





Chispa y corazón

12 pasos para destacar en la competitiva
industria de las bodas

 Paula Abreu 

The background features a light gray, stylized pattern of branches and leaves. The leaves are simple, teardrop-shaped outlines, and the branches are thin, curved lines. The overall aesthetic is clean and modern.

Chispa y corazón

Paula Abreu

Chispa y corazón

Diseño y coordinación editorial: Entremés diseño

Diseño de ilustraciones: Lizbeth Castillo

Edición de ilustraciones: Mónica Medel

Primera edición, Abril 2018.

Impreso por Xpressgráfica

28 Norte No. 616

Col. Los remedios

Puebla, Pue.

© Paula Abreu

Maximino Avila Camacho 4111

Sta. Cruz Buena Vista, Puebla.

contacto@paulaabrebodas.com

www.paulaabreu.com.mx

ISBN:978-607-98024-0-0

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del copyright. Impreso en México.

Agradecimientos

Agradezco a mis papás por creer toda la vida en mí, por apoyarme en los momentos más difíciles de mi vida y porqué sé que siempre estarán ahí para darme una mano. También, por tener tanta fé en mi, lo cual me recuerda todo el tiempo que soy capaz de realizar todo lo que me proponga. ¡Gracias por acompañarme en este camino!

A Pablo, por toda su paciencia y tolerancia. No es nada fácil vivir a lado de una mujer tan inquieta, emprendedora y con mil sueños por cumplir como yo, necia y terca como pocas. Gracias por tu paciencia y apoyo, yo sé que puedo llegar a ser tu dolor de cabeza muchas veces, y sin embargo has estado ahí dándome tu amor, sosteniendo mi mano todo este camino. Gracias por inspirarme a ser la mejor versión de mí misma todos los días, eres y seguirás siendo mi persona favorita en este mundo, donde cada vez es más difícil encontrar personas valiosas. Te amo.

A Mari Carmen Obregón, por inspirarme, por ser mi coach, por ver la “chispa y corazón” en mí, antes que yo misma la reconociera. No tengo palabras para decirte lo mucho que te quiero y lo agradecida que estoy contigo, gracias por inspirarme y apoyarme a ser la persona que quiero ser. Tú eres la embajadora de este sueño.

Por último pero no menos importante, gracias a cada uno de los proveedores y colegas que me han acompañado en este camino, se han convertido en mi familia. Gracias por su amor y apoyo. Los adoro, Ritchie Vergara, Melanie Ramone, Ivan Pimentel, Juls Etchevers & Benjamin Cruz. Gracias infinitas a Santiago Rigada, por ayudarme durante 3 años a construir este sueño, deseo que alcances tus sueños siempre, te quiero muchísimo.

Gracias a todos los que de alguna forma han sido parte del “Pawer Team”, por su tiempo y su dedicación, gracias en especial a Lupita Mota que vino a inyectarle más “chispa y corazón” a este proyecto, gracias por tu entrega, tu profesionalismo y compromiso con este sueño, sé que juntas lograremos mucho.



“Abraza el dolor, porque algún día darás gracias por todo el daño que te hicieron. Ese dolor que estás viviendo hoy tiene el poder de convertirte en la mejor versión de ti, el día de mañana”.

Paula Abreu

Índice

Prólogo	7
Pasión: los inicios de PAWE	11
Resiliencia: Ensayo y error= Éxito	21
Asumir el reto: el boot camp de la vida real	25
Trabajo en equipo: el “super team” en acción	31
Delega: el “Power Team”	37
Dedicación: lo que aprendí de las fiestas	41
Inspiración	47
Ama: entrega el corazón en todo lo que realices.	51
Gratitud: bodas con causa	55
Confianza	59
Convicción	66
Chispa y corazón	73
Acerca del autor	78

Prólogo

Estando en el mundo de las bodas que se venden como historias de amor “perfectas”, he vivido suficientes experiencias para confirmarte que tanto la vida como las bodas, están bien lejos de ser eso: “perfectas”. Nada más cercano a la realidad que la frase: “Life is a bitch” y sí que lo es. La vida es maravillosa pero al mismo tiempo retadora. Esas “perras” que te enfrentan y te retan –siguiendo el dicho en inglés- son las que te dan el poder de convertirte en la mejor versión de ti mismo, a través de enseñanzas y valores que no ocurren solo una vez, sino todos los días en que despiertas y te levantas a seguir planificando la mejor boda de tu vida.

A través de estas letras, te comparto la historia que me tocó vivir. Si la pudiera describir en una sola palabra, utilizaría... “Sacudida”. Y fue así totalmente, toda una sacudida que me cambió la vida. La sombra de lo que era me extraña, no he regresado a ella desde que pasó lo que en líneas más abajo te explicaré. Hoy en día soy una mujer nueva, y créeme, no comparto esta experiencia para causar algún efecto de lástima o pena en ti, amigo/a lector.

No se necesita palmadas en la espalda para salir adelante. Descubrí que solo necesitamos de nosotros mismos para darnos cuenta que los sueños sin plan de acción se quedan así, en simples sueños. Yo soy una persona que se apega a las frases –risas-.



“No sabes que tan fuerte eres, hasta que ser fuerte es tu única opción”.

- Bob Marley-

A lo largo de toda la preparatoria (secundaria, bachillerato, High-School) y antes de salir de mi carrera universitaria, la economía en mi hogar era bastante difícil. Sin embargo, era la oportunidad perfecta para que mis papás me inculcaran el verdadero valor del trabajo y pues así lo asimilé. Empecé a trabajar con mi padre desde los 16 años. A partir de ese momento, viendo el fruto que me daba dar clases de inglés a niños, me gustó la sensación de esforzarme y obtener beneficios. Si, solo fueron chicles y gasolina, pero lo obtenía únicamente de mí, nadie más estaba involucrado.

Empecé a sentir mucha atracción por el dinero. Pasaron los años y la vida me sonrió un poco con el Kick Boxing y el Pilates que tomó lugar en mi formación profesional; me certifiqué como instructora y trabajé por 12 años (se ganaba bastante bien, eh). Sin embargo, entre días largos y noches cortas, me enamoré. Junto a él, monté una banquetera y sinceramente... No fue como lo esperaba. Parecía una esclava, trabajaba arduamente y no ganaba lo que merecía. Aunque bueno, entre la juventud y las malas decisiones, el amor te salva un poco la jugada -¿No?

Mientras vivía mis días de explotación humana (hacía de chef, vendedora, R.P, almacenista, cargadora, compras y... wedding planner) descubrí mi verdadera pasión: Las bodas. Desenredar el nido de ideas entre la novia, el novio y las familias, poner orden y hacer una experiencia inolvidable para todos los personajes, comenzó a ser inconscientemente el gran motor de vida. Con eso en mi cabeza, pero sin darle mayor importancia (era muy inexperta), también había un plus: Tenía otro espacio en mí día a día en el TEC de Monterrey. Me fascina bailar y llegué a ser tan buena que di clases para un grupo representativo por 5 años -sí, aprendo y luego enseño-.



*Dieron las doce
y todo empezó a
derrumbarse.*

Mi vida en esa época era intensa y movida, pero me gustaba, era muy feliz. Con una banquetera que -para mí- era el negocio exitoso, una pareja estable que además de mi amor era mi socio y un espacio en el baile que tanto me apasionaba, puedo decir que esos años no eran color de rosa pero definitivamente la vida me sonreía.

A pesar de que trabajaba muchísimo, la gran recompensa era ver la luz al final del túnel: el negocio había pasado de ser un simple espacio con ciertas cazuelas para hacer las famosas y solicitadas “*taquizas*”, a 2 años más tarde, contar con un local propio, camionetas, mantelería, cristalería y demás... Mi sueño estaba materializado, todo iba -nueva frase, prepárense- “*viento en popa*”. Hasta que como en la cenicienta, dieron las doce. Todo empezó a derrumbarse. La vida me dijo: “¡Hey! ¿Todo bien? Pues no.” Y me golpeó con tantas fuerzas que ha sido la experiencia, hasta el día de hoy, más fuerte que he vivido.

Cuando creía que todo iba “*viento en popa*”, descubro que mi pareja me es infiel... Se me cayó el mundo en ese momento. Lloré muchísimo, definitivamente no era una relación perfecta y teníamos altas y bajas, pero siempre estaba lejos de mi mente una infidelidad. Me quebré, dejé de ir al negocio por dos semanas y vivía puros días oscuros. Un día, me entró la cordura y mi mente empezó a enfriarse. Me dije a mi misma:

¿Cómo vas a renunciar a algo que te ha costado tanto? -curioso, me refería al negocio y no a mi relación-. Entonces fue así como regresé al trabajo y establecí mis condiciones. Todo un soldado en guerra.

En la batalla, logré separar mi relación del negocio –sí, no fue fácil, pero lo hice-. Conviviendo con el que ahora era mi ex pareja por temas del negocio, la relación se volvió completamente nula pero difícil. No podía ni verlo a los ojos y pues... me cerré. El dolor se había convertido en un bloqueo sin hackeo posible. Entré en un estado de supervivencia gracias a eso, mi cerebro para no causarme más daño y sufrimiento por alguien que ni merecía mi reojo, me puso en un estado de blackout.

En serio, parecía una pared de cemento. Puse en reset mis sentimientos y mientras escribo esto me pregunto *¿Cómo lo hice?* Pues lo único que se me viene a la mente es otro dicho –risas-: *“No sabes lo fuerte que eres hasta que ser fuerte es tu única opción.”*

Pero ahora el problema fue que él no pudo separar las cosas, y la convivencia en el negocio se volvió insoportable. Así que tomé la decisión de irme –Sí, sin nada y empezar de cero. Una locura, ¿cierto?- Fue una época muy difícil. No solo me invadía la bancarrota y la infidelidad de quien amé, también tuve que renunciar al TEC de Monterrey, ya el baile no lo pude mantener como mi rutina de felicidad, era demasiada la presión.

Recuerdo lo arduo que fue ver como todo lo que consideraba las piezas de mi felicidad, empezaron a amontonarse como los puzzles de Tetris, hasta llegar al tope y perder el juego. Justo así me sentía. -Lo sé, siempre tengo que ejemplificar todo-. Sin embargo, encontré valor y coraje en mi dolor para dejar todo atrás y volver a empezar, pero esta vez con el pie derecho. Pensé: *“Estoy destruida, pero Paula va con todo.”* De esta manera, fue como Paula Abreu Weddings & Events nació.



Bienvenidos.

*Ahora viene lo bueno, demasiada mala vibra ¿No? –risas-. Vamos a entrar en buen contenido. En este libro, compartiré listas distribuidas en capítulos con objetivos que se requieren, todos basados en mi experiencia, para sobresalir y tener éxito en cualquier cosa que se te venga a la cabeza. Yo la llamo “**El checklist con chispa y corazón**”. Créeme, vas incursionar con valor y triunfo en la industria de los eventos.*

A decorative illustration in a light pink color, featuring stylized floral and leaf motifs arranged in a circular pattern around the central text.

Capítulo 1

Pasión: los inicios de PAWE



“Los cambios son retos que abren la puerta a nuevas posibilidades”

- Anónimo-

Y hasta que por fin... surge ¡*Paula Abreu Weddings & Events!* Tengo una capa de súper héroe en algún lugar del alma. ¿Se acuerdan de cómo desenredar los nidos de ideas de los novios y la familia, organizarlos y hacerlos un resultado maravilloso, me traía un impulso de seguir trabajando cada vez más duro? Lo describí como mi motor de vida. La diferencia de esa Paula a la de ahora es que ya era un proceso consciente. Entendí que mi verdadera vocación es poder ayudar y resolver problemas con mi experiencia. Ahora lo sabía exactamente y quería explotarlo al máximo.

Decido ponerle mi nombre por algo muy significativo que tiene un trasfondo –como todo en mi vida-. La única razón por la cual decidí que mi nombre representara mi marca, está compuesta de mis pasados días oscuros: Me quedé sola y sin nada. Sin negocio, sin pareja y sin pasión. Paula solo se tenía a sí misma.

Los primeros días fueron controversiales y aquí llega mi amigo Pepe Murad. Un día, Pepe y yo estábamos tomando un café cuando le conté que abriría mi negocio de manera independiente y que estaba pensando en ponerle mi nombre como representación. Él me dijo: “*No se lo pongas. Todos van a querer hablar contigo y cuando crezca el negocio, no te vas a dar abasto*”. Yo soy un poco rebelde y no le hice caso. Y es que realmente, no pude estar más equivocada. El sabio Pepe tuvo razón. Hoy en día estoy en ese punto, y por eso lo siento –me río a carcajadas. Pepe, si estás leyendo esto, solo me queda decirte que debí hacerte caso y te agradezco por creer en mí-. Estoy orgullosa, alegre y tranquila de estar en ese punto ya advertido, donde los rusos tienen que apurarse con las máquinas de clonación que tanto prometen ¡*Las necesito!*

Desde el comienzo y los primeros pasos de la marca, quería dejar mi esencia en ella. -No hay fórmulas mágicas para que un negocio en proceso de emprendiendo, empiece a ver resultados positivos de inmediato- Todo se trata de ensayo y error, analizar tus fracasos y sacarle provecho a tus éxitos. Estoy segura que para que te diferencies del resto, es muy importante que tu marca hable de cómo eres, reflejando tu personalidad y autenticidad.

Paula Abreu Weddings & Events tenía que reflejar la cultura mexicana de la que me siento orgullosa. No soy diseñadora y tampoco tengo ni una pizca de conocimientos en estas cosas, así que me busqué una aliada: Mi prima hermana Zaida Millán. Ella diseña para la marca Pineda Covalín -si no la conocen vayan ya mismo a verla-, y se convirtió también en la creadora de mi logo. Ella tuvo el don de plasmar los detalles importantes de una boda, el significado de la unión que lo ejemplificó en un árbol de la vida y lo mejor de todo... en color rosa que es mi favorito. De esta manera la marca fue siendo una extensión de mí, mis gustos, mis valores y mi historia.

Pero todavía tenía que hacer unos pequeños ajustes. Me intensifiqué a la hora de cambiar algo que todavía no estaba bien: Culpar a otros y no comprometerme lo suficiente.

Yo soy la única responsable de lo que me pasó, pasa y pasará -Mientras no escape de mis manos-. Es muy fácil echarles la culpa a otros de nuestra situación o de nuestros fracasos, de la mala racha, del poco dinero y hasta de la infidelidad. Tenemos esa costumbre de generalizar sin incluirnos. Éste tema de victimizarnos, va más allá de poder darse cuenta y mejorarlo: está en nuestra sangre, en la cultura latinoamericana.

Nos han hecho víctimas desde la conquista de nuestro continente y ¡nos encanta!: Nos fascina culpar a los españoles, a los políticos, a la competencia, a las crisis, a los Estados Unidos, y definitivamente... a quien sea.

La realidad es que cuando renunciamos a victimizarnos, lo que hacemos es empoderarnos. Tenemos el poder de cambiar las cosas y nuestra realidad. Si no te gusta algo ¡Cámbialo! Y deja de esperar la decisión de otro. -Lo sé, proba-



blemente estés pensando “que fácil decirlo”. Si, fácil es decirlo y fácil es hacerlo. ¿Qué se interpone entre tus sueños y la realidad? ¿Te acuerdas?: **Plan de acción. Todo se trata de eso.**

Después de haber hecho mi plan de acción, me comprometí conmigo misma. Hija, estudiante, vendedora, maestra, wedding planner... Lo que sea que estuviera planeando para mi vida, en todo empecé a dar el 100%. Me había acostumbrado a dar mi media energía con ese poco que daba de mi capacidad, las cosas medio salían y pues ya con eso era suficiente. ¡No, no, no y no! **Desperté.** Me prometí a mí misma que Paula iba agarrar el toro por cachos y no caerse de él hasta que el tiempo estuviera listo. En verdad, no entendía muy bien lo que significaba la responsabilidad y compromiso hasta que lo apliqué y vi resultados.

Comenzó la aventura y en el primer año, sólo tuve 3 bodas firmadas –Si, poco- pero para nada me desanimé: Aproveché ese tiempo porque lo necesitaba para mi familia y para mí. Durante la temporada que estuve en la banquetera, había descuidado mucho a mis seres amados y definitivamente era momento de volver con ellos. Aprendí a disfrutar del *dolce far niente* que tanto trabajo me cuesta.

Soy un poco obsesiva, lo admito. Sino estoy haciendo algo, ocupada o sintiéndome útil, caigo en la depre profunda. –Los psicólogos que me estén leyendo, disculpen la expresión, sé que la depresión es una grave enfermedad pero me pasan esta-.

En el primer año de **PAWE**, le busqué la vuelta para no hundirme en la desesperación: Lo tomaba con calma y me disfrutaba la deliciosa comida de mi mamá mientras duraba horas hablando con mi papá.

Seguí aprendiendo y creciendo sin presión. Antes de que terminara ese primer año, me contactaron desde la Secretaria de Turismo del estado de Guerrero. Se celebraría desde Puebla la primera versión del “*Tianguis Turístico*” fuera del territorio regional y querían que yo realizara los eventos –Tremenda sorpresa, eh-. Fue mi primer gran reto y se logró. **Ahí me quité el miedo**, entendí que era el **inicio de algo grande** y que lo **mejor estaba por venir.**

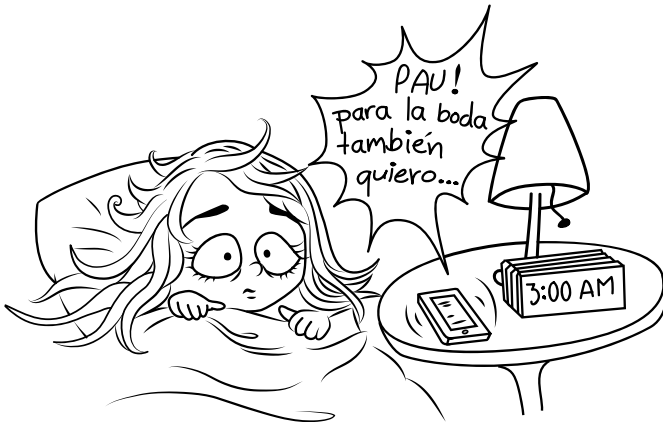
Pues... ¡no me equivoqué! Después del primer año que solo tuve 3 bodas, al siguiente tuve 12, después 17, el que le vino 25 y seguimos creciendo. Nuestra mejor publicidad es el propio cliente. No solamente me contrata en cada servicio y evento, sino que también con su recomendación me vende uno o dos eventos más. ¿Qué importancia tiene esto? Hoy en día me he dado cuenta que muchos emprendedores se decepcionan porque no logran despegar el primer año o el segundo y hasta el tercero.

Pero nada que venga fácil, se irá fácil. Se necesita trazar un plan A, B, C, D y también uno Z. Sí, es mucho esfuerzo y la paciencia es un requisito indispensable pero nada será en vano.

Te invito a que se te quite la idea de que todo se debe a la suerte o peor aún... al destino. He perdido dinero, dejado de convivir con mi familia, he renunciado a viajes y a gastos que me encantaría hacer pero marqué una prioridad: el negocio. A pesar de que ha sido exhaustivo, no he podido dejar esto porque sería renunciar a lo que creo y donde puedo hacer una diferencia. Y es que... cuando el negocio crece, tu compañía también lo hace. Solo te ira mejor si tienes aliados que te complementen pero también que te hagan sudar la gota gorda. Muchos lo llaman “*Dream Team*” pero yo le llamo mi “*Power team*”. Si tienes sueños grandes -que espero que así sea- no lo podrás hacer desde el aislamiento. Necesitas un equipo de trabajo que te respalde, que sea tu extensión. Yo me siento afortunada de contar con el equipo de trabajo que tengo y por estar rodeada de proveedores que ahora considero mis amigos. Lo mejor de todo es que ¡están igual de locos que yo! y es que sí, hay que tener un poco de locura para dedicarse al tema de los eventos.

Basada en mi experiencia y haciendo un pequeño spoiler del capítulo “*Trabajo en equipo*” la clave de un buen equipo de trabajo está en reconocer las oportunidades, fortalezas y debilidades de cada miembro que lo forma. Por ejemplo, yo no trabajo siempre con los mismos proveedores porque me gusta personalizar cada evento, conocer a mi cliente, escucharlo, saber cuáles son sus inquietudes y sus necesidades. Sobre eso, hago algo de acuerdo a su perfil. Lo más importante es que tus proveedores, aliados y equipos de trabajo brillen.

La pesadilla de ser “*wedding planner*”: El café deja de ser tu mejor amigo. Pareciera que todo es “*miel sobre hojuelas*”, que ha sido fácil y maravilloso, pero -risas- **más creíble es que llueve oro...**



Si, nosotros mismos hemos creado esa imagen subiendo fotos de las bodas ya realizadas con esos terminados increíbles a nuestras redes sociales: mostramos vestidos implacables, grandes sonrisas, y un montaje de muerte con tremenda recepción al fondo.



Pero lo que la foto no cuenta es tu correría por más de 12 horas, yendo de un lado al otro, con mil problemas que resolver, llevando 2 días sin dormir bien, y con el estrés a todo dar porque somos unos control freaks. El café deja de ser tu mejor amigo. Queremos que todo salga perfecto y nos cuesta delegar -No crean que yo soy la única loca con este perfil, en general todo profesional de los eventos cumple con estas características-. No se espanten, podemos “disimular” la cordura y fingir una cara feliz que se va perfeccionando cada vez más, sobre todo cuando la novia nos tiene a millón y dice: “Mmm no, esas flores ya no me gustan”, después de haber recorrido doscientas floristerías buscándolas.

Para todos aquellos creyentes de que ser wedding planner es un trabajo de película, lleno de amor y glamour: les voy a contar el lado oscuro de la profesión. Casi nadie lo habla y nadie lo ve pero ciertamente todo profesional dentro de esta materia lo sufre y padece, en donde solo los que tienen la suficiente garra y valentía, sobreviven.

Olvidate de los fines de semana: Crecimos condicionados desde la escuela que tenemos los fines de semana para descansar. Eso se acabó. Si te quieres dedicar a la organización de bodas, olvídate de esto. Mientras la gente comienza a dar gracias porque ya es viernes, para ti comienza uno de los momentos más estresantes de la semana: las horas previas al evento.

Tus reuniones familiares pasan a segundo plano: Si tu familia es como la mía: “familia muégano”, que a todos lados van juntos, los fines de semana organizan asados y reuniones... también se acabó. ¿Estás dispuesto a renunciar a cumpleaños, bautizos, graduaciones y demás? Seguramente tendrás boda en esos días, es ley.



no es fácil

urge

3

Tendrás jornadas laborales interminables: ¡No sólo el día del evento! Puedes llegar a trabajar 24 o hasta 30 horas sin dormir. Aunque durante la semana, en temporada alta, es probable que tengas jornadas de hasta 18 horas diarias y que trabajes de lunes a domingo, sin descanso alguno, lo sé, es parte del trabajo. Tu teléfono y redes sociales no dejarán de sonar en todo el día con mensajes insistentes de novias desesperadas porque les URGE que les respondas en ese preciso momento, aunque para la boda todavía falten 8 meses. ¿Quieres un horario de 9 a 6? operación rechazada, aquí no hay descansos, incluso recibirás mensajes de madrugada con carácter de ¡EMERGENCIA! así que cuidado personas cardíopatas, favor de mantenerse alejadas.

4

Padecerás de dolores intensos de espalda y pies (probablemente también colitis y gastritis). Encuentra una solución: Hace alrededor de 5 o 6 años, tuve un padecimiento de espalda muy fuerte: no me podía sentar, acostar o vestir sin sentir dolor, era espantoso, puedo describirlo como un espasmo que hacía que me salieran las lágrimas. Tuve que ir a terapias y rehabilitaciones, la razón se debía a que mi espalda estaba deshecha por el exceso de trabajo y responsabilidades. Como dice mi mamá; *"va junto con pegado"*. Al tener largas jornadas de trabajo y tantos compromisos sobre tus hombros, llega un punto donde tu cuerpo comienza a pasarte factura. Busca la mejor solución posible: yoga, masajes terapéuticos, nadar o hasta pasar el fin de semana echada viendo películas. No descuides tu salud física ni mental, los necesitas. *Crea un balance.*



balance

5

Sentirás que no puedes más y tendrás que seguir: hay días donde parece que todo sale mal. Sumado a esto, trabajarás con niveles de estrés muy altos acompañados de presión y frustración. La mala noticia es que tú eres el líder de muchos, la cabeza, -el director de la orquesta- y no puedes darte el lujo de tener tiempo para sufrir comiendo helado, así que contendrás las lágrimas y deberás seguir porque así lo exige el trabajo. A menos que quieras perder dinero.



6

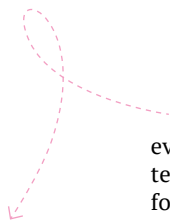
Olvídate de tu vida social por un rato: el éxito viene acompañado de muchos sacrificios. Si antes eras el alma de la fiesta y decidiste que sería buena idea organizar



se feliz...

se la mejor...

disfruta



eventos porque siempre te ha gustado “*la pachanga*”, te tengo otra mala noticia. Tu vida social ya casi no formará parte de tu vida, no tendrás energía para irte de antro (disco) y andar de fiesta en fiesta cuando puedas. Pero eso sí, cuando por suerte del destino tienes tiempo de ir a una buena noche ¡no te la pierdas! Ve y disfrútala.



Tendrás que hacer malabares para que tu vida sentimental perdure: mi mejor lección en este aspecto sentimental, si ya tienes una vida amorosa, es moldear una relación poco tradicional, flexible y en donde se entienda tu trabajo. Aprendan a darse tiempo de calidad juntos y aprovéchenlo.

love



Como organizadores de eventos, tenemos un trabajo muy demandante y absorbente. Trabajamos largas jornadas diarias y los fines de semana hay eventos que terminan a las 7, 8 o 9 de la mañana. Dejas de tener un pie en casa desde un día y medio antes o más. Hay personas que simplemente no pueden con eso. Si tu pareja está acostumbrada a contar contigo los fines de semana, y que a las 9:00 pm ya estés en tu casa... olvídale. Tendrás que elegir entre la profesión y tu pareja.



Te topará y lidiará con gente “*bitch*” a diestra y siniestra, parece que están estratégicamente colocados para hacerte sacar de quicio o destruirte; a pesar de que es una industria que trabaja con el amor. Como en todos lados, hay gente que por alguna extraña razón cree que su misión es tratar de hacerle la vida miserable a otro. Les hace feliz el fracaso ajeno, buscan hacerte daño. La pésima noticia es que de esto no te vas a salvar ni aunque cambies de profesión porque esta gente se encuentra en todos lados. En lo que si debes estar de acuerdo conmigo, es en el enfoque que le des a tu trabajo, en ser mejor cada día y superarte a ti mismo/a. Aquí ya no tienen ni la más mínima posibilidad de hacerte algo.

Busca tu chispa

La gente pensará que tu trabajo es fácil y que cobras “*carísimo*” por el; ¡*Toooooing!* Así es... Todos los sacrificios que uno hace y todavía hay gente que seguirá creyendo que tu trabajo es súper sencillo y que cobras “un dinerito” por hacerlo ¡eso rompe nuestros corazones una y otra vez! He escuchado interminables veces la frase: “¿*tanto, sólo por coordinar?*” y sí,

acepto que me desestabilizaron varias veces, hasta que aprendí que existen personas que realmente aprecian y valoran lo que hacemos.

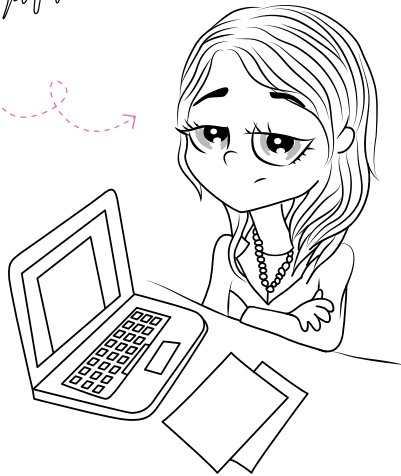
Todos y cada uno de nuestros sacrificios deben tener un costo que los valgan y premien. Si haces un excelente trabajo, no lo regales. **¡Cree en ti!** Es la única manera en que te des justicia y la vida te de armonía y paz. Recuerda, todo se trata de balances. Sin duda no es una profesión fácil de escoger, se necesita vocación y pasión para lograr un buen trabajo.

También debes analizar tus habilidades, tus pros y contras. *¿Puedes con el estrés? ¿Eres multi-funcional? ¿Te gustan los desafíos? ¿Sabes tratar con público?*

Son las preguntas frecuentes que debes hacerte. Y claro que existen cursos y estudios para prepararte, solo es cuestión de que realmente lo desees. En tus manos está aceptarlo o no.

No olvides que esta profesión se trata de resolverle los problemas a los demás, hacer que todo funcione y cumplir con las expectativas de una familia entera. *¿Puedes con eso?*

Cuando el cliente piensa que son chilaquiles organizar la boda...





Capítulo 2

Resiliencia: Ensayo y error= Éxito



*“No tires la toalla, hay un camino
y una solución”*

Con este capítulo no quiero desanimarte. Al contrario, quiero compartirté todas mis malas experiencias para que te prepares. Si algún día llegas a pasar por esto, por favor no tires la toalla. Hay un camino y una solución. Cuando estoy muy estresada, trato de pensar en una frase que mi mamá desde chiquita me decía: *“Todo tiene solución menos la muerte”*. Es una de esas frases –de las miles que tengo y me acompañan- que me abrazan y emocionalmente me calman... definitivamente me hacen ver la luz en el camino.

Uno de los procesos más difíciles que he tenido que enfrentar en mi vida personal y profesional, es la de encontrar el equilibrio entre mi casa y mi trabajo. Mi día a día y mis prioridades tuvieron que cambiar cuando me casé. Al casarte, una de las expectativas, por poner un ejemplo, que se tienen en la sociedad es de tener ese añorado trabajo donde sales a las 6 de la tarde, llegas a tu casa súper feliz y de buen humor teniendo ánimos de cocinarle a tu marido, para luego compartir una deliciosa velada y quedarse dormidos viendo la televisión. Tú como mujer esperas tener esa capacidad y los hombres sueñan con que te comportes de esa manera... Pues te voy a decir un *“bájate de esa nube pero YA”*.

Yo llegaba destruida después de un día larguísimo de estar lidiando con mil cosas: las novias, atender clientes a las 9 de la noche después de enfrentarme a una hora de tráfico. Mi esposo trabaja de 7 de la mañana a 6 de la tarde, y claramente quiere compartir tiempo conmigo, pero yo llego tan cansada, con miles de pendientes y un trabajo interminable... Que así se me fueron mis primeros años de matrimonio. ¿Y mi casa? ¡Abandonada! No tenía ni una pizca de lo que tiene un verdadero y caluroso hogar. Hasta que un día, ese abandono se vio reflejado en mi matrimonio y tuve que tomar acción.

Replanteé mis prioridades y puse equilibrio mi vida.

Durante este proceso de caos en mi vida profesional, en el que me encontré luchando por alcanzar mis sueños y evitar que mi vida personal se derrumbara, aprendí lo siguiente:

♥ ***El trabajo es interminable***

Pues sí, no hay descanso, sobre todo cuando eres un/a excelente wedding planner. Pero no todo está perdido. Cada cierto tiempo cancelo mi agenda durante una mañana o tarde para pasar tiempo con mi familia, la oficina no se va a caer. Entendí que mi familia me completa y que no son las bodas ni los clientes lo que me hacen infinitamente feliz. Es el hecho de tener a mis seres queridos, con quien compartir mis logros y deseos, lo que realmente le da sentido a mi vida.

♥ ***¡Delegar!***

Entendí esto: Cuento con un equipo de trabajo, no soy solo yo contra el mundo. En lugar de mandar esos interminables correos (por ejemplo), tengo a un equipo de trabajo que puede hacerlo.

♥ ***Es necesario comunicarse***

Por más cansada que esté, cuando me sienta estresada, agotada o agobiada por algo, mi pareja merece saberlo. Lo mismo mi equipo de trabajo, ya que son mi red de soporte y si no están al tanto de nada, no podrán ayudarme a resolverlo. Sé inteligente.

♥ ***Nada cambia hasta que tú mismo/a lo haces***

Para cambiar la realidad, debes primero hacerlo desde adentro. Nadie es perfecto, todos somos una mezcla entre virtudes y defectos. Trata hoy de ser una mejor persona de lo que eras ayer, tu entorno se irá transformando, te vas a dar cuenta en el acto.

♥ ***Tienes que ganar el respeto en todas las áreas de tu vida***

“En este medio, para darte a respetar, vas a tener que demostrar que trabajas más duro que cualquier otro”. –Sí, nueva frase-. Esto es real. Hablando específicamente de las mujeres, que por historia no la tenemos fácil, vas a tener que trabajar mucho más que un hombre, es crudo, pero es real. Así fue como gané un lugar en el medio de los eventos. Tuve que demostrar que además de ser empresaria, podía ser ama de casa. Ganando el respeto, inspiras. La gente se suma al equipo y cree en ti.

♥ *Aprende a decir ¡NO!*

Es imposible darle tiempo a todo aquel que lo solicita. Prioriza tu vida y más tu tiempo, traza una meta mental. Aprende a decir que no a todo aquello que no está dentro de tu meta, porque entonces es simplemente una pérdida de tiempo y distracción para alcanzar los objetivos que realmente quieres.

♥ *Elige bien a las personas*

Rodéate de gente que te inspire a ser alguien mejor. De hecho, busca a los inteligentes, responsables y buena vibra. Somos seres sociables e imitamos comportamientos inconscientemente. Mientras más inteligente es la gente que está alrededor de ti, mayor serán tus cualidades positivas que saldrán a la luz. Si quieres tener éxito en tu vida, rodéate de personas que te motiven y te inspiren, que saquen lo mejor de ti.

¿Recuerdas lo que te dije acerca del amor? Esto también aplica para los demás: Vida solo tienes una y estás aquí para vivirla al máximo. Dedica tiempo a tus hobbies, encuentra tu pasión y comprométete a ser el mejor en lo que haces. No esperes hacer feliz a todo el mundo porque eso será imposible, sigue tus sueños, sin descanso, o bueno... si, realmente, ¿Sabes qué? ¡DESCANSA! come, ve esa serie que tienes pendiente, sal y baila, ríete, goza...

¡Vive!

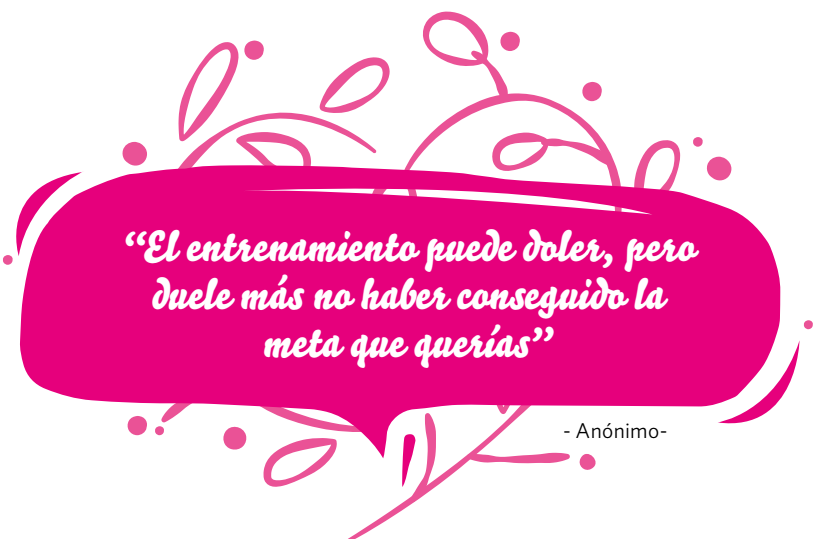
No tengas miedo a ser diferente, así de sencillo, sin explicación que lo soporte, la diferencia sólo hace que resaltes y estoy segura que eso es lo que quieres. Ten en cuenta que no siempre las cosas suceden como esperábamos, pero no todo tiene que salir excelente, necesitamos retos y desafíos para no dejar de ser los mejores. La mejor manera de ver si todo está funcionando como se debe, es mirar a nuestro alrededor y preguntarnos si estamos satisfechos. Si es no la respuesta, ya ahí tienes la solución.

Ten el valor de vivir tu propia vida y no la que el resto de las personas esperan que vivas...

A decorative floral wreath composed of stylized leaves and branches, rendered in a light pink color, framing the central text.

Capítulo 3

Asumir el reto: el boot camp de la vida real



“El entrenamiento puede doler, pero duele más no haber conseguido la meta que querías”

- Anónimo-

¿Alguna vez has visto esos entrenamientos tipo boot camps? El boot camp es un ejercicio exhaustivo que te saca completamente de tu zona de confort. Te lleva al límite físico y psicológico. Tu meta es lo que realmente te mantiene motivado.

En el mundo de las bodas el mejor entrenamiento que puedes tener o el mejor boot camp, son los clientes. Aquí hay dos cuestiones: la positiva y la negativa. La positiva es que cuando cobras bien por tu trabajo (la meta te mantiene motivado) y si al mismo tiempo el cliente respeta tu trabajo (para mí que el cliente respete tu trabajo es como cuando el entrenador valora tu esfuerzo y te sigue motivando), si este es tu caso, seguramente aguantas el *“boot camp”*.

Harás varios sacrificios pero al final tu recompensa valdrá la pena –buena analogía ¿no?- El lado negativo del cliente tipo boot camp es que estoy casi segura que al principio cobrarás muy poco y te enfrentarás con varios clientes que ni siquiera valoran tu trabajo. Si este es tu caso, siento decírtelo así pero es que no hay de otra ¡estás fregado! Porque tu meta no es lo suficientemente fuerte como para mantenerte determinado. Tienes a un cliente que es como un entrenador sádico, que disfruta con tu sufrimiento pero jamás lo va a valorar y que en efecto, te hará crecer saliéndote de tu zona de confort pero eso no es suficiente. Si tu objetivo no es totalmente motivante, créeme que después de dos o tres boot camps terminarás tirando la toalla –cosa que está prohibido, te lo estoy recordando-.

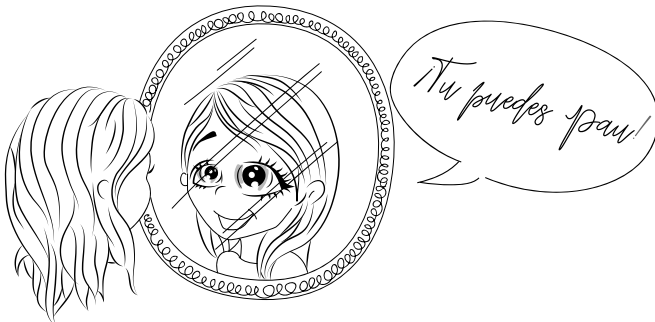
Los clientes dolorosos, esos que no queremos tener, están colocados estratégicamente en esta vida con dos objetivos: hacerte crecer o hacerte

desistir. Estos son necesarios que te los topes en la vida profesional, te enseñan muchísimo. Tarde o temprano te tocará trabajar con ellos. Hace dos años fue la temporada de mis clientes dolorosos, no salía de uno cuando entraba en otro pero ¿qué aprendí? Pues a identificarlos y huir.

La buena noticia o mala, depende de cómo lo veas, es que el cliente doloroso existe y llega a ti porque tú se lo has permitido. Es como un karma. Si tú mismo no valoras tu trabajo y traes actitud de ir pepenando cualquier cliente, seguro estos serán clientes dolorosos. Ellos son un resultado de nuestras acciones y nuestra vibra. Es en serio, no te infartes, tú eres el principal motivo por el que ese cliente llegó a tu vida. Si conviertes tus acciones y la forma de ver tu trabajo, tu proceso y comunicación con el cliente y mercado, cambiarán positivamente.

En mi año de clientes dolorosos, mi amiga Melanie Ramone fue mi paño de lágrimas. Gracias a ella agarré el valor de subir mis precios, cambiar mis procesos, establecer mis reglas y entonces me quité el miedo de “*quedarme sin clientes*”. Yo también llegué a quejarme de ellos y sinceramente fue un error. Esos clientes llegan a ti porque se los has permitido: tú has sido el que no pone los límites. En el momento que estableces tus reglas, entonces el cliente lo entiende y sabrá si se identifican o no con tu marca.

Ocurrirá lo que todos como emprendedores queremos que pase: ¡Que tus clientes respeten tu trabajo y les guste la marca! Un cliente bueno te contrata por dos cosas: Se identifica contigo o te admira. Sin embargo, si tú desde adentro no respetas tu trabajo y crees que estás cobrando mucho por lo que haces, atraerás sólo clientes dolorosos. Por otro lado, si respetas tu trabajo, actúas profesionalmente, estableces normas de trabajo con el cliente, logras entenderlo y escucharlo porque te identificas con él ¡ya la hiciste! Estas atrayendo a esos clientes maravillosos que se identifican con tu marca y créeme que son los mejores.



En fin, me inspiré y me puse a indagar profundamente. Menos bla, bla, bla y más acción -¿Les parece?- De nada sirve llorar en los rincones por los malos clientes. Ahora hay que “*echar una limpiadita*” y lo haremos mediante esta lista:



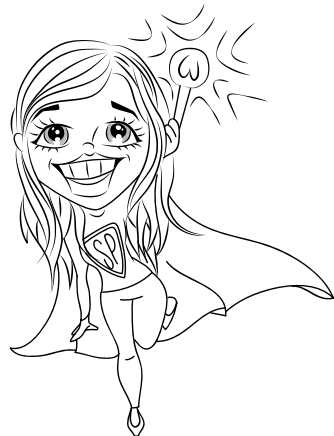
¡Sí! Vamos a fantasear un rato: ¿cuál es tu cliente ideal? ¿Qué hace, qué come? ¿Le gusta viajar? ¿Qué grado de estudios tiene, cuánto gana, dónde vive? Una vez que hayas visualizado todo este tipo de cosas sobre tu cliente ideal, aquí viene el reto.

Ese cliente que quieres tener sólo te va a contratar -como ya te dije antes- por dos razones: se identifica contigo o te admira y respeta. Esta es la parte que me gusta, porque nos presenta el reto de que sí tú quieres llegar a tener mejores clientes, debes estar comprometido a ser un mejor profesional y una mejor persona, así de sencillo.

Se ordenado con tus procedimientos y establece reglas de trabajo con tus clientes: Hasta que no tengas orden en tu vida y en tus procesos, ese cliente seguirá siendo tan doloroso como una uña encajada. ¿Te ha pasado que te mandan mensajes a las 3:00 am, son las 7:00 am, abres el ojo y el cliente está histérico porque no le has contestado? Bueno, pues esas cosas pasan con los clientes dolorosos. El tema aquí es quién está más loco: el cliente por pretender que le contestes a las 3:00 am o tú que has permitido que se comporte así. -Sí, ¡**A poner límites!**

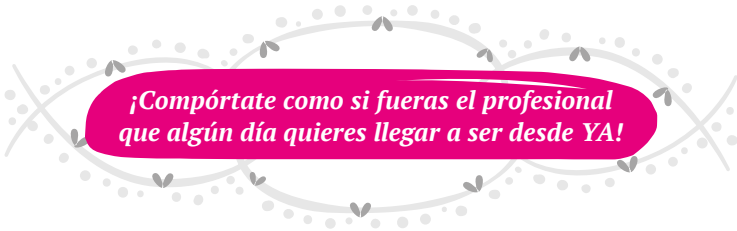
Para evitar este tipo de situaciones, decidí ser más ordenada en mis términos y hacérselo saber al cliente. Una vez ya contratada, lo primero que recibe el cliente es un “*Manual de bienvenida*”. Es un “*instructivo*” de cómo funciona un wedding planner. Allí establezco, tiempos, formas de comunicación y más. Es en este proceso que mi contrato pasó de tener 3 hojitas a 7.

Cuando comencé a agregarle cláusulas, no se me quitaba de la mente el pen-



samiento de “¿Qué van a decir? Soy una bitch inflexible” -Boicoteándome, porque es parte de nuestra naturaleza-. Pero no pasó, lo que me ocurrió fue que cada uno de mis clientes que leía el contrato, decía: “¡Ay Pau, tu contrato habla de todas las que has pasado, pobre de ti!” Y ¡pam!, me lo firmaban. -*Sonido de Champions*

Durante este proceso, cuando el cliente ve y conoce más de tus experiencias, ya que le estás compartiendo formatos, te respeta. Entre los formatos para mis clientes, les entrego un Timeline del proceso de planeación, un control de proveedores, checklist de detalles, calendario de pagos y demás.



Al compartirle esta información, estás demostrándole que no tiene por qué presionarte y mucho menos enseñarte a cómo hacer tu chamba. Eres un profesional y él lo sabe. Es por eso que te está pagando.

El poder de la atracción es tan real que si desde hoy te comprometes a ser la persona que visualizas llegar a ser, terminarás, sin duda, siéndolo. Si ya tienes clientes dolorosos, aunque te plantees no tenerlos, a veces toca porque toca. Pero tú puedes cambiar la actitud hacia ellos. Mi consejo práctico es que si ya tienes clientes dolorosos, los visualices como el cliente que siempre has querido tener. También, visualízate como el profesional que siempre has querido ser pero esta vez lidiando con un ogro (cliente doloroso).

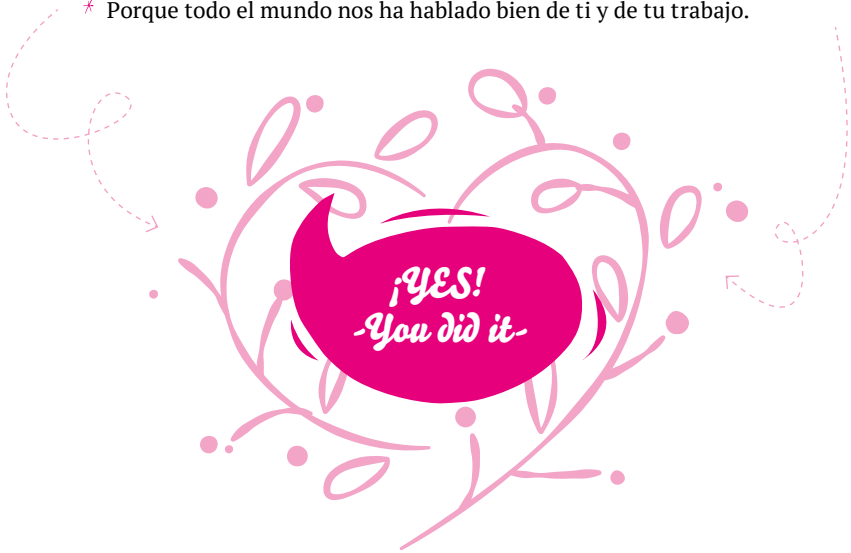


Es un proceso y te llevará tiempo, pero va a ocurrir y la rapidez dependerá de tu compromiso. El universo únicamente te enviará aquello con lo que estés preparado para recibir.

Y por último e irónicamente el más poderoso:

Pregúntales a tus clientes que parte de tu servicio ha sido la favorita, sin pena. Piensa en cuál es tu sello de distinción y qué te hace diferente a los demás. Si ya te contrataron, pregunta por qué se decidieron por tu servicio. Por casualidad si la respuesta de tu cliente es sobre el precio, algo como: *“Porque tú eres más barato”*... Seguimos transitando por la calle de la amargura y eso ya lo abordamos arriba. Sin embargo, si tu cliente te contesta alguna de las siguientes:

- * Porque nos encantó cómo nos trataste desde el principio.
- * Porque fuiste la única/ el único que supo resolver todas nuestras dudas.
- * Porque desde el principio entendiste lo que queríamos.
- * Porque todo el mundo nos ha hablado bien de ti y de tu trabajo.



Has encontrado tu chispa y corazón, la fórmula secreta para hacer una diferencia en la industria.

Estos son procesos que a lo mejor pueden llegar a ser tediosos o que simplemente no crees que funcionen. Pero solo basta con probarlos. Te garantizo que todas estas *“pequeñas”* acciones llegarán a ser una diferencia abismal entre el profesional que eres hoy y el que quieres llegar a ser. ***¿Te atreves a tomarlos?***

A decorative illustration in a light pink color, featuring stylized leaves and stems that frame the central text. The leaves are simple, rounded shapes, and the stems are thin, curved lines. The overall style is elegant and modern.

Capítulo 4

Trabajo en equipo: el “super team” en acción

“El talento gana juegos, el trabajo en equipo y la inteligencia ganan campeonatos”

-Michael Jordan-

No es cuestión de que solo un servicio sea la estrella, la clave radica en que cada evento tenga un triunfo colectivo.

Una de las claves más importantes en el inicio de tu negocio de organización de bodas y/o eventos, es la elección de proveedores con los que podrás comenzar a trabajar. En este aspecto, debes aventar al ruedo de la mano de una empresa establecida para que te familiarices con los proveedores y conozcas un poco mejor la industria. Aventarse al ruedo desde un inicio de manera independiente tiene muchos riesgos, y créeme, no necesitas correrlos tú sólo desde el principio.

*¿¿Equipo Power listos??
Fin de semana largo...*



Es muy importante que los conozcas bien. Analiza el perfil del cliente que manejan ya que no siempre trabajarás con los mismos proveedores. Te recomiendo que tengas un catálogo de proveedores a elegir de todas las áreas: banquete, flores, dj, grupo, maquillista, etc. Soy fiel creyente de reconocer que “*el sol sale para todos*” y no todos son nuestros clientes. Cada boda es diferente y todas tienen su personalidad. Los proveedores que elijas pondrán su granito de arena para que se vaya trazando esa personalidad en cada una de ellas, así que es importante que reconozcas su perfil.

Para lograrlo, una vez que ya tengas un listado de proveedores de tu región, haz lo siguiente:

Entrevístate con ellos, puede ser en un café o en tu lugar de trabajo

Aquí lo importante es que puedas definir si sientes “buena vibra” y empatía con él. Es necesario que te sientas cómodo/a trabajando con tu equipo, deben hablar el mismo idioma y también comprenderse. Esto último es primordial a la hora de definir qué proveedores pueden funcionar para tus clientes.

Establece normas de trabajo

Pregunta sobre sus necesidades antes de plantear tus propias normas. Escúchalos, tendrás que hacer equipo con ellos y es importante que tanto tú como ellos se sientan cómodos con su forma de trabajar. Las normas de trabajo son importantes para la convivencia, por ejemplo: yo tengo prohibidísimo que cualquier proveedor consuma alcohol durante la fiesta, no me importa si es David Guetta tocando en los 15 años, para mí está prohibido porque le están pagando por hacer su trabajo, no para echar la fiesta y de paso unos drinks. Sé clara/o en tus expectativas y congruente con tus exigencias.

Pregunta por las condiciones de pago

Hay proveedores que solicitan un 20% o hasta un 50%, otros difieren los pagos y algunos requieren cuotas extras por servicios según sea necesario. Toda esa información la necesitas ¡pregunta! ¡pregunta! y ¡pregunta! evita “regarla” en un futuro por falta de información.

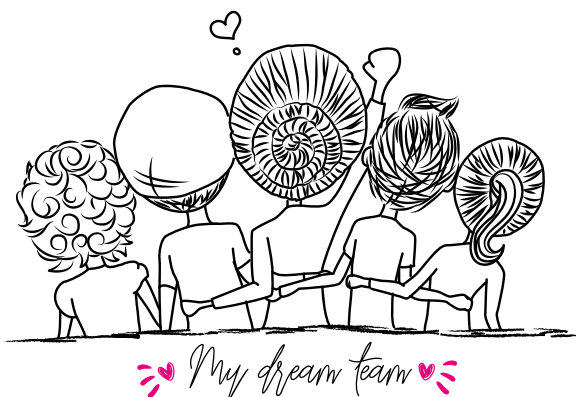
Olvidate de la comisión

Para poder consolidar un buen equipo de trabajo, por piedad, no te lances como vampiro a la yugular de tus proveedores solicitando comisión. No hay nada más molesto para un proveedor que antes de que si quiera los vendas o pruebes su servicio, ya estés preguntando por la comisión que ellos te darán. Aquí lo importante es que el evento luzca y todos hagan bien su trabajo ¿cierto?, entonces es importante que primero demuestres que eres capaz de consolidar un buen equipo de trabajo. De esta forma, créeme, que una vez demuestres tu capacidad y que puedes generar cierto número de eventos al año, la gente va a querer trabajar contigo. En mi experiencia, cuando yo comencé y los proveedores me preguntaban si yo pedía comisión, establecí esta postura: Yo no exijo comisiones.

Lo que me interesa es que el proveedor se luzca en el evento. Al cabo del tiempo y de ir generando mayor cantidad de eventos, los mismos proveedores me empezaron a dar la comisión o descuento. Algunas veces esas comisiones las uso para ofrecerles algo más a mis clientes dentro del evento como sorpresa o como un upgrade que a ellos no les está costando. Tus clientes terminarán felices, y adivina qué, también tus proveedores.

Valora el trabajo de tus proveedores.

En algún momento te topará con clientes que le darán poco valor a tu trabajo y al de tu equipo –Si, eso pasa muy a menudo- Gran parte del éxito de una empresa organizadora se encuentra en la confianza de tus proveedores. Ellos deben saber que cuentan contigo y que a lo mejor si el cliente no valora su trabajo, tú como organizador y líder estarás ahí para defenderlos. Es importante que conozcas la diversidad de servicios que hay: El equipo, sus certificaciones y preparaciones, la calidad que genera, etc. Todo lo que los proveedores invierten en su trabajo. Esto sirve para que si en algún momento te toca defender sus precios o su labor frente al cliente, tengas base para hacerlo. NUNCA sacrifiques la utilidad de tu proveedor para que puedas quedarte con el cliente.



Estos puntos serán clave para que logres armar un equipo de trabajo de ensueño y que los proveedores te busquen para trabajar con ellos –Como el ratón que muere por el queso-. Recuerda que los eventos son un gran trabajo en equipo. Tú como organizador y líder deberás hacer que sus fortalezcas luzcan aún más en el evento y debes estar preparado ante las debilidades para evitar que se noten a medida de las posibilidades.

Cuando logras armar un equipo de trabajo donde los términos del trabajo son claros y la gente se siente valorada y apoyada, tendrás resultados increíbles. ¡Manos a la obra!

Las personas que nos dedicamos a eventos, no tenemos una vida social como el resto de la gente. Muchas veces son tus proveedores los que terminan siendo tus amigos y llegarán a ser como parte de la familia. Esto es una de esas cosas que te llenan la vida. Puedes llegar a tener la garantía de que no sólo tú les cuidas las espaldas, sino que también ellos a ti. No estarás sola/o. Hay gente que hará TODO por sacar el evento a flote, así tengan los imprevistos que tengan y esto solo será alcanzado por el Dream Team que creaste.



Así que si ya lo tienes, felicitaciones.



Quiero aprovechar para darles las gracias a todos y cada uno de los proveedores con los que he tenido el gusto de compartir durante toda mi carrera como organizadora de eventos. Gracias hasta a aquellos que me han hecho la vida pesada y que no me han dado los resultados esperados. Con ustedes también he aprendido y mucho.

Por otro lado y con más fuerza, gracias a aquellos que siempre están al pie del cañón, que son entrones, verdaderos humanos de calidad y que nada los detiene. Siempre están dispuestos a seguir creciendo, sacan la casta al momento del evento y valoran mi trabajo con el de mi equipo, reconociendo todo lo que hay detrás de una organización.

Gracias infinitas por ser mis amigos e incluso la familia que me tocó elegir, sin ustedes realizar sueños sería imposible.





Capítulo 5

Delega: el "Power Team"



“Aprender a delegar es una de las tareas más difíciles de la vida”

-Isaac Watts-

Logrando que entiendas porqué un equipo de trabajo es fundamental, cómo formarlo, hacer que triunfe y que sean uña y mugre, ahora toca dirigirme a TI específicamente. Para lograr formar un equipo de trabajo que represente a tu marca, tu liderazgo será el cemento de los ladrillos en la construcción del edificio. –Ejemplificando, *here we go again-*. Sin cemento (*tú*) no podrán estar estables los ladrillos, el edificio no se mantendrá (*proveedores*) y sin edificio, no hay desarrollo (*eventos*). ¿Ves lo importante que es el liderazgo? Ok, empecemos.

Para ser líder, no se trata sólo de ponerse una playera y sentirse Obama por los pasillos. Serás el que más trabaja, el que inspire, el que guíe, el que enseñe como hacerlo, el que tenga la honestidad de aceptar sus errores y al que le preguntarán si alguien tiene dudas. Sobre todo, el líder cuidará a su equipo como si fuera su manada. Porque ese es el corazón del que lidera: Asegurarse de que los demás estén bien para que tú, por consiguiente, puedas estarlo. Honestamente, esto no lo aprendí en ningún lado. Seguro hay libros y guías sobre liderazgo pero nunca los leí. Ésta es sólo la forma en la que trato a mi equipo y no consigo otra manera de hacerlo.

Los siguientes puntos serán tratados a partir de mi experiencia, de lo que me tocó vivir y de lo que sufrí hasta que lo aprendí de una vez por todas. Escribiré desde la objetividad, lo real y lo genuino. Tratando así de que puedas evitar ciertas cosas que yo no pude. Recuerda que estoy para ayudarte a destacar en la competitiva industria de las bodas:

♥ **Reconoce las fortalezas de las personas y pon atención en sus debilidades.** Todos tenemos algún talento. Soy firme creyente que en esta vida veni-

mos a cumplir algún objetivo y existe un talento que tenemos desde el nacimiento. Otros los vamos adquiriendo pero seguro, en algún punto, sobresalimos -en algo- más que otros. Con mi equipo de trabajo así lo visualizo y lo mismo con mis proveedores. Estoy consciente de cuáles son sus puntos fuertes, y en contraste, sus debilidades. Trato de hacer resaltar sus fortalezas y les ayudo a trabajar sus debilidades. Para mí, esas debilidades son únicamente oportunidades de crecimiento.

♥ *Toma en cuenta a tu equipo en todas las decisiones que puedan afectarlos.*

Me pasó lo que sólo en un “sueño guajiro” pensé que pasaría: Un año antes, ya teníamos el mes de abril del siguiente año lleno, solo nos quedaba un fin de semana libre. En total, para el mes de abril del 2018 tenemos 4 bodas programadas que para una empresa de wedding planner, es mucho. Esto significa que mi equipo y yo estaremos totalmente destruidos. Santiago (mi mano derecha) me dice que tiene una invitación para asistir a la boda de una amiga cercana. Me lo comentó en la oficina y le dije: “Cerrada la agenda para Abril”. Yo como buena workholic que soy, si hubiese salido otra boda para ese fin de semana libre, seguro la tomaría. Pero la realidad es que el equipo no va a dar más y Santiago tiene la ilusión de ir a esa boda. ¿Ven? Todo se trata de equilibrio: Prefiero que todos estén contentos y descansados para los siguientes eventos. ¿Y qué más puedo pedir? Abril ya fue un excelente mes de ventas.

♥ *Confía en el trabajo de la gente pero no contrates a cualquier persona.*

Es importante que antes de contratarlos, como te dije anteriormente, los conozcas. Habla con ellos, vélos en acción, conoce sus inquietudes e invéstígalos. Una vez que has hecho esto y consideras que alguien cumple con las características que buscas, es ahora de confiar en ellos. No hay jefe más castrante que aquel que te hace auditorías por todo o que sólo critica lo que ya hiciste. Si no confías en tu equipo de trabajo, cámbialo.

♥ *Muestra que eres vulnerable.*

¡Sí, se vale! Los jefes también nos sentimos terribles y tenemos mucho miedo. No te muestres invencible porque no lo eres. Así como tú cuidas las debilidades de tu equipo, tu equipo debe cuidar de las tuyas. Ábrete con ellos. Cuando estoy agobiada por algún tema en particular de cierta boda, o cliente, se los comento a mi equipo y siempre tiene solución o me dan consejos. Al mismo tiempo los escucho y nos ponemos en acción. Es importante saber que no estoy sola resolviendo situaciones.

*No te muestres
invencible porque
no lo eres.*

♥ *Trata a la gente como te gusta ser tratado:*

En el equipo de planta de PAWE somos 5 personas: dos de ellos son mis papás, que me han apoyado desde el inicio y que ahora sin duda son parte del equipo. No es muy grande pero el ambiente en la oficina es completamente familiar. La oficina está ubicada en un área de la casa de mis papás, en donde un espacio se adaptó para su instalación. Al ser casa de mis papas, siempre comía ahí... Esto fue creciendo y el PAWER team se convirtió en una “prestación” que jamás se planeó pero así resultó.

Para mí era incómodo dejar a mi equipo comiendo cualquier barbaridad en la oficina o que salieran a comer y gastar dinero. Mi mamá es “*súper apapachadora*” y le gusta consentir a la gente con la comida como buena mamá mexicana, así que ella tuvo la brillante idea de invitar a comer al Pauer team y a la hora de la comida, todos nos sentamos en la mesa como si fuéramos una familia. Paula Abreu Weddings & Events está lejos de tener las instalaciones de trabajo de Google, pero el ambiente familiar que respiramos en esa oficina es completamente priceless.

Estas son algunas de las cosas que, como te mencioné antes, no aprendí en ningún lado y nadie me enseñó. Simplemente las implementé sobre la marcha y me han dado excelentes resultados. Sin duda soy muy afortunada de contar con el equipo de trabajo de hoy en día.



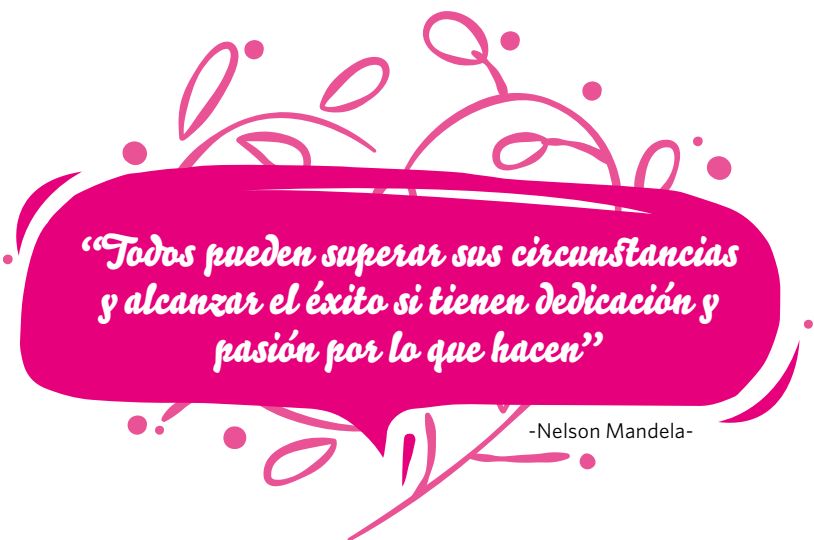
Gracias a ellos Paula Abreu Weddings & Events ha logrado su éxito.



A decorative floral wreath made of light pink lines, featuring stylized leaves and small circular accents, framing the central text.

Capítulo 6

Dedicación: lo que aprendí de las fiestas



“Todos pueden superar sus circunstancias y alcanzar el éxito si tienen dedicación y pasión por lo que hacen”

-Nelson Mandela-

Muchas personas me hacen constantemente este tipo de preguntas: *¿qué es lo peor que te ha pasado en una boda? ¿alguna vez han dejado plantada a la novia en el altar?* Como buenos mexicanos y mexicana que soy, nos encanta el drama y traemos la cultura de telenovela en la sangre.

Sin embargo, a pesar de la tentación de hacer un show, les respondo que no. Nunca me ha pasado, gracias al cielo. Si he tenido experiencias fuertes y como ley de este libro, las compartiré contigo. Ya sabemos que las bodas no son cuentos de hadas.

Una de las experiencias más complicadas y difíciles que viví, fue cuando una semana antes de la boda, el novio se arrepintiera y tuvimos que suspender la boda. -Trágico-. La situación fue una pesadilla para la novia, ya que ella estaba todavía con la ilusión de que él se calmara y pensara con mente fría lo que estaba sucediendo pero... no pasó. Más que como wedding planner, tuve que cambiar mi rol a mujer y un poco como amiga tratando de sacar mi terapeuta interna. Casi me da algo cuando ella me dijo: *“Pau, mejor no suspendamos nada. ¿Y si cambia de opinión y llega a la misa?”* -La expresión para mis entrañas fue: *“¿Es en serio? O sea, el hombre te está mandando al carajo una semana antes y tú ¿todavía le vas a dar tiempo de cambiar de opinión?”* Entré en acción y hablé con ella. Le expliqué que no merecía estar viviendo una situación como esta y que los nervios pre-boda siempre existían. Sumado a esto, una semana antes, el novio de plano tiró la toalla, ya no había nada que hacer. Definitivamente no estaba listo para el matrimonio. También le recalqué que yo como mujer no iba a permitir exponerla en la iglesia con todos los invitados ahí

y sin que el llegara. Luego, la tranquilicé a partir de su desolación. No paraba de llorar y con razón. Yo casi la acompañaba en el llanto pero no hubiese sido prudente.

Sentía el corazón chiquito al verla en ese estado viviendo algo que debería ser ilegal para cualquier novia. Hice lo que estaba en mis manos hacer: le recomendé que se tomará días con su familia, que si ya tenía la luna de miel, las tomara como vacaciones con ellos y nosotros haríamos todas las llamadas necesarias para cancelar sin que ella tuviese que estar dando explicaciones.

Difícil ¿no? -Ha sido una de las cosas más amargas que hemos tenido que hacer en la oficina- Recuerdo que Santiago (mi “*partner in crime*” en PAWE) tenía cara de haber ido a un funeral durante esas llamadas.

Fue amargo, traumático y grave, pero esta experiencia hizo darme cuenta de que en este negocio no se trata de logística y formatos. Estoy en el medio de sentimientos y de emociones, decisiones que cambian la vida y alrededor de muchas personas esperando lo mejor. Esto se trata 100% de personas y relaciones humanas, así que a partir de que me “*cayó este veinte*”, en mis citas me dedico más a escuchar, a entender, a comprender a mis clientes y menos a vender. Considero que el 60% de lo que hago en mi trabajo es escuchar al cliente, entenderlo y ayudarlo a calmarse. Sí, soy un poco -un mucho- terapeuta de novias... me sale natural.

Sin embargo, “*hold your horses*”, esto no quiere decir que ahora las psicoterapeutas o psicólogos también pueden organizar bodas. ¡Perdónenme! –risas-. A lo que voy es que la práctica en la organización de eventos me ha dado las armas para poder resolver problemas de último minuto, que de hecho, son los que más estresan a las novias. Es la experiencia la que me ha ayudado a encontrar las respuestas y soluciones correctas a los conflictos. También, el escuchar a mi cliente y comprenderlo, me ha permitido encontrar esos “*focos rojos*” que pueden llegar a generar conflictos y anticiparme a ellos. Recibo muchos comentarios de las novias donde me dicen: ¡Pau, es que siento que me adivinas el pensamiento!

Esto lo logré gracias a que me di la oportunidad de escuchar más lo que ellos quieren, antes de ir por la vida vendiendo un producto o servicio. Los negocios hoy en día se tratan de la gente. El día en que comprendamos que ellos no sólo compran por comprar, sino que lo hacen buscando historias, emociones y complicidad, entonces por fin hemos entendido nuestro negocio.



Siguiendo con la línea de las tragi-novelas en las bodas y para que mientras lees esto te sientas Silvia Pinal en *"Mujer, casos de la vida real"* ¡Que nos encanta! Ahí te va otra... Esta también es bastante amarga pero enriquecedora. Aquella vez, aprendí y ahora tu aprenderás que por más anticipantes que seamos, a veces las cosas son impredecibles.

Con un año y medio de planeación, estando los novios súper lindos y tranquilos a 4 horas de que acabara la boda, de repente hombres y mujeres se agarran literalmente a trancazos. –Siempre que cuento esta anécdota, la gente me interrumpe y me pregunta: ¿La familia del novio y de la novia? ¡¿y qué crees?! ¡no! Solo la familia del novio, todos contra todos-. En ese momento se paró la música, estábamos en un hotel, así que inmediatamente buscamos a seguridad y el responsable de los banquetes. Volaban sillas, vasos, mesas, la familia de la novia desconcertada con mi staff y lógicamente, yo también. Jamás había visto que los tacones pudieran ser un arma y me tocó presenciarlo al voltear y ver como una señora le pegaba a un hombre que se estaba peleando con otro, pegándole el tacón en la cara. –¿Really?- Pues sí, lo bueno es que con la seguridad del hotel logramos disipar la pelea, no fue fácil, eran entre unas 20 y 30 personas. Los novios corrieron hacia otro patio de la locación, y les prometo, nunca querrán ver a una novia y ahora un novio tan desolados el día de su boda, que al final, eran por causas ajenas a ellos e incluso a los de logística. Entendí que: *"Novios vemos, pero familias no sabemos..."*

A partir de ahí, todos mis servicios de coordinación y logística incluyen guardias de seguridad, no quería volver a exponer a mi equipo en ninguno de los eventos. Estas son cosas que no podemos predecir al cien por ciento. Los odios familiares llegan a ser bien canijos y en las bodas existen muchos reencuentros familiares con historias pasadas que no conocemos. Con el alcohol y demás, algunas veces no salen como en los comerciales de *Coca-Cola*.

Después de todo el *-merequetengue-* y de tener que suspender la boda 4 horas antes de que acabara, mi staff y yo nos dedicamos a poner or-

den. Calmamos a la novia, la llevamos a su habitación y estuvimos con ella. Más que resolver temas de logística ese día, nuestra gran labor fue calmar a la gente. Apoyamos y resolvimos lo que fue necesario. Salimos en horario normal pero con un sabor amargo. Fue un sentimiento de frustración, ya que sentí que no había podido terminar la boda como debí haberlo hecho. -Lo sentí como un sueño frustrado-. Me despedí de ellos ese día con un nudo en la garganta.

El lunes a primera hora le escribí a la novia un mensaje lleno de ánimos, tratando de hacerle recordar todo lo bueno y no lo malo. Ella lo necesitaba y para ser honestos, yo también. Semanas después llegó mi caldo para el alma. Un correo donde la novia nos agradecía cada detalle de la boda y diciendo que se quedaba con todo lo bueno que había pasado ese día y dejaba ir lo malo. -El corazoncito de Paula se curó-.

Tengo experiencias increíbles que he vivido a lo largo de mi vida profesional y me encantaría compartirlas todas. Pero creo que el denominador común en cada una, ha sido entender y analizar el comportamiento de la gente.

A continuación quiero compartirte una lista de todas esas cosas que he observado en las fiestas y que pueden servir de mucha ayuda para ti.



De las recepciones aprendí que...



- ♥ El pastel nunca se pide para el 100% de los invitados.
- ♥ No hay tomador más fiel que aquel al que le gusta el "Bacacho" (así se le conoce popularmente al Bacardi Blanco).
- ♥ Reconoces a la enemiga descarada de la novia cuando va vestida de blanco el día de la boda.
- ♥ El peor enemigo de las mujeres somos nosotras mismas.
- ♥ El planner o proveedor de bodas debe estar preparado y dispuesto a resolver sus problemas. Nadie más lo hará.
- ♥ Las damas de honor rara vez cumplirán con su función principal.
- ♥ Siempre hay una dama que envidia con todo su ser a la novia, aunque lo sepa disimular bien.
- ♥ El momento más emotivo es el de la novia bailando con su papá con un sabor a: "Gracias, te voy a extrañar siempre".
- ♥ Todos, aunque coman sopa Maruchan en la oficina, el día de la boda prueban el menú de "Gourmands".
- ♥ En cualquier fiesta se refleja la cultura, educación y otros valores de la gente.
- ♥ Todavía hay buenos amigos que cuidan al borracho.
- ♥ Por alguna extraña razón creemos que la coordinadora del evento va a ser una fuente de poder para cargar tu celular.
- ♥ La hermana de la novia en algún momento se sentirá opacada.
- ♥ Hay que cuidar a la mamá de la novia como si fuera la misma novia.
- ♥ Reconoces a un naco cuando llega a la boda sin ser invitado y todavía se indigna por no estar en la lista.
- ♥ El peor cliente son los papás en las graduaciones.
- ♥ Muchos dirán incesantemente que no necesitas un planner hasta que el día del evento pasa algo que sólo él/ella logra solucionar.
- ♥ Si somos honestos podemos decir que las bodas igualitarias, son más emotivas que las bodas hetero.
- ♥ Si algo se pierde, al primero que se culpará es al mesero. Aun compartiendo el mismo espacio con otras 100, 200 o 300 personas.





Capítulo 7

Inspiración



“Soy mujer de alas, no de jaulas”

-Lina Storni-

¿Has conocido alguna vez a una persona que te mueva los pensamientos, llenándote de buena vibra, ilusión y admiración? Como si te hiciera un reset a las ganas de seguir creciendo profesionalmente. A mí me costó mucho que alguien así llegará, porque seamos claros, ese tipo de personas son como ángeles que vienen a darte un toque de inspiración y motivación cuando puedes dudar en seguir o no. Nunca pensé en esto hasta que me pasó lo siguiente:

Hubo un evento que fue parte esencial de mi carrera: Asistí al que fuera mi primer Congreso Latinoamericano de Bodas y Eventos en Guadalajara en el año 2014. Fue como quitarme una venda de los ojos, ver más allá de mis horizontes, me llené de inspiración y ganas de seguir creciendo. Ahí conocí a la que ahora es mi *“Chicotito Pinal Charms”* en donde la ví con su WOW Parade por primera vez y de verdad que solo faltaba que me dijeran *“charolitas para la baba”* mientras la veía en el escenario presentando a todos aquellos elementos WOW de la industria para ese año. Fue increíble, todo un despertar, un ver que nada era imposible en esta industria y me inspiró tanto que mientras la veía pensaba como niña: *“Ojalá algún día llegue a ser como ella”*. Inmediatamente después del congreso, decidí que me afiliaría a la ABC. –Sí, un enorme reto, pero recuerden que siempre busco la mejor versión de mí-.

Pertenecer a una Asociación como ABC (Asociación de Consultores Nupciales) es visto, para ciertas personas, como una pérdida de tiempo. Pero ese tipo de personas es el mismo que piensa que solo pagando la cuota de un gimnasio cambiarán su composición corporal y serán fitness.

-Sí, vengo de nuevo con mis ejemplos divertidos, -risas-. Para lograr un estilo de vida saludable, hay que cuidar la alimentación, entrenar duro y ser bastante disciplinado cuando la motivación ya no ronda por allí. Es exactamente igual en la ABC. Tienes que participar, tomar cursos, ir a las reuniones y buscar una diferencia en tu marca o empresa para distinguirse entre los demás.

A mí me encantan los retos y eso de irme certificando por niveles, es lo mío... Soy terca y necia, la típica “no me digas que no, porque vas a ver como sí”. Entonces para mi ABC se convirtió la horma de mis zapatos. Ahí he encontrado y siempre encontraré un reto que quiero cumplir.

Te quiero compartir lo que escribí después del congreso, donde hablo de las “mariposas amarillas” que me enseñó a ver Maricarmen Obregón. Estaba emocionada y loca por contarle. Para mí, estas fueron las mariposas amarillas que necesitaba en mi vida. Gracias a todas ellas por existir, por motivarme e inspirarme a ser lo que soy ahora, soñando y trabajando para el día de mañana.



“Regresando de una experiencia única e inolvidable como lo fue el Congreso ABC Latinoamericano de Bodas y Eventos 2014, no puedo dejar de recordarlo. No sólo por los maravillosos ponentes que participan, las certificaciones y el increíble networking que podemos hacer todos los que estamos allí; sino también por aprender a reconocer las “mariposas amarillas” de esta industria. -risas-. A todos los que leen el blog y creen ahora si ya me fumé algo porque ando hablando y viendo “mariposas amarillas” ¡Les explico!: Las mariposas amarillas son un símbolo de inspiración, y en este caso, se encuentran en cada una de las asistentes, organizadoras y ponentes que fueron parte de esta increíble experiencia.

En esta industria ¡Abundan las mujeres guerreras! Hombres, denme un chance, me toca escribir de las heroínas del mundo.

La mujer fuerte, esa que no se deja derrumbar por nada, que dice: “¡Atrás... ni para tomar impulso!”, que siempre ve hacia el futuro esforzándose día a día para dar lo mejor de sí, que su mejor competencia es ella misma. Esa mujer que hace el trabajo de 7 personas, como lo citó Barbara Diez en su conferencia: “Se muere en la raya pero saca el evento a flote”. La que va en contra de que no valoren la labor como organizadoras, teniendo que defender nuestro trabajo con uñas y dientes porque hay quienes lo regalan o simplemente ni siquiera saben de qué se trata.

Esas mujeres son mis “mariposas amarillas”.

Admiro a cada una de las mujeres que se identifican con esta actitud de vida, que luchan por sus ideales, que demuestran cada día ser maravillosas personas, que le dan esperanza al mundo de tener un mejor mañana y que además de ser profesionistas exitosas, son hijas, madres, novias o esposas. ¡Gracias Dagyi Rivera, Bárbara Diez, Camelú Millán, Maricarmen Obregón y Carmen Laborín. Las organizadoras del evento, Minty Castilla y Kitzia Morales. También a cada una de las planners que conocí en el congreso en donde pudimos compartir experiencias, conocimientos y más; ¡GRACIAS! Porque hoy, más que nunca son ¡MI MÁS GRANDE INSPIRACIÓN! ¡Las admiro y respeto!”



Es así, estaba muy emocionada y con un agradecimiento precioso a la vida. Hoy, 3 años después de mi primer Congreso Latinoamericano, estoy redactando un libro, compartiendo mis experiencias para sacar conclusiones y ayudarte a ser un/a mejor wedding planner. Lo sé, ya saldrán los “haters” diciendo que para qué escribo, si estoy lejísimos de ser una escritora. ¿Sabes? No me importa. Este es un reto que me impuse y no es para ellos, es para mí misma. Me quiero demostrar que soy capaz de hacer todo aquello que he imaginado y comprometido a realizar. Hay gente que tiene sueños enormes y muchas ganas de salir adelante, pero por miedo o simplemente flojera de comprometerse a realizar sus sueños, no lo hacen.

-Recuerda, plan de acción-

Ellos son los primeros en criticar cuando alguien más sí logra hacerlo. ¡Pero qué va! No vives de lo que diga la gente de ti, vives de tus pasiones, de tus sueños y del compromiso que tienes contigo mismo/a. Aquí estoy con mi “Chicotito Charms Pinal” (Mari Carmen Obregón) haciendo mis escritos para completar este sueño. Tal vez, este sea sólo el inicio de algo excepcional, a pesar de que lo que escribo no es para un Premio Nobel de la Paz. Lo hago con la intención principal de guiar a través de lo que es más real y genuino: Las experiencias. Estoy más que segura que en algún momento de la vida de alguien, mi historia puede llegar a inspirar. Y así sea solo una persona, es más que suficiente para mí.



Capítulo 8

Ama: entrega el corazón en todo lo que realices.



*“Es bueno amar tanto como se pueda,
porque ahí radica la verdadera fuerza, el
que mucho ama realiza grandes cosas”*

-Vincent Van Gogh-

Me he encontrado muy poca gente a la que realmente le guste su trabajo en totalidad. Están condicionados a levantarse y cumplir con un horario de 9 am a 6 pm, regresar a sus casas, tener fines de semana libres y punto, se acabó. No sienten ninguna pasión por lo que hacen. Les gusta la seguridad de recibir un cheque a la quincena pero eso es todo... Yo los veo y no sé cómo pueden vivir el resto de sus vidas de esa forma, tan vacía y simplista. ¿Yo? Le tengo pavor a lo aburrido y es por eso que te quiero compartir cómo comienza un día en mi vida, dedicándole la mayor parte de mi tiempo a hacer lo que me encanta y amo, lo que considero que es mi gran pasión en éste mundo.

No todos mis días son iguales y no me gusta que lo sean, porque cuando entramos en la rutina comienza a apagarse un poquito la creatividad. Si tengo energía o es una semana más o menos descansada: me levanto, voy al gimnasio y ahí empieza el día... Me motiva, me “*despabilo*” y empiezan a llegar las ideas y las ganas para seguir con los proyectos que traigo en puerta. De ahí, voy a la oficina o algunas veces a cita con proveedores, con clientes o prospectos. No tengo un horario definido, planeo muy bien mi agenda y puedo trabajar en Starbucks, hacer home-office o en mi oficina, pero me gusta salirme de las rutinas. Cuando hago cosas distintas es que llegan las ideas y me caen muchos -veintes-. Pueden ser las 2 o 3 am y si no me acuesto o estoy trabajando, puedo seguir haciéndolo, porque simplemente me apasiona lo que hago y no lo siento como algo difícil o fastidioso. Es mi hobby, mi pasión, mi entretenimiento. Siempre estoy escuchando un audio-libro, leyendo sobre un tema nuevo que me pueda ayudar en mi negocio, viendo Pinterest e imaginándome

alguna boda nueva, y más. Pero no lo hago porque tenga que hacerlo, sino porque mi trabajo se ha vuelto mi inspiración de vida. Sí, a lo mejor leyendo esto, piensas: “¡Maldita workaholic, no tiene vida!” Y la verdad es que si la tengo –risas–.

Me doy mis momentos en búsqueda de equilibrio. También, he aprendido a elegir a quién le dedico mi tiempo y en qué lo invierto, porque cuando eres emprendedor, no existe el tiempo perdido. Todo puede llegar a ser un aprendizaje. Ahora, es importante que te des tiempo libre pero que sepas cómo utilizarlo, porque tirarse en la cama 5 días a la semana a ver Netflix durante 4 horas, sí podría resultar en ser una pérdida de tiempo y dinero. *Time is money*. Sustituye tus ganas de ser un oso en invierno leyendo algún libro que te motive, escuchando un audio libro, yendo a alguna exposición de arte o haciendo unas lindas mandalas. En algún momento llegará la inspiración y creatividad.



Aunque las rutinas pueden ser parte de nuestra disciplina –que es fundamental–, importa bastante seguir viviendo. Parte de permitirnos vivir es poder salirse de una rutina diaria –Si no lo puedes controlar y no te queda de otra–. Por ejemplo, hay días que después del gimnasio me gusta escuchar música de mi niñez –risas–, o sea, los 90’s, bailando y recordando coreografías viejas.

Otras veces, me gusta ponerle play a algún programa de radio que me interese mientras me pinto las uñas. Es decir, siempre busco hacer cosas nuevas y eso me permite ver la luz al final del túnel cuando me siento un poco abrumada o incluso sin creatividad.



Es hora de otra historia.



Desperté en la mañana y estaba muy cansada para ir al gimnasio porque apenas hace unos días atrás habíamos cerrado el evento de “Cásate con Puebla”. Fue maratónica esa semana de dormir muy pocas horas y andar con un trote intenso. Terminé agotada y decidí quedarme en la cama hasta bien tarde. Entré a Facebook y me encontré con una publicación de un grupo de más de 4,000 mujeres y una publicación muy particular que me llamó la atención. Esta mujer compartía su duda con otras mujeres: Ella preguntaba si su marido tenía o no depresión.

Yo hoy en día sigo sin entenderlo. Entiendo que está mujer estaba desesperada, pero cómo puede darle el poder a otras mujeres en una red social donde ningún psicólogo –serio- trataría un caso como ese –y cualquier caso, seamos claros- en esos grupos piden opiniones y consejos sobre a qué escuela meter a sus hijos, a qué psicólogo ir, qué hacer con problemas de conducta de sus hijos, etc.

De verdad me pregunto, ¿Por qué no tratan esos temas con sus amigos cercanos o familiares? ¿ya pasó de moda o qué? ¿ya no se hace así? Al parecer no y la onda de hoy en día es compartirlo en Facebook y dejar que todos opinen a diestra y siniestra sobre diferentes situaciones de tu vida. No lo comprendo pero tampoco lo juzgo, sólo que yo no expondría así mis problemas.

Entonces, como yo soy muy neta y sin filtro, se me ocurrió compartir mi sentir en Facebook. Primero opté por salirme del grupo y publiqué: *“Tal vez yo soy una mala mujer y que la mayor parte del tiempo soy más vato que princesa”*. Y de repente se armó el alboroto... Un primo sacó el hashtag #MásVatoQuePrincesa y la gente empezó a compartir. La situación dio un giro inesperado y yo era la heroína con cabeza cuerda. ¿Extraño no?

Por otro lado y dejando a Facebook atrás, se me vino una idea a la cabeza: Hacer playeras (camisas) con el hashtag de #MásVatoQuePrincesa y con lo reunido, ayudar a todas mujeres que de alguna forma no entran dentro de los estereotipos de mujer que nos ha impuesto la sociedad. Mujeres que pueden ser desde aquellas viviendo en la calle, mujeres maltratadas que han abandonado a sus maridos porque fueron víctimas de violencia, mujeres víctimas de cáncer de seno y otras más... Simplemente, mujeres sin suerte.

Te cuento toda esta historia para que te des una idea. Cuando tienes tu negocio, estás emprendiendo y se puede decir que eres dueño de tu tiempo, sobre todo en el tema de las bodas y eventos, necesitas ser creativo y para lograrlo hay que vivir. No hay tiempo perdido, porque las ideas llegan cuando el cerebro se siente libre y descansado. Así que cuando tengas tu merecido break, ocúpalo sabiamente. Como te dije, lee libros que inspiren y motiven permitiéndote aprender cosas nuevas, asiste a exposiciones o museos, si te gusta bailar, baila, si te gusta dibujar, dibuja. Date permiso de disfrutar tu tiempo. De esta manera, estarás más conectado contigo mismo/a, serás una persona creativa, aprenderás cosas nuevas más rápido y todo eso se verá reflejado en tu trabajo. Comenzarás a vivir tu vida de manera más útil. Paralelamente, llegará todo a su tiempo y para ti será más fácil porque estarás viviendo de tu pasión.

#MásVatoQuePrincesa 



Capítulo 9

Gratitud: bodas con causa





“La gratitud da sentido a nuestro pasado, trae paz al presente y crea una visión para el mañana”

-Anónimo-

Todos los días de mi vida agradezco con el corazón estar en donde estoy y dedicarme a esta hermosa profesión llena de amor y nobleza, donde puedes ser cómplice y testigo del amor tan grande que se tiene una pareja. Me considero una mujer extremadamente afortunada y bendecida porque tengo el privilegio de vivir de mi pasión y hacer lo que más me gusta en esta vida:

🌿 organizar bodas 🌿

Sin embargo, no puedo ser indiferente a todas las injusticias y necesidades que tienen personas careciendo de la suerte de otros. Desde el perro callejero que busca entre las bolsas de basura muerto de hambre, las decenas de familias con el corazón en suspenso mientras están en una sala de hospital público esperando noticias de sus seres queridos enfermos, la gente de la tercera edad que te empaqueta las bolsas en el supermercado y que tienen que estar de pie largas horas, en lugar de poder tener una vejez cómoda en su hogar, hasta los pobres niños con sus mamás pidiendo comida en la calle.-Y esto para poner ejemplos breves, sabemos los millones de otros casos terribles que hay-. Todas estas escenas que se ven en la vida cotidiana, me sensibilizan y mueven el corazón. Soy firme creyente que todos somos agentes de cambio y que está bien quejarnos y molestarnos, pero a la par de hacer acciones que traten de modificar esa realidad. Todos somos capaces de marcar una diferencia.

Los que nos dedicamos a la organización de eventos, estamos acostumbrados a manejar cifras considerables de dinero y a distribuirlo entre los diferentes proveedores. Fue así, analizando una gran cifra de dinero y desglosando pagos previos a una boda, pensé: *“¿Y si un poquito de todo este dinero llegará a aquellas personas o causas que lo necesitan?...”*

Pensé que si realmente quería a hacer esto, tenía que empezar yo misma a hacer la diferencia, siendo la primera en dar mi aportación y así convencer a los clientes de hacerlo. Sin embargo, después se me vino a la mente que tal vez el que yo podría sacar partido del proyecto, porque al final, lo que me interesaba era poder ayudar a las causas que lo necesitan.



Reflexionando, llegué a la idea de que para motivar a las parejas y que se sumarán a este proyecto, ellos mismos elegirían la causa y nos contactaríamos con fundaciones pequeñas directamente, donde la ayuda llegaría sin duda a los que más lo necesitan y se entregaría por medio de los mismos novios en conjunto de Paula Abreu Weddings & Events. De esa forma, el amor que se tienen el uno al otro trascendería ayudando a aquellos que no han tenido su misma suerte. Toda una armonía ideal.



En esa época, después de pulir la idea, estaba en proceso de organizar mi primera boda igualitaria. Se lo compartí a las novias y sin dudarlo me dijeron: *“¡Nosotras por supuesto que queremos ayudar!”*. Establecimos un monto para el apoyo y ellas eligieron la causa: Un albergue de perritos rescatados del maltrato y de vivir en condiciones deplorables en la calle, que reciben rehabilitación y son puestos en adopción. La entrega la hicimos después de su boda y en el momento en que todo el proceso de donar lo acordado y ver luz en los ojos de la asociación fue... más que increíble. Ha sido una de las experiencias más hermosas que viví en el 2015.



“Todos tenemos la capacidad de hacer una diferencia sin tener que ser millonarios.”



Me atrevo a decir que las parejas participantes en Bodas con causa, son parejas más felices y agradecidas. Después de vivir cosas así, automática y naturalmente los vuelven más humanos. Sin duda, ayudar es un valor privilegiado y lleno de aprendizajes.

A partir de ahí, decidí que Bodas con causa tenía que seguir creciendo. La meta para este año (2017), es que no sólo las parejas y Paula Abreu Weddings & Events hagan las donaciones, sino que los proveedores también se sumen a la ayuda. De esta forma, podríamos ayudar a diferentes fundaciones más grandes haciendo una entrega bastante considerable. Por otro lado pero dentro de la misma línea, una de mis metas personales más grandes es que todas y cada una de las bodas que organicemos sean una -Boda con causa-, porque simplemente creo que es una experiencia que todas las parejas deben de vivir.

Lo que quiero que entiendas con mi experiencia a través de Bodas con causa es que en esta vida para poder recibir, primero tienes que dar. Todo se trata de reciprocidad, armonía y agradecimiento al maravilloso hecho de estar vivos. Como dije antes, cada uno de nosotros tiene la capacidad de hacer una diferencia para alguien sin tener que ser “*millonarios*”.

La gente piensa que sólo a los que les sobra el dinero pueden hacer obras benéficas y cambiarle la vida a alguien. No se dan cuenta que realmente no se trata de cuánto dinero das, calidad de comida o marca de ropa. Es acerca de la intención y bondad que transmites con tu aporte en cualquiera de los sentidos. Solo el hecho de pensar, analizar y reflexionar que la vida te ha premiado pero a otros no a los cuales tienes la capacidad de brindar una mano, ya en ese preciso momento, estás transformando vidas. Los castillos más preciosos y enormes de la historia, fueron construidos a partir de ladrillo con ladrillo, sudor y sacrificio. Todo lo grande sale a partir de lo pequeño. Bodas con causa, es un proyecto de puro corazón y calidad humana. Jamás hice números antes y simplemente se me ocurrió hacerlo hasta decidir que fuese realidad. Hemos ayudado a miles de personas y sin quererlo ni esperarlo, recibí un premio del ABC Latinoamérica como “*Mejor proyecto social de Romance*”. ¿Ven? Se nace desde el fondo, es cuestión de tener ganas y... si, plan de acción.

A decorative illustration in a light pink color, featuring stylized leaves and stems that frame the central text. The leaves are simple, rounded shapes, and the stems are thin, curved lines. The overall design is elegant and minimalist.

Capítulo 10

Confianza



“La mejor forma de vender algo: No venda nada. Gánese el respeto y la confianza de aquellos que podrían comprar”

-Rand Fishkin-

Me encantan las ventas. Cuando era chica, mi mamá hacía por las tardes unas galletas súper ricas (receta familiar) a las que les llamábamos “*gorditas de canela*”. Yo tendría unos 8 años cuando le dije: “*Tú haces las gorditas y yo salgo a venderlas*”. Desde ahí, esos fueron mis pininos en las ventas. Empaquetaba las “*gorditas*” y llevaba en otra bolsa unas de muestra, eran deliciosas así que la gente que poco a poco las probaban difícilmente me decían que no. En realidad, yo creo que además de que sí eran muy ricas, las personas se conmovían por ver a una niña de 8 años vendiendo gorditas de canela no más que por hobby. Siempre compraban y llegaba yo a la casa diciéndole a mi mamá: “*Hay que hacer más porque ya las vendí todas*”-Ella lógicamente muy sorprendida-. Para mí, así empezó el juego de las ventas. Meses después, en los veranos que pasaba mucho tiempo en casa, juntaba todos los dulces que me ganaba en las piñatas o fiestas infantiles y ponía mi puesto de dulces en el garaje, siempre los vendía todos. Definitivamente hay personas que nacemos con esas ganas de vender y de comerciar; yo soy de esas completamente y hasta en la oficina, mi equipo me hace burla.

Santiago -mi mano derecha- dice: Paula Abreu Weddings & Events, plantas de luz, sillas, playeras, y empieza a enlistar el montón de cosas que alguna vez he pensado en vender o he vendido. Yo sé que es una burla buena y sana, él ve en mí un don de tener la visión para poder vender y comerciar cualquier cosa que se te pase a la mente. Eso te da tranquilidad, porque en cualquier momento que necesites generar ingresos y crear productos para tus clientes, lograrás hacerlo sin mucha dificultad.

Como organizador(a) de eventos, la venta funciona un poco diferente

que con esas gorditas de canela. De hecho, “vender eventos” es algo complicado porque estas ofreciendo servicios intangibles. Por supuesto que podemos mostrar fotos de eventos previamente ya organizados por nosotros y demás, pero nuestra labor va muchísimo más allá.

Lo que las fotos no te cuentan es que para lograr ese resultado tuviste que resolver infinidad de problemas, ajustar presupuestos, coordinar proveedores a diestra y siniestra, mostrarle al cliente todas las opciones posibles hasta que estuviera contento con los servicios que estaba contratando y muchas cosas más. Todo eso es intangible. Esa es la razón principal de por qué se hace tan difícil comenzar a vender eventos y hacerlos de manera satisfactoria. Definitivamente hay que tener paciencia, disciplina y sobretodo vocación. Es un gran reto vender el servicio.

Las primeras veces que quise vender un evento, incluyendo coordinación y banquete me di cuenta de una cosa: Hablaba demasiado -siempre hablo mucho, no me para la boca-, y ya cuando me callaba, el cliente estaba sorprendido de la cantidad de información que le había, literalmente, aventado sin control. Sin embargo, eso no hacía que no tuviese ventas pero al que le vendía no era mi cliente ideal -¿Se acuerdan del cliente ideal? Cuando yo me echaba el speech interminable, el cliente que me contrataba era “doloroso”, ese que no quieres atender pero que al final, yo necesitaba tener porque si no, realmente la veía bien negro. Esto me llevo un tiempo entenderlo, pero créeme que si tú estás haciendo exactamente lo mismo, estas cometiendo un error. ¿Cómo solucionarlo?

Cambié mi estrategia. Hoy en día llegan mis clientes y antes de que yo hable, los escucho, dejo que me cuenten todo lo que se imaginan y les pregunto cuáles son sus angustias sobre el evento. Muchos de ellos cuando me visitan por primera vez, me han mencionado que les parecía estar en una clase de terapia conmigo. Es que en parte así es...

Escucho sus problemas, sus preocupaciones y una vez que las conozco y los entiendo, entonces puedo dar una solución, pero nunca antes. Recuerden que los clientes están sobrecargados de ideas e información que necesitan aclarar y poner en orden. Dejé de vender mi producto, ahora vendo la solución. Una vez que me han contratado y me cuentan que antes de mi fueron con varios planners, me confiesan: “Fuiste la única que nos escuchó, se tomó el tiempo de explicarnos todas nuestras dudas a detalle y dio solución a todo lo que necesitábamos”. Yo estoy segura que tú puedes lograr lo mismo. Atrévete a cambiar la estrategia.



Cuando estamos metidos en el tema de las ventas, es fácil engancharse y hablar, hablar y hablar con tal de cerrar una venta. Yo me pongo en el lugar de los clientes. Cuando a mí me atiende un vendedor así, me pierdo a los 3 segundos... Yo quiero que me escuchen, que sepan lo que necesito y me den una solución, -¿Tú no?- Entonces, trata a tus clientes como te gustaría ser tratado. Sé que detestas esas llamadas con un discurso enorme donde te ofrecen descuentos, bonos y demás al contratar un servicio pero ni siquiera se toman la molestia de saber si en realidad los necesitas. Lo peor es cuando te hablan todos los días para ver si ya te decidiste, de qué te vas a decidir, por qué no te has decidido y ¡¿qué estás esperando?!



*¡La gente no compra solo
en base al precio!*

En mi experiencia, el mejor vendedor es aquel que antes de proceder a hacer una venta, ya te está entregando algo con valor. Yo desde la primera cita les hago su presupuesto, les explico cómo manejarlo y les doy mis primeros tips. Yo sé que lo que les estoy ofreciendo les ayudará y posiblemente me contraten o no, pero se van a ir con una excelente impresión de mi trabajo. Lo que conlleva a que me recomienden con alguien y así gane de todas maneras. He tenido parejas que por sus razones no me contrataron y después hemos coincidido en alguna boda, se me acercaron y me han dicho: *“Me arrepiento de no haberte contratado, ya era tarde para cambiar y entendí que tu trabajo es excepcional. Por eso te recomendé con una amiga”*. Para mí eso también es una venta exitosa.

Si tú crees que la gente te va a comprar en función al precio, por favor, trabaja en tu autoestima y en darle un valor agregado a tu servicio. No hay peor error que ese. ¡La gente no compra solo en base al precio! Si así fuese, entonces, no existirían las marcas de lujo. La gente compra por lo que les hace sentir adquirir tu producto o tu servicio. Si solo te contratan porque eres el más barato, estas teniendo el tipo de clientes que nadie quiere tener: Ese que no le da el valor a tu esfuerzo y solo te trata como una basurita en el piso.

Pero ya va, los precios son bien importantes, vamos a hablar de eso ahora. Yo también pasé por ese momento en donde preguntaba por los precios de la competencia, que me agobiaba eternamente porque siempre había alguien que cobraba más barato que yo y la lista era infinita. Así que decidí que tenía que tomar otro camino, porque entrar en la



ruda competencia capitalista sobre los precios, la verdad es que es muy desgastante y yo siempre tuve la certeza de que mi servicio siempre es mejor que el del resto.-Sonará arrogante pero hago todo lo posible en este mundo para que así sea, siempre quiero ser la mejor. Claro, dentro de la honestidad y buena disposición, pero estando clara que tengo talento y que cada boda será la mejor del mundo-.

Tenía que darle ese valor agregado a mi servicio, encontrar mi factor diferenciador. No sé si yo lo encontré o el a mí, pero las cosas se fueron dando. Comencé a entregar más de lo que el cliente esperaba y generar experiencias memorables. Detalles insignificantes como una nota en el hotel, unas flores, recoger un paquete de último minuto o resolver cualquier imprevisto, son cosas que el cliente nunca contrató y que no espera recibir. Yo lo hago como parte de mi servicio, es una manera de decir *“gracias a ti por hacerme parte de tu día más importante”*. En Paula Abreu Weddings & Events estamos para generar experiencias memorables.

Hablando de resolver problemas, te contaré un poco de todas las cosas que me ha tocado hacer para solucionarles problemas a los clientes de último minuto más de una vez:

- ♥ He ido personalmente o he mandado a alguien de mi staff a conseguir más alcohol durante la fiesta porque se acabó el whisky o porque alguno de los invitados *“consentidos de la boda”* solicita una botella especial.
- ♥ He hecho encargos que a nadie más le confían, como llevar el anillo del novio porque es muy olvidadizo y los demás están en otro mundo, entonces me hago la responsable exclusiva de que llegue sano y salvo a la mano del novio.

- ♥ He pasado mesa por mesa a solicitar firmas y fotos porque nadie de la boda hizo caso al detalle que quería la novia para su photo book, entre otras cosas...

No es parte de mi trabajo hacerlo, pero sí es pieza fundamental de la experiencia de mi marca hacer que las cosas sucedan y en eso nos enfocamos. No preguntamos y no ponemos excusas. En base a nuestra experiencia, sabemos qué funciona y que no. Cuando sabemos que es posible, simplemente hacemos que sucedan las cosas y eso es lo que tratamos de hacerle ver al cliente desde la primer entrevista.

Esse es el valor agregado que tiene mi trabajo.

Para poder hacer que las cosas sucedan y puedas sorprender a tu cliente, es importante que durante todo el proceso sepas lo que quieren realmente y en base a eso, trabajes. Eso de tener varias ideas en una e ir viendo cómo vaya pasando no sirve en esta industria.

Conoce sus miedos, sus expectativas y que ellos tengan la certeza de que estarás ahí para acompañarlos. También, que cuentan contigo de principio a fin para resolver cualquier problema que se presente. Seguramente todo sale excelente y sin complicación si se logró una buena organización sin ningún tipo de problema, el 80 % de los casos así ocurre, pero si no es así, tú debes ser esa persona que pueden voltear a ver y que estará allí con las manos abiertas dispuestas a ayudar.

Te quiero compartir un comentario que me dejó una novia en mi fan page y me conmovió muchísimo. Ellos vivían en el norte del país, pero decidieron casarse en Puebla. A mí me contrataron literalmente para “rescatar la boda”. Habían contratado a una wedding planner que les había cobrado menos de la mitad que yo cobraba y la sorpresa fue que no hizo nada durante los 4 meses que firmaron el contrato y además se quedó con varios pagos que le habían hecho, entre ellos, el de la iglesia –que es importantísimo-. Después de ellos haber vivido esa experiencia, pensé que estarían muy ciscados y que los tendría encima de mi todo el tiempo. Sin embargo, me sorprendí con ellos. Fueron clientes que confiaron plenamente en mi trabajo desde el día 1. El día de la boda, la familia se acercaba a agradecer diciéndome “Te gratificamos todo lo que hiciste por ellos, tú llegaste a darles tranquilidad. Sufrieron como no tienes idea con la otra organizadora”. Al final, la boda fue un éxito y yo por supuesto fui feliz viéndolos disfrutar de un momento tan increíble sin contratiempos.

La nota de Pame, la novia, me encantó porque habla no solo de mi trabajo, sino que ella entendió todo lo que hay detrás para que logremos el resultado esperado:



“¡Paula y su increíble Team... Sinceramente no me imaginaba que el día de mi boda saliera tan bien y se involucraran tanto y de corazón en que saliera de lo mejor y lo hicieron! Sabía y sí tenía idea de que eras buena haciendo tu trabajo, ya veo que te metes de lleno. Eres una gran persona, amable, honesta, profesional y te gusta muchísimo lo que haces (se nota), pero superaron mis expectativas. Realmente me quito el sombrero por el proceso, los proveedores con los que trabajas, la relación con tus compañeros de trabajo. Todo de excelente calidad y profesionales. Por favor, sigan haciendo lo que hacen como lo hacen, con la chispa y corazón que le ponen a todo”

Me conmovió y quise compartirlo porque Pame y Pedro pudieron ver más allá de lo que mi trabajo y el de mi equipo pueden lograr. No sé si fue porque pudieron comparar o no, pero vieron mucho más allá de un simple pago. Cuando tus clientes logran entender lo bien que funcionan, no tendrás que vender nunca, siempre te querrán comprar. Tú estás ofreciendo con tu servicio o con tu producto algo que nadie más les está dando. No he conocido a ningún planner que trate a sus clientes como amigos. Siempre trato así mis clientes y estoy ahí para ellos, ayudando y resolviendo todo lo que necesiten. He allí la clave, esa es mi entrega invaluable y la gente ya lo sabe. No sólo está en la calidad de los servicios que ofrezco si no en que son brindados con el corazón.



Capítulo 11

Convicción



“Seguir cuando crees que no puedes más es lo que te hace diferente a los demás”

-Rocky Balboa-

Durante mi carrera, he escuchado frases por parte de personas que hoy agradezco que me las hayan dicho, porque entendí a no ser como ellos. Frases que en algún momento me rompieron el corazón, pero que también hicieron demostrarme a mí misma que las cosas pueden ser diferentes siempre y cuando uno tenga el compromiso de hacerlo. Todas las industrias tienen sus vicios. Me ha tocado ver las dos caras de la moneda y entender dónde está “*el vicio*” y hasta la mafia en los eventos... Pero no todo es malo. También he aprendido de ellos y he llegado a la conclusión de que la mediocridad no deja nada bueno y que sí, posiblemente hacer dinero en la industria de los eventos puede llegar a ser fácil, pero permanecer y seguir creciendo como empresa es lo difícil y pocos lo logran.

Si estás empezando en esta carrera, no te desanimes si has caído en un hoyo negro donde las cosas parecen no tener ni pies ni cabeza y que pareciera que estás loco de remate por tus ideas. No te agobies, es más: ¡Te felicito! por no seguir copiando un patrón de miles y millones de profesionales en la industria que hacen las cosas como les dijeron que se tenían que hacer pero que nunca han encontrado su factor diferenciador. Solo se fijan en el precio y sacrifican calidad para obtener mejores ganancias. Aunque no los juzgo, esa es su forma



*No te desanimes
si has caído en un
hoyo negro*



de hacer negocio. Pero si en la industria de las bodas que es tan competitiva, te quieres diferenciar del resto, no vas a poder seguir por el mismo camino que los demás han hecho. Tendrás que ser diferente.

A lo largo de mi carrera como wedding planner, he escuchado todas estas frases:

“ Estás desperdiciada haciendo lo que haces ”

// No le pongas tanta pasión a lo que haces, no deja dinero //

“ Estás muy cara, nadie lo va a pagar ”

“ ¿Te quedas todo el tiempo en la boda? ”

// ¿Por qué no vas un rato, y el resto que lo haga tu equipo? //

“ Se gana un montón de dinero en los eventos, solamente por coordinar proveedores ”

“ Parece que tus clientes son lo más importante... ¡Sólo son clientes! ”

“ Te puedo poner esto, total, el cliente ni se va a dar cuenta ”

Todas estas frases son desmotivadoras en un principio y en serio te dejarán pensando. Pero ¿te digo algo? No dejes que estas frases echen abajo tus sueños, porque tus anhelos e ilusiones merecen mucho más. Todas estas frases reflejan una forma de hacer las cosas de la manera en que todo mundo lo ha hecho antes y sobretodo de mala manera. Tú no quieres ser un imitador, quieres ser un innovador, esto es lo que se necesita en la industria. El mundo está cambiando, queramos o no.

Si tú tienes una idea innovadora, piénsala, estúdiala, desarróllala y una vez que hayas hecho esto, si el proyecto te mueve o te apasiona, **no descanses hasta lograrlo**. Porque posiblemente esa idea que tienes, si tú no la implementas, **alguien más lo hará**. Persigue tus sueños hasta alcanzarlos, créeme que algún día, te lo prometo,

ocurrirá. Aunque nuevamente te repito, **no existe éxito** de un sueño **sin plan de acción. ¡Ve hacia adelante!**

También dentro de este proceso, necesitas estar consciente de que lo trascendental es la meta y no el camino. A lo mejor tu plan de acción al principio no funciona, pero es importante que estés dispuesta/o a trazar un plan a, b, c...y así sucesivamente hasta hacer que funcione. La gente me tacha de necia; cuando algo se me mete en la cabeza, hasta que no lo logro sigo, sigo y sigo. No me importa trazar el plan miles de veces, la gente siempre me dirá necia. Pero no me interesa. Yo lo veo como una gran virtud, porque tengo la flexibilidad de aceptar que mi plan no ha funcionado pero en lugar de renunciar a mi meta, replanteé el plan y continúo adelante con mis sueños y objetivos hasta conseguirlos.

Por eso quiero que pienses que es ese sueño y esa pasión con la que quieres cumplir, lo que te hará indestructible. Siente e imagina que ya alcanzaste lo que quisiste, porque eso así podrás conseguir tus sueños a través de ser lo suficientemente fuerte para aguantar todas esas “*des-calabradas*” que te dará la vida.

Todos esos “*no se puede*”, “*nadie lo va a comprar*”, etc. Tu pasión tiene que ser más grande que eso, porque si no al primer encontronazo que te quiera dar alguien, vas a querer tirar la toalla y los sueños así es como se esfuman. Cuando se trate de imaginar tu sueño, por otro lado, es esencial que tengas la certeza de que es TÚ sueño y no el de alguien más. Tampoco funciona si es de esa forma. Busca la parte auténtica de tu sueño, que venga de solamente de ti realizarlo. ¿A qué me refiero con esto? No es conveniente imitar los sueños de los demás o incluso peor, basar los tuyos en otro ajenos. Tal vez los alcances, sí, pero serás la sombra de alguien más. La felicidad no estará de tu lado.

Entonces, en conclusión, los sueños pueden ser estudiados y analizados para formar un plan de acción individual y directamente único a tu personalidad y ambición. Aquí te toca pensar en ti misma/o nada más.

Una vez que tengas tu sueño visualizado, estructurado y analizado, ahora sí –como dice el dicho- “*A palabras necias, oídos sordos*”. Prepárate para todos esos ¡NO! que escucharas en el camino también para esas fuerzas que quieran tumbarte.



Yo estuve ahí, se lo que se siente estar ilusionada y ver que tu proyecto no es aceptado. Que la gente no responde y hasta te ignora, pero vuelvo y repito, no te desanimes. Si algo no funciona, cambia la estrategia, haz modificaciones al plan de acción y sigue, porque en algún momento la oportunidad y la preparación se encontrarán, llegando el éxito a tu vida.

A veces las palabras necias vendrán de los mismos clientes. Para que tengas una idea, aquí te quiero compartir un blog que escribí hace un tiempo donde envisto una serie de frases que te dirá el cliente y que sentirás a tu corazón pisoteado. Te dejarán sin ilusiones.

Al principio yo hacía corajes cada que escuchaba esto pero después entendí que el experto en el tema era yo y que gran parte de mi labor es compartir esos conocimientos con el cliente, haciéndole ver porqué lo que me pedía muchas veces no era posible de realizarse.



25 frases que dice el cliente

y que nos rompe el corazón a los wedding planners:

1. "La nube es barata, ¿No? Pues quiero decorar la iglesia con nube"
2. "¿Todo ese dinero sólo por organizar la boda?"
3. "Tu COMPETENCIA me da lo mismo y de paso, más barato..."
4. "Quiero algo bueno, bonito y barato"
5. "La verdad es que lo que cobras es mucho para lo que necesito"
6. "La comida es lo de menos, la gente va a chupar a las bodas"
7. "Son 300 invitados y tengo de límite \$100,000 ya con todo."
8. "¿Me puedes armar una cotización con todo y ya de ahí vemos si nos quedamos contigo?"
9. "Si te contrato ¿tus proveedores me cobran menos?"
10. "¿Le puedes decir a tu proveedor que baje a su precio? Es que si lo quiero, pero la verdad es mucho lo que cobra."
11. "¿Nos podemos ver el domingo a las 9 de la noche? Es la única hora que puedo"
12. "Yo conozco a una señora que cocina bien rico. Estamos pensando en pedirle que ella haga el banquete y a ti te pedimos el mobiliario con todo lo demás"



13. "¿Qué crees? Lo que pasa es que el lugar me pone todo, ya no voy a necesitar de tus servicios"
14. "¿Cuánto es lo menos?"
15. "Oye... ¿qué crees? Se me va a complicar llegar a la cita" (3 minutos antes de la cita)
16. "Un amigo me va a regalar unas decoraciones. Tú te haces cargo de ponerlas y quitarlas ¿Verdad?" (Aplica también con la mesa de dulces)
17. "¿Por qué me recomiendas un fotógrafo que cobra \$45,000, si yo vi en Facebook uno que cobra \$5,000?"
18. "Estoy pensando en decirle al señor de las flores del panteón que me haga estos centros de mesa (y muestra una imagen de Pinterest)"
19. "En mi boda van a ir muchas parejas, seguro de ahí te salen más clientes. Déjame más barato, ándale, yo te voy a súper recomendar"
20. "Tú puedes pasar por -el pastel, flores de la iglesia, alcohol, etc- para llevarlo a la recepción, es que el flete es carísimo"
21. "Yo creo que tu información está mal, porque yo vi en un blog y unos amigos me dijeron que..."
22. En el evento: "Me acaban de cancelar dos personas. Entonces, vamos a cambiar de lugar a otras..."
23. Después de enviada la orden del evento: "¡Van a ser 10 personas más!"
24. "Si se alarga la boda me puedes dejar unas sillas y unas mesas, no más para que la sigamos ahí, es que el lugar es ilimitado."
25. El trámite religioso y civil es personal: "¿Puedes ir a hablar con el sacerdote para que nos ayude con los papeles?"

¿Se acuerdan de los clientes dolorosos? Hace dos años estuvieron presentes constantemente en mis eventos. Tuve los peores clientes de toda mi carrera –drama-. No todos, ojo, pero los peores se concentraron. Fue épico. Deshacerme de ellos fue fácil, como lo dije antes, cambié mi estrategia y mi mercado meta. Se acabó el problema en el acto.


Todas estas frases me las dijeron en esa temporada y aunque también tuve muy buenos clientes, en su mayoría sufrí. Sin embargo, hoy agradezco porque me dieron las bases para reconocer que era lo que no quería sin renunciar a mi sueño. Las palabras necias llegarán de diferentes frentes, pueden ser clientes, familia y hasta amigos no tan amigos. Solo recuerda hacer “*oidos sordos*” pero paralelamente tener la capacidad de reconocer que si has tenido errores, debes aprender de ellos. Cambia tu estrategia pero no renuncies a lo que tanto anhelas.



A decorative illustration in a light pink color, featuring stylized leaves and branches that frame the central text. The leaves are simple, rounded shapes, and the branches are thin, curved lines. The overall style is elegant and feminine.

Capítulo 12

Chispa y corazón



“Gracias vida por las derrotas que se vuelven lecciones y por poner en mi camino a las personas indicadas para celebrar los triunfos. Sobre todo gracias por enseñarme que soy capaz de lograr todo lo que me proponga, por mostrarme que no hay un camino fácil pero que la grandeza está en disfrutar el recorrido”.

-Paula Abreu-

He compartido la gran mayoría de mis experiencias en la industria de las bodas: Las más significativas, importantes y útiles para ti. Si hay algo que debas repetir o que está escrito a que te pase, hazlo, pero sabiendo todo lo que te dije y así evitar lo malo hasta donde sea posible. También que como yo, aprendas a seguir adelante con una mejor visión.

Todos hablan de éxito desde un punto de vista general pero podemos llegar a tener una percepción diferente. Voy a compartir mi definición del éxito y empezaré ejemplificando con una escena de la película de Jerry Maguire con Tom Cruise, donde el jugador americano le habla del “Kwan”. –Por cierto véanla, es excelente-. Yo le cambié el nombre dentro de mis reflexiones y lo llamé El Emporio.

Llegar al “Emporio”, en mi conclusión, es despertarme cada mañana con un anhelo, rodeada de gente que me inspira, reconocer a mi tribu, a la gente que me apoya y que me hace ser mejor persona. Con ellos sé que a su lado seguiré creciendo y no hay límites. Por otro lado, tener una ilusión, compartir, poder hacer mejor la vida de otras personas, y vivir en libertad financiera –que no es menos importante-, mientras disfruto el tiempo al lado de mis seres queridos. Es tener una meta todas las mañanas y que se vaya cambiando periódicamente porque se ha ido alcanzando. Entonces, eso es *EL EMPORIO* también, mi querido/a lector, es el éxito que quiero que también alcances.

Creo firmemente en que todas las personas que nos comprometemos con nuestra pasión y que creemos que las cosas pueden ser diferentes y mejores, levantándonos a dar lo mejor de nosotros mismos, sólo pueden estar destinados a una sola cosa: ***El triunfo***.

Te invito a que busques “*tu chispa*”. Eso que te hace ser diferente, original y auténtico; que nadie más que tú puede dar y realmente te hace sobre salir del resto. Todos lo tenemos y está dentro de nosotros. Reconócelo, porque a partir de ahí, podrás brillar e iluminar la vida de otras personas como lo estoy haciendo contigo en este momento. Si es necesario, pregúntale a tu familia, a tus amigos, a tus colaboradores si aún no estas claro/a, pero es muy importante que lo reconozcas. Esa característica peculiar que tienes, hace que inspires, seas inolvidable y por eso toda la gente que está a tu alrededor, sean muchos o pocos, sé que te quieren y admiran.

En mi caso esa chispa dicen que es mi sonrisa, mis ganas, mi optimismo y la energía que transmito. También, a veces el no tener filtro, que me ha traído tantos problemas, es parte de lo que soy y no quiero cambiarlo. Lo he reconocido y no seré como alguien más. Mi objetivo es que la gente me identifique, me admire o hasta me odie por lo que soy, pero estando

consciente de que soy fiel a mí y que no todo es color de rosas. Es esencial ir en busca de eso que está dentro de ti y que te hace ser único, porque a partir de ahí podrás hacer la diferencia en este mundo.

Una vez que reconozcas esa chispa, por favor, no la dejes ir. No cambies, se sensato/a de la persona que eres y la que quieres llegar ser. Por supuesto, a lo mejor tendrás que cambiar algunos hábitos para llegar a ser eso que tanto anhelas, pero no dejes de ser tú mismo. La “chispa” debe permanecer dentro de ti. A continuación te quiero dar una lista de consejos que me han ayudado a ser la persona que soy hoy y que me acercan a la persona que quiero ser mañana:

1 *Vive con pasión cada día, porque vida sólo hay una.*

Cito la frase que me enseñó mi papá: “¡Caminante! ¡no hay camino! Se hace camino al andar”. Para mí no hay nada más increíble que vivir en plenitud y más trascendental es el camino que la meta. Ella se goza y se disfruta, pero la manera en la lograste, es lo significativo. Vivo todos los días al máximo, me encanta lo que hago, aun así con sus descabros. ¿Qué podemos hacer? Como ya dije, sin parte del aprendizaje, no puedes seguir creciendo sin ellos. Me gustan los retos y al despertarme pienso que hoy puedo ser una mejor persona de lo que fui ayer. Los límites son únicamente mentales y todo lo que me proponga puedo lograrlo. ¿También piensas así?

2 *Entrega el corazón.*

En cada una de las cosas que haces y verás que lograrás resultados excepcionales. Que todo lo que hagas hable de la persona que eres. Deja tu sello en todo lo que hagas y se congruente con lo que dices y haces; date tu tiempo, vive el aquí y el ahora pero sin correr antes de caminar. Cada quien vive lo que necesita vivir en determinado momento. Escucha las críticas pero no las tomes personales ni mucho menos a pecho, ellas siempre existirán. Al contrario, siéntete alagado porque cuando la gente empieza a criticarte, generalmente es porque ya tienen los ojos puestos en ti. Junto con las críticas viene la admiración. Todo llega a su tiempo.

3 *Cuando te equivocas, no te juzgues demasiado.*

No seas tan duro contigo mismo/a, las equivocaciones son parte del crecimiento. Cuando no te equivocas quiere decir que no estás haciendo nada nuevo, sólo estás haciendo tareas repetitivas con cero riesgos de error y eso quiere decir que es el momento de salirte de tu zona de confort.

4 *El caos en nuestras vidas llega para hacernos progresar.*

Así que no te lamentes ni te victimices cuando las cosas no salen como lo has esperado. Siempre en el caos, vienen los aprendizajes y las mejores lecciones para el siguiente reto que tiene preparada la vida. Después de la tormenta, siempre viene la calma.

5 *Fluye.*

No se trata de ir contra la corriente, más bien se trata de reconocer la corriente y chapotear en ella. Diviértete e intenta una y otra vez diferentes recetas para conseguir el resultado esperado.

6 *Sigue aprendiendo continuamente.*

Nunca creas que ya lo sabes todo. Recuerda, hay un mundo por descubrir allá afuera.

Espero que todo lo que he compartido y expresado contigo a través de mis errores, buenas decisiones, malas rachas, aciertos y desaciertos, te ayude a encontrar eso que te está buscando. Quiero que empieces a vivir de tal forma que no desees ser nadie más que tú mismo, porque viniste aquí para brillar y vivir tus sueños. Sé que es difícil y merece un proceso, pero mi tarea está cumplida una vez hayas decidido que vas a hacer cambios. Es solo cuestión de reconocerlos y comprometerte a cumplirlos.



*Vive tu vida con
Chispa y Corazón!*



Acerca del autor:

Paula Abreu Chef & Experta en Bodas logró posicionar su marca y cuadruplicar el número de ventas de su empresa en un año . Tiene 10 años de experiencia en la industria de las bodas y los eventos, atendiendo artistas de la talla de Sarah Brightman, Il Divo, Yanni, Ricky Martin, Fabulosos Cadillacs, entre otros. Actualmente es reconocida a nivel nacional como Top Wedding Planner e "influencer" de la industria de las bodas y eventos.

Creadora del concepto en bodas en México denominado "Bodas con Causa". Ganadora del Premio "Mejor Proyecto Social" a Nivel Latinoamérica por la ABC (Association of Bridal Consultants) en 2016. A través de su libro, talleres y conferencias te llevará de la mano para que encuentres tu "Chispa y Corazón" y destaques en todo aquello que te propongas.

Conoce un poco más y asiste a alguna de sus conferencias y cursos.

Adquire su catálogo digital de proveedores garantizados a precio especial en:
www.paulaabreu.com.mx



Paula Abreu

Contacto y contrataciones:

chispaycorazon@gmail.com

hola@paulaabreubodas.com

www.paulaabreu.com.mx

Facebook fan page: Paula Abreu Weddings & Events

Facebook fan page: Chispa y corazón by Paula Abreu

Instagram: @paulaabreuevents



"Es uno de los libros más especiales que me ha tocado leer en mi vida. Tuve el PRIVILEGIO de vivir el proceso de Paula "tras bambalinas" mientras escribía este libro.

Es una mujer valiente, divertidísima y generosa a manos llenas con todo lo que le ha tocado vivir. Todo su trayecto lo convirtió en 12 pasos para destacar haciendo lo que amas.

No podría haber mejor título para este libro que CHISPA Y CORAZÓN. Estoy segura que de la mano de Paula en este libro descubrirás tu propia Chispa cuando le pones Corazón a lo que tienes frente a ti.

¡Imperdible lectura!"

Mari Carmen Obregón.

Conferencista Internacional, nombrada como una de las 30 promesas de negocios en México por la revista Forbes.

ISBN: 978-607-98024-0-0

