



## Oypo SHOOTING FOR BUSINESS

WIE FOTOGRAFEERT MET PASSIE RAAKT STEEDS MEER BEVLOGEN DOOR ZIJN FOTOGRAFIE. VEEL FOTOGRAFEN BESLUITEN DAN OOK OM ÉÉN OF TWEE DAGEN MINDER TE GAAN WERKEN EN HUN SALARIS AAN TE VULLEN DOOR FOTO'S TE VERKOPEN. TIJDENS DE WORKSHOP 'SHOOTING FOR BUSINESS' VAN OYPO LEER JE HOE JE GELD KUNT VERDIENEN MET FOTOGRAFIE.

Schoolfotografen, sportfotografen, portretfotografen, evenementfotografen, gala- en huwelijksfotografen. De fotografie is heel verschillend, maar de zakelijke kant ervan is vergelijkbaar. Welke mogelijkheden zijn er om succesvol foto's te verkopen? Daar draait het om tijdens de workshop 'Shooting for Business' van Oypo. Tijdens de workshops wordt antwoord gegeven op vragen als: 'Hoe creëer ik met mijn foto's extra waarde voor klanten? Hoe houd ik mijn vaste klanten tevreden? Hoe gebruik ik social media om meer inkomsten te genereren?' Tips over communicatie, branding en samenwerkingsmogelijkheden met sponsors en evenementorganisatoren zorgen ervoor dat je na deze workshop meer geld kunt verdienen aan je fotografie. Daarnaast komen praktische zaken als, auteurs- en portretrecht en algemene zaken aan de orde. Cursusleider Reinoud van Leeuwen: "Het leuke van de cursus is de interactieve opzet. De deelnemers doen actief mee en er ontstaan interessante discussies. Er is nu eenmaal niet één perfect antwoord op alle vragen er zijn altijd meerdere oplossingen mogelijk. Iedere deelnemer heeft zijn eigen ervaring

en je leert dus ook van elkaar. De belangrijkste tip is zorgen dat je workflow optimaal is waardoor je je foto's het snelst online kunt zetten. Op die manier verkoop je het meest." Wij vroegen twee deelnemers naar hun ervaring tijdens de cursus.

### **Mariska Hanegraaf, 11A Fotografie**

"Het belangrijkste wat ik tijdens de cursus heb geleerd is hoe je je foto's meer waarde kunt geven. Bijvoorbeeld door strenger te selecteren waardoor je serie sterker wordt en dat je soms beter kunt kiezen voor foto's die een grote verkoopkans hebben als mooie foto's en hoe je die foto's kunt herkennen. Ook heb ik veel gehad aan de tips van mijn medecursisten. Als fotograaf sta je er vaak alleen voor en het is fijn om feedback van anderen te krijgen en te zien hoe zij denken en wat hun marktstrategie is. Na de cursus ben ik direct aan de slag gegaan om mijn tegoedbonnen te veranderen zodat het meer een cadeautje wordt. Ik zou deze cursus iedereen aanraden. Zeker voor startende ondernemers zitten er heel veel goede tips tussen."

### **Kurt Pas, Hondenfotograaf.be**

"Het is een cursus waar ik heel veel aan heb gehad. Onder andere door de open discussies. Het belangrijkste dat ik heb geleerd is dat er geen pasklaar antwoord is. Er bestaat geen ideale oplossing. Iedereen moet gaan voor zijn eigen niche en daarin zijn eigen oplossing in vinden. Hierbij komt veel creativiteit en innovatie kijken. Iets wat ik direct heb gedaan na de cursus is het kortingssysteem toepassen. Dit systeem is gebaseerd op het feit dat de bezoekers zo snel mogelijk moeten beslissen tot aankoop. Na een tijdje is de herinnering van het evenement vervaagd en vergeet men de foto's te bestellen. Door een korting te geven met een korte geldigheid haal je de bezoekers over direct te bestellen. Ik zou de cursus zeker aanraden aan anderen omdat de meeste fotografen zich volledige richten op de artistieke kant. Wil je goed van de fotografie kunnen leven, is ook die commerciële kant heel belangrijk. Het is de enige cursus die ik ken die ingaat op de commerciële kant van fotografie."

Meer informatie: [www.oypo.nl/workshop](http://www.oypo.nl/workshop)