

Minishooting- Guide

Der komplette Leitfaden für erfolgreiche
Fotosessions



Inhalt

- **Die Grundlagen**
 - **Saisonalität**
 - **Zeitplanung**
 - **Personenzahl**
 - **Ausstattung**
 - **Ort**
 - **Preisgestaltung**
 - **Kund:innen**
- **Die Umsetzung**
 - **Erste Schritte**
 - **Kurz vorm Fototermin**
 - **Fototag!**
- **Nach den Minishootings**
- **Wichtige Funktionen für deinen Minishooting-Workflow**

Die Grundlagen

Bei Minisessions oder Minishootings handelt es sich um Fotoevents, bei denen du an einem festgelegten Tag und Ort viele kurze Fotoshootings hintereinander hast, die meistens zu einem bestimmten Thema oder Anlass stattfinden. Dabei entsteht innerhalb kurzer Zeit eine Vielzahl an Portraitaufnahmen der teilnehmenden Familien, Kinder oder Einzelpersonen.

Die deutliche Kürze der Shootings sorgt meist auch für weniger finanziellen Aufwand für deine Kund:innen und macht das Angebot deshalb für sie umso attraktiver. Du bleibst so nicht nur im Gedächtnis. Auch für deinen Umsatz sind Minisessions mit guter Vorbereitung, dem richtigen Workflow und Durchkalkulieren sehr positiv.

Arbeitest du im Bereich Portrait- oder Kindergarten- und Schulfotografie, ist das bereits die beste Voraussetzung dafür, auch Minishootings anzubieten. Du hast die Fähigkeiten. Und: Du hast die Kundschaft und schon viele Kontakte. Minishootings haben das Potenzial, eine wunderbare Ergänzung für dein Fotobusiness zu sein.

Saisonalität

Minishootings lassen sich wunderbar daran anpassen, welche Zeit im Jahr gerade ansteht. Die gängigsten Zeiten für Minisessions sind sicherlich Frühling, Herbst und Weihnachten, oder: die „Saure-Gurken-Zeit“. Wenn gerade mal nicht so viel los ist, kannst du deine Kund:innen anschreiben und eine Studioaktion anbieten.

Hier sind einige Ideen für Minisessions:

- **Herbst-Minisessions**, die die Farbenpracht dieser Jahreszeit auskosten.
- **Weihnachtliche Minisessions:** Von der klassischen Weihnachtsdeko, über Accessoires aus der Weihnachtsbäckerei bis hin zu sehr purem, stilvollem Ambiente in nur einer Farbe, wie z.B. alles in weiß oder tannengrün – warum nicht? Deiner Fantasie sind keine Grenzen gesetzt. In Gegenden mit Schnee bietet es sich außerdem an, die Session nach draußen in den Nadelwald zu verlegen.
- **Mitarbeitendenportraits** kannst du ebenfalls über Minisessions anbieten. Vielleicht brauchen Unternehmen eine Auffrischung für ihre Webseite. Wenn dir die Idee gefällt, könntest du auch regelmäßige Businessfoto-Sessions anbieten, bei denen die Leute sich auch gleich professionell vernetzen können.
- **Haustier-Minisessions** können sehr erfolgreich sein. Vielleicht weißt du aus eigener Erfahrung, dass Fellnasen für die meisten Menschen wie Familie sind.
- **Andere Anlasstage** wie Ostern, Halloween, Mutter-, Vater- und Kindertag.

Übrigens! Wir haben auch einen Kurzguide eigens für [Minishootings zu Weihnachten](#) zusammengestellt. Du findest ihn außer auf unserer Wissensseite auch im Kund:innenbereich (Login benötigt).

Zeitplanung

Überlege dir, wie viel Zeit du dem einzelnen Shooting jeweils widmen willst. Denke daran, dass Minisessions genau das sind: mini. Sie sind ganz gezielt für eine kurze Zeitspanne konzipiert, sodass sie nur wenig Übergangszeit zwischen den Grüppchen oder Einzelpersonen brauchen.

So kannst du in aufeinanderfolgenden Zeitfenstern von etwa 10 bis 15 Minuten planen. Ob du jeweils eine Pause von 5 bis 10 Minuten zwischen den Sessions lässt, entscheidest allein du. Für manche ist das sicherlich auch ein Erfahrungswert, der mit dem Ausprobieren kommt. Oder du fängst, wenn du neu auf diesem Gebiet bist, mit Puffer an und gehst mit zunehmender Übung und Routine zu einer direkten Abfolge der ‚Sitzungen‘ über.

Und noch etwas: Schaffe bei deiner Terminbuchung ein Gefühl von Limitierung und steigere so den gefühlten Wert deiner Sessions und die Entschlusskraft potentieller Kundschaft. Biete also immer nur eine begrenzte Anzahl von Terminen an.

Für Weihnachtsminis könnte das zum Beispiel so aussehen, dass du Termine über einen Zeitraum von jeweils vier Stunden an Samstagen und/oder Sonntagen im November anbietest.

Personenzahl

Wenn du Minishootings für Familien anbietest, solltest du die Anzahl der Personen pro Session begrenzen. Auf diese Weise sicherst du dich ab, dass du deine geplanten Zeitfenster auch tatsächlich einhalten kannst. Denn größere Gruppen brauchen einfach mehr Zeit.

Größere Gruppen kannst du natürlich dennoch fotografieren und beispielsweise ab der sechsten Person eine Gebühr für jede weitere erheben. Gegebenenfalls sollten sie außerdem darüber informiert sein, dass bei einer größeren Gruppe weniger Bilder in derselben Zeit entstehen.

Eine andere Möglichkeit ist natürlich, dass größere Familien den direkt anschließenden Termin bei dir ebenfalls buchen, sobald eine bestimmte Personenzahl überschritten wird. So habt ihr genügend Zeit.

Ausstattung

Mit guter **Beleuchtung** machst du dir auf jeden Fall die Nachbearbeitung leichter. Ein bewährtes Beleuchtungskonzept für outdoor und indoor ist zum Beispiel:

- **Im Außenbereich** wird natürlich mit dem vorhandenen Licht gearbeitet, was sich durch Wetterbedingungen, Sonnenstand, Schatten, Wolken etc. aber ändert. Aufheller und Blitzlicht solltest du immer dabei haben, um je nach Situation eine gute Beleuchtung zu erzielen. Wichtig ist, ein Motiv bzw. einen Ort mit einem guten Hintergrund zu finden, der nicht zu unruhig ist und halbwegs konstante Bedingungen bietet, damit du nicht ständig „umziehen“ musst.
- **In Innenräumen** hat sich ein Setup im mobilen Fotostudio mit zwei Lampen bewährt: Ein Haupt- und Führungslicht sowie ein Gegenlicht, das zur Aufhellung des Hintergrunds und als Spitz- bzw. Haarlicht fungiert.

Natürlich ist es eine Frage der eigenen fotografischen Handschrift, ob du deine Minisessions mit oder ohne **Requisiten** gestalten möchtest. Ein paar ganz grundständige Gegenstände erweisen sich meist als sehr nützlich:

- **Sitzmöbel** und/oder Holzkisten erleichtern es, Familien mit sehr unterschiedlichen Körpergrößen zu fotografieren bzw. interessant und stimmig zu positionieren. So können in kurzer Zeit verschiedene Posen und Motive realisiert werden.
- Auf ausgebreiteten **Decken** können die Fotografierten ebenfalls Platz nehmen. Zusammengefaltet können sie Kindern zudem etwas mehr Sitzhöhe verschaffen.
- Mit einer kleinen **Kreidetafel** kannst du dem Foto individuelle Botschaften hinzufügen, wenn das gewünscht ist. Die Kinder könnten sie ins Bild halten.
- Mit einem **Kuscheltier** kannst du zum Beispiel auch zurückhaltenderen Kindern etwas zum Festhalten geben.

Weitere **Requisiten** bieten sich **je nach Thema** deines Minishootings an. Hier sind einige Beispiele:

- Minisessions im Frühling
 - Blumen, echte und unechte
 - Bollerwagen
 - Picnic-Set
- Herbstminis
 - Buntes Herbstlaub, echt oder unecht
 - Decken
- Minishootings zu Weihnachten
 - Traditioneller Weihnachtschmuck
 - Lichterketten
 - Kunstschnee
 - Geschenke
- Oster-Minisessions
 - Bunte Eier, klar
 - Blumen, echte und unechte
 - Hasen jedweder Form – wir haben auch schon lebendige Kaninchen in dieser Konstellation erlebt. Das sollte allerdings sehr verantwortungsvoll für Kaninchen und alle Beteiligten gehandhabt werden.



Lux & Lotta

Ort

Als Ort für deine Minishootings bieten sich vor allem folgende an:

- Outdoor (z.B. Parks, ein winterlicher Wald, ein weites Feld, eine wilde Wiese ...),
- öffentliche Räume,
- dein Fotostudio oder
- ein Mietstudio.

Der Ortswahl für deine Minisessions sind kaum Grenzen gesetzt. Dafür ist es umso wichtiger, dass der Ort deiner Wahl die gewünschte Kulisse, das richtige Licht und gute Erreichbarkeit für alle Personen bietet.

Preisgestaltung

Zu dem Konzept von Minisessions gehört nicht nur der kürzere Zeitrahmen pro Fotoshooting, sondern auch der günstigere Preis. Für dich rechnet sich dieses Angebot vor allem auch über die Menge der Shootings.

Sicher überlegst du dir nicht zum ersten Mal passende Preise für dein Fotobusiness. Und doch schadet eine Wiederholung dieser Anmerkung bestimmt nicht: Außer aller entstehenden Kosten gehören auch deine Zeit und Arbeitskraft sowie dein Wunschgewinn in diese Kalkulation.

Weiterhin gilt es, eine Entscheidung darüber zu treffen, wie du deine **Verkaufsstrategie** handhaben möchtest. Bietest du zum Beispiel alle Bilder als digitale Downloads zu einem festen Preis an? Oder sollen Pakete und/oder einzelne Produkte gekauft werden? Das hängt auch von deinem Ablauf ab:

- **Fixpreis (alle Bilder):** Du kannst einen Pauschalpreis festlegen, der das Fotoshooting und alle entstandenen Bilder umfasst.
- **Fixpreis + Fotoverkauf:** Biete einen Preis für das Shooting an, der bereits eine bestimmte Anzahl bearbeiteter Bilder umfasst. Zusätzliche Fotos und Abzüge können nach der Session erworben werden.
- **Honorar + Fotoverkauf:** Du kannst auch einen Preis ansetzen, der nur die Zeit mit dir als Fotograf:in beinhaltet. Abzüge und andere Produkte werden dann nach der Fotosession online ausgesucht und gekauft.
- **Fotoverkauf:** Hier gibt es kein Honorar oder Fixpreis. Alle digitalen Bilder und Abzüge werden nach der Fotosession einzeln oder im Paket verkauft.

Kund:innen

Häufig sind Minishootings für deine Kund:innen besonders attraktiv: Für sie hält sich der finanzielle Aufwand in Grenzen und doch kommen sie in den Genuss neuer, professioneller Fotos. Nicht jede Familie möchte nun einmal regelmäßig das Geld für ein größeres Fotoshooting in die Hand nehmen. Bei dir finden sie so womöglich genau das, was sie suchen.

Der einfachste Weg, Kundschaft für deine Minisessions zu finden, ist übrigens, mit deinen schon vorhandenen Kund:innen, beispielsweise aus den Kindergärten und Schulen, in Kontakt zu treten. Sie sind genau die Menschen, die deine Arbeit kennen und wertschätzen. Warum also nicht gerade ihnen die Gelegenheit geben, eine ganz neue Fotoerfahrung mit dir zu machen?

Denn gerade Minisessions sind auch für potentielle Neukund:innen ein besonders niedrigschwelliges Angebot. Unterschätze also nicht die Zugkraft deiner Minis ihnen gegenüber.



Barudio photodesign

Die Umsetzung

Erste Schritte

Sobald du dir ein grundlegendes Konzept für deine Minishootings überlegt hast, können deine Terminbuchung und die Vorbereitung bei fotograf.de starten:

- 1** Bewirb deine Minisessions! Per E-Mail geht das zum Beispiel über die Newsletter-Funktion bei fotograf.de, über ein anderes Newsletterprogramm und natürlich bei den sozialen Medien, einschließlich WhatsApp. Warum nicht mal eine schön gestaltete Statusmeldung nutzen, um auf deine Sessions aufmerksam zu machen?
- 2** Interessierte registrieren sich nun über eine Terminbuchungssoftware (z.B. Calendly) zur Fotoaktion und geben dabei ihre Kontaktdaten an.
- 3** Erstelle dir vor dem Fototermin eine Übersicht, etwa in Form einer Excel-Liste, mit den Anmelde- und Kontaktdaten aus der Terminplanungssoftware.
- 4** Übertrage die Daten außerdem in die CSV-Liste von fotograf.de und lade sie in den dazugehörigen Fotoauftrag hoch. Auf dieser Grundlage kannst du QR-Karten für alle Kund:innen generieren.

Der große Vorteil an diesem Workflow und den vorhandenen Kontaktdaten ist, dass die Eltern mit Hilfe der Kommunikationsprofile bei fotograf.de automatisch per E-Mail über den Verkaufsstart informiert und an andere wichtige Ereignisse wie Gutscheine oder Bestellfristen erinnert werden.

Gleichzeitig kannst du die gewonnenen Kontaktdaten auch dazu nutzen, die Eltern auch in Zukunft zu Fotoaktionen einzuladen und dir so mit jedem erfolgreichen Minishooting nach und nach einen festen Kund:innenstamm aufbauen.

Kurz vorm Fototermin

Deine Termine wurden gebucht und das erste Wochenende mit Minisessions steht bevor. Jetzt ist es an der Zeit, deinen Kund:innen eine Erinnerungsmail mit Vorschlägen zu Kleidung, ggf. einer Wettervorhersage, dem Weg zum Ort des Geschehens und anderen häufig gestellten Fragen (und ihren Antworten!) zu schicken.

Das ist außerdem eine gute Gelegenheit, um daran zu erinnern, wie du mit Verspätungen oder Nichterscheinen zum gebuchten Termin umgehst.

Fototag!

Als Fotograf:in weißt du selbst am besten, wie wichtig es ist, dir genügend Zeit für die Vorbereitung zu nehmen, Beleuchtung und Einstellungen für den Tag zu testen und anzupassen. Wenn all das sitzt, sparst du dir schließlich auch eine Menge Zeit bei der Bildbearbeitung.

Und noch ein Hinweis: Gerade die Momente zwischen den Posen ergeben häufig die schönsten Fotos! Wenn du kannst, dann schenk ruhig auch ihnen deine Aufmerksamkeit und lass deinen Finger am Auslöser.

Nach den Minishootings

Nach deinen Minisessions gilt es, die Fotos schnellstmöglich für deinen Kund:innen bereitzustellen. Lade die bearbeiteten Fotos in deinen fotograf.de-Shop. Dank der QR-Karten wird jede Session mit den dazugehörigen Bildern automatisch in eine eigene passwortgeschützte Galerie sortiert, auf die nur die Portraitierten dieser Sitzung zugreifen können. Wenn alles passt, dann starte den Verkauf! Herzlichen Glückwunsch, du hast es geschafft! Den Rest übernehmen wir.

Wenn nach den Minisessions wieder Ruhe einkehrt, nimm dir einen Moment Zeit und lasse Revue passieren, was gut gelaufen ist und woran das lag, und was noch Verbesserungspotential hat. Wenn alle Sessions schnell ausgebucht und deine Kund:innen mit den Bildern zufrieden sind, überlege z.B., ob du deine Preise anpassen oder beim nächsten Mal mehr Termine anbieten möchtest.

Unser Tipp: Zufriedene Kund:innen sind die beste Werbung! Sorge dafür, dass deine Kund:innen dein Fotobusiness verlinken, wenn sie die Bilder eurer Session in den sozialen Medien teilen! Auch das ist (sozusagen) Mund-zu-Mund-Propaganda und die ist bekanntlich besonders wirksam.

Wichtige Funktionen für deinen Minishooting-Workflow

Effektive Arbeitsabläufe sind ein wesentlicher Bestandteil erfolgreicher Minisessions. Und wir können dich dabei unterstützen! Einige unserer Funktionen ermöglichen es dir, die Abwicklung deiner Minishootings noch praktischer und auch zeitsparend zu gestalten. Wir fassen noch einmal zusammen:

- **Individuelle Galerien:** Wenn du am Fototag mit unseren QR-Karten arbeitest, wird jede Session mit den dazugehörigen Bildern automatisch in eine eigene passwortgeschützte Galerie sortiert, auf die nur die Portraitierten dieser Sitzung zugreifen können. So hast du im Nachgang weniger Arbeit und kannst die Fotos noch schneller mit deinen Kund:innen teilen!
- **Automatisierte E-Mails:** Benachrichtige deine Kund:innen, wenn ihre Fotos online verfügbar sind, erinnere sie an Fristen für Gutscheine oder die Archivierung der Fotos. Richte dir dafür E-Mails in unseren Kommunikationsprofilen ein und bestimme die Auslöser. Du entscheidest selbst. Mithilfe der automatisierten Benachrichtigungen förderst du nachweislich den Verkauf deiner Fotos.
- **Verschiedene Verkaufsfunktionen:**
 - Mit dem sogenannten **Upselling** richtest du deinen Shop so ein, dass er Anreize für höhere Ausgaben bietet, z.B. gestaffelte Rabatte auf Basis des Warenkorbwerts, Downloads als Zusatz zu einer Paketbestellung oder Ähnliches.
 - Neben Abzügen bieten unsere Partnerlabore eine breite Palette verschiedener **Fotoprodukte**, die Kund:innen in deinem Shop kaufen können, darunter z.B. Schlüsselanhänger, Leinwände, Tassen ...
 - Der **Einsatz von Gutscheinen** kann für dich entscheidende Vorteile bringen, da sie den Kaufanreiz – ebenfalls nachweislich – erhöhen. Wenn du deinen Kund:innen die Shootinggebühr oder einen Teil davon als Gutschein zur Verfügung stellst, schaffst du dir (nahezu) sichere Käufer:innen.



Julia Buck Fotoleben





Über uns

fotograf.de ist das meistgenutzten Onlineshopsystem zum Verkauf von Schul- und Kindergartenfotos. Seit 2012 sind wir auf mehr als 90 Mitarbeitende angewachsen, viele davon selbst erfahrene Fotograf:innen. Unsere Mission ist es, Fotograf:innen erfolgreicher zu machen. Deswegen arbeiten wir täglich daran, unser System und unseren Service weiterzuentwickeln.

Kontakt



Nicole
Team Starthilfe

Telefon • 030 364 288 950

E-Mail • starthilfe@fotograf.de

Webseite • www.fotograf.de