



شما لازم نیست که یک عکاس حرفه ای باشید تا برای فروش عکس های خود پول در بیاورید. مردم دائماً به عکس هایی برای وب سایت ها، سخنرانیها، بروشورها و غیره خود نیاز دارند و حاضرند برای تصویر مناسب پول پرداخت کنند. افراد معمولاً در سایتهای فروش عکس بر اساس کلمات کلیدی دنبال عکس مورد نظر خود میگردند و نه بر اساس نام عکاس، بنابراین شما همان شانس را دارید که دیگر عکاسان برای فروش عکس خود دارند. فقط مراقب باشید که عکس های شما از مارک های تجاری، آثار هنری دارای کپی رایت و یا چهره هایی که به آسانی قابل شناسایی هستند (مگر اینکه مدل شما باشند) نباشد. در سایر موارد مشکلی پیش نمی آید و خواهید دید که مردم بیش از آنچه شما فکر می کنید از آن استقبال می کنند. اگر یک عکس مناسب و معقول دارید آن را ارسال کنید. برخی از این سایت ها فروش عکس عبارتند از **Dreamstime, Shutterstock, Fotolia** و **iStockphoto**.

### یک عکاس چقدر پول در می آورد؟

آیا می خواهید بدانید متوسط درآمد یک عکاس چقدر است؟ خوب پاسخ به چنین سوالی کمی مشکل است. ولی باید در ابتدا بگوییم که درآمد حاصل از عکاسی در طیف وسیعی از ارقام قرار دارد. بعضی از عکاسان پول کمی در می آورند. حتی بعضی از آنها بیش از پولی که بدست می آورند خرج دوربین، تجهیزات و عکاسی خود می کنند. و در همین حال بعضی عکاسان زندگی مرفهی دارند و حتی عکاسانی هستند که سالیانه یکصد هزار دلار درآمد دارند. البته طبق آماری که یک موسسه آمریکایی اعلام کرده است در آمد عکاسان معمولی بین چهارده هزار دلار تا ۵۴ هزار دلار در سال است. بنابراین درآمد یک عکاس با مهارت های متوسط بین این دو عدد قرار می گیرد. اگر شما می خواهید عکاسی باشید که در آمدی بیش از متوسط داشته باشید، باید بسیار استراتژیک عمل کنید و روی حرفه خود به طور ویژه کار کنید. در این مقاله از آموزش های عکاسی در یاد بگیر دات کام قصد داریم مطالبی ارائه دهیم تا با رعایت آنها در آمد خود را تا حد امکان افزایش دهید. هر چه می توانید روی آموزش و مهارت های خود را کار کنید. این صنعت به شدت به مهارت های عکاس وابسته است. هر چه مهارت ها و دانش خود را در این زمینه بیشتر تقویت کنید شانس بیشتری برای فروش آثار و خدمات خود دارید. عکاسانی که آموزش ها و تحصیلات هنری و فنی بیشتری گذرانده اند درآمد بیشتری از دیگر عکاسان دارند. برای کسب اطلاعات بیشتر می توانید از مقالات آموزشی ما در زمینه عکاسی استفاده کنید. مورد دیگری که اگر از نکته قبلی پراهمیت تر نباشد کم اهمیت تر هم نیست. عکاسی از مشاهیر، رخدادهای بزرگ، مکان های دیدنی و تاریخی و مانند آن است. نه تنها کیفیت و زیبایی این عکس ها مهم است بلکه تعداد آنها هم مهم است. آنها مانند یک ویتترین یا نمایشگاه برای معرفی شما هستند. کافی است نام شما در زیر یکی از این عکس ها باشد که مثلاً در یکی از مجلات و روزنامه های معروف چاپ شود. در این صورت شانس زیادی برای عقد قرار داد یا فروش کار های خود دارید. با جمع آوری تعداد زیادی از این گونه عکس ها از یک عکاس معمولی تبدیل به یک عکاس معتبر می شوید. فرض کنید می خواهید یک عکس خانوادگی انتخاب کنید و می خواهید بین دو عکاس یکی را انتخاب کنید. یکی از آنها یک دوجین عکس از افراد معروف گرفته و دیگری خیر. کدام را انتخاب می کنید؟ احتمالاً اولی. باید بدانید که مشتری شما عکاس خود را از روی احساسات انتخاب خواهد کرد. البته لزوماً عکاسی که عکس های زیادی از افراد معروف گرفته است عکاس بهتری نیست، اما نگاه جامعه به او این چنین است. تا می توانید عکس بگیرید و به تجربیات خود اضافه کنید. در صنعت عکاسی داشتن چشمانی دقیق که جزئیات را می بینند می تواند بسیار سودمند باشد. عکس های خود را مرور کنید و از زیبا ترین عکس های خود یک مجموعه درست کنید. عکس های عکاسان دیگر را ببینید و در بین عکس های خود و دیگران به دنبال آن چیزی باشید که چشمها را مبهور می کند. برخورد شما باید مانند یک حرفه ای باشد بنابراین در برابر مشتری باید آماده باشید توانایی های خود را به نمایش بگذارید. برای این منظور بهتر است محل عکاسی را کمی زودتر بازدید کنید و متناسب با آن تجهیزات، محل نصب دوربین و... را تعیین کنید. حرفه عکاسی به خلاقیت زیادی نیاز دارد. و شما باید بتوانید بارها و بارها خود را با

## کسب در آمد از طریق عکاسی

سلايق مشتري خود تطبيق دهيد و چون زمان زيادي نداريد! زندگي به عنوان يك عكاس يعني فردي هستيد اهل رقابت و تلاش. چون در صنعت عكاسي افراد خلاق، مبتكر و پر تلاش زيادي وجود دارند كه از كار و حرفه خود و رقابت با شما لذت مي برند. از مجلات عكاسي و مد غافل نشويد. هر چه بيشتر از مد سر در بياوريد شانس شما براي موفقيت در عكاسي بيشتر است. حتي فيلم هاي سينمائي جديد مي توانند براي شما الهام بخش باشند. با بكار بستن اين نكات مي توانيد از زمره عكاسان معمولي خارج شويد و يكي از عكاساني باشيد كه براي خود كار مي كنند يا در شركتي كار مي كنند كه آرزوي يك عكاس معمولي است. پس شروع كنيد عكسي بگيريد كه آغازگر داستان موفقيت شما باشد. يكي از شيوه هاي كسب درآمد در اينترنت، فروش اطلاعات است. اين اطلاعات مي تواند در قالب هاي گوناگون همچون فروش عكس، فيلم، متن و برنامه باشد. براي فروش اطلاعات در اينترنت به دانستن دانش برنامه نويسي و جزئيات فني مربوط به رايانه نيازي نيست.

با اندكي جستجو و كمی خلاقیت می توانید در این راه به موفقیت رسیده و آن را به شیوه ای برای کسب درآمد خود بدل کنید. همان طور که اشاره شد فروش عكس به صورت آنلاين يكي از شيوه هاي كسب درآمد در اينترنت است كه براي موفقيت در اين كار بايد رمز و راز رفتار در وب را بخوبي ياد بگيريد.



### عكاسي براي همه

بسياري از شركت ها و موسسات براي امور مختلف گرافيكي خود، به عكس هاي با كيفيت نياز دارند. از آنجا كه شايد استخدام يك عكاس براي به دست آوردن چند عكس چندان كار عاقلانه اي نباشد، وبسايتهائي ايجاد شده اند كه عكس هاي مختلفی را براي استفاده به مشتريان ارائه مي كنند. از آنجا كه در بسياري از كشورهاي دنيا (بجز ايران و چند كشور ديگر) قوانين سفت و سخت كپي رايه وجود دارد، كسي نمي تواند مثلاً از عكس هايي كه با جستجو در گوگل پيدا مي كند، در وبسايه، جلد كتاب يا بروشورهاي مختلف استفاده كند. وبسايتهاي اين چنيني را اصطلاحاً با عنوان «خريد و فروش اشتراكي عكس» مي شناسند. براي پيدا كردن اين وبسايتهاي كافي است عبارت **stock photos** يا **stock images** را جستجو كنيد. همچنين براي پيدا كردن سايتهاي ايراني مربوط به اين حوزه نيز مي توانيد عبارت «خريد و فروش اشتراكي عكس» را در موتور جستجوي مرورگر خود تايپ كنيد. در هر صورت، براي برداشتن نخستين گام در راه كسب درآمد از طريق فروش آنلاين عكس، بايد در اين سايتها ثبت نام كنيد.

### ثبت نام در سايتهاي فروش عكس

ثبت نام در اين وبسايتهاي ممكن است كمی پيچيده باشد. برخي از اين وبسايتهاي پولي هستند. با اين حال با كمی جستجو مي توانيد سايتهايي را بيابيد كه عضويت در آنها رایگان است. وبسايتهاي خريد و فروش عكس، درصدي از درآمد فروش عكس (معمولاً ۵۰ درصد) را به حساب عكاس آن وايز مي كنند. براي همين بايد شماره حسابي را در اختيار آنها قرار دهيد تا درآمدها به آن وايز شود. البته اين طور نيست كه به محض فروش اولين عكس، امكان برداشت آن براي شما ممكن باشد، بلكه بايد ميزان درآمد شما به سقف مشخصي (مثلاً صد دلار) برسد، آن گاه مي توانيد اين مبلغ را برداشت كنيد. گفتمني است از اين اعتبار حساب خود مي توانيد براي خريد عكس هاي ديگران هم استفاده كنيد. براي اين كار در سايتهاي داخلي مي توان با يك شماره حساب معمولي يا شماره كارت شتاب اقدام كرد. اما در سايتهاي خارجي لازم است حسابي در يكي از وبسايتهاي نقل و انتقال پول مثل PayPal داشته باشيد. با كمی جستجو در گوگل مي توانيد اطلاعاتي در مورد شيوه هاي باز كردن چنين حسابي را به دست آوريد. يكي از نكات مهم براي فعاليت در اين زمينه، ثبت نام در وبسايتهاي مختلف است، اما چرا؟



### ثبت نام بیشتر، شانس بیشتر

در هر یک از وبسایت‌های خرید و فروش اشتراکی عکس، انبوهی از تصاویر مختلف در مورد موضوعات گوناگون وجود دارد. سعی کنید تا جایی که می‌توانید در تعداد بیشتری از وبسایت‌های مختلف خرید و فروش اشتراکی عکس عضو شوید. هر قدر آثار شما در وبسایت‌های مختلفی به نمایش درآید، احتمال دیده شدن عکس‌هایتان و در نتیجه فروش آنها بالا می‌رود. البته کیفیت بالا هم از دیگر مواردی است که نقش مهمی در فروش تصاویرتان دارد. کیفیت فقط به دوربین یا مهارت عکاسی خلاصه نمی‌شود، با برخی نرم‌افزارهای ویژه می‌توان اندکی کیفیت عکس‌ها را بهبود داد.

### اصلاح عکس‌ها پیش از ارسال

یکی از کارهایی که می‌توانید پیش از ارسال عکس به این وبسایت‌ها انجام دهید، دستکاری آنها برای بالا بردن کیفیت است. برای نمونه با استفاده از ابزار crop می‌توانید بخش‌های زاید و مزاحم موجود در حاشیه عکس را حذف کنید. یکی از ایرادهای بسیاری از عکس‌ها بویژه عکس‌های گرفته شده با دوربین‌های ارزان قیمت‌تر و غیر حرفه‌ای دیجیتال، وجود نویز و دانه‌های ریز در برخی قسمت‌های عکس است. برای این که متوجه وجود این نویزها شوید، می‌توانید عکس خود را چند برابر بزرگ کنید. ابزارهای مختلفی برای حذف نویز از تصاویر وجود دارند که می‌توان به نرم افزار Noise Ninja اشاره کرد. همچنین با استفاده از ابزارهای ویژه نرم‌افزارهای ویرایش عکس می‌توانید به اصلاح رنگ، وضوح یا جزئیات سایه‌ها بپردازید. شاید بهترین نرم‌افزار برای این کار فتوشاپ باشد. با خواندن یک کتاب آموزشی در این زمینه می‌توانید اطلاعات خوبی درباره شیوه‌های اصلاح کیفیت عکس به دست آورید.

### اهمیت انتخاب کلید واژه‌های مناسب

هنگام آپلود کردن عکس‌ها روی سرور وبسایت خرید و فروش اشتراکی عکس، از شما خواسته می‌شود چند کلمه کلیدی را برای آن تعریف کنید. این بخش یکی از مهم‌ترین گام‌ها در فرآیند فروش آنلاین عکس است، زیرا با انتخاب کلمات کلیدی درست می‌توانید شانس خود را برای فروش تصاویرتان افزایش دهید. برخی سایت‌ها امکان درج ۵۰ کلیدواژه و حتی گاهی تعداد بیشتری از این کلمات را می‌دهند. بهتر است پیش از آغاز آپلود عکس‌ها، فرصتی را به تامل و بررسی کلمات مختلفی که می‌تواند توصیف‌کننده عکس‌تان باشد اختصاص دهید. برای این کار می‌توانید خودتان را جای کسی که به دنبال عکسی مشابه عکس شما می‌گردد، بگذارید. به نظرتان او چه کلماتی را جستجو خواهد کرد؟



### دل‌سرد نشوید

بسیاری از وبسایت‌های حرفه‌ای خرید و فروش اشتراکی عکس، معیارها و استانداردهای بالایی برای عکس‌های پذیرفته شده دارند و به همین دلیل طبیعی است که گاهی درصد قابل توجهی از عکس‌هایتان از سوی وبسایت رد شود. این وضعیت نباید شما را مایوس کند. باید ببینید عکس‌های پذیرفته شده چه تفاوتی از نظر کیفیت با عکس‌های رد شده دارند و بعدها هنگام عکاسی یا ویرایش عکس، به آن توجه کنید.

### عکس‌های پرفروش

وبسایت‌های خرید و فروش اشتراکی عکس معمولاً در صفحه اول خود بخشی به نام «برترین عکس‌ها» یا «پربیننده‌ترین عکس‌ها» دارند. حتماً سری به این بخش بزنید. ببینید که برترین و پرفروش‌ترین عکس‌های سایت در مورد چه موضوعاتی است و چه ویژگی‌هایی دارد. شاید با عکاسی از سوژه‌های محبوب، بتوانید عکس‌های بیشتری بفروشید و درآمد بیشتری به دست آورید.

### مراقب کپی‌رایت باشید

یکی از مسائلی که باید هنگام تهیه عکس برای وبسایت‌های بین‌المللی خرید و فروش اشتراکی عکس در نظر داشته باشید، بحث کپی‌رایت است. آرم‌های تجاری، متن کتاب‌ها و نشریات، فیلم‌ها و سریال‌ها و بسیاری از محصولات فرهنگی دیگر تحت قانون کپی‌رایت قرار دارند. بنابراین هنگام عکاسی باید مراقب باشید که از این موارد عکاسی نکنید یا آنها را از عکس نهایی خود حذف کنید. یکی دیگر از مواردی که باید در نظر بگیرید، اجازه از افرادی است که به عنوان مدل انسانی در عکس‌های شما حضور دارند. برای نمونه می‌خواهید از برادرتان در حال کتاب خواندن عکس بگیرید و به عنوان عکسی مرتبط با مطالعه به فروش برسانید. در این صورت، بسیاری از سایت‌های بین‌المللی از شما می‌خواهند تصویر رضایت‌نامه کتبی فردی را که در عکس حضور دارد نیز برای آنها ارسال کنید. در این وبسایت‌ها معمولاً قراردادی با نام **model release** وجود دارد که می‌توانید با پر کردن و ارسال آن، امکان پذیرش عکس خود را افزایش دهید.

### لازم نیست حتماً عکاس باشید

برای فروش تصاویر به صورت آنلاین و کسب درآمد از آن، لازم نیست حتماً عکاس باشید. بسیاری از این وبسایت‌ها، امکان فروش انواع طرح‌های گرافیکی و نقاشی را نیز در اختیار کاربران خود قرار می‌دهند. اگر از قوه تخیل خوبی برخوردارید یا دستی در هنر دارید، می‌توانید از نرم‌افزارهای مختلف ویرایشگر گرافیکی برداری (نظیر کورل دراو) استفاده کنید. همچنین با نرم‌افزارهای رایج گرافیکی مانند فتوشاپ نیز می‌توان چنین طرح‌هایی را خلق کرد. با این حال بهتر است ابتدا به سایت‌های خرید و فروش اشتراکی عکس سر بزنید و با طرح‌های مختلف پرفروش آن آشنا شوید. به این ترتیب می‌توانید شانس خود را برای فروش طرح‌های خود افزایش دهید.

### روش کار:

شما می‌توانید عکسهایی که دارید بصورت تکی یا دسته‌ای آماده کنید.

یک نمونه کم کیفیت را در سایت قرار می‌دهیم این عکس برای نمایش به مشتری است، قیمت آنرا تعیین می‌کنید. عکسها در قسمت فروشگاه سایت قرار می‌گیرند.

در صورت سفارش آن پکیج، ۸۰ درصد فروش سهم شماست و بیست درصد سهم سایت است.

پس از پرداخت وجه، عکسها اورجینال بصورت دانلودی در اختیار مشتری قرار می‌گیرد.

هر زمان که مبلغ فروش به ۵۰ هزار تومان رسید، سایت با شما تصویب حساب می‌کند.



## کسب در آمد از طریق عکاسی