

mabellephoto

Offrez-vous une photographie originale

SPVN

1^{er} décembre 2009

Le marché de la photographie

- Numérique et banalisation du talent
 - Tous artistes : 500K reflex vendus en 2008
 - La profusion nuit à la valorisation
 - La course à la technique ne remplacera pas l'œil
- La photo grand public VS la photo d'art
 - YAB / Plisson vs Willy Ronis
- La photo d'art de 59€ à 1 million €
- La vente de photographies demande du temps et de l'investissement

Les tendances de la photographie

- Grands formats panoramiques
- Retouches : HDR, composition, montages...
- Les finitions deviennent un élément clé

Quelles photos se vendent le mieux ?

- Voyages
- Nature et paysages

La gestion éditoriale mabellephoto :

- Les meilleures ventes
- La « long tail »
- Sélection a priori + ajustements a posteriori
- Concilier sélection et variété



Sikh par Vincent Prévost



Lagon bleu par Bruno Morandi



Le guet-apens par Laurent Giorgetti

Les modèles de vente

Les différents modèles :

- Le schéma classique des galeries : coût de fabrication puis 50/50
- L'édition
- La place de marché (exemple : mabellephoto.com)

Combien vaut une photographie ?

Le point de vue de l'artiste

- Temps passé
- Amortissement du matériel
- Positionnement
- Affectif

Le point de vue de l'acheteur

- Qualité perçue : comparaison par rapport à ce qu'il fait
- Comparaison avec d'autres décorations murales
- Valeur perçue : notoriété du photographe, lieu de vente, série limitée...

Le choix de mabellephoto

La photographie : un fichier, un tirage, un objet déco ou une œuvre d'art ?

- Les banques d'images
- Les sites de vente de tirages
- Les sites de partage
- Les galeries d'art

La valeur d'une photo dépend de la personne à laquelle on s'adresse

- Votre photo vaut ce que les clients sont prêts à payer

Le contexte d'achat

- Lieu
- Choix : « trop de choix tue le choix »
- Notoriété de la marque

Quelle stratégie adopter ?

Notoriété VS rémunération

Visibilité VS sélectivité

Le « marketing mix » et le « category management »

Prix et rareté : quel prix pour quelle édition

- Une question de marketing
- Le marché de l'art
- L'impact de la TVA

Recommandations mabellephoto

- La visibilité se travaille
 - Exemple de Eric Lafforgue
 - Exemple de Pierre-Elie de Pibrac
 - Les ventes ne sont pas tout : exemples de prises de contact (journalistes...)
- Sur Internet, plus une photo est qualifiée, plus elle est visible
- La qualité prévaut sur la quantité : ne pas tout montrer
- Des outils indispensables

offrez-vous
une photo originale



mabellephoto.com

1 Choisissez la photo de vos rêves

35.000 photos

4.000 artistes

20 thèmes

10 ambiances



mabellephoto.com

2 Personnalisez l'encadrement

mabellephoto Atelier d'encadrement Fermer

Papua2204 Revenir à la recommandation de l'artiste
Bruno MORANDI Voir en plein écran

1/ Choisissez un produit :
Photo encadrée

2/ Personnalisez par étapes : Précédent Suivant
Tirage Cadre Passe partout Verre

Choisissez : Cadres arrondis 2,6 cm ou Une Couleur

Naturel Marron clair Bleu
Noir Jaune Rouge

Personnalisez la couleur du mur :

Délai de fabrication : 5 à 7 jours
Taille extérieure 43 x 33 cm
41.48 € Voir le détail **COMMANDER**



mabellephoto.com

Les caisses américaines



Offre spéciale SPVN

10% de réduction pour toute commande avant le 31/12 sur tout le site avec le code : « promospvn »