

美国摄影师的中国创业路

美国摄影师Shannon来到北京一年花费了大笔美金后，却一分钱也没赚到。不过他在中国的创业梦依旧继续。

采访/撰文 Sam 编辑 杨安琪 设计 张薇

在第三次来到北京后，Shannon 决定关闭自己在纽约第五大道的摄影工作室，开始北京的创业。

他的摄影助理张丹（化名）依旧记得2008年和Shannon第一次见面的场景。“在机场看见这个美国大叔搬着6大箱子摄影器材出现的时候，我们都惊诧了，他是怎么完成托运的？”那时因为发音相似，Shannon的助理们都叫他“男哥”。

必须说一下男哥的职业。和我们认为的时尚摄影不同，Shannon是一名图片库摄影师。他每天需要雇用模特在不同场地拍摄海量图片，经过筛选后把图片放到“Getty”、“CFP”等图片库网站，全世界的媒体和公司都可以付费使用，摄影师和图片库进行分成。“平均一天拍摄40G图片。”他的助理说。

决定到中国创业后，他首先给自己取了个中文名字“方夏诺”。另外，他还租用了1间办公室，买了2台电脑，雇了3名助理。接下来，他便开始了和美国一样的工作流程，不过这一切在北京并不顺利。

首先是购买服装。如今走进方夏诺在北京张自忠路的办公室，你可以看到整整一间屋子的衣服和道具，买到它们的时候却废了一番周折。“我们需要尽量便宜且好看的衣服，我知道北京的一些批发市场，比如动物园和雅秀，可唯一的问题是，这些衣服都没有标价。”方夏诺显得有些无奈。为了不陷入无限“砍价”的局面，方夏诺还专门雇用了中国人为自己购买道具。“我们必须尽量花费最少的钱，另外我希望购买的东西可以重复使用。”

方夏诺还想过别的办法，比如在家乐福、沃尔玛购买大量衬衫、道具，拍摄结束后试图退货。这在美国切实可行，但到了中国却艰难无比，“这是中国的特点，我必须接受。”他说。



文化冲突对于身在异国的旅行者来说，可能是件好事，他们可以把这当做短暂的人生体验。但对于身在异国的创业者来说，那将是不得不克服的困难，接受并且适应冲突，是他们惟一的选择。

另外，在中国不容易找到合适的拍摄场地。作为外国人，中国公司更容易放下身段和他交流，但交流本身对于方夏诺就是个问题。他至今还不会说中文，而大多数中国公司并不能完全理解图片库摄影的要求，这让他不知所措。

比购买衣服和寻找场地更加困难的是，寻找合适的摄影师。方夏诺的商业逻辑是，能够在北京培养和他一样的摄影师，然后一起拍摄图片后共同在图片库上进行销售分成。可图片库摄影师这个行业，在中国并不流行。“他们觉得图片库摄影没有那么酷。”

不得不说，图片库摄影师是个枯燥的职业。他们没有时尚摄影那么光鲜，能够在摄影棚里为明星拍照。图片库摄影需要租用场地、寻找模特、制定拍摄计划，如果需要还经常会持续一天在寒冷的室外进行拍摄。更重要的是，你不知道哪张图片能卖出高价格。“90%以上的摄影师在开始后的两年就放弃了。”同为图片库摄影师的朱光耀说。

硬币的另一面是，把图片放到图片库里，它们可能会持续给摄影师带来收入。“如果一张好的图片被企业购买作为商业广告使用，那么它的价格还是非常高的。如果是媒体购买，图片库可以把一张图片卖给不同媒体，还可以多次卖出。”朱光耀介绍。“一

一个好的图片库摄影师在美国年收入可能达到十几万美元甚至更高。”

“我在中国还没有赚钱，现在的资金全部来自以前图片的使用。”方夏诺说。

尽管困难重重，但方夏诺依旧看好中国市场。“图片市场对于中国元素的需求越来越大，但总体来说，图片库还是更希望看到照片里出现外国面孔。”所以，至今方夏诺还在北京雇用外国人成为他的模特。

“我还会在北京继续工作3~5年，我已经渐渐适应了北京。”在方夏诺看来，他已经适应了每天到楼下吃“拍黄瓜”、“麻辣烫”这些中国食物，另外他也已经成功进入了中国不大的图片库摄影圈，甚至他还为杂志拍摄人物图片，毕竟方夏诺有过为《纽约客》拍摄的经历。

文化冲突对于身在异国的旅行者来说，可能是件好事，他们可以把这当做短暂的人生体验。但对于身在异国的创业者来说，那将是不得不克服的困难，接受并且适应冲突，是他们惟一的选择。//

Shannon

Shannon Fagan 是国际上成功的商业图片库摄影师，同时他也是中国商业摄影媒体行业的商务战略发展专家。在纽约 10 年的职业生涯中，他曾与众多知名品牌合作拍摄宣传广告，例如宝马、花旗银行、英特尔、尼康、雅马哈等，并多次获得各种荣誉及竞赛奖励，《商业艺术》、《美国摄影》、《纽约时报》、《新闻图片》等都曾为他颁发过杰出创意成就奖。现任美国媒体摄影师协会 (ASMP) 商业摄影促进会主席。