Wedding Marketing con Cira Lombardo: le mie strategie per raggiungere gli sposi

di Paolo Franzese



Wedding Marketing con Cira Lombardo: La strategia completa per attrare più coppie e trasformare semplici contatti in clienti felici. 19 novembre, una giornata velata da un cielo grigio ma sorprendentemente luminosa nell'energia, trascorsa nella splendida cornice di **Villa Alma Plena**, una location capace di unire eleganza, storia e un'atmosfera che sembra amplificare ogni parola detta sul palco.

Rimani aggiornato sui mei appuntamenti ed iscriviti alla newsletter:

Durante il mio intervento dedicato al "**Social Media Wedding**", l'ambiente si è trasformato immediatamente: da semplice sala formativa a un vero spazio di connessione, visione e crescita.

E forse è stato questo il vero centro del mio intervento insieme da Cira Lombardo: ricordare a tutti che nel wedding non vince chi urla più forte sui social, ma chi rimane, chi accompagna, chi sa entrare con rispetto nella vita degli altri e rimanerci con delicatezza.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



Quando Cira Lombardo ha iniziato l'attività non c'erano ancora i social…

Ciò che leggerai tra poco funziona davvero e se mi seguirai ti posizionerai come esperto ed aumenterai drasticamente le vendite. E credimi, funziona per qualsiasi professionista del wedding!

? **Regalo**: Alla fine dell'articolo **2 regali** per te.

Cira Lombardo

L'evento, organizzato con cura dall'**Accademia del Wedding di Cira Lombardo**, ha raccolto un pubblico eterogeneo (*qualcuno proveniente anche dal Cile*) ma perfettamente allineato: professionisti del settore matrimoniale, creativi, imprenditori, aspiranti planner e persone animate dal desiderio di costruire una versione più consapevole, strategica ed efficace di sé stessi – e del proprio modo di comunicare sui social.

> Paolo Franzese il primo stratega della mia comunicazione!
> – Cira Lombardo

Prima non c'erano i social ed ora siamo ovunque, ma oggi dobbiamo "brillare in silenzio".

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



I saluti tra Cira Lombardo e Paolo Franzese, immersi in tanta emozione.

Fin dai primi minuti l’atmosfera è diventata intensa, carica di aspettative e curiosità. Si percepiva la voglia di imparare, di cambiare, di capire quali leve utilizzare per trasformare i social media da semplici vetrine… a strumenti concreti di lavoro e di posizionamento.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: 20 anni di ricordi…

Iniziamo il viaggio

Una giornata che non sarà solo formazione, ma un vero viaggio condiviso, tutto inizia sempre con un’introduzione calorosa di Cira, che ha preparato i partecipanti all’esperienza che stavamo per vivere insieme.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Così mi introduce Cira: Paolo Franzese il primo stratega della mia comunicazione

Wedding Marketing con Cira Lombardo: un mercato in crisi?

Il mercato del wedding

Il **mercato del wedding** oggi è più competitivo che mai, ci si sposa meno ma si si spende sempre di più:

- Le coppie sono più informate e selettive;
- Le coppie sono bombardate ogni giorno da centinaia di proposte, ispirazioni e preventivi.

Ed è per questo che ho pensato al **Social Media Wedding**:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Social Media Wedding, uso dei social media per wedding planner

E mentre la richiesta rimane alta, l'offerta cresce in modo ancora più rapido:

- Wedding planner;
- Fotografi;
- Videomaker;
- Flower designer;
- Location;
- Pasticcieri;
- Musicisti…

Tutti combattono per la stessa cosa, una sola: *l'attenzione degli sposi*.

Wedding Marketing con Cira Lombardo, non basta il talento.

Cosa funziona oggi

In questo scenario, **non basta più avere talento**. Non basta avere un portfolio bello, un servizio impeccabile, una location da sogno o l'esperienza di anni. Oggi ciò che fa davvero la differenza è il marketing: *la capacità di entrare nella mente (e nel cuore) degli sposi molto prima che ti scelgano* .

E qui che entro in gioco io, Paolo Franzese, dagli anni '90 in questo mondo grazie ai Di Fiore Fotografi, io, uno dei maggiori esperti di Wedding Marketing.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Alcune testimonianze:

- Quindici anni fa il primo corso Wedding Planner;
- Gli “oscar” come esperto di Wedding Marketing;
- La creazione 15 anni fa dell’impaginazione della rivista Weddings Luxury;

Il wedding marketing, una disciplina che unisce *branding*, *contenuti*, *advertising*, *automazioni*, *relazione* e *vendita*.



Un legame con il mondo dei matrimoni che dura da oltre mezzo secolo

Durante il mio intervento da Cira Lombardo ho illustrato la strategia che puoi copiare esattamente come descritta tra poco e adattare al tuo stile, ai tuoi servizi e alla tua identità.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: ma di cosa parliamo?

Cos’è davvero il Wedding Marketing?

Il wedding marketing è l’insieme di strategie, strumenti e attività pensate per attrarre, coinvolgere e convertire le coppie che stanno organizzando il proprio matrimonio. Non è solo pubblicità, non è solo social, non è solo presenza online. È un ecosistema in cui ogni elemento lavora per lo stesso obiettivo: renderti la scelta naturale degli sposi.

Da sempre ho spinto i tre pilastri fondamentali:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

- **Attrazione**: Farti trovare e riconoscere.
- **Nutrimento**: Creare relazione e fiducia.
- **Conversione**: Trasformare interesse in prenotazioni.

? Suggerimento: Il problema è che la maggior parte dei professionisti del wedding lavora solo sul primo punto. Pubblica foto, apre un account Instagram, mette qualche annuncio, partecipa a una fiera e spera.



La maggior parte dei professionisti del wedding della campania sa di cosa stiamo parlando

Ma oggi sperare non basta più, serve metodo, il mio metodo, ne ho parlato abbondantemente nel mio precedente articolo su come fare social media wedding.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: comunicare solo quando serve a te.

L’errore di base

Dalla mia esperienza ultra ventennale posso confermarti che la maggior parte dei wedding planner, fotografi, location e fornitori fanno marketing “a impulsi”:

- Pubblicano solo quando devono riempire una data;
- Scrivono agli sposi solo quando devono vendere;
- Fanno advertising solo quando non arrivano più richieste.

Questo crea un enorme problema: non costruisci relazione, ma solo rumore (ed oggi c’è tanto rumore).

Per correggere questi errori ci sono, ma attenzione, tantissimi sono gli “esperti” che vogliono

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

prendere da questo mondo, ma pochi hanno dato quanto me e pochi hanno la mia storia.



La formazione con Paolo Franzese, in aula e online…

Wedding Marketing con Cira Lombardo: chi scelgono le coppie?

Cosa ho capito?

Negli anni **ho capito** che le coppie non scelgono il più bravo, non scelgono il più economico e spesso non scelgono nemmeno il più famoso.

Ma allora le coppie che devono sposarsi chi scelgno? Scelgono:

- Chi li accompagna;
- Chi li rassicura;
- Chi li conosce;
- Chi li capisce;
- Chi li educa.

E qui c'è ci vuole il *wedding marketing* più efficace è quello che:

- Ti fa entrare nella routine degli sposi;
- Ti fa percepire come un alleato;
- Ti trasforma in una guida nel loro percorso.

E per farlo, devi essere presente prima, durante e dopo la scelta.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Sii presente e non lasciare nulla al caso.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: senza l’avvocato non si va da nessuna parte…

Ambito Legale per il Wedding

Durante i corsi di Cira Lombardo c’è anche l’aspetto legale per i wedding planner, ed è qui che entra in gioco l’Avv. **Olga Izzo** (AmbitoLEGALE è uno studio multidisciplinare di assistenza e consulenza legale per privati e imprese).

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Ed eccoci qui, io, Paolo Franzese, Olga Izzo e Cira Lombardo.

Esperta in diritto civile, con un focus su diritto di famiglia, diritto societario e contrattualistica, risarcimento danni, esecuzioni e diritto bancario/finanziario. Avvocato cassazionista, mediatore, autore e docente nei corsi di Cira Lombardo è impegnata nel progetto AVVOCATO EVENTI, volto a innovare la contrattualistica del settore eventi.



In attasa della mia presentazione dopo l’Avv. Olga Izzo…

Ora serve la strategia, quella che parte da un concetto semplice ma potentissimo… Ti serve la

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

chiave per entrare nella vita degli sposi.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: quale strategia serve?

Le emozioni servono

Le **emozioni** non **servono** a nulla se nessuno la vede, ecco perché la maggior parte dei wedding marketer deve usare i social media. Ma le azioni sui social media devono avere il target giusto, servono:

- Persone fidanzate;
- Persone che hanno mostrato interesse per location, wedding planner, fioristi, fotografi, ecc.;
- Donne tra i 20 e i 40 anni (spesso sono loro a guidare l'organizzazione);
- Prossimi sposi entro 2 anni.



Le mozioni calano profonde nell'aula…

Con le emozioni e grazie ai social, in pochi secondi hai un lead qualificato. Durante il mio intervento non ho parlato di like, di follower e ma dei "forse". Oggi serve un contatto vero, interessato e pronto a essere accompagnato.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: il passo che tutti ignorano.

Mai fermarsi ai social

A questo punto molti professionisti del wedding si fermano, hanno il contatto, hanno i messaggi in DM e… stop, si **fermano**. Errore enorme! Gli sposi non comprano subito:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- Hanno bisogno di fidarsi;
- Hanno bisogno di sentirsi accompagnati;
- Hanno bisogno di capire che tu sei la soluzione migliore.

? Suggerimento: Per questo serve il Lead Nurturing, una serie di azioni che educano, informano e costruiscono fiducia e così via. Risultato? Gli sposi ti leggono, imparano da te, ti considerano un punto di riferimento, non ti dimenticano più.



Nutrire chi mi segue, quello che faccio da sempre…

Ti ricordo una frase d’oro del marketing:

> Don’t sell, teach.

Questo è il “canale” più segreto e più efficace del Wedding Marketing, usare la comunicazione in modo estremamente strategico. Non per fare spam, non per essere invadente. Ma per fare ciò che ogni professionista apprezza: supporto umano e comunicazione diretta.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: tutto racchiuso in un metodo.

Il Metodo Imaginers

Il **Metodo Imaginers**, la mia strategia funziona perché:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

- È rapida;
- È personale;
- È percepita come profondamente “umana”.

Bisogna fare Social Media Marketing, i social sono fondamentali. Sono piattaforme visive, romantiche, estetiche: perfette per mostrare matrimoni e ispirazioni. Su TikTok invece funziona la parte educativa, chi educa… conquista.



I social media, elemento fondamentale per il Wedding Marketing

I social sono il luogo dove gli sposi parlano tra loro, con amici, con la famiglia. Se entri nel loro mondo, entri nella loro vita quotidiana.

Crescere sui Social



Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

 Partiamo da qui

? Suggerimento: Non vendere, insegna. Non urlare, accompagna. Non imitare, racconta, e vedrai che le coppie giuste arriveranno.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: il cuore operativo “automatizzato”.

L’Intelligenza Artificiale

Ho ripetuto più volte agli iscritti al corso che *ogni coppia è diversa* Ciascuna si trova in uno stadio diverso della relazione con te. Gestire tutto senza un sistema è impossibile. Ecco perché i professionisti del wedding devono iniziare ad usare anche l’**intelligenza artificiale**, anche per monitorare ciò che funziona nel marketing.



Durante il mio intervento faccio capire a tutti quanto è importante utilizzare l’Intelligenza Artificiale.

Si parte da qui e un buon utilizzo trasforma la confusione in organizzazione, e l’organizzazione in vendite.

Oltre alla strategia social, nel wedding marketing ci sono strumenti essenziali per fare Content Marketing:

- Sito Web Professionale (SEO);
- Presenza sui ChatBot (AI indexing su ChatGPT, Gemini, Bing, …)

? Suggerimento: Le spose cercano tutto online, se non compari, non esisti.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Se vuoi posizionarti come esperto, devi creare contenuti, ogni contenuto è un biglietto da visita digitale.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: da soli non si va da nessuna parte.

Marketing Tradizionale e collaborazioni

Il wedding vive di network, servono tutti gli altri professionisti:

- Un fotografo che consiglia una location;
- Una location che consiglia un planner;
- Un planner che consiglia un flower designer.

Più relazioni crei, più richieste arrivano.



La mia collaborazione con il mondo legato al Wedding, dura da una vita…

Tutto questo è Digital Marketing per il Wedding, nonostante il digitale sia dominante, il wedding marketing tradizionale rimane potentissimo:

- **Passaparola**: È la forma di marketing più credibile del mondo, una sposa felice vale più di 1000 euro di advertising;
- **Fiere e Eventi Sposi**: Nelle fiere puoi incontrare coppie motivatissime, mostrare dal vivo i tuoi lavori, creare connessione immediata;
- **Personalizzazione Assoluta**: Ogni sposa vuole sentirsi unica, ogni coppia vuole sentirsi capita.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Questo non è solo servizio, è marketing.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: dal farsi trovare al farsi scegliere.

Marketing non è manipolare

Ho illustrato a tutti perché una coppia dovrebbe scegliere un wedding planner al posto di un altro: *Per come li farà sentire*. Il Wedding Marketing non serve a manipolare (come fanno in tanti), serve a mostrare chi sei nel modo più efficace, il Wedding Marketing è la nuova differenza competitiva. Il settore matrimoniale è cambiato: non vince più il migliore, ma il più visibile, il più organizzato e il più vicino alle esigenze delle coppie.

Che tu sia fotografo, wedding planner, proprietario di location, musicista, flower designer o fornitore di qualunque tipo… questa è la strategia che può farti crescere in modo costante.



Dal farsi trovare al farsi scegliere… Dopo le mie parole non c'è più la stessa aria di poche ore prima.

Wedding Marketing con Cira Lombardo: quell'eterno profondo che si tocca…

2 Regali per Wedding Planner

? Primo regalo: La mappa del successo social per Wedding Planner. Spesso la parte più difficile del nostro lavoro non è l'evento in sé, ma la comunicazione digitale. Per semplificarti la vita, ho riassunto in questa immagine tutto ciò che devi sapere oggi:

- Quali social scegliere (Instagram, TikTok, Facebook);
- La strategia vincente per i Reel;

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- Le soglie legali del Registro AGCOM da non sottovalutare. Salva questa guida e usala come checklist per la tua prossima pubblicazione!”.



La mappa del successo social per Wedding Planner

1 file 1.78 MB
Download

Scaricala per salvarla e averla sempre con te sul tuo smartphone.

? Secondo regalo: Essere un bravo Wedding Planner oggi non basta più: bisogna essere anche degli ottimi comunicatori. Ma quali sono le piattaforme che portano davvero contratti? E come evitare multe salatissime con il nuovo registro AGCOM? In questo episodio analizziamo punto per punto la nostra nuova infografica dedicata alla strategia social. Una guida pratica, veloce e fondamentale per non restare indietro. Io sono Paolo Franzese e questa è la bussola digitale per il vostro business.

Conclusioni

Abbiamo creato un qualcosa di molto più profondo: un contenitore di emozioni, di sguardi attenti, di mani che prendevano appunti con un'intensità che raramente si vede.

I corsisti sono ancora lì, seduti, immobili per un attimo come sospesi tra ciò che avevano appena ascoltato e ciò che sentivano dentro. Alcuni avevano gli occhi lucidi – non per tristezza, ma per riconoscimento. Come se, finalmente, qualcuno avesse dato voce alle loro difficoltà, ai loro dubbi, ai loro sogni professionali.



Il mio grazie più grande va a questi sguardi: veri, intensi, capaci di ricordarmi perché continuo a farlo.

Non c'era solo entusiasmo, c'era quella malinconia bella, quella che arriva quando comprendi che *devi cambiare strada… Ma finalmente sai quale prendere*.

Il marketing non è manipolare, ma illuminare, è mostrare chi sei davvero, con la tua storia, la tua umanità, la tua professionalità.

Alla fine ho sentito una cosa chiara e potente: non erano semplici corsisti.

Erano tutti professionisti pronti a cambiare, il **wedding marketing** non è il futuro, è il presente, e

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

chi inizia oggi a usarlo con metodo, con autenticità e con cuore, sarà scelto, ricordato, amato.

Perché nel matrimonio – e nel lavoro – si sceglie chi ci fa sentire al sicuro.

? **Foto e Video**: Giuseppe Ferri.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 24 Novembre 2025

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com