

**Деятельность в области фотографии**

Для творческих личностей, владеющих фотоаппаратом и предпочитающих гибкий график работы, бизнес на фотосессиях – лучший вариант.

**Регистрация**Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной системой налогообложения или на НПД (для тех, кто планирует работать один).

- в формате «самозанятость» если не планируете нанимать сотрудников, и ваша прибыль не превысит 2 400 000 рублей. Узнать больше о «самозанятости» <https://мойбизнестула.рф/self-employed/>

**!!! Получить бесплатную консультацию по системам налогообложения и зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя или «самозанятого» можно в центре «Мой Бизнес» Тульской области.**

**Запись на консультацию по телефону горячей линии: 8 800 600 777 1**

**Помещение**

Как правило, начинающему фотографу необходимости в оборудовании студии нет. Единственное строгое исключение делается в том случае, когда приоритетным направлением выбрана именно студийная съемка. Но даже в этом случае можно воспользоваться оборудованными фотостудиями, сдающимися в аренду. Подобрать тематически оформленную студию проще и бюджетнее, чем заниматься собственной.

**Необходимое оборудование**

Для оборудования рабочего места необходимо приобрести:

* Фотоаппарат;
* Ноутбук;
* Аккумулятор;
* Карта памяти;
* Штатив;
* Внешняя вспышка;
* Объектив;
* Программное обеспечение.

**Описание услуги**

Фотографии создаются при помощи различной фототехники, но в настоящее время, конечно же, преобладает цифровая фотография, как самый доступный и быстрый способ получения фотоснимка.

В среднем один час фотосъемки стоит порядка 2 000 рублей. Средний чек составляет порядка 4 000 рублей. При проходимости 2 клиента в день, средняя выручка составит 8 000 рублей.

**Существует несколько основных ниш для работы в области фотографии:**

1. Стоковые фотографии.

Если вы когда-нибудь задумывались об использовании изображения, полученного из Интернета, то вы не далеко от того, что такое стоковая фотография. Торговля стоковой фотографией включает в себя захват незапланированных фотографий и продажу их издателям журналов, газетным компаниям, дизайнерам веб-сайтов, графическим дизайнерам или блогерам, которые требуют публикации изображений.

1. Детские фотографии.

В наши дни, как никогда ранее, люди хотят задокументировать различные вехи своих детей. Это одна из причин, по которой те, кто занимается детской фотографией, могут зарабатывать больше денег. Поэтому вы можете пройти обучение в этой нише, а затем заработать хорошие деньги на этой сделке.

1. Фотографии в сфере недвижимости.

Индустрия недвижимости также является хорошим способом углубиться в бизнес фотографии. Агенты по недвижимости также используют фотографии. Вот почему вы можете подумать о начале бизнеса в сфере недвижимости. Снятые фотографии хорошо зарекомендовали себя в журналах, а также могут быть использованы для публикации статей, связанных с недвижимостью.

1. Свадебные фотографии.

Свадебная фотография – одна из сильных сторон фотографии. Если вы заинтересованы в освещении свадебной ниши фотографии, вы можете стать свадебным фотографом. Вы должны иметь в виду, что вы должны быть очень изобретательны, чтобы преуспеть в этом бизнесе.

1. Модельные фотографии.

Мода и тенденции приходят и уходят. Что в моде эта минута не обязательно будет в моде в следующем сезоне? Это одна из причин, почему вы можете подумать о том, чтобы стать модным фотографом, чтобы вы могли понять, что такое индустрия на самом деле и как она развивается. Вы можете сделать это, освещая показы мод, события, сеансы красной ковровой дорожки и все, что у вас есть.

1. Семейные фотографии.

Если вы начали заниматься фотосъемкой и не знаете нишу, в которой можно остановиться, вы можете рассмотреть возможность создания бизнеса в сфере портретной и семейной фотографии. Вы можете ограничить свою нишу в фотографии только семьями. Это означает, что вашими клиентами будут преимущественно семейные люди.

**Маркетинговая концепция**

Стоит учесть, что услугами фотографа клиенты пользуются периодично, поэтому необходимо создать хороший имидж. Таким образом, можно будет наработать базу постоянных клиентов и привлечь внимание новых.

Необходимо подготовить хорошее портфолио. Фотографии в портфолио должны быть качественными. Они должны быть отсортированы в альбомы в соответствии с тематикой (свадебные, детские, романтические, постановочные, пейзажные). Портфолио должно предоставить клиенту некоторое количество личной информации о фотографе, обязательно стоит указать наличие специального образования (если оно есть), участие в выставках и конкурсах.

Сегодня 45% россиян использует **Интернет** для поиска информации, покупок товаров и услуг. Поэтому продвижение через Интернет сейчас наиболее востребовано.

* **Социальные сети (ВК, FB, In)**. Сфера фотографии связана с визуальным восприятием, поэтому социальные сети – это оптимальная площадка для продвижения услуг. Здесь вы делитесь фото ваших работ, пишите интересные посты для формирования лояльности вашей аудитории.

**Экономическая справка.**

Вложения на старте бизнеса – 250 000 рублей.

Средний чек – 4 000 рублей.

Выручка за год 800 000 рублей.

Срок окупаемости –4 месяца.

**Риски бизнеса**

* Недостаток навыков для профессиональной фотосессии.

Решение: прохождение курсов для обучения.

* Большая конкуренция.

Решение: качественная разработка уникального предложения, интересные образы, высокий уровень качества фотографии, ответственное отношение к своей работе.

* Резкое снижение спроса.

Решение: анализ ниши, выявление потребностей, получение обратной связи от клиентов, корректировка предложения и ценовой политики в зависимости от ситуации.