

Erfolg als Fotograf 2012

Ihr Ziel für 2012 sollte smart sein: spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert.

Beispiel: Bis Ende 2012 habe ich drei neue Kunden, die mir regelmäßig Aufträge geben, die xx Prozent meines Jahresumsatzes ausmachen / meinen Jahresumsatz um xx Prozent steigern / mir die Aufträge geben, die mich glücklich machen.

Mein Ziel lautet:

.....
.....

Gewinnen Sie an Profil und Freude an der Arbeit

Präsentieren Sie sich potenziellen neuen Kunden gegenüber nur noch mit Ihrem Schwerpunkt (dieser sollte Erfolg versprechend sein). Ideal sind anspruchsvolle freie Projekte. Das bedeutet, Sie machen alles weiter, was Sie zu Ihrem Lebensunterhalt brauchen, bewerben diese Brot-und-Butter-Jobs aber nicht mehr so offensichtlich. (Benutzen Sie dafür eine 2. Mappe oder die Referenzliste!)

Ihr Profilsatz gehört auch in die "Description" auf der Webseite und erscheint bei der Google-Suche (bis 150 Zeichen), sollte also relevante Suchwörter enthalten.

Beispiel 1: Dipl. Designerin Berta Blende aus Hamburg ist spezialisiert auf Industriefotografie, Businessporträts und PR für mittelständische Unternehmen.

Beispiel 2: Fotograf Stefan Sucher mit Studio in Bremen ist als Experte für Editorials von Haustieren (Pferden, Hunden, Katzen) für Magazine und Buchproduktionen international tätig.

Mein Profilsatz 2012 lautet:

.....
.....