

摄影理财系列



sellphotos
.com

网上销售照片诀窍

〔美〕罗恩·恩格 著

Your guide to
establishing a
successful stock
photography
business on the
Internet

y2k
compliant

网上销售照片诀窍

浙江摄影出版社

J41
146

摄影理财系列



sellphotos
.com

网上销售照片诀窍

〔美〕罗恩·恩格 著

王之光

崔勇 译

网上销售王岚

Your guide to
establishing a
successful stock
photography
business on the
Internet

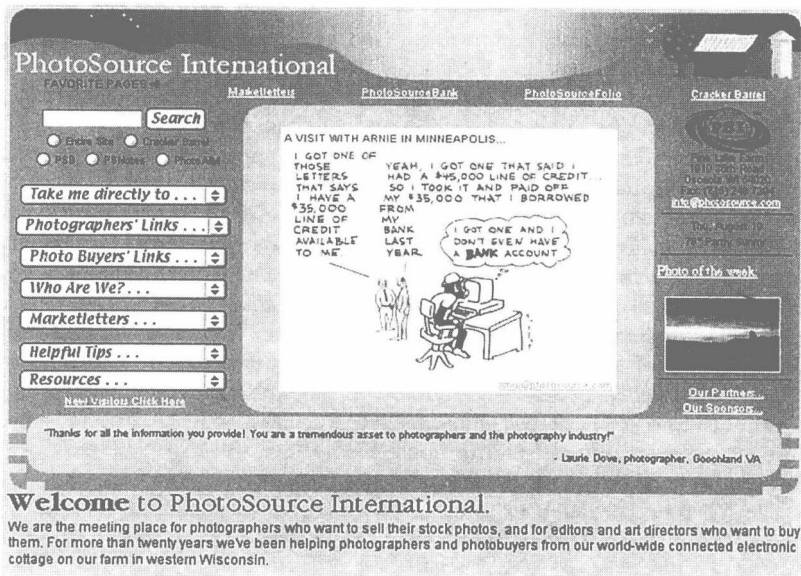
浙江摄影出版社



作者简介

罗恩·恩格在图片库摄影领域内遐迩闻名，多才多艺。他是图片库摄影师、专栏作家、培训家，同时还是时事类刊物的作者兼出版商。

他的第一个职业是图片库摄影师。1996年，罗恩一家从马里兰州搬到威斯康星州的西部腹地。新家坐落于松树湖畔的一个农场，面积有100英亩。他的照片就从那里销往美国各地。罗恩是面向图片库摄影师的第一种时事简报(1976年)《摄影通讯》(*PhotoLetter*)的创刊人，他创立了自己的公司——PhotoSource International。办公室位于农场的谷仓中。除了《摄影通讯》，他又创办了另一份时事简报——《摄影日报》(*PhotoDaily*)，每天通过传真、电子邮件和万维网发行。他给订户提供一



些公司——如《时代生活丛书》(Time-Life Books)、《国家地理》(National Geographic)和Harcourt Brace——的照片需求信息,还给图片库摄影师提供各种形式的帮助,例如有关经营图片库照片的录像带、录音带和手册等。罗恩还出版了一份关于发行信息的简报——的PhotoStock Notes。该简报系月刊,每期8页,面向图片库摄影师和研究者。他的第一本面向图片库摄影师的书《销售和转售你的照片》(Sell & Re-sell Your Photos)已经修订出版8次,销量超过96000册,被认为是面向图片库摄影师最好的参考指导书。罗恩和妻子吉莉有两个儿子,如今都已长大成人。

鸣谢

ACKNOWLEDGMENTS

我和妻子住在一间农舍里。农舍的历史可追溯到 1886 年,由纳尔逊一家建造。当时,他们为了糊口,全家从早忙到晚,劳作之余才有空欣赏农舍周围的景色。而我生活在新时代,在这个农舍里,足不出户,只要点击一下鼠标,便可以和朋友联系,获知天下事。我很庆幸生活在这样一个时代。感谢你,互联网!感谢你,万维网(World Wide Web)!

首先,我对我的朋友和同事们表示最诚挚的感谢!他们慷慨大方,无私地向我提供了许多知识和技术。没有他们的帮助,这本书是不可能问世的。

他们当中许多人经常给我们的 *PhotoStockNews* 上的专栏撰稿,写了大量文章;同时,他们还撰写了本书的有关部分。我要感谢这些专栏作家:朱利安·布洛克、黛安娜·布里松、沙伦·科恩-鲍尔、乔尔·赫克、埃尔芬以及朱尔斯·奥尔德。

很多人直接给予了建议、见解和讲述,这些内容都包括在本书中。他们在各自的领域内是行家里手。这些人有:杰格迪什·阿加瓦尔、珍妮·阿佩尔赛切、大卫·阿诺德、克拉多克·巴格肖、罗伊思·贝尔、乔治亚娜·布拉德利、戴维·布芬内尔、艾伦·凯里、汤姆·卡罗尔、斯凯·查默斯、

菲尔·科布伦茨、吉姆·科克、丹尼斯·考克、乔尔·戴、丹尼·艾勒、乔·法拉斯、勃·芬利、查尔斯·吉莱斯皮、史蒂夫·霍尔特、米奇·凯撒、史蒂夫·诺克斯、布伦特·麦迪逊、斯科特·麦基尔南、彼得·米勒、拉里·马尔文尼、博伊德·诺登、理查德·诺维兹、达里·奥代尔、吉姆·皮克莱尔、安·泊塞尔、塞思·莱思尼克、恩斯特·罗伯尔、伯纳特·罗吉斯、洛里丽·辛普森、乔治·肖布、罗恩·斯奇拉姆、菲利浦·舒尔克、米切尔·塞奇思、鲍勃·谢尔、堂·蒂皮慈、乔·维斯蒂和吉姆·惠特默。

本书所展示的深度和广度，也得益于许多人的经验和毅力。集思广益，才使我们公司兴旺发达。他们的贡献自然编织在本书中。

在这里我要特别提一下克里姆·斯泰尔，他是 *PhotoStockNotes* 的网页撰稿人，给本书提供了很多有关网站的专业知识；我十分感谢我们时事简报的摄影师兼在线专栏作家比尔·赫伯金斯，他专业技术知识精深，对我帮助很大；我还要感谢本公司的网站管理员欧文·斯温特罗姆，他一直在我身边，帮我纠正错误。

我对打字员们深表谢意，他们是：莱西·霍兰、杰夫·克拉维特、内尔·克拉尔、贝林特·拉特里奇、安娜·斯温特罗姆以及乔·威尔克。

我还要感谢 *PhotoSource International* 的职员布鲁斯·斯温登，他一直和我并肩工作；我的得力助手爱丽丝·丹内迈勒、安吉、多布林斯斯、凯西·克洛兹和戴·科勒，在我写书的 6 个月中，他们和我同舟共济。我实在不知道怎么感谢他们才好。

最后，我对《摄影家市场》(*Photographer's Market*)的编辑梅加·兰纳表示感谢，他承担了繁重的编辑工作。她编辑时认真仔细，一丝不苟，使本书得以出版发行。

目 录

CONTENTS

1

导 言

你的伙伴——万维网 / 为什么这本书很重要 / 本书的读者范围

11

第1章

跟上时代

变化中的图片库摄影产业 / 万维网简史

17

第2章

在网上安家落户

你的网址——三种选择 / 经济网站 / 标准网站 / 高级网站 / 网上照片大卖场

51

第3章

同买家携手共进

转变 / 在电脑时代如何交付照片 / 如何交付照片 / 交付原版正片 / 免版税是一场殊死决战

77

第4章

市场定位

选择你占优势的市场领域 / 完善照片营销 / 专门化和事前打算为什么更加有效 / 总净值的魔力

110

第5章

拓展业务

网上搜索照片 / 电子商务和效率 / 你应当自吹自擂 / 重要的是让别人能找到你

136 第6章 确定价格

标准收费 / 给网上使用的照片定价与签订合同 / 与想再次使用照片的客户谈判

149 第7章 怎样保护版权

保护网站上的图片 / 我们能为网上图片赢得合法的保护吗 / 他们会偷走你的扫描图像吗

162 第8章 经营专业化

正片、照片和数码图像的分类编目 / 在家工作, 环境优雅, 收入增加 / 使用表格 / 图片库摄影师感兴趣的法律案例

193 第9章 扩大销售成果

多重利用 / 三重营销——最好的营销手段 / 拓展国外市场 / 在网上开办微型图片社

221 第10章 光盘与免版税作品目录

用光盘传送照片 / 卖给光盘市场 / 免版税作品会取代传统的图片库摄影吗 / 免版税照片的法律问题

249 第11章 利用数码革命的优势

网络和新闻照片 / 在网站上加入视频效果 / 公共域系统 / (未来) 摄影比赛的颂歌

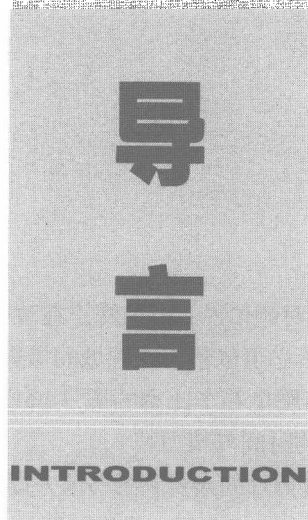
264 第12章 器材

需要哪些硬件和软件 / 需要什么样的照相机、打印机和扫描仪

283 第13章 参考资料

中小公司用的网上链接 / 图片社 / 如何使用搜索引擎 / 注意事项 / 术语表

293 编后记



你的伙伴——万维网

图片库摄影师们正身处革命前夜。这是一场数字革命,但不仅仅发生在数字摄影领域,否则那可以稍等片刻;这是一场传统摄影和数字摄影的革命,如查找定位、交付照片、付款等,正在发生日新月异的变化。

“鲍伯,这是一项全新的运动。我们现在是乙级队,不过用不了几年,我们就会进入甲级队。”我对宾夕法尼亚的朋友鲍伯·芬利这样说道。

对我说的话,他心里没底。他从小就是摄影师,现在退休了。他有几千张好照片,都得过奖。但是由于照片的题材过于宽泛(从航空摄影到日落景色),用传统方法销售不太理想。

20 世纪 60 年代以来,专业杂志社和出版社是图片市场的主要顾客。他们一般喜欢和书刊类的图片库摄影师进行交易,因为这些摄影师对题材挖掘深入,很适合他们的出版物。自由摄影师们拍摄的照片不乏上乘之作,但是题材太广泛,在某些领域深度不够,因此杂志社和出版社不愿意和他们来往。顾客要耗费大量的人力、物力和摄影师建立工作关系,因此他们希望与之合作的摄影师能源源不断地提供照片,并且照片要有深度,符合题材的需要。

2 INTRODUCTION

转机

这是老黄历啦。我对鲍伯说：“万维网正在改变着市场面貌。有了搜索引擎的帮助，买家不必再依赖特定领域的摄影专家了。买家找照片（例如一张最近国庆节肥皂箱车比赛的照片）的过程也简单多了，不必像以前那样花费大量的时间与精力。”

“在过去，需要这种照片的人要到图书馆去查阅相关的书籍，给赛车协会打电话，才能找到一些大家司空见惯的照片（其中有的是几十年前拍的），甚至还要到当地图片经销商那里反复筛选，挑选照片。”

“那么他们现在怎么做？”鲍伯问。

“如果照片买家需要一张赛车的照片，通过搜索引擎，可在几分钟、几秒钟内从万维网上找到合乎要求的作品与摄影师。”

他说：“对呀，听说在网上可以买鲜花，买汽车，当然也可以买照片。”

接着他又问：“网上卖的照片价格是不是很贵？”

“那要看照片的用途了。如果你是广告商，想独家使用照片或需要模特许可，网站可以安排，但会开出高价。”

“那当然了，如果顾客不在乎模特许可，也不关心别人是否用过这张照片，那么他会得到免版税的照片，每张收取服务费从 5 美元到 35 美元不等。免版税照片收费低廉，另一个原因是因为顾客得到的照片质量参差不齐，还要挑选一番。”

“免版税公司的交易程序已经实现自动化，所以收费低。相比之下，受版权保护的图片库公司因为要向顾客提供照片的交易资料，同时他们的个性化服务也耗费人力，所以收费高。自主经营的图片库摄影师收费介于两者之间。”

“但是出售照片的网站多得数不清，图片编辑和研究人员怎么能找到一张国庆节比赛的照片？”鲍伯问道。

“大型网站很少有这样具体的照片，他们提供的照片一般可用于大

多数场合,普通型的照片。这样的网站偏好用途广泛的照片,因为用途多的照片可满足的要求也多,重复使用,利润也多。但如果用于特殊场合,这种照片就不怎么合适了。

“摄影师能单枪匹马在网上同大型网站竞争,原因就在这里。”我说。

“为什么?”

“大多数个体图片库摄影师,能提供网站经销商找不到的照片。网站经销商的照片基本上是大路货,没有自己的特色;相比之下,个体摄影师一般拥有几个主题鲜明、富有特色的照片,如《掠过维多利亚瀑布的超轻型飞机》、《空中交通管理员》等,并加以说明,当然他们也卖大量普通的照片。”

“你的意思是摄影师的照片有文字描述?难道他们不应当展示他们的照片吗?”

“不用,先展示照片目录。如果研究人员需要一张特别具体的照片,比如《国庆节赛车比赛》,他不会先去找成摞的国庆节或赛车之类的照片。相反,他宁可先确定来源——一位擅长拍摄赛车或者游行活动的摄影师。最简单的方法是在网站上浏览文字说明,而不是搜索照片。人们曾经说过,一张照片抵得上一千句话,但是在网上,一句话出现得比一张照片快 1000 倍。人们宁可搜索 1000 句话的文本,也不愿找一千张 500K 大小的 JPEG 照片。他们偏好先确定照片的来源。”

“研究人员可以通过搜索引擎来确定照片的来源,然后再要求查看照片。”

同样巨大的优势

我说:“一旦大多数研究人员开始使用网络,个体摄影师就拥有与大型图片库经销商同样巨大的优势。研究人员不去关心照片是谁的,一旦找到照片,编辑就会着手去买。”

网络如何变成市场

网络正在改变我们的购物方式。以前通过邮购的购物方式正在被网上购物所取代。

3年前,图片库摄影还不可能使用网上资源。现在,因特网很快成为喜爱“看目录买东西”的顾客的购物方式。同样的情况也发生在图片库摄影领域。

是什么促成了照片搜索过程的变化呢?

由于技术的发展进步,软硬件的革新升级,图片库摄影师和照片买家可以选择因特网作为交易市场。

以下是各种影响因素:

电脑:速度更快,功能更强,价格更便宜。

调制解调器:功能更强,速度更快,价格更便宜。

储存:数字压缩成本降低。

扫描仪:功能更多,价格更低,图像更清晰。

电话线路:容量更大,便于使用(大容量电缆技术即将问世)。

浏览器:便于操作,免费获得。

电脑文化:在出版界逐步发展。

软件:上网创作工具简单好用。

光驱:逐渐普及,DVD光驱快来了。

数字传送:很快就会普及。

版权免除:正在创造新市场,培养新买家。

万维网:对于摄影师而言,意味着可选择几种服务方式;对于买家而言,可供选择的照片和摄影师增多了,使用搜索引擎可以迅速地找到文字描述和照片细节;有虚拟库存备案。

鲍伯问：“如果我正好有一张国庆节那天拍摄的比赛照片，拍得非常好。我是美国摄影家协会成员（Photographic Society of America, PSA），照片去年曾在芝加哥郊区举行的 PSA 国际会议上展出过，下一步我该怎么办？”

“赶紧行动，废话少说。把你所有最好的照片附上文字说明，然后以目录的形式在网站上挂出。有些网站允许展示照片样本。”我回答说。

“如果把照片放到网站上，不要忘记附上文字说明。为什么？因为著名的摄影网站如 AltaVista 的 AV FotoFinder (<http://www.altavista.com>)，ArribaVista Image Searcher (<http://www.ditto.com>) 和 Scour.Net (<http://www.scournet.com>) 给几百万张非常专业的照片做了索引。如果加上文字说明，买家就可找到样本，其他文字照片的搜索引擎很快就要问世。”

“听起来倒不错，但如果同大公司较量起来，我太微不足道了。”鲍伯说道。

“不用担心，”我说，“无论你身居何处，对于和你打交道的人来说，你依然是重要的资源。拿我的朋友戴尔·奥代尔来说吧，他住在亚利桑那州普雷स्क这个小地方，他一直和分布在世界各地的客户保持联系。戴尔认为自己不再受传统意义上的商业心理束缚。他认为，在网上，人们凭我们的工作进行判断，而不是看我们的工作室是否漂亮，住在哪里，穿什么，长相怎么样，年纪有多大，等等。在网上，重要的是工作成果，而不是‘吹牛’。

“戴尔发现，因特网是‘虚拟作品影集’的理想去处。他以前通过联邦快递给潜在客户邮寄作品集，来回一共要花 50 美元。可是，看客户是怎么说的：‘东西不错，但对我们没用。’而现在，至少可以在网站上张贴作品集或者一组照片，即使没有达成协议，没有卖掉照片，在经济上也不会有大的损失。”

全国各地有各种高水平的照片，有的放在鞋盒子里，有的在文件夹里，白白浪费掉。这样的照片，何止成千上万！如今，因特网给了摄影师

这样一个千载难逢的机会，因此他们可以和世界各地的人随时分享自己的照片。

为什么这本书很重要

现在，万维网给你感兴趣的领域——摄影——注入了生机。你可以毫不费力地找到培训班，找到摄影旅游团，给你的摄影器材找到好价格，而且可以加入一个朝阳产业——网上销售照片。

就在不久以前，自主经营的摄影师还不可能销售自己的照片。要销售照片，首先必须是一个“大牌”摄影师，或者与一个图片库经销商联合，付给他们一半的销售收入作为佣金。

现在，所有这一切都改变了。通过网络可以直接销售，销售收入全部归自己。如果想做长远生意的话，还可以和有合作价值的客户保持接触，商讨以后的合作事宜。

是的，我这本书是讲生意经的，而不是讲怎样工作的。工作是这样一件东西：人们想方设法避免它，或者咬紧牙关忍受它，以便挣钱养家糊口。

但如果你喜欢的事情能让你发财，情形会怎样呢？运用本书传授的规则，这种好事就会成为现实。既然你喜欢摄影，那么我就教你如何运用简单的商业规则来和买照片的人打交道。这些人此刻正等着买你的照片呢！

万维网让这一切成为现实。有史以来，买主和卖主从来没有像现在这么快地达成协议。在马可·波罗时代，买主和卖主碰面，要等几个月，甚至几年；而现在，几秒钟就可以了。

即使照片数量有限，你仍然可以进入这个领域，一边补充照片，一边增加销售量。

在万维网上驰骋，需要电脑知识吗？那当然！不过并不需要很多。本书的书名——《网上销售照片诀窍》——如果吸引了你的注意力，那我想你肯定有一批照片，有一台电脑，或有电子邮箱，或正在考虑置办上

述设施。

如果你具备了上面所说的资源与知识,马上就可以开张了;如果不具备,请参看本书参考资料部分,了解一下有关万维网上搜索的技术,看一下有关术语解释(本书用到的术语你可能不熟悉)。我想你不至于对电脑一窍不通吧?不过,做完第一笔生意后,你的电脑知识肯定会突飞猛进。

数字时代给摄影界带来了民主。如果你对摄影感觉敏锐,想从事经营,你不必是“大牌”摄影师或是“精英集团”的一员。“精英人士”经常挂在嘴边的一句话是:“我刚好又发表了一张照片”。

当然,你也不必上好几年学,获得什么奖项与荣誉,被新闻界熟悉,或有一个出版商叔叔给你印刷照片,付钱给你。

多年来,在摄影界取得成功的人士都拥有先进的设备和昂贵的工作室,在电话簿黄页上刊登了大量广告。他们加入了精英组织,由于工作出色而获得各种荣誉。

时代变了。如今照相机上的自动装置能让独具慧眼的摄影师拍出高质量的照片,一跃成为发行照片的老大。这在有些读者眼中看来有点本末倒置。一个摄影高手会说:“摄影师应跟我一样,努力干活,先苦后甜。”

一切都在发生变化,而且变化得非常迅速。我撰写本书是为了让你们抓住机会,出售自己的照片。我不想让机会白白从你们身边溜走,因为你们可能觉得自己无法同销售照片的巨头们一争高低或者你们会觉得要花大量时间和精力做准备,找到合适的关系,进入一个陌生的世界——这个世界叫新媒体、电子商务、网站、光盘目录、网络电视(WebTV)、网上画廊、电子信箱、摄影聊天室、搜索引擎、门户网站、纵向门户网站等。

如果你既没有经营记录,又没有出版经历,哪该怎么办?在电子时代的新经济潮流中,经营记录已经不是先决条件了。实际上,在有些情况下,如果有公司吹嘘本公司从1975年就开业的话,是会碰钉子的。许

8 INTRODUCTION

多美术指导说：“谁还管这些？”他们怀疑产生代沟，甚至还害怕与该公司打交道，因为它可能抵制变革，跟不上数字技术的发展。现在，摄影出版界的偶像摇摇欲坠了，摄影王国的秩序也大乱，谁来填补真空呢？

实际上，没有人知道。这正是我写这本书的原因——把握各种机遇，预测产业的发展方向。信息高速公路已经建立起来了，而且最近这几年迅速发展。我在上面“旅行”，并没有买自己的交通工具，而是搭乘别人的便车。在过去 10 年，我作为摄影师、专栏作家、作者、出版商、专题讨论班组织者、讲演者和自主经营的企业主，观察到了很多现象。作为搭便车的乘客，我居高临下，能够倾听业内人士的各种声音，像产业领导人、反对者和决策者的意见。在本书中，你会反复看见这些照片买家和摄影师的名字。他们和我一样，非常固执己见，不过我们可以一起探讨他们的观点。

如果你阅读我们产业内的行业周刊和月刊（现在，除了摄影期刊外，还包括电子出版物），你就会发现，我们的摄影师和整个产业都首鼠两端。新技术不断发展并付诸应用，速度非常快，因此许多公司的决策者们感到无所适从。所以，感到迷茫的不止你一个人。你和很多人一起正在摸索这个转变，竭力打好数字技术这张牌。

电脑产业是这场复兴的旗舰。因特网培植的公司，如 Gateway 和戴尔电脑是走在前面的建筑师；其他产业，如汽车、化工、银行等部门发现，如果自己不利用因特网的话，就会被淘汰出局。

小贩在引诱顾客，神童在驱逐老手，叫卖者在欺骗粗心人，新贵击败百年老店，新方法取代老办法，摄影界里以前的明星已经黯然失色，开始隐退，新的软件和版本正取代以前有效运转的系统——一切都乱套了，好像一座活火山。不过总可以理出个头绪来。本书标出了迂回的道路和各种路标，标明了死胡同，消除了雾霾。这样，你就可以在信息高速公路上畅通无阻了。读完本书后面的章节，你一定会颇有心得，获益匪浅。祝你好运！

本书的读者范围

有人说,只要依照自己喜欢的方式生活,就会成功。本书给你开启了通向成功的大门。它主要讲述摄影的一个分支——图片库摄影。

不管你是专职还是业余摄影师,图片库摄影能让你自己当老板,自己安排工作时间,度假时有收入,替自己(而不是给顾客)拍摄照片。随着因特网技术的发展,你可以同最大的图片库作品经销商一起竞争。即使你是专职的摄影师,还可以随便选择居住地。

如果你在不同的摄影领域(如婚纱摄影、人像摄影、新闻摄影、商业摄影、广告摄影)已经是专家了,并且一直希望享受图片库摄影带来的自由和创作机会,那么本书可以让你发现并完善自己的新渠道,还可以让你改变照片的销售方式。

如果你是业余摄影师,刚刚进入市场,你会发现这是一本启蒙教材。

如果你一直热衷于摄影,但不知道如何开始。看了本书后,你就可以厉兵秣马,准备上阵了。

这本书将帮助你进入销售图片库作品的行列,给你指明正确方向。我将不吝施教,因为它们是许多人的经验总结。最主要的是,本书给你提供了展示才华的机会。如果你既有雄心,又能自律,那么你的照片就会在许多没有听说过的杂志、书籍、期刊和网站上出版,也会在陌生的国家与人们见面。也许照片能刊登在一些特殊的图书上,因为这些图书的主题没准与你的兴趣不谋而合呢!

请继续读下去吧!