



# FOTOGRAFIA SZKOLNA

PORADNIK OD A DO Z —  
ODKRYJ NIEOGRANICZONY POTENCJAŁ  
DRZEMIĄCY W NISZY FOTOGRAFII SZKOLNEJ

— ★ ★ ★ —

KRZYSZTOF KAMIŃSKI  
MIGAWKAMI

## **Spis treści:**

### **1. Prolog — dlaczego powstał ten e-book?**

- O autorze — poznajmy się!
- O jakim potencjale rozmawiamy?

### **2. Pozyskiwanie szkół do współpracy.**

- Jak znaleźć pierwsze zlecenia?
- Jak nawiązać kontakt z dyrekcją, radą rodziców i personelem szkoły?
- Dlaczego warto zaczynać od mniejszych miejscowości i szkół publicznych?
- Co zawrzeć w ofercie, aby była atrakcyjna zarówno dla dyrekcji, jak i rodziców?
- Jakie argumenty działają najlepiej przy negocjacjach ze szkołą?
- Jakie dodatkowe korzyści możesz zaoferować szkole?

### **3. Praca z dziećmi i personelem szkolnym**

- Jak budować pozytywne relacje z dziećmi i nauczycielami?
- Jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami podczas sesji?
- Dlaczego relacje są kluczem do sukcesu w tej branży?

### **4. Przygotowanie do sesji zdjęciowej**

- Jak wybrać odpowiedni sprzęt na start?
- Jakie tła i rekwizyty najlepiej sprawdzają się podczas sesji szkolnych?
- Kiedy i gdzie się rozłożyć?
- Checklista przed sesją – jak warto się przygotować, aby dzień zdjęciowy przebiegł bezproblemowo.

### **5. Organizacja dnia zdjęciowego.**

- Przed sesją — o czym pamiętać i jak się przygotować?
- Jak skutecznie działać na harmonogramie zdjęć, aby uniknąć chaosu?
- Jak przygotować dzieci/rodziców/ nauczycieli do sesji?
- Oświetlenie/ustawienia aparatu — jak uzyskać pożądane efekty?
- Przebieg sesji — garść informacji o współpracy z dziećmi podczas zdjęć.
- Współpraca z dzieckiem w trakcie sesji.
- Zdjęcia grupowe — jak do tego podejść?
- Zdjęcia klasowe — czyli to, co tygryski lubią najbardziej!

### **6. Wycena pracy fotografa szkolnego.**

- Jak podejść racjonalnie do tematu?
- Jak obliczyć potencjalne koszty i przyszły zysk?
- Jak znaleźć złoty środek między atrakcyjną ceną a opłacalnością?

## **7. Po sesji zdjęciowej — krok po kroku do zwycięstwa**

- Selekcja i sortowanie zdjęć — jak to robić sprawnie i skutecznie.
- Jak edytować zdjęcia w Lightroomie, by uzyskać profesjonalny efekt?
- Jak dodać znak wodny do zdjęć klasowych?
- Platforma Mafelo oraz konfiguracja płatności Przelewy24.
- Wgranie pierwszej galerii i ustawienie poziomów cenowych.
- Przekazanie galerii rodzicom.
- Nie zapominajmy o wychowawcach klas!
- No i zaczyna się magia!

## **8. Proces przekazania zdjęć — zwieńczenie Twojej pracy.**

- Wysyłka zdjęć w formie elektronicznej.
- Fotolab.pl — tu drukujemy!
- Proces zamawiania foto-obrazów.
- Ułożenie zdjęć do kopert — ostatnia prosta.
- Finał imprezy — wizyta w szkole.
- Najlepsza finalizacja wizyty w szkole to możliwość podpisania umowy.

## **9. Garść informacji na koniec**

- Marketing internetowy — znajomość podstaw jest niezbędna do rozwoju Twojego biznesu.
- Podtrzymywanie relacji — nie daj o sobie zapomnieć!
- W jaki inny sposób możesz przekuć sukces w fotografii szkolnej na Twój biznes?
- To dopiero początek – działaj, rozwijaj się, fotografuj!

## Rozdział 1 Prolog — dlaczego powstał ten e-book?

Witaj!

Cieszę się, że zdecydowałeś się na zakup mojego e-booka – to znak, że interesuje Cię fotografia szkolna i chcesz zgłębić temat, który może całkowicie odmienić Twoją karierę zawodową. Być może już zajmujesz się fotografią, a może dopiero zaczynasz. Bez względu na to, na jakim etapie jesteś – masz przed sobą ogromną szansę na rozwój i stabilny, dochodowy biznes w branży, w której tkwi ogromny potencjał.

Fotografia szkolna to coś znacznie więcej niż tylko zwykłe, masowe cykanie fotek – to tworzenie bezcennych wspomnień, do których dzieci i ich rodzice będą wracać przez całe życie. To także wyjątkowe połączenie kreatywności z dobrze prosperującym modelem biznesowym, który pozwala nie tylko rozwijać pasję do fotografii, ale i budować trwałe relacje z szerokim gronem klientów. Mając za sobą lata współpracy ze szkołami, postanowiłem podzielić się z Tobą swoją wiedzą i doświadczeniem, tak byś mógł w pełni wykorzystać potencjał tej niezwyklej niszy fotograficznej.

Pisząc tego e-booka, zwracam się bezpośrednio do Ciebie. Chcę, abyś czuł się prowadzony krok po kroku, tak jakbyś miał obok siebie kogoś, kto zna temat od podszewki i pomoże Ci uniknąć błędów, które sam popełnił na początku swojej drogi. Pisząc tę książkę, skupiłem się na konkretnych – sprawdzonych metodach, które nie tylko pomogą Ci odnaleźć się w tej niszy, ale również pozwolą osiągnąć sukces finansowy i zawodową satysfakcję. Dla ułatwienia komunikacji będę zwracał się do Ciebie w liczbie pojedynczej i w formie męskiej – mam nadzieję, że dzięki temu treść będzie bardziej płynna i przystępna.

Pewnie się zastanawiasz, dlaczego uważam, że fotografia szkolna to nisza z nieograniczonym potencjałem? Już spieszę z odpowiedzią. Uważam tak, ponieważ fotografia szkolna daje dostęp do szerokiego grona klientów w jednym miejscu, we względnie krótkim czasie. Nie znam żadnej innej gałęzi fotografii, która dawałaby takie perspektywy. Nawiązanie współpracy z placówką oświatową otwiera jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki drzwi do setek rodzin, które chcą zachować wspomnienia swoich dzieci w formie pięknych zdjęć, które możesz im zaoferować. Co więcej, rodzice, szczególnie gdy chodzi o ich pociechy, są skłonni do inwestowania w takie pamiątki.

Zapewne słyszałeś sformułowanie, że „na dzieciach się nie oszczędza” prawda? W przeciwieństwie do innych dziedzin fotografii tutaj nie musisz walczyć o każdego klienta osobno – to szkoła staje się Twoim naturalnym pośrednikiem, dzięki któremu od razu otrzymujesz bazę klientów, którzy tylko czekają na to, aby przekazać im piękne zdjęcia ich dzieci.

Nisza fotografii szkolnej to niezwykle rzadko spotykana w fotografii stabilność. Coroczne sesje szkolne to powtarzalne zlecenia i regularny dochód, a raz nawiązana współpraca z placówką może trwać latami. Żadna inna dziedzina fotografii nie oferuje takiego poziomu przewidywalności i możliwości długoterminowej współpracy.

A teraz zastanów się nad innymi popularnymi gałęziami fotografii:

**Fotografia ślubna** – Każdy ślub odbywa się tylko raz. Nawet jeśli fotograf zbierze wiele poleceń, musi nieustannie szukać nowych klientów. Pary młode nie wracają co roku, by ponownie zamówić Twoją usługę.

**Fotografia ciążowa** – Kobieta zachodzi w ciążę zazwyczaj raz. W dzisiejszych czasach rzadko zdarza się, że jest to 2-3 razy w życiu.

**Fotografia eventowa** – Każde wydarzenie, czy to koncert, konferencja czy firmowy jubileusz, zdarza się jednorazowo. Klienci nie wracają regularnie, a znalezienie kolejnych zleceń wymaga stałej aktywności marketingowej i walki o każde zlecenie.

**Fotografia portretowa** – Może przynosić stałe dochody, ale wymaga intensywnej promocji i budowania renomy. Klienci nie mają powodu, by wracać co roku lub częściej, a konkurencja w tej dziedzinie jest ogromna.

**Fotografia produktowa** – Współpraca z markami może być opłacalna, ale nie zawsze jest regularna. Co więcej, biorąc pod uwagę rozwój AI — wydaje się, że wkrótce ta dziedzina fotografii w ciągu najbliższych lat będzie miała wiele problemów z utrzymaniem się na rynku.

**Fotografia rodzinna** – Choć klienci mogą wracać co kilka lat, nie ma tu stałego, corocznego zapotrzebowania. Wielu fotografów zmaga się z sezonowością i nieregularnymi zleceniami.

Widzisz już różnicę? Mam nadzieję, że udowodniłem Ci, że fotografia szkolna to wyjątkowa nisza, w której stabilność i długoterminowe zlecenia idą w parze z ogromnym potencjałem zarobkowym.

Raz zdobyty i zaopiekowany klient w formie placówki oświatowej pozostanie nim przez lata, zapewniając Ci regularne dochody i poczucie zawodowego bezpieczeństwa. W moim poradniku znajdziesz również rady na to, jak utrzymywać stałe i pozytywne relacje z placówkami, które pozwolą Ci na to, aby przełożyć Twoją pracę na sukces długofalowy.

Co jeszcze jest bardzo wartościowego w niszy fotografii szkolnej? Moim zdaniem to, że twoje zdjęcia będą towarzyszyć dzieciom i ich rodzicom przez całe ich życie. Czy jest coś bardziej satysfakcjonującego niż świadomość, że dzięki Tobie Twoi klienci z nostalgią będą wracać do wspomnień lat dzieciństwa? Ta zależność to dla mnie największa i niezwykle satysfakcjonująca zaleta tej pracy!

Ostatnią już zaletą, którą chcę przedstawić w tym podrozdziale, jest czas Twojej pracy. Co mam na myśli? Przede wszystkim to, że sesje w szkołach będziesz przeprowadzać z całą pewnością w godzinach 8:00-14:00, czyli w standardowych godzinach pracy każdego „klasycznego” pracownika. Pozostałą część pracy, którą będziesz mieć do wykonania głównie przed komputerem, możesz wykonywać w dowolnym czasie — po pracy na etacie, wieczorami, czy też od samego rana — tutaj nie ma ograniczeń, więc z powodzeniem możesz tę działalność łączyć z pracą na etacie lub też z innymi typami fotografii, którymi być może się zajmujesz na co dzień. Jeżeli jesteś rodzicem i masz dzieci — z autopsji jako tata dwójki dzieci wiem, iż bez problemu będziesz w stanie połączyć pracę fotografa szkolnego z obowiązkami rodzica.

## O autorze

Jeśli dotarłeś do mojego e-booka, zapewne ciekawi Cię, kim jestem. Jeśli nie, muszę Cię zmartwić — nie mogę tego pominąć! Mam na imię Krzysztof, mam 33 lata (w roku 2025), a moim największym skarbem są dwójka wspaniałych dzieci - 2-letnia córeczka oraz 5-letni syn. Żyję w pełni, realizując się zarówno w roli ojca oraz fotografa. Moją największą podporą i inspiracją jest moja kochana żona, Monika. Wspólnie tworzymy markę Migawkami, którą budujemy od ponad 7 lat.

Twórcą marki Migawkami jest moja żona, Monika, która z ogromną pasją i zaangażowaniem rozpoczęła naszą fotograficzną przygodę. Jednak z czasem, gdy Monika zaszła w ciążę po raz pierwszy i drugi, to ja przejąłem pałeczkę prowadzenia firmy. Choć to ja wzięłem na siebie odpowiedzialność za rozwój naszej marki, decyzje wciąż podejmowaliśmy wspólnie, wciąż zastanawiając się jakie działania podjąć w celu dalszego rozwoju. To dzięki jej wsparciu, zaufaniu i współpracy udało mi się utrzymać firmę na właściwej ścieżce, a to, co widzisz dzisiaj, jest efektem naszych wspólnych starań. Choć w dużej mierze to ja jestem odpowiedzialny za tworzenie zdjęć, to jednak wiele pracy, którą trzeba wykonać po sesji, już przed komputerem, należy do mojej żony. To ona poświęciła mnóstwo czasu na edycję zdjęć i inne kluczowe zadania, które pozwoliły naszej marce rozwinąć się i dotrzeć do miejsca, w którym jesteśmy dzisiaj. Bez jej wkładu nie osiągnęlibyśmy tego, co mamy teraz.

Moja przygoda z fotografią rozpoczęła się od branży fotografii ślubnej, która stała się moją pasją, a obecnie jest jednym z dwóch głównych filarów mojej działalności. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu udało mi się wypracować stabilną pozycję na rynku.

Z biegiem czasu poszerzałem swoją działalność o kolejne nisze fotograficzne. Zajmowałem się fotografią eventową, miałem także epizody z fotografią produktową oraz dokumentowałem różnorodnych imprez okolicznościowych, takich jak komunie, chrzciny, osiemnastki, rocznice itd. Każdy z tych etapów pozwolił mi zdobywać nowe umiejętności, nawiązywać wartościowe kontakty i poszerzać horyzonty zawodowe.

Jednak prawdziwym przełomem w mojej karierze okazała się fotografia szkolna. Temat pojawił się zupełnie przypadkowo, gdy poproszono mnie o przeprowadzenie sesji fotograficznej w szkole, do której uczęszczali dzieci mojego kuzyna. Zawsze szukałem nowych wyzwań i nigdy nie odmawiałem zleceń, które dawałyby mi szansę na rozwój i zarobek. Ta pierwsza sesja w szkole okazała się punktem zwrotnym, który zapoczątkował współpracę z placówkami edukacyjnymi. Z biegiem czasu moja oferta fotograficzna rozrosła się do blisko 10 placówek, z którymi regularnie współpracuję. Dziś fotografia szkolna stanowi jeden z kluczowych obszarów mojej działalności, a nawiązane relacje z placówkami pozwoliły mi na dalszy rozwój w tej niszy.

Przez te lata pracy zdobyłem ogromne doświadczenie i wiedzę, które stanowią fundament mojej działalności. Z biegiem czasu zdałem sobie sprawę, jak wielki potencjał drzemie w tej niszy i zarazem jak mało osób z branży fotograficznej/ filmowej się nią interesuje. Bezsprzecznie, jest to duże wyzwanie, aby skutecznie wejść w tę niszę, ale poświęcony czas i zaangażowanie odpłaca ogromnymi możliwościami zarobkowymi, z których niewielu zdaje sobie sprawę. Fotografia szkolna to ogromny rynek, który ma swoje specyficzne wymagania, jednak daje również wiele możliwości — zwłaszcza dla tych, którzy chcą stabilności w branży fotograficznej, a o to w dzisiejszych czasach bardzo trudno.

Dlatego postanowiłem podzielić się moim doświadczeniem i wiedzą, aby pomóc innym, którzy chcą rozwijać się w tej fascynującej, ale pełnej wyzwań niszy. W ciągu swojej kariery popełniłem wiele błędów, które dały mi wiele cennych lekcji i pomogły mi uniknąć wielu pułapek. Wszystkie te doświadczenia postanowiłem uwiecznić w tym poradniku, który jest wynikiem mojej wieloletniej pracy i pasji do pracy z dziećmi. Ten poradnik to mój wkład w rozwój innych fotografów, którzy szukają swojego miejsca na rynku i chcą wykorzystać potencjał fotografii szkolnej.

Jeśli chcesz poznać tajniki tej branży i odkryć, jak zbudować dochodowy i stabilny biznes fotograficzny, to ten e-book jest dla Ciebie. Moje doświadczenie, pasja i chęć dzielenia się wiedzą sprawiają, że mogę z pełnym przekonaniem powiedzieć, iż jestem autorem, który pomoże Ci w zdobyciu sukcesu w tej wymagającej, ale jednocześnie niezwykle satysfakcjonującej dziedzinie.

Nie przedłużając – czas, abyś odkrył świat fotografii szkolnej i nauczył się, jak stworzyć biznes, który przynosi zarówno porządne zyski, jak i ogromną satysfakcję!

### **O jakim potencjale rozmawiamy?**

Na samym początku warto pochylić się nad liczbami, które pokażą Ci, o jakim potencjale rozmawiamy. W Polsce w roku szkolnym 2023/24 działało około 14 tysięcy szkół podstawowych, z czego 88,7% z nich to placówki publiczne. Ponadto, w kraju funkcjonuje ponad 22,5 tysiąca placówek wychowania przedszkolnego, w tym przedszkola, oddziały przedszkolne w szkołach podstawowych oraz punkty przedszkolne. Taka liczba szkół i przedszkoli stanowi ogromny potencjał, który tylko czeka na to, aby przedstawić mu Twoją ofertę!

Placówki oświatowe to doskonałe miejsce na rozwój Twojego biznesu fotograficznego. Przedszkola i szkoły podstawowe dają dostęp do szerokiej grupy odbiorców, a ogromna liczba placówek sprawia, że rynek fotografii szkolnej w Polsce wciąż pozostaje względnie słabo zagospodarowany. Jeśli zaczniesz działać już teraz, możesz zbudować solidną bazę klientów i zapewnić sobie regularne zlecenia na długie lata.

Statystycznie, w średniej wielkości mieście w Polsce, w promieniu 30 km od Ciebie, można spodziewać się około 20-30 szkół podstawowych i przedszkoli, przy założeniu, że obszar ten obejmuje zarówno miasto, jak i pobliskie miejscowości. Warto zauważyć, że liczba ta może się różnić w zależności od regionu, gęstości zaludnienia oraz rozwoju infrastruktury edukacyjnej na danym obszarze. W większych miastach i aglomeracjach może być ich znacznie więcej, natomiast w bardziej wiejskich rejonach liczba ta może być mniejsza. Jeżeli mieszkasz w dużym mieście lub aglomeracji, uwierz mi, że w Twoim niedalekim sąsiedztwie znajdziesz dziesiątki szkół, które potencjalnie mogą być zainteresowane współpracą.

Pamiętaj, że każdy ceni sobie stabilność. Jeśli trafisz na szkołę/ rodziców zadowolonych z Twojej pracy, ostatnią rzeczą, o której będą myśleć, jest coroczna zmiana fotografa i narażanie się na niepewność co do końcowego efektu współpracy. Takie ryzyko stwarza zawsze potencjalna zmiana fotografa. To oznacza, że jeśli pokażesz pełen profesjonalizm, zaangażowanie i atrakcyjne ceny masz duże szanse na długoterminową współpracę. Oczywiście, zdarzy się, że w niektórych szkołach z różnych przyczyn wykonasz tylko jedną sesję – i to jest w porządku. Każde zlecenie to okazja do doskonalenia warsztatu i

budowania relacji, które przy Twojej konsekwencji, krok po kroku zaprowadzą Cię do sukcesu.

Co więcej, na podstawie własnego doświadczenia wiem, że jakość wykonywanych zdjęć w wielu placówkach pozostawia wiele do życzenia. Sesje często wykonują fotografowie, którzy od lat działają w tej samej szkole, a ich prace nie spełniają oczekiwań rodziców, bo są zawsze takie same i ich w żaden sposób nie zaskakują. W wielu przypadkach rodzice chcieliby zmiany fotografa, ale szkoła po prostu nie ma nikogo, kto zająłby się poszukiwaniami nowego fotografa. W takiej sytuacji znajduje się wiele szkół, gdzie rozmyta odpowiedzialność w wyborze fotografa doprowadza do sytuacji, gdzie przez wiele lat nic się nie zmienia. I tutaj pojawia się Twoja szansa! Jeśli trafisz do takiej placówki i przedstawisz ciekawą ofertę z nowoczesnym, atrakcyjnym portfolio, pokażesz się z dobrej strony, będziesz miły i pokażesz profesjonalizm, masz ogromne szanse na zdobycie pierwszego zlecenia. A kiedy otrzymasz szansę na pokazanie swoich umiejętności, droga do stałej współpracy będzie o wiele łatwiejsza.

### **Czego dowiesz się dzięki temu e-bookowi?**

- Jak pozyskiwać szkoły do współpracy, nawet jeśli dopiero zaczynasz swoją przygodę z fotografią szkolną.
- Jak budować relacje z dziećmi, rodzicami i personelem szkolnym, aby zyskać ich zaufanie i sympatię.
- Jak skutecznie przygotować się do sesji zdjęciowej? Przeprowadzę Cię przez proces wyboru odpowiedniego sprzętu, poprzez sprawną organizację dnia zdjęciowego, aż po profesjonalną obróbkę i skuteczną sprzedaż zdjęć – każdy etap ma kluczowe znaczenie!
- Jak efektywnie i skutecznie sprzedawać zdjęcia rodzicom, korzystając z metod, które sprawdzają się w praktyce, tak aby zmaksymalizować Twój zysk.
- Jak wycenić Twoją pracę, aby była opłacalna i konkurencyjna.
- Podzielę się z Tobą wieloma wskazówkami podpartymi konkretnymi przykładami, które pozwolą uniknąć Ci błędów początkującego fotografa szkolnego — dzięki, czemu Twój potencjał do osiągnięcia sukcesu w tej branży znacznie wzrośnie!

Brzmi interesująco? No to zaczynamy!