

<<视觉贩卖>>

图书基本信息

书名：<<视觉贩卖>>

13位ISBN编号：9787115261397

10位ISBN编号：7115261393

出版时间：2013-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：杜舍曼

页数：250

字数：250000

译者：赵颖珊

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;视觉贩卖&gt;&gt;

## 前言

经历各种曲折以后，2006年，我重拾最初的爱好，将摄影作为职业。  
从神学院毕业后，我当了12年的专职喜剧演员并获得成功，然后我却告别舞台了，成为了一名全职的摄影工作者，所谓的职业摄影师。

怀着对未来的展望、激情以及12年市场及生意经营方面的经验，我戏剧性地转换了人生方向，现在正享受着自14岁以来一直梦想的职业（calling）。

之所以我要用“calling”这个词，是因为它正是“vocation（职业，天职）”一词的核心，我认为这是对我这场真人秀最贴切的描述。

实际上，对于摄影，若你未能感觉到是来自天赋、才干或心底的呼唤或只是一股无法压抑的热情，那么摄影对你来说，恐怕并非正确的选择。

通过镜头找到一种生活不难，如果你爱好摄影，还会相当轻松。

但要谋生，则会极为艰辛。

摄影师没有捷径，我将直言不讳：摄影师谋生实非易事。

在本书中，我将不时毫不客气地劝阻你。

如果你计划进入这个职业，那是因为你受到内心的驱使而千方百计地获取成功。

你的热爱致使你已无可选择。

你得睁大双眼展开事业。

这并不容易。

我认识的每一名职业摄影师，都是由于热爱才进入这一行的，为了摄影每天都要努力克服各种困难，而成就他们的事业。

摄影行业充满艰难，部分原因是从事这个职业无法照搬公式。

这里没有捷径。

你满怀激情与愿景地开始你的事业，沿途充满自我怀疑（我是否足够出色？

）及多种叫人迷惑的选择（谁会买我的作品？

），更别提踏进这个迷宫了（我怎样解开谜底？

）。

假如您找到12个摄影师案例，即使他们都处于同一个市场环境下，你很可能会发现他们每一个人的经营方式和推广自己的方式都不一样。

他们有不同的目标，不同的定价方式，走过的路也极为不同。

.....

## <<视觉贩卖>>

### 内容概要

这是一本可以将你引进职业摄影大门的摄影书。  
在《视觉贩卖——职业摄影师成功之道》中，国际摄影家David duChemin将与读者分享他成功的职业摄影生涯，包括：他积累的宝贵经验、他经历的挫折，以及如何面对摄影中的种种困难。  
更重要的是，David duChemin始终坚信热爱摄影并坚持自己的视角，是摄影的根本动力。

作为职业摄影师，在开展摄影工作的时候总会遇到种种困难：如何寻找客户，如何获得工作机会，如何推广自己，等。  
作者在《视觉贩卖——职业摄影师成功之道》中，并没有把职业摄影转化为一种模式化的工序，而是通过分享他的想法、智慧和体验，去引导读者进入摄影的世界，并帮助他们寻找个性化的发展方向。

在《视觉贩卖——职业摄影师成功之道》中，作者还采访了9位成功的职业摄影师。  
你可以从这些成功案例中感受到摄影的魅力与激情。  
摄影可以不是你的职业，但你可以像职业摄影师一样摄影。

《视觉贩卖——职业摄影师成功之道》适合广大摄影爱好者、摄影发烧友、摄影专业学生以及有志于从事职业摄影工作的摄影师阅读。

<<视觉贩卖>>

作者简介

David duChemin

是一位国际摄影师，主要进行人文主题和世界主题摄影。

他因工作环游全球。

他曾在严冬的蒙古冒险，也曾去非洲拍摄杀人蜂；曾在埃塞俄比亚染上疟疾，也曾在秘鲁患上伤寒症，还在突尼斯从骆驼上摔下来，在印度被街上的孩子抓去打板球……他的各种冒险经历使他更加热爱这个世界和这个世界的居民。

## &lt;&lt;视觉贩卖&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第1章 职业摄影的基本原则
  - 1.1 我的故事
  - 1.2 你的“独特视角”
  - 1.3 激情坚持
  - 1.4 “爱好者”和“专业人士”的界线正在模糊
  - 1.5 规则正在改变
- 第2章 开展职业摄影工作
  - 2.1 并非易事
  - 2.2 第一个问题
  - 2.3 作为兴趣的好处
  - 2.4 了解自我
    - 2.4.1 你能提供什么服务
    - 2.4.2 你喜欢什么
    - 2.4.3 你过去有什么经验
    - 2.4.4 你擅长做什么
    - 2.4.5 货架上有何空缺
    - 2.4.6 谁会在乎
    - 2.4.7 是的，但我是否足够好了
  - 2.5 了解你的市场
  - 2.6 了解你的技艺
  - 2.7 10%才华展示，90%商业操作
  - 2.8 快速致富是不可能的
  - 2.9 制订一份计划
  - 2.10 不要辞掉日间工作
  - 2.11 找一位导师
  - 2.12 热爱崇拜者，但要听听批评者的话
  - 2.13 参加兴趣聚会
  - 2.14 在成功之前，一直伪装成你想要成为的样子
  - 2.15 去工作
  - 2.16 磨刀不误砍材工
  - 2.17 你需要帮助
    - 2.17.1 专业知识的局限性
    - 2.17.2 时间限制
  - 2.18 你的第一个任务
- 第3章 提升职业摄影的竞争力
  - 3.1 我可以向你卖些什么？
  - 3.2 我应该如何服务你？
  - 3.3 四大支柱
    - 3.3.1 创造性(Creativity)
    - 3.3.2 吻合性(Congruency)
    - 3.3.3 一致性(Consistency)
    - 3.3.4 持久性(Commitment)
  - 3.4 品牌建设并不仅仅是在牛只身上打烙印

## &lt;&lt;视觉贩卖&gt;&gt;

- 3.5 真实即被感知
  - 3.7 大师级摄影师
  - 3.8 让人们爱上你
  - 3.9 坚持
  - 3.10 更多对话, 更多机会
  - 3.11 口碑
    - 3.11.1 让事情变得更容易
    - 3.11.2 利益回馈
    - 3.11.3 持久化
  - 3.12 他说, 她说
  - 3.13 你需要一个商标
    - 3.13.1 为何你需要一个商标
    - 3.13.2 你的商标: 你想要表达什么
    - 3.13.3 我的商标
  - 3.14 嘿, 多酷的名片啊
    - 3.14.1 影响性与信息性
    - 3.14.2 制造震撼
    - 3.14.3 目标明确
    - 3.14.4 创意
    - 3.14.5 差异化
    - 3.14.6 第一次做就要做正确
  - 3.15 市场营销2.0
    - 3.15.1 关于访问量
    - 3.15.2 每一个人都是一个微博
    - 3.15.3 [www.让你的网站变震撼.com](http://www.让你的网站变震撼.com)
    - 3.15.4 博客
  - 3.16 进行联络
    - 3.16.1 市场调查
    - 3.16.2 万事开头难
    - 3.16.3 直邮
    - 3.16.4 行动起来吧!
  
    - 3.16.5 我希望拍摄什么以及为谁拍摄
    - 3.16.6 客户想要在作品集中看到什么
    - 3.16.7 需要收入多少照片
    - 3.16.8 我希望如何展示我的作品
  - 3.17 独辟蹊径
  - 3.18 3个关于竞争的隐喻
- 第4章 商业与财务
- 4.1 合同
  - 4.2 赞助
  - 4.3 这不是我的工作, 先生
  - 4.4 范围扩展
  - 4.5 财务, 如何才能不会做傻子
    - 4.5.1 带着资本进入市场
    - 4.5.2 轻装上阵
    - 4.5.3 维持低开销

<<视觉贩卖>>

- 4.5.4 资产与债务
- 4.5.5 保持零债务
- 4.5.6 不可预见费用的准备
- 4.5.7 税务准备
- 4.5.8 为自己存
- 4.5.9 明智的定价
- 4.6 你不是沃尔玛
- 4.7 谈判和爱情歌曲
- 4.8 带我走吧, 我是你的
- 4.9 挖掘更多源泉
- 4.10 保险
- 第5章 勇敢新世界
- 附录

## &lt;&lt;视觉贩卖&gt;&gt;

## 章节摘录

1.1 我的故事 如同很多职业摄影师那样，小时候，一张照片让我确信了摄影的潜力。那是在1984年，摄影师史蒂夫·麦凯瑞（Steve McCurry）在巴基斯坦难民营为一个阿富汗女孩莎尔巴特·古拉拍下的标志性肖像。

当我学着摆弄摄影机的时候，眼前时常掠过她那双锐利的绿眼睛正凝望着我，我知道我的未来将跟照相机、《国家地理》杂志以及某些丑事有关。

那时候，我开始以一个摄影师的眼光关注着每一天的现实生活。

念高中的时候，我曾经跟着一位当地摄影9币工作了两天，这两天当中干了很多与摄影无关的事情。

这使我陷入一种可怕的想法，以摄影为职业将迅速击退我对摄影的热情。

因此，像所有理性的人们一样，面对如此现实，我先是去亚马逊待了一个夏天，在那里为失学儿童建造了一所学校。

然后，我把自己放逐到了寒冷的加拿大草原，在那里过了5年，念了两所神学院。

期间，我继续不断地拍照，在学院的暗房里度过了无数个小时，为制作学院年刊不断地进行摄影及编辑工作，偶尔我会想我是否没有弄错，是否遗忘了我的天职。

毕业后，我又一次像所有失意的摄影师一样，沿着传统道路：成为了一名喜剧表演工作者。

我的演艺生涯延续了12年。

人生旅途上，你可能被引向一些似是而非的方向，而最终回归到此心所属。

在北美洲的各大舞台上，我表演了整整12年，却越发感到不满足。

我仍然保持着摄影的爱好，尽管中间时有中断。

直到有一天，我把这些作品都卖出去了，用所得的报酬买来一台小型佳能Powershot数码相机。

我和妻子在加拿大沿岸旅游，把这台照相机固定在笨重的三脚架上，我可以把沿途的美景拍下来，加以修饰，并立即能看到图片效果，这又重新召回了我对摄影最初的那股热爱。

我们回到家的第二天，我就去了温哥华的Leo's Cameras买了我的第一台数码单反相机（型号：佳能EOS300D）。

我决定以旅游摄影作为副业，不是为了别的，只是为了充分利用这台时髦的玩意儿。

我饥渴地拍摄着，似乎从14岁之后就没拍过照一样，再一次通过镜头看世界。

.....



<<视觉贩卖>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>