



GRZEGORZ „MOMENT” PŁACZEK

PROFESJONALNA FOTOGRAFIA ŚLUBNA

*Od perfekcyjnego warsztatu
do dochodowego biznesu*

WYDANIE II ZMIENIONE

Helion 

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Opieka redakcyjna: Ewelina Burska

Projekt okładki: Studio Gravite/Olsztyn

Obarek, Pokoński, Pazdrijowski, Zaprucki

Materiały graficzne na okładce i wewnątrz książki pochodzą z archiwum Autora.

Fotografia Autora na skrzydełku: Sasha Wasio

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: helion@helion.pl

WWW: <http://helion.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://helion.pl/user/opinie/prfos2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Parametry techniczne każdego ze zdjęć prezentowanych w książce Czytelnicy mogą znaleźć na stronie Autora: www.moment.com.pl/opis-zdjec/

ISBN: 978-83-283-3281-2

Copyright© Helion 2017

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

Spis treści

- Wprowadzenie, czyli kilka słów od autora do czytelnika · **7**
- 1.** Fotografia ślubna jako własny biznes · **9**
 - 2.** Sprzedaż i oferta · **27**
 - 3.** Marketing internetowy i sprzedaż online · **49**
 - 4.** Blog internetowy fotografa ślubnego · **83**
 - 5.** Kontakt z klientem, sprzedaż i metodologia działania · **91**
 - 6.** Skuteczna sprzedaż i opieka nad parą · **103**
 - 7.** Założenia do umowy · **115**
 - 8.** Pierwsze zlecenie · **125**
 - 9.** Co warto wiedzieć o sprzęcie i o czym pamiętać w dniu ślubu · **129**
 - 10.** Dzień ślubu, czyli najważniejsze ujęcia do momentu zaślubin · **141**
 - 11.** Zaślubiny i przysięga małżeńska — kościół, cerkiew i urząd stanu cywilnego · **157**
 - 12.** Praca fotografa po zaślubinach. Czy już opadły emocje? · **167**
 - 13.** Budowanie własnego stylu pracy i kształtowanie rzeczywistości · **183**
 - 14.** Zdjęcia plenerowe · **191**
 - 15.** Archiwizacja · **217**
 - 16.** Selekcja materiału · **229**
 - 17.** Fotoalbum — moda czy powinność? · **243**
 - 18.** Albumy klasyczne z wklejanymi zdjęciami · **247**
 - 19.** Prezentacje multimedialne · **253**
 - 20.** Po sezonie, czyli nauka i rozwój fotografa ślubnego · **257**
 - 21.** Anegdota i wspomnienia · **267**

1. *Fotografia ślubna jako własny biznes*

Gdy rozpoczynałem moją przygodę z fotografią ślubną, postrzegałem — jak większość — zawód fotografa ślubnego jako lekki, pozbawiony stresu i łatwy do opanowania. Marzyła mi się cała masa intratnych zleceń i chciałem to osiągnąć w rok, no... maksymalnie w dwa lata. A jeśli się nie uda — trudno. Przecież człowiek ma głowę na karku. Miało być łatwo i przyjemnie. Dziś, po wielu latach fotografowania, wiem, jak bardzo się myliłem. Gdy ludzie pytają: „Czy warto zajmować się fotografią ślubną?” — zawsze odpowiadam: „Tak”. Jednak już na samym początku swojej przygody musisz spojrzeć w lustro i odpowiedzieć sobie na pytanie, czy to praca serio, czy fotografia ślubna ma być tylko dodatkowym źródłem dochodu i działalnością dorywczą. Oczywiście, zdarzyć się może, że na początku nie potraktujesz swojej pracy poważnie, a dopiero wtedy, gdy zauważysz, że „się udaje”, postanowisz poświęcić się jej bez reszty.

Nie każdemu się udaje. Nie każdy, kto spróbuje swoich sił w tym zawodzie, odniesie sukces i będzie tworzył piękne fotografie. Nie każdy zyska uznanie swoich par, nie każdy będzie ze spokojem czekał i patrzył, jak szybko wypełnia się kalendarz na kolejny sezon. Nie każdy będzie mógł bez ryzyka inwestować w lepszy sprzęt i w swój rozwój, widząc w tym sens i biznesową logikę. Od czego zależy sukces? Hmm... A od czego zależy sukces polskich siatkarzy? A dlaczego Stoch skacze tak daleko? Moim zdaniem jest to efekt powiązania trzech czynników: miłości do tego, co

robisz, ciężkiej pracy i talentu. Na dwa pierwsze masz wpływ, talent natomiast możesz starać się obudzić, rozwijać i kształtować. W niektórych z nas drzemie rzemieślnik, a w niektórych — artysta. Nic na to nie poradzimy. Jeśli kochasz fotografię ślubną, ciężko pracujesz nad swoim rozwojem i umiejętnościami, jest duża szansa, że odkryjesz w sobie pokłady talentu. Może się okazać, że nie będzie on od razu wielkości oceanu, ale wystarczy, aby odnaleźć się na polskim rynku fotografii ślubnej.

Nie miej złudzeń. Pewna świadomość i umiejętność samooceny będą rozwijać się latami. Z uśmiechem na twarzy przypominam sobie moje pierwsze zdjęcia i dumę, jaką one we mnie wywoływały. To niezwykle przyjemne uczucie, gdy wydaje Ci się, że właśnie zawojowałeś świat. Dziś wiem, jak bardzo się myliłem. Umiejętność wybierania pomiędzy zakupem nowej lampy a nowym kinem domowym, pomiędzy nowym obiektywem a zagraniczną wycieczką pomogła mi rozwijać się i pokonywać trudności techniczne. Przez pierwsze, ciężkie lata pracy wielokrotnie rezygnowałem z wielu przyjemności i zbędnych wydatków, aby świadomie rozwijać się w kierunku, który wybrałem. Czy żałuję tych decyzji? Nigdy w życiu. Robiłem wszystko, aby się udało, żeby być gotowym do obsługi moich par. Czy zatem wszystkim się udaje? Czy każdy odnajduje się w tym biznesie? Nie, ale to nie powód, żeby nie spróbować swoich sił i by nie sprawdzić, czy ten zawód czeka na Ciebie. Często spotyka się fotografa, który ukończył studia ekonomiczne, humanistyczne czy techniczne. Często spotyka się fotografa ślubnego ubranego elegancko, w garnitur, lub rozciągnięty sweter (niestety), często spotyka się miłośnika fotografii ślubnej w wieku młodzieńczym, ale i również w wieku dojrzałym. Ten zawód jest dla każdego. To, czy osiągniesz sukces, zależy tylko i wyłącznie od Ciebie.

Można przyjąć, iż w naszym zawodzie istnieją dwa modele pracy. Pierwszy model to praca na etacie w innym zawodzie od poniedziałku do piątku, robienie zdjęć ślubnych w weekendy i edytowanie ich nocami. Od takiego modelu z pewnością zaczyna większość fotografów ślubnych. Drugim modelem jest prowadzenie własnej działalności gospodarczej i w całości poświęcenie się fotografii (nie tylko ślubnej). Prowadzenie własnej działalności gospodarczej niesie ze sobą wiele pozytywów. Oczywiście, są i minusy, ale aby zachęcić Cię i zmotywować do działania, skupię się raczej na pozytywnych aspektach prowadzenia własnej działalności.

Dzień, w którym poświęciłem się bez reszty fotografii ślubnej, był niewątpliwie jednym z najlepszych w moim życiu.

KORZYŚCI PŁYNĄCE Z WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI

Nienormowany czas pracy, czyli rzadko zdarzają się dni, kiedy możesz się wypaść

Piszę to z pełną świadomością: prowadząc własny biznes, śpisz... mniej. Mitem jest stwierdzenie, że wstajesz, o której Ci się podoba. Przekonanie, że Twoje życie i miesięczne dochody są w Twoich rękach, działa bardzo motywująco. Tak bardzo, że wstajesz pierwszy z domowników i zabierasz się za odpowiadanie na e-maile, wysyłanie ofert, edycję zdjęć itd. Czy to takie złe? Z pewnością nie. Po sezonie masz więcej czasu dla rodziny i na spokojny wyjazd wakacyjny. Najlepiej w zimie, gdyż lipiec i sierpień to środek sezonu i każdą sobotę będziesz miał zajętą. No, chyba że z wielomiesięcznym wyprzedzeniem ustalisz, że jedną lipcową sobotę robisz sobie wolną i wyjeżdżasz na odpoczynek



(licz się jednak z tym, że sumienie nie da Ci spokoju!). Początek sezonu bywa luźniejszy, więc będziesz miał więcej czasu na wyjście do kina i załatwienie ważnych spraw w ciągu dnia (podczas gdy Twoi znajomi będą siedzieć za swoimi biurkami). Pod koniec sezonu, kiedy terminy będą Cię gonić, musisz przygotować się na nieprzespane noce (a znajomi np. będą się bawić na imprezie). To zadziwiające, jak szybko przyjaciele przyzwyczajają się do Twojej „sezonowości”, więc uszy do góry. Oczywiście może się zdarzyć, że tak rozwinięsz swój biznes, że także poza sezonem ślubnym będziesz miał ręce pełne pracy (wiem coś o tym) i pozwoli będziesz zapominać znaczenie słowa „wakacje”.

100% spraw jest w Twoich rękach

Nie możesz nic na nikogo zrzucić. Przejmujesz pełną odpowiedzialność za swoje działania. Był to najważniejszy argument, który przed wielu laty zachęcił mnie do rozpoczęcia własnej działalności. To, czy pary zwróćą uwagę na Twoją fotografię, czy podpiszą z Tobą umowę, czy polecą Cię swoim znajomym, zależy tylko od Ciebie, od tego, jak bardzo będziesz się starał i jak bardzo będziesz chciał odnieść sukces. Prowadząc własny biznes, nie masz „korporacyjnego komfortu zrzucania winy na innych”. To jedna z wielu różnic między pracą dla kogoś a pracą na własny rachunek.

Praca na własny rachunek wymaga naprawdę sporej dawki motywacji. Robiąc kilka ślubów rocznie, możesz nie odczuć monotonii, ale kiedy wykonasz kilkadziesiąt zleceń w ciągu roku, monotonia na pewno Cię dopadnie. Nie mówimy tu o nudzie fotografowania, bo to się nigdy nie zdarza, ale o procesie obróbki, który po skończonym sezonie jest nużący.

Brak szefa

W pracy nikt nie będzie Cię poganiał, ale nie możesz sobie powiedzieć: „Kota nie ma — myszy harcują”. Jesteś zarówno kotem, jak i myszą. Fizyczny brak szefa nie zwalnia od odpowiedzialności. Oczywiście, brak stresu, wynikający z braku bezpośredniego przełożonego, jest niezwykle miłym uczuciem. Jednak każdą parę możemy potraktować jak szefa, jak jednostkę w strukturze, która stawia przed Tobą konkretne wymagania i oczekuje najlepszego wykonania usługi. Prowadząc własny biznes, nie możesz spocząć na laurach, kiedy jest dobrze; ciągle powinieneś szukać nowych wyzwań.

Jeśli masz za dużo cech menedżera — będzie Ci trudno zaakceptować, iż jedynym obszarem, którym zarządzasz, jest obszar Twojego biurka.

Decydowanie o swoim stylu

Rozpoczynając pracę, od początku szukaj własnego stylu. Odzwierciedlenie rzeczywistości, sposób edycji i prezentacji zdjęć będą zależeć wyłącznie od Ciebie. Możesz kierować się opiniami swoich par oraz sugestiami innych fotografów (zwłaszcza w pierwszych latach), ale ostatnie słowo należeć będzie zawsze do Ciebie. Na fotografiach możesz pokazywać to, co widzisz, w sposób agresywny, ale Twoje prace mogą stać się również romantyczną relacją z dnia ślubu.

Osobiście, we własnej działalności bardzo sobie cenię to, że nikt inny nie decyduje, w jaki sposób ma kształtować się mój indywidualny styl pracy. Nie oznacza to, że możesz swobodnie kształtować swój styl. Posiadasz pewne kompetencje i umiejętności, które wpływają na Twój styl, jednak musi on wynikać z tego, kim jesteś, jak postrzegasz rzeczywistość, jakie posiadasz umiejętności oraz jakie narzędzia pracy stosujesz dla osiągnięcia zamierzonego efektu. Niektórzy fotografowie za wszelką cenę chcą udowodnić, jak bardzo są oryginalni. Do zepsutego zdjęcia układają trywialne historie, że właśnie taki mieli zamiar w kadrowaniu lub obróbce. To błąd. Oryginalności nie zbudujemy na własnych wymysłach, a jedynie na podstawach fotografii. Nieumiejętne kadrowanie, źle dobrana ekspozycja czy nadmierna i niezrozumiała obróbka nie stworzą z nas artysty.

Budowanie własnego stylu to nie ponowne wynajdywanie kota, tylko bazowanie na pierwowzorze. Bądź naturalny w tym, co robisz. Po latach ta naturalność stanie się Twoją mocną stroną.

Rozwój firmy w indywidualnym i sprecyzowanym kierunku

Podobnie rzecz ma się w zakresie planowania swojej działalności. Po latach, jeśli nie uda Ci się odnieść sukcesu na rynku fotografii ślubnej, nie będziesz mógł mieć pretensji do nikogo. Jest wiele rynków, do których możesz dotrzeć. Możesz skupiać się na lokalnych parach, ale możesz również docierać ze swoją ofertą do par zagranicznych. Możesz praktykować fotografię masową (przy założeniu niskich i średnich cen), ale możesz ze swoją fotografią spróbować dotrzeć do par, które mają ogromny budżet przeznaczony na obsługę

fotograficzną ślubu. Takie pary oczekują indywidualnego podejścia i troskliwej opieki z Twojej strony. Swoją ofertę będziesz mógł zawsze wzmocnić i uzupełnić o dodatkowe elementy (np. sesje ciążowe, sesje rodzinne itp.) Są fotografowie, którzy wolą skupiać się wyłącznie na tematyce ślubnej, ale jest również duże grono fotografów, którzy w swojej ofercie proponują różnorodną tematykę. To, jak będzie wyglądać Twoja indywidualna oferta, zależy wyłącznie od Twoich przemyśleń, obserwacji i decyzji.

Praca sezonowa i weekendowa

Praca na własny rachunek w zakresie fotografii ślubnej w polskich warunkach trwa od ośmiu do dziewięciu miesięcy. Sezon zaczyna się na początku kwietnia, a kończy pod koniec października. Oczywiście, organizowane są śluby grudniowe w okresie świątecznym oraz w okresie Sylwestra, ale przyjęcie tego typu zleceń zależy już od indywidualnego podejścia fotografa. Najbardziej popularnymi miesiącami ślubnymi są czerwiec i wrzesień. Na te terminy nie planuj urlopu. Pamiętaj jednak, że jesteś panem swojego losu i czasu od listopada do końca marca. W tym terminie możesz planować nadrabianie wszystkich zaległości towarzyskich.

Prawdziwi przyjaciele zrozumieją, gdy co roku nie będziesz mógł być obecny na ich piątkowych imprezach urodzinowych.

Miejsce zamieszkania a wybór miejsca pracy

Zaletami pracy fotografa są poczucie bezpieczeństwa i pewność, że gdziekolwiek pojedzie — zawsze jest gotowy do pracy. Potrzebuje jedynie własnej głowy i aparatu. Z łatwością może realizować zlecenia na drugim końcu Polski czy świata, jeśli tylko będzie chciał. Nie



musi borykać się z problemem tzw. mobilności przestrzennej. W ostatnich latach można zaobserwować wzrastającą liczbę fotografów, którzy szukają inspiracji i nowych wyzwań coraz dalej od swojego miejsca zamieszkania. Niestety, często praca na drugim końcu Polski wiąże się z wyższymi kosztami logistycznymi. Nie zawsze w pierwszych miesiącach działalności są one wliczone w oferowane ceny, ale czasem warto przemilczeć koszty dojazdu. Priorytetem jest przecież zbudowanie ciekawego portfolio, a przebieganie w nadarzających się okazjach może nie być najtrafniejszym rozwiązaniem. Z perspektywy lat możliwość wyboru miejsc, do których jedziemy na śluby, zdecydowanie postrzegamy jako atut naszego zawodu. Wiele się mówi o problemie związanym ze zmianą miejsca zamieszkania i wynikającym z tego faktu poszukiwaniu nowej pracy. W przypadku własnego biznesu i pracy fotografa ślubnego ten problem nie jest aż tak bardzo dokuczliwy. Jeszcze parę lat temu pary poszukiwały fotografa wyłącznie ze swojego otoczenia. Dziś swobodniej podejmują decyzję o wyborze fotografa z drugiej części Polski. Decyduje jakość fotografii, a nie miejsce zamieszkania. Kiedy pisałem pierwsze wydanie niniejszego kompendium, mieszkalem w naszej stolicy. Dziś, pisząc, mieszkam w małej wsi na Śląsku i nie uważam, abym stracił cokolwiek ze swojego rozpędu zawodowego. Wręcz przeciwnie — odczuwam spokój i ciszę wkoło, co pozytywnie wpływa na mój rozwój. Nadal oczywiście fotografuję w większych miastach, ale codzienną inspirację czerpię ze spokoju miejsca, w którym się budzę z moją rodziną.

Samodzielne planowanie pracy

Znam kilku fotografów, którzy nie podejmują się obsługi trzech ślubów pod rząd, czyli w piątek, sobotę i niedzielę. Argumentują to zmęczeniem i chęcią

odpoczynku. Przed paroma laty, gdy nie było aż tylu ślubów weselnych i rynek fotografów ślubnych nie był tak rozwinięty, „trzydniowe rajdy fotograficzne” nie były rzadkością. Nie musisz jednak pracować przez kilka kolejnych dni. Samodzielne planowanie tempa pracy musi być dostosowane do Twoich możliwości. Jeśli Twój organizm po dniach pracy potrzebuje regeneracji — nie bierz kolejnych zleceń. Każda z par oczekuje od Ciebie pełnego zaangażowania i traktuje swój ślub jako najważniejsze wydarzenie w życiu. Prowadząc swój biznes, pamiętaj, aby kontrolować godziny, w których będziesz realizował zlecenia. Potrzebujesz czasu na dojazd, naładowanie akumulatorów, zatankowanie samochodu oraz odpoczynek.

Planowanie pracy dotyczy również etapu edycji, przygotowywania prezentacji i albumów oraz spotkań z parami. Chociaż niektóre z etapów zabiorą tylko kilka minut w ciągu dnia, w środku sezonu te kilka minut zadecyduje, czy będziesz chodził wyspany, czy raczej w panice odliczał dni do końca sezonu ślubnego. Gdy zatem chcesz samodzielnie planować swoją pracę i odnieść sukces, na początku sezonu ustal swoje cele i określ, z jakiego punktu startujesz. Pomyśl, co może pomóc w realizacji Twoich planów, a co z pewnością pojawi się jako problem, który musisz pokonać. Nie wszystko, co zaplanujesz, będzie równie ważne. Pamiętaj o starej zasadzie Pareto, którą każdy student zarządzania i planowania zna oraz powtarza. Około 20% Twoich starań przyniesie 80% oczekiwanych efektów. Jak powie pesymista — aż 80% Twoich działań spełźnie na niczym. Tak więc planowanie pracy z tego punktu widzenia może mieć znaczny wpływ na Twój sukces zawodowy.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**

NAJPIĘKNIEJSZY DZIEŃ W ŻYCIU WYMAGA NAJPIĘKNIEJSZEJ OPRAWY!

Fotografia ślubna to dziedzina, która wzbudza wiele emocji. Każdy chce, żeby jego zdjęcia zrobione w tak wyjątkowym dniu były jak najpiękniejsze, jak najwspanialsze... jak z bajki. Właśnie dlatego fotograf, który zajmuje się tą tematyką, musi spełnić szczególne wymagania. Musi zrobić fantastyczne zdjęcia, ale także właściwie je ułożyć, skomponować, zaprezentować. Musi zaspokoić różne potrzeby swoich klientów, nauczyć się z nimi rozmawiać, negocjować i przedstawiać im sensowne propozycje. A z drugiej strony: musi mieć rozeznanie w kwestii sprzętu, oświetlenia, wymagań plenerowych. No i musi umieć prowadzić własną firmę, reklamować ją w internecie, korzystać z mediów społecznościowych i najróżniejszych programów pozwalających najlepiej wyeksponować zalety jego stylu. Czy nie za dużo musi?

Jeśli zajmujesz się fotografią ślubną albo chcesz zająć się nią poważniej, lecz przytłacza Cię ogrom szczegółów, z którymi przyjdzie Ci się zmierzyć, koniecznie sięgnij po tę książkę. Jej autor od kilkunastu lat prowadzi własny, dochodowy biznes i może podsunąć Ci wiele konkretnych rozwiązań. To nie jest opowieść o ogólnikach, tylko zbiór jasnych, przydatnych wskazówek. Sprawdź, co warto wypróbować w Twoim przypadku, zainspiruj się i odkryj nowe metody działania. To może być przełom w Twojej karierze!

*Fotografia ślubna to dotykanie obcych serc
i poznawanie ich w chwili, gdy biją najmocniej...*



Helion	
księgarnia internetowa	
http://hellon.pl	
zamówienia telefoniczne	
☎	0 801 339900
☎	0 601 339900
Informatyka w najlepszym wydaniu	

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: hellon@hellon.pl
<http://hellon.pl>

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://hellon.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://hellon.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://hellon.pl/novoscl>

sięgnij po WIĘCEJ

KOD KORZYŚCI

ISBN 978-83-283-3281-2

9 788328 332812

cena: 79,00 zł