



WEDDING DESIGN
DAGMARA KUBARA

WESELE POD KONTROLĄ

*Praktyczny przewodnik Wedding Design
po świadomej organizacji ślubu i wesela*

Od pierwszej decyzji do dnia ślubu. Bez chaosu, przypadkowych
wydatków i ciągłego zastanawiania się: „czy o czymś zapomnieliśmy?”



WEDDING DESIGN

SPIS TREŚCI



	ROZDZIAŁ 1.	Zanim zaczniesz — fundament całej organizacji	3
	ROZDZIAŁ 2.	Budżet bez iluzji — ile naprawdę kosztuje wesele	9
	ROZDZIAŁ 3.	Lista gości — liczba, która zmienia prawie wszystko	21
	ROZDZIAŁ 4.	Obiekt — najdroższa decyzja, której nie podejmuj oczami	37
	ROZDZIAŁ 5.	Usługodawcy — jak kupować usługę, której nie potrafisz jeszcze ocenić	65
	ROZDZIAŁ 6.	Umowy — to, czego nie zapiszesz, może nie istnieć	90

SPIS TREŚCI



	ROZDZIAŁ 7.	Styl i dekoracje — od inspiracji do konkretnego briefu	110
	ROZDZIAŁ 8.	Jedzenie, alkohol i bar — matematyka dobrego przyjęcia	129
	ROZDZIAŁ 9.	Ostatnie 90 dni — kiedy wszystkie osobne decyzje muszą zacząć działać razem	149
	ROZDZIAŁ 10.	Scenariusz — dokument, który sprawia, że kilkadziesiąt osób pracuje jak jeden zespół	173
	ROZDZIAŁ 11.	Montaż i dzień ślubu — to, czego goście nigdy nie powinni zobaczyć	210
	ROZDZIAŁ 12.	W dniu ślubu przestań być organizatorką własnego wesela	225
	BONUS.	50 rzeczy, które sprawdziłabym, gdyby to było moje wesele	252



ROZDZIAŁ 1

Zanim zaczniesz — fundament całej organizacji



Kowalskich z dziećmi
róra odbędzie się
GODZINIE 17:00
sza na Karczówce.

rzyjście weselne
ricach.



WEDDING DESIGN

Jeśli jest taki moment, który obserwuję bardzo często. Pierwsze dni po zaręczynach. Panna Młoda jest pełna energii. Otwiera Instagram, Pinterest, zapisuje dekoracje, suknie, bukiety, zaproszenia. W głowie zaczyna powstawać obraz wesela. Pan Młody patrzy na to wszystko i mówi: „Spokojnie. Przecież mamy jeszcze mnóstwo czasu.” I oboje mają trochę racji.

Problem polega na tym, że na początku bardzo łatwo pomylić robienie rzeczy związanych z weselem z organizowaniem wesela. Możesz przez trzy tygodnie wybierać zaproszenia, oglądać serwetki i zapisywać pomysły na prezenty dla gości. Będziesz zajęta. Ale organizacyjnie możesz nadal stać dokładnie w tym samym miejscu. Dlatego zanim zrobimy cokolwiek innego, chcę wprowadzić pierwszą zasadę Wedding Design:

*Nie pytaj: „Co mogę już zrobić?”
Pytaj: „Jaka decyzja odblokuje mi kolejne decyzje?”*

To zmienia wszystko. Jeżeli nie znasz jeszcze przybliżonej liczby gości, trudno rozsądnie wybrać obiekt. Jeżeli nie znasz budżetu, trudno ocenić, na jaki obiekt możesz sobie pozwolić. Jeżeli nie znasz charakteru przyjęcia, możesz zarezerwować piękny hotel, a pół roku później odkryć, że marzysz o zupełnie innym weselu. A jeśli nie masz potwierdzonej daty i obiektu, wybieranie winietek naprawdę nie jest dziś Twoim problemem.

Zacznij od czterech liczb i jednej rozmowy

Zanim otworzycie katalog sal weselnych, usiądźcie razem. Potrzebujecie ustalić kilka podstawowych rzeczy.

1. ILE MAKSYMALNIE CHCEMY WYDAĆ?

Nie: „zobaczmy, ile wyjdzie”. Nie: „rodzice trochę dołożą”.

Potrzebujecie liczby.

Budżet będzie się zmieniał. Będziecie przenosić środki z jednej kategorii do drugiej. Pojawiają się koszty, których jeszcze dziś nie znacie. Ale musi istnieć punkt odniesienia. Jeżeli go nie ma, każda kolejna oferta zaczyna

funkcjonować w próżni. Fotograf za 8 000 zł może być dla jednej pary rozsądnym wyborem, a dla innej decyzją, która zabierze pieniądze potrzebne na rzeczy dla niej znacznie ważniejsze.

Nie pytajcie więc jeszcze: „Ile kosztuje wesele?” Najpierw odpowiedzcie: „Ile my możemy i chcemy na nie przeznaczyć?”

2. ILE OSÓB MNIEJ WIĘCEJ CHCEMY ZAPROSIĆ?

Nie potrzebujecie finalnej listy. Potrzebujecie skali. 60 osób i 160 osób to dwa zupełnie inne projekty. Inaczej wybiera się obiekt. Inaczej liczy menu. Inaczej planuje parkiet, noclegi, transport, alkohol, liczbę stołów czy dekoracje. Dlatego stwórzcie pierwszą roboczą listę. Najlepiej w dwóch wariantach: minimum — osoby, które na pewno chcecie zaprosić,

maksimum — jeśli zaprosicie również dalszą rodzinę, znajomych czy osoby towarzyszące. Ta liczba bardzo szybko zacznie porządkować Wasze decyzje.

3. KIEDY MNIEJ WIĘCEJ CHCEMY SIĘ POBRAĆ?

Na początku elastyczność jest Waszym sprzymierzeńcem. Jeżeli nie jesteście związani z konkretną datą, nie zaczynajcie od: „Musi być 17 sierpnia.” Znacznie rozsądniej jest określić:

- ◆ wiosna, lato, jesień;
- ◆ konkretny miesiąc;
- ◆ dwa lub trzy możliwe weekendy.

Daje Wam to większy wybór obiektów i usługodawców. Zdarza się, że para zakochuje się w miejscu, które idealnie odpowiada jej potrzebom, ale nie ma wolnego jednego konkretnego terminu. Jeżeli data nie ma dla Was szczególnego znaczenia, nie zamykajcie sobie niepotrzebnie możliwości.

4. JAKIEGO WESELA WŁAŚCIWIE CHCEMY?

Nie pytam jeszcze o kolor kwiatów. Pytam: eleganckie czy swobodne? duże czy kameralne? hotel, pałac, dworek, loft, stodoła, namiot? jeden dzień czy dwa? klasyczna kolacja czy bardziej imprezowy charakter? ślub kościelny, cywilny, plenerowy? To nie są pytania dekoracyjne. To są pytania organizacyjne. Charakter przyjęcia zaczyna eliminować obiekty, które nie będą z nim współgrały.

Jeżeli marzycie o bardzo eleganckim przyjęciu, prawdopodobnie łatwiej będzie Wam osiągnąć ten efekt w miejscu, które już naturalnie go wspiera. Jeżeli marzycie o luźnym weselu w otoczeniu natury, klasyczny hotel może wymagać wielu dodatkowych zabiegów, żeby stworzyć klimat, którego oczekujecie. I właśnie tu pojawia się jedna z zasad, do których będziemy wracać: Nie walcz z obiektem. Wykorzystaj to, czym już jest.

Im bardziej miejsce współpracuje z Waszą wizją, tym mniej pieniędzy i energii będziecie później potrzebować, żeby je zmieniać.

I jeszcze jedna rozmowa: co jest dla nas naprawdę ważne?

Wybierzcie trzy rzeczy. Może to być:

- ◆ jedzenie,
- ◆ muzyka,
- ◆ zdjęcia,
- ◆ atmosfera,
- ◆ dekoracje,
- ◆ komfort gości,
- ◆ lokalizacja,
- ◆ kameralność,
- ◆ bardzo dobra zabawa.



1. _____
2. _____
3. _____

Nie ma jednej poprawnej odpowiedzi. Ale ta rozmowa przyda się Wam później dziesiątki razy. Bo kiedy budżet zacznie się napinać — a bardzo często zaczyna — będziecie wiedzieć, czego chcecie bronić, a z czego możecie zrezygnować. Jeżeli Waszym priorytetem jest muzyka i atmosfera, może nie potrzebujecie pięciu dodatkowych atrakcji.

Jeżeli najważniejsze są zdjęcia, może warto przeznaczyć większą część budżetu na fotografa, któremu naprawdę ufacie. Jeżeli zależy Wam na komforcie gości, być może ważniejsze od kolejnej dekoracji będzie zapewnienie noclegów albo dobrego transportu. Priorytety pomagają podejmować decyzje świadomie, a nie pod wpływem tego, co akurat zobaczyliście w mediach społecznościowych.

○ STOP. NIE TERAZ.

Jeżeli na tym etapie nie macie jeszcze:

- ◆ budżetu,
- ◆ wstępnej liczby gości,
- ◆ ogólnego terminu,
- ◆ charakteru przyjęcia,

nie zajmujcie się jeszcze: winietkami, prezentami dla gości, szczegółową papeterią, dodatkowymi atrakcjami ani finalnymi dekoracjami. Nie dlatego, że są nieważne. Dlatego, że jeszcze nie są ważne teraz.

 Z DOŚWIADCZENIA WEDDING PLANNERKI

”

Jednym z najczęstszych błędów, jakie widzę na początku organizacji, jest rezerwacja sali bez wcześniejszego określenia charakteru wesela. Para zakochuje się w obiekcie. Podpisuje umowę. A dopiero później zaczyna naprawdę zastanawiać się nad stylem. I nagle okazuje się, że elegancki hotel ma zostać zamieniony w rustykalne wesele z drewnianymi skrzynkami, sianem i zupełnie innym klimatem. Da się to zrobić. Tylko po co?

Znacznie łatwiej, taniej i bardziej spójnie jest najpierw odpowiedzieć sobie: „Jak chcemy, żeby wyglądało i czuło się nasze przyjęcie?” a dopiero potem szukać miejsca, które tę wizję wspiera.

✓ ZANIM PRZEJDZIESZ DALEJ

Na końcu tego rozdziału powinniście mieć:

- ☐ ustalony maksymalny budżet,
- ☐ pierwszą roboczą listę gości,
- ☐ orientacyjny termin,
- ☐ określony charakter przyjęcia,
- ☐ trzy najważniejsze priorytety Waszego wesela.

Jeżeli macie te pięć rzeczy, możemy zacząć szukać obiektu. I dopiero od tego momentu organizacja zaczyna naprawdę nabierać struktury.



ROZDZIAŁ 2

Budżet bez iluzji — ile naprawdę kosztuje wesele



WEDDING DESIGN

Jest jedno pytanie, które słyszę od par bardzo często: „Ile kosztuje wesele?” I zawsze mam ochotę odpowiedzieć: „To zależy od tego, jakie wesele chcecie zorganizować i czego jeszcze nie policzyliście.” Bo największy problem z budżetem weselnym nie polega na tym, że wszystko jest drogie. Problem polega na tym, że na początku para nie wie jeszcze, ile rzeczy będzie musiała kupić, opłacić, dopłacić albo przewidzieć.

I dlatego pierwsze kalkulacje prawie zawsze wyglądają zbyt optymistycznie. Sala. Fotograf. Zespół. Dekoracje. Suknia. Tort. I na pierwszy rzut oka wydaje się, że mamy już większość. Nie mamy. Mamy dopiero początek.

Cena „za talerzyk” nie mówi Ci, ile kosztuje obiekt

To jeden z najważniejszych przykładów. Para pyta o ofertę sali i dostaje informację: 430 zł za osobę. 130 gości. Szybkie liczenie: $430 \times 130 = 55\,900$ zł. I w głowie pojawia się liczba: „Sala będzie kosztowała około 56 tysięcy.” Tylko że cena za osobę może nie uwzględniać części kosztów, które pojawią się później. Dochodzą:

- ◆ dzieci liczone według osobnych stawek,
- ◆ menu dla obsługi,
- ◆ noclegi,
- ◆ korkowe,
- ◆ opłaty za wprowadzenie własnego alkoholu,
- ◆ mycie szkła barmana,
- ◆ serwis tortu,
- ◆ dodatkowe godziny pracy obiektu,
- ◆ wyłączność,
- ◆ dodatkowe wyposażenie,
- ◆ wynajem innych krzeseł czy stołów,
- ◆ scena,
- ◆ energia elektryczna jeśli potrzebny będzie np. agregat,
- ◆ dodatkowe sprzątanie,
- ◆ poprawiny,
- ◆ transporty,

- ◆ dodatkowa obsługa, np. dopłata za obsługę 3 dodatkowych kelnerów.

Nie twierdzę, że każda sala pobiera każdą z tych opłat. Twierdzę coś innego: Dopóki nie zapytasz, nie znasz jeszcze ceny. I to jest podstawowa zasada kontrolowania budżetu. Nie zapisuj jednej kwoty pod nazwą „sala”. Rozbij ją na elementy. Dopiero wtedy widzisz prawdziwy koszt.

Budżet weselny nie jest listą wydatków

To ważna różnica. Budżet nie służy tylko do tego, żeby po podpisaniu umowy wpisać: fotograf — 6 000 zł. Dobry budżet ma Ci pomagać przed podjęciem decyzji. Powinien pokazywać:

- ◆ ile planowaliście przeznaczyć,
- ◆ ile już zakontraktowaliście,
- ◆ ile jeszcze nie ma ceny,
- ◆ gdzie pojawiło się przekroczenie,
- ◆ jaki koszt wpłynie na inne kategorie,
- ◆ ile zostało rezerwy.

Bo jeśli budżet aktualizujesz dopiero po podpisaniu kolejnej umowy, to nie zarządzasz nim. Ty go tylko opisujesz. A to dwie różne rzeczy.

Prowadź budżet jak małą firmę

Brzmi mało romantycznie. I dokładnie o to chodzi. Przez kilka lub kilkanaście miesięcy organizujecie projekt o wartości często kilkudziesięciu albo kilkuset tysięcy złotych. Macie:

- ◆ umowy,
- ◆ zaliczki,
- ◆ terminy płatności,
- ◆ dostawców,
- ◆ zmieniające się zakresy,
- ◆ koszty dodatkowe,
- ◆ rezerwę,



◆ płatności końcowe.

To jest zarządzanie projektem. Dlatego w budżecie potrzebujesz co najmniej kilku kolumn:

KATEGORIA	PLANOWANY BUDŻET	OFERTA / UMOWA	ZAPŁACONO
POZOSTAŁO DO ZAPŁATY	TERMIN PŁATNOŚCI	KOSZTY DODATKOWE	
KOSZT KOŃCOWY			

I jeszcze jednej, którą bardzo lubię:

CZY WSZYSTKIE KOSZTY SĄ JUŻ ZNANE?

Bo właśnie ta kolumna potrafi powiedzieć więcej niż sama suma.

Najbardziej niebezpieczna kategoria: „jeszcze nie wiem”

Wyobraź sobie budżet:

Obiekt —	55 000 zł
Fotograf —	7 000 zł
Film —	10 000 zł
Zespół —	14 000 zł
Dekoracje —	18 000 zł

Łącznie: 104 000 zł. Para ma budżet 130 000 zł. Patrzy na arkusz i myśli: „Mamy jeszcze 26 tysięcy zapasu.” Ale nie ma. Bo jeszcze nie znamy ceny:

- ◆ baru,
- ◆ alkoholu,
- ◆ tortu,
- ◆ papeterii,
- ◆ transportu,
- ◆ noclegów,
- ◆ makijażu,
- ◆ fryzury,
- ◆ obrączek,
- ◆ oprawy ceremonii,
- ◆ techniki,
- ◆ dodatkowego oświetlenia,
- ◆ posiłków obsługi,
- ◆ demontażu,
- ◆ dodatkowych godzin wykonawców.

To jest właśnie moment, kiedy budżet potrafi dawać fałszywe poczucie bezpieczeństwa.

Dlatego każdą kategorię oznaczaj jednym z trzech statusów:

ZNANA mam ofertę albo umowę.	SZACOWANA mam orientacyjną kwotę, ale jeszcze nie potwierdzoną.	NIEZNANA nie mam jeszcze żadnej realnej wartości.
---	--	--

I dopóki masz kilkanaście kategorii „nieznanych”, nie traktuj różnicy między budżetem a sumą umów jako wolnych pieniędzy.



Rezerwa nie jest pieniędzmi na dodatkowe atrakcje

To kolejny częsty błąd. Para zostawia sobie rezerwę. Bardzo dobrze. A potem kilka miesięcy przed weselem pojawia się:

- ◆ fotobudka,
- ◆ dodatkowe światło,
- ◆ napis neonowy,
- ◆ prosecco van,
- ◆ większa dekoracja,
- ◆ kolejny bufet.

I rezerwa zaczyna znikać. Tylko że rezerwa miała chronić Was przed tym, czego jeszcze dziś nie widzicie. Nie przed tym, co właśnie spodobało Wam się na Instagramie. Jeżeli więc zakładacie rezerwę, traktujcie ją jak środki niedostępne do zwykłego wydawania.

Możecie ją uruchomić, kiedy:

- 01 cena którejś kluczowej usługi okaże się wyższa niż zakładaliście,
- 02 pojawi się konieczność transportu,
- 03 będzie potrzebny dodatkowy nocleg,
- 04 obiekt wymaga dodatkowej techniki,
- 05 zmieni się liczba gości,
- 06 pojawi się realny, nieprzewidziany koszt.

Nie wtedy, kiedy pomyślicie:

„Jeszcze jedna atrakcja przecież nic nie zmieni.”

Bo właśnie z takich „nic nie zmieni” potrafi powstać kilkanaście tysięcy złotych.

STOP. NIE TERAZ.

Jeżeli nie macie jeszcze:

- ◆ pełnego budżetu,
- ◆ wstępnej liczby gości,
- ◆ ceny obiektu,
- ◆ kluczowych usługodawców,
- ◆ rezerwy,

nie dokładamy jeszcze przypadkowych atrakcji tylko dlatego, że zostało trochę pieniędzy „na papierze”. Najpierw zabezpieczcie fundament. Dopiero potem bawcie się dodatkami.

Koszt usługi to nie zawsze koszt współpracy

To bardzo ważne przy porównywaniu ofert. Fotograf kosztuje 6 000 zł. Ale: czy cena obejmuje dojazd? Do której godziny pracuje? Czy sesja jest w cenie? Czy album jest dodatkowo płatny? Czy dodatkowa godzina kosztuje osobno? Czy potrzebuje noclegu? Podobnie z filmem. Podobnie z zespołem. Podobnie z dekoratorem. Cena na pierwszej stronie oferty nie zawsze jest kwotą końcową.

Dlatego porównując dwóch usługodawców, nie pytajcie tylko: „Kto jest tańszy?” Pytajcie: „Co dokładnie dostajemy za tę cenę i czego jeszcze będziemy potrzebować?” To zmienia jakość decyzji.

Dekoracje — jedna z najbardziej zdradliwych kategorii

Para mówi: „Chcemy piękne dekoracje.” Dekoratorka mówi: „Oczywiście.” Tylko że „piękne dekoracje” nie są zakresem usługi. Zakres to:

- ◆ bukiet Panny Młodej,
- ◆ kwiaty do włosów,



- ◆ butonierki,
- ◆ kwiaty dla rodziców,
- ◆ dekoracja ceremonii,
- ◆ stół Pary Młodej,
- ◆ tło,
- ◆ stoły gości,
- ◆ wysokie lub niskie kompozycje,
- ◆ świece,
- ◆ obrusy,
- ◆ serwety,
- ◆ podtalerze,
- ◆ dekoracja bufetów,
- ◆ candy baru,
- ◆ tortu,
- ◆ wejścia,
- ◆ toalet,
- ◆ strefy chill-out,
- ◆ montaż,
- ◆ demontaż,
- ◆ transport,
- ◆ noclegi ekipy.

I dopiero wtedy mamy coś, co da się policzyć. Dlatego dekoracji nie traktowałabym jako jednej pustej pozycji:

„Dekoracje – 15 000 zł.”

Rozbijcie ją. Wtedy można świadomie zdecydować: zostawiamy kwiaty na stołach, ale rezygnujemy z kosztownej konstrukcji podwieszanej, albo: chcemy mocniej zainwestować w stół Pary Młodej, ale ograniczamy dekorację stref dodatkowych. To jest zarządzanie budżetem. Nie ścinanie wszystkiego po równo.

Najpierw tnij to, co nie jest priorytetem

Dlatego tak zależało mi w poprzednim rozdziale na Waszych trzech priorytetach. Załóżmy, że: Waszym priorytetem jest: jedzenie, muzyka i zdjęcia. Budżet zaczyna się przekraczać. Nie zaczynaj od pytania: „Gdzie możemy wszystko trochę obciąć?” Zadaż inne: „Które wydatki nie wspierają naszych trzech priorytetów?” Może okaże się, że:

- 01 nie potrzebujecie pięciu atrakcji,
- 02 nie potrzebujecie prezentów dla każdego gościa,
- 03 nie potrzebujecie ogromnego candy baru,
- 04 nie potrzebujecie części kosztownych dekoracji.

Może również okazać się odwrotnie. Dekoracje są dla Was bardzo ważne. W porządku. Wtedy świadomie ograniczamy coś innego. Budżet nie ma Wam powiedzieć: „Nie wolno.” Budżet ma powiedzieć: „Jeżeli wybieracie to, konsekwencją jest tamto.” I wtedy decyzja należy do Was.

🍷 Z DOŚWIADCZENIA WEDDING PLANNERKI

Bardzo często widzę ten sam mechanizm. Na początku para jest ostrożna. Nie chce przesadzać. Wybiera rozsądny wariant. A potem im bliżej wesela, tym więcej zaczyna dochodzić: „A może jeszcze to?” „Przecież to tylko 800 zł.” „Tego nie może zabraknąć.” „Skoro już tyle wydaliśmy...” I pojedyncze kilkaset złotych przestaje wyglądać groźnie. Tylko że takich decyzji może być dwadzieścia.

I nagle budżet, który miał wynosić 100 000 zł, kończy się na 120 000 albo 130 000 zł. Nie dlatego, że jedna decyzja była katastrofalna. Dlatego, że nikt nie analizował efektu wszystkich decyzji razem. Dlatego po każdej większej zmianie zrób jedną rzecz:

zaktualizuj całość.

Nie kategorię.

Całość.



Terminy płatności są częścią budżetu

Możesz mieć pieniądze na wesele i jednocześnie mieć problem z płynnością. Bo nie wszystko płacicie w dniu wesela. Część usługodawców pobiera:

- ◆ zadek przy podpisaniu umowy,
- ◆ kolejną transzę kilka miesięcy przed,
- ◆ resztę tydzień przed,
- ◆ inni w dniu wesela,
- ◆ inni po realizacji.

Dlatego potrzebujecie nie tylko wiedzieć: ile zapłacimy? ale również: kiedy zapłacimy? W budżecie dodajcie kolumnę:

TERMIN PŁATNOŚCI.

I sprawdźcie szczególnie miesiąc przed weselem. To wtedy bardzo często kumuluje się wiele dopłat końcowych. Jeżeli macie pięciu usługodawców i każdy oczekuje ostatniej transzy w ciągu tych samych dwóch tygodni, kwota potrafi być bardzo duża. Lepiej wiedzieć o tym pół roku wcześniej niż dziesięć dni przed ślubem.

Budżet aktualizuj razem, nie osobno

Jedna z rzeczy, które potrafią niepotrzebnie generować napięcie w parze, to sytuacja, kiedy jedna osoba prowadzi całą organizację, a druga tylko od czasu do czasu słyszy:

„Musimy dopłacić jeszcze 7 tysięcy.”

To nie jest najlepszy sposób. Raz na dwa lub cztery tygodnie usiądźcie razem na 20 minut. Nie po to, żeby analizować każdą winietkę. Tylko żeby odpowiedzieć:

- 01 ile dziś wynosi cały budżet?
- 02 ile już zapłaciliśmy?
- 03 ile mamy zobowiązań?

04

czego jeszcze nie wyceniliśmy?

05

czy rezerwa nadal istnieje?

06

czy ostatnie decyzje nadal są zgodne z naszymi priorytetami?

To pozwala obojgu zachować poczucie kontroli. I ogranicza sytuację, w której jedna osoba miesiącami nosi cały ciężar finansowej organizacji sama.

❓ PYTANIA, KTÓRE WARTO ZADAĆ PRZED PODPISANIEM KAŻDEJ WIĘKSZEJ UMOWY

Nie tylko: „Ile to kosztuje?” Zapytaj: Czy jest to cena końcowa? Co dokładnie jest w niej zawarte? Co może zostać doliczone dodatkowo? Czy dojazd jest w cenie? Czy nocleg jest konieczny? Do której godziny obowiązuje usługa? Ile kosztuje dodatkowa godzina? Czy montaż i demontaż są w cenie? Czy są inne koszty, które zwykle pojawiają się przy tej realizacji? To ostatnie pytanie jest wyjątkowo dobre.

Bo często pozwala wyciągnąć informacje, o których para nawet nie wiedziała, że powinna zapytać.



✓ ZANIM PRZEJDZIESZ DALEJ

Na końcu tego rozdziału powinniście mieć:

- 01 ustalony maksymalny budżet,
- 02 wydzieloną rezerwę,
- 03 budżet podzielony na konkretne kategorie,
- 04 osobne miejsce na koszty jeszcze nieznane,
- 05 wpisane zaliczki i terminy płatności,
- 06 zasadę aktualizowania budżetu po każdej większej decyzji,
- 07 trzy priorytety, które chronimy w pierwszej kolejności.

I najważniejsze: powinniście przestać patrzeć na budżet jak na ograniczenie. Budżet jest narzędziem decyzyjnym. To on pozwala powiedzieć: „Tak, możemy sobie na to pozwolić.” albo: „Możemy to zrobić, ale wtedy świadomie rezygnujemy z czegoś innego.” A takie decyzje dają znacznie więcej spokoju niż ciągłe liczenie w głowie: „Jakoś to chyba wyjdzie.”

W następnym rozdziale zajmiemy się liczbą, która będzie wpływać na niemal każdą kategorię tego budżetu: Listą gości.





ROZDZIAŁ 3

Lista gości — liczba, która zmienia prawie wszystko



Lista gości wygląda niewinnie. Otwieracie arkusz, wpisujecie mamę, tatę, rodzeństwo, dziadków, przyjaciół, kuzynów, znajomych z pracy. Imię. Nazwisko. Gotowe. Tylko że w dobrze zorganizowanym weselu lista gości nie jest listą nazwisk. To jedna z najważniejszych baz danych całego projektu. Od niej zależą między innymi:

budżet, wielkość obiektu, liczba stołów, parkiet, menu, alkohol, noclegi, transport, liczba zaproszeń, usadzenie, liczba dzieci, diety, prezenty dla gości, papeteria i ostateczne rozliczenie z obiektem. Dlatego kiedy słyszę: „Listę gości zrobimy później” — wiem, że za kilka miesięcy prawdopodobnie będziemy do niej wracać w pośpiechu. I jest jeszcze jeden problem.

*Pary bardzo często myślą, że najtrudniejsze będzie stworzenie listy.
Nie. Najtrudniejsze jest jej zamknięcie.*

Pierwsza lista nie musi być idealna

Na początku organizacji potrzebujemy przede wszystkim odpowiedzi na pytanie: jak duże wesele właściwie organizujemy? Nie potrzebuję wtedy wiedzieć, czy kuzynka Ania przyjedzie z nowym partnerem ani czy trzyletni Staś będzie potrzebował osobnego krzesła. Potrzebuję skali. Dlatego pierwszą listę proponuję podzielić na trzy grupy:

*A — zapraszamy na pewno
najbliższa rodzina, przyjaciele, osoby, bez których trudno
wyobrazić sobie ten dzień.*

*B — prawdopodobnie zapraszamy
dalsza rodzina, znajomi, osoby, nad którymi jeszcze się
zastanawiacie.*



C — lista rezerwowa / do decyzji
osoby, których zaproszenie zależy od budżetu, wielkości sali albo
Waszej ostatecznej decyzji.

To daje znacznie więcej informacji niż jedna liczba: „około 120 osób”.
Może się bowiem okazać, że:

- ◆ lista A ma 86 osób,
- ◆ lista A+B — 123,
- ◆ a po dodaniu C robi się 157.

I nagle widzimy, że tak naprawdę rozważacie trzy zupełnie różne wielkości wesela.

Jedno dodatkowe krzesło nie kosztuje tylko ceny „talerzyka” To bardzo ważne. Jeżeli menu kosztuje określoną kwotę za osobę, łatwo pomyśleć: „Dodamy jeszcze dziesięć osób. To przecież tylko dziesięć dodatkowych talerzyków.” Niekoniecznie. Większa liczba gości może oznaczać również:

- ◆ więcej alkoholu,
- ◆ więcej napojów,
- ◆ większy tort,
- ◆ więcej słodkości,
- ◆ więcej zaproszeń,
- ◆ więcej winietek,
- ◆ więcej prezentów,
- ◆ kolejny stół,
- ◆ kolejną kompozycję kwiatową,
- ◆ więcej świec,
- ◆ więcej krzeseł,
- ◆ więcej noclegów,
- ◆ większy transport.

A czasami także zmianę układu całej sali. Dlatego lista gości i budżet powinny być ze sobą połączone od samego początku.



KAŻDA ZMIANA LICZBY GOŚCI POWINNA URUCHOMIĆ PYTANIE:

„Co jeszcze zmienia się razem z nią?” To właśnie jest myślenie organizacyjne.

Zanim wyślesz zaproszenia, zdecyduj o dzieciach

To jedna z decyzji, której nie warto zostawiać na później. Czy zapraszacie: wszystkie dzieci? tylko dzieci najbliższej rodziny? dzieci powyżej określonego wieku? czy organizujecie wesele wyłącznie dla dorosłych? Nie istnieje jedna właściwa odpowiedź. Istnieje natomiast potrzeba konsekwencji i jasnej komunikacji. Najgorszy wariant to podejmowanie decyzji indywidualnie bez żadnej zasady:

„Ich dzieci zaprosimy, bo ich znamy, ale tamtych już nie.” Takie sytuacje mogą prowadzić do nieporozumień. Dlatego ustalcie zasadę wcześniej. I od razu uwzględnijcie ją na liście.

Dziecko na liście to nie tylko „+1”

Wiek dziecka ma znaczenie. Obiekt może stosować inne stawki dla:

- ◆ niemowląt,
- ◆ małych dzieci,
- ◆ dzieci starszych,
- ◆ nastolatków.

Może być potrzebne:

- ◆ krzeselko,
- ◆ miejsce przy stole rodziców,
- ◆ osobny talerzyk,
- ◆ menu dziecięce,
- ◆ łóżeczko,
- ◆ dostawka,
- ◆ animatorka,
- ◆ niania,



◆ osobna strefa.

Dlatego przy dziecku warto zapisać wiek, a nie tylko imię. Ale jest coś jeszcze ważniejszego.

ZAPYTAJ RODZICÓW, CZEGO ICH DZIECKO POTRZEBUJE, ŻEBY CZUŁO SIĘ DOBRZE.

Nie potrzebujesz pytać o diagnozy. Nie potrzebujesz znać prywatnej historii rodziny. Możesz po prostu zapytać: „Czy przy usadzeniu albo podczas przyjęcia jest coś, na co powinniśmy zwrócić uwagę, żeby Wasze dziecko czuło się komfortowo?” To jedno pytanie potrafi zapobiec bardzo trudnym sytuacjom.

🍷 Z DOŚWIADCZENIA WEDDING PLANNERKI

”

Na jednym z organizowanych przeze mnie przyjęć dzieci miały przygotowane osobne miejsca do spożywania posiłków. W teorii rozwiązanie było bardzo dobre. Tyle że Para Młoda nie wiedziała wcześniej, że jedno z dzieci potrzebuje podczas posiłku siedzieć z rodzicem. Obsługa również nie miała tej informacji.

Kiedy mama chłopca poprosiła o możliwość posadzenia dziecka obok siebie, personel próbował trzymać się przygotowanego wcześniej planu: wszystkie dzieci siedzą w wyznaczonej strefie. Dopiero po dłuższej rozmowie okazało się, że nowe miejsce, duża liczba osób i oddzielenie od rodzica były dla chłopca bardzo trudne. Trzeba było w trakcie przyjęcia dostawiać miejsce przy stole dorosłych. Stresowała się mama.

Stresowało się dziecko. Stresowała się obsługa. A przecież można było tego uniknąć jednym spokojnym pytaniem zadany kilka tygodni wcześniej. I właśnie dlatego lista gości nie może ograniczać się do: imię + nazwisko + potwierdził. Za każdym nazwiskiem stoi człowiek.

Jakie informacje naprawdę powinna zawierać lista gości? W swojej pracy nie traktuję jej jak zwykłej listy. Dobra baza gości powinna z czasem zawierać między innymi:



”

- ◆ imię i nazwisko,
- ◆ stronę Panny Młodej / Pana Młodego,
- ◆ rodzinę / grupę,
- ◆ osobę towarzyszącą,
- ◆ dziecko i jego wiek,
- ◆ status zaproszenia,
- ◆ status RSVP,
- ◆ dietę lub alergie,
- ◆ potrzebę noclegu,
- ◆ liczbę nocy,
- ◆ potrzebę transportu,
- ◆ numer stołu,
- ◆ szczególne informacje organizacyjne.

Nie musicie zbierać wszystkiego pierwszego dnia. Lista powinna rosnąć razem z organizacją. Na początku potrzebujecie liczby. Później danych kontaktowych. Następnie RSVP. Potem diet i noclegów. Na końcu usadzenia. To jedna baza, ale zmienia swoją funkcję wraz z etapem organizacji.

RSVP — termin, którego nie ustalaj zbyt późno

To jeden z najbardziej powtarzalnych problemów, jakie obserwuję. Para wysyła zaproszenia. Na dole: „Prosimy o potwierdzenie obecności do...” I wybiera termin bardzo blisko wesela. Bo przecież: „Goście będą wtedy lepiej wiedzieli.” Tylko że finalna liczba gości nie jest potrzebna wyłącznie Wam. Potrzebują jej również inni. Obiekt. Catering. Dekorator. Cukiernia. Transport. Hotel. Osoba przygotowująca papeterię.

A Wy na jej podstawie musicie jeszcze przygotować usadzenie. Dlatego termin RSVP powinien zostawiać realny bufor na kolejne działania, a nie kończyć się dzień przed terminem podania finalnej liczby do obiektu.



I przygotujcie się na to, że nie wszyscy odpowiedzą

To normalne. Część gości odpowie od razu. Część zapisze termin. Część zapomni. Część będzie przekonana, że przecież: „Wiadomo, że przyjdziemy.” A część będzie odpowiadać: „Jeszcze zobaczymy.” Dlatego po upływie terminu RSVP nie czekajcie kolejnych dwóch tygodni z nadzieją, że problem rozwiąże się sam. Kontaktujcie się. Spokojnie i konkretnie.

„Cześć, zamykamy już listę gości i musimy przekazać finalne liczby do obiektu. Czy możemy potwierdzić Waszą obecność?” To nie jest niegrzeczne. To organizacja wydarzenia.

○ STOP. NIE TERAZ.

Jeżeli nadal macie kilkanaście niepotwierdzonych osób, nie zamykajcie jeszcze finalnego usadzenia. Nie drukujcie winietek. Nie zamawiajcie ostatecznej liczby personalizowanych prezentów. Nie przekazujcie dekoratorowi finalnej liczby stołów jako pewnej. Najpierw zamknijcie dane, od których te decyzje zależą. To właśnie jeden z tych momentów, kiedy: „Nie teraz” jest lepszą decyzją niż „zrobmy już coś, żeby mieć z głowy”.

Diety — nie wystarczy zapytać: „wegetariańska?” Dzisiaj coraz częściej pojawiają się:

- ◆ diety wegetariańskie,
- ◆ wegańskie,
- ◆ bezglutenowe,
- ◆ bezlaktozowe,
- ◆ alergie,
- ◆ nietolerancje,
- ◆ indywidualne ograniczenia żywieniowe.

Nie musicie sami interpretować medycznych potrzeb gości. Waszym zadaniem jest zebrać informację i przekazać ją obiektowi w uporządkowanej formie. I tutaj warto zrobić coś jeszcze. Nie zapisujcie: „3 wege, 2 gluten”. Zapiszcie konkretnych gości. Bo później kelner musi wiedzieć: komu podać odpowiednie danie. Dlatego dieta powinna być przypisana do osoby i — na etapie finalizacji — również do numeru stołu. To niewielki szczegół.



Ale właśnie z takich szczegółów składa się sprawny serwis.

Noclegi — „potrzebuje” to za mało

Przy każdym gościu, który korzysta z noclegu, potrzebujecie wiedzieć:

- ◆ czy nocuje,
- ◆ ile osób,
- ◆ ile nocy,
- ◆ od kiedy,
- ◆ do kiedy,
- ◆ czy pokój opłaca Para Młoda,
- ◆ czy gość płaci sam,
- ◆ czy potrzebna jest dostawka,
- ◆ czy potrzebne jest łóżeczko dla dziecka.

Dlaczego? Bo ceny noclegów mogą być inne:

- ◆ w przeddzień wesela,
- ◆ w dniu wesela,
- ◆ dzień po.

Do tego dochodzą godziny meldowania i wymeldowania. Jeżeli część gości przyjeżdża wcześniej, a część zostaje po weselu, samo: „potrzebujemy około 30 pokoi” może być niewystarczające.



Transport również zaczyna się od listy gości

Jeżeli organizujecie autokar lub busy, nie pytajcie tylko: „Kto potrzebuje transportu?” Potrzebujecie później wiedzieć:

- ◆ skąd,
- ◆ dokąd,
- ◆ o której,
- ◆ w którą stronę,
- ◆ czy również po weselu,
- ◆ czy następnego dnia.

Gość nocujący w obiekcie może nie potrzebować transportu po przyjęciu. Gość mieszkający w mieście może potrzebować tylko powrotu. Rodzina przyjeżdżająca dzień wcześniej może mieć jeszcze inny plan. Dlatego znowu: jedna informacja wpływa na kolejną.

Usadzenie gości — nie zaczynaj od przesuwania nazwisk

Usadzenie potrafi być jednym z najbardziej emocjonalnych etapów organizacji. Nagle pojawiają się:

- ◆ rozwody,
- ◆ nowi partnerzy,
- ◆ rodzinne konflikty,



- ◆ osoby, które „muszą siedzieć razem”,
- ◆ osoby, które absolutnie nie mogą,
- ◆ seniorzy,
- ◆ dzieci,
- ◆ znajomi,
- ◆ grupy przyjaciół.

I wtedy para otwiera plan sali i zaczyna przesuwac nazwiska.

○ STOP.

Najpierw podzielcie gości na naturalne grupy. Najbliższa rodzina. Dziadkowie. Rodzeństwo. Przyjaciele. Dalsza rodzina. Znajomi. Młodzież. Dzieci. Dopiero potem zaczynamy układać stoły.

Najbliższe stoły mają znaczenie

Bardzo często widzę układ, w którym młodzi znajomi siedzą najbliżej Pary Młodej, a rodzice, babcie i dziadkowie lądują gdzieś dalej. Nie jestem zwolenniczką takiego rozwiązania. Dla starszych członków rodziny wesele nie zawsze jest przede wszystkim okazją do tańczenia do rana. Często jest możliwością spotkania bliskich, których widują bardzo rzadko.

Dlatego miejsca najbliżej Pary Młodej warto w pierwszej kolejności rozważyć dla: rodziców, dziadków i najbliższej rodziny. Przyjaciele i młodzi znajomi poradzą sobie bardzo dobrze kilka metrów dalej.

🍷 Z DOŚWIADCZENIA WEDDING PLANNERKI



Usadzenie nie jest dekoracją sali. To projekt relacji. Możesz mieć perfekcyjnie ustawione stoły, piękne kompozycje i idealną symetrię. Ale jeżeli przy jednym stole posadzisz ludzi, którzy nie mają ze sobą nic wspólnego, albo seniora tuż przy głośniku, projekt nie działa. Dlatego przy usadzeniu zawsze patrz szerzej: kto z kim będzie chciał rozmawiać? kto potrzebuje spokojniejszego miejsca? kto często wychodzi? gdzie są dzieci?

gdzie jest scena? gdzie znajduje się bar? gdzie jest wyjście? gdzie pracują kelnerzy? Piękny plan stołów nie zawsze jest dobrym planem stołów.



A co z Panną Młodą i Panem Młodym?

Jeżeli wybieracie klasyczny stół Pary Młodej, powinien znajdować się w miejscu dobrze widocznym zarówno dla gości, jak i DJ-a lub zespołu. W tradycyjnym układzie Panna Młoda siedzi po prawej stronie Pana Młodego. Jeżeli przy stole siedzą również świadkowie, warto wcześniej przemyśleć układ ich partnerów, żeby nikt nie został przypadkowo „odłączony” od swojej osoby. Ale nie traktujcie żadnego układu jak świętej zasady.

Najważniejsze jest to, żeby stół odpowiadał Waszej sytuacji rodzinnej i relacjom. To Wasze wesele. System ma Wam pomóc. Nie narzucać rozwiązania tylko dlatego, że „zawsze tak się robiło”.

PYTANIA, KTÓRE WARTO ZADAĆ GOŚCIOM

Nie musicie wysyłać ankiety na dwie strony. W większości przypadków wystarczy kilka dobrze dobranych pytań: Czy będziesz z nami? Czy przyjdiesz z osobą towarzyszącą? Czy przyjeżdżasz z dzieckiem / dziećmi? Czy masz dietę, alergię lub szczególne wymagania żywieniowe, o których powinniśmy poinformować obiekt? Czy potrzebujesz noclegu? Czy potrzebujesz transportu? A jeśli dotyczy:

Czy przy usadzeniu albo organizacji przyjęcia jest coś, co pomoże Tobie lub Twojemu dziecku czuć się komfortowo? To ostatnie pytanie jest bardzo wartościowe. Nie wchodźcie w prywatność. Dajecie możliwość powiedzenia o czymś, czego sami nie jesteście w stanie przewidzieć.

Nie wszystko musisz wiedzieć o swoich gościach

To też chcę mocno podkreślić. Organizacja nie oznacza kontrolowania ludzi. Nie musicie wiedzieć wszystkiego. Potrzebujecie wiedzieć tylko tyle, ile jest konieczne, żeby odpowiednio przygotować wydarzenie. To ważna granica. Pytamy o dietę, ponieważ musimy zapewnić jedzenie. Pytamy o nocleg, ponieważ musimy zarezerwować pokój. Pytamy o potrzeby dziecka, ponieważ chcemy dobrze zaplanować jego miejsce. Nie pytamy z ciekawości.

Pytamy organizacyjnie.

LISTA GOŚCI POWINNA MIEĆ WŁAŚCICIELA

To może brzmieć formalnie, ale bardzo pomaga. Jeżeli na liście znajdują się osoby ze strony Panny Młodej i Pana Młodego, ustalcie, kto odpowiada za kontakt z kim. Niech Panna Młoda nie dzwoni do kuzyna Pana Młodego, którego widziała dwa razy w życiu, żeby zapytać, czy przyjedzie z dziećmi. Niech Pan Młody nie próbuje ustalać szczegółów noclegu z ciocią Panny Młodej, jeśli znacznie łatwiej zrobi to ona albo jej mama.

Podzielcie odpowiedzialność. Panna Młoda może odpowiadać za swoją rodzinę i przyjaciół, Pan Młody za swoich, a rodzice – jeżeli zapraszają część swoich gości – mogą pomóc w kontakcie z nimi. Pomoc rodziców nie oznacza jednak, że powinni prowadzić własną listę w notesie, którą dostaniecie trzy dni przed zamknięciem RSVP.

Musi istnieć jedna główna lista.

Nie: część w Excelu Panny Młodej, część w Excelu Pana Młodego, noclegi w wiadomościach, a dzieci zapisane gdzieś w SMS-ach. To dokładnie ten rodzaj organizacyjnego chaosu, który później kosztuje mnóstwo czasu.

Jedna lista.

NIE USUWAJ GOŚCIA, KTÓRY ODMÓWIŁ

Jeżeli ktoś poinformuje Was, że nie będzie na weselu, nie usuwajcie jego nazwiska z listy. Zmieńcie status na: NIE BĘDZIE. Dlaczego? Bo po kilku miesiącach możecie już nie pamiętać, czy kogoś nie zaprosiliście, zapomnieliście wpisać, czy zaprosiliście, ale odmówił.

Lista gości powinna pokazywać historię procesu, a nie tylko aktualną liczbę. Dzięki temu zawsze wiecie, skąd wzięło się na przykład: 132 potwierdzonych, 11 odmów i 7 oczekujących. To również bardzo pomaga przy kontrolowaniu budżetu.

LICZBA GOŚCI BĘDZIE SIĘ ZMIENIAŁA. I TO JEST NORMALNE.

Po wysłaniu zaproszeń może być 143 gości. Tydzień później ktoś zachoruje. Ktoś zrezygnuje z osoby towarzyszącej. Dziecko jednak zostanie z dziadkami. Nie próbujcie stworzyć jednej liczby, która przez rok pozostanie niezmienna. To nierealne. Zamiast tego pracujcie na kilku liczbach:

ZAPROSZENI – wszyscy, których zaprosiliście.

POTWIERDZENI – osoby, które odpowiedziały „tak”.

ODMÓWILI – osoby, które nie przyjadą.

OCZEKUJĄCY – osoby, od których nadal potrzebujecie odpowiedzi.

LICZBA ROBOCZA – liczba, na której aktualnie opieracie kolejne decyzje.

To daje Wam wiedzę znacznie większą niż samo: „Goście: 130”.

NIE PODAWAJ OBIEKTOWI WIĘKSZEJ LICZBY TYLKO „NA WSZELKI WYPADEK”

Przy podpisywaniu umowy z obiektem bardzo dokładnie przeczytajcie, w jaki sposób ustalana jest minimalna lub gwarantowana liczba gości. Zapytajcie: Do kiedy możemy zmienić liczbę gości? Czy możemy ją zmniejszyć? Jak rozliczane są osoby, które zrezygnują po tym terminie? Jak liczone są dzieci? Jak liczone są posiłki dla usługodawców?

To nie są mało istotne zapisy. Przy dużym weselu różnica kilku lub kilkunastu osób może mieć bardzo konkretną wartość finansową.

STRUKTURA GOŚCI MA ZNACZENIE RÓWNIEŻ PRZY ALKOHOLU

Nie interesuje nas wyłącznie liczba: 130 gości. Wśród nich mogą być osoby niepijące, kobiety w ciąży, seniorzy, osoby pijące głównie drinki oraz osoby wybierające napoje bezalkoholowe. Dlatego przy kalkulowaniu alkoholu bardziej interesuje nas liczba dorosłych gości pijących alkohol niż ogólna liczba osób na sali.

lista gości → alkohol → bar → budżet.

Jeżeli organizujecie dodatkowo prosecco tower, potrzebujecie kolejnej puli alkoholu. Do alkoholu wrócimy szczegółowo w osobnym rozdziale.

Nie licz alkoholu od liczby wszystkich zaproszonych. Najpierw poznaj strukturę swoich gości.

GOŚĆ TO RÓWNIEŻ KOSZT DEKORACJI I PRZESTRZENI

Założmy, że po RSVP dochodzi Wam dodatkowych 10 osób. Może się okazać, że nie wystarczy dostawić dziesięciu krzeseł. Potrzebujecie kolejnego stołu. A kolejny stół może oznaczać: obrus, świece, podtalerze, numer stołu,

papeterię i kolejną kompozycję kwiatową. Jeżeli sala była już zaplanowana bardzo ciasno, dodatkowy stół może również zmienić parkiet, przejścia kelnerskie i widoczność sceny.

Dlatego liczba gości jest jedną z tych danych, które przechodzą przez niemal cały projekt wesela.

NIE ZAPOMINAJ O USŁUGODAWCACH

To bardzo częsty błąd w finalnych kalkulacjach. Para mówi: „Mamy 120 osób”. A ja pytam: „A ilu usługodawców będzie pracowało podczas wesela?” Fotograf. Filmowcy. DJ lub zespół. Technicy. Barmani. Koordynator. Animatorzy. Czasami dodatkowi artyści lub ochrona. Każda z tych osób może potrzebować posiłku. Obiekty różnie liczą menu dla obsługi, dlatego zawsze trzeba zapytać o konkretną ofertę.

Potrzebujecie wiedzieć: kto potrzebuje posiłku, ile posiłków obejmuje jego umowa, ile kosztuje menu obsługi i gdzie obsługa będzie jadła. Usługodawcy są tego dnia w pracy. Nie są gośćmi weselnymi. Znacznie lepszym rozwiązaniem jest przygotowanie dla nich osobnego miejsca, najlepiej blisko ich stanowisk pracy, ale poza główną przestrzenią gości.

POSIŁKI USŁUGODAWCÓW RÓWNIEŻ POWINNY ZNALEŻĆ SIĘ W PLANIE

Nie powinno wyglądać to tak: „Goście dostają obiad, więc teraz fotograf też może coś zjeść”. Fotograf może wtedy fotografować, DJ prowadzić program, a barman obsługiwać największą kolejkę. Każdy usługodawca ma inny rytm pracy. Dlatego ich posiłki powinny być ustalone w odniesieniu do scenariusza.

Jeżeli jest taka możliwość, bardzo dobrym rozwiązaniem jest zapewnienie głównego posiłku części ekip przed przyjazdem gości. Wtedy podczas rozpoczęcia przyjęcia wszyscy są gotowi do pracy.

LISTA GOŚCI TO NIE DOKUMENT, KTÓRY ROBISZ RAZ

Lista gości powstaje na początku organizacji, ale pracujecie na niej przez cały projekt. Na początku ustalacie skalę wesela. Później przygotowujecie zaproszenia i zbieracie RSVP. Następnie uzupełniacie diety, dzieci, noclegi i transport. Na końcu dodajecie usadzenie i przekazujecie odpowiednie dane obiektowi, dekoratorowi, hotelowi, transportowi i pozostałym osobom.

To nie jest lista. To żywy dokument organizacyjny.

STOP. NIE TERAZ.

Jeżeli nie macie zamkniętego RSVP, nie traktujcie liczby zaproszonych jako liczby finalnej, nie zamykajcie finalnego usadzenia, nie drukujcie personalizowanej papeterii i nie kupujcie alkoholu wyłącznie na podstawie wszystkich nazwisk z pierwszej listy. Najpierw potrzebujemy danych. Potem podejmujemy decyzję. Ta kolejność będzie powtarzać się w tym poradniku bardzo często.

CZERWONA FLAGA

Jeżeli duża część gości nie odpowiedziała, nie wiecie, ile osób potrzebuje noclegu, nie macie informacji o dietach, nie wiecie, ile dzieci przyjedzie, zaczęliście już drukować papeterię, a obiekt czeka na finalną liczbę – lista gości powinna stać się jednym z najważniejszych zadań organizacyjnych.

Nie dekoracje. Nie prezenciki. Goście.

PYTANIA, KTÓRE WARTO ZADAĆ OBIEKTOWI

Jakie są przedziały cenowe dla dzieci? Czy niemowlęta są wliczane do liczby gości? Czy osoby na dietach specjalnych są dodatkowo płatne? Do kiedy musimy przekazać listę diet? Do kiedy potrzebna jest lista noclegów? Czy obiekt potrzebuje listy gości przypisanej do konkretnych stołów?



✓ ZANIM PRZEJDZIESZ DALEJ

Po tym rozdziale powinniście mieć: pierwszą pełną listę zaproszonych, podział na osoby pewne i wymagające decyzji, ustaloną zasadę dotyczącą dzieci, osobę odpowiedzialną za kontakt z każdą grupą gości, jedno miejsce do przechowywania wszystkich informacji, kolumnę z dietami i alergiami, wiek dzieci, informacje o noclegach i transporcie, miejsce na szczególne potrzeby organizacyjne oraz termin przekazania finalnej liczby do obiektu.

Lista gości nie służy tylko do policzenia krzeseł. To dokument, który łączy ludzi, budżet, przestrzeń i logistykę.

Jeżeli jest prowadzony dobrze, zaczyna zdejmować z Was ogromną liczbę decyzji. Jeżeli jest prowadzony niedokładnie, ten sam błąd będzie później wracał w menu, noclegach, usadzeniu, alkoholu, dekoracjach i rozliczeniu z obiektem. Dlatego nie odkładajcie listy gości na później. Zróbcie ją raz. A potem systematycznie aktualizujcie.





ROZDZIAŁ 4

Obiekt — najdroższa decyzja, której nie podejmuj oczami



Jest taki moment podczas organizacji wesela, kiedy rozsądek bardzo łatwo przegrywa z emocjami. Wchodzicie do obiektu. Piękny ogród. Duże okna. Światło wpadające na salę. Taras, na którym już wyobrażacie sobie gości z kieliszkiem prosecco. Eleganckie wnętrze. Panna Młoda zaczyna widzieć dekoracje, świece, kwiaty i swój pierwszy taniec. Manager wprowadza Was po obiekcie, pokazuje miejsce ceremonii i mówi:

„Wasz termin jest jeszcze dostępny.” I nagle pojawia się myśl: „Bierzemy.” Rozumiem ją doskonale. Problem w tym, że obiekt jest jedną z tych decyzji, których nie powinniście podejmować wyłącznie oczami. Piękne miejsce może być świetnym obiektem weselnym. Ale nie musi. Bo nie wynajmujecie tylko pięknej sali.

Wybierając obiekt, decydujecie jednocześnie o przestrzeni, gastronomii, obsłudze, zapleczu technicznym, możliwościach montażowych, noclegach, logistyce i bardzo dużej części Waszego budżetu. Podejmujecie również decyzję o ograniczeniach, z którymi będziecie pracować przez kolejne miesiące. Dlatego zanim zakochacie się w widoku z tarasu, odpowiedzcie sobie na jedno pytanie:





*Czy ten obiekt potrafi obsłużyć wesele, które
chcemy zorganizować? To zupełnie inne
pytanie niż: „Czy nam się tutaj podoba?”*

Najpierw wesele. Potem sala.

Dlatego w poprzednich rozdziałach tak bardzo zależało mi na ustaleniu fundamentów. Zanim zaczniecie odwiedzać obiekty, powinniście mniej więcej wiedzieć, ilu gości chcecie zaprosić, jakim budżetem dysponujecie, jaki charakter ma mieć Wasze przyjęcie, czy planujecie jeden czy dwa dni, czy potrzebujecie noclegów, czy chcecie zorganizować ceremonię plenerową i co jest dla Was naprawdę ważne.

Dopiero wtedy możecie rozsądnie ocenić, czy konkretne miejsce odpowiada Waszym potrzebom. Obiekt idealny dla 70-osobowego przyjęcia może kompletnie nie sprawdzić się przy 160 gościach. Pałac, który wygląda spektakularnie przy eleganckim, klasycznym weselu, może wymagać ogromnych nakładów, jeśli chcecie stworzyć w nim zupełnie inny klimat.

Hotel z dużą bazą noclegową może być świetnym rozwiązaniem, jeżeli duża część rodziny przyjeżdża z różnych stron Polski. Z kolei piękny obiekt oddalony od najbliższego hotelu o 30 kilometrów może oznaczać konieczność zorganizowania dodatkowych noclegów i transportu. Nie ma jednego najlepszego rodzaju obiektu. Jest obiekt najlepiej dopasowany do Waszego wesela.

Nie walcz z miejscem

To jedna z moich podstawowych zasad. Jeżeli marzycie o eleganckim, klasycznym przyjęciu, szukajcie miejsca, które już posiada taki charakter. Jeżeli chcecie natury, swobody, drewna i mniej formalnej atmosfery, być może lepszy będzie dworek, stodoła, loft albo dobrze przygotowana przestrzeń plenerowa.

Jeżeli zależy Wam przede wszystkim na wygodzie gości przyjezdnych, hotel z odpowiednią liczbą pokoi może okazać się lepszym wyborem niż nawet najpiękniejsza sala bez zaplecza noclegowego. Każdą przestrzeń można zmienić. Pytanie brzmi: ile będzie Was kosztowała ta zmiana?

Jeżeli już podczas pierwszej wizyty myślicie, że ściany trzeba zasłonić, krzesła wymienić, stoły wypożyczyć, parkiet dołożyć, scenę zbudować, oświetlenie całkowicie zmienić, a dekoracją przykryć większość tego, co znajduje się na sali, warto zadać sobie pytanie: czy naprawdę wybraliśmy właściwe miejsce?

Każda taka zmiana oznacza nie tylko koszt. To również dodatkowy transport, montaż, demontaż, ekipy, godziny pracy i kolejne elementy, które trzeba skoordynować. Dobry obiekt powinien być bazą Waszej koncepcji, a nie problemem, który później próbowacie naprawić dekoracją.

Z DOŚWIADCZENIA WEDDING PLANNERKI

Jednym z błędów, które obserwuję, jest rezerwowanie obiektu jeszcze zanim Para Młoda naprawdę określi charakter swojego wesela. Najpierw pojawia się zachwyt miejscem. Potem podpisana umowa. A dopiero kilka miesięcy później zaczyna powstawać właściwa koncepcja przyjęcia. I wtedy okazuje się, że elegancki hotel ma zostać zamieniony w rustykalne wesele z elementami, które zupełnie nie współgrają z wnętrzem.

Oczywiście wiele rzeczy da się zrobić. Tylko każda próba zmiany naturalnego charakteru obiektu kosztuje. Pieniądze. Czas. Energię. Dlatego znacznie lepsza kolejność brzmi: charakter wesela → potrzeby → obiekt. Nie odwrotnie.

Zdjęcie pustej sali mówi bardzo niewiele

Pusta sala prawie zawsze wydaje się większa. Dlatego podczas wizyty nie pytajcie wyłącznie: „Ile osób się tutaj mieści?” To pytanie jest zbyt ogólne. Manager może odpowiedzieć: „Do 180 osób.” Was powinno interesować:

JAK WYGLĄDA TA SALA PRZY 180 OSOBACH?

Ile stołów się wtedy mieści? Jak duży zostaje parkiet? Gdzie znajduje się scena? Gdzie stoi bar? Gdzie znajdą się bufety i candy bar? Czy zmieści się strefa chill-out? Czy między stołami pozostaną wygodne przejścia? Czy kelnerzy będą mogli swobodnie pracować? Czy wszyscy goście będą widzieli stół Pary Młodej i parkiet? Sala może fizycznie pomieścić 180 osób. To nie znaczy jeszcze, że 180 osób będzie się w niej dobrze czuło.

Obejrzyj obiekt podczas przygotowań do prawdziwego wesela

Jeżeli jest taka możliwość, poproście o wizytę w dniu, kiedy obiekt przygotowuje się do innego przyjęcia — oczywiście po uzgodnieniu z managerem i z poszanowaniem prywatności tamtej Pary Młodej. Taka wizyta potrafi powiedzieć znacznie więcej niż oglądanie pustej sali.

Zobaczycie, jak naprawdę ustawiane są stoły, ile miejsca zajmują krzesła, jak wygląda parkiet, gdzie ustawiane są bufety, jak prezentuje się zastawa i szkło oraz ile przestrzeni pozostaje po wykonaniu dekoracji. Możecie zobaczyć coś, czego nie pokaże żadna wizualizacja: czy sala po wypełnieniu wszystkimi elementami nadal wygląda dobrze i pozostaje funkcjonalna.

Poproś o rzut sali

Potrzebujecie dokładnych wymiarów sali oraz lokalizacji drzwi, okien, filarów, wyjść, toalet, kuchni, tarasu, sceny, baru i bufetów. Potrzebujecie również wymiarów stołów. Nie wystarczy informacja: „Mamy duże okrągłe stoły.” Zapytajcie: „Jaka jest ich średnica?” Jako punkt odniesienia możecie spotkać stoły okrągłe o średnicy około 150 cm dla 8 osób oraz około 180 cm dla 12 osób.

Przy stołach prostokątnych również potrzebujecie dokładnej długości i szerokości. Jako roboczy punkt planowania można przyjąć około 70 cm długości stołu na jednego gościa. Standardowa szerokość stołu prostokątnego może wynosić około 90 cm, ale nie zakładajcie tego automatycznie. Poproście o konkretne dane.

Bo później właśnie od tych centymetrów zależy, czy zmieści się dodatkowy stół, kelner przejdzie pomiędzy krzesłami, dekoracja nie będzie przeszkadzała gościom, a plan przygotowany na komputerze rzeczywiście będzie możliwy do ustawienia.

Stół Pary Młodej też potrzebuje przestrzeni

Jeżeli planujecie stół Pary Młodej z dekoracyjnym tłem lub ścianką, sprawdźcie, ile miejsca rzeczywiście macie do dyspozycji. Pomiedzy stołem a tłem musi pozostać przestrzeń umożliwiającą odsuwanie krzeseł, swobodne poruszanie się oraz pracę obsługi. Jako praktyczny punkt odniesienia można przyjąć około 1 metra odstępu.

To drobiazg, dopóki nie okaże się, że piękna dekoracja została ustawiona tak blisko, że Panna Młoda nie może swobodnie odsunąć krzesła.

Parkiet nie może być tym, co zostanie po ustawieniu stołów

Parkiet jest częścią projektu sali. Nie resztką przestrzeni. Jako roboczy punkt odniesienia można przyjąć około 0,5 m² parkietu na jednego gościa. Przy 100 osobach daje nam to około 50 m². Nie traktujcie tej wartości jak bezwzględnej normy. Znaczenie ma charakter wesela, wiek gości, liczba osób tańczących jednocześnie, ustawienie sceny i proporcje samej sali. Ale warto mieć punkt odniesienia.

Jeżeli sala deklarowana jako odpowiednia dla 150 osób po ustawieniu stołów zostawia Wam parkiet wielkości większego salonu, warto odkryć to przed podpisaniem umowy.

Sala jadalna, parkiet i bar powinny tworzyć jedno wesele

Jeżeli goście siedzą w jednej sali, a parkiet znajduje się w zupełnie innym pomieszczeniu, przyjęcie może zacząć dzielić się na dwie grupy. Jedni tańczą. Drudzy siedzą. Podobnie jest z barem. Jeżeli znajduje się daleko od parkietu — w lobby, ogrodzie albo innej części obiektu — może zacząć wyciągać gości z głównej przestrzeni. Dlatego, jeżeli układ sali na to pozwala, lubię planować bar w okolicy sceny i parkietu.

W pobliżu można również ustawić kilka wysokich bankietówek. Goście mogą zatrzymać się przy nich, porozmawiać, napić się drinka i nadal obserwować to, co dzieje się na parkiecie. To drobne decyzje przestrzenne. Ale właśnie one wpływają później na energię całego wesela.



○ STOP. NIE TERAZ.

Jeżeli nie znacie jeszcze wymiarów sali i stołów, wielkości parkietu, lokalizacji sceny, baru i bufetów oraz możliwości wprowadzenia dodatkowych mebli: nie zatwierdzajcie finalnego planu sali. Nie zamawiajcie również elementów dekoracyjnych, których rozmiar zależy od tego układu. Najpierw przestrzeń. Potem projektujemy to, co ma się w niej znaleźć.

▀ CZERWONA FLAGA

Zachowajcie ostrożność, jeżeli podczas wizyty słyszycie: „Spokojnie, wszystko się zmieści.” ale nie możecie zobaczyć rzutu sali, wymiarów, przykładowego układu dla podobnej liczby osób ani zdjęć obiektu przygotowanego na wesele o wielkości zbliżonej do Waszego. Nie chodzi o brak zaufania. Chodzi o to, żeby ważną decyzję opierać na danych, a nie wyobrażeniu.

Zanim podpiszesz umowę, sprawdź, jak ten obiekt naprawdę pracuje

Do tej pory patrzyliśmy przede wszystkim na przestrzeń. Teraz czas zajrzeć głębiej. Bo obiekt weselny to nie tylko miejsce. To również system pracy, z którym przez kolejne miesiące będą współpracować Wasi usługodawcy. I właśnie tego systemu nie zobaczycie na Instagramie.

Kiedy naprawdę dostaniecie salę?

Nie pytajcie: „Czy dekoratorka będzie mogła przyjechać wcześniej?” Zapytajcie: „Od której godziny i którego dnia sala będzie dostępna dla naszych ekip?” Jeżeli Wasz ślub odbywa się w sobotę, możliwość rozpoczęcia części montażu już w piątek może mieć ogromne znaczenie.

Przy bardziej rozbudowanym weselu na salę mogą wejść technicy, ekipa budująca scenę, oświetleniowcy, dekoratorzy, floryści, wypożyczalnia mebli, firma barmańska i inni wykonawcy. Nie wszyscy mogą pracować jednocześnie. Co więcej – nie wszyscy powinni. Najpierw wykonujemy prace ciężkie i techniczne. Dopiero później wprowadzamy elementy delikatne. Dlatego przed podpisaniem umowy potrzebujecie znać:

- ◆ godzinę rozpoczęcia montażu,
- ◆ zasady dostępu ekip,
- ◆ ewentualne opłaty za wcześniejsze wejście,
- ◆ ograniczenia godzinowe,
- ◆ termin demontażu.

Godziny dostępu do sali są częścią możliwości organizacyjnych obiektu.

Kolejność montażu ma znaczenie

Przykładowa kolejność może wyglądać tak: scena i parkiet → technika → oświetlenie → podwieszenia i większe konstrukcje → scenografia → ustawienie stołów i bufetów → dekoracje → finalne nakrycie i detale. Nie jest to sztywny schemat dla każdego wesela. Ważna jest zasada: Najpierw przygotowujemy przestrzeń. Potem ją wyposażamy. Na końcu ją dekorujemy.

Od każdego większego wykonawcy warto zebrać godzinę przyjazdu, przewidywany czas pracy, liczbę osób w ekipie, zapotrzebowanie na przestrzeń i prąd oraz godzinę zakończenia montażu. Dopiero z tych informacji powstaje jeden wspólny harmonogram montażu.

Sprawdź możliwości techniczne obiektu

Prąd jest jedną z tych rzeczy, których nikt nie fotografuje do katalogu. A mimo to jego brak może zatrzymać sporą część wesela. Zespół, nagłośnienie, oświetlenie, bar, urządzenia gastronomiczne czy efekty specjalne mogą pracować jednocześnie. Dlatego nie wystarczy: „Czy macie wystarczająco dużo prądu?” Zbierzcie wymagania techniczne wykonawców i przekazcie je osobie odpowiedzialnej za instalację w obiekcie.

To ona powinna potwierdzić, czy infrastruktura może bezpiecznie obsłużyć zaplanowany sprzęt. Jeżeli nie — macie czas na znalezienie rozwiązania, na przykład dodatkowego źródła zasilania.

Scena — jedno pytanie może uruchomić kilka kosztów

Czy obiekt posiada scenę? Jeżeli tak: jakie ma wymiary? jaką wysokość? gdzie może zostać ustawiona? czy odpowiada wymaganiom Waszego zespołu lub DJ-a? Jeżeli nie, być może trzeba będzie ją wynająć. A wtedy koszt może obejmować nie tylko podest, ale również transport, montaż, demontaż, schody, wykładzinę, maskowanie konstrukcji i pracę techników. Dlatego informacja: „Obiekt nie ma sceny.” powinna uruchomić pytanie:

„Czy jej potrzebujemy i jaki będzie pełny koszt jej wprowadzenia?”

Obejrzyj salę również po zmroku

Większość obiektów oglądamy w dzień. Wesele trwa jednak również wieczorem i w nocy. Sprawdźcie wtedy, jak wygląda podstawowe oświetlenie sali, parkiet, stół Pary Młodej, bufety, wejście, ogród, taras i droga prowadząca na parking. Jeżeli planujecie dodatkowe oświetlenie architektoniczne, potraktujcie je jako część projektu przestrzeni. Światło potrafi zrobić dla wnętrza więcej niż kolejna dekoracja. Podkreśla architekturę.

Buduje atmosferę. Zmienia odbiór kolorów. Dlatego próbę oświetlenia, jeżeli tylko jest to możliwe, warto wykonać wtedy, kiedy sala jest już zaciemniona. Dopiero wieczorem zobaczycie, czy światło rzeczywiście podkreśla wnętrze, czy kolory dekoracji wyglądają tak, jak zakładaliście, i czy poszczególne strefy sali są odpowiednio doświetlone. Nie oceniajcie oświetlenia wesela wyłącznie o godzinie 12:00.

Wasze przyjęcie będzie wyglądało zupełnie inaczej o 22:00.

Sprawdź, co naprawdę znajduje się w wyposażeniu

Podczas wizyty poproście o pokazanie elementów, których będziecie faktycznie używać. Nie tylko zdjęć z poprzednich realizacji. Zobaczcie:

- ◆ stoły,
- ◆ krzesła,
- ◆ obrusy,
- ◆ serwetki,
- ◆ porcelanę,
- ◆ sztucze,
- ◆ szkło,
- ◆ coolery do alkoholu,
- ◆ elementy bufetów,
- ◆ meble dodatkowe.

Jeżeli obiekt mówi: „Krzesła są w cenie.” — obejrzyjcie te krzesła. Jeżeli słyszycie: „Zapewniamy obrusy i serwetki.” — zapytajcie, jakie dokładnie. Jaki mają kolor? Z jakiego są materiału? Jak wyglądają? Czy dostępny jest jeden wariant, czy kilka? Czy są odpowiednie do stołów, które chcecie wykorzystać? Jeżeli wyposażenie obiektu nie odpowiada Waszej koncepcji, sprawdźcie, czy możecie wprowadzić własne. I od razu zapytajcie:

czy wiąże się to z dodatkową opłatą? To samo dotyczy stołów. Jeżeli chcecie stoły okrągłe, a obiekt posiada wyłącznie prostokątne, potrzebujecie wiedzieć, czy możecie wprowadzić stoły z wypożyczalni, kto je wnie- sie, kto ustawi, kiedy mogą zostać dostarczone i kiedy muszą zostać odebrane. To właśnie jeden z przykładów kosztów, których nie widać podczas pierwszego spaceru po sali. Samo: „Możecie Państwo wprowadzić własne stoły.”

nie zamyka tematu. Dla mnie oznacza początek kolejnych pytań.

Sprawdź standard serwisu, który kupujesz

Nie będę tutaj ponownie omawiać organizacji posiłków czy menu dla usługodawców. O tym już rozmawialiśmy. Na etapie wyboru obiektu interesuje nas inne pytanie: Jaki standard obsługi otrzymujemy razem z tym miejscem? Zapytajcie: ilu kelnerów będzie pracowało podczas Waszego wesela? Czy ich liczba zmienia się w zależności od liczby gości? Kto kieruje zespołem kelnerskim? Czy przez całe wesele obecny jest manager?

Jaki dokładnie jest zakres obowiązków obsługi? Czy kelnerzy tylko podają dania? Czy również nalewają alkohol? Czy uzupełniają wodę i napoje? Czy dbają o porządek na stołach? Czy wymieniają wypalone świece? Czy obsługują bufety? Czy uczestniczą w serwisie tortu? Nie wystarczy usłyszeć: „Obsługa jest oczywiście zapewniona.” Potrzebujecie wiedzieć, co to konkretnie oznacza.

Jako roboczy punkt odniesienia w praktyce można spotkać około jednego kelnera na 10 osób przy bardziej wymagającym serwisie stołów okrągłych oraz około jednego kelnera na 15 osób przy prostszym układzie stołów prostokątnych. Nie traktujcie jednak tych liczb jak uniwersalnej normy. Znaczenie ma sposób serwowania dań, układ sali, liczba bufetów i zakres obowiązków obsługi.

Dlatego zamiast przywiązywać się wyłącznie do liczby kelnerów, pytajcie również o standard serwisu.

Manager — potrzebujecie konkretnej osoby

Na etapie sprzedaży możecie rozmawiać z jedną osobą. W dniu wesela obiekt może prowadzić ktoś zupełnie inny. Dlatego zapytajcie: Kto będzie managerem naszego przyjęcia? Kiedy go poznamy? Czy otrzyma przygotowany przez nas scenariusz? Czy będzie obecny podczas przygotowania obiektu? Do której godziny pracuje? Kto przejmuje jego obowiązki później? To bardzo ważne.

W dniu wesela potrzebujecie osoby, która zna ustalenia i może podejmować decyzje po stronie obiektu. Nie chcecie w sobotę o 18:30 usłyszeć: „Nie wiem. Proszę zadzwonić do pani, z którą podpisywali Państwo umowę.” Osoba prowadząca przyjęcie po stronie obiektu powinna znać Wasz scenariusz, najważniejsze ustalenia oraz osoby odpowiedzialne po stronie pozostałych wykonawców.

Degustacja menu — sprawdź zasady jeszcze przed podpisaniem umowy

Nie chodzi o to, żeby rok przed weselem wybierać każde danie. Chodzi o to, żeby wiedzieć, w jaki sposób będziecie mogli zweryfikować jedną z najdroższych części oferty obiektu. Zapytajcie: czy degustacja może odbyć się przed podpisaniem umowy? Czy dopiero po podpisaniu? Czy jest dodatkowo płatna? Ile osób może w niej uczestniczyć? Kiedy można ją zorganizować?

Czy degustujecie potrawy znajdujące się w wybranym przez Was wariantcie menu? Czy po degustacji można dokonywać zmian? Do kiedy menu musi zostać ostatecznie zatwierdzone? Dwie sale mogą mieć podobnie brzmiące menu.

To nie oznacza, że oferują tę samą jakość ani ten sam sposób serwisu.

Zapytaj o sposób serwowania, nie tylko o listę potraw

Nie potrzebujecie na tym etapie ustalać całego rytmu wesela. Potrzebujecie natomiast wiedzieć, jakie możliwości daje Wam obiekt. Zapytajcie: czy dania są serwowane indywidualnie czy półmiskowo? Czy część potraw znajduje się w bufetach? Kiedy otwierany jest zimny bufet? Do której godziny jest uzupełniany? Jak wygląda serwis nocnych dań? Jak podawane są napoje? Gdzie znajduje się bufet kawowy? Jak wygląda serwis tortu?

Czy możecie ustalić godzinę ostatniego uzupełnienia zimnego bufetu? To ostatnie pytanie jest szczególnie ważne. Nie chcę, żeby określenie: „zimny bufet dostępny podczas wesela” dla Was oznaczało coś zupełnie innego niż dla obiektu. Jeżeli zależy Wam, aby jedzenie było uzupełniane na przykład do godziny 2:00, ustalcie to. Najlepiej pisemnie.