

艾陌摄影总经理姜淙瀚——

## 我将一直和摄影纠缠下去



艾陌摄影总经理姜淙瀚

本报记者 王永军  
实习生 艾婷玉  
通讯员 王安 戴玉波

出于对摄影的热爱,从警校退学到成为自由摄影师,再到成立自己的摄影工作室。一路走来,今年29岁的艾陌摄影总经理姜淙瀚用坚持阐释着摄影之于他的珍贵。用影像来传达对世界的认知与思考,摄影已成为他和生活沟通与连接的方式。

### 自学摄影,20岁小伙从警校退学

生于1986年的姜淙瀚和大多数人一样,按部就班地从小学上到高中,并在2005年顺利考取了山东警察学院。

姜淙瀚在警校就读的日子里,对那种按部就班和纪律严明的生活状态很快产生了排斥心理。每天都要整理内务,吃饭前要唱歌,这种严谨的生活和他理想中的生活差了很远,他想追求一种相对比较自由自在的随性。

2006年,刚读完大一,他就从学校

退学了。当时他已下定决心,要从事摄影工作。当时他觉得摄影师工作自由,而且那种用作品和别人交流的方式让他着迷。

尽管以前对摄影有过接触,但是要想成为一名摄影师,显然有很长的路要走。退学回到烟台后,他首先拜了老师,这个老师是一名资深女摄影师,一年在全国各地跑,边工作边创作。

黑龙江、辽宁、北京,再到省内的

日照、济南等地,跟着老师学习的两年多时间里,他作为一名摄影师助理,渐渐掌握了摄影的一些方法。学着构图、准确曝光等,慢慢地,他拍出来的照片有了很大的进步。

2009年初,他回到了烟台,在影楼干过一年的摄影师助理,同时还不断出去拍写真,去乳山等地接拍婚纱照。挣钱不多,仅仅是维持温饱,但和摄影相伴,让他感到很踏实。

### 创业维艰,历经五载有了工作室

2010年夏天,姜淙瀚借钱买了第一部相机——尼康D90。对于刚入行的新人来说,能接拍的东西并不多。有一次去乳山拍照,身上只有路费,拍摄完后,让人把他锁在影楼里,修了一晚上图片,就为了省下住宿费。

因为拍摄出的图片有创意,他能接拍的东西也越来越多。在朋友的帮助下,他于2011年就在鲁东大学附近

租了一个地方,成立了艾陌摄影工作室。虽说是成立了摄影工作室,但是只有他和妻子。妻子负责化妆,他负责摄影和修图,两个人吃住在工作室里。

那段时间基本上一天只能睡4、5个小时,工作量很大,但他乐此不疲。上午8、9点起床,一直拍摄到晚上8点,随后连夜把图片修出来,这个时候往

往就到凌晨4点了。

“虽然很累,但是有了摄影和妻子的相伴,一切都不是问题。”年轻人一旦认准了自己的目标,信念的力量会很强大,足以支撑着度过艰难时光。当时拍摄一套写真是1200元到1800元,凭借着一年的努力,他也有了一点积蓄。2012年,他把工作室搬到了烟中大厦的二楼现址,开始了新的奋斗。

### 造产业链,分享摄影带来的感动

2012年,姜淙瀚因为长期劳累患了场病,在医院躺了3个月。在这段时间里,他对自己的生活进行了重新思考,发现离开摄影,他会失去很多乐趣。所以一离开医院,就立马回到了工作室。

现在,艾陌摄影工作室在圈里已经有了一定地位。现在工作室有4名摄影师,加上化妆师、后期制作、营销人

员一共有20多人,每年的营业额也突破了百万元。而且可以预期的是,以后的业务量会不断增加。随着市民对于个性定制的需要,加上摄影工作室的高性价比,越来越多的市民开始选择走进摄影工作室来拍摄写真是婚纱照。

“一个摄影师一天只拍一单。”姜淙瀚说,为了保证摄影的质量,每个摄

影师一天只拍一单。姜淙瀚说,在他的理想中,未来几年时间里,将打造一个相关的产业链,集婚礼摄像、婚纱摄影、写真拍摄、礼服租赁等为一体。

此外,还计划成立摄影俱乐部,进行摄影的相关培训,组织活动来共同分享摄影所带来的感动。“我将一直和摄影纠缠下去。”说起以后的生活,姜淙瀚风趣地说。



创业自述

口述:方莉莉  
整理:本报记者 王永军

“不服输就不会输。”这句话一直是我的座右铭。从供职企业到自己创业,在烟台打拼的五年时间里,我一直用它给自己鼓劲。

初来烟台时,当时心里就憋着一股劲,一定要作出一番事业来。第一份工作在东方海洋做培训讲师,当时对于企业和产品都是陌生的,一切都要从头开始。新机构的成立、文案、培训课件、产品画册、市场销售政策、产品包装等等,通过一个月的摸索,很快掌握了公司系列产品的功效和卖点,适用人群和经营模式。在公司招商会上的专业讲解博得全国各地参会人员的好评,会后签约加盟订单一百余万元。

随后因工作需要,被公司任命东北市场大区经理,兼任公司培训主管。2011年5月,山东东方海洋销售有限公司成立,仅仅一年时间,在市场上开发加盟了100多家专卖店。2012年底被任命为东方海洋销售公司市场部经理,并承担公司员工及经销商培训工作。

作为市场部经理,负责整个公司的市场运营中出现的问题,每天都有大量的咨询电话和与经销商交流。同时还要解答关于产品的专业知识、销售指导、问题梳理,顾客与代理商之间的纠纷,做市场调研,策划市场活动,每天忙得不亦乐乎。

在这种紧张的工作状态下,我还趁周末时间走进烟台

## 不服输就不会输

皇派玛卡烟威总代理方莉莉的感悟



皇派玛卡烟威总代理方莉莉 本报记者 王永军 摄

大学,进行营养学的深造学习,用一年的时间取得国家公共营养师二级技师的资格证,在营养学方面又提高了自己的专业技能。

2013年初夏,一场舆论风波把胶原蛋白销售市场推到了低谷。所谓的胶原蛋白对人体皮肤没有效果,暴利等论调甚嚣尘上。面对消费者的误解和质疑,一时间所有的咨询都扑面而来,那时每天接听电话到手软。

因为对公司产品有亲身体会和专业的健康知识,通过耐心地解答,最终赢得消费者的

认可。那段时间是综合能力迅速提升的阶段,同时也磨炼了自己的意志。凭借多年的市场经验在整个大环境萧条的状态下,市场销售业绩也是在全公司名列前茅。

即使如此,觉得对自己的现状还不是很满意,没有更好地发挥自己。这时我又萌发了一个想法——自主创业,还能给孩子铺就一条事业之路。自主创业不是个简单事,只有勇气还不够的,还要把人、财、物、进、产、销、存这些方面都要掌握好。

一个偶然的的机会,一种小

小的植物玛卡引起了我的关注。它是一种十字花科独行菜属植物,原产于南美洲秘鲁安地斯山区的高寒珍稀植物。植物的功效及市场的需求都蕴藏着巨大的商机……毅然决定要打造一个属于自己的销售王国。

2015年春节过后,我毅然辞去了市场部经理高薪职务,顶住压力,说干就干,市场调研、选品牌、租房、装修、签约、订货、铺货,这些工作在不到2个月时间里完成。作为皇派玛卡烟威总代理,我的新事业才刚刚起头。

### 中矿淘金小镇景区

一季度接待游客40万人

本报4月19日讯(记者 鞠平 通讯员 赵中松) 淘金小镇景区位于中国金都——山东招远,包括中国黄金实景博览苑和淘金小镇两大景点,由山东中矿集团有限公司投资11亿元兴建,是国内规模最大的黄金主题旅游景点,被誉为“中国黄金第一游”。今年以来,景区创新营销模式,通过开展特色活动吸引游客。一季度接待游客总量40万人,销售收入300万元,同比增长均在18%以上。

景区一季度“开门红”首先得益于正月的新春庙会。不少人的脑海里还留着儿时逛庙会的记忆:跟在大人身后,穿梭在庙会各个展摊前,看民间特色艺术、杂耍表演,手里还不忘拿着各种小吃,那种幸福的感觉不曾忘却。为打造老百姓喜爱的新春文化盛会,淘金小镇景区极力丰富庙会内容和文化内涵,不断推陈出新,努力使庙会特色更鲜明,年味更浓郁。正月期间,景区推出了门票优惠政策,开展了变形金刚主题秀、羊年闹新春、金财神节等一系列以“金”为特色的主题活动,同时招租了100多家经营摊位入驻景区,来自全国各地的特色小吃在这里云集,戏曲、舞狮、杂技等各式表演轮番上场,大批游客纷至沓来。

旺盛的人气更得益于营销模式的创新。景区积极采用实地营销、网络营销、媒体营销等方式进行市场推介,利用网络、电视、海报等方式对周边城市进行了“扫街式”宣传,通过微信、微博等新媒体对景区进行实时动态报道,提升了在旅游市场中的影响力和知名度。目前景区的国内市场已经扩展到京津冀、江浙沪和东三省,海外市场正在有序开发。来自韩国、印度、美国及东南亚地区的海外游客正在逐年增长,旅行团队同比增长156%。