

Как создать источник пассивного дохода на фотостоках?

Если вы являетесь хорошим фотографом и интересуетесь тем, как создать источник пассивного дохода, то фотостоки – ваш вариант! При грамотном подходе, а главное – любви к этому делу, вы сможете очень хорошо на этом зарабатывать.

Прежде, чем углубляться в тему, давайте разберемся, что из себя представляет фотосток (фотобанк). Это база данных фотографий, которые вы предлагаете к продаже. Как и в любом бизнесе, нас прежде всего интересует финансовая составляющая, а для этого нужно представлять себе, сколько здесь можно зарабатывать.

Главное преимущество тут – это возможность продавать сделанные вами фотографии неограниченное количество раз. То есть, сделав качественную фотографию, вы можете получать доход многократно. Это очень выгодно. Однако для того, чтобы выделяться среди конкурентов, нужно постоянно повышать уровень своего мастерства, отслеживать самые актуальные и перспективные ниши, стремиться быть оригинальным.

Теперь конкретно по цифрам. Условно авторов, регистрирующихся на фотостоках, можно поделить на 3 категории:

- 1. Новички, зарабатывающие не более 100 долларов в месяц;*
- 2. Середняки, имеющие прибыль от нескольких сотен до нескольких тысяч;*
- 3. Звезды, зарабатывающие десятки или сотни тысяч долларов в месяц.*

О каждой категории поговорим подробно. Первая категория людей – это те, кто не особо усердно работает над анализом конкуренции, мало обновляют свое портфолио, либо же и вовсе забрасывают эту работу.

Вторая категория – это люди, которые уже более-менее серьезно относятся к этому делу, проводят анализ трендовых и конкурентных ниш, а также стараются «вливать свежую кровь» в свое портфолио фотографий.

Ну и наконец третья категория – это люди, которых действительно мало в этом бизнесе. Они, как правило, содержат большие профессиональные студии и делают по несколько тысяч работ в неделю. Эта категория людей может зарабатывать десятки или сотни тысяч долларов в месяц.

Один из ярких представителей этой категории – Артур Аркурс. Этот человек, по самым скромным оценкам, зарабатывает несколько миллионов долларов в год. Многое здесь зависит от вашего старания и усилий, но если вы хотите «срубить денег по-быстрому», то, как и в любом бизнесе, ваш ждет большее разочарование.

Если вы составите качественное портфолио, и оно будет загружено на все самые крупные фотостоки, из которых можно выделить: <https://ru.dreamstime.com/>, <http://www.shutterstock.com/>, <https://ru.fotolia.com/>, <http://ru.depositphotos.com/>, то в месяц за одно изображение вы будете получать 0,5\$. Имея в портфолио 1000 фотографий, вы

сможете рассчитывать на 500 долларов в месяц, и это самые скромные подсчеты.

Как правильно действовать, чтобы создать источник пассивного дохода на фотобанках? Несколько полезных советов

Для начала, если вы все-таки рассчитываете на хорошую прибыль и думаете о том, как создать источник пассивного дохода, а также хотите заниматься этим профессионально, то вам, конечно, придется потратить некоторое количество денег. Прежде всего речь идет о качественной аппаратуре. Если вы думаете, что съемки на телефон хватит, и вам за это заплатят большие деньги, то глубоко заблуждаетесь.

Такая халтура не пройдет. Во-первых, потому что в последние годы все самые известные сервисы фотографий предъявляют довольно жесткие требования к качеству фотографий. А во-вторых, за такие снимки вам будут платить сущие копейки, чего явно будет недостаточно для достойного уровня жизни.

Прежде всего нужно купить качественный фотоаппарат. Нет, конечно, купить Hasselblad, который стоит около 30 000 долларов не у каждого есть возможность, но есть масса других достойных фирм таких, как Canon и другие. Какой именно взять, тут говорить сложно. Это зависит от ваших индивидуальных вкусов. Если есть знакомые фотографы, то перед покупкой можно попробовать разные варианты моделей на практике.

Очень многое зависит от того, какой именно жанр вы собираетесь снимать. Если вы хотите снимать людей в студии, то вам понадобится длиннофокусный объектив, а если у вас еще нет четкой определенности, то подойдет что-то универсальное. По мере того, как будет расти ваш профессионализм, вы уже будете покупать новое оборудование.

Также нужно учитывать следующие полезные советы:

- *Для начала любую картинку, которую вы загружаете на фотобанк, рассмотрите со стороны покупателя. Подумайте, какую ценность он составляет, и заплатили ли вы бы за него деньги;*
- *Привычные фотографии, где изображены цветы, природа и обыденные вещи вряд ли кого-то заинтересуют. Тут важна креативность. Отслеживайте популярные и трендовые ниши и проявите смекалку и фантазию. Призовите их на помощь;*
- *Регулярно обновляйте свое портфолио. Примеры работ должны быть хорошо обработаны. Это важный момент, на который обращают внимание заказчики;*
- *Для обработки фотографий используйте графические редакторы. Работайте с контрастностью и яркостью снимков, а также убирайте шумы. Не сжимайте расширение снимка при добавлении;*
- *Придумывайте креативное название для вашей фотографии, а также обязательно заполняйте поля с ключевыми словами. Чтобы заказчик мог найти ваши работы;*
- *Внимательно анализируйте общие показатели на рынке фотографии, чтобы понять, какие фотки покупают чаще.*

Если вы будете следовать всем этим советам, то шансы на успех у вас многократно повысятся!

Какие существуют подводные камни, и как минимизировать количество времени на создание источника пассивного дохода на фотостоках?

Мы с вами разобрали все важнейшие аспекты этого дела и очертили первые действия, которые необходимо сделать для успешного старта, но, как и в любом деле, тут также есть свои подводные камни.

Несомненным преимуществом является то, что одну фотографию можно продавать неограниченное количество раз. И если вы доведете свое портфолио, к примеру, до 10 000 фотографий, то сможете реально жить с этого дохода, и деньги уже будут работать на вас. Однако вам придется отслеживать многие вещи.

Здесь также есть конкуренция, поэтому важно отслеживать и контролировать ситуацию. На первых порах, когда фотобанки только создавались, покупатели были рады любым фотографиям. Теперь создать что-то новое и востребованное не так просто. И ответ на вопрос «как минимизировать это время» прост – труд! На первоначальном этапе понадобятся действительно труд и терпение.

Второй момент – это то, что на некоторых фотостоках не обойтись без знания английского, а также некоторые ресурсы требуют загружать данные заграничного паспорта. Поэтому побеспокойтесь об этом заранее. Ну и наконец последнее: будьте готовы к тому, что на первых порах отдача от работы не будет ощущаться, пока вы не наберетесь опыта, не поднимите свой рейтинг и не наполните в достаточном количестве портфолио.

Но все эти проблемы можно решить, если у вас есть желание. Существует масса примеров успешных людей, которые очень хорошо зарабатывают на этом деле. Фотостоки сегодня очень популярны, а если учесть, какой рынок сбыта у них, то перспективы просматриваются очень хорошие. И если делать все правильно, то вопрос о том, как создать источник пассивного дохода перед вами стоять не будет.