

光影间的传承与坚守

——访小城故事商务影像创始人姜玲

延续三代的热爱

姜玲很小的时候,她的爷爷已是远近闻名的摄影家。那个时候,能拍张照片是件很奢侈的事。后来,其父子承父业,也成为专业摄影人。每次看见父亲把头埋进相机后面的大红布里,姜玲就觉得那是神奇的一幕,要有神秘的事情发生。

从小的耳濡目染,姜玲对色彩、构图

比同龄孩子更为敏感。也是在长辈日常言传身教下,埋下对摄影喜爱的种子。

在中央美术学院进修后,姜玲决定开一间属于自己的摄影工作室。如今,传统相机与技术大面积淘汰,摄影新技术层出不穷。但与这种发展趋势不同步的是人们对摄影庄严感观念的缺失。身边有朋

友劝她不要冒险,毕竟摄影机构层出不穷。从前的需求急剧缩水,市场定位如何自处,这是考验,也是机遇。

“最初的时候,我就坚定了要做人像拍摄。”姜玲说,“人像不分时节,春夏秋冬各有其美,我想为更多人留下美好的瞬间。”

口碑是最好的传播

万事开头难,但只要迈出一小步,便可能开启一个全新旅程。起初,姜玲将她的店“小城故事”选址在温哥华山庄附近,印刷了一些折扣摄影卡,售卖给附近的企业和个人。

“我还记得第一个买折扣卡的客户是位女士,当时998元的拍摄套餐我只按400元卖。客户抱着试试看的心态来拍照,结果她对照片的效果特别满意。接下来又帮我介绍了好几个朋友。就这样,

‘一传十,十传百’,小城故事慢慢走到了今天。”姜玲说,客户给予的信任和鼓舞对她影响深远,她也更确认一点:能够引起客户的内心共鸣,就会形成口碑效应。

随着小城故事的发展,多变的是越来越先进和专业的摄影装备,不变的是态度。与一些影楼的流水化拍摄不同的是,小城故事为客户提供一对一私人订制,让每一个独特的灵魂能留住属于自己的发光瞬间。

也因为这样的慎重相待,小城故事自有它的规矩。没有提前预约,迟到半小时以上,皆不接手拍摄,着装不符合预期也不会进入拍摄流程,甚至没有拍出满意的照片,姜玲会主动要求重拍,尽管客户并没有提出有什么不妥。

“追求无止境,高度就会无止境。”姜玲觉得初心最重要的是那份赤诚相待,“你信我,交给我拍摄的这些时间,我会坚持用最好的方式回答你。”

好的影像值得珍藏

一张自信完美的商务形象照展示出来,代表企业的品质和用心,优质的形象照会以光影的语言凝固神情、诉说态度。方寸间小小一张照片,会展示出一个职场或生活中人的精神状态。那一张饱含情感的面孔,常常如同一种修养的表白,是一种展示,也是一种敬勉的提醒。

“拍照前,我们会根据客户的职业、职位、性格,甚至肤色、腰围等进行综合设计,会和拍摄者进行充分沟通,了解他的兴趣爱好,有了感受就会有创造。摄影其实是我们和来拍摄的人共同完成的一种创造。”姜玲说,“唯有这样沟通到位,执行到位,我们才能拍出令客

户满意的照片。”

“影像表达的是你,展示的是更好的你,也是真实的你。”之所以要用呵护的心态去完成一个人的人像摄影,是因为在姜玲看来,“每张照片都是时光的标本。用心记录每张美好的面孔,会让照片发光,会让时间意义非凡”。倪子 张俊

行业动态

中信银行发行大学生信用卡“校园i卡”

日前,中信银行发行大学生信用卡“校园i卡”。该款卡为国内在校大学生量身打造,通过为大学生提供专属、规范的金融服务,助力广大学子们为今后走上社会、迈入职场开启“掌控新可能”的财商准备。“校园i卡”卡面设计清新文艺又不失青春活力。在产品功能方面,“校园i卡”紧贴大学生日常消费需求,在申请和用

卡环节为大学生提供多重优惠,包括零门槛免年费、最长50天免息还款、本行免费取现、网络消费双倍积分、保障金额最高5000元的盗刷保障险等。此外,大学生持“校园i卡”还可每月参与“精彩365”五折享美食、“9分享兑”超值好礼、“9元享看”海量视听等丰富优惠活动。

章世刚

招商银行郑州分行举办上市公司高端客户论坛

6月28日,“投融共通 融智共赢——招商银行郑州分行2018年上市公司高端客户论坛”在郑州举办,招商银行首席经济学家丁安华、河南证监局局长王广幼、深圳证券交易所专家连建龙、招商银行总行投资银行部总经理韩刚、招商银行郑州分行行长熊开,以及河南省上市公司、新三板企业、拟上市公司、投资机构代表

200余人出席。本次论坛旨在共同探讨资本市场前沿动态及合作模式,实现信息共享、资源互通,更好地助力河南资本市场发展。会上,招商银行总行投资银行部两位产品专家分别就新时代的并购金融业务和资管新规下上市公司的“投融通”业务进行了详细介绍,用精彩的案例分享了招商银行的投资银行业务特色优势。段家良

兴业银行荣获2018卓越金融科技银行奖

6月30日,2018中国金融科技发展论坛暨第二届中国金融科技(金领航)颁奖典礼在上海举办,兴业银行凭借在金融科技领域的创新实践和突出表现,荣获“金领航”2018卓越金融科技银行奖,并获得2018年度支付科技创新奖。兴业银行副行长孙雄鹏应邀参加论坛,并就金融科技的融合发展发表主题演讲。兴业银行不仅是国内少数具备银行核心系统自主研发能

力的银行,也是一家对外输出核心系统技术的商业银行。近年来该行顺应新兴金融科技发展,不断主动拥抱新技术,先后建立数据分析实验室、人工智能实验室、区块链小组、数字化设计团队等,将云计算、大数据、人工智能等新技术充分运用到风险控制、精准营销、投资理财、合规内控和网点服务等领域。

杜红涛

工商银行郑州分行开展“斜杠青年”展示活动

“斜杠青年”,意指拥有多重职业或身份的青年人群,一专多才、爱玩跨界、热爱生活、才华横溢是他们的标签。在工商银行郑州分行也有着许多优秀的青年员工,他们是客户经理,是理财经理,是网点负责人;生活中,他们是彩绘达人,是运动

健将,是美丽的舞者,是公益达人。目前,工行“郑”青春之斜杠青年系列是工行郑州分行推出的“青春工行”主题活动,旨在为工行优秀青年搭建展示才华的舞台,传播工行年轻人在新时期所展现出来的青春正能量。李欣

平安人寿河南分公司举行“千城万区”客服节体验活动

7月1日,平安人寿河南分公司“7·8保险公众开放日”暨“千城万区”客服节活动在郑州市经三路智享门店举行,30余名客户受邀走进平安智享门店,发现保障背后的故事。平安人寿河南分公司副总经理王化冰向受邀客户介绍了平安人寿的服务理念,邀请客户感受平安的

智慧客服和健康管理服务。本次开放日以“发现保障背后的故事”为主题,在参观过程中,客户依次参观体验了平安之声、智慧客服、健康管理服务。参与本次保险公众开放日活动客户还带领自己的孩子参与幕天捐书活动,为偏远贫困地区的孩子捐赠爱心图书。薛光明

河南太平人寿启动“7·8保险公众宣传日”活动

日前,太平人寿河南分公司启动了以“守护美好,从一份保障开始”为主题的“7·8保险公众宣传日”系列宣传活动,活动将持续整个7、8月份。除了做好中国保险协会布置的“7·8保险扶贫健步走”、“给7·8点个赞”手指舞、“发现保障背后的故事”开

放日活动等规定动作,太平人寿河南分公司还将积极参加河南保险协会组织的“中国保险大讲堂全国巡讲”活动、“保险五进入”活动、河南保险动漫卡通形象大赛征集活动等。同时,还将根据“保险公众宣传日”活动主题,推出一些公益活动。赵康平

富德生命人寿第十二届客服节开幕

日前,富德生命人寿“童心同行,明德广智”第十二届客户服务节在成都开幕,标志着该公司2018年度客服节活动之“夏·童心”篇章正式开启。第十二届客服节以“童心同行,明德广智”为活动主题,围绕“少儿成长、公益扶贫、服务提

升”三大活动开展丰富多彩的线上、线下活动。相关负责人介绍,公司一直遵循着“以人为本、以客为尊”的服务理念,逐步搭建起业务精英与客户零距离、个性化的沟通桥梁,成为连接公司与客户交流的纽带。李凤