



**COMMENT
TROUVER VOS
PREMIERS CLIENTS**

**CHRISTIAN
SCHERRER**

**comment trouver vos
premiers clients**

Je vous avais promis de vous aider à créer votre affaire de photographie en 42 jours. Pour tenir ma promesse je vous montre donc maintenant comment trouver avant la semaine prochaine, vos premiers clients ! Mieux, je vais vous montrer comment vous allez pouvoir obtenir autant de clients que vous le souhaitez.

Vous allez faire partie de la très petite minorité des photographes qui connaissent cette technique très puissante que j'utilise personnellement et qui fonctionne !

Je la partage seulement avec les personnes qui suivent la formation Photographes Pro 42 jours, aussi ne la divulguez pas autour de vous:

Cette technique fonctionne totalement à l'inverse de ce que font habituellement les autres photographes.

Pour trouver des clients, les photographes font habituellement de la publicité dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique. Ils font aussi parfois des publicités dans des magazines de leur thématique tels que des magazines sur le mariage, les enfants etc.

Ils dépensent ainsi souvent des sommes importantes pour faire ce genre de publicité mais ils ont rarement un retour sur leur investissement. Cela dit, si vous utilisez ces moyens publicitaires, vous allez devoir payer même si la publicité ne vous rapporte aucun client.

La technique que je vais vous apprendre va vous permettre de trouver des clients de bien meilleure qualité que ce que vous pouvez obtenir avec d'autres moyens.

Vous allez par ce système non seulement trouver des clients, mais aussi gagner de l'argent et générer des bénéfices instantanément.

Ce module de votre formation va vous guider pas à pas pour mettre en place ce système que 99 % des photographes ignorent. Il se compose de deux parties dont voici le contenu

1 ère partie

Cette première partie va vous expliquer le principe de cette technique incroyable et vous expliquer pourquoi elle fonctionne.

A la fin de cette 1ère partie, vous aurez déjà mis en place le système de base qui vous permettra de trouver autant de clients que vous souhaitez.

A ce stade vous ne gagnerez pas encore d'argent avec ce système. Mais vous verrez ensuite dans la deuxième partie comment enrichir le système pour gagner de l'argent immédiatement.

Vous n'aurez pas besoin de faire d'autres formes de publicité, puisque vous aurez des clients à volonté immédiatement alors que d'autres photographes mettent parfois des mois et des années pour bâtir leur clientèle.

2ème partie

Cette deuxième partie va enrichir le système de base pour vous permettre de gagner de l'argent et générer des bénéfices immédiatement.

Ainsi à la fin de ce module de votre formation, vous aurez mis en place un système qui vous permet de trouver des clients qualifiés et qui en plus vous rapportent de l'argent et vous fait engranger des bénéfices.

La magie de ce système est que vous pourrez également le reproduire dans d'autres marchés de niche dans lesquels vous souhaiteriez vous lancer.

Sans tarder, commençons avec la 1ère partie.

Nous allons commencer par éduquer vos futurs clients. En effet, beaucoup de personnes n'ont pas ou n'ont plus conscience de la valeur que peut représenter une photo faite par un photographe professionnel en comparaison avec les photos qu'ils prennent eux-même, tant bien que mal avec leur iPhone.

Pour cela, on va dans un premier temps, provoquer l'occasion de faire des photos, de leurs enfants, de leur couple s'ils vont se marier prochainement ou encore de leur famille en leur proposant de gagner une séance de photo gratuite ainsi qu'un agrandissement, d'une des photos de leur choix que nous aurons faites au cours de la prise de vues.

J'appelle cette méthode, la « méthode du Parrain ». Cette technique va non seulement mettre vos futurs clients en contact avec votre travail mais aussi vous permettre de monétiser votre prestation. Je vais vous montrer comment dans quelques instants. Mais pourquoi la «méthode du Parrain»? Comme le fait le parrain dans le film du même nom, on va créer auprès de vos futurs clients une sorte de sentiment de réciprocité.

En effet, dans ce film, le parrain a donné tellement de choses aux personnes de son entourage, que toutes ces personnes sont prêts à lui rendre la pareille.

C'est ce qui va se passer avec vos futurs clients. En leur offrant une séance photo qu'ils ont gagnée, vous leur donnez quelque chose de valeur qu'ils vont apprécier. Au cours de la séance de prise de vues, ils vont ainsi avoir l'occasion de vous connaître et vous allez pouvoir sympathiser avec eux. Ainsi quand vous leur présenterez par la suite leurs photos pour qu'ils choisissent l'agrandissement auquel ils ont droit, vous aurez créé un sentiment de réciprocité tel qu'ils seront prêts à acheter les autres photos, sans quasiment que vous ayez besoin de faire d'efforts pour vendre.

La plupart des photographes n'ont absolument pas conscience de cette stratégie, et pensent qu'il suffit de proposer ce qu'ils ont à vendre pour que les gens achètent directement les choses qu'ils vont promouvoir. Et bien sachez que ces personnes se trompent radicalement.

En effet, vous pouvez avoir une très bonne relation avec vos prospects, mais si vous ne le éduquez pas en leur montrant de jolies photos qu'ils ne sont pas capables de faire eux-même et que vous ne délivrez pas de valeur en leur offrant un cadeau (en l'occurence la séance de prise de vues et un agrandissement), alors vous ne créez pas ce sentiment de réciprocité qui fait qu'ils vont de sentir redevables envers vous, et ainsi acheter ce que vous leur proposez.

Énormément de photographes se contentent uniquement de proposer leurs prestations ou pire attendent qu'on les contactent. Et ils se demandent pourquoi les gens ne font pas appel à eux !

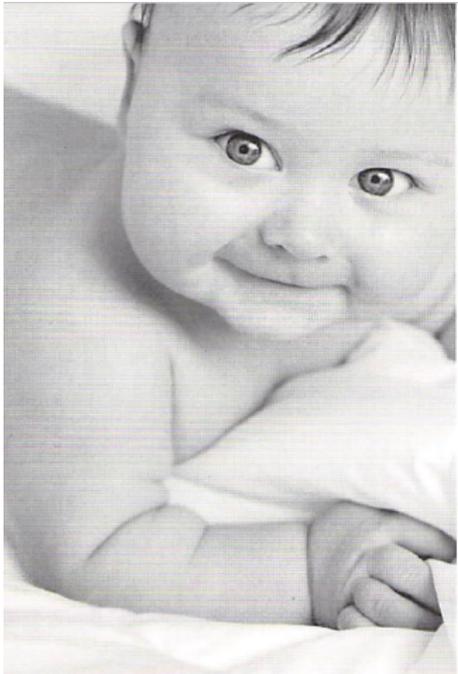
Ce qu'il faut savoir, c'est que lorsque vous offrez un cadeau, vous bénéficiez d'un niveau de bonne volonté initial qu'à la personne avec vous. Vous créez ainsi un fort sentiment de réciprocité, que vous pourrez utiliser pour vendre facilement vos prestations quasiment à la demande.

Le but est de donner avant de recevoir. C'est une technique que j'ai utilisée pour développer l'affaire de photos de mariages de plusieurs collègues photographes et que j'utilise encore maintenant avec succès pour mon affaire « photos de famille »

Voici maintenant en détail la première partie de la méthode.

Dès la fin de cette 1ère partie, vous aurez rassemblé, tel un chef étoilé qui rassemble ses meilleurs ingrédients avant de préparer un plat, tous les ingrédients et toutes les ressources nécessaires à la construction de votre système pour trouver des clients.

Il va falloir tout d'abord créer un flyer pour proposer un concours. Voici celui que j'utilise et dont vous pouvez vous inspirer pour créer le vôtre.



GAGNEZ...

Une séance photo de votre enfant
+ 1 agrandissement artistique
noir & blanc GRATUIT

Tentez de GAGNER une séance photo de votre enfant à domicile entièrement GRATUITE et sans engagement. Remplissez le bulletin de participation en indiquant ci-dessous vos coordonnées complètes. Un tirage au sort aura lieu 2 fois par mois et les gagnants seront avertis par courrier, téléphone ou email.


www.portraits-de-famille.com

Membre USPP - Union Suisse
des Photographes Professionnels 

Pour participer et GAGNER
Complétez et retournez dès aujourd'hui ce bulletin de participation.

Vos coordonnées ne seront jamais communiquées ni revendues à des tiers

Prénom de bébé: Date de naissance:

Ou date de naissance prévue:

Votre NOM:

Adresse:

NPA: Localité:

Si j'ai gagné, téléphonez-moi au:

Heures pour me joindre: La journée, entre et En soirée, entre et

Adresse email:

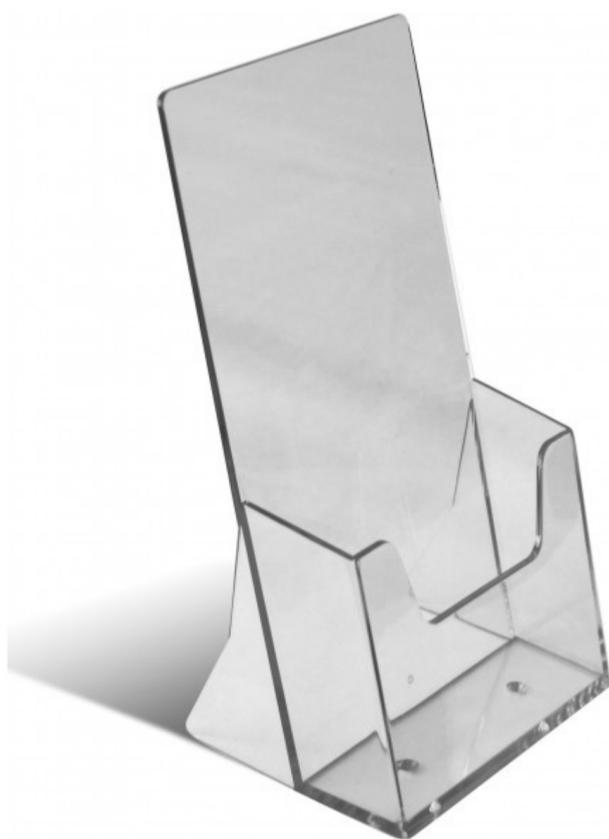
Autres enfants: Date de naissance:

Date de naissance:

Faites imprimer vos flyers sur un papier assez rigide pour que la partie carte réponse puisse vous être renvoyée par vos clients par la poste.

Déposez ensuite une trentaine d'exemplaires chez chaque partenaire qui a un rapport avec votre spécialité : si c'est la photo d'enfants déposez vos flyers dans des magasins qui vendent des vêtements pour enfants, dans les magasins qui vendent landaux et poussettes, dans des magasins de chaussures pour enfants, de jouets etc. Soyez imaginatifs ! Il y a plein de possibilités.

Faites comprendre aux propriétaires des magasins leur intérêt d'offrir la possibilité de faire participer à votre concours leurs clients. Il peut être intéressant que vous mettiez en dépôt chez eux un petit présentoir en plexi pour y placer vos flyers.



Une autre solution qui fonctionne très bien est de faire distribuer vos flyers dans des colis publicitaires qui sont remis aux futures mamans et mamans par les sage-femmes, les maternités etc.

Cela n'est pas gratuit mais vous rentabiliserez très vite votre dépense.



Si vous préférez ne pas organiser de concours, il vous reste la possibilité d'envoyer un courrier aux familles dans lesquelles il y a eu une naissance.

Plusieurs journaux publient des avis de naissance avec les adresses des parents. Recherchez ceux-ci et envoyez chaque semaine une lettre telle que le modèle en PDF ci-dessous et dont vous pouvez vous inspirer.



Accepteriez-vous de recevoir GRATUITEMENT et sans aucun engagement une superbe photo artistique noir et blanc de Alice

Vessy le, 28 décembre 2017

M. et Mme Renaud
2 chemin Castelver
1255 VEYRIER

Chère Madame, Cher Monsieur Renaud

Félicitations pour la naissance de Alice.

Félicitations aussi, car Alice fait partie des quelques enfants que j'ai choisi de photographier gratuitement.

Mais vous vous demandez certainement comment je vous connais ?

Tout simplement grâce à la rubrique "naissances" du journal La Tribune de Genève, qui m'a permis de prendre contact avec vous.

Pourquoi un tel cadeau ?

Beaucoup de personnes connaissent la qualité et l'originalité de mes photos noir et blanc, mais il en reste beaucoup à convaincre ! C'est pourquoi je vous fais ce cadeau que vous ne pouvez pas refuser.

Et je vous offrirai en plus gratuitement un agrandissement 13x18 d'une photo de Alice de votre choix.

Bien sûr, j'espère que vous serez séduit et que par la suite, vous me réserverez l'honneur d'être le photographe des futurs grands événements qui jalonnent la vie de Alice. Mais pour l'instant, vous ne prenez aucun engagement, aucun risque, aucune obligation d'aucune sorte. Vous allez seulement recevoir un cadeau d'une valeur de plus de 250 Frs.

En noir et blanc, loin des clichés conventionnels, c'est avant tout un autre regard que je vous propose.

Des photos de Alice prises chez vous, sur le vif, privilégiant le naturel et le spontané. Des instantanés, sans apprêt de sa vie de tous les jours dans son environnement familial.

Imaginez la joie que vous aurez à montrer les photos à vos amis, à vos proches.

Classez ensuite les réponses que vous recevez en tenant compte des dates de naissances des enfants.

Excepté si vous voulez photographier des nouveaux-nés, je vous conseille d'attendre pour contacter les personnes qui ont participé au concours ou qui vous ont renvoyé le Bon de réservation pour une séance photo à domicile gratuite que les enfants ont au minimum 4 mois. Avant, vous serez plus limité pour faire des photos intéressantes.

Bon de Réservation
Pour une Séance Photo à domicile Gratuite
à retourner à : C. Scherrer-40 Grand Douzel-1234 Veszy

Oui Contactez moi pour que nous convenions d'un rendez-vous à mon domicile avec le photographe Christian Scherrer. Il est bien entendu que mon enfant sera photographié **GRATUITEMENT** et sans que cela ne m'engage à quoi que ce soit. Je recevrai un agrandissement 13x18 **GRATUIT** de la photo de mon choix.

Téléphonez-moi au n° (fixe) : _____
Portable : _____
Heures pour me joindre : _____
Mon adresse e-mail personnelle : _____

Si vous ne souhaitez pas bénéficier de cette offre, veuillez cocher la case ci-contre afin que nous puissions en faire profiter une autre famille. Merci.

Comment répondre aux personnes qui vous ont renvoyé la carte du concours.

Vous pouvez bien entendu décider du nombre de gagnants que vous voulez tirer au sort dans le mois.

Cela dépendra de votre disponibilité pour faire les prises de vues. Mais tenez compte aussi du temps qu'il vous faudra pour aller présenter les photos quand elles seront prêtes. Je vous en parle plus loin.

Répondez tout d'abord par un courrier qui les informe qu'elles ont gagné une séance photo. Je vous donne un modèle de lettre dont vous pouvez vous inspirer. Ensuite comptez le temps pour que le courrier leur parvienne et téléphonez pour convenir d'un rendez-vous pour la prise de vue.

C'est une activité que vous pouvez bien sûr exercer au domicile des personnes (c'est ce que je vous conseille) ou en studio si vous en avez un.

La séance de photos.

Vous allez photographier en numérique, ce qui va vous permettre de multiplier vos photos en nombre suffisant pour avoir des photos très différentes : portraits des enfants, photos en entier s'ils peuvent s'asseoir, photos à plat ventre, etc.

Photographiez aussi les parents séparément avec l'enfant puis les deux parents avec l'enfant. N'oubliez pas de faire aussi des photos des frères et soeurs s'il y a plusieurs enfants dans la famille.

Utilisez la sensibilité la plus élevée que votre boîtier autorise avant que les photos ne présentent trop de bruit (grain) pour avoir une vitesse suffisante et une bonne netteté des photos.

Vous pouvez aussi utiliser un flash mais je vous conseille de le régler pour que son éclairage soit indirect afin d'éviter des ombres gênantes et pour éviter une lumière directe peut esthétique. Faites des essais avant de vous lancer.

Votre attitude est importante au cours de la séance de prise de vues, soyez sympa et créer une relation amicale avec les parents. Soyez patients avec les enfants et n'ayez pas peur de les solliciter de diverses façons (des coucous, des bruits, des chansons pour obtenir des expressions intéressantes).

Faites-vous aider aussi par les parents pour obtenir des sourires des enfants.

A la fin de la séance, prenez tout de suite rendez-vous pour présenter les photos environ une semaine plus tard.

Si votre spécialité est plutôt la photo de mariage

Vous allez pouvoir utiliser la même approche en l'adaptant à des couples de personnes qui vont se marier. Proposez dans ce cas des « séances d'engagement ». Ce sont des séances de photos que vous réalisez du couple de fiancés dans le temps qui précède leur mariage.

Séances que vous pouvez faire à l'extérieur dans un décor de votre choix ou que le couple aura choisi.

Utilisez la même approche que pour la photo d'enfants : offrez-leur de participer à un concours pour gagner cette séance photo, un agrandissement gratuit et le fichier numérique de cet agrandissement pour qu'ils puissent l'utiliser pour leurs faire-part.

L'avantage d'une telle approche, c'est qu'en plus de leur vendre certainement d'autres photos de la séance de prises de vues, ils feront votre connaissance et connaîtront votre travail, ce qui les incitera la plupart du temps à vous confier le reportage de leur mariage.

Déposez des flyers pour proposer de gagner les séances d'engagement dans des magasins de robes de mariées, chez des traiteurs, des fleuristes, coiffeurs, DJ's etc.



Et après la prise de vues ?

Faites une sélection des photos que vous avez prises. Ne gardez que les meilleures et faites-en des tirages dans un format approximatif de 5.5 cm x 8cm.

Si vous utilisez Lightroom, il est possible de tirer 8 photos sur une feuille de papier.

Ayez au minimum 24 photos à présenter. Je vous conseille de ne pas dépasser 40 photos.

Découpez la planche pour pouvoir présenter les photos individuellement. Vous allez voir pourquoi. Numérotez les photos au dos. Vous devriez avoir environ 20 à 40 bonnes photos à présenter.

Une astuce : Faites les tirages en noir et blanc, les clients apprécieront beaucoup car c'est différent des photos qu'ils font eux-même et cela donne un connotation artistique à votre travail.

Le jour où vous présentez les photos de la prise de vue

Rendez-vous au domicile des parents de l'enfant que vous avez photographié ou auprès du couple si c'était une séance d'engagement. Et présentez-leur l'ensemble des petits tirages.

Attendez qu'ils vous demandent "comment ça marche". Dites-leur alors tout d'abord qu'ils peuvent choisir la photo qu'ils ont gagné en leur rappelant aussi que la séance de prise de vue leur est également offerte. Vous pouvez les informer de la valeur de leur gain.

Dites-leur aussi que si ils souhaitent avoir d'autres photos de la séance, vous avez prévu des offres préférentielles et dégressives selon le nombre de photos.

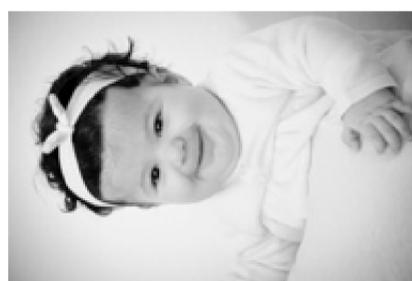
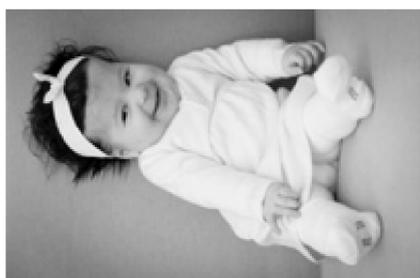
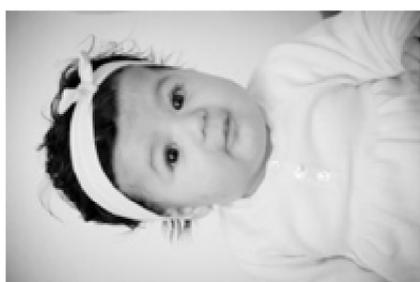
Ayez des modèles de tirages dans différents formats. Je vous conseille de leur montrer un agrandissement 18 x 24 ou mieux 24 x 30, un 13 x 18 et un 10 x 15.

Et présentez-leur un tarif avec différentes formules dont une plus intéressante que les autres qui leur propose de recevoir tous les petits tirages de présentation ainsi qu'un bon pour une autre séance de photo valable pendant 2 ans par exemple et qui leur permettra de bénéficier d'une autre séance de prises de vues dans les mêmes conditions que celle qu'ils ont gagnée.

Si vous avez fait du bon travail et qu'ils apprécient les photos, ils devraient vous acheter ce package la plupart du temps, ce qui vous permettra d'être payé de votre séance de prise de vues .

Vous allez avec ce système de vente, non seulement trouver des clients, mais aussi gagner de l'argent et générer des bénéfices régulièrement.

N'hésitez pas à me contacter si vous avez des questions sur ce système marketing.



Téléchargez ICI tous les modèles en PDF



VIVRE DE SES PHOTOS