Автор: Thonara
07.07.2007 04:05 -

10-15 тысяч долларов – сумма, с которой московские свадебные агентства начинают работать при комплексной организации свадьбы. Есть, конечно, такие, кто берется за любые бюджеты – но обычно это бывает просто рекламный трюк. Посудите сами, при 15-20% комиссии агентства агентству выгоднее взять меньше свадеб с большим бюджетом, чем обслуживать большее число торжеств, получая ту же прибыль.

10 тысяч долларов – большая сумма для молодой семьи, отсутствие материальной обеспеченности вынуждает пару искать варианты уменьшения стоимости свадьбы. Но как сделать это так, чтобы не унизить себя и гостей? Ведь «постулаты», бытующие в обществе: «Не хуже, чем у других», «Чтобы стыдно потом не было» и т.д., диктуют свои правила, и семьи идут на роскошные свадебные банкеты, дабы не прослыть скрягами или, того хуже, нуждающимися. И все же хочется верить, что большинство широких свадеб играют богато больше из уважения к традициям, требующим придания свадьбе масштабов громкого празднества, пусть и влекущего за собой немалые расходы. Рассмотрим несколько пунктов о том, как выдержать небольшой свадебный бюджет.

Во-первых, назначьте вашу свадьбу не «в активный сезон». Летом играть свадьбу, конечно, хорошо, но почти 70% всех свадеб проходят с июня по ноябрь, с гибкими датами Постов, зависимо от подвижной даты Пасхи - например популярны свадьбы на праздник красная горка. Даже в делах сердечных неотвратимо действуют законы спроса и предложения. Если большее количество платёжеспособных пар конкурирует с Вами за место в банкетных залах и лимузинах, за самых лучших флористов, фотографов, цена, естественно, повышается. Вероятно, что вы получите и лучший сервис в месяцы и отдельные даты «межсезонья». Так, для года это минувший Петров Пост, короткий пост перед Спасом и конец октября — начало декабря. Старайтесь избегать только предновогодних и рождественских дней, когда баснословно дорожает все: рестораны, артисты, возможность заказать тамаду, свадебные туры. Возможен также прекрасный заснеженный январь или февраль, март и апрель с их веселой капелью и ярким весенним солнцем.

Подберите ресторан, наиболее подходящий Вам по количеству посадочных мест, с коэффициентом максимум 1:1,5 по количеству гостей и не самым дорогим, но грамотно подобранным меню. Если Вы намерены арендовать зал «под закрытие», именно в таком зале Вы не должны будете вносить плату за аренду зала.

Попробуйте убедительно договориться о самостоятельной закупке всех или наиболее дорогих спиртных напитков, нарезок и салатиков и прочих «домашних» добавлений к меню. Вы выиграете не только в деньгах, но и в спокойствии за качество продуктов: в каждой семье есть свои рецепты! Убедительно договориться можно подарком администратору, не забудьте также оплатить вперед чаевые официантам, чтобы за неделю до свадьбы вам не преподнесли 10% денежный сюрприз.

Оговорите с администрацией вопрос о блюдах и напитках, заказываемых гостями сверх оговоренного меню, дабы дополнительный счет не привел их и вас в шоковое состояние.

Помните, что оплата лобстеров или хеннеси, заказанных вне банкета гостями, в сценарии свадебного вечера и в свадебном кодексе не числится – вы вольны поступать, как сочтете нужным.

Правильно рассчитайте количество спиртных напитков: обычно это до 350 граммов водки и 0,7 вина на человека. Не забудьте, что фуршет на время сбора гостей не будет так уж дорог, но поднимет настроение всем!