

Minisessions — 

So einfach geht's mit fotograf.de

Was sind Minisessions?

Minisessions oder Minishootings sind eine besondere Form von Portraitfototerminen. Sie vereinen die persönliche und intime Atmosphäre eines Portraitfotoshootings mit einem kleinen, sehr fokussierten Zeitrahmen und damit auch schnellen Personenwechseln. Unterm Strich werden also viele Personen (oder Personengruppen) innerhalb einer gezielt kürzeren Zeitspanne fotografiert. Im Englischen gibt es dafür den Begriff Volume Photography.

Arbeitest du bereits im Bereich Portrait- oder Kindergarten- und Schulfotografie, ist das die beste Voraussetzung dafür, auch Minishootings anzubieten. Du hast die Fähigkeiten. Und: Du hast die Kundschaft. Minishootings haben das Potenzial, eine wunderbare Ergänzung für dein Fotobusiness und deinen finanziellen Erfolg zu sein. Und wir können dich dabei unterstützen: mit automatisierten E-Mail-Marketingtools, einem professionellen, auf Umsatz optimierten Onlineshop und Gutscheinsystem, mit individuellen Preisprofilen und Fotopaketen für deine Kund:innen.

Du kannst Minisessions auf unterschiedliche Weise aufsetzen:

- * Du nimmst eine Grundgebühr, die schon eine bestimmte Anzahl an fertig bearbeiteten Fotos enthält. Außerdem können nach dem Termin weitere Abzüge, Downloads und andere Produkte erworben werden.
- * In deiner Gebühr für die Minishootings sind alle Bilder und Produkte festgelegt und enthalten.
- * Deine Grundgebühr könnte auch allein für die zur Verfügung gestellte Zeit mit dir als Fotograf:in anfallen. Alle Fotoprodukte werden dann nach dem Termin erworben.
- * Du bietest deine Minishootings ohne Grundgebühr an. Alle Abzüge, Downloads und anderen Produkte werden nach dem Termin bestellt.



Welche Weise du auch wählst, fotograf.de unterstützt dich bei einem effizienten und einfachen Workflow. Hier sind ein paar Tipps dafür, wie du das Beste aus deinen Minishootings rausholst:

1 Biete Gutscheine für den Kauf der Bilder an

Wenn du eine Grundgebühr für deine Minisessions erhebst, beispielsweise 75 €, dann bekommen deine Kund:innen einen 75-€-Gutschein, den sie im Anschluss an das Shooting in deinem fotograf.de-Onlineshop verwenden können. Das macht sie zu sicheren Käufer:innen. Und auch falls deine Grundgebühr alle Downloads einschließen sollte, hast du den digitalen Bildern einen konkreten Wert verliehen. Mit einem Gutschein über diesen Wert bekommen deine Kund:innen dann nicht nur ihre Downloads, sondern kaufen wahrscheinlich zusätzlich noch andere Artikel.

2 Nutze Sparpakete

Vielen Kund:innen können einem guten Angebot nicht widerstehen. Sparpakete ermutigen sie insgesamt mehr zu bestellen und eine tolle Zusammenstellung für ihr Geld zu erhalten.

3 Biete Geschenkartikel an

Geschenkartikel sind eine gute Möglichkeit, dein Angebot zu erweitern und mehr Bilder zu verkaufen. Im besonderen Maße gilt das natürlich zur Weihnachtszeit. fotograf.de arbeitet mit verschiedenen Partnerlaboren zusammen, die alle unterschiedliche Geschenkartikel im Sortiment haben, wie z.B. Schlüsselanhänger, Grußkarten, Tassen oder Leinwände.

4 Nutze automatisierte E-Mailkampagnen

Mit fotograf.de kannst du automatisierte E-Mailkampagnen erstellen. Zu festgelegten Zeitpunkten und Deadlines werden die auf alle Kund:innen persönlich angepassten E-Mails versandt. Du schaffst so nachweislich weitere Anreize, deinen Onlineshop zu besuchen und sich das eine oder andere nicht entgehen zu lassen. In einem DSGVO-konformen Rahmen (Stichwort: berechtigtes Interesse) kannst du auch frühere Kund:innen noch einmal an ihre Fotos erinnern. Es gibt immer einige interessierte Nachbestellende.

5 Upselling lautet das offene Geheimnis

Es ist geradezu simpel und gleichermaßen effektiv. Mit deinem fotograf.de-Onlineshop und den aufgezählten Kniffen machst du das Beste aus dem Verkauf deiner Minishootingfotos. Die eigenen Fotomotive in deinem intuitiven Onlineshop zu sehen weckt bei deinen Kund:innen die Freude am Bestellprozess!

Weniger Zeit am Schreibtisch = Mehr Zeit hinter der Kamera

fotograf.de unterstützt dich dabei, die Schreibtischarbeit nach Minisessionsterminen auf ein Minimum zu reduzieren. Dank der Nutzung von QR-Codes beschränkt sich dein To Do im Anschluss an Minishootings auf das Bearbeiten und Hochladen der Fotos. Wähle die Preisliste, die du verwenden möchtest, aktiviere deine E-Mailkampagne (du kannst sie einmal erstellen und dann als Vorlage für weitere Termine speichern), klicke auf „Verkaufen“ – und lehne dich zurück! Wir versprechen, es fühlt sich gut an, dabei zuzusehen, wie die ersten Bestellungen reinkommen.

Neugierig? Melde dich!

service@fotograf.de - 030 364 288 950