



Kano H. photography

フォトグラファー養成講座13期

写真を仕事に
するには？

Presented by
Kano Hayasaka





目次

1

写真のお仕事

2

ビジネスの基本

3

宣伝の方法

4

写真を仕事にするには

5

フォトブックについて



1.

写真のお仕事



写真のお仕事

写真のお仕事

【写真家】写真家
作品を撮り、写真集や個展で収益

【フォトグラファー&カメラマン】
お客様の依頼で写真を撮る。

撮影ジャンル

フード撮影
物撮り
建築撮影
風景撮影
人物撮影
動物撮影
スポーツ撮影 など

撮影依頼主

個人のお客様
企業





写真のお仕事



人物写真のお仕事:一般のお客様の場合

- ロケーション撮影
- 出張撮影
- 撮影会
- おうちスタジオ撮影
- フォトレッスン

※特に家族写真を撮るには「ママ」「女性」であることが生かせる。

※今後食べていくためには教えられる事が重要になってくる。

※NBは飽和状態になりつつある。始めるなら今すぐ！





写真のお仕事



写真業界のこれまでの流れ

- 第一世代: 老舗含む一般写真館
- 第二世代: こども写真館チェーン
- 第三世代: ハウススタジオ
- 第四世代: 出張撮影

2016年～マッチングサイトが登場

2017年～出張撮影が認知されるように

これから食べていくためには世の中がどんな流れになっているのか、どのようなニーズがあるのか、常に把握しておくことが必要。

その為にも同業者とのつながりは必須。リアル、SNS系、ブログ etc…





写真のお仕事



ストックフォトという選択肢

- ストックフォトとは？
個人が登録してできる写真販売。
月100万稼ぐ人も！！！！
- 販売価格の50%が自分の利益に
- それなりにリサーチと対策が必須
- フリー素材にはない独自性が必須
- 人物は著作権同意が必須

例) Pixta
Photolibrary
Shutterstock
fotolia
Adobe Stock

※会社員で兼業などの人にはおすすめ！



The background features a light pink and white color palette. On the left, a golden butterfly is positioned above a grey square. A cluster of small, semi-transparent squares in shades of pink and grey is scattered in the upper left. A large, tilted square containing a pattern of these small squares is located in the lower right. Several soft, wavy lines in light pink and white sweep across the middle of the page.

2. ビジネスの基本



ビジネスの基本



ステップマーケティング

- 信頼を築いていくステップ

ビジネスとは＝お客様の問題解決である。

ビジネスの基本は認知

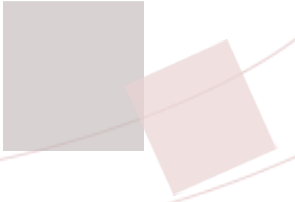


The background features a light beige color with several decorative elements: a golden butterfly on the left, a cluster of small grey and pink squares in the top-left corner, a tilted square with scattered squares in the bottom-right, and several horizontal wavy lines in shades of pink and beige.

3. 宣伝の方法



宣伝の方法



宣伝の方法

【無料SNSを利用する】

- Facebookを利用する
- アメブロを利用する
- インスタ・ツイッターを利用する
- Line公式を利用する

【チラシ・パンフレット】

- 置く場所を工夫する

例) 子育てセンター、小児科、
産婦人科、神社、カフェなど。

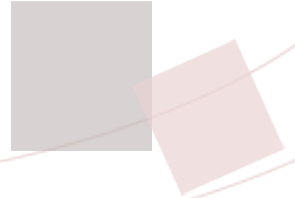
【コラボ・提携先】

- ベビー系教室・神社・着物レンタル・カフェ etc...





宣伝の方法



宣伝の方法

【LINEをやった方がいい理由】

- 濃い顧客のリスト集めができる
- LINE顧客層だけで撮影会が埋まるように

【LINE登録方法のすすめ】

- お得な登録特典をつける
- 撮影した顧客に登録してもらおう
- リアルで会った時に登録してもらおう

【LINE便利な新機能】

- リッチメッセージ
- カードタイプメッセージ





無料SNSの生かし方



Facebook

- FBは拡散ツール。即効性が高い。
- Facebookページを仕事用に作成する。
- お仕事用だと頭を切り替えて活用する。
- 名刺配布と同じ効果。どんどん繋がること。
- 友達は5000人が上限
- 1日1回発信するとよい。
- コミュニケーションツール生かす
→コメントを残したり、いいね！をする。

※お客様層が、30代後半以降ならフィット。
※小さい子育て一般ママはユーザーが少なめ
※カメラマンとの交流ツールがいかも





無料SNSの生かし方

Instagram

【Instagramの目的】

ハッシュタグ検索からの新規顧客獲得

→ゴールは ①DMから直接申込

②リスト取り(Line公式)

- 毎日1投稿が理想。
- 自分からフォローをする
 - ※フォローする相手を厳選する。 例) 同業者のフォロワー
- 写真のみではなく、それなりの文章量で
- ストーリーの活用(相互リンク)
- ハッシュタグを工夫する
- トップ画面の統一感 例) テーマを絞る、色味のトーンを揃える

【Instagram拡散方法】

モニターさんにタグつけ
投稿など





無料SNSの生かし方

Instagram

9:17 4G

marumaru.photograph

351 投稿 1,805 フォロワー 3,273 フォロー中

埼玉草加|ベビーキッズ・ファミリーフォトグラファーさとうゆか
 写真家・フォトグラファー
 \ベビーからの成長を一緒に見守るフォトグラファー/
 ▷ベビー教室まるまる主宰6年目
 🌸ママであることの喜びを感じ、自分と子どもをもっと好きになる🌸... 続きを読む
 noteme.jp/noteme/content/noteme.php?customer
 Soka, Saitama
 フォロワー: mikankoz、mynina_v、他36人

フォロー中▼ メッセージ 問い合わせ ▼

スイーツフォト お客様の声 撮影メニュー

グリッド アイコン 動画 アイコン

フォトレッスン
 子どもの撮られ方
 撮影のとき
 泣いちゃったら
 どうしよう

子どもの撮られ方
 赤ちゃん
 撮影の衣装に
 迷ったらこれ!!

子どもの撮られ方
 1、2歳頃
 笑顔で撮ってもら
 には?!

子どもの撮られ方
 1歳バースデー撮影日
 までにおうちで
 やってあくと良いこと

marumaru.photograph

スイーツフォト お客様の声 撮影メニュー

グリッド アイコン 動画 アイコン


フォトレッスン
 子どもの撮られ方
 撮影のとき
 泣いちゃったら
 どうしよう

子どもの撮られ方
 赤ちゃん
 撮影の衣装に
 迷ったらこれ!!

子どもの撮られ方
 1、2歳頃
 笑顔で撮ってもら
 には?!

子どもの撮られ方
 1歳バースデー撮影日
 までにおうちで
 やってあくと良いこと





4. 写真を仕事にするには



写真を仕事にするには



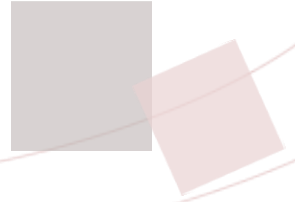
仕事の始め方

- ①開業届を出す
- ②FB・アメブロ、Lineを始める。
 - ・ 写真を仕事にすると宣言。
- ③モニター募集をする
 - ・ 無料でも有料でもOK。
 - ・ チラシ、SNS掲載OKの人のみ。





写真を仕事にするには



仕事の始め方

④撮影会企画(フロント)

- ・モニター撮影で集めたサンプル画像を使って撮影会などを企画

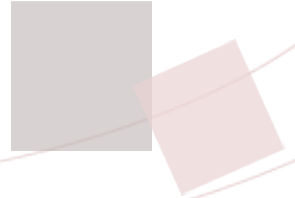
⑤次につなげる。(本命・バックエンド商品)

- ・撮影レポをあげて、次回の撮影会を募集。
- ・参加してくれた人にFBでアップしてもらうなど、広げていく。
- ・Line公式アカウントに登録してもらい顧客層とする。





写真を仕事にするには



メニューの作り方

以下のような流れでメニューを作っていく。

①ペルソナを決める

- どんな人が対象？ その人の希望(悩み)とは？

②あなたのサービスを受けるとどう改善？

③そのために提供できるサービスとは？

- 回数、期間など。

④特典、保証？

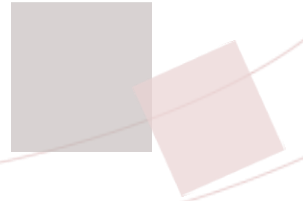
⑤コースと価格は

- メニューの価格は松竹梅用意する。 例) お手軽プラン～満足プランまで
- 販売価格と売価の見せ方





価格設定



価格＝決心料

お客様がいくら払ったら
「本気でやろう！ 変わろう！」と感じて動く金額か。

Q 安い方がいい？

A 起業初期は、安くてもいい。

安いと……集客しやすいけど責任は薄い
参加しやすいけど覚悟小さい

!!!!!!!自分の写真の価値を下げてしまう





価格設定



→ 高くすると？

- 責任は増す。
- お客様の覚悟も大きい。
- 求めている人だけがくる。

その値段に見合う価格を提供すべく自分を高める
お客様のためにも高くして、自分も受け取る。

**ステージを変えたければ値上げする。
「安い」が理由で頼まれる人にはならないで！**





値上げ戦略

値上げの考え方

- 値上げしない = 価値があがっていない (成長してない)
- スキルや価値を安売り = 自分を安売り。
 - **ライバルと同じ価格帯は同じパイの奪い合い。**
 - 同じ価格帯を避ける。+ α の価値をつける。

【値上げのメリット】

- 良いお客様が増える (真剣度アップ)。
- 単価があがる売り上げがあがる。
- 時間のゆとりができる。
- 自分のサービス内容も高まる (値上げに伴って)。

値上げ = 転換期

※ 何度もできないので
1.5~2倍位にがつんとあげる。





値上げ戦略



値上げの戦略

- 既存客への対応 → 既存メニューを一時的に残
- 回数券でのVIP待遇
- 値上げの具体的方法
 - ・ 既存メニューを最下位。
 - ・ 松竹梅で新メニュー。
 - ・ 新規には松を売る。1番売れるのは竹。





値上げ戦略

値上げの戦略

【あげるテクニック】

- ①こっそり定価をあげておく
(値上げじゃなく、本来の値段になっただけ)
- ②アピールして値上げする。
 - 駆け込み需要で、翌月分までしっかり販売
 - 値上げした後も撮影レポをアップすることで
 - 値上げしてないのに顧客が絶えないイメージ





モニターのおすすめ

モニター戦略

- モニター期間は3か月くらい。
- ここでどれだけ撮って広げられるか。
- モニターは人数限定or期限定。
- モニターは無料でもOK。
- SNSOKの条件つきでやる。
- 有料の場合は、3000円位～

【注意点】

- ・1枚もしくはは参加費や安く、全データオプションで売り上げアップ。
→Line登録&本サービスへの割引など
- ・事前振込もしくはPaypal決済 ※ドタキャン防止に有効





撮影会の企画と告知

撮影会成功への道

- ①2か月位前に企画する
- ②申し込み開始日を決めて、事前に何度も告知
※その際に、前回の撮影事例などがあれば紹介
- ③1か月前から申し込み開始、イベントページ、申し込みフォームを立ち上げる。
(FB、ブログ、Instaなど)
※申込みの地点で撮影会の存在が知られている状態
- ④申し込み状況など何度か告知を繰り返す。
- ⑤終わったら必ず感想をもらいレポ記事を書く。

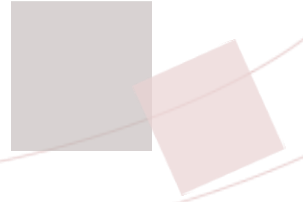
【ポイント】

- ・1度の告知ではほぼ誰も見ていないので告知は繰り返し繰り返しやること。
- ・知り合いに直接声をかけて誘ってみる事
- ・感想は項目を決めるといい。





撮影マッチングサービス

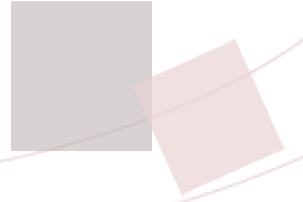


- fotowa
平日19800円、土日23800円の料金固定制度
マージンが高め 納品75枚以上
- Our photo
50分6480円～カメラマンが料金設定できる。
マージンが高め 納品30枚
- はいチーズ！
スクールフォト。
1件あたり1～2万円の報酬





撮影マッチングサービス



- サンショウ
スクールフォト。案件毎にギャラが違う
- Lovegraph
「愛」に特化したマッチングサービス
カップルフォトが人気
1時間16000円 納品10枚
- くらしのマーケット
今フォトグラファー少ないのでねらい目
- Zehitomo / ミツモア
マッチングサービスだけど入札制度





5.

フォトブックについて



フォトブックについて



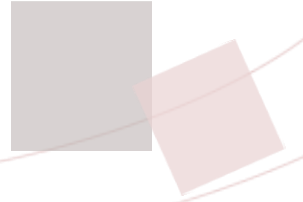
作成の流れ

- ①テーマを決める
例) 毎日の料理、こどもの日常、753お祝い
- ②テーマに沿った写真をピックアップする
 - アップのもの
 - 引いたもの
 - 縦写真&横写真
 - イメージカット など。(目休めが必要!)
- ③紙の種類やサイズなどを決める。
- ④作成





フォトブックについて



【フォトブックのタイプ】

- 写真をアップロードするタイプ
- PCにアプリをダウンロードして作成するタイプ

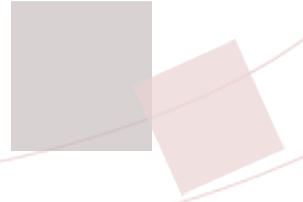
【レイアウトのコツ】

- 表紙は中身が見たくなるようなものを
- 見開きページは、ノド(真ん中)に注意
- リズム感があるように
- 時系列で見せるか、テーマ別にまとめる
- 余白を生かす





フォトブックについて



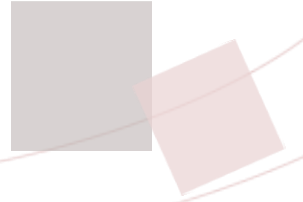
【タイトルのつけかた】

- 最後に決めるのがおすすめ(全体の構成をみて)
- 伝えたいキーワードを出してみる
- 英語、ひらがな、カタカナで統一も
- 長くなく、短めで濃縮





その他商材について



おすすめ商材

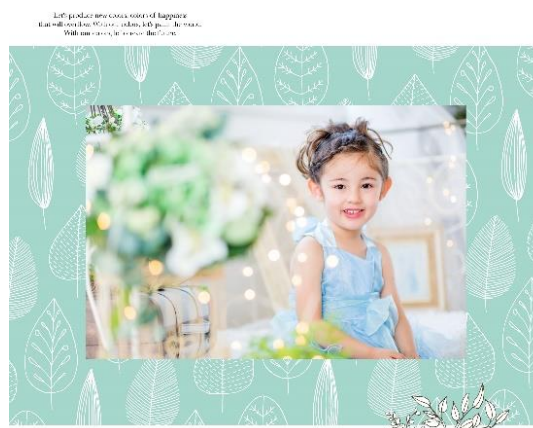
- 人気があるのは、等身大フォト(NB向け)
- フォトブックはみんな作成できるから、プロ向けに
- 3面台紙や壁掛けなど一般人作れないもの
- 料金は3掛けが基本(ミスしても補填できる)





その他商材について

おすすめ商材



So small, it's precious gift
Big as always is happy



753 Anniversary
FIONA



So small, it's precious gift
Big as always is happy