

<<把照片卖个好价钱>>

图书基本信息

书名：<<把照片卖个好价钱>>

13位ISBN编号：9787806860571

10位ISBN编号：7806860576

出版时间：2003-1

出版时间：浙江摄影出版社

作者：雅各布斯 编

页数：249

字数：200000

译者：白鸥

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<把照片卖个好价钱>>

内容概要

本书所讲述的关于专业摄影师的经营之道和巧妙的经营策略，将帮助你走向成功。

本书会为你提供有关摄影作品的定价、报酬的策略性谈判、使用适当的合同格式和维护版权利益等方面的丰富信息。

本书介绍的方法和技巧来自于多种渠道，包括对一些专家的采访。

所有这些信息都将有助于提高你的经营手段。

上述一切都蕴含在对摄影的广义理解中，即以“大视野”将摄影工作视为一种经营活动。

也就是说，在你整个的职业生涯中，你要利用商业规则去与你的客户谈判，去销售你的作品和推销人自己。

使用“大视野”中阐述的知识是你最可靠的选择。

依靠它，你将会有一种舒适的生活，并且使自己成为一个同时具备创造力和商业头脑的摄影师。

请阅读一下本书的目录。

对于你想进一步了解经营方法，可找到相关章节，熟读并掌握。

这本书包括了有关经营不同类型摄影作品的基本原理、方法和技术，并添加了许多新的内容。

<<把照片卖个好价钱>>

作者简介

译者：白鸥 编者：(美国)雅各布斯(Jacobs L.jr.)

<<把照片卖个好价钱>>

书籍目录

导言第1章 认识权利及其使用 访谈录——采访对象：布鲁斯·布兰克第2章 认识版权 访谈录——采访对象：克里斯廷·瓦兰达第3章 摄影作品定价的基础知识 访谈录——采访对象：苏珊娜·克里丹斯第4章 谈判的艺术 访谈录——采访对象：埃利斯·韦斯伯格第5章 书面协议与合同 访谈录——采访对象：威尔丹尼·麦金太尔第6章 与文字类刊物客户打交道 访谈录——采访对象：利夫·斯科弗斯第7章 与广告商打交道 访谈录——采访对象：尼克·维德罗斯第8章 与图片商和图与社打交道 访谈录——采访对象：布赖恩·锡德第9章 与公司客户打交道 访谈录——采访对象：约翰·尼恩赫斯第10章 图片类书籍的策划 访谈录——采访对象：莫顿·毕比第11章 与商业影楼打交道 访谈录——采访对象：里克·巴恩斯第12章 出售人像照和婚纱照 访谈录——采访对象：克雷格·拉森第13章 出售美术摄影作品 访谈录——采访对象：斯蒂芬·科恩第14章 电子时代的机遇 访谈录——采访对象：J·W·伯基参考资料编后记

<<把照片卖个好价钱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>