DAS BESTE AUS DER NEBENSAISON MACHEN

HI, WIR SIND AIDA & TIM

Hochzeitsfotografen/Videografen mit Sitz in Konstanz, Deutschland.
Wir lieben es, kleine Hochzeiten und Elopements in ganz Europa zu begleiten!

Unsere langjährige Tätigkeit hat uns geholfen, Wissen und Erfahrung in dieser Branche zu sammeln. Gerne teilen wir dies auf verschiedenen Wegen.

Seit über sechs Jahren haben wir immer wieder Praktikanten im Alter von 16-18 Jahren und betreuen diese für einige Wochen. Es ist immer wieder toll für uns zu sehen, dass einige von ihnen ihr weiteres Studium vor allem mit Hochzeitsfotografie finanziert haben und auch nach dem Studium weiter in dem Bereich tätig sind.

Im vergangenen Jahr haben wir außerdem einen dreitägigen Workshop zur Portfoliobildung in Korsika, Frankreich, durchgeführt. Es war richtg toll und hat enorm viel Spass gemacht! Und das Beste daran ist, dass wir immer noch in gutem Kontakt mit den Teilnehmern stehen. Das Foto (s.o) mit uns beiden wurde von unserem Model (auch Teilnehmerin) Marianne Bohn aufgenommen.

Seit Anfang 2019 sind wir Teil des Beloved Stories Teams. Wir teilen Blog-Posts und interviewen etablierte und aufstrebende Fotografen aus aller Welt! Schaue dir diese an, um einen tieferen Einblick in verschiedene Themen rund um die Hochzeits- und Portraitfotografie zu erhalten.

Und scrolle auf jeden Fall zur letzten Seite, wir haben ein spezielles Produkt gestaltet - „My Wedding Season Planer“ für Fotografen und Videografen!

DAS BESTE AUS DER NEBENSAISON MACHEN

Die Hochzeitssaison ist zu Ende und nun liegt die Nebensaison vor uns. Ja, dies ist eine wunderbare Zeit, um sich zu entspannen und es ein wenig ruhiger anzugehen. Gleichzeitig ist es eine großartige Gelegenheit, in deinem Unternehmen Fortschritte zu machen.

Möchtest du deinen Unternehmen im Jahr 2020 auf das nächste Level bringen? Nutze die Zeit zum Beispiel um über das vergangene Jahr nachzudenken und zu beurteilen, was gut funktioniert hat und was nicht. Finde heraus, welche Aspekte deines Unternehmens besondere Aufmerksamkeit erfordern. Dieser Prozess und die notwendigen Lösungen werden für jeden anders aussehen.

Deshalb werden wir dir in diesem Artikel einige allgemeine Vorschläge machen, die für die meisten Fotografen/ Videografen gelten und sich für dich und dein Unternehmen im kommenden Jahr als nützlich erweisen können:

1. Aktualisiere deine Website

Es ist immer eine gute Idee, deine Website frisch und modern zu halten. Schließlich ist es eine Darstellung deines Unternehmens und spielt eine Schlüsselrolle bei der Kundenakquise. Werden deine Traumkunden mit dir in Kontakt treten oder nicht?

Branding: Gib den visuellen Aspekten deiner Marke (z.B. Logo, Schriften, Farben) ein neues Gesicht (falls das alte nicht mehr Zeitgemäß ist).

Portfolio: Zeige deine neuesten Arbeiten, auf die du stolz bist. Das wird dir helfen, deine Traumkunden zu gewinnen.

Über mich: Überarbeite den Text, der sich selbst beschreibt, um ihn weniger standardisiert und persönlicher zu gestalten. Dieser sollte nicht wie ein normaler Lebenslauf aussehen, sondern deine Persönlichkeit reflektieren. Außerdem solltest du Fotos von dir aktualisieren und, wenn du noch kein Video hast, solltest du dir überlegen eines zu erstellen.

Preise & Pakete: Überprüfe, was du berechnest und stelle sicher, dass es mit dem Wert, den du anbietest, übereinstimmt. Verdeutliche die Attraktivität und Besonderheiten deiner Pakete und mache für jeden erkennbar was diese beinhalten und was nicht.

SEO: Stelle sicher, dass du deine Website ständig optimierest, um dein Google-Ranking zu verbessern. Blogge zum Beispiel auch regelmäßig neue Reportagen und recherchiere die besten Keywords.

2. Bilde dich weiter

Höre nie auf zu lernen. Der Moment, an dem du stagnierst, ist der Moment, an dem andere dich überholen werden und dir deine Kunden wegnehmen. Außerdem macht es Spaß und ist interessant, neues Wissen zu erwerben und weiter zu wachsen. Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, die von Online-Kursen, Podcasts, Einzelmentorsips bis hin zu unterschiedlich großen Workshops/Konferenzen reichen. Wähle aus, was für dich und dein Unternehmen am besten geeignet ist. Und denke daran, dass der zusätzliche Vorteil von persönlichen Workshops/Konferenzen darin besteht, dass du mit anderen Kollegen der Branche in Kontakt treten kannst. Es eignet sich hervorragend zum Networking und zum Aufbau von Freundschaften!

3. Optimiere dein Unternehmen

Optimiere deinen Kunden-Management-Workflow: Gibt es Möglichkeiten, den Prozess der Neukundengewinnung bis zum Abschluss des Auftrags zu verbessern?

Verbessere deinen Bearbeitungsprozess: Wie kannst du im Nachbearbeitungsteil der Bildbearbeitung effizienter werden?

Integriere Apps/Softwares: Welche Ressourcen stehen dir zur Verfügung, um dein Unternehmen zu vereinfachen?

Outsourcen: Gibt es Aspekte deines Unternehmens, die von jemand anderem erledigt werden können?

Denke daran, proaktive Maßnahmen in der Ruhezeit zu ergreifen, um positive Veränderungen in deinem Unternehmen vorzunehmen – das wird wiederum die Dinge in der Hochsaison reibungsloser gestalten und zu mehr Spaß an der Arbeit führen.

Um dir in der Zukunft weiter zu helfen

PRÄSENTIEREN

WIR

MY WEDDING SEASON PLANER

FÜR FOTOGRAFEN & VIDEOGRAFEN

Gewinne mehr Zeit durch bessere Organisation und erlebe eine stressefreie Hochzeitssaison!

Viele Fotografen & Videografen haben es schwer, organisiert zu bleiben und den Überblick über ihre Kunden und Dienstleistungen zu behalten. Extra für sie haben wir einen Planer gestaltet, der ihnen dabei hilft den Überblick über ihre Projekte zu behalten und eine stressfreie Hochzeitssaison zu haben.

ONLINE-SHOP
https://www.aidaandtims-atelier.com/

ABONNIERE UNSEREN NEWSLETTER

Von Zeit zu Zeit schicken wir dir hilfreiche Tipps, die dir helfen deine Marke und dein Geschäft aufzubauen!

Darüber hinaus informieren wir dich, wenn es im Shop etwas Neues gibt.

Melde dich über den untenstehenden Link an:

https://mailchi.mp/cd2647160de7/planer