

# Этапы подготовки к съемке

- ПРЕпродакшн
- Съемка
- ПОСТпродакшин

# Предпродакш

- Первый контакт: выясняем задачу, ссылка на соц. сети клиента. Договариваюсь о встрече
- Наброски идей, муд. борд
- Встреча: обсуждаем идеи, составляем ТЗ (кадры которые точно должны быть, ключевые), обговариваем локацию и одежду (учитываем цветотип и локацию). Предоплата. Подписание договора.
- Подбирает одежду из своего гардероба, надевает на себя и фоткает, отправляет мне. Или сэконд.
- Референсы. Локейшн чек. Другая подготовка (бронь студии, договор с визажистом)
- Распределяю обязанности (что делаю я, что делает клиент, какая ответственность на визажисте). Но ответственность за результат в целом - на мне.
- Ответственность за опоздание – тоже на тебе.
- Лекарство от всех болезней «Предоплатин».

# В договоре:

- 1) СТОИМОСТЬ
- 2) ЧТО ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ, СКОЛЬКО ФОТО ПОЛУЧАЕТ КЛИЕНТ
- 3) ЧТО ПОДРАЗУМЕВАЕТСЯ ПОД ПОНЯТИЕМ «ОБРАБОТКА»
- 4) КТО ОТБИРАЕТ ФОТО НА ОБРАБОТКУ
- 5) ЧТО ВХОДИТ В ЗОНУ ВАШЕЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
- 6) ЧТО НЕ ВХОДИТ
- 7) ЗА ЧТО НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КЛИЕНТ
- 8) МОЖНО ЛИ ПУБЛИКОВАТЬ ФОТОГРАФИИ В ПОРТФОЛИО
- 9) ДОПРОДАЖИ (ФОТОКНИГА, ПЕЧАТЬ ФОТОГРАФИЙ И Т. Д.)
- 10) ЕСЛИ ОПЛАТА ПОЧАСОВАЯ – ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ОПОЗДАНИЕ

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА  
РЕЗУЛЬТАТ СЪЕМКИ ВСЕГДА  
ЛЕЖИТ НА ФОТОГРАФЕ**

# Съемка

## Мой универсальный план съемки индивидуальной фотосессии:

Подготовка	Сюжет 1	Сюжет 1	Сюжет 1	Эксперимент	Завершение съемки
Прийти раньше, осмотреть локацию, подготовить свет, настроить камеру	Поясной портрет	Поясной портрет	Поясной портрет		Поблагодарить, похвалить
Знакомство	Лицевой портрет	Лицевой портрет	Лицевой портрет		Когда будут фото, как их получить
Посмотреть одежду	В полный рост	В полный рост	В полный рост		Подписание договора
Рассказать, как будет проходить съемка, провести краткий инструктаж	Нестандартное кадрирование	Нестандартное кадрирование	Нестандартное кадрирование		
	Стоя, сидя, лежа, верхний ракурс, нижний				

# Постпродакшн

- Обработка фотографий
- Общение с клиентом (скинуть 1-2 фоточки максимально быстро после съемки)
- Отдача фотографий (можно просто на файлообменник, а можно отдавать при личной встрече)
- Получение обратной связи от клиента
- Спросить клиента, можно ли ему присылать «спецпредложения»
- Внести клиента в базу

# 1) Определиться с жанром, собрать портфолио

- Поставить себе ограничения
- Отснять 3-10 бесплатных съемок в этом жанре
- Не более 20% съемок с «подругами», искать интересных моделей
- Отработать структуру съемки, наладить процесс обработки
- Собрать портфолио

## 2) Упаковка/оформить соц. сети

- 1) Вас должно быть легко найти: имя+фамилия (можно псевдоним)
- 2) По вашим соц. соц сетям должно быть понятно, что вы фотограф и предлагаете свои услуги
- 3) Уберите из соц. сетей все, что не будет работать вам на пользу
- 4) Начните с одной соц. сети. Сделайте хорошо. По мере наличия свободного времени – развивайте следующие
- 5) Сделайте визитки (Canva в помощь)



# 3) Акция «Нарабатываю портфолио»

- 1) создайте пакеты услуг, определите цену и что входит в каждый пакет
- 2) выберите средний пакет и запустите на него акцию «нарабатываю портфолио»
- 3) акция должна местить:
  - боль клиента (например, хотите новых фотографий, но у профессионала слишком дорого...)
  - оффер (четкое предложение: что будет, что входит в стоимость + стоимость + выгода)
  - ограничение (только 10 мест, только до 1 декабря...)
  - СТА (призыв к действию)
  - картинки (заглавная картинка с вашей фотографией + фото из портфолио)

## 4) Первые продажи

- 1) наладить процесс съемки и обработки, прописать себе скрипты, разработать пресеты
- 2) потратить деньги на удовольствия
- 3) окончательно сформировать пакеты

## 5) Сторителлинг

- <https://www.youtube.com/watch?v=ywqzxb7iD8c>

## 6) Фотопроекты

- 1) боль
- 2) оффер (что входит + цена+ выгода)
- 3) ограничение
- 4) СТА
- 5) картинки (желательно свои)
- 6) пробовать разные способы продвижения.  
Отслеживать конверсию
- 7) вкладывать деньги как в продвижение, так и в организацию проекта

---

ТЕСТОВЫЕ СЪЕМКИ

# CRM

- Не теряйте клиентов

# Регулярный постинг

- SMM Planer
- Instaplus.pro

# Что работает, а что нет

## **РАБОТАЕТ**

- Регулярный постинг
- Качественный контент
- Превышать ожидания (адвокаты бренда)
- Вовлекать (автоответчик, задавать вопросы в конце поста, проводить активности)

## **НЕ РАБОТАЕТ**

- Массфоллоving
- Гивы