

# EMPRESA DE FOTOGRAFÍA (pequeña)

## 1. INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA

Mi amiga es fotógrafa, está enamorada de esta profesión, pero se gana la vida de otra forma. De vez en cuando le salen sesiones, pero con el “de boca en boca” no obtiene trabajo suficiente, para poder dedicarse plenamente a la fotografía.

Quiero regalarle una aplicación web en la que pueda vender sus servicios.

La gente debe poder ver sus grandes trabajos, conocer más de ella y de su forma de ver y sentir la fotografía.

- Tiene que ser una página llena de imágenes y ideas reflejadas en frases cortas que “envuelvan” al cliente lo “sumerjan” en la forma que tiene ella de vivir este arte.

La forma de contacto tiene que ser sencilla, de momento esta pensado como un negocio pequeño, donde participen como mucho, el fotógrafo y algún ayudante. La aplicación web debe tener un mantenimiento sencillo y ser fácilmente moldeable.

Los servicios que encontramos son mayoritariamente para gente “Joven”, pero y los ancianos? - Hay un apartado especialmente dedicado a promover las sesiones fotográficas de la población “Mayor”.

También creo oportuno aprovechar ésta página para promover otros negocios pequeños locales/ de barrio, personas que creo que se merecen una oportunidad de promocionarse, ya que hacen un estupendo trabajo - aquí el apartado extra “Colaboración con Especialistas”.

## 2. EXPLICACIÓN DEL SERVICIO

Una aplicación web muy visual, con gran cantidad de imágenes y efectos especiales: fotos que giran al pasar el ratón, imágenes que se deslizan una para dar paso a la siguiente, cambios de imagen con temporizador, variación del fondo para cada apartado, indicaciones emergentes en situar el cursor en determinados puntos que interesen al usuario. - En conclusión, una página que parezca minimalista, pero que a la vez tenga mucha información que solo aparece cuando es necesario.

Muestra Currículum del fotógrafo y los distintos tipos de fotografía con los que trabaja, cada tipo tiene muchos ejemplos, cometarios de clientes y precios base. El blog de la fotógrafa, donde reflexiona sobre experiencias vividas con la fotográfica y muestra sus trabajos y su proceso, hace que el cliente puede sentirse aún más cercano - puede dejar allí sus comentarios, que pueden animar a mi amiga o hacerla reflexionar sobre posibles cambios o mejoras.

En el caso que el negocio vaya creciendo se puede añadir un apartado de pago online con tarjeta, paypal... En principio es un trato muy personal y seguramente el pago sería en efectivo en mano.

Los formularios se enviarán a su correo electrónico de fotógrafa - el mismo, al que los clientes tienen acceso, si quieren escribir directamente, usando el e-mail del apartado de contactos.

## 3. APARTADOS QUE DEBE CONTENER

- Logotipo que muestre la personalidad del fotógrafo, diseño propio.
- Apartado de navegación arriba de la página, en el footer en pequeño y en la página principal con iconos.

- Un apartado que ofrezca contacto con diferentes servicios que puedes necesitar para la fotografía (pequeños empresarios locales - enlace a sus páginas): peluquería, vestuario/asesor de imagen, maquillador, decoración...
- Opiniones, al final de cada apartado, para que la persona que se interese por un tipo de fotos pueda ver a otros clientes, que hayan disfrutado del mismo servicio.
- Posibilidad de ver la información en mínimo 3 o 4 idiomas: Castellano, Catalán, Inglés y Ruso (para que el servicio llegue a más clientes).
- Añadir posibilidad de realizar pago online para la sesión que quieras contratar: Pago Seguro con tarjeta de Crédito/Débito, Pay Pal... (más adelante)
- Contenido muy visual y cuidado, que muestre al cliente que el fotógrafo tiene una buena visión artística y creativa y va a hacer unas fotos realmente profesionales, igual que la presentación de su web.
- Información justa y muy ordenada. No Sobrecargar con texto. Las fotografías tienen que mostrar una máxima variedad, para adaptarse a distintos gustos. Y que a la vez muestren la personalidad del fotógrafo.
- Información personal ordenada, también con diseño visual. La formación en ámbito fotográfico e interpersonal tiene gran valor. Con buena o buenas fotografías del mismo fotógrafo
- Apartado de contacto con: Localizació (general) y contacto con el comercio. Horarios disponibles para la/s sesiones. Posibilidad de desplazamiento por una zona determinada.
- Blog, con eventos realizados, documentación, curiosidades...para acercarse al cliente y hacerlo partícipe de la comunidad

## **POSIBLE COMPETENCIA EN EL SECTOR, SUS PROS Y CONTRAS**

<https://www.danbalboa.com/>

### **Puntos fuertes:**

Amplio catálogo de categorías, muy bien separadas.

Hay unos paquetes, con precios base, donde el cliente se puede orientar. También se incluye comentario orientativo, para determinar a qué perfil está puede interesar cada paquete.

Las imágenes son de gran calidad, y hay posibilidad de aumentarlas.

Cuenta con un claro formulario para reserva o solicitud de información

Todos los apartados tienen la información muy bien organizada, clara y no están sobrecargados. Pero te dan la posibilidad de ampliar la información (formada mayoritariamente por imágenes), si estas interesado en algún punto concreto del apartado.

Una presentación muy clara i visual de sí mismo, fácil de ver y leer.

La página se adapta muy bien a los tamaños de la pantalla - optimizando aún mas la información, y haciendo que en pantalla reducida, tampoco haya sobrecarga visual.

### **Puntos débiles:**

El diseño de las distintas categorías, presentadas en la página principal, tiene una fuente (presentación en general), que desentona con el diseño global de la página.

Cuando la página no está en version "Pantalla completa", la parte de Clientes (donde aparecen marcas importantes) desaparece - es himno relevante y debería poder verse, aunque mejor al final de todo (en el "footer", quizás). Y en "pantalla completa", el apartado de "Clientes" es demasiado grande.

No cuenta con traducciones de la página a otros idiomas, como por ejemplo el inglés.

<https://paulafotografia.com/>

### **Puntos fuertes:**

- Propone una forma innovadora de hacer sesiones fotográficas personales y de empresa y lo corrobora con opiniones y muestras de fotos, que reflejan claramente su propósito.
- Tiene un blog, donde los clientes pueden ver qué actividades realiza. Da consejos, muestra la exclusividad de sus trabajos y algunos procesos de creación.

### **Puntos débiles:**

- Falta añadir unos precios base, para que la gente se pueda orientar, esto da confianza, ya que el no saber qué esperar de los precios tira hacia atrás a muchos clientes (menores).
- Comenta que habla Inglés y Alemán, pero no hay botón en la web, que permita cambiar de idioma. Esto le permitiría obtener más clientes extranjeros.
- Se entra en un ámbito muy concreto (esto se puede ver también como punto positivo, según se mire)