

40 POMYSŁÓW NA ZARABIANIE NA FOTOGRAFII



® Michał Kula - 2018

Autor: Michał Kula

Tytuł: 40 sposobów na zarabianie na
fotografii

Wydawca: Michał Kula

© Copyright by Michał Kula, 2018

Wszystkie prawa zastrzeżone
All rights reserved

WPROWADZENIE

Na samym wstępie chciałbym Ci podziękować za zaangażowanie i zainteresowanie kursem „Jak Zacząć Zarabiać na Fotografii”, który już wkrótce będzie dostępny. W ramach podziękowania za zapisanie się na listę priorytetową, przygotowałem dla Ciebie E-book, który właśnie czytasz. Zebrałem w nim 40 sposobów na zarabianie na fotografii. Jest to wiedza zebrana z bloga, a kilka punktów dopisałem tylko i wyłącznie na potrzeby tej publikacji.

Dzięki temu, jestem przekonany, że znajdziesz kilka pomysłów, w których będziesz mógł się zrealizować, a w efekcie zarabiać na swojej pasji.

Wiedzę na temat tego jak zbudować swój foto-biznes od zera, krok po kroku przedstawiam oczywiście w kursie. Tam tłumaczę wszystko szczegółowo w kilkudziesięciu konkretnych lekcjach. Jak tylko będzie dostępny dam Ci znać na maila :)

Wracając do E-booka, większość osób, które otrzymały tego E-booka z pewnością wiedzą kim jestem. Jednak pewnie znajdą się tacy, którzy dopiero na mnie natrafili lub nie zgłębiały się w moją historię. Zatem pozwól, że w kilku słowach powiem Ci parę słów o sobie.

O MNIE



Nazywam się Michał Kula i przede wszystkim jestem szczęśliwym i pozytywnie nastawionym do życia człowiekiem, który nieustannie dąży do realizacji marzeń i celów. Nieodłączną częścią mojego życia jest fotografia, którą dzielę się z moimi Czytelnikami na blogu. Jestem nie tylko pasjonatem fotografii, ale również zawodowym fotografem specjalizującym się w fotografowaniu ludzi. Zdjęciami interesuję się od około 8 lat nieustannie doskonaląc każdy najmniejszy szczegół i ciągle ucząc się nowych rzeczy.

Zacząłem od zera. Nie odziedziczyłem pierwszej lustrzanki po starszym bracie, mój tata nigdy nie był fotografem ani nawet na początku nie znałem żadnego zawodowego fotografa. Na wszystko zapracowałem sam, niejednokrotnie pracując po kilkanaście godzin dziennie. Z perspektywy czasu mogę stwierdzić, że warto było i nie żałuję ani jednej godziny pracy, ani jednego błędu i straconych pieniędzy. Wszystko to czegoś mnie nauczyło i bez tych momentów nie byłbym tutaj gdzie jestem.

Moim marzeniem było zrzeszenie pasjonatów w jednym miejscu. W takim, które będzie umożliwiało wirtualne spotkania mające na celu dzielenie się z odwiedzającymi moją pasją i jednoczesną edukacją Czytelników z zakresu fotografii.

Dlatego właśnie postanowiłem założyć bloga i tworzyć rozbudowane artykuły o fotografii. Zmierzyłem się z wieloma różnymi tematami, opisałem setki sesji zdjęciowych dzieląc się z moimi Czytelnikami każdym detalem związanym z ich wykonaniem. Nakręciłem również kilkanaście filmów, które pokazują sesje zdjęciowe od kuchni i obrazują przekazywaną w nich wiedzę. Łącznie stworzyłem ponad 360 artykułów i 80 filmów o fotografii. Wszystko to znajdziesz na blogu: <http://www.fotoblysk.com/>.

WSTĘP

Sprzęt fotograficzny jest bardzo drogi i nic nie wskazuje na to żeby ta sytuacja miała się poprawić. W naszą pasję inwestujemy spore pieniądze. Nie ma nic lepszego jak zrobienie z pasji sposobu na życie albo przynajmniej pomysłu na dodatkowy zarobek. Zapewne znajdą się i tacy, którzy powiedzą, że nie chcą „psuć” sobie pasji i użerać się z klientami.

Wcale nie taki diabeł straszny jak go malują, ale jeżeli nie interesuje Cię jakiegokolwiek fotografowanie za pieniądze to możesz skończyć czytanie właśnie w tym miejscu. Ale zanim to zrobisz, przeczytaj wpis o wyzyskiwaniu fotografów i podejmij decyzję czy chcesz się zapoznać z dalszą częścią tego artykułu.

FOTOGRAFIA ŚLUBNA

Wśród zawodowych fotografów to zdecydowanie najpopularniejszy sposób na zarabianie na fotografii. Niestety, w grupie tych osób jest znacznie mniej fotografów ślubnych z powołania, którzy traktują wykonywane zajęcie jako pasję. Znaczna większość niczym nie różni się od etatowych pracowników znudzonych swoją robotą.

Dlatego jeżeli zamierzasz zarabiać na fotografii ślubnej to niech to będzie praca wykonywana z pasji a nie tylko dlatego, że tam są pieniądze. W końcu ludzie cały czas biorą śluby, rozwodzą się, potem biorą kolejny a biznes się kręci :)

W tej branży najtrudniej jest wystartować i zebrać pierwsze zdjęcia do portfolio. Dlatego polecam zaprzyjaźnić się z normalnym (niektórzy są nienormalni i boją się każdej konkurencji) fotografem i poprosić go o uczestniczenie w uroczystości jako drugi fotograf. Priorytetem jest również uczestniczenie w sesji plenerowej.

Są też inne sposoby na zdobycie pierwszych kadrów ślubnych. Raz na jakiś czas dostaje się to zaproszenie na ślub i to właśnie idealny moment na zebranie pierwszego cennego doświadczenia i kadrów do portfolio. Warto później również dogadać się z głównym fotografem i wkręcić się na sesję plenerową. Najważniejszą rzeczą nie jest zdobycie świetnych kadrów za wszelką cenę. Priorytetem jest nie wchodzenie w paradę głównemu fotografowi. Może się wkurzyć i nie będzie już tak miło :)

SESJE RODZINNE

W ostatnim czasie można zauważyć, że zdjęcia rodzinne to nijaki trend, za którym podąża coraz więcej rodzin. Co za tym idzie zapotrzebowanie na fotografów wykonujących takie sesje jest coraz większe.

Tego typu zdjęcia opierają się w głównej mierze na fotografowaniu rodziców z ich dziećmi. Coraz częściej w takie sesje zaangażowani są również dziadkowie dla których takie zdjęcia stanowią również piękną pamiątkę. Mi, zdarzyło się nawet fotografowanie rodziny z ich psem :)

Temat jest coraz bardziej popularny jednak ciężko zacząć bez zdjęć pokazowych. Na słowo nikt fotografowi nie zaufa. Podstawą mogą być zdjęcia swojej rodziny. Jeżeli chcemy mieć więcej zdjęć w portfolio i dopiero wówczas uderzyć w rynek to warto zaangażować w takie sesje swoich

przyjaciół i ich rodziny. Wybierz sympatyczną i dobrze wyglądającą rodzinę (tak, to ważne) i zaproponuj im wykonanie kilku zdjęć. 2-3 sesje i w portfolio jest już kilkanaście dobrych kadrów, które można prezentować potencjalnym klientom.

SESJE DZIECIĘCE I NOWORODKOWE

Tutaj sprawa wygląda bardzo podobnie jak w sesjach rodzinnych. Trend na takie zdjęcia rośnie. W gruncie rzeczy budowanie portfolio wygląda bardzo podobnie. Najlepszym startem będzie wykonanie dobrych i ciekawych zdjęć dzieci w rodzinie.

Zakres jest bardzo szeroki bo obejmuje dzieci praktycznie od urodzenia aż do wieku niemal gimnazjalnego. Później dzieci stają się "dorosłe" i nie są chętne na sesje dziecięce :)

Jeżeli znajoma rodzina sprawiła sobie bobasa to właśnie perfekcyjna okazja do zrobienia sesji noworodkowej. Najważniejsza jest jednak zgoda rodziców na opublikowanie wykonanych zdjęć w internecie bo bez tego nadal zostajemy z niczym.

SESJE CIĄŻOWE

Bliźniaczy temat, związany z rodziną. Moje porady w tej kategorii są dokładnie takie same jak powyżej. Znaleźć rodzinę, poprosić o możliwość wykonania sesji oraz poszukiwanie klientów na podstawie wykonanych zdjęć.

Podstawą w tej kategorii jest oczywiście wykonanie brzuszковых portretów. Warto podejść do tematu kreatywnie. Do zdjęć można dodać różne akcesoria. Jednymi z najpopularniejszych są: buciki dziecka, misie, wstążeczki, malowanie po brzuchu (nie jestem zwolennikiem tego rozwiązania).

W moich kadrach zawsze stawiam na naturalność dlatego rzadko stosuję udziwnienia (dodatki do sesji).

Warto wykonać również kilka kadrów rodziców w romantycznym ustawieniu.

SESJE NARZECZEŃSKIE

To bardzo dobry wstęp do fotografii ślubnej. Warto zrobić kilka sesji narzeczeńskich zanim na sesję weźmiemy parę ślubną.

W tej dziedzinie preferuję podobnie jak w fotografii ślubnej, romantyczne ujęcia.

Warto jednak zrobić kilka zdjęć zabawnych, emanujących radością.

Nie jest to bardzo popularny rodzaj zarobkowania, klientów jest znacznie mniej niż w przypadku zdjęć ślubnych jednak warto mieć w swoim portfolio takie zdjęcia, które będą przyciągały te pary, które są zainteresowane tego typu zdjęciami.

CHRZTY

Niektórzy rodzice wynajmują fotografów na chrzty swoich dzieci. Nie zdarza się to bardzo często jednak są tacy, którzy wolą zlecić pracę fotografowi, który zrobi kilka dobrych zdjęć. To zdecydowanie lepsze rozwiązanie niż zlecenie tego wujkowi z nowym kompaktem.

Skoro chętnych jest mało to trzeba uświadomić im, że dobrze wykonane zdjęcia z chrztu to piękna pamiątka, za którą warto zapłacić parę złotych i z przyjemnością pokazywać te zdjęcia rodzinie i znajomym a w przyszłości bohaterom całego zajścia.

KOMUNIE

Trudny temat. Wśród fotografów komunijnych królują te same twarze, z którymi szkoły mają układy. Jednak zdarzają się jeszcze wpływowi rodzice, którzy wywierają presję na innych rodzicach żeby wybrać fotografa na podstawie zdjęć, które wykonuje a nie znajomości które posiada.

To właśnie szansa dla zainteresowanych tym tematem fotografii. Warto rozpytać znajomych czy aby ich pociecha nie będzie przystępowała w najbliższym roku do komunii. Jeżeli tak to możemy delikatnie zasugerować możliwość wykonania tego typu zdjęć. Warto mieć przygotowany cennik i opis wykonania usługi, który można od razu przedstawić. Trzeba mieć profesjonalne podejście co z

pewnością zaprocentuje.

Innym sposobem jest wizyta w szkole i zaproponowanie swojej kandydatury na obstawienie komunii. Z tą misją należy wybrać się do wychowawcy klasy. Zazwyczaj usłyszymy, że o tym decydują rodzice. Dlatego warto zostawić swoją wizytówkę i poprosić o przekazanie jej rodzicom.

Najgorszą rzeczą jest fakt, że to mocno sezonowe zajęcie, które szybko się kończy.

STUDNIÓWKI I PÓŁMETKI

Wbrew pozorom to zdecydowanie bardziej dochodowy biznes od komunii mimo podobnej sezonowości. Uczniowie są w okresie buntu i nie pozwolą aby o czymkolwiek decydowali za nich rodzice czy nauczyciele. Dlatego sami wybierają lokal, fotografa, filmowca i zespół muzyczny.

To znacznie ułatwia sprawę ponieważ nie powinniśmy mieć problemów ze znalezieniem wśród znajomych osoby, która ma studniówkę lub idzie na nią jako osoba towarzysząca. Tutaj najlepiej działa metoda poleceń więc jeżeli dotrzemy do takiej osoby jesteśmy w połowie drogi.

Zawsze można zaproponować $x\%$ z dochodu osobie polecającej. Wówczas jego motywacja do polecenia wzrośnie proporcjonalnie do procentu jaki mu proponujemy.

Cieężko polemizować z tym, że uczniowie często wybierają tego kto jest tańszy. Jednak jest na to sposób. Najlepiej zaproponować fotografowanie całej szkoły i wówczas ustalenie przyjaznej stawki, która jednocześnie będzie miła dla naszej kieszeni.

POZOSTAŁE UROCZYSTOŚCI

Pogrzeby, rozwody (nie żartuję), bierzmowania i wiele innych. Rynek w tej kwestii jest praktycznie nieskończony. Z powodzeniem można wyłapać co akurat dzieje się na naszym terenie i próbować wkręcić się w uroczystość w formie fotografa.

Jedyna rada to jaką mogę zaproponować to być czujnym.

SESJE SZKOLNE

Temat również sezonowy jednak jeżeli w grę wchodzi kilka szkół to sytuacja robi się interesująca. W każdym mieście jest podstawówka, gimnazjum jak i szkoły średnie. Zazwyczaj po kilka, więc rynek jest nie mały. W gruncie rzeczy możemy dodać jeszcze przedszkola, w których też są wykonywane różnego rodzaju sesje dzieci.

Problem jest jeden, zazwyczaj tego typu zdjęcia robią Ci sami fotografowie od lat. Dlatego najlepiej udać się do wybranych szkół i przedstawić im swoją ofertę i negocjować warunki. Warto szukać również dojścia poprzez wychowawców klas ponieważ często tego typu zdjęcia wykonywane są na przykład na zakończenie nauki w szkole przez dany rocznik.

Jeżeli już uda się wykonać jedno zlecenie w szkole to droga do kolejnych będzie otwarta. O ile zdjęcia, które wykonasz będą dobre. Później zadziałają polecenia i będzie już znacznie łatwiej.

SESJE PORTRETOWE – PLENEROWE

W tym przypadku obszar i rodzaj działania jest bardzo szeroki i wręcz nieograniczony. Portretować możemy praktycznie wszystkich. Obserwuję stale rosnący trend na tego typu fotografii. Często ludzie chcą sobie zrobić piękną pamiątkę, prezent drugiej połówce lub po prostu mieć kilka nowych, dobrych zdjęć na portale społecznościowe.

Zacząć jest bardzo łatwo ponieważ zdjęcia możemy robić rodzinie oraz znajomym a nawet sobie i w ten sposób szukać już docelowych klientów skłonnych do zapłaty.

SESJE PORTRETOWE – STUDYJNE

Zacząć można w dokładnie taki sam sposób jaki opisałem powyżej. Jednak najpierw trzeba skompletować sprzęt oraz miejsce do tego typu zdjęć. Wbrew pozorom nie jest z tym tak źle. Wystarczy tylko kawałek wolnej przestrzeni, biała lub szara ściana, zwykła lampa systemowa, statyw oraz parasolka. Przyda się również blenda jednak jej nie trzeba kupować od razu, wystarczy chociażby kawałek białego styropianu.

Tyle potrzeba do wykonania pierwszych zdjęć studyjnych. Popyt na takie kadry jest równie duży jak w przypadku zdjęć plenerowych, albo nawet i większy, bo przecież każdy może zrobić sobie zdjęcie w plenerze a zdjęcia studyjne robią większe "wow".

POLAROIDY

Nie chodzi tu o zdjęcia z aparatu o tej nazwie. Mam na myśli zdjęcia, które modelki i modele robią sobie żeby później pokazywać je w agencjach zrzeszających takie osoby. Specyfika tych zdjęć jest bardzo charakterystyczna. Tego typu fotografie powinny być przede wszystkim wykonane na jasnym tle w łagodnym świetle zastanym lub studyjnym- miękkim i rozproszonym. Całe sedno polaroidów tkwi w tym aby pokazać tę osobę z różnych stron. Ważną kwestią jest również fakt, że zdjęcia powinny być wykonane w bikini. W przypadku modelek wskazane są szpilki.

Jak zacząć? Najlepiej znaleźć modelkę lub dziewczynę, która interesuje się tym tematem i przede wszystkim ma dobrą figurę. Jeżeli zaproponujesz jej takie zdjęcia za darmo, myślę, że nie będzie problemu. Później możesz już pozyskiwać kolejne osoby na polaroidy, prezentując przykładowe zdjęcia.

Coraz więcej dziewczyn i facetów widzi się w postaci osób pozujących przed obiektywem zatem rynek rośnie. Warto to wykorzystać.

TESTY MODELEK I MODELI

Obszar ten obejmuje różnego rodzaju sesje fashion, portretowe i tym podobne. Jeżeli chodzi o kwestie finansowe to bardzo ciężki temat. Osoby, które zajmują się modelingiem zazwyczaj nie mają problemu ze znalezieniem fotografów, którzy wykonują tego typu zdjęcia za darmo.

Szansy należy upatrywać w początkujących modelkach, które dopiero chcą rozbudować swoje portfolio i nie mają miliona propozycji sesji. Takie dziewczyny żeby się wybić muszą mieć parę fajnych zdjęć i tu pojawiaasz się Ty.

SESJE MODY

Wchodzimy w zaawansowane tematy, do których dostać się nie jest łatwo. Sesje mody, jak sama nazwa wskazuje przedstawiają ubrania (na modelkach i modelach) i są prezentowane w katalogach, billboardach i innych miejscach reklamowych.

Żeby dostać takie zlecenie przede wszystkim trzeba mieć mocno rozbudowane portfolio w temacie fashion. Jednak mimo dobrego portfolio nie jest łatwo.

Zatem jak to zrobić? Popularny, młody fotograf z naszego kraju, Łukasz Pukowiec zaczynał od sesji swoich koleżanek, które publikował na maxmodels. Tam znalazła go agencja, dla której wykonywał testy. Później zaczęły się pierwsze zlecenia. Nie każdy może mieć taką łatwą drogę.

Można również wysyłać do różnych firm swoją profesjonalną ofertę, która będzie zawierała nie tylko szczegółowe informacje ale również najlepsze zdjęcia z portfolio. Proponuję zacząć od mniejszych marek.

SESJE DO PORTFOLIO

Osoby, które chciałby rozpocząć swoją przygodę z modelingiem muszą zbudować swoje portfolio, aby móc w przyszłości pozyskiwać jakiekolwiek zlecenia lub współpracę. Zatem możesz zaoferować swoim potencjalnym klientom sesję zdjęciową, która będzie podstawą ich portfolio.

W tego typu sesjach zdjęciowych, najważniejsze jest to, żeby fotografie były urozmaicone, w końcu muszą pokazać osobę z różnych stron. Warto wykonać zdjęcia w różnych stylizacjach i miejscach.

W ten sposób całość będzie stanowiła świetną podstawę portfolio takiej osoby.

ZDJĘCIA REKLAMOWE I KOMERCYJNE

Jesteśmy nadal na wysokim szczeblu. Tutaj dostają się najlepsi albo tacy, którzy mają dobre znajomości. Zakres tego typu działań jest bardzo szeroki ponieważ obejmuje również mniejsze zlecenia. Jednak w tym wpisie piszę o fotografowaniu ludzi zatem skupię się na tym temacie.

Zdjęcia reklamowe mogą przedstawiać chociażby osoby, które wykonują swoje usługi;

stomatolodzy, masażyści czy fryzjerzy. Jest wiele zawodów, które wymagają tego typu reklamy. Takie zlecenia zdecydowanie łatwiej pozyskać od tych z wielkich firm.

Wielkie korporacje przy praktycznie każdej kampanii reklamowej potrzebują zdjęć, które będą reklamowały ich działania. Za takimi sesjami idzie duży budżet ale jednocześnie mocna konkurencja i walka o zlecenia.

Warto zacząć od tych mniejszych firm i stopniowo iść w górę po szczeblach kariery fotograficznej w tym zakresie. Nikt nie powierzy dużego zlecenia fotograficznego osobie, która dopiero zaczyna budowę portfolio w tym obszarze.

ZDJĘCIA NA STRONY I PORTALE

Również bardzo popularny w ostatnim czasie fotograficzny temat. Coraz więcej osób potrzebuje zdjęć na swoje strony internetowe oraz portale społecznościowe poprzez, które pozyskują zlecenia.

Dlatego ich wizerunek jest niesamowicie ważny i chcą dobrze prezentować się w powyższych miejscach.

Właśnie to jest cel, w który warto mierzyć. Najczęściej zdjęcia tego typu robione są w stylu biznesowym. Oczywiście, nie zawsze. Jednak zazwyczaj tak jest. Wszystko zależy od klienta. W głównej mierze są to fotografie studyjne. Jeżeli nie masz studia, zawsze możesz je wynająć, doliczając koszt do ceny usługi.

Zacząć możesz w najprostszy możliwy sposób. Jesteś fotografem, powinieneś mieć swoją stronę internetową lub jakieś inne miejsce, w którym prezentujesz swoje zdjęcia. Podstawą jest zakładka, która przedstawia Twoją osobę. To właśnie idealny moment, na to aby zrobić sobie dobre zdjęcia, które mogą stanowić Twoje portfolio w tym temacie. Warunkiem oczywiście jest to abyś wyglądał na tych fotografiach dobrze bo klient kupuje oczami.

ZDJĘCIA NA FACEBOOKA

Od wielu lat, Facebook jest podstawowym portalem społecznościowym, na którym większość osób ma swoje konto. Kiedyś wystarczyło po prostu zrobić sobie zdjęcie telefonem czy byle jakim aparatem, wrzucić na fejsa i wszystko było ok. Teraz sami użytkownicy starają się o lepsze zdjęcia, żeby wyróżnić się na tle innych i wzbudzić pozytywne odczucia.

Szczególnie muszą się starać osoby, które traktują portal jako narzędzie pracy i kontaktów zawodowych.

Tutaj właśnie pojawia się miejsce dla Ciebie. Stwórz ofertę, którą nazwiesz np. „profesjonalne zdjęcia na Facebooka”. Chodzi o to, żeby zaakcentować to, że zdjęcia są wykonywane właśnie na potrzeby tego portalu.

Na samym starcie zadбай o uporządkowanie swojego profilu, niech będzie Twoją wizytówką. Następnie publikuj zdjęcia i wspominaj o tym, że wykonujesz „profesjonalne zdjęcia na Facebooka”.

ZDJĘCIA NA INSTAGRAM

Ostatnimi czasy, Instagram rozwija się szybciej od Facebooka. Ludzie lubią oglądać ładne zdjęcia, których nie brakuje w tej aplikacji.

Mnóstwo osób niesamowicie rozwinęło swoje profile i za ich pośrednictwem reklamują marki czy promują swoje produkty.

Wszystko sprowadza się do tego, że na Instagram trzeba wrzucać dobre zdjęcia, które przypadną ludziom do gustu. Dlatego Ci najlepsi twórcy, mają swoich fotografów bądź dobrze znają się na fotografowaniu. W efekcie, szybko zyskują popularność i przyciągają ludzi do swoich profili.

Zatem warto stworzyć usługę, którą nazwiesz np. „profesjonalne zdjęcia na Instagram”. Osobiście nie widziałem za wiele tego typu ofert. Zatem konkurencja nie będzie wielka a gwarantuję, że zapotrzebowanie jest duże.

Większość osób, wykonuje po prostu „zdjęcia portretowe” a mało kto odnosi się do konkretnej grupy osób, które potrzebują zdjęć właśnie na Instagram lub Facebook.

ZDJĘCIA BIZNESOWE

Z roku na rok przybywa przedsiębiorców, którzy postanowili rozwinąć swój biznes. Cały czas powstają nowe firmy czy jednoosobowe działalności gospodarcze. Idąc głębiej, wiele z nich, opiera swoją działalność o internet a przynajmniej ma swój fanpage czy stronę firmową.

Jednak to nie wszystko, żeby wzbudzać wiarygodność i zaufanie, takie osoby, potrzebują pokazać siebie w sieci. Zatem dobre zdjęcia biznesowe są wręcz niezbędne!

Warto więc wyspecjalizować się w tej dziedzinie i zaoferować swoje usługi.

Najlepiej zacząć od zbudowania podstawowego portfolio, w którym znajdą się eleganckie zdjęcia kobiet i mężczyzn. Jeżeli nie wiesz jakiego typu są to zdjęcia to wrzucić do wyszukiwarki hasło „business photography” i zobaczysz na czym to polega.

Z roku na rok, zapotrzebowanie na takie fotografie będzie rosło.

ZDJĘCIA WIZERUNKOWE

Bardzo podobną specjalnością jest do zdjęć biznesowych są sesje wizerunkowe. Z tym, że w tym przypadku sam wydzźwięk zdjęć i stylizacje mogą być różne.

W tym momencie ludzie potrzebują swoich dobrych zdjęć na różne potrzeby, np. na portale typu LinkedIn czy Golden Line ale również na własną stronę internetową.

Takie zdjęcia, często obrazują tę osobę z punktu widzenia tematu, którym się ona zajmuje. Przykładowo, trener personalny będzie z pewnością chciał mieć zdjęcia z siłowni czy podczas wykonywania różnych ćwiczeń.

Ten rodzaj fotografii również będzie cały czas zyskiwał na popularności ponieważ coraz więcej osób chce działać na własną rękę i zajmować się zawodowo tym co lubią robić.

ZDJĘCIA SENSUALNE

Obecnie panuje trend na zdrowy styl życia, szczupłe sylwetki i zadbane ciała. Zatem wiele kobiet chce uwiecznić na zdjęciach piękno, na które niejednokrotnie ciężko pracują.

W związku z tym, z coraz większą odwagą kobiety decydują się na sesje sensualne, na których w subtelny ale i zmysłowy sposób pokazują swoje wdzięki.

Dla początkujących pasjonatów fotografii zdecydowanie to zbyt trudny i odważny temat. Dlatego sugeruję, żeby zajęły się nim osoby, które już umieją fotografować ludzi i mają w tym temacie chociażby podstawowe doświadczenie.

Zdjęcia sensualne wymagają dużo pracy z modelką. Niezwykle ważne jest odpowiedni kontakt z osobą fotografowaną jak i pomoc w pozowaniu, które nie jest łatwe.

Nie mniej jednak, takie sesje stają się popularne więc warto zastanowić się nad specjalizacją właśnie w takiej dziedzinie.

SPORT

To dla mnie bardzo odległy zakres fotograficzny. Za pieniądze nigdy tego nie robiłem więc ciężko mi udzielić jakichkolwiek rad w tym zakresie. Jednak wiem, że można. Okazji jest wiele; różnego rodzaju mecze, zawody sportowe, mistrzostwa i wiele innych. Wydaje mi się, że takie zdjęcia najlepiej wykonywać dla jakiejś gazety.

Podstawą jest aparat, który pozwoli na fotografowanie w trudnych warunkach oświetleniowych oraz teleobiektyw, który pozwoli na robienie zdjęć z dużych odległości. Niestety, to droga zabawa.

Oczywiście zanim udamy się do jakiegokolwiek prasy najpierw trzeba mieć coś do pokazania.

Najprościej wybrać się na tego typu imprezy sportowe i postarać się o kilka dobrych zdjęć.

KONFERENCJE FIRMOWE

Spotkania biznesowe, prezentacje, gale firmowe i wiele innych. Wszystko to niejednokrotnie wymaga udokumentowania fotograficznego. Tam gdzie wymagania tam są również pieniądze. Coraz częściej firmy nie pozwalają sobie na to żeby zdjęcia wykonane były byle jak

dlatego wynajmują do tego celu zawodowców.

Może zdarzyć się tak, że w swoim miejscu pracy będziesz miał okazję do zrobienia tego typu zdjęć. Możesz również być zaproszony na jakąś prezentację. Wszystko to stanowi dobrą okazję do stopniowego budowania portfolio, które będzie haczykiem na przyszłych zleceniodawców.

REPORTAŻE

Na świecie odbywa się mnóstwo wydarzeń. Praktycznie w każdym mieście, co weekend coś się dzieje. Eventy, pikniki rodzinne, dni miasta, wydarzenia kulturalne i mnóstwo innych. Wszędzie tam pojawiają się osoby, które wykonują reportaże.

Na takie zdjęcia mają zapotrzebowanie na przykład regionalne gazety lub portale. W większych miastach chrapkę na nie mają również największe największe gazety i portale internetowe.

KONCERTY

W czasach kiedy Spotify czy YouTube rozwinęły się na skalę globalną, narodziło się wiele gwiazd muzyki. Wszystko przez banalnie łatwą możliwość publikacji swoich treści w internecie i zasięgu na praktycznie cały świat.

W związku z tym, twórców jest coraz więcej a co za tym idzie, koncerty muzyczne są organizowane bardzo często.

Co za tym idzie, pojawia się dzięki temu więcej pracy dla fotografów koncertowych, którzy potrafią zrobić dobre zdjęcia podczas tego typu imprez.

Żeby zacząć, trzeba pokazać organizatorom swoje zdjęcia, zatem na starcie, warto wybrać się koncert, dostać się jak najbliżej sceny i postarać się o jak najlepsze zdjęcia. Później można stworzyć swoją ofertę i zaoferować się organizatorom tego typu imprez we wszystkich okolicznych miastach czy nawet mniejszych miejscowościach. W końcu teraz nawet w małej, malowniczej wsi organizowane są pokaźne imprezy muzyczne, które cieszą sporą popularnością.

SESJE FIRMOWE

Począwszy od małych firm skończywszy na dużych. Większość firm, które budują swój wizerunek w internecie potrzebują zdjęć na przykład czołowych ich członków. Często fotograf również ma za zadanie sportretowanie większej ilości pracowników. Wszystko to w imię budowania zaufania wśród ich klientów i wizerunku w sieci jak i poza nią.

Najtrudniej oczywiście jest zacząć. Potem będzie już zdecydowanie łatwiej. Twoje portfolio mogą w tym przypadku stanowić zdjęcia biznesowe, które wykonasz sobie lub Twoim znajomym. Więcej pisałem o tym w powyższym temacie "Zdjęcia na stronę i portale".

SESJE MUZYCZNE/OKŁADKI PŁYT

To bardzo niszowa dziedzina. Jednak w końcu na każdej okładce płyty coś jest, chociaż coraz częściej są to grafiki to zdjęcia również się zdarzają.

Sesje muzyczne są wykonywane zdecydowanie częściej, w końcu każdy szanujący się zespół musi jakoś prezentować swój skład. Często takie zdjęcia lądują później na plakatach koncertowych, serwisach internetowych i pokrewnych miejscach.

Na początku oczywiście nie przyleci do nas Eminem i nie zrobimy mu wypasionej sesji. Warto zacząć od lokalnych zespołów, które nie koniecznie muszą być znane. Najważniejsze, żeby nie wyglądali jak typowy zespół Disco Polo.

Nie muszę chyba dodawać, że takie fotografie dobrze wyglądają z instrumentami. Warto również urozmaicić zdjęcia i wykonać portrety członków zespołu.

W internecie jest całe mnóstwo tego typu zdjęć, wystarczy poszukać i znaleźć ciekawe inspiracje.

ZDJĘCIA DO DOKUMENTÓW

Taki rodzaj fotografii niektórym kojarzy się z lokalnymi, miejskimi fotoziutkami ze swoimi pro zakładami. Po części tak jest, ale dziś rozmawiamy o pieniądzach.

Cieężko będzie zarobić w tej dziedzinie kokosy ale na parę złotych szansa jest.

Zacząć najłatwiej od wykonania swojej rodzinie i sobie serii zdjęć do wszystkich możliwych rodzajów dokumentów. Najważniejsze w tej zabawie jest to, aby fotografie spełniały wymagania jakie dana instytucja wyznaczyła. Wujek Google służy pomocą :)

Najlepsze w tym wszystkim jest to, że to banalnie prosta fotografia i nie wymaga ona profesjonalnego sprzętu, dlatego łatwo jest zacząć.

Jeżeli sfotografowałeś już rodzinę to wyjdź z propozycją do znajomych, poinformuj ich, że wykonujesz takie zdjęcia i jeżeli będą potrzebowali jakichkolwiek tego typu zdjęć to zrobisz im to w dobrej cenie. Poproś również żeby oni również informowali o tym swoich znajomych. Wieści szybko się rozchodzą więc na pewno pojawią się klienci.

SESJE PRODUKTOWE

Popularny temat a jednocześnie dochodowy. Chociaż ceny z racji dużej konkurencji nie są na odpowiednim poziomie to zarobić się da. Najpopularniejsze w tej dziedzinie są packshot-y, czyli zdjęcia przedstawiające produkt. Najczęściej na białym lub czarnym tle. Zdjęcia te w głównej mierze prezentowane są w sklepach internetowych i różnych katalogach reklamowych.

Rynek jest olbrzymi, cały świat zalewany jest przeróżnymi produktami. To nie te czasy, że na półkach brakuje towaru.

Dlatego pole do popisu jest ogromne. Zacząć najlepiej od sfotografowania różnych swoich rzeczy. Jeżeli kupujesz coś nowego to przed pierwszym użyciem warto temu czemuś zrobić kilka dobrych zdjęć. W taki sposób bardzo łatwo można zyskać pierwsze dobre zdjęcia.

Rynek reklamowy to nie tylko typowe packshot-y ale również inne, bardziej kreatywne fotografie. Portfolio w tej dziedzinie powinno być mocno urozmaicone, tak żeby potencjalny klient od razu wiedział, że ma do czynienia z solidnym fotografem a nie zwykłym pstrykaczem.

ZDJĘCIA NA AUKCJĘ

Żeby zobrazować sobie jak jest to duży rynek wystarczy wejść na allegro i zobaczyć ile w każdej kategorii jest rzeczy na sprzedaż. Całe mnóstwo. Niejednokrotnie zdarza się, że Twoi

znajomi sprzedają jakąś rzecz, warto zaproponować im wówczas swoje usługi. Polecam skupić się na tych bardziej wartościowych produktach z racji tego, że przecież nie zażyczysz sobie 200 PLN za sesję pierdoły, która sprzedawana jest za 5 PLN (o ile to nie jest sprzedaż hurtowa).

Najlepszym polem do popisu jest dział elektroniczny. Telefony i inne cuda są w cenie zatem za tego typu zdjęcia można wymagać akceptowalnego wynagrodzenia.

Twoim argumentem w rozmowach z potencjalnymi klientami może być przede wszystkim fakt, że aukcje z dobrymi zdjęciami cieszą się dużo większą popularnością a co za tym idzie wzrasta prawdopodobieństwo sprzedaży.

Żeby nawet produkt był najlepszy to ciężko go będzie sprzedać jeżeli na aukcji, kupca razić będą zdjęcia robione kalkulatorem.

Poproś aby Twój klient na końcu aukcji dodał informację o Tobie. W ten sposób możesz pozyskać kolejnych klientów.

ZDJĘCIA KULINARNE

Zapotrzebowanie na takie zdjęcia, owszem jest. O ile ciężko wbić się do dużej marki, jak np. McDonald to z małymi będzie znacznie mniejszy problem. Przed jakimkolwiek zleceniem, trzeba oczywiście mieć w portfolio parę fajnych zdjęć. Jeżeli nie jesteś wirtuozem kuchni to daj sobie spokój z samodzielnymi próbami. Możesz pobawić się w jakieś zdjęcia owoców i tego typu rzeczy ale na tym nie powinienes poprzestać. Potrzebne są zdjęcia pięknie wyglądających potraw.

Najprościej będzie wybrać się do wybranej restauracji i przedstawić im sprawę. Powiedz, że chcesz wykonać dla nich kilka zdjęć potraw, które później będą mogli wykorzystać do swojej reklamy. Jeżeli zdjęcia się im spodobają to poinformuj, że możesz kontynuować pracę za odpowiednią stawkę. Oni nic nie ryzykują, Ty zyskujesz nie tylko zdjęcia, ale również szanse na zlecenie.

Możesz działać w ten sposób cały czas. Jeżeli już zbudujesz dobre portfolio to sugerowałby zrezygnowanie z tych kilku zdjęć próbnych.

Restauracji i knajpek jest cała masa, wszystkie te miejsca to potencjalne szanse na zlecenia. Dodam jeszcze, żebyście nie rozmawiali z kelnerami i innymi pracownikami niższej rangi. Proście o rozmowę z właścicielem lub menadżerem.

FOTOGRAFIA WNETRZ

Ładne restauracje i lokale zazwyczaj mają parcie na szkło. Zdjęcia przedstawiające "jak pięknie i miło jest w środku" są idealną reklamą działającą magnetycznie na klientów.

Jeżeli jest potrzeba to jest też kasa. Taka rzeczywistość. Zasada działania w przypadku zerowego portfolio jest dokładnie taka sama jak w przypadku fotografii kulinarnej, o której czytaliście powyżej.

Najlepszym rozwiązaniem jest namierzanie ciekawych miejsc i udanie się tam z gotową ofertą nie do odrzucenia.

FOTOGRAFOWANIE NIERUCHOMOŚCI

Ciekawy sposobem na zarabianie w branży fotograficznej jest wykonywanie zdjęć nieruchomości, które wystawiane są na sprzedaż. Na ten moment, temat ten rozwinięty jest średnio ale obserwując rynek, widzę progres.

Tego typu zdjęcia obejmują wnętrza sprzedawanych domów czy mieszkań oraz (przede wszystkim w przypadku domów) kadry przedstawiające dom i jego otoczenie.

Najlepszym sposobem na zbudowanie portfolio w tej dziedzinie fotografii jest znalezienie ładnej nieruchomości w internecie i zaproponowanie właścicielowi wykonanie profesjonalnych zdjęć. Umów się w ten sposób, że dostaniesz wynagrodzenie za zdjęcia jeżeli nieruchomość znajdzie swojego nabywcę. Z tym, że przy takiej umowie musisz liczyć na uczciwość sprzedawcy.

FOTOGRAFOWANIE POJAZDÓW

Również ciekawy fotograficzny temat, z którym mam na pewno więcej wspólnego niż z fotografowaniem nieruchomości. Jakiś czas temu pisałem nawet na blogu o tym [jak dobrze robić zdjęcia samochodów](#).

Zacząć jest bardzo prosto. Wypucuj swoje auto, weź je np. na pusty parking i zrób zdjęcia według poradnika, który znajdziecie w linku powyżej. Jeżeli nie masz samochodu lub nie nadaje się on do

jakichkolwiek zdjęć to poszukaj wśród znajomych. Później, podczas obróbki zakryjesz tablice i sprawa załatwiona.

Następnym krokiem w pozyskaniu kontrahentów jest ich aktywne poszukiwanie. Wybierz się do komisów, przedstaw właścicielom swoją ofertę, pokaż zdjęcia jakie wykonujesz i po prostu porozmawiaj z nimi jak z normalnymi ludźmi. Użyj argumentu, że mając dobre zdjęcia auto znacznie szybciej można znaleźć nabywcę.

Innym sposobem jest szukanie klientów na serwisach aukcyjnych. Wystarczy wybrać kilka ogłoszeń z droższymi samochodami i wysłać do nich swoją propozycję współpracy. Wybieraj te aukcje, w których zdjęcia są słabe. Nie pisz do tych, którzy mają już dobre zdjęcia bo to bez sensu.

Poza tym nie szukaj klientów, którzy sprzedają golfa II za 1000zł. Nikt normalny nie zainwestuje kilku stów na zdjęcia auta, które warto jest niewiele więcej.

FOTOGRAFLOWANIE USŁUG

Ten rodzaj zdjęć to odłam zdjęć reklamowych. Polegają one na tym, że na przykład kosmetyczka, która otwiera swój lokal chce zaprezentować swoje usługi na materiałach reklamowych. Zamiast korzystać ze zdjęć dostępnych na stockach ma życzenie aby były to zdjęcia przedstawiające właśnie jej usługi. Tu pojawiaasz się Ty.

Usług jest mnóstwo a co za tym idzie możliwości pozyskania klientów tyle samo.

Najlepszym pomysłem na zbudowanie portfolio w tej dziedzinie, z resztą jak w każdej innej, jest rozglądnięcie się po swoich znajomych. Może ktoś jest dentystą, fryzjerem lub wykonuje bukiety weselne.

Jeżeli nie masz nikogo takiego to szukaj szczęścia wśród nowo powstałych firm.

ZDJĘCIA NA STOCKI

Bardzo trudny pod względem fotograficznym temat. Zdjęcia na stocki (miejsca, w których inni mogą kupić zdjęcia) to bardzo wymagająca dziedzina. Fotografie, które mają szansę znaleźć nabywców muszą być na prawdę wyśmienite. Charakteryzują się one reklamowym zacięciem.

Najlepiej wejść na stocki i zobaczyć z czym się to je.

Nie mam doświadczenia w tym temacie, więc nie potrafię powiedzieć co najlepiej się sprzedaje i na czym dobrze można zarobić. Z tym, że od razu uprzedzę, nie wystarczy zrobić 2-3 zdjęcia żeby zarobić przyzwoite pieniądze. Ten rodzaj fotografii wymaga dużego poświęcenia i wykonywania coraz to nowych zdjęć.

Dobrym przykładem jest fotograf [Yuri Arcurs](#), który jest najlepiej zarabiającym fotografem stockowym.

SESJE ZWIERZĄT

Ludzie mają różne zachcianki. Niektórzy tak kochają swoje zwierzęta, że zamawiają im specjalne sesje zdjęciowe. Niestety jest to niesamowita nisza i ciężko z tego typu zdjęć wyżyć.

Zdecydowanie łatwiej będzie wykonać zdjęcia zwierzętom, które mają być sprzedawane.

Profesjonalne hodowle (na przykład psów) mogą być dobrym pomysłem na zarobienie paru złotych na fotografii.

ZDJĘCIA KRAJOBRAZOWE

Ten rodzaj zdjęć jest dobrym pomysłem jeżeli znajdziemy na te zdjęcia rynek zbytu. Ciężko konkretnie powiedzieć gdzie można sprzedać takie zdjęcia. Mi zdarzyło się takowe robić dla restauracji.

Zawsze można szukać osób, które chcą udekorować swój dom, restauracje czy lokal i robić zdjęcia krajobrazowe na specjalne zamówienie.

PODSUMOWNIE

Fotografia to nasza pasja, nie warto robić czegoś wbrew sobie i łapać się każdej możliwej okazji do zarobienia paru groszy. Jeżeli nie jest to zbyt skomplikowane zajęcie i nie jest to dla Ciebie droga przez męki czasami warto zrobić wyjątek.

Znajdą się i tacy, którzy każdą okazję do fotografowania traktują jak przyjemność i wyzwanie. Po części jestem taką osobą, jednak wiem, że po pewnym czasie niektóre tematy stają się po prostu męczące i mało przyjemne. Dlatego, sukcesywnie kieruję swoje działania fotograficzne. Warto wybrać sobie kilka ulubionych tematów, w nich rozbudować swoje portfolio i starać się o pozyskiwanie klientów w tych właśnie sektorach.

Poza tym, jak sam widzisz. Tematów fotograficznych jest dużo, a z czasem będzie ich więcej. Wszystko się rozwija, powstają nowe zawody, trendy czy zajęcia. Zatem okazji do zawodowego będzie również więcej.

W tym wszystkim warto odnaleźć siebie i robić w życiu to co naprawdę się kocha. Tak było w moim przypadku, postawiłem wszystko na jedną kartę 6 lat temu i to była najważniejsza decyzja w moim życiu. Dzięki niej, dzisiaj mogę dla Ciebie pisać i dzielić się swoją wiedzą.

Jednak, żeby ułatwić Ci zadanie, tworzę również kursy, które znacząco skracają całą drogę. Ile ja bym dał, żeby na samym starcie przerobić taki kurs „Jak Zacząć Zarabiać na Fotografii”, w którym ktoś dzieli się wiedzą, którą zdobywał przez kilka lat, która to została zdobyta za tysiące złotych ale także poprzez popełnianie mnóstwa własnych błędów, odniesieniu porażek ale i sukcesów. Mówi się, że człowiek najlepiej uczy się na błędach, ale pamiętaj, że lepiej uczyć się na błędach innych :)

Zatem oczekuj kolejnych wiadomości i bonusów, bo kurs już wkrótce będzie dostępny. Otwarcie sprzedaży zaplanowałem na 10.10.2018. Będzie on dostępny przez równe 7 dni po czym sprzedaż zostanie całkowicie zamknięta. Po prostu później chcę zająć się kursantami na dedykowanej grupie uczestników kursu na Facebooku.

Tymczasem, życzę Ci samych sukcesów fotograficznych i mnóstwo determinacji w działaniu! Pamiętaj, wiedza nigdy sama się nie wdroży więc działaj i inwestuj nie tylko sprzęt ale i w wiedzę.

Wszystkiego dobrego,

Michał Kula.

