

校园摄影工作室运营模式研究

——以“回译”校园摄影工作室为例

李 婷

西安翻译学院, 中国·陕西 西安 710105

【摘要】在如今这个充满个性与时尚的时代里, 校园摄影工作室的发展具有了前所未有的发展空间。然而, 作为一个 21 世纪刚刚崛起的新兴产业, 这个行业并没有太多可作参考的“前车之鉴”, 因此, 在创立与发展校园摄影工作室中, 其运营模式发挥着重要的作用。

本文通过研究校园摄影工作室的运营模式, 发现在摄影工作室的运营过程中存在专业知识不过硬、宣传不到位等问题, 本工作室应采取加强员工的专业性训练、加强宣传力度等措施。

【关键词】创新创业; 校园摄影工作室

【基金项目】该项目为西安翻译学院 2020 年省级大学生创新创业项目《校内摄影工作室》, 项目编号: S202012714017X。

1 “回译”校园摄影工作室的创立背景与简介

以朋友圈为主导形式的日常照片分享在当代社会中越来越受欢迎。无论哪个年龄段的人, 都会有意识或无意识地拿出手机拍一些生活中的照片, 发到社交软件里, 记录生活的同时也在分享生活。因此, 摄影行业的如火如荼也是大势所趋, 摄影工作室的创立十分符合当今时代的浪潮。

近年来, 国家越来越注重创新创业的发展, 也出台了许多支持大学生创新创业的政策, 从 2014 年国家正式允许在校学生休学创业到 2021 年教育部启动“国创计划”, 无一不鼓励着越来越多的年轻人, 尤其是大学生, 加入国家创新创业的浪潮中。为了积极响应国家号召, 来自西安翻译学院的大学生自主摄影团队于 2020 年 12 月建立了“回译”校园摄影工作室。一方面, 我们旨在为广大师生提供更高质量、更具性价比的摄影服务, 另一方面, 我们旨在为具有摄影爱好的同学提供更多的摄影学习、实践机会。

取名为“回译”, 既是取了“西译”之“译”字, 以表示该工作室与本校有着不可分割的密切联系, 且与同学们的生活息息相关; 同时, “回译”也与“回忆”谐音, 意为工作室可以为同学们通过摄影的方式记录生活, 为同学们的美好回忆提供物质载体, 更希望所有参与摄影的同学都能与“回译”摄影工作室有着一段美好的回忆。

“回译”校园摄影工作室旨在为广大师生及社会各界人士提供以优惠价格拍出高级质感照片的机会的平台。我们源于校园约拍, 但比校园约拍提供的服务更为全面, 范围也更加广泛。

除了传统的接单, 出片外, 我们还会定期举行活动, 抽取可以免费拍照的幸运观众。同时, 到了工作室后期, 我们会成立相关摄影组织, 与其他高校的相关组织进行摄影技术的交流, 开展与摄影相关的知识讲座, 在提升自己竞争力的同时, 也希望有更多的优秀大学生或者社会人士加入我们的队伍。

本工作室的理念是专业、诚信、创新、共赢。

2 校园摄影工作室的 SWOT 分析

为了研究工作室运营模式, 本工作室团队对该项目的 SWOT 进行了分析。

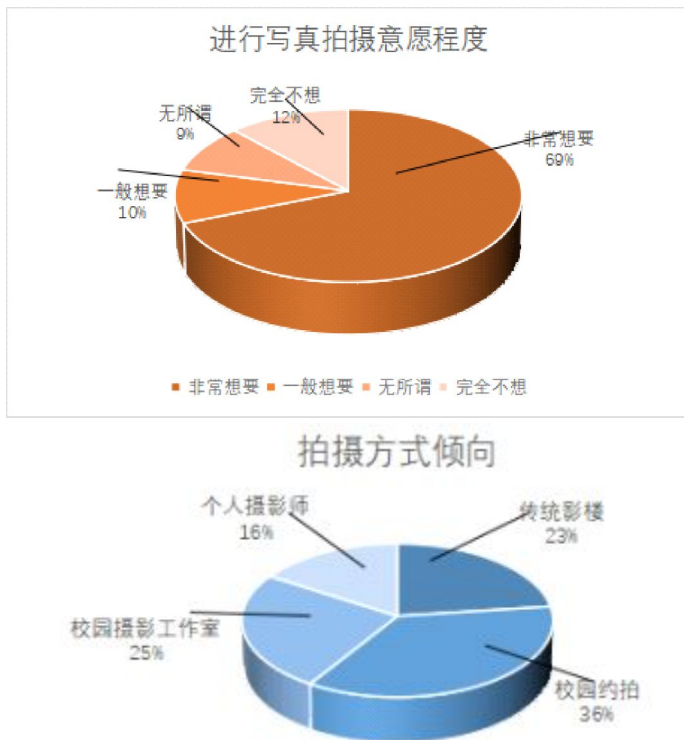
2.1 优势分析 (S)

当今时代, 越来越多的年轻人都乐于用精致的照片记录自己的成长轨迹或者生活的经历。然而, 并不是所有人都可以仅凭自己的双手与简劣的设备便能拍出自己满意的照片, 这为校园摄影工作室的问世提供了一定的条件。大学生约拍行业以及照相馆艺术照生意的火热, 也同时证明了当代年轻人对摄影市场的极大需求。^[1]

同时, 由于约拍行业这个产业链并没有形成完整的系统, 照相馆照片也存在质量不一且价格昂贵的问题, 当代年轻人们需要

找一个更具专业性, 更具系统性, 并且照片可以得到质量保证、价格也更加亲民的摄影机构, 显然, 校园摄影工作室可以很好地填补这个空缺。

在分析当代大学生对于写真拍摄意愿时, 我们在院系内进行了抽样调查, 调查人数为 100 人, 其中, 男生 10 人, 女生 90 人 (根据男女比例分配调查人数, 且调查结果均为有效调查), 调查内容为: 你是否有意愿进行拍摄写真? 你更倾向于哪种拍摄方式? 调查结果如下:



结果显示, 大多数人都有意愿拍摄专业写真, 并且最受欢迎的拍摄方式为校园约拍以及校园摄影工作室。

2.2 劣势分析 (W)

由于该摄影工作室并非由专业摄影师担任摄影工作, 因此在专业性上难以达到较高专业水准; 同时, 工作室现处于发展初级阶段, 团队成员缺乏相关经验; 其次, 由于工作室成立时间过短, 工作室的知名度还有待进一步宣传扩大。除此之外, 由于管理人员经验缺乏, 因此在管理方面也会遇到“常走弯路”的情况; 最后, 近几年来摄影工作室的发展逐步崛起, 一些同行的竞争也不可小觑。

2.3 机会分析 (O)

由于学校地理位置较为偏僻, 附近少有技术较好、质量较

高的摄影团队,同时,大多数摄影机构的价格都相对较高,不适用于广大学生群体,因此,校园摄影工作室就因为摄影技术较好、风格较为创新并且价格较为实惠而既具有竞争优势。其次,国家创新创业浪潮高涨,此项目收到国家及学校政策的支持与补助。同时,由于工作团队人员大多为大学生,更具有创新意识,因此为摄影工作室的发展也提供了更多机会。

2.4 威胁分析(T)

现如今,摄影单位如火如荼,市面上不仅存在传统型的拍照馆,还逐渐兴起了约拍、街拍等新兴拍摄方式,因此在校园摄影工作室在某种程度上面对一定的竞争压力与威胁。除此之外,市面上还有大量风格新潮、拍摄记忆高超且收费较低的个人摄影师,这也是我们所面临的威胁之一。

3 “回译”校园摄影工作室运营模式简介

3.1 运作流程

本工作室的运营模式基本上为接单、摄影具体安排、摄影、后期和出片,与此同时,宣传组同步进行线上线下宣传,扩大工作室知名度。

在面对潜在顾客时,接单组根据不同顾客的不同需求,提前与顾客确定好拍摄时间、地点、摄影师、拍摄风格、妆容、服饰等一系列问题。确定好摄影细节后,摄影师团队将在安排的时间内按时进行拍摄。拍摄完毕后,后期人员运用Ps进行照片后期处理,再由前期接单组人员进行出片。在此过程中,由于接单组人员及出照片组人员的一致,可以更大程度上保证满足顾客的需求。

宣传组在工作室的发展过程中发挥着至关重要的作用,他们是顾客来源的基础。在如今的网络信息时代,宣传组将通过微信公众号、微博、抖音、小红书等其他软件进行工作室的宣传和引流,同时,定期开展线上线下的抽奖活动,免费抽取约拍资格以反馈顾客支持、提升工作室知名度。

3.2 营销策略

3.2.1 “一对一”式服务

为了更加了解消费者的拍摄需求和意愿,我们在分配接单人员时会确保“一对一”式的人员分配,同时,我们还保证了顾客从头到尾接受服务时接单人员的一致性,以确保尽可能地达到顾客意向。

3.2.2 免费拍摄名额抽取

我们将定期举行不同形式的抽奖活动,如朋友圈转发、手机尾号等方式抽取幸运顾客进行免费拍照名额的赠送,这一方面可以扩大工作室知名度,另一方面还可以提升工作室声誉。

3.2.3 化妆—服装—拍摄—后期的“一条龙”服务

面对有特定要求的顾客,我们会根据他的要求准备特定妆容与服装,如古风、森系、学院风等。同时,也会有平时完全不化妆的顾客,在面对这样的顾客时,为了追求更加完美的摄影效果,我们也会做好充足的准备。因此,我们的“一条龙”服务,可以让我们做好十足的准备,迎接各色各样的顾客以及拍摄需求。

3.2.4 坚持“薄利多销”原则

由于我们工作室的初心是提供一个能以更加实惠价格拍出更具有高级质感照片的平台,因此,我们会坚守初心,坚持“薄利多销”原则,旨在为更多大学生以及有“美照梦”的消费者们提供更好的服务。

3.2.5 坚持多个平台的持续引流

高信息化时代,意味着我们不能像传统的影楼占好地盘,等顾客上门,而应通过当今时代发达的网络信息为自己引流,提升工作室的曝光率。我们将在多个平台创造关于工作室的相关账户,定期进行宣传和推广。相对于线下的宣传,线上宣传才是我们宣传的“主力军”。^[2]

4 运营问题及应对策略

由于项目处于发展初级阶段,因此还没有进行大规模地运

营,但本工作室已经开始初步运营和小面积接单,并利用身边资源进行拍摄与出片。尽管拍照设备和专业知识都有限,但也凭借着摄影师地独特风格、工作室的适宜收费以及服务大受好评。在工作室的宣传方面,也已经开始初步宣传,但宣传范围和力度都有限,项目后期我们会进行更大幅度的宣传。^[3]

4.1 现存问题

工作室面对最大的问题就是摄影师的专业知识不过硬,无法与受到过专业培训的摄影师进行“正面较量”,因此,我们要解决的第一个问题,就是要让摄影师得到专业的培训,提升摄影技术;其次,我们还需要扩大工作室规模,招纳更多的工作人员,摄影工作室的服务不应该仅是摄影那么简单,而是涉及策划能力、摄影技术、美妆技术、审美艺术、ps软件运用技术等多方面知识与能力的“一条龙”式的服务,因此,要想将摄影工作室发展得足够专业,我们需要各个领域里不同的专才。

其次,我们的宣传主要靠自媒体的引流,而当今这个处处是流量的时代,要在一定领域享有一定的流量,也并非易事。因此,我们在宣传方面也应该更做的更加专注、更加有效。

除此之外,作为大学生的我们,资金也十分有限。创办一个摄影工作室,尽管学校可以提供场地、水电等基础设施,但专业的摄影设备购买所需的资金投入更不是个小数目,因此,对于我们这些目前没有稳定收入的大学生来说,这是我们面临的一个非常大的挑战。

最后,我们都缺少创业经验,无论是管理方面还是工作室的运营方面,我们都是新手,很多相关事宜都无法完美处理。而缺少经验的我们,也会让消费者们对我们产生不信任的心理,这对工作室的发展和扩大都有着十分不利的影响。

4.2 应对策略

针对摄影师及工作人员的专业知识问题,我们将对摄影师进行专业培训,具体举措为参与摄影课程的学习,参加摄影项目训练,加强对摄影师的月季考核等。

在工作室宣传方面,我们将进行持续,有效的宣传。我们将制定严格的宣传数量要求,如:微信公众号达到一周至少两篇推文,同时,我们要建立明确的奖罚机制,如:一周引流100人即可获得奖励等。

在资金方面,我们将成立外联组,负责联系投资人对工作室项目进行投资,以确保资金的投入;同时,还要充分利用国家、学校对大学生创新创业的支持。

尽管缺乏创业经验,本工作室的所有工作人员将尽自己最大努力完成该项目。我们将定期举行经验分享会,互相提出自己在工作过程中遇到的问题及解决方法,力求共同进步!

5 总结与结论

摄影工作室的开展,于我们大学生而言,是一种锻炼与实践,更是解决就业难问题的重要举措,我们在这个过程中得到了训练,无论思想,还是行动力都有了大幅进步;于身边的学生以及相关消费者而言,摄影工作室提供了一个更好且更实惠的摄影平台;于国家而言,也是政策支持下当代大学生用行动迈出的重要一步。

参考文献:

- [1]汪德莉,李旭升.校园摄影工作室创业模式研究——以“拾光阁”摄影工作室为例[J].现代经济信息,2019(12):450.
- [2]敬洋,张宇航,张瑶,杨迎春.“双创”背景下大学生校园摄影工作室创业发展状况探索——以“三次方摄影工作室”创业实践为例[J].就业与保障,2021(03):67-68.
- [3]方阳,毛可进.基于“互联网+”的大学校园摄影服务的营销策略研究——以富春高教园区摄影服务为例[J].中外企业家,2020(03):88-89.

作者简介:李婷(1998—),女,汉族,重庆市奉节县人,西安翻译学院本科在读,研究方向:翻译。