

kuvalo

Tapahtumien kuvamyynnissä on käyttämätöntä potentiaalia

Markkinatutkimuksen tiivistelmä

© 2010 Kuvalo Oy
info@kuvalo.com

Johdanto

Yksi tapahtumia kuvaavien valokuvaajien ongelmista on paperikuvien myymisen hankaluus tapahtumien osallistujille. Usein käy niin, että kuvaajalle maksetaan ainoastaan kuvauskeikkaan perustuva kiinteä kuvauspalkkio, ja kuvamyynnistä tarjolla olevat tulot jäävät saamatta yhteydenpidon ja laskuttamisen vaikeuksien vuoksi. Kuvalo Oy on vuoden 2009 aikana kehittänyt internet-palvelua tämän ongelman ratkaisemiseen ja tutkinut asiaa markkinatutkimuksella¹.

Vuoden 2009 alussa tehdyssä markkinatutkimuksessa tutkittiin tapahtumakuvaamisen (esim. häät, ristiäiset ja valmistujaiset) liittyviä kuvatuotteiden myyntitapojen asiakastoiveita. Tutkimuksessa haastateltiin sekä valokuvaajien suoria asiakkaita (tapahtumien järjestäjät kuten hääparit ja sukujuhlien järjestäjät) että välillisiä asiakkaita (tapahtumien osallistujat). Vastauksia haettiin erityisesti kuvatuotemyyntiin suhtautumiseen, tapahtumakuvien kysyntään sekä kuvien sopivaan hintatasoon.

Tutkimuksessa tuli esiin seuraavat kolme tärkeää tulosta.

Järjestäjät arvostavat valokuvaajan tarjoamaa vaivatonta kuvienvälityspalvelua

86% tapahtumien järjestäjistä halusi kuvaajan järjestävän kuvienvälityksen tapahtuman osallistujille

Tutkimuksessa selvitettiin, miten tapahtumien järjestäjät haluavat järjestää kuvien toimituksen tapahtumansa osallistujille. Järjestäjille tarjottiin viisi eri vaihtoehtoa kuvien välitykselle. Tarjolla oli vaihtoehtoja kuvien toimituksesta CD/DVD:llä, internet-gallerian välityksellä, paperikuvina tai näiden yhdistelmillä. Tarjotuista vaihtoehdoista selvästi suosituimmiksi nousivat tavat, jotka olivat tapahtuman järjestäjän kannalta vaivattomimpia. 86% järjestäjistä merkitsi parhaaksi tai toiseksi parhaaksi vaihtoehdon, jossa "Kuvaaja tekee internetiin kuvagallerian ja hinnoittelee kunkin kuvan haluamallaan tavalla. Osallistujat voivat itse tilata kuvat sieltä omalla kustannuksellaan". Vain 28% vastaajista piti hyvänä vaihtoehtona teettää itse kuvia osallistujille kuvatiedosto-CD/DVD:ltään.

Tulosten perusteella tapahtuman järjestäjät eivät itse halua lisävaivaa kuvatilauksmahdollisuuden järjestämisestä, ja arvostavat siksi sitä valokuvaajan tarjoamana palveluna. Kuvaajan käyttämä kuvahinnoittelu ei tutkimuksen perusteella vaikuta tapahtumien järjestäjien valintaan kiinnostavimmasta välitystavasta.

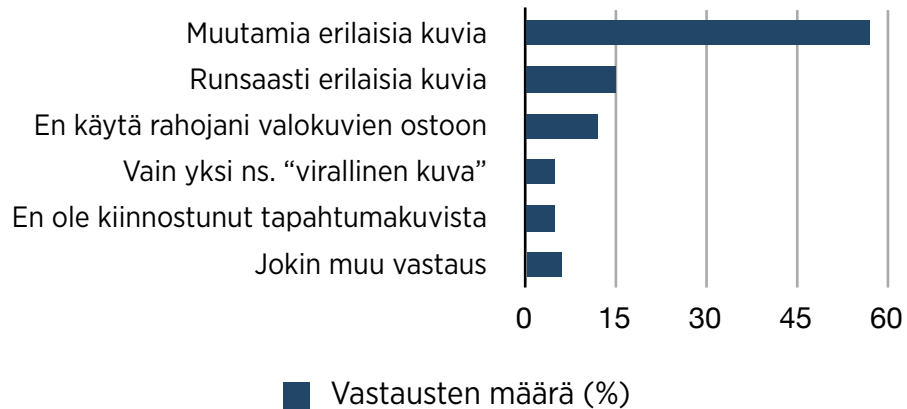
Osallistujat haluavat kuvia taitavilta kuvaajilta

Tutkimuksessa tutkittiin myös millaisia tapahtumien osallistujat olisivat kuvatuotteiden ostajina. Ensimmäisenä kysyttiin, millaisia kuvia he olisivat halukkaita ostamaan. Tulosten perusteella erityisesti haluttiin ostaa laadukkaita taitavien kuvaajien ottamia valokuvia, joita osallistuja ei itse osaa tai pysty ottamaan. Erään vastaajan sanoin: "[haluaisin ostaa] hyvälaatuisia tilannekuvia, joita on vaikea takarivistä näppäillä".

Toinen tutkimuksen käsittelemä aihe oli se kuvien määrä, jonka ostamisesta osallistujat olisivat kiinnostuneita. Vastaajien tuli valita yksi vaihtoehto, jolla he kuvaavat itseään tapahtumakuvien ostajina. 57% vastaajista ilmaisi ostavansa muutamia erilaisia kuvia. 15% vastaajista ilmoitti ostavansa runsaasti erilaisia kuvia. Seuraavan sivun kaavio esittää, kuinka vastaukset jakautuvat.

¹ Tutkimuksen suoritti Consumer Compass Oy Kuvalo Oy:n toimeksiannosta. Vastaajia oli 115. Tutkimukseen viitattaessa on mainittava Kuvalo tutkimuksen teettäjänä.

“Paljonko ostaisit tapahtumasta kuvia?”



Kaavio 1: Näin vastaukset jakaantuivat, kun tapahtumien osallistujilta kysyttiin, miten monta kuvaa he haluaisivat tapahtumasta ostaa.

Tapahtumakuvien sopiva hintataso on useita euroja

Tutkimuksessa selvitettiin myös paljonko tapahtumien osallistujat olisivat valmiita maksamaan paperikuvista. Osallistujilta kysyttiin heidän kohtuulliseksi katsomaansa hintaa yhdestä taitavan kuvaajan paperikuvasta. 48% vastaajista oli valmis maksamaan yli 2 € valokuvista kappaleelta. 23% vastaajista oli valmis maksamaan jopa yli 7 € yksittäisestä valokuvasta. 29% vastaajista piti kuvan materiaalikustannusta (alle 1 €) sopivana hintana valokuvalle.

Yhteenveto - Tutkimuksen tulokset osoittavat, että tapahtumissa otettujen kuvien myynnissä on runsaasti käyttämättä olevaa potentiaalia sekä kuvaajien kuvamyynnin kasvattamiseen että asiakastyytyvyyden nostamiseen.



Color-Kolmio on
Kualon kuvatoimittaja.

Lisätietoa

Tarkempia tuloksia voi tiedustella Kuvalosta osoitteesta info@kuvalo.com ja numerosta 050-3065151 sekä osoitteesta www.kuvalo.com.

Kuvalo lyhyesti

Kuvalo Oy on uusi yritys, joka tarjoaa uudenlaisen verkkopalvelun valokuvaajille. Kualon avulla kuvaajat saavat enemmän asiakaskontakteja, helpon ja vaivattoman tilauskäsittelyn sekä lisämyyntiä valokuvatutuotteilleen. Palvelua on kehitetty erityisesti ammattikuvaajien tarpeita kuunnellen. Palvelu avataan julkiseen käyttöön 1.2.2010.



Kuvalo on yhteistyössä
Suomen Luonnon-
valokuvaajat ry:n
kanssa.

Palvelun kuvatoimittaja on Color-Kolmio, joka on useimpien suomalaisten ammattikuvaajien käyttämä valokuvaboratorio. Kuvalo on Vuoden Luontokuvat 2009 -kilpailutöiden virallinen toimittaja.