

## Script pour répondre à la question « Quels sont vos tarifs ? »

« Bonjour, j'aimerais faire une photo de famille, car ça va être l'anniversaire de mon père et je souhaiterais la lui offrir pour son anniversaire. Combien cela va-t-il coûter ? »

À la place de répondre:

« Pour une séance de photos de famille, comptez 150 à 200 € »

Voici ce que vous allez dire :

Bonjour,

Je vais vous renseigner volontiers sur les tarifs pour ce genre de prestation, mais avant, pouvons-nous discuter ensemble pour définir exactement quelles sont vos attentes et quel genre de photo vous souhaitez.

Ceci me permettra de choisir un lieu adéquat, vous conseiller sur une tenue vestimentaire appropriée, et une heure pour la séance photo.

La séance en elle-même durera environ 1h00, pour que ce ne soit pas trop fatigant pour votre père et votre famille.

Il faut que vous partagiez un bon moment avec elle, et pas que vous ayez l'impression de faire un travail difficile.

Après la séance, il me faudra 3 à 4 jours pour avoir le temps de finaliser les photos, ceci pour qu'elles correspondent exactement à ce que vous attendez!

Vous obtiendrez vos photos en format numérique, et pourrez aussi choisir d'autres supports, comme des cadres, des albums photo, etc. – Le tarif varie bien entendu selon le support choisi.

Enfin, je garde une copie des photos sur une sauvegarde. Si un jour vous perdez vos photos, vous pourrez simplement me contacter pour en avoir une nouvelle copie.

Alors pour répondre à votre question, pour une séance de photos de famille comme celle que nous allons faire ensemble, comptez 200 € .

Voici mes coordonnées : xxxx et mon site internet pour découvrir mon travail : XXX

Bonne fin de journée, et n'hésitez pas si vous avez d'autres questions, je me ferais un plaisir d'y répondre. »

## Analyse du scénario

- On a le tarif.

- On voit que le photographe est sérieux et connaît son boulot en proposant une discussion avant la séance.

- Le client sait comment se déroule la séance, ce qui enlève une appréhension.

- Le client sait qu'il va s'amuser pendant la séance, plutôt que de travailler, ça le rassure.

- Le client comprend que vous ne travaillez pas que pendant la séance, mais aussi avant et après, il comprendra plus facilement vos tarifs.

- Il a une idée des délais pour avoir les photos après la séance.

- Vous introduisez de nouveaux produits auquel il n'aurait peut-être pas pensé (cadre, album, etc.) ce qui vous permettra sûrement de faire des ventes supplémentaires.

- Il a une assurance même après la prestation (il sauvegarde les photos). Il a vos coordonnées

- Il peut voir votre travail, ce qui le rassurera concernant vos qualités artistiques.

- Vous incitez le client à vous contacter si il a des questions, il sait que vous êtes une personne ouverte et abordable.

- Si vous répondez de cette façon à sa demande, le client aura la certitude d'avoir affaire à un vrai pro qui connaît son boulot.

- Si les tarifs lui semblent trop chers, libre à lui de passer par un photographe qui travaille au rabais. Mais d'après mon expérience, la réaction sera plutôt inverse : le client sera devenu suspicieux des propositions peu chères qu'on lui fait, en se demandant ce qu'il va perdre par rapport à votre prestation.