

テーマ

-私と妻二人での成功が目標

-売り出し方、他との差別化

撮影の新たなジャンルの開発→“ウェディングファミリーフォト”

“ウェディングファミリーフォトについて”

既存のフォトウェディング、フォトロケーションと、  
家族写真、キッズフォトなどの組み合わせた造語になります(現段階では)

-ターゲットの違い

新郎新婦ではなく、若い子育て層(25~29)

キッズフォトは子供メイン 低価格帯が多い(3,000~1万程度)

大抵は親がアシスタントに加わり、笑わせてくれたり、目線を撮る。いわば子供メインのか  
っちり写真を狙った撮影である。

フォトイベント、と呼ばれる撮影会では低価格で身近に取れるというところも多く、ママさ  
んの多くは月に1回以上の頻度で参加するほど。

その多くのカメラマンはワンオペであり、そもそもアシスタントやその他スタッフをつける  
コストを入れると低価格は実現しない。

ウェディングフォトはカップル向け 二人メイン 高価格なものが多い(ロケ専門なところで  
10~25万前後)

大体は子供が生まれてからのウェディングフォトであれば、お子様を置いてきての撮影か、  
おまけ程度に一緒に撮る、またスタジオなどでは必ず親御様の同伴が必須になることが多  
い

逆に、子供が生まれてからの撮影は子供メインなものも多く、パパママはおまけ程度に撮る、  
ということも多い。

この二つの観点から、私が思ったのは、

どうにかしてウェディングフォトのクオリティのまま家族全員をメインに撮影が行えない  
かということ。

価格設定

夫婦での仕事で治る場合は一件に5万程度を検討

なるべく安価な設定にして呼び込むことを優先

### 私達の撮影の特徴

カメラマン(私)、ヘアメイク、アシスタント(妻)の基本2人体制

また、今後ウェディングファミリーフォトをするにあたって3人体制を予定(保育経験のある身内数名。(増やすことも可能

妻含め、保育経験のある人材で行う。

### メリット

親御さんも撮影を楽しむ。自然な雰囲気が残せる。

笑わせたり、目線が欲しい場合も親御さんに頼る問題もない。

何より、アットホームと、会社感のない、まるで友達、ママ友パパ友のような雰囲気が売りになる。今現在の顧客の満足度リピート率100%なことを踏まえて、

今後もう少し規模を展開した際にもまだまだリピート率は高くなると予想。