

Dauerhaftes Zusatzeinkommen mit meinem Hobby FOTOGRAFIE

7 wichtige Erfolgsfaktoren

*für den Einstieg in die
Vermarktung Ihrer Bilder
im Internet*

INHALT

Inhalt	Seite 2
Vorwort	Seite 3-5
7 Erfolgsfaktoren	Seite 6
Erfolgsfaktor 1	Seite 7
Erfolgsfaktor 2	Seite 8
Erfolgsfaktor 3	Seite 9
Erfolgsfaktor 4	Seite 10
Erfolgsfaktor 5	Seite 11
Erfolgsfaktor 6	Seite 12
Erfolgsfaktor 7	Seite 13
Warum so Schnell?	Seite 14

mein Topseller bei Imagepoint



mein Verkaufserlös ca. 420 €

7 wichtige Erfolgsfaktoren für den Einstieg in die Vermarktung Ihrer Bilder im Internet



Liebe Fotofreundinnen und Fotofreunde,

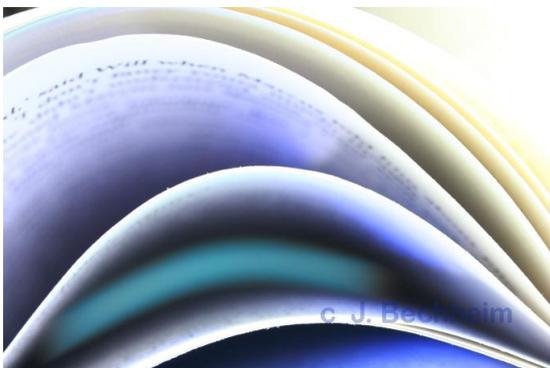
vielleicht dachten Sie beim ersten Betrachten meiner Internetseite www.makro-foto.com dass ich übertreibe mit dem Hinweis, dass Sie aus Ihrem Hobby ein regelmäßiges Einkommen erzielen können. Das ging mir ähnlich, als ich zum ersten Mal den Gedanken hatte: „Das versuchst du jetzt mal!“ Das war vor ca. drei Jahren und zum Glück habe ich dem Gedanken innerhalb von 48 Stunden die Tat folgen lassen. Ursprünglich wollte ich einfach ein wenig dazuverdienen, damit ich mir die richtige Aufstockung meiner Fotoausrüstung leicht leisten konnte. Dieses Ziel hatte ich schon nach einem halben Jahr erreicht und von da an habe ich meine Ausrüstung regelmäßig mit hochwertigen Komponenten ergänzt.

Kennen Sie dieses Gefühl, das Sie im Bauch prickelnd erfüllt, wenn Sie ein gesetztes Ziel schnell und effektiv erreicht haben, wenn sich dadurch persönliche Handlungsspielräume öffnen, die Sie vorher nicht einmal zu denken gewagt hatten?

Wie lange habe ich damals hin und her überlegt, bevor ich meine erste digitale Spiegelreflex kaufte, ob ich nicht doch das billigere Modell mit weniger Megapixeln und Funktionen kaufen sollte. Heute wäge ich nur noch ab welches die optimale Lösung für beste Fotoergebnisse ist, denn die finanziellen Mittel für diese Investition fließen sicher wieder zurück und dann noch reichlicher als vorher (z.B. bessere Verkaufschancen bei höherer Auflösung). Jedes gute Ausrüstungsteil setzt einen neuen Kreativitätsschub frei, und dadurch fließen wieder mehr Mittel zurück.

Wäre das nicht auch etwas für Sie? Das ist ja aber nur der erste Erfolgsschritt! Wie wäre es, wenn Sie neben der freien Wahl der Ausrüstung sich noch weitere Kaufwünsche erfüllen könnten? Würde es Sie beruhigen schon in ein bis zwei Jahren ein kleines Zusatzeinkommen ohne regelmäßige Einzahlungen sicher zu verdienen?

Das schöne daran ist, wenn ich mich Heute einem ganz anderen Hobby zuwenden würde und das Fotografieren komplett aufgäbe (keine Angst, das tue ich nicht, macht ja viel zu viel Spaß!) würden die Einnahmen ungebremst weiterfließen und mein neues Hobby finanzieren, auch wenn sich damit dann kein Geld verdienen ließe.



Wie aber komme ich dazu, ein E-Book zu schreiben, das meine Erfahrungen an andere Hobby-Fotografen weitergibt? Die Idee kam mir beim Joggen - hätte auch beim Fotografieren sein können da habe ich häufig sehr gute Einfälle – „Warum lässt du nicht andere an deinem Erfolg teilhaben? Diese Gedankenkette hatte mich so fasziniert, dass ich immer weitere Gedanken notierte und dann konnte daraus das vorliegende Buch werden.

Zunächst aber möchte ich Ihnen diesen Report über die wichtigsten Faktoren des erfolgreichen Verkaufs meiner (Ihrer) Fotos über das Internet gratis zur Verfügung stellen, damit Sie sich vor Ihrer Bestellung des kompletten E-Books ein Bild machen können, ob es Ihre Erwartungen erfüllt. Ich weiß nicht, ob Sie lediglich aus Interesse daran, privat bessere Bilder zu machen oder mit dem Entschluss Ihre Bilder zu verkaufen diesen Gratisreport angefordert haben. In beiden Fällen, das kann ich Ihnen versichern, lohnt es sich für Sie, [das komplette Buch zu erwerben](#).

Ganz nebenbei stellt sich – wenn es Ihnen so ergehen sollte wie mir selbst – eine **erhebliche Verbesserung der Lebensqualität**

ein, die absolut nichts mit Geld zu tun hat und dies ist vielleicht der viel wertvollere, unsichtbare Teil Ihrer Arbeit mit den konkreten Inhalten. Sie erleben mit steigender Intensität, wie sich Ihr Blick auf die Sie umgebende Welt ändert, intensiviert, Freude für die Kleinigkeiten und Schönheiten im zunächst Unscheinbaren hochsteigt, Zusammenhänge klarer werden, Kreativität wieder – wie in Ihrer Kindheit – eine ständig wachsende und Zufriedenheit vermittelnde, zentrale Rolle in Ihrem Leben spielt.

Doch nun zurück zur Praxis! Alles Wissen, das Sie in meinem Buch finden, ist erwachsen aus meinem eigenen Weg vom unerfahrenen Hobbyknipser, über erste kleine Erfolge, die auf Lernen aus Misserfolgen entstanden, bis zum sicheren Hobbyfotografen mit Profigefühlen. Sollten Sie irgendwann gedacht haben: „wahrscheinlich theoretisches Geschwafel!“ So sind diese möglichen Bedenken sicherlich schon nachdem Sie diesen Report gelesen haben vollkommen vergessen. Ich werde Ihnen einige kurze Beispiele der konkreten Arbeitsweise dieses Buches vorstellen. Lassen Sie sich überraschen.

Die fototechnischen Einzelheiten können in diesem Gratisdownload nur angedeutet werden. Im E-Book gehe ich ausführlicher darauf ein. Der Schwerpunkt liegt dort in den Bereichen: bedarfsgerechte Fotografie, erfolgreiche Vermarktungs-Strategien und Bildgestaltung, denn das macht nach meinen Erfahrungen den Großteil des Erfolgs aus.



Lesen Sie bitte weiter, auch wenn Sie jetzt fragen sollten „Ist das überhaupt was für mich?“

Es ist mir wirklich wichtig, Ihnen einen Weg zur positiven Veränderung Ihrer Lebenszufriedenheit zu zeigen. Manche Chancen ergeben sich eben nur ein Mal im Leben.



Viel Erfolg

Ihr Hans Bechheim

7 wichtige Erfolgsfaktoren für den Einstieg in die Vermarktung Ihrer Bilder im Internet

1. Lernen Sie durch ständige Übung und im Austausch mit anderen Fotografen möglichst viel über die geeignete Ausrüstung und deren Bedienung.
2. Erarbeiten Sie sich einen Blick für die wichtigsten Gestaltungskriterien guter Bilder und Wissen über Ausschlusskriterien.
3. Erfahren Sie möglichst umfassend und oft welche Motive gebraucht werden zur Verwendung auf Internetseiten, in Zeitschriften und in Broschüren.
4. Suchen Sie sich die zu Ihrem Können und zu persönlichen Fotovorlieben passende Bilderagentur zur Vermarktung Ihrer Fotos aus. Falls das nicht passt, verbessern Sie Ihr Können und/oder ändern Sie Ihre Gewohnheiten.
5. Erhalten und steigern Sie Ihre Motivation und Begeisterung zur Ideenfindung, Umsetzung und Erstellung guter, ansprechender Bilder.
6. Lernen Sie wie Kunden Fotos zu ihren Projekten in Bilderagenturen suchen und finden und erleichtern Sie diesen Kunden, die ja auch Ihre Kunden sind, das Finden Ihrer Bilder.
7. Setzen Sie sich sehr konkrete und hohe Ziele mit exakten Umsetzungsschritten. Das hält Ihre Fotoproduktion auf einem hohen Niveau und ergibt ein stetiges Wachstum ihrer Bilderangebote in den Agenturen.



Erfolgsfaktor 1

Lernen Sie durch ständige Übung und im Austausch mit anderen Fotografen möglichst viel über die geeignete Ausrüstung und deren Bedienung

Eine hochwertige SLR (Spiegelreflex) Kamera mit einem großflächigen Sensor von mindestens 10 Megapixel und hoch auflösende Objektive sind entscheidend für die Erfüllung der Grundanforderungen empfehlenswerter Bilderagenturen. Zukunftstauglichkeit haben Sie hier eher bei der Orientierung nach oben, da sich die Anforderungen an Bildauflösung und Rauschfreiheit nach meiner Erfahrung im ein- bis zwei Jahresrhythmus erhöhen. Wenn Sie öfter kleine Dinge ablichten möchten, ist bei der Objektivwahl an die Makrofähigkeit zu denken. Wirkliche gestalterische Freiheit, die nichts mehr dem Zufall überlässt, haben Sie nur mit einer SLR mit Wechseloptik. Im Kompaktkamerabereich ist mindestens 10fach Zoom mit Brennweitenfestlegung auch im Makrobereich notwendig, da im Weitwinkelbereich fast immer zu viele Details im Hintergrund stören.



Weiteres Zubehör für die Makrofotografie ist auf meiner Homepage www.makro-foto.com detaillierter beschrieben. Sie finden dort auch Direktlinks, um sich genauer über Preis und Ausstattung informieren zu können. <http://www.makro-foto.com/seite1.htm>

Erfolgsfaktor 2

Erarbeiten Sie sich einen Blick für die wichtigsten Gestaltungskriterien guter Bilder und Wissen über Ausschlusskriterien.

Gute Bilder sind oft „Hingucker“, wirken harmonisch, weisen ausgewogene oder kontrastierende Farben oder Tönungen auf, sind nach künstlerischen Kompositionsregeln gestaltet, mit ungewöhnlichen Perspektiven versehen und verwenden gezielte Schärfe und Unschärferegionen.



Dazu habe ich erst einmal sehr viele Fach-Bücher gelesen. Die besten Empfehlungen dieser Bücher und die Tips und Tricks aus meiner Praxis finden Sie im [Kindle-E-Book](#). Ich habe Beispielbilder mit konkreten Umsetzungsrezepten versehen und es wird Ihnen leicht fallen, diese selbst anwenden und gute Fotos zu machen.

Dieses Foto hat wenn es überhaupt in eine Bilderagentur aufgenommen wird, kaum Verkaufschancen.



Diese Aufnahme hat erheblich bessere Chancen zum Verkauf



Erfolgsfaktor 3

Erfahren Sie möglichst umfassend und oft welche Motive gebraucht werden zur Verwendung auf Internetseiten, in Zeitschriften und in Broschüren

Bilderagenturen haben in der Regel Anzeigen über die am meisten verkauften Fotos. Bilder können nach dem Kriterium „Anzahl der Verkäufe“ sortiert werden oder als „most wanted“ angezeigt werden. Das lässt Rückschlüsse auf Verkaufschancen zu. Dazu müssen Verkaufschancen und Themenfelder aufeinander bezogen und analysiert werden.

Beispiele meiner eigenen Verkäufe:

Themenfeld aktuelle Gesellschaftsthemen:



25 x verkauft

Themenfeld ungewöhnliche Schönheit:



54 x verkauft

Wie Sie weitere interessante Themenfelder mit gezielten Fotos zum erwarteten Bedarf erschließen können und was die Verkaufschancen dieser Fotos vervielfacht erfahren Sie im E-Book.



Damit sparen Sie sehr viel Zeit (jedes abgelehnte Bild kann bis zu 1/2 Stunde und teilweise mehr Zeitverlust bedeuten) und haben erheblich weniger abgelehnte Bilderauploads. Schon bei *einem* A4 Bilderverkauf haben Sie die Kosten wieder reingeholt. Sie werden erheblich mehr Bilderverkäufe erzielen, da Sie ihre Aufmerksamkeit weniger auf persönliche Mpotovwahl (Hund, Katze, Blume) und mehr auf den tatsächlichen Bedarf richten. „Das macht doch weniger Spass!“ sagen Sie? Sie werden sehr

bald merken die Kreativität steigt bei bedarfsgerechter Fotografie erheblich und bald ist der Spaßfaktor um ein Vielfaches höher und was sich so nebenbei ergibt ist Persönlichkeitsentwicklung pur.

Erfolgsfaktor 4

Suchen Sie sich die zu Ihrem Können und zu persönlichen Fotovorlieben passende Bilderagentur zur Vermarktung Ihrer Fotos aus. Falls das nicht passt, verbessern Sie Ihr Können und/oder ändern Sie Ihre Gewohnheiten.

Anhand von zwei Bilderagenturen zeige ich Ihnen wo die Spezialisierungen im Kundenprofil liegen, und wo Ähnlichkeiten vorhanden sind.

D.h. wenn Sie bestimmte Themenserien in der falschen BA anbieten (gute BAn verlangen Exklusivität) erzielen sie evtl. gar keine Verkäufe, während in der anderen BA mehrere Verkäufe möglich sind. Ich weiß wovon ich rede, da ich über Jahre die Verkäufe von beiden BAn durch ähnliche Bilder verglichen habe.

Welche Grundtendenzen hier zu beachten sind wird Ihnen nach dem Lesen des E-Books



„Dauerhaftes Zusatzeinkommen mit meinem Hobby Fotografie“
(Preis 8,99 € incl. MWSt) erheblich klarer sein.

So finden Sie schnell Ihre Spezialisierung und entwickeln ein unverwechselbares eigenes Profil als Fotograf.

Erfolgsfaktor 5

Erhalten und steigern Sie Ihre Motivation und Begeisterung zur Ideenfindung, Umsetzung und Erstellung guter, ansprechender Bilder.

Entwickeln Sie eine Gewohnheit zum Fotografieren für Ihre Bilderagenturen (so wie etwa das Zähneputzen). Gehen Sie täglich einige Minuten mit Gestaltungsprinzipien und Realisierung ihrer Ideen mit kreativen Lichttechniken, Perspektivwahl etc. um. Wenn Sie sich diese Zeit für sich selbst erlauben und gelegentlich darüber die Zeit vergessen, werden



Sie kontinuierliche Fortschritte machen, zufrieden mit sich selbst sein und dadurch „am Ball“ bleiben. Das wiederum steigert Ihre Umsätze stetig und gibt Ihnen finanzielle Handlungsspielräume.

Erfolgsfaktor 6

Lernen Sie wie Kunden Fotos zu ihren Projekten in Bilderagenturen suchen und finden und erleichtern Sie diesen Kunden, die ja auch Ihre Kunden sind, das Finden Ihrer Bilder.

Versetzen Sie sich in jemanden hinein, der ein Bild zu einem bestimmten Thema sucht. Wenn Sie dies gelernt haben, werden Sie die Verschlagwortung mit Suchwörtern so geschickt vornehmen, dass Ihre Bilder leichter gefunden werden. Ich wünschte ich hätte das Wissen, das ich im E-Book weitergebe, schon am Anfang meiner Kooperation mit Bilderagenturen besessen, dann hätte ich sicherlich andere und gezielte Schlagwörter eingegeben. Nachträglich ist das zwar mit sehr viel Zeitaufwand noch möglich, die Bilder werden dann aber wie neu eingestellte Bilder behandelt und erneut bewertet. Kunden, die Ihre Bilder mit „bookmarks“ versehen haben oder diese über die Bildernummer zu einem späteren Zeitpunkt wieder finden möchten, landen dann woanders und ein möglicher Verkauf geht Ihnen verloren.

Erfolgsfaktor 7

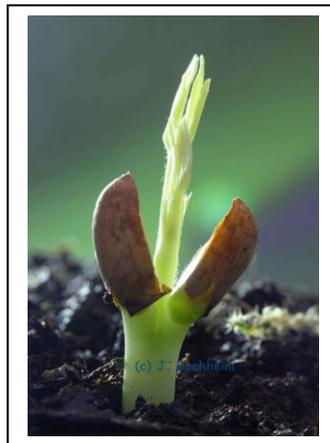
Setzen Sie sich sehr konkrete und hohe Ziele mit exakten Umsetzungsschritten. Das hält Ihre Fotoproduktion auf einem hohen Niveau und ergibt ein stetiges Wachstum ihrer Bilderangebote in den Agenturen..

Setzen Sie sich ein tägliches oder wöchentliches Mindestziel für die Fotouploads. Sollten viele von den Bilderagenturen abgelehnte Bilder darunter sein – was am Anfang normalerweise der Fall ist – erhöhen Sie die Bilderzahl entsprechend. Schon ein Jahr lang 5 bis 6 pro Tag ergeben 2000 Bilder.

UND NUN? Die Zeit läuft! **Fangen Sie gleich an!** Tun Sie den ersten Schritt innerhalb der nächsten **72 Stunden**, besser noch sofort.

ACT NOW!
Das entfaltet
Wachstumschancen

Bild mit hohem
Symbolcharakter



WARUM SO SCHNELL?

1. Wissenschaftler haben es getestet: Wer nicht innerhalb von 72 Stunden den ersten Schritt zu einem gefassten möglicherweise noch nicht ganz überzeugten aber begeisterten Entschluss tut, hat nur noch eine sehr geringe Chance von unter 5%, seinen Entschluss überhaupt irgendwann einmal umzusetzen.

2. Jeder Tag, den Sie zögern, bedeutet entgangenes mögliches Einkommen.

Wenn Sie es geschafft haben 2000 kundenorientierte, qualitativ gute Bilder online zum Verkauf anzubieten, (ein Jahr lang 5 bis 6 pro Tag) sind das möglicherweise 300 bis 500 € pro Monat!

3. Erwerben Sie mein E-Book „Dauerhaftes Zusatzeinkommen mit meinem Hobby Fotografie“ (Preis 9,99 €)
Das erspart Ihnen viel Zeit, und zeigt Ihnen wie es geht.

4. Arbeiten Sie damit und fangen Sie sofort an, zu fotografieren und Bilder über Bilderagenturen anzubieten.

5.

Und Jetzt wünsche ich Ihnen viel Erfolg, Durchhaltevermögen, Zielstrebigkeit und kreativen Spaß.

Erwarte immer nur das Beste und sehr oft wird es dann auch eintreten.

Hans Bechheim



© 2008

Das Urheberrecht liegt beim Autor: Hans Bechheim. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Gratisbuch darf auch auszugsweise nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Autors kopiert werden. Wenn Sie es weiterempfehlen möchten, geben Sie Ihren Freunden die Internetseite an, auf der sie sich für den Gratisdownload eintragen können:

<http://www.makro-foto.com/gratisdownload.htm>

Der beste E-mail-Verteiler-Service in deutscher Sprache und mit kostenlosem E-Mail-Marketingkurs: [Klick-Tipp](#)