

MODUL 2

FOTO-PROJEKTE - DAS VORGEHEN

SCHWERPUNKT FOTO-ORDNUNG



Meine Foto-Inventur

Nutze die folgende Tabelle, um dir einen Überblick zu verschaffen!
Notiere dir deine "Foto-Fundorte". Denke an alle Speichermedien (z.
B. Festplatten, Handy, USB-Sticks, SD-Karten, Clouds, Social Media)
und liste sie einzeln auf. Ggf. auch die Dateianzahl.

	Speichermedium/-ort	Anzahl Dateien	gesichert	geleert
1	Laptop HP			
2	iphone aktuell			
3	iphone alt			
4	USB Stick 1			
5	USB Stick 2			
	Stick 3			

von Dagmar Nürnberg



MODUL 2

LEKTION 1 TYPISCHE KUNDENPROBLEME, WENN ES UM FOTOS GEHT

LEKTION 2 HAUPTAUFGABENBEREICHE DER FOTO-ORDNUNG

LEKTION 3 MÖGLICHE KUNDEN UND DIENSTLEISTUNGEN RUND UM FOTOS

LEKTION 4 VORGEHEN, UM FOTO- ORDNUNGS-AUFTRÄGE ZU PLANEN



1

TYPISCHE KUNDENPROBLEME, WENN ES UM FOTOS GEHT

In dieser Lektion zeige ich dir, welche typischen Kundenprobleme dir bei der Arbeit als Ordnungsexperte im Segment Papierfotos und Digitalfotos begegnen werden.

1 TYPISCHE KUNDENPROBLEME, WENN ES UM FOTOS GEHT

Die folgenden Punkte werden dir voraussichtlich häufig von Kunden genannt werden, wenn sie deine Unterstützung brauchen:

- Das Thema "Fotos aufräumen" wird seit Jahren vor sich hergeschoben
- Der "Foto-Berg" erscheint unbezwingbar
- Die Kunden haben den Überblick verloren, wo was ist (besonders bei Digitalfotos)
- Sie wissen nicht, wo und wie sie anfangen sollen
- Es gibt keinen Plan, wie die Bilder organisiert und strukturiert werden sollen
- Sie sind unsicher in puncto Fotoaufbewahrung oder Datensicherung
- Es gibt keinen Workflow für neue Fotos
- Das Wegschmeißen oder Löschen von Fotos fällt oft sehr schwer
- Die Kunden sind bei digitalen Fotos sehr ängstlich wegen der Technik
- Sie schämen sich wegen der Menge der Fotos und wegen des Chaos
- Sie machen sich Vorwürfe, dass sie keine Fotoalben für ihre Kinder haben.
- Zum Teil ist die Freude am Fotografieren verloren gegangen



Die Herausforderungen der Kunden sind so individuell wie die Kunden selber. Frage aktiv nach und höre genau hin, wo die Probleme liegen, um bestmöglich zu helfen.

2

HAUPTAUFGABEN- BEREICHE DER FOTO- ORDNUNG

Es gibt sehr vielfältige Möglichkeiten, als Ordnungsexperte im Bereich der Fotos zu arbeiten. In dieser Lektion stelle ich dir die Arten der Fotos und der Aufträge vor, um die es gehen kann.

2 HAUPTAUFGABEN-BEREICHE DER FOTO-ORDNUNG

Bei folgenden Arten von Erinnerungen wird die Hilfe notwendig:

- Digitale Fotos
- Videos
- Papierfotos
- Negative
- Dias
- Videokassetten
- Ältere Video-Formate
- Kinderkunst / Zeichnungen



Fotos sind nicht gleich Fotos. Das macht das Arbeitsfeld so weit und interessant. Als Ordnungsexperte kannst du dich auf die Art Erinnerungen spezialisieren, die dir liegen.

2 HAUPTAUFGABEN-BEREICHE DER FOTO-ORDNUNG

Worum geht es inhaltlich in erster Linie, wenn es um Foto-Ordnungs-Aufträge geht:

1. Emotionale Themen

- Motivation geben, um anzufangen und dran zu bleiben
- Ängste nehmen, Fotos zu verlieren, z. B. die falschen zu löschen oder wegzuschmeißen
- Konfrontation mit "schweren" Zeiten

2. Planerische Aufgaben

- Was ist zu tun
- Mit welcher Priorität
- Wie genau macht man das
- (Künftige) Workflows bzw. Routinen rund um die Fotos planen

3. Das Aufräumen an sich

- Fotos an einen Platz bringen
- Aufräumen, organisieren, strukturieren
- Foto-Bestand verkleinern
- Fotos bewerten, verschlagworten & Co.

4. Aus Fotos etwas Schönes machen

- Fotoalben
- Fotobücher
- Fotogeschenke
- Fotos als Dekoration in der Wohnung

3

MÖGLICHE KUNDEN UND DIENSTLEISTUNGEN RUND UM FOTOS

*Mit welcher Arten von Kunden man als
Ordnungsexperte für Fotos arbeiten kann
und welche verschiedenen Dienstleistungen
man anbieten kann, erfährst du in dieser
Lektion.*

DAVON BIN ICH ÜBERZEUGT



*"Es kann im deutschsprachigen Raum
nicht genug Ordnungsexperten geben,
die auch das Thema Foto-Ordnung
anbieten!"*

3 MIT WELCHER ART KUNDEN KANN MAN ARBEITEN

Welche Menschen haben den Bedarf, die Dienstleistungen eines Ordnungsexperten für Fotos in Anspruch zu nehmen - ganz grob der typische Kunde:

1. Privatkunden

- Menschen, die gerne und viel fotografieren
- In der Regel Frauen im Alter von 35 bis 60 Jahren, da diese meist viel (für die Familie) fotografieren
- Bei denen sich über die Jahre viele Fotos angehäuft haben - besonders Digitalfotos
- Die zum Teil auch noch Papierfotos von vor der digitalen Zeit haben
- Die ein großes Fotoprojekt angehen wollen (z. B. Fotobuch zum 18. Geburtstag des Kindes)
- Die Papierfotos geerbt haben
- Die sich räumlich verkleinern und darum Papierfotos minimieren müssen

2. Geschäftskunden

- In der Regel Frauen, die ein kleines Unternehmen haben
- Die für ihr Business viele Fotos machen (z. B. für Soziale Medien wie Instagram, Produktfotos, Kundenfotos)
- Bei denen sich sehr viele Fotos angehäuft haben und immer neue hinzukommen - besonders Digitalfotos
- Die die Herausforderungen haben, dass sich private und geschäftliche Fotos vermischen
- Die ihre Fotos mit anderen teilen wollen, z. B. mit (virtuellen) Assistenten:innen, Kunden:innen u. a.

3 WELCHE DIENSTLEISTUNGEN SIND MÖGLICH?

1. Foto-Ordnung erklären

- 1:1 Coachings / direkte Zusammenarbeit mit einem Kunden
 - vor Ort
 - online (z. B. Zoom-Call)
 - telefonisch
- Vorträge / Workshops / Kurse (vor Ort und virtuell)
- Workbooks und andere Unterlagen verkaufen

2. Foto-Ordnung schaffen zusammen mit den Kunden

- Bei Papierfotos
- Bei Digitalfotos
- Bei Videoformaten
- Ggf. auch bei Erinnerungen (z. B. Kinderkunstwerke)

3. Eigenständig Ordnung für den Kunden schaffen - beim Kunden vor Ort oder deren Bilder mitnehmen

- Sortieren, strukturieren
- Sichern
- Digitalisieren
- Foto-Produkte machen (z. B. Fotobücher, Fotogeschenke)



Du kannst als Ordnungsexperte deinen Kunden auf verschiedene Art helfen. Das kann sich im Laufe der Zeit auch entwickeln. Starte damit, was du gut kannst und magst.

4

VORGEHEN, UM FOTO- ORDNUNGS-AUFTRÄGE ZU PLANEN

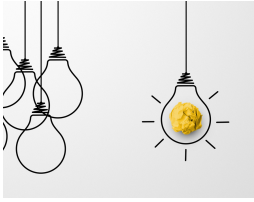
*Ich zeige dir die Schritte, die sich in meiner
Arbeit als Ordnungskoach für Fotos bewährt
haben, um Kundenaufträge bestmöglich zu
planen.*

4 VORGEHEN, UM FOTO-ORDNUNGS-AUFTRÄGE ZU PLANEN

- Biete ein **kostenfreies (Kennenlern)-Gespräch** an - 20 - 30 Minuten reichen in der Regel dafür aus. Das geht besonders gut virtuell (z. B. via Zoom), weil keine Anfahrtszeiten und -kosten entstehen wie bei einem Vor-Ort-Termin.
- Kläre die **Ausgangslage der Kunden**. Wofür wünschen sie sich Hilfe? Geht es um Papierfotos und/oder Digitalfotos? Um welche Mengen an Fotos handelt es sich? Womit wird fotografiert? Wird geplant, hier etwas zu ändern? Welche technische Ausstattung hat er? Wie technikaffin ist er oder sie? Wie Zeit ist vorhanden und ca. welches Budget? u. ä.
- Prüfe, ob du **inhaltlich weiterhelfen kannst** - z. B. bei digitalen Fotos, kennst du dich mit der genutzten Hard- und Software aus?
- **Schaffst du es** (aktuell) zeitlich, wie gewünscht zu helfen?
- Passt es **menschlich** zwischen euch? Kannst du dir vorstellen mit dem Kunden vertrauensvoll zusammenzuarbeiten?
- Mache ein konkretes **Angebot** für einen Stundenpreis, ggf. Paket-Angebote.



Nimm diese Punkte ernst und höre (auch) auf dein Bauchgefühl. Nicht jeder Auftrag ist der Richtige. Manchmal ist es besser, einen Auftrag auch abzulehnen, wenn die Rahmenbedingungen nicht passen.



FAZIT AUS MODUL 2

- Die Kundenprobleme ähneln sich häufig, jedoch ist jedes Projekt sehr persönlich und sollte individuell bearbeitet werden.
- Die Bandbreite der Aufgabenbereiche beim Thema Fotos und Ordnung ist groß und bietet viel Angebotspotenzial.
- Es ist möglich, sich auf verschiedene Kundengruppen zu spezialisieren, die bestenfalls auch die Zielgruppe für andere Ordnungsthemen sind, die du als Ordnungsexperte anbietest (z. B. Arbeit mit älteren Privatpersonen im Rahmen von Wohnungsaufösungen).
- Ein Ordnungskoach sollte immer bewusst entscheiden, was er bei welcher Kundengruppe anbieten will.



Ordnung schaffen im Bereich Fotos bietet extrem vielfältige Möglichkeiten für Ordnungsexperten und kann eine ideale Ergänzung des Dienstleistungsportfolios sein.



AUFGABE AUS MODUL 2

Kannst du dir vorstellen, Ordnung für Fotos anzubieten? Dann mache es konkret!

- Überlege dir, welche Dienstleistungen du anbieten kannst und willst (z. B. Ordnung für Papierfotos und/oder Digitalfotos).
- Nur Beratung oder mitanpacken beim Kunden?
- Kundentermine vor Ort und/oder digital?
- Entscheide mit wem du arbeiten willst (Privat- und / oder Geschäftskunden).
- Kalkuliere deinen Stundenpreis, biete ggf. Paketpreise an.

A large, empty light gray rectangular area intended for the student to write their answer to the task. It is flanked by two gray triangular shapes pointing towards it.