

ИЛОНА МАРКО

Как открыть свою фотостудию с нуля

БИЗНЕС-ПЛАН, С ЧЕГО
НАЧАТЬ, КАК ПРОДВИГАТЬ



Илона Марко

**Как открыть свою фотостудию
с нуля. Бизнес-план, с чего
начать, как продвигать**

«Издательские решения»

Марко И.

Как открыть свою фотостудию с нуля. Бизнес-план, с чего начать, как продвигать / И. Марко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-855055-3

Открытие фотостудии — интересный и красивый бизнес и не самый трудоёмкий к тому же. Если у Вас нет кругленькой суммы на дорогую светотехнику для фотостудии, то выход есть. Например, фотостудия с естественным освещением — фотооборудование вообще не требуется. У моей лучшей подруги своя успешная фотостудия, я знаю все её секреты и готова поделиться ими.

ISBN 978-5-44-855055-3

© Марко И.
© Издательские решения

Содержание

Вводная глава	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Как открыть свою фотостудию с нуля Бизнес-план, с чего начать, как продвигать

Илона Марко

© Илона Марко, 2018

ISBN 978-5-4485-5055-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Открытие фотостудии – интересный и красивый бизнес и не самый трудоёмкий к тому же. Если у Вас нет кругленькой суммы на дорогую светотехнику для фотостудии, то выход есть. Например, фотостудия с естественным освещением – фотооборудование вообще не требуется. У моей лучшей подруги своя успешная фотостудия, я знаю все её секреты и готова поделиться ими.

В данном руководстве мы рассмотрим как открыть фотостудию с нуля и достичь не только окупаемости, но и хорошей прибыли.



Вводная глава

Если Вы хотите стать или уже являетесь фотографом, то открытие собственной фотостудии – это определённо Ваш бизнес. Можно сказать, что это новая, более высокая ступень в Вашей карьере.

Фотостудия – многообещающее направление работы для креативных людей, и еще тех, у кого есть организаторские возможности и стремление открыть собственный бизнес.

Постоянное обновление и улучшение компьютерной техники и электроники даёт широкие перспективы для выхода в свет новейших направлений в фотоискусстве. Рынок фотоуслуг энергично развивается. Фотостудии окупаются очень быстро – от нескольких месяцев до года.

В личной фотостудии можно предоставлять очень широкий спектр услуг: от проведения тематических фотосессий и музыкальных тусовок до сдачи реквизита в аренду.

Основные посетители (клиенты) фотостудий – это фотографы, арендующие салон для проведения съёмок; молодёжь; семейные пары с детьми; будущие молодожёны (съёмки Love Story). Средняя возрастная категория посетителей: 16—35 лет.

При выборе рекламных действий нужно опираться на целевую аудиторию. Стратегия компании должна основываться на высоком качестве услуг. Можно начать с конкурентноспособных цен и проведения постоянной работы над расширением видов фотографии на основе потребностей клиентов. Можно продумать применение дисконтных карт или накопительных скидок для постоянных заказчиков.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.