



Professional Techniques

婚礼摄影 专业技巧

for the Wedding Photographer

修订本

摄影灯光，姿势摆置大全

(美)乔治·肖布 著

肯尼斯·斯科卢特 摄影

曲艳娜 译



辽宁科学技术出版社

LIAONING SCIENCE AND TECHNOLOGY PUBLISHING HOUSE

Originally Published in the United States of America in 1985 by Amphoto Books, an imprint of Watson-Guptill Publications, a division of VNT Business Media, Inc., 770 Broadway, New York, NY 10003, United States of America.
www.wasonguptill.com

本书中文简体字版，由辽宁版权代理公司代理并正式授权辽宁科学技术出版社出版发行。
著作权合同登记 06-2001 第 152 号

版权所有·不得翻印

图书在版编目 (CIP) 数据

婚礼摄影专业技巧 (修订本) / (美) 乔治·肖布著,
肯尼斯·斯科卢特摄影; 曲艳娜 译. - 沈阳: 辽宁科学技术出版社, 2002.10

ISBN 7-5381-3657-6

I. 婚... II. ①乔... ②斯... ③曲... III. 结婚—人
像摄影—摄影技术 IV. J413

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 025756 号

出 版 者: 辽宁科学技术出版社

(地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮编: 110003)

印 刷 者: 辽宁时报新华印刷业有限公司

发 行 者: 各地新华书店

开 本: 889mm × 1194mm 1/16

字 数: 180 千字

印 张: 9

印 数: 1~4000

出版时间: 2002 年 10 月第 1 版

印刷时间: 2002 年 10 月第 1 次印刷

责任编辑: 李 夏 袁跃东

封面设计: 李若虹

版式设计: 于 浪

责任校对: 王春茹

定 价: 60.00 元

联系电话: 024-23284360

邮购咨询电话: 024-23284502

E-mail: lkzsb@mail.lnpgc.com.cn

http://www.lnkj.com.cn

婚礼

摄影专业技巧

(修订本)

[美] 乔治·肖布 著
肯尼斯·斯科卢特 摄影
曲艳娜 译



辽宁科学技术出版社
沈阳

乔治·肖布是一名摄影家兼作家，他的作品在很多报纸和杂志上刊登过。他是《大众摄影》杂志的责任编辑，而且还担任库克诺斯出版业一些图片与影像杂志的主编，包括《摄影室摄影及设计》杂志。他编写了12部关于摄影及数字影像的书籍，并经常在《纽约时报》艺术及休闲专栏刊登摄影作品。他住在佛罗里达州。

肯尼斯·斯科卢特是一位曾获大奖的摄影家、教师，并且是亚利桑那和菲尼克斯专业摄影家协会、国际婚礼及人物摄影家协会会员。他获得的奖项包括：1999年国际婚礼及人物摄影家协会大奖；1999年亚利桑那和菲尼克斯专业摄影家协会年度奖；婚礼摄影年度奖；并获得四项富士杰出作品奖和一项柯达婚礼相册艺术奖。他居住在亚利桑那州。

所有照片均由肯尼斯·斯科卢特拍摄，并对照片拥有所有权。

婚礼 摄影专业技巧

(修订本)



献给我美丽的新娘

格雷斯



鸣 谢

婚礼摄影师群体是一个亲密、合作的群体，真诚地感谢那些摄影师们，是他们的经历和故事才使本书的完成成为可能。同时，还要感谢维多利亚·克雷文和伊丽莎白·赖特，本书的圆满完成还有赖于他们的精心编辑和高超的水平。特别要向维克托·阿维拉致谢，是他在多年以前引导我开始对摄影艺术进行了美的探索。尽管他不能对探索之路做出具体的指导，但他让我真正感受到他的关爱对摄影事业的帮助作用。还要感谢我的父亲，我从小就跟随着他学摄影，他在拍摄婚礼照片时，为我收集用过的闪光灯泡，而且在我长大后对我初学摄影进行了指导。

特别感谢肯尼斯·斯科卢特，他拍摄的照片为本书增色不少。我认识肯已经多年，而且看着他逐渐成熟起来，成为一名深受欢迎、非常成功的摄影师。肯以一贯的学者风范，花了很多天的时间为本书挑选照片。肯在全国各地作报告，举行研讨会。通过本书你可以看到，他的作品所关注的正是他摄影中着力追求的个性风格，无论是拍摄婚礼、人物人像还是商业宣传，都是如此。

目 录

前言	8
婚礼摄影的商业性	10
正式人像	20
典礼之前	32
拍摄婚礼：之前、之中及之后	54
环境人像	88
拍摄婚礼宴会	104
完成销售	128
摄影器材	136
索引	142

前言

白

从本书1985年出版第一版后,婚礼摄影行业发生了很大变化,但仍保留了许多传统。这本全新改版的婚礼摄影,提供了婚礼摄影变化的最新信息,又提供了一贯的婚礼摄影模式的资料。21世纪,婚礼摄影师正在采用一套全新的拍摄婚礼及处理各种问题的工具,并成为这一专业中的组成部分。摄影的方法也有所改变,尽管婚礼摄影及描述整个结婚故事的“剧本”还保持传统的风格不变。

婚礼摄影仍然是很富有魅力的职业。对于外行人来说,每一个婚礼看起来都是一样的,但有经验的婚礼摄影师却对此有更深的认识。在他们工作的过程中,曾遇到过各种各样的结婚仪式——从基督教徒到犹太教徒,从佛教徒到天主教徒,他们能提供的人物和场景足以写满一本书。每一位婚礼摄影师都有很多故事可以讲述,从庄严的场景到欢笑的场面,从极富喜剧色彩的瞬间到真正充满感情的时刻。这项职业也是一项关于人的工作,在很大程度上,由那些热爱人类的人去从事这一职业,他们都会显示出卓越的才能。

婚礼摄影是一项很艰苦的工作,在一天中——从早到晚——按照要求所做的工作会令人筋疲力尽。但是作为摄影师,你知道,你分享了两个人生活中最亲密、最动人的时刻,这是对所有付出劳动的报酬。作为一名艺术工作者兼摄影师,你如何拍摄这一共享的时刻,如何运用摄影技巧,会产生两种不同的结果:一种是一次完全机械性的、令人乏味的过程,而另一种则是在感情和金钱上都得到回报的经历。你的拍摄方法也会影响到你在这一行业中最终的成功或失败。

如果你不愿阅读本书,又没有其他参考资料,我希望你不要持这种态度,这对每一名婚礼摄影师的成功来说都是很重要的:你的工作不仅仅是在记录一天中发生的事情,而且也是在体现那些人和事,并留下展现

夫妻双方及家人相互关爱的图片,这就是人们雇你的最终原因——你的眼光,你的感情,你能将他们转变成影像的能力——也正是为什么有人看到你的工作具有独特的地方,并推崇你的原因。

确实,很多婚礼项目是按拍摄脚本来进行的,正像很多婚礼本身都要遵循一套时间、事务程序表一样。而且每次工作都是截然不同的,你所为其工作的每对夫妻和家庭都有一个独特的故事。每一个婚礼都意味着会面对新的人群,讲述新的故事,面对新的挑战。如果你把每一次工作均看做是遵循惯例行事,就会感到乏味,你的图片也会显得乏味。面对工作感到紧张是个好现象,这种能力可以转化为能动性和热情,这将对你一天的工作起到帮助作用。

有些人认为婚礼摄影很简单,不过是老一套的夫妻接吻、婚礼舞会和其他姿态的一系列影像。事实并非如此。在整个婚典过程中,婚礼摄影师要拍摄正式人物人像,要拍摄设计式、时尚式、魅力式和集体人像摄影、要抓拍,甚至要从事建筑摄影等工作。对布光,包括泛光和显光,胶卷和设备的了解非常关键。专门技术固然重要,但人的技艺却是必不可少的。摄影师要成为导演,新娘的顾问,而且很不幸,甚至要做裁判。由于这些任务各有特点,使得婚礼摄影成为你学习、实践拍摄影像和锻炼提高技术的一个较好的领域。

曾经搞过婚礼摄影的人知道,实际拍摄婚礼的场合有很大的压力。在很多情况下,某些场面没有机会拍摄第二次,这也就意味着你要对你的设备很了解,并随时准备好备用的相机、闪光灯和软线,而且,必须较好地把握时间,讲求效率。摄影师要统筹安排好一天的时间,还不能对任何方面的场合做出干涉。也就是说,你必须在3分钟内完成大的合影,或在进餐期间抢拍到一系列成双结对夫妇的优美的形象。在这紧张的时刻里,摄影师要善于捕捉细节,反应敏捷,最重要的是心要放

细。

婚礼摄影师真正的任务是履行一种责任——要通过照片表现情感,同时描述婚礼那天的故事。这并不意味着必须依靠老一套方法,或强迫人们摆出不自然和笨拙的姿态,而是用几种简单的色彩、构图和平衡的方法,拍摄出自然、随意的人们,并加以生动的再现。

没有一种人人都适合的“风格”,也没有一种各种场合都适合的态度,这就是必须把握时机,利用直觉,协调情景,使摄影的每一部分都必不可少地存在,并充分发挥作用的原因。主题明确和特殊关照将婚礼摄影同抢拍采风区分开来,也正回答了为什么仍然有很多夫妻婚礼拍摄要聘请专业人员。尽管当前有一定收入的人可以拥有一架现代相机,使摄影变得比过去容易,但是婚礼摄影师的眼睛、直觉和细致入微对摄影产生的影响却绝对与众不同。

在本书的行文和图片中,这种“观察”以及对事物加以美化的能力,将是着重强调的内容。我希望能够成功地说明这种“观察”的能力,并使之成为你摄影的一部分。光线、构图和姿态是拍摄中十分重要的部分,会影响到你拍摄出的是富有创造性、表现性的影像,还是矫揉造作、不自然的姿态。

摄影技巧对成功的婚礼摄影固然重要,但敏锐的洞察力也同样重要。摄影师的态度会影响到影像中表现的情感,就像摄影师拿起照片作评价时,他的态度会影响到人们对照片的印象一样。这种敏感能提升你的能力,使你将拍摄主体之间的爱与美激发出来。

爱是存在的,特别是在结婚那一天。美也同样存在,因为人们会穿上最漂亮的衣服。在摄影过程中激发对人们的鼓励和美好的情感会改变你的摄影质量及摄影方法,因此,婚礼摄影便不仅仅是一项工作——它变成了一种特殊的分享,一次动人的经历。这种观念很难使人接受,但我的经历已经说明,它确实如此。

新的摄影材料——特别是黑白摄影和快速胶片——提高了婚礼摄影师的能力,为那特别的一天留下了亲密的镜头,以及婚礼“抓拍摄影”成为一种令人激动的新的表达方式。也许,最富有意义的变化是因特网、电子影像处理和试拍样片已经影响到摄影的商业性一面——从开发客户到印片整理,甚至到相册的排序设计。

即使有最好的感觉和动机,有最精湛的技艺,如果不考虑摄影的经营性目的,也不能在这一领域内获得成功。很多摄影师认为自己是艺术家——可以这样说——但却没有充分注意到婚礼摄影生意经营的残酷现实,没有考虑到时间安排、材料选取和婚礼前后的艰苦工作,最后会成为经济问题。很多兼具艺术家和摄影师身分的人都发现自己难以维持生计,但是如果你不能就工作内容、价钱与别人达成一致的话,情况就会如此。你永远也拍不到一个婚礼。尽管强行推销不起作用,经常去做也不成体统,但是推销却是成功的婚礼摄影的重要方面。

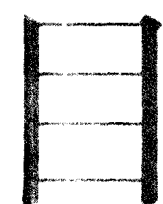
除了要能处理财务上的事务,婚礼摄影师还必须有正确的保存、归档和提取影像的方法以及能制作和提供相册和额外照片的问题。简而言之,经营生意的全部方法是必须在接订第一项工作之前仔细做好计划。尽管每个人都会有自己的解决问题的方法,但合同、经费、预订、审查和完成订单的问题必须遵循真正的经营规则。我深有感触,失败的具体过程不仅取决于几名拍摄出精彩影像的婚礼摄影师,而更多来自于那些不擅经营的人,其后果是他们将从这个行业消失。

在本书中,我将婚礼摄影师同时当做一名企业家和艺术家来加以展示,其作品包含了摄影的每一个方面,并难得有机会分享别人生活中每一个最亲密的时刻。本书重点讲解婚礼摄影工作的技法、理财、投入情感和处理具体事务的方法,我希望能在这方面起到指导作用,并为你提供资料,帮助你创造出优美的图片,在婚礼摄影行业中获得成功。

乔治·肖布
海崖, 纽约

2000年9月

婚礼摄影的商业性



前的婚礼摄影行业竞争很激烈，特别是大量的业余爱好者、自由职业者和独立的摄影室也来参与这一赚钱的市场。无论你属于哪一种类型——是想通过在周末拍摄婚礼捞点外快，还是商业或普通摄影师，想把知识运用到婚礼摄影中，抑或是独立的摄影室拥有者与部分拥有者，想定期做婚礼和经历摄影，你都要将婚礼摄影当做一项生意来做。

参与婚礼摄影要投入大量的时间、金钱和精力。这不是那种露面就可以的工作——你要花大量的时间去寻找、预约工作，甚至在开始第一次拍摄婚礼前，你就需要向客户提供他们需要的摄制样品(你的“书”或代表作选辑)、固定的价目单、印制的合同以及具有现实意义的影像。本章讲述最初如何出去寻找生意，并随着时间的推移如何获得越来越多的生意。

因特网

我们在开始谈论合同、销售、建立代表作选辑，以及其他重要事情之前，先来谈谈因特网以及它对我们婚礼行业带来的深远影响。因特网已经成为获得客户、展示作品的途径，并在印制管理、封面装潢以及相册设计上变得更加重要。我们将在本章讨论通过因特网寻找客户及展示样品，并在本书末“完成销售”一章继续讨论。当很多摄影师仍然用传统的方法处理这些问题时，毫无疑问，因特网已经对这一行业产生了深远的影响。

寻找客户 没有什么能代替面对面的销售，这是你同客户相互了解的时机，也是为婚礼增添神秘色彩工作的开始。没有什么东西能够比交口称誉更有用了——也就是你成功服务过的客户把你推荐给别人。然而越来越多的摄影师通过因特网寻找客户，使这个球越滚越大。提供的因特网站有一些是摄影师通过因特网服务商建立的，有一些是某个地区或协会的摄影师组合，还有一些是更广泛的、原建婚礼策划网站的一部分。

要查找这些网站，可以打开任何网站搜索引擎，键

入“婚礼摄影”即可。由于网站往来变化非常频繁，下面提供一些本书出版时仍在运行的网站：

weddingspot.com——这是地区婚礼策划网站，包括与摄影师网站的链接。

theknot.com——这是婚礼策划网站(礼物注册，豪华轿车，鲜花店店主，等等)，与“婚礼摄影师网络”网站链接——wpn@wedphotonet.com。写本书时，该婚礼摄影师网络提供网站制作，价格不超过300美元，网站主办费用每月25美元。

sfweddingphoto.com——这是一个很大的网站，上面列出了很多摄影师名单，并提供了点击的相册和影像。点击一个影像，便会显示整个屏幕。

thephotogroup-hawaii.com——这是另一家地区网站，代表一组摄影师，采用动态影像制作。

weddingweb.com——写本书时，该网站列出了一系列摄影师名单，但没有影像。

my-wedding-album.com——有诸多摄影师的相册。

dinostudio.com——这是一个非常出名的个人摄影室网站，展示婚礼照片，并附有客户的名字，这样，可以使客人和那些没有参加婚礼的人看到很好的样片。

以上多数网站都可以让使用者点击摄影师的名字，查找联系信息，或直接与网站链接，或发电子邮件联系。随着时间的推移，这种婚礼网站会越来越多。这种虚拟的“电话黄页”使摄影师创造出一种人机对话的环境，让访问者能够浏览到摄影师设计的装扮仿真的婚礼摄影代表作选辑。没有人会说不制作一个网页就会影响生意，但越来越多的事例说明，它确实能增加和促进生意。

如果你有兴趣拥有自己的网页，可以用网页制作软件为自己制作一个，或由网站设计人员来制作。通常，请网站设计人员帮助主办一个网站，并确定一个域名(网址)。你可以凭借自己的时间和技术经验做出选择。

马拉松因特网服务站(www.marathonpress.com)可以提供这种服务，这里按本书截稿时间流行的报价——由于程序包会有变化，价格也会有变化。网站包括一个

主页、访问提示介绍、网站的其他网页的指南和记录以及一个影像。摄影室网页能向你展示16张最好的影像,还有附加的摄影室网页。联络网页可以让你快速发送邮件。信息网页包括标识、价格单、特殊信息和最新信息查找位置,还有奖品单及客人手册。写本书时,创建网站程序包的价格从265美元到695美元,还可以花较高的价格拥有更多的摄影室网页和信息网页。你可以按自己的要求增加更多的摄影室网页和信息网页,网络设计公司会预排整个过程,向你提供几种设计,供你选择。

如果你用马拉松服务站主办网页,程序包中包含“最新影像”,这样,你可以改变“摄影室网页”的选择,在knot.com上提供免费的婚礼摄影网络清单以及在线样片,以上载顾客影像供检查。主办网页(包括每月的收费),注册和设置域名(你的因特网地址)要付费,还有一些其他支出费用。这就是你的因特网租用费。

还有两种建立网站的方法值得一提:“实际主办”,也就是说,你的网址可以是www.你的名字.com;或者非实际主办,也就是说,你的网址就是你的地址,后边加上你的名字,即:www.studio411.com/你的名字。后者是前者费用的一半,是最好的选择。通常,人们会键入你的名字,加上“.com”进入你的网页。非实际域名是指他们必须知道你的确切网址才能找到你的网站。

另一种寻找客户的方法是有供观看的样品。过去,可能的消费者到摄影室来看你的工作情况,现在你可以通过网页,或通过促销只读光盘来完成这项任务。很多公司,包括马拉松服务站,都可以为你制作只读光盘的服务。写本书时,每制作48个影像的价格是500美元,包括设计和背景。复制250个正版只读光盘,每个4美元;2000个则每个不足1美元。

我们已经介绍了几种你可以利用网站建立生意的方法,现在我们回到着手开始拍摄的基本问题。

着手开始拍摄

对于初学婚礼摄影的人来说是很幸运的,因为在婚礼摄影工作中有一个可供见习的过程。很多搞婚礼摄影的摄影师和摄影室经常会需要助手帮助打灯光、换胶片和做其他一些日常的具体事务。而这最终的结果,使助手学会拍快照和完成全部工作。如果你单对拍摄婚礼照感兴趣的话,做助手是开始学习这一行业的很好的方式。

如果你想去做助手,不要只为一名摄影师做助手

——应同各种不同的人一起工作,这样你会领略到拍摄过程中各种不同的观察视角和用光的方法和风格,你会受到各种不同种类相机、灯光的亲身训练。一旦你独自出去购买摄影器材时,对你的购买决定会有帮助。尽管做助手的报酬会很低,但却是获得直接经验的最好的方法。

创建样片册 迄今为止还没有人能够写出一本具有普遍指导意义的摄影巨作,因此,想找婚礼摄影师的人通常会去看他拍摄的样片。

你可能拍摄了很多优秀的旅行照片,甚至有的在报纸的头版刊登过,但如果没有拍过婚礼或新娘的人像,则不太可能让人信服你会是最适合拍婚礼照的人。一旦你的生意扩大,你便可以将自己在每一项工作中最好的照片加到个人代表作选辑中,然后把这些样品当做其他业务的名片、促销工具、网页和摄影室装饰,这会有助于你卖出更多的照片和放大的照片。

但在最初,你要做很多繁杂的工作来建立一本样片册。如果你在做助手,可以要求复制你拍的快照。有些摄影师可能不会同意,但你可以用工作时间来交换,以便能进入婚礼“剧院”,并在实地实时单独拍摄。实际上,目前每一位拍摄婚礼的摄影师都是从做助手开始的。因此,很多人都会理解并帮助你建立自己的事业。

另一种建立代表作选辑的方法是,每当被邀请参加婚礼,都带上相机,开始摹仿拍摄本书中看到的那些照片。在这样做时,你要先请摄影师拍照,不要干扰他或影响她摆姿势拍照。当你以后有一天自己拍摄婚礼照时,你会很欣赏这种礼貌行为。

如果没有接到很多参加婚礼的邀请,但你还想在业余时间用专业器材拍摄样片,就请朋友做模特。租用或借一件男式晚礼服和新娘礼服,花上一天时间拍照。按本书提供的姿态和照片图表,在房间里拍正式照片,在公园里拍快照,甚至还可以在教堂外拍照(但要在拍摄前得到允许)。你还可以参加专业摄影师举办的新娘婚照展或讲习班,为你的代表作选辑增添照片。美国专业摄影师协会和国际婚礼、人像摄影家协会在当地社区和全国性专业会议举办过这样的研讨班。

建立代表作选辑的想法是要说明当新娘和新郎出现在你镜头前时,你知道应该怎样做。记住,只有现场婚礼照片最能说明你的能力。你可能会拥有最专业的网站,最初听的销售宣传,装饰精美的商业名片,甚至拥有一流的摄影室,但如果照片拍摄不好的话,你也不会生意。

展示样片 如果你看过商业摄影师如何展示他们的

作品，就会知道你不能只把照片放在装鞋一样的盒子里。很多摄影师都用漂亮的包装盒，甚至精美的代表作选辑包装盒来显示他们的才华。当然，真正卖得出的是里面的东西，但毫无疑问，展示也是经商的一部分。婚礼摄影可以由多种方式展示，从因特网上的网页到自己或外部制作的只读光盘，或者在面对面销售时，用现场婚礼相册、镶嵌画架或墙上的照片进行展示。展示会提高你作为专业摄影师的形像，使客户想到他们可以通过不同方式去购买你的作品。

将样片放入相册中，选择使用不同质量的相册——从价格低廉的相册到豪华相册，你很快会了解到市场的需求情况，并确定适合不同经济状况群体需要的相册，然后向相册公司去函索要样品和宣传品。(见128页“完成销售”)

如果你在独立的摄影室和在家里接待客户，要把你最好的样片放大，很专业地镶在框中，挂在采光好的地方。有些摄影师使用金属组合框镶作品——而婚礼照片通常镶在传统的、艺术型的各种框中。一两种现代风格的框架，一两件特殊质地的作品，电脑合成画面的展示，都会使你的房间蓬荪增辉。

用装饰照片做样片，能向客户说明你知道如何处理、尊重一幅很珍贵的影像，也使他们想要这样为自己家里放大照片。在放大样片和婚礼相册方面，样片能展示你的能力，并且是一种促销工具。记住，促销的机会应当是你与客户之间的一个不间断的交往过程，而不是要反反复复地推销、推销、推销。你可以很巧妙地让客户置身于产品中，以很有吸引力的方法推销。这样，达成交易便会很容易，甚至不需要你推销，客户会主动要求购买。

制定价格单

在开始为你的服务打第一个推销电话，或发第一份广告之前，要制定好价格单。当有人询问价格时不能犹豫，或为每位客户的报价不同。人们在寻找摄影师时往往要反复比较，同多家公司一一交谈——最终的目的就是考察摄影师的专业水准。定价是由个人决定的，取决于很多因素，包括你的经验水平，你的期望价格，最重要的是，对市场的承受能力。制定价格时要考虑下面几点：

预算成本 拍摄婚礼的净成本(你的费用)不仅仅包括你花费的时间，还要加上胶卷、冲洗、电池、助手、相册、放大、旅差、干洗、保险、摄影室管理——所有相关的费用。你还要考虑每小时的工资收入，还必须决

定，所有在此之前和之后的工作——挑选照片、按要求制作相册、花费时间——这些都同样需要按小时计工资。如果你聘用助手帮助组织、管理工作，也要计入你的费用中。不论哪里的摄影师，这种工作都平均需要6~8小时，包括准备时间、平均工作时间、结束销售、准备样片和冲洗放大时间。

组成 确定价格单有几种方法，最基本的是套照和单项照。通常，套照包括一本8cm×10cm相册，里面装有x张照片；两本4cm×5cm和5cm×7cm相册，里面装有x张照片(称为亲情相册)；一套“感谢”信封(装有装帧精美的最佳姿态照和外皮)，或许还装有一两张放大的照片，是否镶框自己选择。

应确定套照的内容，这样可以算出利润率。没有几个摄影师会提供不同的套照项目，这样他们易于判断经营的状态。当然，索取多余的照片和放大的照片应当在套照之外另议价格，这通常会带来较高的利润率。

套照的目的是让客户感到价格公平、合理，愿意购买。在某种意义上，套照能“最低限度”地保证摄影师工作。

另一种方法是单项照。使用这种方法，每小时的拍照费，以及诸如胶卷、冲洗和差旅等项目都要收费。摄影师按单项内容收费，不免除拍照后发生的费用，每增添一项，如相册，放大，感谢信封等都要分别收费。

对客户来说，这看起来太贵，但从总体上看，同样的服务要比套照花费更多。但它确实能给客户选择定

你的时间值多少钱？

通常，婚礼摄影师不按要求计划索取费用，结算时收取的费用往往少于应得的。他们将胶卷和冲洗费用加到一起，从客户的套照价格中减去这些费用，认为剩下的就是他们的利润。

凡是有经验的摄影师对此都有不同的看法。你需要承担包括纳税、保险、设备折旧以及一切管理费用，从电话、租金到闪光灯充电等。即使把所有这些费用都算在内，很多摄影师仍没有将他们实际做的艰苦工作考虑进去。

你的时间值多少钱？你认为相当于一名技术管子工还是汽车维修师？你考虑过需要经过多少次训练、投资才能进行专业服务吗？你曾经求教过的、敬佩的摄影师和其他摄影师，他们的收费是多少？下次拍摄婚礼照时，这些都是要考虑进去的定价成本。

做他们需要的项目的自由，而且那些不想要传统的套路或照片展示的人都很喜欢这种形式，同时，他们还能将花销控制在最低限制内。对此，摄影师一定要计划基本的拍摄费用是否合算。

单项照形式仅供选择，因此通常列在婚礼摄影师价格、服务单的末尾。有些摄影师完全拒绝这种形式，但当你在开始从事这一职业时，可以考虑这种选择。

竞争 要了解同行的收费标准，但不应把这作为定价的惟一决定因素。如果居住地区的摄影师基本套照的收费是750美元，而你要1500美元，你就不会如同行的生意多。但如果你的工作确实比竞争者好一倍，你也有生意上门，可能还会忙不过来。

有些人想通过低价格和特殊交易搞倾销，这是一种竭泽而渔的做法，但你可以通过选取更高的市场定位来实现销售目标，使婚礼摄影中人们能够按照他们的要求来付费。低价格会吸引一定的顾客，但你要根据需要，要对自己的定位以及你想吸引的顾客类型确定价格。当然，不是每个人都能付得起你认为理想的收费，要按客户类型制定套照和单项照的价格。

记住，价格先要定得高一点，再根据市场情况调整较容易；如果你已经获得了收费便宜摄影师的名声，再提高价格较难。多数情况下，市场会让你了解定价是否脱离了标准。

要懂得，最后的销售额应当是原来套照价格的两倍，因为多出的销售额还应包括放大、加框、加班费、特殊相册和印制所需的费用。这些销售额虽然不能保证得到，但通常都是这样计算的。

关于定价还要说最后一点——一旦确定了价格和标准，就要按照它来执行。很多人寻找摄影师，会向你报上竞争对手的价格，并向你承诺还会放大一些照片，还许诺他们第二个女儿的婚礼也请你摄影，或喝喜酒。但我的经验说明，承诺的事情越多，实现的越少。要记住你的价格是按你的工作投入来定的，而不是按顾客的钱包或他们估计的婚礼摄影师的价格来定的。人们甚至会走出你的摄影室，以此作为杀价的策略。对定价要明确，对客户要坚决，要自信你值得索要的每一分钱。

合同

合同很重要，因此在第一位顾客走过你门前时，就要准备好合同。合同是一种协定，说明工作条款、价钱和付费时间，以及违约责任限制。合同制作可简单，可详细，可以是一张普通纸卷，也可以是电脑打印的正规文本。不论是什么材料的，在你开始考虑第一张照片如

何制作之前，就应当考虑好签订正式的协议。实质上，你在协议中说明你的权利和义务，是在保证你能得到付款，以免在履行过程中因某种原因出错而由你承担责任。

合同条款 合同中应当有下列条款(本章附有一份婚礼摄影合同实例，供你制定时参考)。

- 工作程序：包括婚典、来宾、活动安排、地点、时间，以及婚礼服务和宴会。

- 版权保护：你拥有所有你拍摄照片的版权，包括底片、样片、样本，甚至还包括抓拍情节照片。拍摄婚礼，不要签“雇拍”合同，除非在你被雇拍摄后，你交出那些珍贵的底片能有额外的很多补偿。你的版权还应包括电子制作影像及其复制品，特别是如果你想在网上展示这些图片时(更多内容见“完成销售”一章)。有了版权保护，还可以保证客户会回到你这里，要求翻印和放大，这样你便有利可图。如果客户把样片带到其他扩印部或到印制社翻印，他们就侵犯了你的版权。所有复制片背面都要印上版权通知及在数字样片上印上水印(每复制一次多加一些水印)。当然，你不能控制有人在家里翻印(目前家庭电脑台式扫描仪的普遍使用是个问题)，或不道德的印制社偷偷复制，但你至少可以让客户了解，从法律角度来说，他们应到你这里复制婚礼照片。

- 归结责任：涉及责任的内容方方面面，从有人绊倒你工作的电线到在扩印部弄坏胶卷。对这些事情，你应当仔细考虑要为自己的生意进行保险，同保险代理或类似于美国职业摄影师协会这样的组织研究保障措施。尽管专业扩印部都会对胶卷格外小心，但也有可能有一天(如果你做这行很长时间了，会有一天)当你走进照片扩印部，见到经理露出一张沮丧的脸。或许，你还会因此接到恐吓电话，对这些可怕的事情都应该进行保险，至少要有说明租用男礼服和婚纱及烤一个新蛋糕的条款。但不管怎样，结婚那天的很多快照没有重拍的机会，如果胶卷丢失了，要做好同扩印部交涉的准备。实际上，在你选择扩印部作为你照相洗印加工的伙伴之前，就要想到同他们商量扩印部过失的补救措施。
- 专有权条款：这一条款不允许你在拍摄时，其他摄影师(无论是专业摄影师还是客人)拍摄。除了使你免除潜在的麻烦外，这一条款还能保证你摆出的拍摄姿势不会被某位老伙计拍快照，使你的销售受到影响。当然，这并不是说完全禁止任何人拍照，只是想让别人不妨碍你的工作，以确保你开始使用辅助灯光时没有人突然使用闪光灯拍照。

合同

婚礼合同样本

婚礼摄影协议

结婚日期 _____

新娘姓名 _____ 电话 _____

地址 _____

新郎姓名 _____ 电话 _____

地址 _____

婚后地址 _____

1. 本协议是婚礼摄影、相册和照片的订单。摄影师 _____ 拥有对所有样片、样本、底片的所有权，如果经摄影师 _____ 允许，可用于广告、展示或任何目的。

2. 尽管摄影师会细心对待婚礼拍摄的所有照片和底片，但对任何原因引起的丢失、损坏或没能交付照片，摄影师概不负责，不退还订金。

3. 当摄影师 _____ 在拍摄婚礼照时，任何其他摄影师，无论是专业的，还是业余的，均不允许拍摄，违反本协议而使工作不能完成以及造成委托方损失的，被委托的摄影师 _____ 概不负责。

4. 合同一经签订，摄影师 _____ 要遵守达成协议的时间和期限，在此期间内不能与其他委托人签约。因此不论什么原因改变婚礼日期或取消婚礼，订金不退还。

5. 拍摄套照签订本合同时，预交总额的三分之一为订金，于婚礼前两星期内交纳三分之一，其余部分交付照片时一次付清。本协议所有条款得到双方一致意见并共同签订。

被委托摄影师签名 _____

委托方签名 _____

签约地 _____

签约日期 _____

合同

婚礼摄影一览表(部分合同)

新娘方姓名 _____
地址 _____
结婚日期 _____
新婚准备地点 _____
开始拍摄 _____
花送到家里的时间 _____
仪式举行地点 _____
地址 _____ 时间 _____
主持仪式的神父、拉比或牧师的姓名 _____
电话 _____
婚宴地点 _____
地址 _____ 时间 _____
男宾相 _____ 女宾相 / 主要女宾相 _____

下面是一些拍摄照片的建议,选出你喜欢的打上“√”,还可以附上特殊要求。该表对摄影师拍片时有帮助。

在家里:

- ☐ 母亲为新娘整理婚纱
- ☐ 女宾相观看新娘穿上吊袜带
- ☐ 新娘在化妆室镜前
- ☐ 新娘为母亲别花
- ☐ 新娘为父亲别花
- ☐ 女花童为新娘持花束
- ☐ 母亲与新娘合影 ☐ 父亲与新娘合影
- ☐ 兄弟姐妹与新娘合影
- ☐ 新娘离开家
- ☐ 父亲帮助新娘上车

婚礼前在教堂里:

- ☐ 新郎与男宾相合影
- ☐ 新郎与主要男宾相合影
- ☐ 男宾相为新郎整理领带
- ☐ 新郎与男宾相和牧师合影
- ☐ 在结婚证书上签字
- ☐ 新娘与女宾相在前厅
- ☐ 新娘母亲挽着迎宾员的手臂
- ☐ 新郎母亲挽着迎宾员的手臂
- ☐ 其他人员走过通道

婚礼仪式期间:

- ☐ 新娘由父亲陪伴走过通道
- ☐ 父亲将新娘交给新郎
- ☐ 婚礼期间拍快照
- ☐ 婚礼期间全景定时拍摄
- 婚礼仪式结束后:
- ☐ 新郎和新娘走下通道
- ☐ 新郎在圣坛前亲吻新娘(做好拍摄准备)
- ☐ 新郎为新娘戴戒指(做好拍摄准备)
- ☐ 仪式后的迎宾列队
- ☐ 新娘和新郎站在教堂台阶上
- ☐ 上轿车或豪华高级小客车

- ☐ 拍摄坐上车后的新郎和新娘
- ☐ 拍摄教堂内外或结婚举行地周围的气氛
- 在婚礼和宴会举行中间
- ☐ 室外拍摄新郎和新娘
- ☐ 室外拍摄参加婚礼的全体客人
- ☐ 拍摄新郎和男宾相 ☐ 和迎宾员
- ☐ 拍摄新娘和主要女宾相 ☐ 和女宾相
- ☐ 建议室外抓拍的位置 _____

在婚礼宴会上:

- ☐ 迎宾列队
- ☐ 结婚蛋糕(在没切开前)
- ☐ 客人签名簿
- ☐ 介绍参加婚礼的客人
- ☐ 全体客人向新娘新郎敬酒
- ☐ 新郎新娘向客人敬酒:特写镜头
- ☐ 跳舞:新娘与父亲 ☐ 新郎与母亲
- ☐ 第一支舞
- ☐ 拍摄其他人跳舞
- ☐ 抓拍参加婚礼的客人
- ☐ 拍摄女花童和戒指侍童
- ☐ 家庭成员合影(要具体) _____

- ☐ 拍摄餐桌(只拍那些保证能卖出去的)
- ☐ 新娘抛花束
- ☐ 新郎和吊袜带
- ☐ 切蛋糕
- ☐ 新娘和新郎互相喂蛋糕
- ☐ 新娘和新郎戴着戒指和拿花的手
- 其他特殊要求 _____