

КАК ОТКРЫТЬ ФОТОСАЛОН ЗА 3 НЕДЕЛИ



Содержание

1. Стать владельцем фотосалона может каждый!.....	3
2. Сколько можно заработать?	4
3. Бизнес-план фотосалона	5
4. Регистрация ИП	7
5. Покупка и настройка оборудования	9
6. Освещение в фотосалоне	10
7. Программное обеспечение	12
8. Выбор и аренда помещения	14
9. Реклама фотосалона	15
10. Работа с клиентами	17
11. Экономия на расходах.....	19
12. Подбор и обучение операторов	20
13. Как увеличить прибыль - дополнительные услуги	21
14. Создание сети фотосалонов	23
15. Заключение	24
Полезные ссылки	25

1. Стать владельцем фотосалона может каждый!

В последнее время фото индустрия развивается семимильными шагами. Фотостудии растут как грибы, а людей с «зеркалками» мы ежедневно видим на улицах. В то время как профессиональная съемка только набирает обороты, фото на документы уже много лет подряд является основной услугой всех фотосалонов. Именно это дает повод задуматься об открытии собственного бизнеса. Согласитесь, давнее хобби может запросто стать источником постоянного дохода.

Возможно, кто-то из вас невольно задастся вопросом: «А смогу ли я создать свое дело, получится ли это у меня?» На самом деле, никаких препятствий нет. Все, что необходимо – это четко продумать план действий и грамотно организовать процесс работы – от первого неуверенного шага до долгожданного результата.



Чтобы вы лучше могли представить себе, на чем можно заработать, попробуем выявить спектр наиболее востребованных на данный момент фотоуслуг:

1. Срочные фото на различные виды документов (паспорта, визы, пропуска, патенты, удостоверения, военный билет, личное дело и т.д.)
2. Печать фотографий с носителей
3. Ретушь и обработка старых фотографий
4. Фотодизайн и фотомонтаж
5. Нанесение изображений на майки, кружки, подушки и др.
6. Художественная и профессиональная фотосъемка

Вполне логично, что начинать стоит с какой-то одной услуги, спрос на которую есть всегда, а потом постепенно подключать к ассортименту другие.

Конечно, поначалу может показаться, что не все так просто. Но для сомнений времени нет – зато есть время для действий! Подробная инструкция, изложенная в этой электронной книге, поможет вам создать собственный фотосалон с нуля. С ее помощью многие люди уже сделали первый шаг и начали зарабатывать реальные деньги. Вы можете стать одним из них.

2. Сколько можно заработать?

70% выручки всех фотосалонов строится на услуге «фото на документы». Десяткам граждан регулярно требуются фото на российский и заграничный паспорт, визы в другие страны, фото в личное дело и многое другое. Именно поэтому самый действенный способ привлечь внимание к своему предприятию – повесить вывеску типа «Моментальное фото», «Срочное фото» вблизи тех мест, где те или иные документы могут понадобиться. Средняя стоимость комплекта фотографий – 100-150 рублей. При самом минимальном раскладе 3-4 человека в день помогут окупить затраты на начальных стадиях развития вашего бизнеса.



Однако ограничиваться одним срочным фото нельзя. Вы должны понимать, что хорошую кассу возможно сделать лишь при наличии большого спектра услуг, так или иначе связанных с основной. И если сначала ваш доход составит 20-30 тысяч рублей в месяц, то с расширением спектра услуг эта сумма увеличится минимум вдвое. Разбавьте ассортимент печатью фотографий с флешек и мобильных телефонов, а еще лучше – организуйте мини копи-центр. Число посещающих ваш салон резко увеличится, а те, кто работает или учится неподалеку, стопроцентно будут приходить только к вам.

Не стоит забывать, что практически на все услуги спрос сезонный. Визы чаще всего требуются в период отпусков, военные билеты актуальны весной, распечатка студенческих работ – почти круглый год в разгар сессий и зачетов. Это не значит, что месяц вы будете сидеть без клиентов, а потом начнется внезапный наплыв. Работа будет всегда, так как потребности в тех или иных услугах распределяются по сезонам довольно равномерно.

Таким образом, при серьезном подходе, выгодном местонахождении и эффективной рекламе за полгода работы в среднем можно отбить более 300 тысяч рублей – и это еще не предел. Главное – начать. И если вы читаете это сейчас, значит вы уже на полпути к успеху, значит, идея открыть свой фотосалон давно крутится в вашей голове. Мы подскажем вам, с чего лучше начать, каких ошибок следует избегать и какой софт выбрать для работы фотосалона.

3. Бизнес-план фотосалона

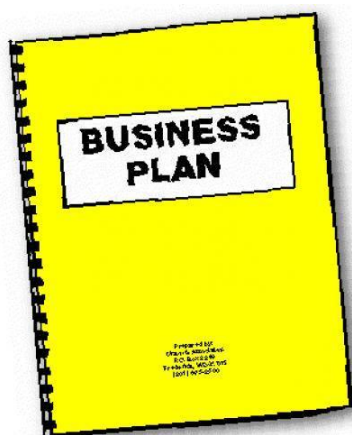
Если вы задались целью открыть фотосалон, в первую очередь составьте детальный бизнес-план. Это даст четкое представление о проекте вашего будущего дела и поможет разложить по полочкам все дальнейшие действия.

Для начала необходимо будет озадачиться регистрацией вас как индивидуального предпринимателя, чтобы получить лицензию на свою деятельность. Также сразу же задумайтесь о том, где именно вы хотите расположить фотостудию, ведь от местонахождения точки напрямую зависит ее окупаемость и, следовательно, прямая прибыль. Чем ближе к центру города будет фотостудия, тем больше шансов, что ее найдут потенциальные клиенты. Как показывает статистика, средняя выручка в центральных точках составляет более 200 тысяч рублей, в то время как на окраинах эта сумма намного меньше.

Предельное внимание при составлении бизнес-плана следует также уделить выбору и закупке технического оснащения. Проверенные бренды обеспечат максимальное качество и гораздо дольше прослужат, хотя и потребуют от вас финансовых вложений. Естественно, не стоит пренебрегать оптимально эффективным программным обеспечением для осуществления всех видов фотоуслуг.



Как вы понимаете, дел у вас и так будет предостаточно, чтобы работать в одиночку. Поэтому со временем придется нанять еще как минимум одного-двух человек в помощь, предварительно обучив их работе с установленной на предприятии программой. В регионах заработная плата сотрудников фотосалона варьируется от 10 до 12 тысяч рублей, в столице – 20 тысяч рублей.



Основной составляющей успеха вашего бизнеса послужит грамотная рекламная кампания. Лучше всего проводить комплексную рекламу, совмещая изготовление и раздачу листовок и визиток с установкой вывесок и стендов. Потратив на рекламные услуги в пределах 40-60 тысяч рублей, вы вполне можете получить неплохой приток клиентов и ускорить процесс окупаемости затрат в целом. Также не забывайте о сопутствующих услугах, таких как распечатка и сканирование документов, запись на диск, продажа

фототоваров и канцелярских принадлежностей. Чем шире ассортимент предлагаемых вами услуг, тем в большем плюсе вы окажетесь.

Теперь попробуем привести наши размышления к единому знаменателю. Итак, допустим, ваша точка находится в спальном районе города и составляет порядка 7-8 м². Ваш первоначальный капитал - 150 тысяч рублей. За аренду нужно будет платить около 20-25 тысяч рублей в месяц. При посещаемости 10-15 человек в день общая выручка составит порядка 150 тысяч рублей ежемесячно. Если мы вычтем из этой суммы зарплату оператора точки (20 тысяч рублей), аренду (20 тысяч рублей) + налоги (40 тысяч рублей), то чистая прибыль получится примерно 70 тысяч рублей. Не забываем и про масштабную рекламную кампанию, которая обойдется вам в 50 тысяч рублей. Подводя итог, мы увидим, что первые несколько месяцев вам на руки пойдет гораздо меньшая сумма в связи с многочисленными посторонними тратами.

4. Регистрация ИП

Итак, вы решили заниматься фотобизнесом. Для того чтобы ваша деятельность была законной, рекомендуем вам зарегистрировать ИП. Эта форма собственности, в отличие от ООО и ЗАО, не требует сложной и дорогостоящей регистрации. Это идеальный вариант для тех, кто намеревается самостоятельно вести свой бизнес. К тому же, ИП гораздо легче осуществлять обналичивание средств в банке. Сейчас мы поэтапно объясним, как зарегистрировать ИП и какие документы потребуются.

1. Предварительный этап

На этом этапе нужно определиться с видами экономической деятельности по классификатору ОКВЭД и выбрать систему налогообложения. Также надо оплатить госпошлину в размере 800 рублей – сделать это можно будет в любом отделении Сбербанка. Квитанцию об оплате обязательно сохраните. По закону, государственная регистрация ИП осуществляется по месту его жительства.

2. Подготовка документов

Вот список документов, которые вы должны будете подготовить заранее:

- Паспорт.
- Копия паспорта (все страницы)
- Копия свидетельства с номером ИНН физ. лица (если есть)
- Квитанция об уплате госпошлины за регистрацию ИП
- Заявление о регистрации физ. лица в качестве ИП. Заявление можно заверить у нотариуса
- Заявление на применение УСН

3. Сдача документов в налоговую службу

Подготовленный комплект необходимо отдать в налоговую. Рекомендуем также взять с собой электронные версии заявлений. Вам выдадут экземпляры расписки в получении документов и заявления на применение УСН. Проверьте, чтобы на экземпляре заявления стояла подпись, дата и печать.

4. Получение регистрационных документов



Госрегистрация ИП осуществляется в срок 5 дней с момента подачи заявления о регистрации и указанных выше документов. После этого вам выдадут свидетельство о регистрации физического лица с индивидуальным номером, документ о присвоении ИНН и выписку из реестра ИП.

5. Регистрация в пенсионном фонде и медстраховании

Налоговая инспекция отправляет сведения о зарегистрированном ИП в Пенсионный фонд и фонд медицинского страхования. По почте вам придет извещение о регистрации.

Для того чтобы производить безналичные расчеты вам также нужно будет открыть счет в банке. Сумма первоначального капитала должна быть не менее 100 тысяч рублей. Сейчас существует множество различных программ помощи малому бизнесу, в рамках которых вы можете собрать эту или другую сумму.

5. Покупка и настройка оборудования

Создание фотостудии – дело прибыльное и одновременно с этим затратное. В первую очередь нужно озаботиться приобретением качественного оборудования. Попробуем прикинуть, чем должен быть оснащен среднестатистический фотосалон и в какую примерно сумму это все выльется.

- Зеркальная фотокамера. По мнению экспертов, тратить деньги на самые последние брендовые модели не стоит. Наиболее экономичным вариантом является Canon 1100D от 15 000 рублей, в то время как по функциональности подойдет Canon 60D с поворотным экраном от 30 000 рублей.
- Компьютер и монитор. Самые необходимые вещи фотографа после камеры обойдутся всего в 20-25 тысяч рублей.
- Цветной принтер. Самый недорогой качественный принтер стоит от 5000 рублей, а профессиональные - от 15 000 рублей. Также не забывайте о расходных материалах, таких как фотобумага, картриджи с чернилами или проявляющая пленка.
- Штатив
- Вспышки. В зависимости от того, какая у вас модель фотоаппарата, вспышку можно приобрести за 5-15 тысяч рублей в среднем.
- Дополнительное осветительное оборудование. Для получения светотонального эффекта устанавливают источники мягкого рассеянного света – софтбоксы, фотозонты и т.д. Каждый компонент стоит от 700 до 1000 рублей.
- Программное обеспечение. Программа «Фото на документы Профи» - 2950 рублей. Официальный сайт <http://photo-document.ru>
- Мебель и аксессуары для фотосалона. Стол, фон, зеркало, расческа, вешалка – все это выйдет примерно в 5 тысяч рублей.

Расходы на все вышеперечисленное составят порядка 100 тысяч рублей.

6. Освещение в фотосалоне

Как сделать так, чтобы клиент ушел от вас полностью удовлетворенным и рекомендовал ваш фотосалон своим знакомым? Он всего лишь должен получить идеальные высококачественные фотографии, получить которые поможет не только дорогой принтер известной марки. Во многом этому поспособствует правильное освещение.



Студийная фотосъемка предполагает 2 типа освещения – жесткое и мягкое. Первое допускает наличие глубоких теней, что делает изображение более ярким. Второе равномерно распределяет свет по объекту. В связи с этим выделяют светотеневое и светотональное освещение. Светотеневое обеспечивают различные рефлекторы и тубусы, а светотональное – софтбоксы и фотозонты. Тени и рассеянный свет могут

сделать образ более выразительным, скрыть ее недостатки, в то время как прямой свет может лишить снимок объемности.

Чтобы добиться достаточно хорошего качества фотографий при сравнительно небольших вложениях, нужно всего лишь воспользоваться специальным оборудованием. В частности, рекомендуем использовать галогенные светильники вместо вспышек. Несмотря на то, что определенных схем постановки студийного света не существует, мы предлагаем рассмотреть один из возможных вариантов.

1. Установите камеру на уровне глаз снимаемого человека. Расстояние - не менее 1.5 метров. При более близкой установке возможно искажение объекта съемки.
2. Установите 2 светильника спереди, слева и справа от объекта.
3. Сзади между объектом съемки и фоном разместите еще один светильник. Он поможет избавиться от тени, которую оставляет объект съемки на фоне.
4. Подключите все светильники к одному выключателю, чтобы можно было легко включать и отключать их.

На фотокамере при этом необходимо настроить баланс белого цвета или выбрать соответствующий режим освещения, а также отключить встроенную фотовспышку.

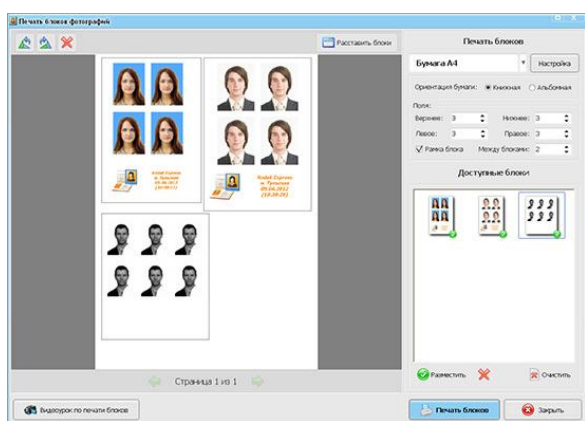
Теперь поговорим о соотношении размеров помещения под фотостудию, которое вы арендуете, и светового оборудования. Если помещение маленькое, лучше

Как открыть фотосалон за 3 недели

всего соорудить кабину из трех стенок. Внутреннюю часть стенки надо покрасить матовой краской, чтобы при съемке не было лишних отблесков. На заднюю часть стенки повесьте светлую ткань. Прикрепите к боковым стенкам кабины две люминисцентные лампы. Если помещение просторное и объемное, то вы можете организовать профессиональный свет для фото. Это обойдется дороже, но и качество станет выше.

7. Программное обеспечение

Хороший фотосалон должен быть оснащен качественным программным обеспечением, отвечающим всем последним стандартам оформления фото на различные виды документов. Выше уже упоминалось, что спрос на данную услугу неиссякаем, а значит софт, установленный на компьютере вашей фотостудии, должен работать продуктивно и без перебоев. В связи с этим возникает вопрос: как выбрать подходящую программу?



Многие предприниматели в целях экономии пользуются «крякнутым» Adobe Photoshop, не требующим ключей, паролей и, самое главное, вложений. Однако **подводных камней в этой ситуации гораздо больше, нежели преимуществ**. Во-первых, такая программа может содержать вирусы и трояны. Во-вторых, ей не доступны никакие обновления. В-третьих, «крякнутый» софт работает на честном слове и может

прекратить свое функционирование в любой момент – даже тогда, когда клиент уже ждет готовые фотографии. К тому же, быстро изготовить фото на документы вам вряд ли удастся. Ну и наконец, в любой момент к вам могут прийти с проверкой и выписать штраф за использование нелицензионного ПО, а при самом худшем раскладе - конфисковать всё оборудование для проверки.

Именно поэтому стоит принять взвешенное решение и обзавестись лицензионным вариантом выбранного вами программного обеспечения. Но тот же **Photoshop стоит от 40 000 рублей**. Однако, несмотря на цену, он таит в себе немало минусов. Его довольно сложно освоить самому, а еще сложнее обучать операторов. Большинство функций не востребованы, а быстро изготовить фото на документы всё равно не получится ввиду специфики программы. К тому же официальная лицензия не длится вечно и через определенное время ее снова придется продлевать – и это опять нежелательные расходы. Так как же быть, если «крякнутые» программы ненадежны и опасны, а лицензионные – чудовищно дороги?

Мы рекомендуем приобрести специализированное программное обеспечение для фотосалона. Одной из наиболее удачных программ такого рода является «Фото на документы Профи» от компании AMS Software (скачать её можно на сайте разработчиков - <http://photo-document.ru>). Данное приложение отличается высоким качеством и не требует больших финансовых вложений.

Как открыть фотосалон за 3 недели

Софт разработан с целью создания абсолютно любых деловых фотографий - от паспорта РФ до водительского удостоверения. В программе заложена точная и актуальная на данный момент информация по форматам. Распечатку готовых комплектов можно производить на любой бумаге, предварительно настроив ориентацию и число фотографий на странице.

Также предусмотрена возможность корректировки изображения и устранения всевозможных дефектов внешности. Ряд клиентов просит сделать голубой или светло-серый фон на фото – например, если речь идет о визе в Финляндию или Францию. В этом случае доступна автоматическая или ручная замена фона, размытие фактуры и переходов, а также встроенная кисть отмены действий. Также часто требуется одежда определенного типа – светлый верх, темный низ, полицейская форма и т.д. Это легко исправить, так как в программе представлены многочисленные варианты женских и мужских костюмов.

Таблица выбора программного обеспечения

Программа	«Крякнутый» Photoshop пиратские сайты	Лицензионный Photoshop http://adobe.com	Фото на документы Профи http://photo-document.ru
Цена	«бесплатно» (нелегально)	от 40 000 рублей	2 950 рублей
Удобство использования	неудобен для фото на документы	неудобен для фото на документы	простая и наглядная
Легкость обучения	вызывает трудности	вызывает трудности	легкая и удобная
Скорость изготовления фото на документы	не менее 15 минут	не менее 15 минут	2-5 минут
Возможности ретуши	+	+	+
Замена одежды	+	+	+
Замена фона	+	+	+
			в том числе автоматически
Управление фотокамерой	—	—	встроенный пульт дистанционного управления для Canon
Ведение статистики	—	—	статистика заказов с паролем
Контроль за операторами	—	—	журнал действий сотрудников
Риски при проверках	высокий	нет	нет

Как открыть фотосалон за 3 недели

8. Выбор и аренда помещения

Одной из главных задач при открытии фотосалона является поиск подходящего помещения. В зависимости от ваших целей и средств потребуется либо небольшой уголок в ТЦ, либо просторный зал в здании бизнес-центра. При любом раскладе важным остается факт будущей посещаемости. Точка должна располагаться в людном месте, желательно поблизости с деловым центром или университетом. Те, кому срочно понадобится фото на тот или иной документ, всегда будут приходить за ним в ваш фотосалон при условии, что он находится за углом, напротив или через дорогу. Единственный нюанс – обязательное отсутствие более крупных и разрекламированных конкурентов неподалеку, которые в 95% случаев получают ваших клиентов, и вы останетесь ни с чем.

В центре города аренда будет во много раз накладнее, но и поток клиентов гораздо выше, что только сыграет на руку вашему бизнесу. В спальных районах на аренде можно хорошо сэкономить, правда, уже в ущерб прибыли фотосалона. К сожалению, там фотоуслуги не являются столь востребованными, и выручка будет очень большими. Поэтому при открытии фотосалона стоит выбрать несколько подходящих мест, а затем произвести расчеты предполагаемых затрат на закупку оборудования. После этого уже следует переходить к окончательному выбору.



не

Помните и о том, что если ваши средства не позволяют открыть точку в желаемом месте, лучше этого не делать во избежание проблем с арендодателями. Площадь маленького павильона может быть всего 5 м² – при сумме 1500 рублей за 1 м². арендовать такое помещение будет и выгодно, и дешево. Это позволит опробовать студию в деле и на основании получившихся результатов выбрать впоследствии помещение подороже.

9. Реклама фотосалона

Как гласит известная поговорка: «Реклама – двигатель торговли». В случае с фотобизнесом это актуально как никогда. Поэтому заранее позаботьтесь о привлечении внимания к фотосалону посредством обдуманной рекламной компании.

Наверняка одна из первых ассоциаций, возникших у вас при слове «реклама» – это листовки. Действительно, плакаты и объявления на столбах и автобусных остановках – самый экономный и простой способ продвижения услуг фотостудии. Но, к сожалению, нет должных гарантий, что люди заинтересуются неприметным листочком на улице и, тем более, возьмут из рук промоутера буклет. Если вы хотите добиться наилучшего эффекта, придется запустить комплексную рекламу.

Вывески, билборды, щиты, брандмауэры, светящиеся буквы, перетяжки – вот неполный список распространенных вариантов наружной рекламы. Все это, безусловно, способно вызвать интерес заставить людей как минимум запомнить название рекламируемого объекта. Такая реклама моментально бросается в глаза, так как размещается в зонах большого скопления людей и машин. Однако на нее придется изрядно потратиться.



и

Еще один проверенный и действенный способ рекламирования услуг – старые добрые визитки. Их можно раздавать знакомым и друзьям, разносить по всевозможным магазинам, специализирующимся на продаже фототехники и аксессуаров, оставлять в кафе, торговых центрах, на вокзалах. Также не лишним будет подача объявления в газеты и размещение в интернете. Всемирная паутина насыщена разнообразными тематическими форумами и социальными сетями типа вконтакте, где можно рассказать о своем бизнесе. Воспользовавшись услугами seo-специалистов, фотосалон можно вывести на первые строчки поиска в поисковых системах.

Для продуктивной рекламной кампании фотостудии понадобится свой сайт с описанием услуг и координатами. В редких случаях предприниматели обладают необходимыми знаниями и могут справиться с этой задачей самостоятельно. Гораздо проще и привычнее будет обратиться за помощью в специальные конторы по разработке сайтов или к фрилансерам.

Если сайт у вас уже есть, его придется продвигать не менее активно, чем услуги самого фотосалона. К числу основных способов продвижения сайта отнесем следующие:

1. СМИ
2. Баннеры
3. Ссылки на родственных сайтах
4. Объявления в новостных рассылках

Тщательно продумывайте каждые шаги, по возможности консультируйтесь со специалистами или знакомыми, которые уже пользовались теми или иными рекламными услугами, ищите новые пути решения проблемы продвижения. Постепенно фотосалон привлечет клиентов и наработает себе имя, после чего особых ухищрений не потребуются – заработает принцип сарафанного радио.

10. Работа с клиентами

Клиенты – ваш хлеб. Все ваши вложения направлены исключительно на привлечение новых клиентов, постоянный приток которых обеспечит вашему фотосалону безбедное существование. Но для того чтобы люди к вам шли недостаточно одной яркой вывески. Попробуем выяснить, как вызвать и удержать интерес потенциальных покупателей.

Люди предпочитают приобретать товар или услугу, опираясь на мнение окружающих. Соответственно, чем больше людей узнают о вашей фотостудии, тем больше шанс, что они придут фотографироваться к вам. Рекламируйте свое дело всеми доступными способами. Мало иметь сайт – надо его обновлять, развивать и выводить на первые строки поиска. Мало раздавать листовки – рассказывайте о салоне всем, кого знаете, ведь ваши друзья и знакомые наверняка не откажут вам в помощи.

Мечта каждого предпринимателя – получить постоянных клиентов. Как только у вас появятся первые, нужно начинать работать над тем, чтобы они стали последними. Необходимо убедить их в том, что ваш фотосалон – что им нужно. Если клиент живет по соседству – он в любом случае будет приходить к вам, но в случае наличия поблизости конкурентной фотостудии с меньшими ценами и большим ассортиментом – он обойдет вас стороной. Исходя из этого, вам нужно все время отслеживать состояние цен, совершенствовать ассортимент и прислушиваться к пожеланиям клиентов.



не
то,

Люди часто осведомляются о тех или иных услугах и желают услышать положительный ответ. Таким образом, если у вас спросили про дизайн календарей, а у вас его нет, срочно приступайте к решению данной проблемы. Можно даже сказать клиенту, когда конкретно эта услуга у вас появится, ведь в 30% случаев люди приходят снова, в надежде получить желаемое. Не стоит их подводить – включите эту услугу в прайс-лист.

Важнейшим фактором в работе с клиентами является вежливое, услужливое и ненавязчивое общение, которое показало бы вашу заинтересованность в покупателе и расположило бы его к вам. Если человек пришел распечатывать фотографии с носителя, посоветуйте ему купить у вас фотоальбом или рамку. Даже если он ничего не приобретет, то однозначно оценит ваше желание помочь.

Как открыть фотосалон за 3 недели

Обеспечение обратной связи с клиентом также является гарантией успешного развития фотосалона. Обязательно предлагайте клиентам взять вашу визитку, по возможности оповещайте их о грядущих нововведениях и привозах товара. Не бойтесь оставлять телефон, чтобы люди могли позвонить и уточнить наличие конкретного товара либо осведомиться о готовности заказа. К тому же, необходимо предусмотреть любые инциденты, которые могут произойти в процессе работы. Например, вы продали товар с браком, задержали заказ или выполнили его не так, как надо. Реакция клиента может быть бурной, в то время как вы должны вести себя спокойно и вежливо. В первую очередь, извинитесь перед ним. Для того чтобы он не затаил обиду и пришел к вам снова, можно в качестве компенсации морального ущерба подарить что-то из ассортимента или сделать скидку на какую-либо услугу.

Настоятельно рекомендуется завести жалобную книгу. Клиент имеет полное право высказать свое недовольство качеством предоставляемых услуг, и вам не следует спорить с ним. В любом случае сохраняйте мягкий тон общения и почаще улыбайтесь человеку, чтобы он чувствовал ваше участие и искреннее намерение разрешить конфликт.

Когда вы наймете на работу персонал, расскажите им о вышеописанных правилах этикета и общения с клиентами. Первое время следует контролировать процесс и обращать внимание сотрудников на допущенные ошибки.

11. Экономия на расходах

Многие бизнесмены рано или поздно сталкиваются с ситуацией, когда их расходы намного превышают доходы. Чаще всего это происходит в начале предпринимательской деятельности, когда как такового опыта еще нет, и каждая выручка рискует быть последней. Одна из популярных ошибок – закупка слишком дорогого оборудования, которое требует соответствующего ремонта. Именно поэтому категорически не рекомендуется приобретать заведомо неподъемный в плане финансов фотоаппарат или принтер. Только если вы точно уверены в том, что вашего изначального капитала хватит на покрытие необходимых расходов, и на крайний случай у вас есть отложенная сумма, тогда проблем возникнуть не должно.



Чтобы не допустить ситуации превалирования расходов над доходами, ведите подсчет всех своих трат с самого начала. Записывайте в специальную тетрадь или блокнот каждый шаг – так вам будет проще в итоге вычислить, где вы просчитались и в следующий раз не повторять ошибок. Закупайте технику и товары умеренно и постепенно – когда ваш бизнес начнет окупаться, вы сможете позволить себе те траты, которых боялись до этого.

Большая часть ваших расходов непременно будет связана с принтером. Допустим, вы выбрали относительно недорогой и удобный принтер, но краска в нем заканчивается ускоренными темпами и ее приходится постоянно докупать. Для сокращения подобных затрат желательно установить систему непрерывной подачи чернил (СНПЧ), которая экономит расходование краски в несколько раз.

Существует два типа СНПЧ: картриджная и капсульная. Картриджная представляет собой поступление чернил в аппарат из доноров через картридж. У капсульной системы поступление чернил из доноров происходит при помощи капсулы. Надо сказать, что установка СНПЧ – процесс трудоемкий, и в этом случае лучше обратиться к профессионалам. Они не только помогут оснастить ваш принтер этой системой, но еще и подскажут, какой тип СНПЧ выбрать.

12. Подбор и обучение операторов

Когда помещение арендовано, а все необходимые меры по установке оборудования и оформления салона предприняты, возникает новая проблема – поиск персонала. Поначалу вы, конечно, и сами можете принимать заказы на фотографии. За неимением других работников какое-то время вам придется справляться самим. Но предпочтительнее всего нанять еще хотя бы одного человека, а лучше – двух. Первый будет принимать заказы, и продавать сопутствующие товары, а второй – фотографировать и обрабатывать снимки. В том случае, если вашего бюджета хватает лишь на одного сотрудника, всю эту работу ему придется выполнять в одиночку. Для того чтобы человек согласился на ваши условия, предложите ему достойную зарплату и график – ни в коем случае не стоит перегружать его обязанностями, иначе у вас всегда будет текучка кадров.



Искать персонал можно на удобных сайтах, где предусмотрена возможность размещения вакансий. В интернете подобных ресурсов великое множество. Чтобы обучать будущих сотрудников было легче, старайтесь отбирать кандидатов с минимальным опытом в фотосфере, которые уже имели дело с обработкой изображений. Идеально подойдут фотографии – как профессиональные, так и

любители. По резюме вы сможете оценить уровень каждого, а также прикинуть, во сколько такой работник вам обойдется.

В силу специфики оборудования и программного обеспечения нанятый персонал нужно будет ввести в должность. Как мы писали раньше, сложное ПО наподобие Photoshop создаёт значительные проблемы при обучении, а удобные специализированные программы типа «Фото на документы Профи» практически не потребуют изучения и определенных навыков. Удобная функция статистики заказов позволит систематизировать и отслеживать заказы на документальные фото, что значительно упростит работу оператора. В специальной таблице указывается формат, количество, бумага, общая стоимость комплекта. Статистику заказов можно защитить паролем, экспортировать в excel, а также проследить дневную выручку по графику. Таким образом, прямо в программе будет вестись учет всех действий сотрудника, которые в конце месяца можно сравнить с итогами предыдущих.

Чтобы люди шли к вам работать, помогите им ощутить реальные перспективы развития. Работа у вас должна способствовать накоплению профессионального

опыта в области фотографии. Кроме того, следует показать соискателям, что вам нужен квалифицированный персонал, и вы готовы обучать.

13. Как увеличить прибыль - дополнительные услуги

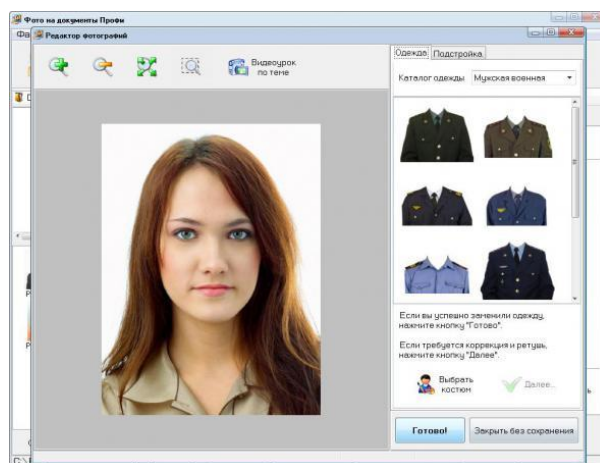
Мы уже не раз упоминали о том, что наиболее эффективным методом увеличения текущей прибыли фотосалона является подключение дополнительных услуг. С их помощью можно в разы поднять дневную выручку и охватить больше заинтересованных клиентов. Помимо основной услуги фото на документы вы можете предложить следующие:

✓ Ретушь и обработка старых фотоснимков

Часто люди приносят с собой старые снимки родственников и просят обработать их, сделать четче, убрать возникшие от времени желтые пятна, увеличить или выделить человека на общей снимке. Поэтому стоит разбавить ассортимент этой услугой и предлагать ее клиентам самостоятельно, либо повесить соответствующее объявление на точке.

✓ Замена одежды

Если у людей нет возможности переодеться, можно предложить им заменить одежду прямо на фотографии. Сделать это поможет программа Фото на документы. В арсенале приложения десятки костюмов на любой вкус – и для женщин, и для мужчин. Всего за пару минут можно «одеть» человека в полицейскую форму или деловой костюм.



✓ Запись на диск

Во избежание утери фотографий, их лучше всего записать на диск. Это может быть как диск самого клиента, так и болванка с витрины вашего фотосалона. Особым спросом пользуются недорогие одноразовые CD-R. Рекомендуется закупать партию побольше, так как зачастую берут не один диск, а сразу несколько.

✓ Печать фото и документов с носителей клиента

Различные фото и документы могут храниться на флешках, плеерах, жестких дисках или простых болванках. Если фотосалон оснащен качественным принтером и ксерокопировальным аппаратом, наравне с созданием деловых фотографий большой популярностью будет пользоваться распечатка.

✓ **Услуги по оформлению фотографий (фото-открытки, фотокалендари, фотовизитки)**

Отличный способ порадовать близких – это презентовать им красивую открытку или календарь с их любимым фото. Как правило, в фотосалонах настоящий бум на этот вид деятельности наступает в преддверии крупных праздников.

✓ **Услуги по нанесению изображений на футболки, кружки и другие вещи**

Данная услуга в последнее время пользуется большой популярностью. Мы все хотим делать друг другу оригинальные подарки, а что может быть лучше, чем подушка или кружка с изображением именинника или его любимого киногероя? По статистике более чем в половине фотосалонов спрашивают о нанесении фотографий на вещи. Возможно, в будущем есть смысл объединить в вашей точке фотослужбы с услугами полиграфии.

✓ **Продажа сопутствующих товаров (фоторамки, фотоальбомы, календари, фото пленка, диски)**

Клиент может зайти к вам за цветным фото, а уйти с разнообразными рамками, фотоальбомами и тому подобными товарами. Если вблизи салона находятся университеты и популярные увеселительные заведения, спрос будет большой и постоянный. Также до сих пор пользуются так называемыми «мыльницами», для которых нужна пленка.

✓ **Продажа канцтоваров**

Зайдя к вам в салон за фотографией на паспорт, клиент стопроцентно остановится у витрины с ручками или папками для деловых бумаг. Себестоимость канцтоваров составляет копейки, а берут их практически нарасхват, поэтому имеет смысл закупить хотя бы небольшую партию для продажи.

14. Создание сети фотосалонов

Первая успешно открытая точка, как правило, дает повод для открытия второй, а затем еще и еще одной – иначе говоря, целой сети фотосалонов. Чаще всего последующие точки создают для того, чтобы покрыть убытки основной. Если вы приняли решение создать сеть, запомните несколько «золотых правил», которые помогут вам в дальнейшем поддерживать эффективную работу предприятия в целом.



- ✓ Открывайте новые точки в разных районах города
- ✓ Применяйте различные методы стимулирования продаж
- ✓ Обязательно анализируйте деятельность всех точек вашей сети
- ✓ Не забывайте продолжать рекламу фотосалона, выкладывая на прилавки точек визитки с адресами и телефонами каждой из них

Создание сети фотостудий поможет вам увеличить прибыльность бизнеса и уменьшить всевозможные финансовые риски. Большинство ныне крупных и успешно развивающихся компаний начинали работу аналогичным образом, с маленького магазина до внушительной сети торговых центров.

15. Заключение

Итак, открытие фотосалона – серьезный, в меру затратный, но достаточно прибыльный бизнес. Фотобизнес потребует от вас большого желания, минимальных навыков работы с ПК и фотоаппаратом, а также небольших первоначальных затрат. Если все это у вас уже есть, тогда дело за малым – начать прямо сейчас!



Поскольку срочное фото на документы по-прежнему держит первенство среди прочих фотоуслуг, этот вид деятельности остается отличным способом заработка. Чтобы ваш бизнес шел в гору, необходимо лишь качественное оборудование и эффективный софт. Для реализации собственного фотосалона вполне подойдет программа Фото на документы, отвечающая всем текущим

требованиям к деловым фотографиям. Благодаря легкости в применении она может быть использована абсолютно любым человеком – неважно, профессионал он или нет. Качеством фотографий останутся довольны даже самые придирчивые клиенты.

В заключение подчеркнем, что при открытии фотосалона следует учитывать важнейшие факторы его продуктивного и успешного развития: месторасположение, спектр услуг и ценовую политику, грамотную рекламную кампанию, работу персонала и техническое оснащение в целом. Следует внимательно соизмерять финансовые возможности и заранее распланировать организацию бизнеса. Старайтесь уделять внимание любым тонкостям, особенно, связанным с профессиональным оборудованием для фотосалона. Даже не имея предпринимательской жилки, вполне можно открыть весьма прибыльное дело.

Полезные ссылки

Бизнес-план

http://www.garagebiz.ru/view/biznes-ideya_14._kak_otkryt_fotostudiyu/ideas

http://bishelp.ru/svoe_delo/otrasl/bituslugi/24foto.php

Освещение в фотосалоне

<http://www.colorius.ru/index.php?mod=news&act=show&id=16>

<http://айдахобби.рф/shemysvetadlyafotonadokumenty>

Программное обеспечение фотосалона

<http://photo-document.ru/>

<http://www.adobe.com/ru/products/photoshopfamily.html>

Реклама фотосалона

<http://delta-info.net/index.php/kakreklamirovatprodukt>

Экономия на расходах (СНПЧ)

http://mmcentr.ru/articles/snpch_advices

<http://profiline.ru/user/instructions/snpch/snpch/>