

ЭДУАРД КРАФТ

ВАСИЛИЙ ВАСИЛЕЦ

# НАУЧИСЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ ФОТОГРАФИЕЙ!



**New York Institute of  
Photography**  
Educating Photographers Since 1910



Distance Education Russia  
Эксклюзивный представитель  
Нью-Йоркского института фотографии в России

# ОГЛАВЛЕНИЕ

---

Глава 1.....	стр 2
<b>Вступление</b>	
Глава 2.....	стр 4
<b>Учитесь фотографировать</b>	
Глава 3.....	стр 8
<b>Работайте над имиджем</b>	
Глава 4.....	стр 10
<b>Учитесь продажам</b>	
Глава 5.....	стр 12
<b>Как заработать фотографией</b>	
Глава 6.....	стр 14
<b>Где можно заработать фотографией</b>	
Глава 7.....	стр 22
<b>Станьте популярным</b>	
Глава 8.....	стр 24
<b>Продвижение</b>	
Глава 9.....	стр 28
<b>Самый эффективный способ повышения заработка</b>	
Глава 10.....	стр 34
<b>Заключение</b>	



# ВСТУПЛЕНИЕ



Сегодня многие фотографы считают, что зарабатывать фотографией стало на много сложнее. Никто не готов платить деньги за качественную, хорошую фотографию. Но это далеко не так.

Просто фотография превратилась в бизнес. И относиться к ней нужно именно как к бизнесу. Иначе вы всегда будете нищим мастером, который постоянно жалуется на отсутствие клиентов, на их нежелание понимать и платить за вашу качественную работу.

Сегодня чтобы зарабатывать фотографией необходимо:

- учиться фотографии,
- вырабатывать свой стиль,
- работать над своим имиджем,
- учиться маркетингу и работе с клиентами.

Всегда смотрите на все свои действия глазами своих клиентов. Никогда не делайте действий исходя из своих потребностей. Заказчика волнуют его потребности и мечты, а не ваши желания.

Обязательно сделайте портрет вашего основного заказчика. Опишите его возраст, пол, все основные характеристики. Постарайтесь понять зачем, когда и как ваш клиент делает заказ, какие его основные мотивы и желания. И всегда проверяйте все свои действия со стороны клиента. Старайтесь понять насколько все ваши действия соответствуют желаниям и потребностям именно вашего клиента.







2

## УЧИТЕСЬ ФОТОГРАФИРОВАТЬ

Если вы купили хорошую камеру, это далеко еще не означает, что вы можете зарабатывать фотографией и делать красивые снимки. Почему вам нравятся фотографии всего нескольких фотографов, а остальные фотографии оставляют вас равнодушными? Лишь немногие фотографы сумели выработать собственный узнаваемый стиль.



И вам нужно этому учиться. Учиться фотографии. Учиться создавать фотографии, которые цепляют. И самое главное - создать свой собственный неповторимый стиль.

Вы не получите хороших заказов, если ваши фотографии будут посредственные. Если они не будут цеплять заказчиков. Создавайте эмоциональные фотографии. Ведь заказчик ищет не самого лучшего фотографа. Его интересуют эмоции, свои личные эмоции. И если вы научитесь создавать эти эмоции, то получите верных и постоянных клиентов, которые будут к вам возвращаться не один раз.

Мы советуем как можно больше смотреть чужие фотографии, особенно на тех ресурсах, которые посещают не другие фотографы, а ваши возможные заказчики, а именно, фотографии в социальных сетях. Это даст вам понимание, что нравится или не нравится обычным людям.

Среди новых проектов, которые имеет смысл посетить – это социальная сеть о фотографии «Фотокто» - [www.fotokto.ru](http://www.fotokto.ru). Блоги и видео на этом ресурсе очень хороши. Там вы найдете огромное количество возможных идей для своего развития. Советуем вам вступить в VIPклуб, который создан именно для фотографов, которые стремятся не только повысить свое мастерство, но и

**fotokto**  
социальная сеть о фотографии

[Мой аккаунт](#) [Фотографии](#) [Блоги](#) [Видео](#) [Форум](#) [VIPклуб](#) [Люди](#) [Добавить](#)

**Давайте совместно развивать фотографию в России!** В сети: 24494 человека.

Мне нравится 2709 [Мне нравится](#) 947 [Твитнуть](#) 311

Введите слово или фразу [Найти >](#)

Что ищем?:  Блоги  Видео  Фотографии

**Популярные фотографии:** [посмотреть всё >](#)

**Новые фотографии:** [посмотреть всё >](#)

**Популярное в блогах:** [посмотреть всё >](#)

**Новое в блогах:** [посмотреть всё >](#)



научиться зарабатывать фотографией. Очень полезной функцией является добавление в «Избранное». Вы сможете создавать свою собственную коллекцию материалов, которая будет всегда под рукой.

Мы советуем вам получить образование в сфере фотографии. Правильное фотографическое образование позволит вам и улучшить свои навыки, и существенно повысить ваши заработки. Все дело в том, что ваши клиенты оценивают вас, и вам нужно вызвать их доверие. Если вы сможете этого достичь, то сможете существенно поднять цены на свои услуги.



**New York Institute of Photography**  
Educating Photographers Since 1910



NEW YORK INSTITUTE OF PHOTOGRAPHY  
100<sup>th</sup> Anniversary  
1910-2010

**Distance Education Russia**  
Эксклюзивный провайдер  
курса Нью-Йоркского института фотографии на русском языке

**Возникли вопросы? Звоните!**  
**8-(800)-3331910**  
бесплатный звонок по России (круглосуточно)  
**8-(913)-0661910**  
для международных звонков

- Главная
- О курсе
- Получить каталог
- Поступить
- Вопросы и ответы
- Контакты
- Отзывы
- Новости
- Подписка
- Выпускники

Вход в личный кабинет

**Отзывы**



Владимир Ботт

**Курс Нью-Йоркского Института фотографии.**  
**Заочное обучение на русском языке.**



Приветствие Дмитрия Борисова .m4v

ЗАКАЖИ  
**БЕСПЛАТНЫЙ КАТАЛОГ**

**ПОСТУПИ СЕЙЧАС**  
ВСЕГО 1499 р/мес



**ВОПРОСЫ?**  
ОСТАВЬТЕ НАМ  
СООБЩЕНИЕ.

ЗАКАЗАТЬ  
**ОБРАТНЫЙ ЗВОНОК**

К сожалению, в России мало качественного фотографического образования. Мы бы советовали вам заочный курс Нью-Йоркского института фотографии на русском языке – [www.disted.ru](http://www.disted.ru). За границей существует очень серьезная конкуренция. Поэтому их образование направлено на две составляющие – повышение ваших навыков как фотографа, и обучение вас методам заработка в фотографии. Можно с уверенностью говорить, что успешные западные школы умеют обучать фотографии и маркетингу.

Приход этого института в Россию безусловно является событием. И вам следует подумать о заочном обучении в этом заведении.

С 2013 года институт стал проводить ежедневные бесплатные онлайн семинары. Записаться на них можно по адресу <http://www.disted.pro/>

**«НЬЮ-ЙОРКСКИЙ СЕКРЕТ ФОТОСЪЕМКИ»**

РЕГИСТРАЦИЯ НА БЕСПЛАТНЫЙ ВЕБИНАР

РЕГИСТРАЦИЯ >    ПОДТВЕРЖДЕНИЕ >    ВЕБИНАР

New York Institute of Photography  
Educating Photographers Since 1910

Distance Education Russia  
Эксклюзивный провайдер  
курса Нью-Йоркского института фотографии на русском языке

Основан в 1910 году

00:06 / 03:14

**ЗАРЕГИСТРУЙТЕСЬ НА ВЕБИНАР СЕЙЧАС**

Ваше время: 19:05:37

Выберите удобную дату:    Кому отправить приглашение?

Выберите желаемую дату    Введите ваше имя...

Какое время вам подходит?    Введите ваш email...

Выберите желаемое время

Оповещение по телефону     Да позвоните мне и отправьте sms, перед началом вебинара (рекомендуется).

**РЕГИСТРАЦИЯ**





---

### 3

---

## РАБОТАЙТЕ НАД ИМИДЖЕМ

Ваши клиенты оценивают вас. И вам необходимо поработать над своим имиджем.

Особенно важны здесь:

- умение общаться - коммуникабельность,
- внешний вид,
- пунктуальность.



Клиенты хотят видеть в вас родственную душу. Хотят понимать, что вы сможете сделать именно те снимки, которые им нужны. Которые они смогут с гордостью показывать своим друзьям в течение многих лет. Они хотят доверять вам. Написано очень много трудов о том, что коммуникабельность, умение расположить к себе других людей является ключом к успеху. И этому нужно учиться.

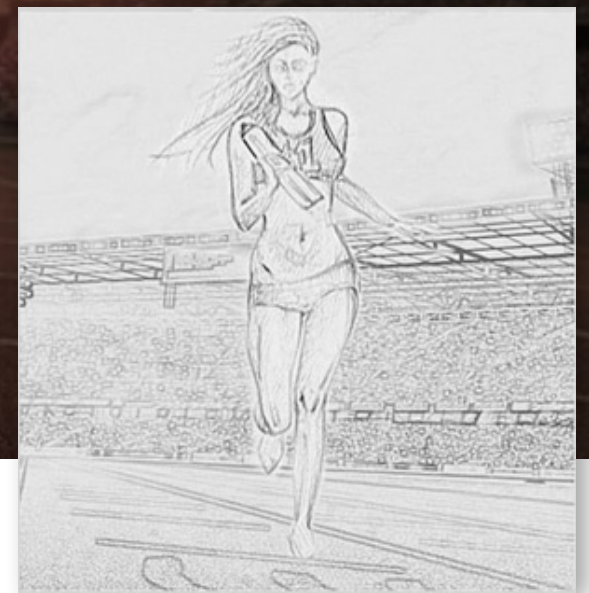
Нужно вызвать доверие своих клиентов. Нужно вызывать у них симпатию. Возьмите за правило – готовиться к каждой встрече с клиентом. Здесь важен и внешний вид, и место проведения встречи, и способ подачи материала. Обратите пристальное внимание на то, что вы говорите или показываете.

Возьмите за правило предварительно познакомиться с клиентом, например с профилем в социальных сетях, постарайтесь понять его предпочтения и желания. И только после этого назначайте встречу.

Доверие, доверие и еще раз доверие. Без него любые ваши усилия будут бесполезны. Вы не сможете получить заказчика.







4

## УЧИТЕСЬ ПРОДАЖАМ

Даже если вы очень хороший фотограф, и у вас могут быть проблемы с поиском клиентов. Одно из самых больших заблуждений – я сделаю качественную работу, и клиенты сами придут ко мне.

Нет. Уже не придут. Сегодня клиенты перегружены информацией, у вас очень мало времени, чтобы доказать свою компетентность и выработать доверие к себе.

Если вы не обладаете навыками продаж и продвижения, вы не будете успешным в фотографии, не сможете зарабатывать приличные деньги.

## **Основные направления, которым вам требуется учиться, это:**

- умение привлекать новых покупателей,
- работа с уже имеющимися клиентами,
- правильное ценообразование,
- правильное собственное продвижение,
- копирайтинг.

О всех этих направлениях мы вам расскажем очень подробно в следующих главах. Советуем вам читать эту книгу внимательно. И самое главное, возьмите за правило внедрять то, что вы читаете.

И сейчас мы вам дадим советы, которые являются ключевыми к достижению успеха. Существуют только **три основных принципа успешности**:

1. Занимайтесь любимым делом! Именно в этом случае вы будете получать удовольствие от работы, и станете профессионалом. Обратите внимание, что все успешные люди занимаются своим любимым делом.

2. Экспериментируйте. Даже если вы не уверены в чем-то, делайте. Очень часто ошибки в дальнейшем превращаются в успех.

3. И просто делайте дело. Очень много людей не дочитают эту книгу, решат что это очень простые и понятные советы. К сожалению это путь к неудаче. Очень часто успешных людей от неудачников отличает только одно – успешные люди просто работают, и внедряют советы. Ошибаются, анализируют, и только потом находят очень эффективные решения, которые приносят им славу и деньги. Любой самый успешный предприниматель имеет историю о своих неудачах, которые помогли ему в дальнейшем совершенствоваться, и добиваться успеха.

Прочитайте эти правила еще раз, и попробуйте их примерить на себя. Даже если вы будете эффективно использовать только эти правила из нашей книги, вы станете намного успешнее и счастливее.

В дальнейшем мы вернемся к этим правилам еще не один раз.





---

## 5

# КАК ЗАРАБОТАТЬ ФОТОГРАФИЕЙ?

Специализация – ваш козырь! Не стремитесь быть лучшим фотографом одновременно во всех жанрах. Не получится! Лучше стать успешным в одном главном и в нескольких смежных направлениях. К примеру, если вы научились снимать свадьбы, параллельно снимая Лав-стори и портреты вы добьётесь большего, чем если будете пытаться стать успешным еще в области пейзажной фотографии! Относитесь к своей специализации серьезно! Выбрав свое направление – вы должны стремиться быть лучшим именно в этом

направлении и продвигать себя специалистом в нем. Со временем вы будете иметь нужное оборудование и оснащение в своей специализации, которого не будет у конкурентов, которые не получили этого совета. Вы будете иметь большое и красивое портфолио и знать все тонкости своего дела лучше конкурентов!

Снимать в разных жанрах никто не отговаривает – наоборот, это развивает фотографа! И со временем, вы так и сделаете. Освоив технику съемки и получив опыт в нескольких жанрах фотографии, вы сможете зарабатывать на каждом из них. Но чтобы успешно продвигать себя с самого начала, Вам нужно определиться – в каком именно направлении вы могли бы стать специалистом высокого класса. Выбрать основное направление деятельности, которое откроет вам дверь в мир профессиональной фотографии и успеха.



Как же мне определиться? Легко! Вы наверняка уже знаете, какие из ваших снимков вызывают живой интерес, как собственный, так и интерес у зрителя. Правильно? Если Вам доставляет удовольствие работа с людьми и они в восторге от результата – это Ваш путь! И так далее. Проанализируйте – что вам доставляет удовольствие и какие именно ваши фотографии отмечают те, кому вы их показываете. Даже если вам кажется, что вы прекрасно снимаете все, что угодно – прислушайтесь к себе и мнениям остальных. И вы на верном пути.





---

## 6

# ГДЕ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ В ФОТОГРАФИИ?

За последние 10 лет, направления для заработка фотографией сильно изменились. Какие-то виды фотографии стали коммерчески непривлекательны, но зато появилась масса новых возможностей!

Давайте рассмотрим подборку, которую мы сделали.

## Свадебная фотография

Конечно самым прибыльным и эффективным направлением для многих фотографов является свадебная фотография. Подумайте сколько свадеб проходит в вашем городе в течение года. И сколько вы сможете заработать, даже если получите самую малую часть из этих заказов. Хороший свадебный фотограф может заработать за сезон значительно больше 1 миллиона рублей. Но это именно те фотографы, которые делают великолепные снимки, и умеют продвигать себя и работать с клиентами.



## Фотобанки и микростоки

Продажа готовых фотографий всегда манила профессионалов и любителей.

Некоторые из вас могут попробовать заработать стоковой фотографией. Безусловно стоковой фотографии нужно учиться. Только фотографы, которые понимают тренды в покупке фотографий, умеют поставить фотографирование и обработку фотографий на поток, смогут серьезно зарабатывать в этом сегменте.

Микростоки и фотобанки – это уникальная современная система продажи фотографий для тех, кто желает работать только на себя и умеет организованно работать самостоятельно. По этой теме мы планируем издать отдельную книгу, т.к. тонкостей и секретов для успеха в этом бизнесе очень много. Но прежде чем стать успешным стоковым фотографом, вы должны уметь делать контент безупречного качества.





## Детская фотография

На наш взгляд это направление будет активно развиваться. Культура фотографирования с детства у нас только формируется. И если вы сможете создать собственную систему фотографирования детей, это будет очень перспективно и доходно. Не надо забывать также и о школьной фотографии. При правильном подходе, фотография в школах и детских садах может стать источником очень хорошего дохода.



## Репортаж (коммерческая съемка событий)

Если вы счастливый обладатель топовой зеркалки и в душе настоящий репортер, который знает и чувствует как передать атмосферу события, не упустить важный кадр происходящего – коммерческий репортаж именно для вас. Корпоративы, большие праздники, концерты, клубные вечеринки и многие другие события тоже нужно снимать, причем снимать профессионально и грамотно. При наличии хорошего портфолио, коммуникабельности, возможно, вы сможете обеспечить себя заказами именно в этом направлении.

## Портрет

Бизнес портрет, художественный портрет, съемка для журналов и изданий, актеров и политиков. Если ваш уровень фотографий уже настолько хорош, что вы готовы работать с серьезными заказчиками – это еще один из ваших возможных путей. Хороший портретист с интересным авторским стилем и видением всегда найдет заказчика в лице вышеперечисленных.

Далее рассмотрим те направления, которые (за редким исключением) не принесут вам серьезных денег в начале вашей карьеры. Только единицы смогут сразу зарабатывать на этих направлениях. Но если вам нравится какое-то из этих направлений, пробуйте! Помните, что нужно всегда заниматься любимым делом!

## Пейзажная фотография

Это не такой простой жанр, как может показаться на первый взгляд. Высоченная конкуренция в век цифровой фотографии, заставляет авторов искать собственный стиль и уникальные места для фотосъемок. Тем не менее, если вам нравится пейзаж, вы можете для коммерческих целей стать востребованным фотографом в индустриальной фотосъемке. Промышленные объекты, заводы и фабрики – это тоже заказчики, которые нуждаются в

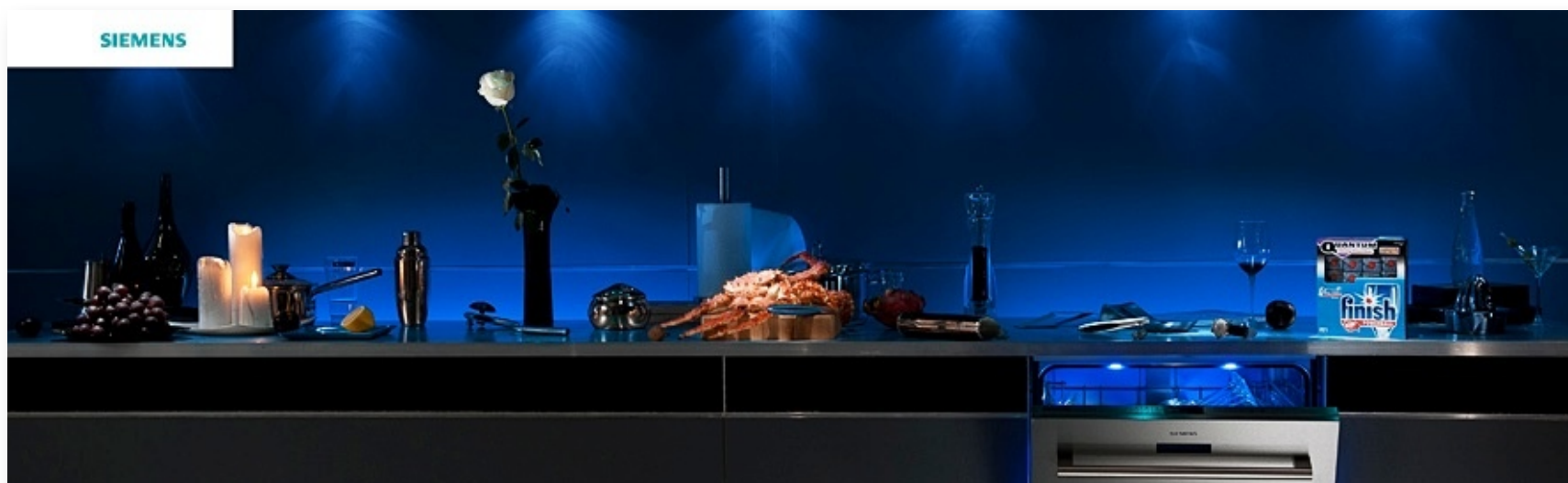


качественной фотосъемке. Именно хорошие пейзажисты, чаще всего получают заказы на фотосъемку подобных заказов. Плюс пейзажи можно продавать в издательства, в журналы и на тех же фотобанках и микростоках.



## Интерьеры

Новые дома и квартиры, отели и рестораны, курортные учреждения, производители мебели и т.д. – список таких заказчиков весьма велик. Как правило, фотографы интерьеров совмещают съемку экстерьеров и промышленных объектов, о которых мы писали выше.



## Фотосъемка еды (фуд-фотография).

Рестораны и кафе все чаще предпочитают показывать свои блюда в готовом виде, в меню, для своих посетителей. Не говоря уже о производителях продуктов питания и напитков, которым всегда нужна красивая иллюстрация на упаковке и на плакатах в точках продаж и в интернете.







## Фотосъемка моды

Производители одежды и обуви, гляцевые журналы и интернет магазины нуждаются в хорошей и качественной подачи своих товаров. Умея работать на съемочной площадке с людьми, зная моду и модные направления, вы можете смело себя пробовать в качестве фотографа моды.

## Предметная фотосъемка

Тоже очень сложная и в тоже время востребованная специализация, смежная с той же фуд-фотографией. Если вы овладели секретами и мастерством рекламного фотографа, работаете в собственной студии и накопили достаточный опыт – перед вами открывается очень большой фронт работы с заказчиками из самых разных областей бизнеса.





**Фотосъемка автомобилей** – узкая специализация для тех немногих фотографов, обладающих уже серьезными знаниями и опытом фотосъемки. Но все они когда-то начинали. Поэтому бояться найти своего заказчика не нужно.

Экзотические направления. Некоторые фотографы умеют зарабатывать на экзотических направлениях, таких как фотографирование дикой природы и/или животных. Если есть талант и желание работать в этом направлении, мы бы советовали учиться и практиковаться в них, но не развивать их как основной источник дохода в начале вашего пути в коммерческой фотографии. По началу, эти направления могут существовать как дополнительный заработок. При этом напомним, что журналы National geographic <http://www.nationalgeographic.com> и им подобные, по прежнему покупают такие фотографии и нанимают фотографов для исполнения редакционных заданий по всему миру.

Иногда источником заработка на фотографии могут стать виртуальные клиенты. Если вы сможете создать сайт, который станет популярным, то сможете зарабатывать рекламой на вашем сайте. Именно так зарабатывают многие известные фотографы, которые создают собственные сайты и блоги, размещают там интересные материалы и привлекают читателей. Этот вид заработка безусловно нужно постараться использовать, если у вас есть склонность к журналистике.

## Фотостудия в аренду

Один из видов бизнеса, который в последнее время очень активно развивается в нашей стране. Если вы хороший бизнесмен, умеете правильно рассчитать инвестиции в бизнес, выбрать правильное местоположение студии и организовать малое предприятие с несколькими сотрудниками, то аренда фотостудии может стать одним из источников вашего дохода.





## Художественная фотография

Если вы можете создавать настоящие произведения искусства, хорошо в нем разбираетесь, имеете собственный яркий и неподражаемый стиль – вас с удовольствием примут галереи по всему миру. Выставки-продажи, продажа коллекционерам, музеям и т.д. Но смеем утверждать, что данный путь точно не для тех, кто только начинает делать первые шаги в мир профессиональной фотографии.

Найдите свой путь и вы обязательно добьетесь успеха!





---

## 7

---

# СТАНЬТЕ ПОПУЛЯРНЫМ

Ваша популярность – залог новых клиентов и высоких цен на ваши услуги. Пиара не может быть много. Поэтому максимально участвуйте в различных выставках, в различных мероприятиях. Везде где только можете.

Если вы можете написать книгу, сделайте это. Даже если она будет электронной. Люди всегда любили, и будут любить читать. Большинство популярных интернет ресурсов направлены именно на чтение.

Если вы можете дать интервью какому-то изданию, обязательно сделайте это. Так же эффективно брать интервью у известных фотографов. Этим вы поднимаете и свою значимость, и создаете интересный контент.

Обязательно попробуйте вступить в Союз фотохудожников России ([www.photounion.ru](http://www.photounion.ru)). Это тяжелая задача. Членство в союзе предоставляется только высококвалифицированным фотографам, имеющим свой стиль. Но если вам удастся вступить в Союз, это станет важной отправной точкой в вашем карьерном росте.

Есть также ассоциации, например свадебных фотографов, Гильдия рекламных фотографов (<http://www.masterphoto.ru>) и другие организации, объединяющие профессиональных фотографов.

Создайте программу по увеличению своей популярности, и постепенно внедряйте ее. Популярность не приходит за один день. Это долгосрочная и кропотливая работа.



## Печатайте свои фотографии

В век цифровых технологий, когда все привыкли смотреть фотографии на ноутбуках, планшетах и смартфонах – отпечатанное портфолио в кожаной обложке по-прежнему производит на заказчика неизгладимое впечатление. Конечная цель большинства фотографий, это печать. И когда в руках у вашего собеседника

оказываются отпечатки высокого качества, уважение к вам, как к профессиональному фотографу, обеспечено!





---

## 8

# ПРОДВИЖЕНИЕ

## Имеет ли смысл регистрироваться на различных сайтах?

Мы бы советовали вам зарегистрироваться на всех основных фотографических ресурсах. Создайте систему, когда вы выкладываете свои фотографии сразу в несколько мест. Настройте систему оповещения о новых

письмах к вам на почту. Тогда вы сразу сможете быстро реагировать на все запросы, которые к вам поступают.

Зарегистрируйтесь во всех крупных социальных сетях, в том числе и специализированных по фотографии. Социальные сети очень хорошо индексируются в поисковых системах. Поэтому аккаунты в социальных сетях будут привлекать к вам клиентов не только из самих сетей, но и из поисковых систем.

Пробуйте оценивать эффективность различных ресурсов. Если какой-то ресурс не эффективен с точки зрения развития вашей популярности или привлечения клиентов, попробуйте проанализировать, что именно происходит. Может вы что-то делаете не так.

В противном случае, отказывайтесь от неэффективной работы. Но ничего не принимайте на веру. Возможно направления, которые вы считаете неэффективными станут основными, а те, на которые вы сделали ставку будут совершенно неэффективны.

## **Участвуйте в фотоконкурсах**

Еще один из способов продвижения для фотографа – это фотоконкурсы. В чем их польза?

1. Фотоконкурсы являются наилучшей площадкой для демонстрации своих работ. На каком бы уровне вы не находились, ваши работы окажутся среди достойных и уважаемых коллег. Ну а если вам повезло попасть в число финалистов или победителей, организаторы конкурса, как правило, имеют достаточно широкий охват аудитории для продвижения своих участников.
2. Дипломы и награды на вашем сайте внушают еще большее уважение и повышают доверие к вам ваших заказчиков. Если вы победитель крупного международного фотоконкурса – значит вы один из успешных и признанных мировых мастеров!
3. Фотоконкурсы отслеживают представители СМИ, сотрудники и владельцы крупных галерей и т.д. Как правило, после победы в серьезном конкурсе, фотограф получает массу привлекательных предложений и публикаций в профильных изданиях.



## Имеет ли смысл создавать свой сайт?

Конечно ДА! Обязательно создайте свой сайт и/или блог. Мы не советуем вам первоначально тратить какие-то огромные деньги на создание сайта. Для начала можно использовать бесплатные ресурсы. Самое главное - создавайте качественный контент.



При создании сайта нужно предусмотреть раздел для фотографий, вашу галерею, и раздел статей. Написание статей повысит вашу компетентность, позволит привлечь постоянных читателей. Статьи можно размещать 1-2 раза в неделю. Одной из интересных фишек может быть отсутствие даты, тогда все ваши материалы всегда будут оставаться актуальными.

Позвольте другим ресурсам перепечатывать ваши статьи.

Разместите на вашем сайте правила перепечатки, например: *«Вы имеете право перепечатывать любые материалы с данного блога. Однако размещение материалов разрешается только при наличии активной ссылки на первоисточник».*

Сами размещайте свои материалы на других ресурсах, и указывайте ссылку на свой ресурс. Например, социальная сеть о фотографии «**Фотокто**» позволяет вести собственный блог с активными ссылками на другие ресурсы. Используйте этот вариант.

Это даст вам дополнительный трафик на ваш ресурс, и поднимет ваш рейтинг в поисковых системах. Дело в том, что поисковые системы оценивают

количество активных ссылок на ваш сайт (блог) с других тематических сайтов. Количество подобных ссылок является одним из основных показателей при ранжировании сайтов в поисковых системах.

Очень важным моментом при создании сайта является его структура. Делайте сайт только под одно направление. Не распыляйтесь! Помните о том, что говорилось о специализации.

Если вы решили зарабатывать свадебной фотографией, то сайт или блог должны быть посвящены только свадебной фотографии. Никаких других направлений. Вы привлекаете конкретного пользователя, который заинтересован именно в свадебной фотографии. Не нужно стремиться ему показать все свои навыки. Это ослабляет внимание, и только ухудшает продажи.

Очень часто простые сайты продают гораздо лучше крутых, навороченных сайтов. Это происходит именно потому что они нацелены на одну конкретную задачу.

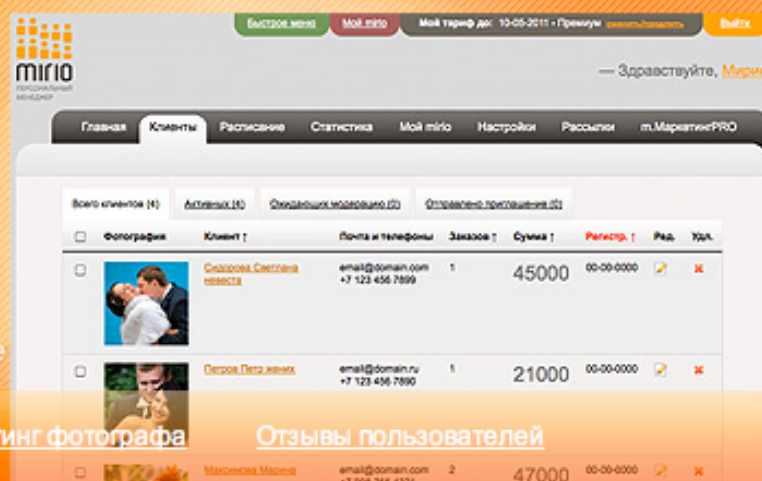
Стремитесь сделать сайт понятным для пользователя. Считается, что у вас есть только 2 секунды, чтобы привлечь внимание нового пользователя к вашему ресурсу.

При регистрации доменного имени обязательно учтите простоту запоминания и написания имени. Помните, что далеко не все пользователи хорошо разбираются в интернете и знают английский. Гораздо меньше, чем вы думаете. Поэтому простые и эффективные решения могут существенно повлиять на ваши продажи.



## Уникальная система взаимодействия с клиентами для фотографов/видеографов

ведение клиентской базы и информации о заказах, платежах клиента, система автоматических поздравлений клиента от Вашего имени, рассылки по клиентской базе и работа с повторными заказами, ежегодная статистика по количеству клиентов, заказов и многое другое



[Персональный менеджер клиентов](#)

[Отзывы пользователей](#)

[Маркетинг фотографа](#)

[Отзывы пользователей](#)

[Зарегистрируйтесь](#) или [Узнайте больше](#) или [Войдите в систему](#)

### Зачем miRio?

Представьте, что Вы наняли персонального менеджера. Мирио помогает Вам взаимодействовать с Вашими клиентами. Помнит все годовщины и знает все Ваши заказы. Цель менеджера - сделать Ваших одноразовых клиентов постоянными!

[читать дальше...](#)

### Для Профессионалов

Несколько лет потребовалось для того, чтобы Мирио прошел путь от сбора рекомендаций лучших специалистов до релизации программного обеспечения, которое бы удовлетворяло большинству требований современного фотографа и видеографа.

[читать дальше...](#)

### Преимущества

Мирио не важно какой у Вас процессор или операционная система. Никаких скачиваний, инсталляций или плагинов. Оставим Ваш компьютер в чистоте и порядке. Ваш Мирио менеджер готов к работе уже сейчас и Вам осталось только зарегистрироваться.

[зарегистрироваться](#)

9

# САМЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЗАРАБОТКА

Самый эффективный способ повышения заработка находится рядом с вами – это уже существующие ваши клиенты. В маркетинге считается, что привлечение новых клиентов гораздо более затратное занятие, чем работа с уже имеющимися клиентами.

Обязательно познакомьтесь с сайтом [mirio.ru](http://mirio.ru) Что делает это сервис?

- Хранит всю необходимую информацию о клиенте и его заказах.
- Напоминает о предстоящих съемках.
- Помнит все важные даты клиентов (такие как ДР и прочие), напоминает о них и отправляет поздравления от Вашего имени.
- Позволяет оповестить всех клиентов о спец. предложениях, о ваших планах, например, о заграничных съемках.
- Напоминает клиенту о вас для возможности получить дополнительный заказ, например, на семейную или детскую съемку.
- Позволяет оценить общую картину по количеству клиентов, заказов, рекомендаций, отзывов и прочей необходимой статистики.

Специально для читателей этой книги, мы связались с сервисом [mirio.ru](http://mirio.ru), который смог предоставить специальные условия на свои услуги. Если вы создадите своего менеджера на [www.mirio.ru](http://www.mirio.ru), введете промокод **fotokto** при оплате Премиум сервиса, то получите **50%** скидку.

Присылайте своим клиентам интересную бесплатную информацию. Не нужно им все время пытаться что-то продать. Постоянные продажи со временем начинают бесить клиента. Мы советуем давать минимум 2 бесплатных материала на одно предложение с продажей своих услуг.

Проводите со своими постоянными клиентами опросы. Например, в каких интересных акциях они хотели бы поучаствовать. Предложите клиентам, которые поучаствовали в ваших опросах бонусы. Это увеличит ваши продажи.

Вы уже прошли большой путь с существующими клиентами, они доверяют вам. Попробуйте что-то предложить им, и это обязательно сработает. Кроме этого, существующие клиенты – это источник рекомендаций о вас. Если вы сможете создать систему раздачи рекомендаций о вас, то это станет основной составляющей ваших доходов.

Просите ваших клиентов порекомендовать вас. Просите ваших клиентов дать вам координаты своих друзей, кому вы можете прислать специальные предложения.



Бросьте все другие дела и наладьте систему работу с уже имеющимися клиентами, и вы сможете получить новые заказы и рекомендации для привлечения новых клиентов. Попросите ваших клиентов разослать информацию о вас. Дайте им какой-то дополнительный бонус, если они сделают это. Помните, что это очень эффективно.

## Берите отзывы

Это кажется очень простым советом. Но он почему то никогда не выполняется.

Старайтесь всегда брать отзывы от своих клиентов. Чем больше будет отзывов, тем лучше. Отзывов не бывает мало. Отзывы формируют доверие к вам, как к специалисту.

Помогите сделать правильные отзывы, которые работают. Отзывы должны убирать сомнения и страхи ваших потенциальных клиентов, рисовать им счастливую картину своего будущего. Примером удачного отзыва может быть такой вариант: «Спасибо, Сергей! Фотографии со свадьбы очень понравились! Очень хочется отметить вашу пунктуальность. Все было сделано быстро, качественно и в самые короткие сроки! Мы вам очень благодарны!» Мария и Павел Ивановы.

## Привлекайте новых клиентов

К данному вопросу нужно подходить с умом. Помните, что вся ваша система должна быть настроена только на одно направление. Если вы хотите зарабатывать съемкой детей, то создавайте сайт или анкету в социальных сетях именно под это направление. Если вы хотите продвигаться в двух и более направлениях, то делайте это отдельно, на разных анкетах.



Используйте активно социальные сети. Многие считают, что социальные сети стали хуже работать. Но это не совсем так. Да, действительно количество

информации увеличилось. Но многие фотографы не умеют правильно рекламировать себя.

Хочется привести правильный пример использования социальной сети «В контакте». Например, вы решили продвигать себя как свадебного фотографа. В первую очередь нужно определить аудиторию ваших клиентов. Одной из основных аудиторий являются девушки в статусе «Помолвлена».



Вам необходимо создать отдельную анкету под данное направление. При создании анкеты старайтесь смотреть на нее не исходя из своих желаний, а глазами потенциального клиента. Теперь давайте разберем основные моменты анкеты:

1. Аватарка. Вы можете разметить на аватарке себя в процессе съемки. Важно создать ощущения, что вы являетесь профессионалом.

2. Слоган. Имейте в виду, что заголовки имеют очень большую силу. Правильно сделанный заголовок может принести вам новых и новых клиентов. Не используйте простые заголовки, такие как «свадебная съемка». Старайтесь создать заголовок, который создаст позитивную картинку в голове клиента, создаст какие-то эмоции. Примером удачного заголовка может быть «Сделайте красивые свадебные фотографии, на которые приятно будет смотреть и через 25 лет!»

3. Обязательно разместите несколько альбомов и видео по свадебной тематике. Посетители вашей анкеты должны понимать ваш стиль работы. Он должен им нравиться. Обязательно отметьте на фотографии ваших клиентов. Важно, чтобы потенциальный заказчик мог навести о вас справки.

4. Постарайтесь разместить под фотографиями, видео и на стене отзывы ваших довольных клиентов. Как можно больше отзывов!



5. Старайтесь тестировать свою анкету. Даже небольшие изменения могут существенно увеличить или уменьшить поток ваших клиентов.

Если вы правильно сделали анкету, и понимаете кто является вашим потенциальным клиентом, то можете пойти по очень простому пути. Просто добавляйте этих людей себе в друзья. Например, в приведенном выше примере вы просто добавляете в друзья всех девушек в вашем городе с определенным возрастом по критерию «Помолвлена». Не бойтесь, если вашу анкету заблокируют. Просто разблокируйте ее, проанализируйте причины, поправьте содержание анкеты и двигайтесь дальше. Помните, что только ваша активность позволит привлечь новых клиентов. Никто не принесет вам новых заказчиков на «блюдечке с золотой каемочкой».



Очень актуальным вопросом является использование платной рекламы в таких сервисах как **Яндекс Директ** и **Google AdWords**. Мы не советуем использовать их без специальных навыков. Это будет просто потеря денег.



Данные механизмы могут быть эффективны, но только если вы пройдете специальное обучение, и будете четко понимать механизмы работы этих систем.



Мы так же знаем мало положительных примеров использования youtube и **twitter** для продвижения своих услуг. Обычно эти каналы успешно используют только известные и популярные фотографы. Но даже им не всегда удается создать эффективную систему работы на данных ресурсах. Перед тем, как начать работать на этих ресурсах, советуем вам детально изучить успешные примеры, и понять механизмы продвижения в этих ресурсах. Советуем вам использовать эти направления только в последнюю очередь, когда все остальные эффективные варианты своего продвижения вы уже использовали.

## Используйте бесплатные каналы рекламы

Существует очень много вариантов бесплатной или дешевой рекламы. Будьте креативны и ищите эти варианты.

Очень интересным и высокоэффективным является вариант бартера или совместные проекты. Например, вы договариваетесь с визажистом, что проводите встречные рассылки по своим базам. Визажист рекламирует вас, а вы его.

Или вы можете предложить свадебному салону распространять их визитки или карты, а взамен разложить свою рекламу в этом салоне. Только проконтролируйте соблюдение условий сделки. Часто люди не соблюдают свои обещания. Ваши визитки могут лежать в самом дальнем углу салона. Или продавцы будут забывать вкладывать ваши визитки при покупке.

Вы можете сделать какую-то работу бесплатно в удобное для вас время взамен на рекламу ваших услуг.

Ищите взаимовыгодное сотрудничество. И вы удивитесь насколько поднимется ваша эффективность и доходность.



## Оценивайте эффективность

Любые ваши рекламные действия по привлечению клиентов необходимо оценивать. Вы должны точно знать куда, сколько и зачем вы тратите свои деньги и усилия. При этом необходимо учитывать, что ваше время это то же деньги. Свободное время необходимо тратить с умом.

Старайтесь аккуратно тратить свои деньги, и все детально просчитывать. Помните, что в жизни даже самые пессимистичные прогнозы могут не сбываться. Лучше сначала тестировать, а лишь потом производить траты.

Например, если вы решили создать собственную студию, попробуйте сначала найти клиентов в арендованную студию, и только когда поток клиентов будет постоянным, открывайте свою. Посмотрите по сторонам, сколько ваших знакомых были излишне оптимистичны и неправильно оценивали реалии жизни? Посмотрите сколько фотостудий закрылось в вашем городе в последнее время. Людям свойственно переоценивать свои силы, и реальные доходы, которые они могут получать.





---

10

---

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Старайтесь создавать у ваших клиентов ощущение, что они получили гораздо больше, чем оплатили. Это поднимет ценность ваших услуг. Вы должны понимать, что итог вашей работы не сделанная фотография, а ощущения ваших клиентов. И ваша услуга – это полный процесс от знакомства с клиентом до последней встречи. Старайтесь сделать все этапы эффективными и значимыми.

Например, многие клиенты могут плохо подготовиться к съемке, не запоминают информацию, которую вы говорите. Сделайте письменную памятку

о всех особенностях подготовки к съемке. Это упростит жизнь ваших клиентов, повысит вашу эффективность.

Вам много раз приходилось сталкиваться, что клиенты забывают и не приезжают на съемку. Создайте систему напоминания. Это может быть звонок, смс сообщение или электронное письмо. И количество таких клиентов резко уменьшится.

Пройдитесь по всем этапам вашей работы с клиентом, и на каждом этапе создайте собственные эффективные точки работы с клиентом. Тогда вы сможете создать очень ценный продукт, который всегда будет удовлетворять ваших заказчиков.

Обязательно изучайте психологию и технологии продаж. Каждый правильно выстроенный этап в работе с клиентами, может повысить ваши продажи. Изучите технологию телефонных продаж. Правильное общение с



клиентом по телефону и при встрече существенно повысят вашу эффективность. Изучите основы копирайтинга. Вам нужно уметь писать продающие тексты. Продающие тексты имеют огромную силу. Все успешные продажи строятся на



очень успешных и эффективных продающих текстах. Не думайте, что вы все это умеете делать. Это целая наука, которой необходимо обучаться. Найдите в сети книги и видеокурсы на эти темы. С этого можно начать свое обучение.

Старайтесь все делать максимально хорошо. Ведь если вы выложитесь на 110 процентов, это не пройдет незамеченным. Вы обретете верных и преданных клиентов, которые будут приносить вам доход долгие годы. Они будут рекомендовать вас своим друзьям. И ваш поток заказов и клиентов никогда не иссякнет!

#### **Авторы:**

*Эдуард Крафт. (<http://www.eduardkraft.com>)*

*Квалифицированный европейский фотограф,*

*Член союза фотохудожников России,*

*Инструктор курса Нью-Йоркского института фотографии ([www.disted.ru](http://www.disted.ru))*

*Василий Василец.*

*Член союза фотохудожников России,*

*Директор социальной сети о фотографии “Фотокто” ([www.fotokto.ru](http://www.fotokto.ru))*