



FOTOGRAFÍA

Guía práctica para
aumentar tus
tarifas



Según un estudio reciente la mayoría de fotógrafos gana menos de 1.500€ al mes.

Si estás dentro de ese grupo esto es para ti.

Y si no lo estás, enhorabuena, pero sigue leyendo porque seguro que te gustaría aumentar tus honorarios.







Qué vamos a ver en este documento.

1 ¿Por qué muchos fotógrafos cobran menos de lo que deberían?

2 Pasos para saber si estás cobrando poco

- Calcula tus costos
- Conoce tus honorarios mínimos de supervivencia
- ¿Estás cobrando menos de lo que deberías para poder seguir viviendo de la fotografía?

3 Pasos para aumentar tus honorarios

- Evalúa tu experiencia y habilidades
 - Incrementa gradualmente tus tarifas
- 
- 



Quién soy yo y por qué deberías escucharme

Me llamo Joan Roig y soy fotógrafo profesional desde 1981. Más de 40 años viviendo de esto. Uuff...

Los últimos 22 años me he especializado en arquitectura e inmobiliaria.

Desde entonces mis fotografías se han publicado en revistas y libros de todo el mundo.

Creador y director de **IMAGEN**, la única academia online especializada en fotografía de arquitectura e inmobiliaria.

Autor de los libros "**Cómo fotografiar arquitectura e interiores**" y "**Fotografía de interiores**"

www.JoanRoig.com



¿Por qué muchos fotógrafos cobran menos de lo que deberían?

Hay varias razones por las cuales la mayoría de los fotógrafos pueden cobrar menos de lo que deberían:

1. Falta de confianza en el propio valor.

Algunos fotógrafos pueden tener dificultades para reconocer y comunicar el valor de su trabajo. Pueden subestimarse a sí mismos y temer perder clientes si establecen tarifas más altas. La falta de confianza en su propia valía puede llevar a tarifas más bajas de lo que realmente merecen.

2. Falta de educación en gestión empresarial.

Muchos fotógrafos son apasionados de su arte, pero pueden carecer de conocimientos en gestión empresarial. La falta de comprensión de los costos operativos, la rentabilidad y la fijación de precios adecuada puede hacer que cobren menos de lo necesario para mantener un negocio sostenible.

¿Por qué muchos fotógrafos cobran menos de lo que deberían?

3. Falta de reconocimiento del tiempo y esfuerzo invertidos.

La fotografía no se limita solo a tomar fotos, sino que implica tiempo adicional para la edición, selección y entrega de imágenes de calidad a los clientes, promoción, gestión, etc.

Al no tener en cuenta este tiempo adicional, los fotógrafos pueden subestimar el valor de su trabajo y establecer tarifas más bajas.

4. Presión del mercado y demanda de precios bajos.

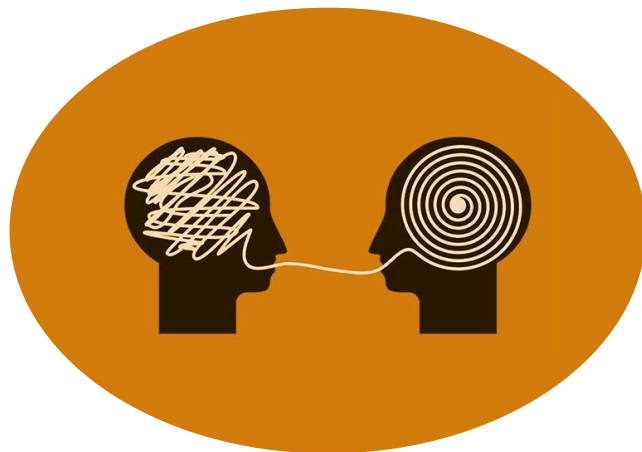
Algunos clientes pueden tener expectativas de precios bajos debido a la disponibilidad de servicios de fotografía asequibles. Esta demanda de precios bajos puede ejercer presión sobre los fotógrafos para reducir sus tarifas y adaptarse a las expectativas del mercado, incluso si eso significa recibir una compensación menor por su trabajo.

¿Por qué muchos fotógrafos cobran menos de lo que deberían?

Para contrarrestar estas razones, es importante que los fotógrafos reconozcan el valor de su trabajo, se eduquen sobre gestión empresarial, comuniquen adecuadamente su experiencia y habilidades, y establezcan tarifas que reflejen el valor que brindan a sus clientes.

Además, es esencial educar a los clientes sobre los costos y el tiempo involucrados en la fotografía profesional para que puedan apreciar y valorar adecuadamente el trabajo del fotógrafo.

En resumen, tenemos que comunicar mejor cuál es nuestro trabajo y las dificultades que entraña.



Pasos para saber si estás cobrando poco

1. Calcula tus costos.

Haz una lista detallada de todos tus gastos relacionados con tu negocio de fotografía, incluyendo equipos, seguros, alquiler de estudio, software, marketing y otros gastos operativos. Asegúrate de incluir tus propios gastos personales y el tiempo que dedicas a cada proyecto.

Esto te ayudará a determinar un monto mínimo necesario para cubrir tus costos y obtener ganancias.

a. Costos de equipos.

Enumera todos los equipos fotográficos que utilizas, como cámaras, lentes, trípodes, iluminación, tarjetas de memoria, baterías adicionales, entre otros. Calcula el costo total de adquisición de estos equipos y divide ese monto entre la vida útil estimada de los equipos para determinar el costo anual.

Para la hacienda española el tiempo de amortización de esos equipos es de 4 años.

Pasos para saber si estás cobrando poco

b. Gastos operativos.

Incluye los gastos necesarios para mantener tu negocio en funcionamiento, como el alquiler de estudio, servicios públicos (electricidad, agua, internet), seguro de responsabilidad profesional, licencias y permisos, software de edición, suscripciones a plataformas de almacenamiento en la nube, entre otros.

c. Marketing y publicidad.

Considera el dinero que destinas a la promoción de tu negocio, incluyendo la creación y mantenimiento de tu sitio web, la impresión de tarjetas de presentación, la participación en ferias o exposiciones, la inversión en publicidad en línea o en medios impresos, entre otros.

d. Gastos de postproducción y entrega.

Ten en cuenta el tiempo y los recursos que dedicas a la edición, selección y entrega de las fotos a tus clientes. Considera el costo de los programas de edición y el tiempo promedio que dedicas a cada proyecto.

Pasos para saber si estás cobrando poco

Una vez que hayas calculado estos costos, puedes sumarlos para obtener el costo total anual y mensual de tu negocio.

A partir de ahí, puedes determinar tus tarifas basándote en tus costos, tiempo dedicado, experiencia y el mercado en el que te encuentras.

Recuerda que es importante revisar y ajustar tus costos regularmente para asegurarte de que estás cobrando lo suficiente para mantener un negocio rentable.



Pasos para saber si estás cobrando poco

2. Calcula tus honorarios mínimos de supervivencia.

En este apartado tendrías que tener en cuenta tres factores.

El primero es lo que hemos visto en el apartado anterior, todos los gastos fijos que tienes como fotógrafo aunque no hagas ningún reportaje.

El segundo factor sería saber cuál es el sueldo mínimo que tú necesitas para vivir.

Es importante que sea la base mínima que necesitas para vivir porque lo que vamos a sacar aquí es el precio, por debajo del cual, no deberías trabajar nunca porque estarás perdiendo dinero.

Y el tercer factor a tener en cuenta, es cuántas horas puedes facturar al mes. Este dato es super importante.

Pasos para saber si estás cobrando poco

Vamos a verlos en detalle:

Primero. Cálculo de costos.

Es importante que hagas bien el cálculo de costos. Que no se te olvide nada. Ves anotando punto por punto hasta que lo tengas todo. Una forma bastante útil es basarte en los gastos fijos del año anterior.

Segundo. Tu sueldo mínimo.

Calcula cuánto necesitas ingresar para vivir. Ten en cuenta los impuestos.

Si calculas que para vivir necesitas 2.000€ al mes, ahí el tienes que sumar los impuestos (IRPF) y el total será lo que tienes que anotar.

Otra cosa es lo que quieras ganar, eso lo analizaremos después, pero de momento tienes que anotar los 2.000 € + IRPF, suponiendo que sea eso lo que necesitas para vivir.

Pasos para saber si estás cobrando poco

Tercero. Las horas que puedes facturar al mes.

Este es un tema que una gran parte de fotógrafos no tiene en cuenta, incluso se sorprenden cuando hablamos del mismo. te comento

Si calculas que trabajas ocho horas al día y 20 días al mes, serían 160 horas al mes trabajadas.

Pero tú no puedes facturar las 160 h al mes, ¿por qué?, porque no todas las horas estás tomando fotos o editando.

Hay horas que estás haciendo presupuestos, o que estás hablando con clientes, o estás yendo al banco, a la gestoría o a cualquier otra gestión.

Y lo más importante, el tiempo que dedicas a preparar tus campañas de marketing, de publicidad, darte a conocer en redes sociales, mantener la página web, hacer contactos, asistir a cursos o eventos, etc.

Pasos para saber si estás cobrando poco

Todo eso es muy importante, lo tienes que considerar al calcular cuántas horas estás trabajando realmente en encargos que puedes facturar.

Te voy a dar un dato que es posible que te sorprenda, pero si lo calculas rigurosamente en tu propio trabajo verás que es así.

Entre un 40% y un 50% de las horas trabajadas no las puedes facturar.

O sea, entre 64 y 80 horas al mes no las puedes facturar.

Ahora ya entiendes por qué te decía que este dato es importantísimo para calcular honorarios, ¿verdad?



Pasos para saber si estás cobrando poco

¿Estás cobrando menos de lo que deberías para poder vivir de la fotografía?

Ha llegado el momento de la verdad, ahora tienes que calcular y, de esta forma, averiguar si estás cobrando menos de lo que deberías. Vamos allá...

Te pongo un ejemplo.

En tu caso deberías hacer este ejercicio con tus datos reales..

Costo fijo mensual	2.000€
Tu sueldo	2.500€
	<hr/>
Total gastos	4.500€

Horas facturables (160-40%) 96 horas

Si divides el total de gastos (4.500€) entre las horas que puedes facturar (96 h), el resultado es **lo que debes cobrar como mínimo por hora**, para poder seguir viviendo de la fotografía.

En este ejemplo sería de **47€ la hora**.

Pasos para saber si estás cobrando poco

Obviamente hay más detalles a tener en cuenta si lo quieres hacer bien pero, en líneas generales, esto te da una idea de cuáles son tus números y cuál es tu situación actual.

Si quieres ver un poco más en detalle este proceso, haz clic en el siguiente enlace.

<https://imagenacademia.com/como-calcular-tus-hon-orarios/>

Accederás a un vídeo que hice hace ya un tiempo, en el que lo explico más a fondo.

Es un poco antiguo y ahora hago algunas cosas de forma diferente, pero valdrá para que entiendas el concepto y lo puedas aplicar.



Pasos para aumentar tus honorarios

1. Evalúa tu experiencia y habilidades.

Evaluar tu experiencia y habilidades como fotógrafo puede ayudarte a determinar tu nivel de expertise y cómo eso puede influir en tus honorarios.

Considera tu nivel de experiencia, tus habilidades técnicas y artísticas, y tu reputación en el campo de la fotografía. Si tienes una amplia experiencia y ofreces un nivel de calidad excepcional, puedes justificar cobrar tarifas más altas.

Aquí tienes algunas formas de evaluar tu experiencia y habilidades.

Portfolio.

Examina tu portfolio de trabajo. Analiza la calidad de tus imágenes, la consistencia en el estilo y la variedad de proyectos que has realizado.

Observa si has trabajado en diferentes géneros fotográficos y si has obtenido resultados destacados en cada uno.

Un portfolio sólido y diverso puede indicar un nivel de experiencia y habilidades desarrolladas.

Pasos para aumentar tus honorarios

Experiencia laboral.

Considera el tiempo que llevas trabajando como fotógrafo y el tipo de proyectos en los que has estado involucrado.

Si tienes años de experiencia, has colaborado con diferentes clientes y has enfrentado una amplia gama de desafíos fotográficos, es probable que hayas desarrollado habilidades y conocimientos valiosos.

Reconocimientos y premios.

Si has recibido reconocimientos o premios por tu trabajo, ya sea a nivel local, nacional o internacional, esto puede ser un indicador de tu nivel de excelencia y habilidad en la fotografía.

Los premios y reconocimientos pueden ser testimonio de tu experiencia y calidad en tu especialidad.

También se valoran las publicaciones en libros o revistas.

Pasos para aumentar tus honorarios

Formación y educación.

Considera tu formación y educación en fotografía. Si has completado cursos, talleres o programas de capacitación en instituciones reconocidas o con fotógrafos de renombre, esto puede agregar valor a tus habilidades y experiencia.

Al evaluar tu experiencia y habilidades a través de estos aspectos, podrás tener una idea más clara de tu nivel de expertise y cómo eso puede influir en tus tarifas como fotógrafo.

Recuerda que la mejora continua, la educación y el crecimiento profesional son fundamentales para seguir desarrollando tus habilidades y aumentar tu valor en el mercado.

Pasos para aumentar tus honorarios

2. Ten en cuenta el valor percibido por el cliente.

El valor percibido de tus servicios también es importante.

Si ofreces un enfoque único, una visión artística especializada o servicios adicionales de valor agregado, como edición profesional o álbumes personalizados, puedes justificar cobrar más.

Para aumentar el valor percibido de tu trabajo como fotógrafo, puedes considerar las siguientes estrategias:

Calidad y consistencia.

Busca mantener una alta calidad en tu trabajo y ser consistente con tu estilo fotográfico.

Entrega imágenes de alta resolución, bien compuestas y técnicamente sólidas.

Mantén un nivel de calidad constante en todas tus fotografías para construir una reputación sólida.

Pasos para aumentar tus honorarios

Especialización y nicho.

Considera especializarte en un nicho fotográfico específico.

Enfocarte en un área en particular, como fotografía de bodas, retratos, arquitectura e inmobiliaria o fotografía de productos, te permitirá posicionarte como un experto en ese campo.

Los clientes perciben un mayor valor cuando encuentran a un fotógrafo especializado en satisfacer sus necesidades específicas.

Servicio al cliente excepcional.

Brinda un excelente servicio al cliente desde el primer contacto hasta la entrega final.

Mantén una comunicación clara y efectiva con tus clientes, escucha sus necesidades y expectativas, y supera sus expectativas siempre que sea posible.

El servicio al cliente de calidad puede generar referencias positivas y lealtad de los clientes.

Pasos para aumentar tus honorarios

Valor agregado.

Considera ofrecer servicios o productos adicionales que agreguen valor a tus paquetes fotográficos.

Esto puede incluir álbumes personalizados, impresiones de alta calidad, sesiones de asesoramiento de vestuario, sesiones de maquillaje profesional, entre otros.

Estos extras pueden destacarte frente a la competencia y aumentar la percepción de valor por parte de tus clientes.

Testimonios y recomendaciones.

Solicita testimonios y reseñas de tus clientes satisfechos.

Estas opiniones positivas aumentan la confianza de los potenciales clientes y respaldan la calidad de tu trabajo.

Las recomendaciones personales pueden tener un gran impacto en la percepción del valor de tu trabajo.

Pasos para aumentar tus honorarios

Presencia online.

Mantén una presencia sólida online a través de un sitio web profesional y perfiles en redes sociales bien trabajados en función de tu plan de marketing.

Muestra tu trabajo de manera atractiva y destaca tus logros y reconocimientos.

Comparte historias detrás de tus sesiones fotográficas y muestra el valor emocional que aportas a tus clientes. Que te vean como eres.

Recuerda que el valor percibido se basa en gran medida en cómo te presentas y cómo comunicas el valor de tu trabajo.

Construye una marca sólida, enfócate en la calidad y el servicio al cliente, y busca constantemente formas de superar las expectativas de tus clientes para aumentar el valor percibido de tu trabajo como fotógrafo.

Pasos para aumentar tus honorarios

3. Incrementa gradualmente tus tarifas.

Si después de evaluar todos estos factores consideras que estás cobrando muy poco, puedes aumentar tus tarifas gradualmente.

Realiza ajustes incrementales y evalúa la respuesta de tus clientes.

Asegúrate de comunicar los beneficios adicionales que ofrecerás a medida que aumenten tus precios.

Aumentar tus tarifas como fotógrafo requiere un enfoque estratégico y una comunicación efectiva con tus clientes.

A continuación tienes un proceso práctico para aumentar tus tarifas y algunos argumentos que puedes utilizar con tus clientes:

Pasos para aumentar tus honorarios

Evalúa tu situación actual.

Analiza tus tarifas actuales y determina cuánto deseas aumentar.

Establece un objetivo realista para tus nuevas tarifas y ten en cuenta tu experiencia, habilidades y el mercado.

Comunica el valor agregado.

Al comunicarte con tus clientes, enfatiza el valor agregado que brindas a través de tu trabajo.

Destaca tu experiencia, habilidades técnicas y creativas, tu enfoque personalizado y cualquier servicio adicional que ofrezcas.

Explica los costos de funcionamiento.

Puedes compartir de manera transparente los costos operativos asociados con tu negocio, como equipos fotográficos, software, seguro, alquiler de estudio, marketing y otros gastos.

Esto ayudará a los clientes a comprender que tus tarifas deben reflejar estos costos y permitirte mantener un negocio sostenible.

Destaca tu inversión en educación y actualización.

Si has invertido en tu educación continua, participado en talleres, cursos o adquirido equipos de vanguardia, menciona estos aspectos para demostrar que estás constantemente mejorando tus habilidades y ofreciendo lo mejor a tus clientes.

Muestra ejemplos de tu trabajo.

Comparte muestras de tu trabajo más reciente y de alta calidad para respaldar tu valor y justificar el aumento de tarifas.

Demuestra cómo has evolucionado como fotógrafo y cómo tus imágenes pueden cumplir con las expectativas y necesidades de tus clientes.

Transición gradual.

Para facilitar la transición, puedes aplicar el aumento de tarifas gradualmente, comenzando con nuevos clientes o proyectos.

Esto te permitirá establecer tus nuevas tarifas con clientes que aún no están familiarizados con tus precios anteriores.

Pasos para aumentar tus honorarios

Recuerda que la comunicación abierta y transparente con tus clientes es fundamental.

Explica los motivos detrás del aumento de tarifas y enfatiza los beneficios y el valor que brindas.

Asegúrate de mantener un alto nivel de calidad en tu trabajo y ofrece un servicio excepcional para respaldar tus nuevas tarifas.

Unas redes sociales bien trabajadas te ayudarán mucho a transmitir la calidad y el servicio que ofreces.



A large red circle is positioned in the top-left corner of the page, partially overlapping a black background with white diagonal lines.

Llegamos al final. Que en realidad es el principio.

Ahora te toca a ti decidir si quieres hacer cambios y mejorar tus ingresos.

Si has llegado hasta aquí, entiendo que vas a seguir avanzando.

Así que no te desanimes y ve implementando lo que has leído.

Ya me contarás cómo te va.

Un abrazo
Joan Roig

