la prueba de maquillaje.

Es necesario que el organizador haga con antelación un estudio de salidas de emergencia del lugar para crear un plan de desalojo rápido (3 minutos) en caso de urgencia.

EL organizador deberá mencionar el plan de desalojo de emergencia al personal de servicio para ordenar la salida si es que se requiera.

El día de la boda, todo el personal deberá tener los teléfonos de emergencia (policía, bomberos, ambulancias, protección civil municipal) y de los proveedores para poder estar en contacto con ellos para saber si ya van en camino y tener una mejor organización.

Así como también es importante que el organizador les proporcione a los ayudantes del organizador, los números de algunos invitados que participen en la boda religiosa o durante la recepción, para poder comunicarse con ellos si estos llegaran a faltar antes de su presentación en la boda.

El organizador y sus ayudantes deberán tener una revisión constante de los accesos y salidas de emergencia, para que éstos estén desalojados en el momento que se necesiten.

Todo el personal que trabaje el día de la boda, deberá saber la ubicación de extintores en la locación y éstos deberán contar con vigencia.

Se recomienda dar un curso a los ayudantes del organizador o algunos detalles de los tipos de fuego posible en el lugar y poder saber cómo apagarlo si existiera el caso.

Se deberá tener un personal de seguridad el día de la boda de acuerdo al número de invitados, así si existiera alguna pelea, éstos podrán ayudar a que se termine.

Comentado [tc64]: Escribirlo como "Recomendaciones"

Comentado [ET65R64]: Ya lo bajé a recomendaciones ☺

Comentado [tc66]: ¿Qué es esto?

Comentado [ET67R66]: Ya lo cambié, no estaba en el lugar adecuado, son algunas recomendaciones que se le dan a la persona que lea la guía

Un dato muy importante con el que debe contar el organizador y sus ayudantes, es el gusto por la administración, contabilidad y logística, ya que éstas se necesitan durante toda la operación y ejecución de la boda.

Así como también, el organizador y sus ayudantes deberán tener una personalidad de liderazgo y la habilidad para poder resolver problemas con facilidad.

Para que el organizador y su equipo pueda saber con qué tipo de habilidad y personalidad cuenta en su mayoría se recomienda la siguiente página de internet totalmente gratuita en la que se le realizarán preguntas de su día a día y la página se acercará a la respuesta del tipo de personalidad que la persona cuente, y es la siguiente: www.16personalities.com

Se recomienda también que el organizador y sus ayudantes puedan tomar cursos y/o diplomados donde puedan aprender enseñen cosas básicas de la organización y logística de bodas y el resto del aprendizaje se genere en la práctica.

Tener en cuenta que ir a una certificación de bodas no garantiza que sean expertos en el tema.

Es indispensable tener experiencia en el ramo, trabajando con organizadores de bodas los cuales ayudarán y aconsejarán para poder seguir trabajando en este ramo.

Saber que en todo el tiempo de prácticas y estudio se puede aprender más cada vez.

Es importante saber que como organizador de bodas se encontrarán con algunos problemas con los proveedores que están acostumbrados a trabajar sin que alguien más les esté contando el tiempo de realización de su trabajo, para esto es de importancia saber congeniar con los proveedores para poder así tener una larga lista de los mismos.

Los proveedores de servicios podrán ayudar a los organizadores a conseguir más bodas si se mantiene una buena relación con ellos y si los proveedores consideran que su trabajo es bueno.

Un organizador siempre debe tomar todas las críticas a favor, nunca en contra, para seguir aprendiendo de sus errores y de sus logros.

Si un organizador o un ayudante no saben cómo manejar ciertas situaciones, es mejor que pregunte a los organizadores de bodas con más tiempo y sabiduría en el ramo.

La persona que trabaje en el ramo de las bodas deberá tener la seguridad que lo que hace es lo que le gusta, ya que este ramo es de mucho tiempo y estrés, se necesita de mucha práctica para poder organizar y ejecutar una boda.

Se recomienda contar con una ambulancia en cada uno de las bodas que el organizador realice, ya que puede haber cualquier tipo de accidente aunque se hayan minimizado las posibilidades, ya que al estar a cargo de la organización y ejecución de la misma, se encontrarán invitados o algún trabajador que pueda tener un incidente, ya sea alguna alergia no contemplada, enfermedad, alguna pelea durante la boda y resultar lastimado o ingesta excesiva de alcohol y la ambulancia podrá hacerse cargo de esas situaciones.

VENTAJAS

Al contar con una guía en la cual una persona interesada en el negocio de organización de bodas, podrá basarse en las recomendaciones que se le ofrecen y poder llegar más rápido a su meta de planeación y ejecución, sin cometer los mismos errores que otros organizadores han experimentado con la trayectoria de su trabajo.

Al tener la guía podrán realizar el negocio con mayor facilidad e ir perdiendo el miedo por no saber qué es lo que se debe hacer en cada paso de la creación del negocio y cómo comportarse con los proveedores y clientes.

DESVENTAJAS

La desventaja de contar con una guía para la elaboración de un negocio de organización de bodas sería que cuando la persona interesada lea la guía se base literalmente en cada detalle y no pueda ver más allá de lo que esté en la guía y no pueda seguir sus propias intuiciones.

Así mismo, la persona interesada podría pensar que ya tiene todos los pasos y la experiencia necesaria para crear el negocio sin antes trabajar con otros organizadores para así conseguir más sabiduría en el tema de la organización y ejecución de una boda.

Bibliografía

- Abreu, P. (20 de octubre de 2017). (C. Hurtado, Entrevistador)
- Abreu, P. (18 de abril de 2018). Obtenido de <https://www.paulaabreubodas.com/vive-la-experiencia>
- Abreu, P. (20 de 02 de 2020). Obtenido de https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Ftwitter.com%2FPaulaAbreuWE&psig=AOvVaw3D0YOMWvORVm2IfVrYzHhc&ust=1582357013176000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCOI5q_aR4ucCFQAAAAAdAAAAABAJ
- Abreu, P. (20 de 02 de 2020). Obtenido de https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Ftwblog.com.mx%2Fflas-5-claves-para-evitar-convertirte-en-una-bridezilla%2Flogo-paula-abreu%2F&psig=AOvVaw3D0YOMWvORVm2IfVrYzHhc&ust=1582357013176000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCOI5q_aR4ucCFQAAAAA
- Alcázar, P. (12 de enero de 2016). *Emprendedores*. Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/plan-de-negocio-agencia-de-organizacion-de-eventos>
- Arizona. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://thesignatureco.com/blog/wp-content/uploads/2015/11/Enchantment-Resort-en-Sedona-1024x640.jpg>
- Art-deco. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://vestidos-novia.org/wp-content/uploads/2018/02/Un-toque-art-deco-para-tu-boda.jpg>
- Azpeleta, R. (2016). Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <https://www.gestion.org/economia-empresa/creacion-de-empresas/5551/que-es-una-empresa/>
- Boho. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de https://cdn.shopify.com/s/files/1/0717/3227/files/bodas-bohovds2_2048x2048.jpg?v=1547483157
- Budib, W. (30 de octubre de 2017). Bodas Orgánicas. (C. Hurtado, Entrevistador)
- Buendía, J. M. (2013). *Organización de reuniones convenciones, congresos, seminarios*. México, D.F.: trillas.
- Castillo & Serafín. (2016). Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <http://www.cateringlomporda.com/boda-boho-chic/>
- Church, R. (1994). *Histria de la empresa, origen y estrategia*. Madrid.: Comptulense.
- Cohen, J. (04 de abril de 2016). *El mundo es*. Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <http://www.elmundo.es/sociedad/2016/04/01/56fe99f5ca47416c4d8b4578.html>
- Destino. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://thesignatureco.com/blog/wp-content/uploads/2017/08/fotografia-bodas.jpg>

Fernández, A. (31 de enero de 2017). Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <http://www.closethispano.com/bodas-industriales/>

Fisher, B. y. (2006). *Bodas*. México: Norma.

Gaudium et spes. (1965).

Granados, E. (2016). Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <http://emilygranados.com/bodas-vintage-no-lo-confundas-que-es-vintage-y-que-no-caracteristicas/>

Guajardo, G. (20 de marzo de 2015). *Inap*. Recuperado el 30 de octubre de 2017, de <http://www.inap.mx/portal/images/pdf/book/67271.pdf>

Hernández, J. (s.f.). *Popular*. Obtenido de <https://www.impulsapopular.com/impulsate/como-iniciar-en-el-negocio-de-la-organizacion-de-bodas/>

Industrial. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://www.hogarmania.com/archivos/201704/boda-industrial-668x400x80xX.jpg>

INEGI. (2019). Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?ag=21&ind=1002000038#tabMCCollapse-Indicadores#D1002000038>

La Biblia. (s.f.).

La Santa Biblia. (16°). México D.F: Ediciones Paulina.

Laia, T. (22 de 09 de 2019). *resebevata*. Obtenido de <https://resebevata.jimdo.com/sobre-nosotros/>

Medieval. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://lasbodasoriginales.com/wp-content/uploads/2018/02/Una-mesa-medieval.jpg>

Mediterráneo. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://i.pinimg.com/originals/2e/bf/25/2ebf253fc47cdc47db5b2e72f91fd8.jpg>

Minimalismo. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://www.mujerde10.com/wp-content/uploads/2018/06/3c127433b95cb8f03a0f4bb831022557.jpg>

Monterde, F. (2017). *Diccionario Porrúa de la lengua española*. México: Porrúa.

Morales, M. Á., & Morales. (17 de agosto de 2017). *UNAM, Hechos y Derechos*. Obtenido de <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/hechos-y-derechos/article/view/11539/13418>

Orgánica. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de https://www.bridesave.com.mx/proveedores_bodas_puebla/wp-content/uploads/2016/05/BD1-1-e1463749914486.jpg

Otoñal. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://judithjorda.com/wp-content/uploads/2017/10/decomariege-min.jpg>

Pérez. (2013). *Definición.de*. Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <https://definicion.de/vintage/>

Pimentel, I. (08 de 05 de 2020). Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fbrideadvisor.mx%2Fboda-ivan-pimentel-bodas-y-eventos&psig=AOvVaw0cLoNAtkLhfJ47G28N1jG8&ust=1589049956376000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCNCH4sf2pOkCFQAAAAAdAAAAABAD>

Pimentel, I. (08 de 05 de 2020). Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fmx.linkedin.com%2Fin%2Fjose-ivan-pimentel-mota-891b0717b&psig=AOvVaw2pHOjoKSRaCEaxJB-FpUml&ust=1589049735129000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCLjGzOf1pOkCFQAAAAAdAAAAABAE>

Pimentel, I. (02 de 04 de 2020). *brideadvisor*. Obtenido de <https://brideadvisor.mx/boda-ivan-pimentel-bodas-y-eventos>

Prieto, S. C. (2014). *Emprendimiento, conceptos y plan de negocios*. México D. F. : Pearson Educación.

Religion, Christianity, Weddings. (5 de juli de 2017). Obtenido de http://www.bbc.co.uk/religion/religions/christianity/ritesrituals/weddings_2.shtml

Rodríguez, K. (20 de 02 de 27). Obtenido de <https://myweddingplanneracademy.es/la-guia-definitiva-para-montar-tu-empresa-de-wedding-planner-2-2/>

Sandoval, M. (14 de noviembre de 2018). *UNAM*. Obtenido de <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/hechos-y-derechos/article/view/11539/13418>

Soto, B. (2016). Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <https://www.gestion.org/economia-empresa/creacion-de-empresas/3985/clasificacion-de-las-empresas/>

Suárez, E. (22 de 09 de 2019). Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/negocio/>. Consultado el 22 de septiembre del 2019

Temática. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://asset4.zankyou.com/images/mag-card-c/6fe/9a95/878/623/-/es/wp-content/uploads/2018/05/z-game-willinghams-photography.jpg>

Toscana. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://i.pinimg.com/originals/8f/07/57/8f075774157ffd5583ba46c1eab37a6e.jpg>

Tropical. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de https://estaticos.marie-claire.es/media/cache/1140x_thumb/uploads/images/gallery/5bbb645d5baf886703c986f/decoracion-boda-tropical-2019_0.jpg

Vicent. (2016). Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <https://modaenlahistoria.blogspot.mx/2013/08/historia-de-la-moda-boho-chic.html>

Vintage. (12 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=i&source=images&cd=&ved=2ahUKewjNIJ25gK3nAhUHA>

6wKHdspDo4QjRx6BBAgBEAQ&url=https%3A%2F%2Fflasbodasoriginales.com%2Fboda-vintage%2F&psig=AOvVaw2vITA4ISBmxopeHgV1-AOa&ust=1580531366545878