# 早安郑州摄影工作室

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-08-20

*第一篇：早安郑州摄影工作室早安郑州摄影工作室我们的核心关键词是：创意，专注，革新，情感拍摄方式真正保持私人摄影师，私人造型师，灯光师3对2服务模式。自由定制我们的套系定价是根据人员成本和时间成本为主要依据，产品为次要依据。虽然我们的产品都...*

**第一篇：早安郑州摄影工作室**

早安郑州摄影工作室

我们的核心关键词是：创意，专注，革新，情感

拍摄方式

真正保持私人摄影师，私人造型师，灯光师3对2服务模式。

自由定制

我们的套系定价是根据人员成本和时间成本为主要依据，产品为次要依据。

虽然我们的产品都是专属开发定制的，但他也是可以复制的，只有人和时间是无法复制的。新人根据自己的需求来定制产品的多少，有单独的产品价格单，我们在成本上只稍微增加了

一点利润。

“靠产品卖套系的做法是不堪一击的”

理念

经过6年的沉淀我们发现，其实一直追求的就是简简单单，最返璞归真的人像作品。服装再华丽、道具再多、POSE在酷也不抵一个最真实的情感，能扑捉到那份情感。

这是我们一直的拍摄标准，而且发现这个观点越来越对。

产品

产品是客户最直接的实物，我们一样知道它的重要性，根据婚纱摄影作品的特点我们开发了

专属相册、画册、相框等，这些产品简洁大方，照片经典呈现，经得起时间的考验。对于我们的产品我们信心十足。

服务

我们有足够耐心，真诚的沟通，专业的技术来支持您能在我们的镜头前淋漓尽致的展现自己。

那就是对我们最大的信任和肯定，没有束缚，放大您的与众不同。

2024年我们将继续坚持原创精神与影像品质，力求在个人写真、婚纱系列、商业摄影等广阔领域，创作更多震撼与感动之作。

无论哪种群体,作为传达一种视觉态度的工作室，都为您奉上符合高品质审美的照片！让

我们的默契和灵感不期而遇！

**第二篇：郑州摄影工作室**

如何在婚前十天让新娘精神焕发

郑州摄影工作室----【芒果映画】温馨提示：

在婚礼的前期准备阶段，作为新娘有着相当多的琐事需要进行处理，所以会显得比较忙碌，会感觉到累。而且在婚礼即将举行的前几天新娘也会比较紧张。在此，郑州芒果映画温馨提示各位新娘，一定要好好的进行保养，有一个轻松愉悦的心情，与此同时一定要注意保护好自己的身体，注意自己的身体状况。

芒果映画婚纱摄影——婚礼前十天准备工作 让新娘精神焕发

婚礼前十天

在这一段的时间里，一定要进行一定的护理和美容，为自己整个精彩的婚礼做好前提准备，这个时候，新娘们可以到美容院进行一些皮肤的护理，整体的清洁一些，注意皮肤的保湿，为婚礼时的化妆做好准备。

婚礼前九天

今天的重点部位是眼部以及背部。因为在婚礼上一般会面对露背式的婚纱，这样让你的背部进行保养就显得尤为重要了。我们可以在洗澡的时候用肌肤磨砂产品去除背部的老化角质，再用沐浴凝胶滋润皮肤，可以让你的背部细腻白皙。而高品质的眼膜产品则能帮助你消除筹备婚礼的疲劳，让你的双眼顾盼生姿。

婚礼前八天

低胸礼服、璀璨的项链都会让你的颈部成为别人的视觉中心。因此，你需要使用专用的颈霜，通过清洁、滋润、按摩和特别护理，使颈部肌肤在短时间里产生明显变化。婚礼前七天

无论多忙都要坚持完整的皮肤护理程序，在这一阶段肌肤保养的重点应该是加强保湿和紧致肌肤，以使肌肤呈现光泽，达到最佳效果，令肌肤闪烁清露般晶莹透明的光彩。婚礼前六天

今天，你需要进行一次肌肤的彻底清洁，还是找原来那家专业护肤中心，做一次完整护肤保养。基本程序包括深层洁肤、敷面、消除粉刺、按摩敷脸等，同时可以请美容师顺便修眉。除了脸部保养，也不能忽略来一次全身保养，包括敷身、精油除皱、全身去角质，然后喷上身体化妆水，并抹上身体乳液。

**第三篇：郑州锦元映象婚纱摄影工作室**

锦元映象婚纱摄影工作室一直倾力于为一对新人打造永恒经典的婚纱影像，让每一位客户的影像都成为锦元映象摄影工作室的最好广告锦元映象婚纱摄影工作室所追求的是一种服务，一种品质，和一种承诺 锦元映象婚纱摄影工作室进驻郑州，为了满足郑州及全国新人对高品质婚纱生活的时尚与文化需求而成立。定位于高质量婚纱影像品牌，专业一对一根据顾客需求。量身拍摄每一位属于自己喜欢的珍品婚纱照 锦元映象婚纱摄影工作室是由一群热爱摄影并具有多年行业经验，有活力时尚的，年轻人组成。锦元映象摄影工作室以专业的拍摄水平，对时尚的敏锐触觉以及对艺术的鉴赏能力，保证引领最新的理念，抓住最IN的潮流脉搏。对锦元映象来讲，您的满意是唯一的标准，在对您的服务中我们将提供一对一的VIP精致服务，为每一对新人提供量身定做，独一无二的拍摄方案。在共同分享着每一对新人的愉悦同时，透过我们的镜头，把个性，自然，生动的瞬间变成您一张张此生难忘的记忆.提供最好的婚纱摄影服务，与您一起分享婚纱摄影中的方法和技巧，分享那些爱情的喜悦。更多信息敬请关注锦元映象官方网站http:///

**第四篇：摄影工作室**

工作室的话不追求性价比，只追求高端，这个是你必须清楚的一点。

比如你说的D7000，我去找你拍婚纱，光看一眼机子你就直接被我Pass了…

这不是说我崇尚设备，而是现在的人稍懂一点器材就都会这样，你既然靠它赚钱，那就不要用那种一般人俩月工资谁都买得起的机子。

如果真的打算开工作室，一次性上全幅相机才是最正确的选择，于省钱，于生意，以及于专业程度，全幅相机都是必不可少的选择。

5D2/D700是摄影工作室的入门选择，它很贵，但它仍旧是入门——

其实这种全幅机的定义也只是“准专业级135画幅单反”，摆脱不了“准专业”的，真正的大型工作室都会以佳能1D系列或是尼康D3系列相机作为主拍摄用机。

如果选择5D2/D700，或是最新的5D3/D800，请一定记得要配一个单反手柄，它的作用是忽悠“不懂行”的人士，好一些的副厂手柄才600块，却让你的“专业度”提升很多。

在国外（如美国），尼康品牌会叫摄影师看起来更专业，有点偏“摄影师中的高富帅”的感觉，但是在国内，几乎所有接触过单反的都一致认为佳能更适合拍人像，尼康更适合拍风景，而从我自身出发，我也是希望你可以选择佳能的，人像作品它会比尼康的色彩好上太多。

镜头方面，85mm定焦和135mm定焦是公认并列的“人像第一镜”，不过价格差别有些大…

如85定你只能选择85mm/f1.2，这颗镜头售价高达13600；相反135mm/f2则只需要7200。

一颗50mm定焦是必不可少的，你不需要选择昂贵的50mm/f1.2，仅需要一颗50mm/f1.4足矣。

广角也是需要的，但比起以上两类镜头，广角选择变焦足矣，如17-40mm/f4或16-35mm/f2.8。

三颗镜头，勤着点换，它可以带给你人像摄影的全部题材，不过你也可以不选择专业人像镜，如：给85定或是135定换成70-200mm/f2.8，这样你就拥有长焦镜头了…它也可以拿来拍人像，甚至有不少专业摄影师都在用70-200mm/f2.8 IS II来拍摄人像的，它也是个相当不错的选择；

当然也有喜欢拿100mm/f2.8 micro拍人像的…比如我自己，这样来讲则又拥有了一颗微距镜头。

当然还有比较另类的选择，如国内知名婚庆摄影工作室TangVision仅使用一颗广角定焦镜头，不过那些则是需要专业摄影师确认了自己最擅长的题材之后，才会去考虑的，现在不需要。

最后是灯…灯永远是最重要的。对于非另类的专业摄影师，灯就是摄影的生命，是必不可少的，你至少需要一盏大指数的专业闪光灯，如佳能EX580或者尼康SB910，它是作为主灯的，之后你需要一盏同样大指数的非专业闪光灯。它可以是手动灯，可以很廉价，如永诺YN560，有了灯你便需要灯架、柔光伞、柔光箱一类的设备，当然这些是极便宜的，甚至可忽略不计。

**第五篇：摄影工作室**

北海摄影工作室实施方案

一、管理规定：

奖励制度：①自己联系客户，按营业净利润拿提成。②通过别人介绍前来，直接给予介绍人现金提成（与拍摄的价位达成比例），无论盈利多少。③客户通过宣传主动前来，所有人无业绩提成，如有指定找人，按净利润提成。

业绩制度：①采取单月规定数量，多月积累制度。本月没有完成，积累到下月，3个月为一个周期，如没完成，采取处罚。②全民皆为业务员，每个人下面都要有几个不需要发基本工资的业务人士，带来的业务也算本人（算业务总额，无业务提成）。

工作分工：①张健玉主要负责业务，拍摄、修片、制作、业余负责业务。②丁允龙、董凤良主要负责业务，自己给自己规定固定业务数量。

二、价格与系列定位：有形产品

产品组合套餐：全家福/个人照/情侣写真/亲子照/另类结婚照

室内个人艺术写真

室内情侣艺术写真

室内亲子艺术写真

室外外景地个人艺术写真

室外外景地情侣时尚写真

室外外景地亲子时尚写真

室内/外另类结婚艺术写真

价格定位：（具体套系与价格自己酌情安排）

其他可以根据客户的信息做开发。

附简单成本预算：人工费+材料费+机械磨损费+赠送费+提成+场地费（仔细核算）单位市场包括:广告.产品.地产.餐饮.汽车.杂志等等.无形产品：

服务

信息

品牌形象

商业信用

领先的创新实力

三、宣传与合作：

把传统推广和网络推广相互结合实施以至达到最佳宣传效果.同时结合工作室实际财务状况和所处发展阶段将宣传成本降至最低。前期将主要以网络推广为主、传统推广为辅.这样有利于降低成本投入。网络推广首先就是网站（博客）建设，让更多人知道这件事。

联合营销：也叫跨行营销，工作室可以与酒店，旅游公司等相关公司谈合作项目，具体谈判内容需要时，（我可以根据实际情况提供合作方向与设计协议）。

立体营销：长渠道和短渠道相结合，自销和经销相结合，短期利益和长期利益相结合。（此话与业绩第②条相对应）。自销：为自己所有人做业务、经销：为自己下属业务员代来客户。多维营销：传统门市营销+网络营销相结合。

（1）搜索引擎营销

在知名搜索引擎进行关键词竞价排名、及关键词广告,以争取到更多的潜在的顾客.每天各行各业的人使用搜索引擎搜索信息。通过搜索引擎营销能直接带来流量与终端客户。（建立博客占住关键词，如：北海、创新、等）

（2）电子邮件营销

以电子邮件为产品资料、刊物、介绍等方向发送到电子邮件广告等。基于用户许可的电子邮件营销的推广方式，此种方法对可以提醒用户对公司产品和服务的了解。我们将会以最简洁的内容突显出公司的产品和服务特色。（做一套电子宣传材料，通过各群、各级联系方式发放，采取群发邮件、信息交换等）。做好发我一份。

（3）资源合作营销

网站交换链接、交换广告、内容合作、信息推广、信息合作、用户资源合作等方式，正所谓“人人为我，我为人人”，合作共赢，利益共享，共同发展。工作室与在知名网站进行资源的合作,在其相关的版面中发布公司的最新产品服务和动态。（提供服务合作以“虚”为主、“实”为辅）。

（4）信息推广营销

把公司网站的信息发布相关行业网站中，利用用户在访问这些网站同时，了解你网站信息，达到凿壁借光，可以把信息推广发布到黄页、分类广告、论坛、博客网站、供求信息平台、行业网站等，这是免费网站推广的常用方法。

传统推广方法：

将尽可能多的产品和服务通过实体展示和体验提供给尽可能多的顾客。让消费者通过实体工作室实现交流,可以看到真实的服务和产品,感受到消费此产品的真实感受。（组织活动让组织人员去工作室体验不一样的状态与不一样的风格）

多媒体推广：

工作室发展初期将与一些公益单位签订合作合同，免费为其拍摄公益照片、视频、服务公益来宣传自己。与其建立长期合作关系,录制相关节目和采访活动以作推广。（闲时可以多参与这些活动）。

与一些广告宣传客户签订物物交换的合作，如与公交公司谈：由咱们提供给他们员工在咱们工作室拍摄5000元的摄影卡，他们在某条公交线路上放置我们的广告信息。（具体谈时，我可以辅助出材料与协议）。

组织团购：发起、运作、打价格战与心理战，网站多发帖子。

单页：针对不同的客户设计出单页，去繁华的地方投放，加强现实中宣传力度。（费用不会太高）。定位好客户群，分类设计、分类发放。

奖品附加服务

不是顾客贪小便宜，而是一种消费者心理效应，在价格，技术水平同等的情况下，谁能赠送一些小礼品，或是一些类似与免费送上门的服务，顾客必定会选择能送的。

创新体系：建立一套创新体系，由你们技术这块来针对设计。（必须要有，不求多、但求精；不求好、但求希）。

后期制作：后期制作这块，没有合适的人负责，暂时不需要做。我附一个报价清单。我简单给你预算一下。

我暂时就想到这些，最近脑子比较乱，希望这个方案的一些东西，可以帮到你们，你们要动起来。宣传不是只有钱可以做，没有钱也是可以做的。把闲余的时间多用于宣传，准备充足，低投入、高回报。可以把王建立、闫庆咱们济宁的同学充分利用起来，多交流，多沟通。这些都很实，只要用心都能做到，没有一点虚东西。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找