

<b>Danke!</b>	<b>9</b>
<b>Anmerkung</b>	<b>10</b>
<b>Vorwort</b>	<b>11</b>
<b>01/WER BIN ICH?</b>	<b>12</b>
<b>Berufsbild Fotograf</b>	<b>13</b>
Alles bleibt anders!	14
Sind Fotografinnen wählerisch?	16
Richtig starten!	18
Die weibliche Perspektive	20
Wie wird man Modefotograf/in?	22
Die Verlockung!	24
Checkliste für Nachwuchsfotografen	26
Was zählt für den Einstieg ins Business?	28
Gute Aussichten für junge Fotografen?	30
Ich bin dann mal Fotograf	32
Machen Sie Fortschritte?	34
Herausforderung Auftragsfotografie	36
Was macht ein Bild erfolgreich?	38
Probieren geht über Studieren!	40
<b>Organisation</b>	<b>42</b>
Business Parcour	43
Foto-Business trotz Krise!	45
Wer schiebt, verliert!	47
Digitale Transformation in der Auftragsfotografie	49
Herrliche Zeiten!	51
Professionelle Berufsfotografie	53
Organisieren Sie sich!	55
Digitale Bildabstimmung erfordert Disziplin	57
Ist Ihr Workflow effizient?	59
Projektmanagement für Fotografen	61
Selbstmanagement im Fotobusiness	63
Lassen Sie sich fördern!	65
<b>Profil &amp; Positionierung</b>	<b>67</b>
Zu viel ist zu viel!	68
Werbe- und Fotobranche im Wandel	70
Nur für dich!	72
Achtung Profis, Fotografie begeistert alle!	74

<b>Mit Haltung!</b>	<b>76</b>
Cross-Selling ist auch was für Fotografen	78
Sind Sie attraktiv?	80
Positionierung für Porträtfotografen	82
Der Kunde ist König	84
Der neue Fotojournalismus	86
<b>Nachgefragt</b>	<b>89</b>

<b>02/WAS KANN ICH?</b>	<b>90</b>
<b>Motivation &amp; Inspiration</b>	<b>91</b>
Wir kennen uns vom Sehen!	92
Vom Problem zur Lösung!	94
Mehr Erfolg mit Ausdauer	96
Eine gute Idee!	98
»Hangover« oder die Sache mit der Motivation	100
Fotografie mit Mehrwert	102
Cheese!	104
Augen auf! Alles ist schon da	106
Erkennen Sie Ihre Stärken!	108
Workout für Fotografen	110
Coaching – das Navi für Fotografen	112
Die Inszenierer und die Observierer	114
Eine schöne Bescherung	116
<b>Portfolio &amp; Präsentation</b>	<b>118</b>
Sie haben das Wort!	119
Storytelling für Fotografen	121
Gekonnt editieren!	123
Portfolio reloaded!	125
Das Meisterstück	127
Es muss sich was bewegen!	129
Die erste Mappe!	131
Begeistern Sie Ihre Kunden!	133
Herausforderung Hochzeitsfotografie	135
Gute Fotografen-Websites sind selten	137
Die Qual der Wahl	139
Welche Portfolios finden Beachtung?	141
Ist Geiz geil?	143
Praxistest Portfolio-Walk	145
<b>Nachgefragt</b>	<b>147</b>

<b>03/WIE VERKAUFE ICH MEIN KÖNNEN?</b>	<b>148</b>
<b>Akquisition</b>	<b>149</b>
Steinchen werfen!	150
Was bringt Akquise?	152
Wie gewinnen Fotografen neue Kunden?	154
Akquisition mit Design-Thinking!	156
Hilfe Akquise!	158
Ein Blick hinter die Kulissen	160
»Jäger und Bummel«	162
<b>Auftreten &amp; Kommunikation</b>	<b>164</b>
Hey Du!	165
Auffallen, ohne zu nerven!	167
Wir verstehen uns!	169
Verhandeln lohnt sich	171
Business-Kommunikation für Fotografen	173
Ein Corporate-Design-TÜV für Fotografen bitte!	175
Was wollen Art Buyer?	177
Wie Fotografen ihre Arbeit vorstellen	179
Ein Telefonat mit Kunden ist für viele Fotografen ein echter Hindernislauf	181
Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte	183
Rollenspiele	185
<b>Honorargestaltung</b>	<b>187</b>
Von der Anfrage zum Auftrag	188
Machen Sie sich schlau!	190
Ein unmoralisches Angebot	192
Verschenken oder verkaufen?	194
Die Kunst der Preisgestaltung	196
Ein seriöses Angebot	198
Geschenkt ist noch zu teuer!	200
<b>Marketing &amp; Social Media</b>	<b>202</b>
NFT – The Next Fucking Thing	203
Kreative Freiheit!	205
Sichtbarkeit!	207
Was bringen Wettbewerbe für Fotografen?	209
Wortgewandt!	211
Machen Sie Druck!	213
Achtung Auftrag!	215
Teilen macht Freunde	217

## **/INHALT**

<b>Schwarmfinanzierung für freie Projekte</b>	<b>219</b>
<b>Lost or found!</b>	<b>221</b>
<b>Alle Jahre wieder</b>	<b>223</b>
<b>Wollen Sie auch eine Ausstellung?</b>	<b>225</b>
<b>Nachgefragt</b>	<b>227</b>
<b>Die Autorin</b>	<b>229</b>