

fot studio.io

fotostudio guía

Su guía rápida y sencilla para empezar en 10 etapas



Introducción

Bienvenido a nuestra guía de inicio. Este documento contiene algunos consejos prácticos que le ayudarán para empezar a manejar fotostudio.

fotostudio es un sistema fácil de usar que no requiere formación específica. Todo lo que necesita para empezar a trabajar es un par de horas y una buena dosis de voluntad.

Desde luego, la inversión merece la pena. Pero no se fie sólo de mi palabra: pregunte a los cientos de fotógrafos que utilizan fotostudio cada día y nos explican cómo les cambió la vida!

¿Por qué? Porque ahorran un tiempo muy valioso en la gestión de su negocio. Porque fotostudio les quita un peso de encima y alivia su estrés. Además, ya que el sistema se encarga de la parte pesada del trabajo, pueden dedicar más tiempo a su familia y a su vida personal.

¿A qué espera?

En lugar de posponerlo durante semanas, consulte esta breve guía y deje que fotostudio cambie su forma de trabajar ahora mismo.

¡Work hard, play hard!
Anthony, fundador
de fotostudio.io

Introducción

Ayuda y soporte

En fotostudio nos preocupamos mucho por nuestros usuarios. Por eso, si tiene cualquier duda, póngase en contacto con nosotros. Puede hacerlo a través del chat que aparece en la parte inferior de la web, enviarnos un correo electrónico (a info@fotostudio.io), o hablar con nosotros por Messenger, teléfono o Skype. Siempre hay alguien dispuesto a ayudar y obtendrá rápidamente la respuesta que necesita.

También tenemos un grupo de Facebook exclusivo para miembros, donde puede hablar con otros miembros de la comunidad de fotostudio.

También puede echar un vistazo a nuestro canal de YouTube, donde publicamos a menudo nuevos vídeos explicativos.

“Las inversiones de hoy son los beneficios de mañana”



Nuestra guía en 10 etapas

- 1. Cree su cuenta**
- 2. Introduzca sus precios**
- 3. Personalice su contrato**
- 4. Establezca los importes de las cuotas iniciales**
- 5. Cree un prospecto de prueba con su nombre**
- 6. Firme el contrato para una falsa sesión**
- 7. Emita la factura de saldo y gestione los pagos**
- 8. Habilite el pago en línea**
- 9. Integre su formulario de contacto**
- 10. Configure su dirección de e-mail (opcional)**

1. Cree su cuenta

Acuda a fotostudio.io, cree una cuenta (haga clic en "Prueba gratuita") y siga el asistente.

A continuación, configure su perfil en Configuración > **Mi perfil**.

Aquí es donde introduce sus datos (apellido, nombre, dirección de e-mail, número de teléfono, foto de perfil, etc.) y configura una firma personalizada para los correos electrónicos que envíe desde fotostudio.

Al configurar su firma, puede incluir su logotipo, ajustar el diseño e introducir cualquier otra información que quiera que vean sus clientes.

En la sección **Mi empresa**, puede introducir la información que aparecerá en sus contratos, presupuestos y facturas: el nombre de su empresa, sus datos bancarios, su número de IVA y su dirección comercial registrada.

También puede elegir el color de su interfaz de cliente e insertar su logotipo. De este modo, mantendrá una identidad visual coherente y conservará el mismo aspecto en todos sus documentos y materiales de marketing.

En esta pantalla, también tiene la opción de añadir un comentario que aparecerá por defecto en la parte inferior de todas sus facturas y presupuestos (como una declaración de exención del IVA).

Interfaz de cliente

La interfaz de cliente es una página privada en la que sus clientes pueden ver los documentos que comparte con ellos (presupuestos, contratos, facturas y cuestionarios).

1. Cree su cuenta

Cuando cree una cuenta, podrá seleccionar los distintos tipos de sesión que ofrece. Para editar los tipos de sesión o añadir más, vaya a Configuración > **Tipos de sesión**.

Los tipos de sesión juegan un papel muy importante en fotostudio, ya que le permiten clasificar sus sesiones y aplicar la configuración por defecto a futuras sesiones.

Por ejemplo, puede configurar un contrato estándar para las sesiones de boda, definir el importe de la cuota inicial para las sesiones de estudio o establecer una duración predeterminada para un tipo de sesión concreto.

También puede asignar un código de colores a cada tipo de sesión para poder verlas fácilmente en su calendario.



¿Lo sabía?

También puede crear tipos de sesión para citas específicas, como una "sesión de visualización" en la que desvela sus fotos al cliente después de una sesión.

2. Introduzca sus precios

Si configura sus precios en fotostudio, se ahorrará un tiempo muy valioso a la hora de fijar los precios de sus sesiones y crear presupuestos y facturas. Para configurar sus precios, vaya a Configuración > **Precios y facturación.**

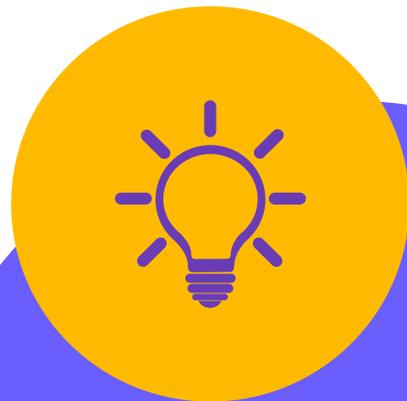
Aquí es donde puede introducir los planes de precios para sus servicios, así como los precios separados para los productos/opciones.

Rellene los campos de la ventana "Añadir precio": nombre del plan de precios, tipo (producto o servicio) y una descripción de lo que incluye. También puede dar un nombre a su precio.

Los clientes podrán ver la descripción, y también aparecerá en la sección de detalles de sus presupuestos y facturas. Así que asegúrese de describir lo que ofrece con detalle.

A continuación, introduzca el precio (impuestos incluidos) y el tipo de IVA. Si no está registrado para el IVA, introduzca "0" en esta casilla.

El último paso es vincular el precio a tipos de sesión específicos, para poder crear rápidamente presupuestos y facturas utilizando este precio.



¿Lo sabía?

Puede descargar una imagen para cada precio e incluirla en su catálogo, de modo que resulte visualmente atractiva para los clientes cuando consulten sus planes de precios.

Un producto es algo que vende fuera de sus sesiones, como un álbum o un conjunto de impresiones.

Una opción, por su parte, está relacionada con una sesión fotográfica. Puede ser una hora extra, una selección de fondos o cualquier otra cosa.

3. Personalice su contrato

Su siguiente paso es configurar sus modelos de contrato. Vaya a Configuración > **Modelos de contrato**.

Haga clic en "Nuevo modelo" para crear su propio modelo, o utilice uno de los modelos predefinidos que vienen en el paquete de fotostudio (marcados como "Ejemplo: a completar").

Elegir un modelo predefinido es, con diferencia, la opción más fácil, pero aún así debe comprobar que es el adecuado para usted.

Personalizar un contrato (editando el contenido y las variables) no puede ser más fácil. Si lo prefiere, puede crear un contrato diferente para cada tipo de sesión.

Cada vez que configure una nueva sesión de este tipo (por ejemplo, una sesión de boda), este contrato se vinculará a ella por defecto.

Cada contrato contiene un enlace que lleva a su cliente a una página donde puede firmarlo en línea (usando su ratón o tableta).

Contrato y condiciones generales de venta: ¿cuál es la diferencia?

Las condiciones generales de venta están incluidas en nuestro modelo de contrato. Así, cuando el cliente firma el contrato, firma al mismo tiempo las condiciones generales de venta. Si quiere, puede incluir sus CGV en sus facturas y presupuestos. Importante: sus condiciones generales de venta se aplican de forma estándar a todos sus servicios. No puede personalizarlas para distintas sesiones (las variables no funcionan en las CGV).



¿Lo sabía?

En fotostudio, los contratos utilizan algo llamado "variables". Un ejemplo es {nombre}. En este caso, la variable se sustituirá automáticamente por el nombre del cliente en el contrato que le envíe.

También puede utilizar variables en los correos electrónicos. Para ver la lista completa de variables que admite fotostudio, vaya a la sección "Ayuda".

Otros ejemplos son {apellido}, {fecha_de_sesión} y {precio_de_sesión}.

4. Establezca los importes de las cuotas iniciales

¿Usted exige una cuota inicial? Si es así, ¿de cuánto?

Por defecto, fotostudio genera automáticamente una factura de cuota inicial del 30% cuando el cliente firma un contrato. Si ha habilitado el pago online, su cliente puede pagar el importe de la cuota al instante, una vez la sesión confirmada.

Si quiere cambiar esta configuración o ajustar el importe de la cuota, vaya a Configuración > **Planes de pago**.

Si quiere utilizar un porcentaje de cuota inicial diferente o una cantidad fija, puede editar los planes de pago que figuran por defecto en fotostudio.

Y si quiere desactivar las facturas de cuota inicial, simplemente desactive la generación automática desmarcando la casilla correspondiente.

Los planes de pago también le permiten generar facturas de saldo y otras facturas en un solo clic.

Recuerde vincular el plan de pago adecuado a los distintos tipos de sesiones. Por ejemplo, puede pedir una cuota inicial del 30% para una sesión de estudio, exigir el pago en tres plazos para una sesión de boda o exigir el pago completo por adelantado para una mini sesión.

Para vincular un plan de pago predeterminado a un tipo de sesión, vaya a Configuración > **Tipos de sesión** y edite el tipo de sesión en cuestión.

¡Ya está listo para crear sus primeras sesiones y hacer que sus clientes y prospectos las confirmen en línea!

5. Cree un prospecto de prueba con su nombre

La mejor manera de probar las funcionalidades de fotostudio y de familiarizarse con el sistema antes de utilizarlo con sus clientes es crear un registro de prospectos de prueba con su nombre.

Hay cuatro tipos de contactos en fotostudio: clientes, prospectos, proveedores y socios. Un prospecto es un cliente potencial, alguien a quien se le envía un presupuesto.

La creación de un prospecto de prueba le permite probar varias funciones, como el envío de correos electrónicos, la creación de sesiones y facturas, o el envío de contratos. De este modo, se familiarizará con el funcionamiento del sistema antes de utilizarlo de verdad.

Una vez que haya creado un cliente potencial y haya probado las distintas funciones (véase el cuadro siguiente), podrá pasar al siguiente paso, de vital importancia: conseguir que su cliente o prospecto firme un contrato para una sesión. ¿Listo?

Contacto y sesión:

En primer lugar, cree un contacto desde la pantalla "Contacto" o haciendo clic en "Añadir" en la parte superior derecha de la pantalla.

A continuación, puede crear una sesión y vincularla a este contacto. Importante: también puede crear un proyecto de sesión, es decir una sesión sin fecha, y especificar la fecha más adelante.

Prospecto:

El botón que se utiliza para añadir un prospecto aparece en varios lugares. Al hacer clic en este botón, podrá completar los dos pasos anteriores (crear un contacto y una sesión) en un solo paso.

6. Firme el contrato para una falsa sesión

El siguiente paso es enviar un presupuesto a su cliente potencial de prueba, y luego hacer que firme el contrato y confirme la sesión.

Para ello, diríjase a la ficha de la sesión recién creada (por ejemplo, desde la pantalla "Sesiones"). Ahí verá una pestaña llamada "Presupuestos y facturas".

Hay tres maneras de establecer el precio de la sesión:

1) Seleccionar manualmente uno de los planes de precios disponibles para este tipo de sesión. A continuación, diríjase a la pestaña "Contratos" y haga clic en el botón de envío que aparece junto al contrato. El cliente podrá firmar el contrato en línea.

2) Haga clic en "Pedir al cliente que elija". Si utiliza esta opción, su cliente podrá elegir su propio plan de precios (y cualquier producto/opción) antes de ser redirigido al contrato.

Firme el contrato de su sesión fotográfica falsa para descubrir cómo es la experiencia de sus clientes.



The screenshot shows a software interface with two tabs: "Tâches" (checked) and "Devis et factures". Under "Tâches", there is a section titled "CHOISIR UN PRIX FIXE ?" with three radio button options: "Séance famille 15 photos (400.0€)", "Séance famille 25 photos (500.0€)", and "Demander au client de choisir". Below this is another section titled "DEVIS SUR MESURE ?" with the text "Vous n'avez pas encore ajouté de devis".

3) Cree un presupuesto personalizado (haga clic en "Añadir" en el cuadro de presupuestos). Introduzca los detalles que desee incluir en el presupuesto y haga clic en "Guardar". Una vez hecho esto, verá un botón marcado como "Acción > Enviar" junto a su presupuesto. Su cliente potencial podrá ver el presupuesto antes de confirmarlo y firmar el contrato.



¿Lo sabía?

Con fotostudio, el cliente es guiado paso a paso en el proceso: tras confirmar un presupuesto o elegir un precio, será redirigido al contrato para que lo firme. El sistema les pedirá que completen sus datos de contacto si falta algo. Y una vez que hayan hecho todo eso, verán la factura de cuota inicial en la pantalla.

7. Emita la factura de saldo y gestione los pagos

Si su cliente no paga la factura de cuota inicial online (o si no ha habilitado esta opción), tendrá que pagarla de otra manera (con cheque, transferencia bancaria, en efectivo, etc.). Y, por supuesto, tendrá que registrar el pago en fotostudio -y marcar la factura como pagada- para mantener sus cuentas al día.

Para registrar un pago en fotostudio, utilice el botón "Acción > Añadir pago" junto a la factura correspondiente. Simplemente introduzca el importe que ha recibido, junto con la fecha y el tipo de pago. Su factura quedará marcada como pagada (o parcialmente pagada, según el importe que haya recibido).

También verá una casilla que le permite enviar un correo electrónico automático de agradecimiento a su cliente.

También puede gestionar todas sus facturas y pagos desde el menú "Contabilidad".

Cuando llegue el momento de emitir la factura de saldo, diríjase a la pestaña "Presupuestos y facturas" del registro de sesión. Ahí encontrará los detalles del saldo pendiente, en función de cómo haya configurado su plan de pagos (por ejemplo, el 70% del precio total).

Si lo prefiere, puede crear una factura en blanco y añadir los detalles pertinentes manualmente.

También puede crear presupuestos y facturas a partir de la ficha del contacto en lugar de la ficha de la sesión. Sin embargo, trabajar desde la ficha de la sesión le ofrece más funciones y opciones (como el uso de planes de pago y el redireccionamiento al contrato).

Sólo aconsejamos trabajar desde la ficha de contacto en determinadas circunstancias, como cuando un antiguo cliente sin ficha de sesión en fotostudio vuelve a pedir un producto (copias impresas, álbum, etc.).

8. Habilite el pago en línea

Para activar el pago en línea, vaya a Configuración > **Pagos en línea**.

Puede elegir entre Stripe y PayPal. Dar a sus clientes la opción de pagar sus facturas en línea le ahorrará un tiempo valioso y les hará la vida más fácil a ellos.

El pago se confirmará al instante y no tendrá que estar comprobando su cuenta bancaria para saber si ha recibido el pago.

El único inconveniente es que proveedores como Stripe y PayPal cobran una pequeña comisión por cada transacción que procesan.

Stripe cobra una comisión del 1,4% del importe de la transacción, mientras que la comisión básica de PayPal es del 2,9%. Puede desactivar el pago en línea para determinados tipos de sesiones (como las de boda, si no quiere pagar las elevadas comisiones).

Stripe : Haga clic en "Iniciar sesión con Stripe" y será redirigido al sitio web de Stripe. Inicie sesión con su cuenta de Stripe existente o cree una nueva. La creación de una cuenta es gratuita y sólo lleva unos minutos. El dinero se transferirá automáticamente a su cuenta bancaria unos días después de que el cliente pague.

Paypal : Sólo tiene que introducir la dirección de correo electrónico asociada a su cuenta de PayPal en el campo correspondiente. Con PayPal, el dinero no se transfiere automáticamente a su cuenta bancaria. Tendrá que solicitar manualmente una transferencia de fondos.

Otros : ¿Acepta el pago por transferencia bancaria, cheque o efectivo? Introduzca los detalles de los métodos de pago que acepta en la casilla de texto libre "Otros". Las instrucciones de pago que introduzca aquí aparecerán en sus facturas.

9. Integre su formulario de contacto

¿Su web incluye un formulario de contacto, o quiere añadir uno?

¿Sabía que puede asociar su formulario de contacto con fotostudio? El sistema creará automáticamente un nuevo prospecto cada vez que alguien envíe su formulario, ¡ahorrándole una gran cantidad de tiempo! ¿Y lo mejor? Con fotostudio puede categorizar y organizar sus prospectos, ¡así nunca perderá la pista de lo que está haciendo!

Para crear uno o varios formularios de contacto, vaya a [Configuración > Formularios de contacto](#).

Añada tantos campos como quiera (nombre, dirección de correo electrónico, fecha de la sesión, tipo de sesión, etc.) y personalice el aspecto de su formulario si lo desea (color y fuente).

Además, con fotostudio puede configurar un correo electrónico de respuesta automática que se enviará a todas las personas que completen su formulario.

Una vez que esté satisfecho con su formulario, puede enviar a sus prospectos un enlace para que lo completen online o incluso incrustarlo en su web, por ejemplo en su página de contacto.

Integrar el formulario en su web resulta fácil, independientemente de la plataforma que utilice (WordPress, Wix u otra).

Si tiene problemas, siempre puede ponerse en contacto con nosotros para que le ayudemos.

Votre prénom *

Votre nom *

Votre numéro de téléphone *

Votre adresse email *

Comment m'avez vous connue ? *

Date de l'événement *

dd/mm/yyyy

Mariage - Type de cérémonie? Combien d'invités attendez-vous? *

Mariage - Quel sera votre lieu de réception? *

Type de séance *

-- Choisissez --

Expliquez-moi votre projet et parlez-moi de

10. Configure su dirección de e-mail (opcional)

Por defecto, todos los e-mails que los clientes reciben de fotostudio se envían desde la siguiente dirección: no-reply@fotostudio.io. Pero si su cliente responde al correo, la respuesta irá a su dirección personal.

Si lo prefiere, puede utilizar su dirección comercial para enviar e-mails desde fotostudio en vez de la dirección genérica de "no-reply".

Para configurar su dirección comercial, vaya a Configuración > Modelos de e-mail y marque la casilla "Usar mi propio servidor de e-mail" en la parte derecha. Tendrá que obtener la configuración correcta del servidor de su proveedor (OVH, Gandhi, etc.). Introduzca la dirección del servidor (por ejemplo, ssl0.ovh.net), su dirección de correo electrónico y su contraseña.

Si tiene una dirección de Google, es fácil asociar su cuenta a fotostudio para los correos electrónicos salientes y la sincronización del calendario. Para asociar su cuenta de Google, vaya a Configuración > Mi cuenta de Google y haga clic en "Iniciar sesión con Google".

¿Y qué pasa después?

Esta guía de inicio está diseñada para ayudarle a empezar a gestionar su negocio de fotografía con fotostudio. Si sigue los consejos de esta guía, ahorrará mucho tiempo.

Pero fotostudio tiene muchas más funciones avanzadas que puede explorar.

Los flujos de trabajo le permiten automatizar los e-mails salientes y programar tareas. Por ejemplo, puede utilizar un flujo de trabajo para enviar un correo electrónico automático de recordatorio a su cliente el día antes de la sesión, emitir un correo electrónico automático con el saldo de la factura el día de la sesión, o enviar una encuesta para recopilar más información después de que su cliente haya firmado el contrato. Las posibilidades son infinitas y el ahorro de tiempo es enorme.

Las reservas online permiten que los clientes reserven una sesión en función de las franjas horarias disponibles, que usted establece en su calendario. Los clientes eligen la franja horaria y el precio que prefieren, introducen sus datos, firman el contrato y pagan la cuota inicial en línea, por lo que su negocio sigue funcionando mientras usted duerme.

Con fotostudio también puede vender cheques regalo, una forma rápida y sencilla de aumentar sus ingresos, especialmente durante las vacaciones.

Y hay mucho más que descubrir con fotostudio. ¡Feliz exploración!