

Come gli sposi scelgono il Flower Designer? Il mio Manifesto nell'era dei social

di Paolo Franzese



Come gli sposi scelgono il Flower Designer? Esiste un momento preciso, riconoscibile, quasi fisico, durante ogni giornata di formazione del progetto *Le Mani Parlano*, nel corso "Total Wedding" con **Giuseppe Picca** e **Vincenzo Frascella**, in cui l'aria cambia.





La meravigliosa classe dei Maestri di Arte Floreale, **Giuseppe Picca e Vincenzo Frascella...**

Non è quando mostro strategie, numeri o schemi. Non è quando parlo di algoritmi o piattaforme. È quando mi fermo, guardo negli occhi le persone e faccio una domanda semplice, brutale, senza via di fuga:

Tu esisti?

In quel momento cala il silenzio. Non un silenzio vuoto, ma un silenzio pieno di consapevolezza che sta arrivando. Perché tutti pensano di esistere. Hanno un negozio, una partita IVA, un laboratorio, clienti ogni tanto.

Il mio primo suggerimento per esistere, scegli di iscriverti alla mia newsletter:

Ma nel mercato di oggi, soprattutto nel wedding, esistere non significa esserci. Esistere significa essere scelti. E per essere scelti, devi prima smettere di essere invisibile.

Siamo davanti ad un grande equivoco del wedding...

Non è la concorrenza

C'è un paradosso enorme che vedo ogni giorno. I professionisti del fiore continuano a raccontarsi sempre la stessa storia: "c'è troppa concorrenza", "i clienti vogliono spendere poco", "non capiscono la qualità", "il mercato è cambiato". Tutto vero, ma tutto secondario. Perché il problema reale è un altro, ed è molto più profondo.



Se non ti racconti, nessuno ti sceglie: il flower design nell'era dei social

- **Il problema è l'invisibilità:** Nel wedding, un settore fatto di emozioni, fiducia, relazione e percezione, essere invisibili significa non esistere. Puoi essere il più bravo della tua zona, puoi avere un talento incredibile, puoi creare allestimenti che emozionano davvero chi li vive dal vivo... ma se quella emozione non esiste prima, nella mente della sposa, tu non verrai mai scelto;
- **E allora succede una cosa devastante:** vieni percepito come uno dei tanti. Un nome in mezzo a una lista. Un preventivo tra altri tre. Una scelta basata sul prezzo. Nel wedding non vince chi è più bravo. Vince chi è più percepito. E la percezione non nasce sul giorno del matrimonio. Nasce molto prima.

Come gli sposi scelgono il Flower Designer? La verità che ribalta tutto.

Non vendi fiori

Questa è la seconda grande frattura mentale: **non vendi fiori**. Molti flower designer pensano ancora di vendere fiori, composizioni, allestimenti. Pensano che la qualità del lavoro sia il fattore decisivo. Pensano che basti mostrare bellezza per essere scelti.

Ma non è così.



Paolo Franzese con i Maestri di Arte Floreale Giuseppe Picca e Vincenzo Frascella

Gli sposi non comprano fiori, comprano qualcosa di molto più profondo:

- Comprano emozione;
- Comprano sicurezza;
- Comprano qualcuno che li capisce;
- Comprano qualcuno che li accompagna nel percorso.

Comprano una presenza.

Ed è qui che cambia tutto, perché nel momento in cui continui a comunicare “fiori”, resti sostituibile. Quando inizi a comunicare relazione, diventi unico. Il flower designer moderno non può più permettersi di essere un fornitore. Deve diventare parte integrante del viaggio della sposa.

Quando succede questo, il prezzo smette di essere il problema principale.



Come gli sposi scelgono il Flower Designer? Il profilo perfetto che non serve a niente...

Il profilo perfetto

Una delle scene più frequenti durante le mie analisi è questa: apro un **profilo Instagram apparentemente perfetto**.

? **Esempio:** Feed pulito, palette coerente, foto bellissime, lavori incredibili. Scorro, tutto perfetto, poi guardo i numeri:

- Nessun commento;
- Nessuna interazione;
- Nessuna richiesta;
- Zero clienti!



flowers_design_italy



586

Posts

0

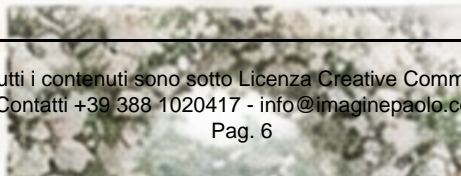
Follower

598

Following

Flower Design
Italy

Profillo vuoto





Un profilo perfetto che non serve a niente!

Perché? Perché è un profilo vuoto:

- Manca la storia;
- Manca il volto;
- Manca la relazione.

È una vetrina, e oggi le vetrine non bastano più.

? **Suggerimento:** I social non servono per farti vedere, servono per farti scegliere.

Se una sposa entra nel tuo profilo e vede solo lavori finiti, senza capire chi sei, come lavori, cosa pensi, cosa senti, perché fai quello che fai... non si lega. E se non si lega, non ti sceglie.

E allora nasce la frase più pericolosa che sento:

I social non funzionano!

No, i social funzionano perfettamente, sei tu che stai parlando a caso. E parlare a caso, nel wedding, costa clienti veri.

Come gli sposi scelgono il Flower Designer? Smettere di pubblicare a caso.

Il metodo

Per uscire da questa trappola serve struttura, serve **il metodo**. Non basta “postare di più”, non basta “essere presenti”, serve un metodo.

Cresciamo Insieme+



CONSULENZA MENSILE VIA WHATSAPP

CRESCIAMO INSIEME+



PAOLO FRANZESE

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1620417 info@imaginepaolo.com

Acquista

Durante l'intervento ho spiegato le *quattro fasi fondamentali* che ogni comunicazione deve attraversare, se ne manca anche solo una, perdi clienti.

- **La prima fase è l'ispirazione:** È il momento in cui attiri. Mostri idee, trend, colori, visioni. È il contenuto che fa dire alla sposa: "È questo quello che voglio";
- **Poi arriva l'identificazione:** È qui che succede la magia. Non sei più uno dei tanti, diventi "quello giusto". Parli dei problemi reali, degli errori, inizi con frasi come "Se sei una sposa che...". E la sposa si riconosce. Si sente vista;
- **La terza fase è la fiducia:** Ed è quella che molti saltano. Mostri il backstage, il lavoro vero, la fatica, la costruzione. Dimostri che dietro la bellezza c'è sostanza. Qui si fidano;
- **Infine arriva la scelta:** Testimonianze, risultati, prima e dopo. Qui comprano.

Non esiste vendita senza percorso.

Come gli sposi scelgono il Flower Designer? Trasforma un contenuto in cliente.

La formula

A questo punto serve una regola semplice, concreta, applicabile subito, una **formula**.



 *Problema* → *Emozione* → *Soluzione* → *Te*

La mia formula

Ogni contenuto deve:

- Partire da un problema reale della sposa;
- Agganciarsi a un'emozione;
- Proporre una soluzione;
- Portare a te.

Se manca uno di questi passaggi, stai facendo intrattenimento, non marketing.

E l'intrattenimento, senza strategia, non paga.

Come gli sposi scelgono il Flower Designer? La domanda che non puoi evitare.

Il Posizionamento

Arriviamo al punto più difficile, quello che nessuno vuole affrontare davvero: **il posizionamento.**

Perché una sposa dovrebbe scegliere te e non un altro?

Se la tua risposta è generica, se dici:

- “sono bravo”;
- “uso fiori freschi”;
- “ho esperienza”;
- ...

Allora sei uguale a tutti gli altri e se sei uguale... sei sostituibile.



Nel wedding essere invisibile significa non esistere!

? **Suggerimento:** La differenza non è un dettaglio, è la base.

Hai un dono incredibile: trasformi un momento in un ricordo eterno. Ma se non racconti questa trasformazione, resta invisibile! Resta confinata tra te e chi c'era.

? **Suggerimento:** Il mercato non vede ciò che non racconti.

Come gli sposi scelgono il Flower Designer? La nuova regola del wedding...

Fatti scegliere prima

E allora arriviamo alla verità finale, quella che sintetizza tutto: Nel wedding di oggi non vince chi lavora meglio, vince chi si fa **scegliere prima**...

- Prima della richiesta;
- Prima del preventivo;
- Prima del confronto.

Devi entrare nella mente della sposa prima ancora che lei sappia di dover scegliere.

E questo succede solo attraverso una cosa: *la tua narrazione*.

Come gli sposi scelgono il Flower Designer? Meno perfezione, più verità...

La mia consegna

Chiudo sempre con una consegna chiara, senza scuse:

- Un video al giorno;
- Ma non perfetto;
- Vero.

Perché i social non chiedono di essere usati di più, chiedono di essere usati meglio.

I social chiedono:

- Presenza;
- Umanità;
- Coraggio.

Il talento non basta più, serve la voce, serve raccontarsi.



La mia lezione su come raccontarsi...

Perché se non ti racconti nessuno ti sceglie.

Come gli sposi scelgono il Flower Designer? Meno perfezione, più verità...

Conclusioni

Il punto non è diventare più bravi, perché probabilmente lo sei già. Il punto è diventare riconoscibili, percepibili, scelti. Il mercato del wedding non premia il talento nascosto, premia il talento raccontato. Ogni allestimento che realizzi, ogni dettaglio che curi, ogni emozione che crei... ha un valore enorme, ma quel valore esiste davvero solo nel momento in cui qualcuno lo vede, lo capisce e lo sente prima ancora di incontrarti.

Oggi non basta lavorare bene, non basta fare cose belle, non basta aspettare che il passaparola faccia il suo corso. Devi decidere di *esserci ogni giorno*, con consapevolezza, con strategia, con verità. Devi smettere di nasconderti dietro la perfezione e iniziare a mostrare il processo, il



pensiero, l'intenzione. Perché è lì che nasce la fiducia.

Ricordati questo: una sposa non sceglie il miglior fornitore, sceglie la persona che sente più vicina, più chiara, più presente. E quella presenza non si costruisce il giorno del matrimonio, si costruisce molto prima, contenuto dopo contenuto, parola dopo parola.

Per questo la sfida è semplice, ma non è facile: esserci davvero. Non perfetti, ma veri. Non tecnici, ma umani. Non invisibili, ma presenti.

Perché nel wedding di oggi non vince chi lavora meglio.

Vince chi ha avuto il coraggio di farsi scegliere prima.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 20 Aprile 2026