

Ce qui fait vraiment vendre une galerie

À course égale, à talent égal, une galerie peut faire 3 ventes — ou 30. La différence se joue rarement derrière l'objectif : elle tient à **cinq réflexes, classés ici par impact réel sur vos ventes**.

LEVIER N°1 — LOIN DEVANT TOUT LE RESTE

Le fichier Excel des inscrits

L'organisateur l'a déjà sous la main : l'export des inscrits, avec **n° de dossard + adresse email**. Ce fichier vaut de l'or.

01

Demandez-le à l'organisateur

Son export Excel des inscrits, tel quel. Rien à préparer de son côté.

02

Glissez-le dans Photag

Rien à mettre en forme : n'importe quelles colonnes, dans n'importe quel ordre — elles sont reconnues automatiquement.

03

L'IA fait le reste

Chaque dossard est associé à ses photos, et chaque coureur reçoit un email avec une de ses photos et le lien direct vers toutes les siennes. Un clic, il se voit, il achète.

70%

des ventes passent par ces emails

64%

de taux d'ouverture en moyenne

95%

des ouvriers cliquent vers leurs photos

Avec l'accord de l'organisateur, bien sûr — et celui des participants pour la prise de photos, qu'il a en général déjà recueilli à l'inscription.

LEVIER N°2

Plus de 10 photos par participant

C'est le seuil qui fait basculer du « j'hésite pour une photo » au « je prends le pack ». Un coureur qui se découvre sur 12 images n'en choisit pas une — il prend tout. Pour y arriver sans mitrailler au même endroit : changez de spot pendant la course, chaque point de vue enrichit le pack.

LEVIER N°3**Publier vite — l'émotion n'attend pas**

Le soir de la course, votre coureur raconte encore son exploit à tout le monde. Trois jours plus tard, il est passé à autre chose. Chaque heure gagnée entre la ligne d'arrivée et la mise en ligne se retrouve dans vos ventes.

Bientôt : Autopilot, notre application Mac & Windows — retouche automatique, recadrage intelligent (règle des tiers comprise), et vos photos partent en vente pendant que vous shootez encore.

Découvrir : photag.fr/autopilot

LEVIER N°4**La ligne d'arrivée avant tout**

Bras levés, délivrance, le chrono en fond : c'est la photo la plus achetée à l'unité, et celle qui déclenche le plus souvent l'achat. Si vous ne deviez tenir qu'un seul spot, ce serait celui-là.

LEVIER N°5**La belle image, pour finir**

Belle lumière, cadrage soigné, sélection sans ratés : une galerie nette inspire confiance et fait grimper le panier. Photos floues, horizon penché ? Autopilot les écartera et les redressera pour vous. La qualité amplifie les leviers ci-dessus — elle ne les remplace pas.

Le petit plus : demandez à l'organisateur de partager le lien de la galerie sur ses réseaux et sa page de résultats. Du trafic gratuit, en plus des emails.

Le fichier Excel + 10 photos par coureur + en ligne le soir même

=

les chiffres du simulateur. Souvent au-dessus.

Chiffrez votre objectif avec le simulateur de gains : photag.fr/vendre#simulateur