

A photograph of a fashion show runway. Models are walking on a dark runway, illuminated by a series of bright spotlights arranged in a curved line above them. The models are wearing various styles of evening wear, including long black gowns, a white fur coat, and a brown dress. The background is dark, and the overall atmosphere is dramatic and professional.

*Игорь Манов (Moz)*

КАК СТАТЬ  
УСПЕШНОЙ  
МОДЕЛЬЮ

ПРАКТИЧЕСКОЕ  
РУКОВОДСТВО

# Игорь Мальков (Мор)

## Как стать успешной моделью

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=18514804](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18514804)*

*ISBN 9785447475680*

### **Аннотация**

Практическое руководство и упражнения, открывающие секреты международного модельного бизнеса. Если у вас есть хорошие модельные данные, изложенная здесь методика подготовки моделей позволит вам без больших финансовых затрат войти в этот бизнес и добиться в нем успеха, как это уже произошло со многими моделями в разных странах. Это пособие также полезно и для родителей, которые хотят, чтобы их дети начали карьеру модели.

# Содержание

Введение	5
Виды модельной работы	8
Оценка ваших шансов на успех	13
Модельный рынок	16
Модельные агентства	19
В чем разница между агентом и менеджером?	26
Агентства в городах с ограниченным модельным рынком	29
Агентства в мировых столицах моды	34
Выбор модельного агентства	36
Как вести себя в агентстве	39
Как проверить модельное агентство	44
Что такое «материнское агентство»?	48
Виды контрактов в модельном бизнесе	50
Конец ознакомительного фрагмента.	51

**Как стать  
успешной моделью  
Практическое руководство  
Игорь Мальков (Мор)**

© Игорь Мальков (Мор), 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

Карьера модели привлекает огромное количество молодых людей, но не так уж много тех, кто добивается на этом поприще успеха – карьера большинства заканчивается, даже не начавшись.

Среди них есть те, кто имеет хороший профессиональный потенциал, но много и таких, кто изначально не имел никаких шансов стать моделью. При этом многие из начинающих моделей теряют кучу времени и денег на модельные школы и съемки портфолио. Именно поэтому часто можно слышать, что в модельном бизнесе сплошной обман. Так ли это? И да, и нет.

Сам модельный бизнес не лучше и не хуже любого другого. Но под вывеской модельных агентств часто прячутся псевдомодельные бизнесы, которые довольно часто занимаются не только обманом и мошенничеством, но также и сводничеством. К сожалению, это совсем не редкость в России.

Почему? Ответ очень прост: Огромный рынок!

Те, кто мечтают о карьере модели, готовы поверить, во что угодно и кому угодно, кто обещает им успешную карьеру. При этом они имеют очень слабое представление о модельном бизнесе и допускают фатальные и очень дорогостоящие ошибки.

Чтобы помочь начинающим моделям избежать таких

ошибок и узнать многие секреты модельного бизнеса, я написал это практическое руководство, основанное на многолетнем международном опыте. Сначала оно было выпущено на английском языке, а потом и на русском с учетом специфики российского модельного бизнеса.

Вскоре после того, как это руководство на русском языке стало доступным, я начал получать гневные письма от некоторых представителей российского модельного бизнеса. Мне приятно осознавать, что мои советы и рекомендации мешают этим людям дурить головы начинающим моделям и их родителям, выкачивая из них деньги и практически ничего не давая взамен.

Пожалуйста, читайте внимательно, и у вас появится реальный шанс безболезненно войти в настоящий модельный бизнес. А если у вас есть хороший модельный потенциал, то и добиться в нем реального успеха. При этом никаких мало-мальски серьезных финансовых затрат от вас не потребуются.

Если вы что-то не поймете сразу, прочитайте еще раз, а если понадобится то и еще раз, пока не поймете. Я дам вам много очень полезной информации, рекомендаций и упражнений, следуя которым вам будет намного легче достичь успеха в карьере модели.

Сначала прочитайте всё руководство целиком. Может быть, и не один раз. И только потом приступайте к практическим занятиям. Очень важно, чтобы вы не перескакивали

через ступеньки, а двигались шаг за шагом. Многие делают ошибку, начиная сразу делать все упражнения. Не делайте этого ни в коем случае! Здесь очень справедлива русская поговорка «Поспешишь – людей насмешишь!»

\*\*\*

Успех в модельном бизнесе, как и в любом другом, всегда очень сильно зависит от хорошего, а точнее сказать, правильного старта. Когда вы только начинаете думать о карьере модели вам необходимо хорошо понимать, что модельная работа является серьезной работой, важной частью очень серьезного бизнеса, в котором вращаются очень серьезные деньги. Также с самого начала вам нужно ясно представлять, что из себя реально представляет работа модели.

Первыми шагами в модельной карьере, как впрочем, и в любой профессиональной карьере, являются серьезное изучение профессиональных требований и объективная оценка ваших шансов добиться успеха на этом поприще. Если вы пропустите эти важнейшие шаги, ваша карьера может закончиться, даже не начавшись. Мы с вами этих шагов не пропустим ни в коем случае. И для начала вам следует познакомиться с видами модельной работы и требованиями к моделям в международном модельном бизнесе.

# Виды модельной работы

Виды модельной работы разделены на несколько категорий. Давайте познакомимся с ними.

## **HIGH FASHION MODELING**

Модельная работа для знаменитых домов мод и дизайнеров. Это могут быть как показы мод, так и фотосъемки. Ставки оплаты самые высокие среди всех видов модельной работы. Клиенты в ответ ожидают от моделей высокопрофессиональной работы. Все топ модели являются high fashion моделями.

## **RUNWAY MODELING**

Участие в показах мод (Fashion Shows). Эти показы обычно происходят в залах, оборудованных специальными подиумами, но могут также проходить в магазинах, клубах и т. д. Все Runway модели должны соответствовать стандартам Fashion индустрии по росту и размерам. Практически все модельные агентства работают с Runway моделями.

## **EDITORIAL MODELING**

Практически то же самое, что и high fashion modeling в том, что касается фотосъемок. Разница в том, что Editorial Modeling всегда означает работу для каких-то конкретных

публикаций в журналах – не путайте с рекламными журнальными фотографиями. Фотографии, сопровождающие нерекламные статьи в журналах, являются хорошим примером Editorial Modeling. Этот вид модельной работы имеет очень низкие ставки оплаты. Иногда могут оплатить только такси. Тем не менее, даже топ-модели, не говоря о прочих моделях, всегда охотно берутся за такую работу. Почему? Дело в том, что это самый лучший способ продвижения карьеры модели. Если молодая модель появилась в известном журнале, к тому же для статьи о знаменитом дизайнере – двери в high fashion для нее с этого момента открыты.

## **CATALOGUE MODELING**

Обычно включает в себя фото съемки для печатной рекламы одежды или какого-либо продукта, издаваемых в виде рекламных брошюр фирмами, производителями или магазинами. Каталоги могут быть разного формата, от нескольких страниц до многостраничных изданий. Ставки оплаты ниже, чем в high fashion, но бывают довольно высокими. Еще несколько лет назад было невозможно увидеть фотографии топ-моделей в каталогах. Но времена меняются. Даже супер-модели теперь снимаются для каталогов известных фирм.

## **COMMERCIAL PRINT MODELING**

Когда модель фотографируется для рекламы какого-либо продукта. Фотографии могут появиться в газетах, журналах,

уличной рекламе и на городском транспорте. Commercial модели могут быть абсолютно любого размера. Главное, чтобы вы были пропорционально сложены. В этом виде модельной работы ваш «look» – ваш образ, имеет гораздо большее значение, чем ваш рост.

## **CHARACTER MODELING И TV COMMERCIALS**

Некоторые виды рекламы нуждаются в моделях, которые выглядят как обычные люди разных профессий, как например: врач, учитель, шофер, электрик, продавец и т. д. Все модели, снимающиеся в телевизионной рекламе, являются character моделями. Телевизионная реклама является быстро растущим рынком для моделей с хорошими актерскими данными. Многие модельные агентства сейчас работают с такими моделями.

## **SPECIALTY (PART) MODELING**

Существует много возможностей для Specialty Modeling. Например: Модели (женщины и мужчины) с красивыми руками обычно требуются для того, чтобы снимать их руки, демонстрирующие различные товары. Модели женщины с красивыми и стройными ногами используются для рекламы колготок, обуви и т. д. Для рекламы товаров по уходу за волосами требуются модели с хорошими волосами. Красивая шея и руки с тонкими и элегантными пальцами необходимы для рекламы ювелирных украшений. Портфолио таких мо-

делей должно включать крупно-плановые фотографии, демонстрирующие те части вашего тела, которые могут быть использованы для Specialty Modeling. Модели могут быть любого роста. В расчет берутся ухоженность и пропорции.

## **CONVENTION AND TRADE SHOW MODELING**

Модели, работающие на выставках. Используются для работы на стендах, демонстрации образцов, раздачи каталогов и ответов на вопросы.

## **GLAMOUR MODELING**

Для Glamour моделей не существует никаких специфических требований, кроме того, что они должны быть красивы и сексуальны на фотографиях. Элегантная дама в вечернем платье, стройная девушка в купальнике или в белье могут быть отнесены к glamour фотографии. Большинство фотографий с полуобнаженными и обнаженными моделями также относятся к этой категории. Ставки оплаты могут быть очень высокими. Некоторые виды художественной фотографии, использующие обнаженную натуру, тоже относятся к Glamour фотографии.

## **PLUS SIZE и PETITE MODELING**

Для полных моделей (Plus Size) и наоборот очень миниатюрных (Petite). В связи с увеличением количества полных людей, Plus Size модели востребованы в последнее время

значительно больше, особенно в США.

## **ДЕТИ**

Могут участвовать в различных видах модельной работы от показов мод до съемок каталогов и телевизионной рекламы. Дети могут быть любых размеров и роста.

## **JUNIOR MODELS**

Подростки в возрасте от 12 до 17 лет. Есть определенные требования к росту, в зависимости от видов модельной работы.

Существуют и другие возможности для модельной работы.

# Оценка ваших шансов на успех

Теперь, когда вы познакомились с существующими видами модельной работы, вам придется посмотреть на себя со стороны и попробовать оценить ваши шансы в этом бизнесе.

Для успешной модельной карьеры – это очень важный и иногда очень трудный шаг, делая который Вы обязательно должны быть честны и искренни сами с собой!

Познакомьтесь со стандартными требованиями для основных видов работы в модельной индустрии:

Модели для **High Fashion, Editorial** и **Runway**, как правило, высоки и стройны. Женщины ростом не менее 177 см. и объемом бедер не более 91 см. Должны иметь длинную шею, полные губы, прекрасную кожу. Модели мужчины должны быть высоки и хорошо сложены. Ростом не менее 185 см. и 50 размер костюма. И для мужчин и для женщин важно иметь красивые здоровые зубы и волосы.

Физические данные играют огромную роль в карьере модели, но это еще не все. Для успеха в модельном бизнесе вам понадобятся еще и такие качества, как: амбициозность, предприимчивость, уверенность в себе, организованность, хорошее здоровье и обязательное знание английского языка. Вы не представляете как много карьер моделей, имеющих

прекрасные данные, не состоялись только из-за того, что они не знали иностранных языков и не могли нормально общаться с агентами, клиентами, фотографами и т. д.

**Для успеха в карьере модели важно наличие трех базовых условий:**

1. Потенциальные клиенты модели должны знать, что она существует и готова к работе.

2. Модель должна иметь образ (look), в котором нуждаются в данный момент клиенты для рекламы и продвижения их продукции.

3. Хорошие модельные данные и высокая профессиональная квалификацию, делающая работу с моделью продуктивной и беспроblemной. От этого зависит, захотят ли арт-директора, постановщики показов мод и фотографы работать с моделью.

**А теперь посмотрите в зеркало и спросите себя: Имею ли я данные, для того чтобы стать успешной моделью? Для каких видов модельной работы подходят мои данные?**

Лучший сценарий, если вы молоды, высоки, стройны и красивы. У вас красивые зубы, длинная шея и полные губы. В этом случае у вашего модельного рынка нет никаких лимитов. Это означает, что вы можете добиться успеха в любом виде модельной работы.

Но если вы недостаточно высоки – это уже лимит. Если вы недостаточно стройны – это еще один лимит. Если вы уже не молоды – это тоже лимит. И так далее, и так далее, и так далее... И с каждым новым лимитом ваш модельный рынок становится все меньше и меньше и, в конце концов, может усохнуть до абсолютно мизерной величины.

Мне могут возразить, что кто угодно может быть commercial или character моделью. Действительно, эти виды модельной работы не имеют жестких требований, касающихся роста и объемов. Но, тем не менее, существуют другие требования, среди которых одним из главных является наличие актерского таланта.

Есть много других причин, мешающих красивым девушкам стать успешными моделями: неправильные формы, недостаточно тонкие колени или щиколотки, проблемы с зубами, не очень хорошая кожа, излишняя потливость, плохой характер и т. д.

# Модельный рынок

Вполне возможно, что вы уже слышали это выражение. Давайте разберемся, что же это такое.

Все виды модельной работы, за исключением, пожалуй, glamour, не могут существовать без клиента и на сто процентов зависят от наличия спроса на эту работу со стороны клиентов.

Никакая фирма не является клиентом до тех пор, пока у нее не появляется продукт, сервис или даже идея, для рекламы и продажи которой, он готов использовать работу моделей и, что не менее важно, готов за эту работу платить. С этого момента клиент становится важнейшей частью, как модельного бизнеса, так и модельного рынка в данном регионе.

*Должен заметить, что в glamour modeling все происходит иначе. Клиентом здесь почти всегда выступает фотограф, а конечным продуктом является сама фотография, цена которой определится позднее.*

Размер потенциальных доходов клиента определяет его рекламный бюджет, класс нанимаемых моделей и размер их оплаты. Поэтому когда мы рассматриваем разные виды мо-

дельной работы, мы имеем в виду и клиентов разного уровня. Многие виды бизнесов, которые не могут продавать свою продукцию без ее демонстрации и активной рекламы, вообще не могут обходиться без использования моделей.

**Из этого следует, что модельный рынок любого города определяется только наличием клиентов для определенных видов модельной работы.**

В больших российских городах с развитым модельным рынком чаще всего имеется спрос на разные виды модельной работы. Не очень развитые модельные рынки не могут предложить достаточного объема работы даже для небольшого количества моделей.

Для того чтобы было легче понять построение модельного рынка, представьте его в виде пирамиды. Эта пирамида представляет наличие спроса на все виды модельной работы на определенный период времени.

Самая широкая и большая часть пирамиды включает в себя пользующиеся наибольшим спросом виды модельной работы. Только модели, соответствующие стандартам Fashion моделей (рост, объемы и т. д.) могут рассчитывать на получение этой работы.

Двигаясь вверх по пирамиде, мы видим, что модельный рынок резко сужается. Например, вы являетесь только Commercial моделью, и в вашем городе имеется определенный спрос на такую работу. Но это совсем не означает, что вы

эту работу получите. Вы должны иметь в виду, что для получения этой работы вы будете конкурировать не только с такими же, как и вы commercial моделями, но также и с Fashion моделями, которые, как правило, могут хорошо выполнять практически все виды модельной работы.

Двигаясь еще выше по пирамиде, мы находим все меньше спроса на определенные виды модельной работы. А на самой вершине находится специфический Character моделинг, который может быть востребован раз в несколько лет или вообще никогда, но что позволяет модельным школам декларировать: «кто угодно может быть моделью».

# Модельные агентства

От знакомства с модельным рынком перейдем к модельным агентствам, которые являются важнейшей частью модельного бизнеса.

Вы наверняка слышали, что все топ модели имеют контракты со знаменитыми агентствами. Поэтому многие начинающие модели просто уверены, что если бы только они смогли попасть в хорошее агентство, их карьера наверняка бы состоялась.

Но что же такое модельное агентство на самом деле, что оно делает и для чего нужно? Ответ здесь не такой уж простой и однозначный.

Все модельные агентства являются независимыми компаниями и, даже если они все подчиняются определенным законам модельного бизнеса, они могут разительно отличаться друг от друга. Очень много зависит от города, где находится агентство, от владельца и всего персонала. Я уже отмечал существование мошенничества и обмана в модельном бизнесе, и должен отметить, что подобная проблема существует и в модельных агентствах. Но сразу хочу сказать, что в данном случае я говорю о плохих или просто фальшивых агентствах, использующих элементарное мошенничество в своей неблаговидной, но, к сожалению, законной деятельности.

Начинающие модели являются прекрасной питательной средой и, в конечном счете, жертвами подобных агентств.

**Давайте посмотрим на лучшие и худшие стороны агентств, и что они могут сделать для того, чтобы ваша карьера модели успешно состоялась.**

Еще до того как вы сделаете первые шаги в модельном бизнесе, вы должны понять, что *начиная карьеру модели, вы открываете новую фирму под вашим собственным именем. И агентство является вашим деловым партнером.* От агентства (агента и менеджера) в прямом смысле зависит судьба модели. С момента подписания контракта они начинают строительство карьеры модели, выстраивая каждый шаг и каждую ступеньку. И если модель настолько удачлива, что достигает вершины, агент и менеджер должны стараться изо всех сил удержать ее на этом уровне.

Некоторые начинающие модели думают, что если они будут работать без агента, то смогут сэкономить деньги на агентских комиссионных. Это в большинстве случаев фатальная ошибка! Пытаясь построить модельную карьеру без менеджера или агента, вы всегда проиграете.

Если вы хотите просто делать вид, что являетесь моделью – пожалуйста, будьте, так называемой, независимой моделью. Но если вы серьезно относитесь к своей карьере в модельном бизнесе, обязательно постарайтесь найти хорошего

агента. Как вы думаете, почему все супермодели и знаменитые актеры имеют менеджеров и агентов?

Только здесь один важный момент – я говорю о настоящих профессиональных агентствах, а не об армии дилетантов или просто жуликов.

Главная обязанность агента представлять и продвигать модель, находить модели работу. Модельные агентства и менеджеры оказывают профессиональный сервис для модели, включая поиск работы, рекламу, бухгалтерию, выставление счетов, получение денег с клиентов и юридическую поддержку в объеме контракта. И это далеко не все обязанности агентств. И именно за это агенты получают комиссионные (10 – 35%) от заработка модели. Если модель не работает и не зарабатывает, агент тоже ничего не зарабатывает.

*Являются ли модели штатными работниками агентств?*

Нет. Модель всегда работает только по договору и никогда не числится в штате агентства, за исключением случаев, когда модель выполняет также другие рабочие функции в агентстве.

### **Заглянем внутрь модельного агентства**

Структура профессионального агентства обычно устроена таким образом: 1. Отдел новых лиц (The new faces division); 2. Основной модельный менеджмент (Main model

management); 3. Верхний уровень (Top level) – для работы с топ-моделями (звездами) агентства.

### **Штат агентства, который работает с моделями и клиентами.**

Помимо директора агентства, для модели самым важным лицом в агентстве является **Букер**.

Роль букера зависит от моделей, которых они представляют. Если они работают с новыми лицами, их работа включает в себя обязанности по профессиональному становлению модели, введению ее в модельный бизнес, организация кастингов («go-sees»), организация сессий с фотографами и стилистами, создание портфолио. Иногда, когда это необходимо, букер сопровождает юную модель в ее поездках, связанных с работой.

Букеры, работающие в основном модельном отделе, проводят свои рабочие дни, ведя переговоры с клиентами о предстоящей работе и оплате за эту работу, посылая моделей на работу и кастинги, организуя поездки моделей по всему миру, заботясь обо всем, включая отели, билеты и другие организационные вопросы.

Некоторые букеры работают только с топ-моделями. Они занимаются всеми рабочими проектами топ-модели такими, как видео, книги, интервью и появления на телевидении. Топ-модели всегда нарасхват и получают значительно больше предложений, чем они могут принять. Эти букеры на-

ходятся в уникальном положении, имея возможность выбирать, с кем модель будет работать, а с кем нет. Очень важно, чтобы топ-модель работала только с серьезными и уважаемыми компаниями. Один неверный выбор может нанести ущерб репутации модели и негативно отразиться на ее последующей работе.

### **Publicist (пиар менеджер)**

Некоторые супермодели имеют своих собственных пиар менеджеров. Они не занимаются работой с клиентами или какой-то организационной работой. Их работа состоит в том, чтобы помочь модели в ее контактах со средствами информации. Именно пиар менеджер определяет, в каких мероприятиях с прессой, и в каких телевизионных передачах модель примет участие.

### **Скаутинг**

Из-за постоянной необходимости в новых лицах каждое модельное агентство непрерывно находится в поиске перспективных новых моделей. Агентства получают огромное количество писем и телефонных звонков от желающих стать моделями. Работникам агентств приходится проводить много времени, просматривая поступающие фотографии и встречаясь с кандидатами.

Агентства также сотрудничают или, даже, имеют в своем штате так называемых скаутов. Некоторые ведущие модель-

ные агентства не только имеют скаутов, но также проводят конкурсы, направленные на поиск новых моделей.

Работа скаутов заключается в постоянном поиске новых талантов, и вы можете встретить скаута где угодно, практически в любой точке мира. После того как скаут находит новое перспективное лицо, оно переходит под опеку агентства. И не так уж редко, что именно скауты открывают будущих супермоделей. Здесь я должен оговориться – речь идет о действительно профессиональных скаутах, работающих на серьезные агентства.

Вы должны знать, что существуют и другие «скауты» – некомпетентные, никогда серьезно не работающие в модельном бизнесе и часто понятия не имеющие, что же они должны искать.

Есть и другая проблема, когда скаут в действительности работает не для агентства, а для модельной школы и получает определенный процент от внесенной платы за занятия в этой школе. Подается это всегда, как поиск будущих звезд. И ни один из этих скаутов никогда вам не скажет заранее, что вам придется за что-то платить. Его работа состоит в том, чтобы вы пришли в их офис! А вот там вас уже встретят люди, работа которых состоит в том, чтобы убедить вас в необходимости поступить в их школу.

При встрече со скаутом всегда будьте осторожны. Возьмите его визитку, но, ни в коем случае не давайте ему ваш адрес и телефонный номер. О дальнейших ваших шагах мы

поговорим позднее.

## **В чем разница между агентом и менеджером?**

Если определить эту разницу двумя словами, то эта разница выглядит следующим образом:

**– Агент получает деньги за то, что находит для модели работу.**

**– Менеджер же занимается всей карьерой модели. Он получает, оговоренные контрактом, комиссионные абсолютно со всех доходов модели независимо от того, через кого работа была получена.**

Вы поняли разницу?

Менеджер может сам находить работу для модели или делать это через агента или, даже, через других менеджеров. Настоящий менеджер играет огромную роль в карьере модели. Хороший менеджер сделает все от него зависящее необходимое для построения и продвижения успешной карьеры. Многие модели очень красивы и талантливы, но не являются хорошими бизнесменами. Хороший менеджер – это всегда отличный бизнесмен!

Всё вышесказанное больше относится к персональным менеджерам. Дело в том, что большинство модельных агентств в таких городах как Нью-Йорк, Париж, Милан и т. д. являются вроде бы менеджерскими агентствами. Хотя, на са-

мом деле, больше выступают как обычные агенты, занимаясь в основном, получением работы для модели.

**Всегда нужно очень ответственно подходить к выбору менеджера.**

Хороший менеджер может создать модель и поднять ее к вершинам бизнеса, а плохой может эту карьеру быстро поломать. Мне бы хотелось, что бы вы хорошо усвоили: менеджеры и агенты, как и все люди, могут сильно отличаться друг от друга. Некоторые из них могут не иметь блестящего образования, тем не менее, они почти все довольно хитры и проницательны. Они никогда не задают пустых вопросов. Каждый, даже самый невинный вопрос, является тестом для начинающей модели. Настоящие менеджеры и агенты обычно сильно заняты и не ведут длительных бесед с начинающими моделями. Стиль работы многих из них очень напорист и агрессивен в хорошем смысле. Они заинтересованы в хорошем заработке, а не в беседах. Некоторые из них могут быть довольно грубоватыми и не очень приятными в общении, но пугаться этого, ни в коем случае не стоит.

\*\*\*

Специфика деятельности каждого модельного агентства зависит от модельного рынка, в котором он работает. Давайте начнем знакомство с их деятельностью там, где этот ры-

НОК мал.

# Агентства в городах с ограниченным модельным рынком

Основная проблема практически всех российских модельных агентств заключается в том, что в России все еще не очень много серьезных домов мод, дизайнеров и рекламных компаний, которые являются основными работодателями для настоящего модельного бизнеса. В Москве таких компаний значительно больше, тем не менее, она всё еще значительно уступает мировым столицам моды.

Так, как ситуация на модельных рынках стран СНГ очень похожа, то все, что относится к российским агентствам, справедливо и для них.

Отсутствие клиентов приводит к тому, что в некоторых городах недостаточно модельной работы даже для одного модельного агентства. Естественно, что многие агентства не имеют средств, чтобы оплачивать подготовку модели, фотографии, композиты и т. д. или просто предоставить модели кредит. Поэтому модель должна брать все расходы на себя.

В этом нет ничего страшного, если это настоящее профессиональное агентство, которое действительно представляет своим моделям достаточный объем работы, чтобы они могли эти расходы быстро покрыть и начать зарабатывать.

Но проблема состоит в том, что в России сейчас развелось много агентств, работники которых ничего не понима-

ют в модельном бизнесе, да и не имеют никакого желания понимать. Такие организации просто делают вид, что являются модельными агентствами, а в реальности их деятельность не имеет никакого отношения к нормальному модельному бизнесу: секс шоу в ночных клубах, сопровождение бизнесменов и прочие услуги, которые зачастую прикрывают банальную проституцию.

Что вам делать, столкнувшись с таким агентством? Выбор за вами! Но если вашей целью является карьера настоящей модели, то вам следует держаться от подобных агентств подальше!

Существует еще одна очень распространенная ловушка для начинающих моделей, когда агентства вообще не занимаются агентской работой, а просто, под видом агентств, скрывают модельные школы. Это очень распространено, как в России, так и практически во всех странах бывшего СССР. К большому сожалению, многие школы занимаются элементарным шантажом, когда обучение в их школе моделей является непременным условием для поступления в агентство. Это довольно важная тема, и я к ней обязательно вернусь в следующих главах.

Есть еще один важный аспект, который я не могу обойти, говоря о российских модельных агентствах.

Некоторые из них, особенно недавно открытые, искренне кичатся тем, что имеют эксклюзивные контрак-

ты с иностранными агентствами. Западные агенты до сих пор удивляются готовности и просто рвению российских агентств стать эксклюзивным представительством какого-нибудь иностранного агентства. При этом руководители этих российских агентств даже не понимают, что находятся в банальной кабале! Я вам сейчас объясню почему.

Эксклюзивный контракт между агентствами подразумевает, что российское агентство может продвигать своих моделей на модельный рынок той страны исключительно через своего иностранного партнера. Самое интересное заключается в том, что эти исключительные отношения между иностранными и российскими агентствами почти никогда не подкреплены никакими финансовыми затратами со стороны иностранного партнера.

Удивительно то, что российские агентства сами идут в эту кабалу, хотя в подобных эксклюзивных отношениях заинтересована и выигрывает только одна сторона – иностранное агентство. А проигравшей стороной оказываются российские агентства и модели этих агентств.

Продвижение и присутствие любой компании на рынках других стран всегда сопряжено с большими затратами, включая затраты на офис, организационные и текущие расходы, зарплату работников и т. д. А подписав эксклюзивный контракт с российским агентством, иностранное агентство практически открывает свое представительство со своим помещением, полным штатом – и все это им ничего не стоит.

Мало того. Некоторые российские агентства умудряются подписывать соглашения, предположим с итальянским агентством, и берут на себя обязательство не работать больше ни с одним агентством во всем мире. Это означает, что российское агентство добровольно, не получая никакой финансовой компенсации, отсекает себя, а значит и своих моделей, практически от всего мирового модельного рынка! Большой глупости трудно себе и представить!

Всему этому может быть только одно объяснение: многие российские агенты, особенно в провинциальных городах, как правило, очень слабо знакомы с международным модельным бизнесом, да и с бизнесом вообще. Но много апломба и амбиций. Они искренне думают, что исключительные отношения с западным агентством работают на их репутацию и придают их агентству дополнительный вес. На самом деле они просто гробят свой бизнес. Вы можете представить, чтобы какая-либо компания добровольно отказалась от огромных рынков сбыта своей продукции?

Но модель для агентства является той самой продукцией, на которой они делают деньги. И перекрывая для себя «рынки сбыта», агентство наносит огромный ущерб, как себе, так и моделям, которые с ним работают.

Проблема модели, имеющей эксклюзивный контракт с таким российским агентством, заключается в том, что и она тоже оказывается в очень невыгодной для себя ситуации, так как может получить работу на зарубежном рынке только че-

рез одно агентство, которое к тому же может быть вообще не заинтересованно в моделях такого стиля.

Поэтому модели стоит серьезно подумать перед подписанием эксклюзивного контракта с российским агентством, имеющим эксклюзивный договор только с каким-то одним зарубежным агентством. Обязательно узнайте, с какими зарубежными партнерами работает агентство, с которым вы собираетесь сотрудничать. Чем их больше и чем они известнее, тем лучше. Исключения могут быть только в том случае, если иностранным партнером агентства является известная компания с отделениями в большинстве столиц моды.

# Агентства в мировых столицах моды

Мировыми столицами моды и рекламного бизнеса являются Париж, Нью-Йорк, Милан, Токио и Лондон. Именно поэтому большинство крупных модельных агентств находятся в этих городах.

Чтобы выдерживать конкуренцию, агентства должны иметь модели очень высокого профессионального уровня. Когда агентство находит новое лицо с идеальными модельными данными, оно иногда инвестирует в подготовку и продвижение этой модели не только время и труд, но и деньги в виде кредита, с погашением долга от доходов модели в будущем. Они делают это не потому, что такие хорошие и добрые, а потому, что рассчитывают многократно вернуть свои вложения. Они прекрасно знают рынок и готовят модель для работы на этом рынке. Если они ошиблись в оценке потенциала какой-то модели, они просто смиряются с убытками и расстаются с этой моделью.

Топ агентства хорошо зарабатывают, сотрудничая с крупными рекламными компаниями, журналами и домами мод, и поэтому у них достаточно средств на продвижение новых талантов. Эти агентства помогают модели получить профессиональную подготовку и опыт, организуют тестовые фотосъемки с хорошими фотографами, создают портфолио, пе-

чатают композиты и т. д.

Если вам повезло, и вы оказались в таком агентстве, всё, что вы должны делать, это следовать полученным инструкциям и хорошо выполнять свою работу.

Но никогда не забывайте железный принцип: даже если агентство декларирует то, что оно заботится о своих моделях, как о собственных детях, реальность состоит в том, что они будут заботиться о модели только до тех пор, пока модель приносит деньги. И они моментально перестанут заботиться о модели, как только она или он перестают приносить деньги. Я не вижу в этом никакой несправедливости. Так делается бизнес.

Ну, а если ни одно агентство не нашло нужным инвестировать в вас свои средства, что происходит подавляющем большинстве случаев, придется вкладывать деньги самой. Информация о том, что агентства всегда оплачивают профессиональные расходы начинающих моделей, является абсолютно неверной.

К счастью, никаких серьезных денег от начинающей модели не требуется. А вот трудолюбия, упорства и профессионализма для того, чтобы добиться успеха, потребуется немало.

# Выбор модельного агентства

Выбор модельного агентства является критически важным аспектом в карьере модели. Знаменитые и долго существующие агентства руководствуются в своей деятельности высокими стандартами и дорожат репутацией. Но что касается многих других агентств, то там может быть всё иначе.

Хочу сразу предупредить, что совсем не редкость, когда модельные агентства сильно преувеличивают свою значимость. Поэтому не следует слепо доверять рекламе какого либо агентства на их сайтах.

Лучший способ собрать информацию об агентстве это общение с моделями этого агентства. От них вы можете получить много очень нужной информации о количестве работы, как часто бывают кастинги, кто является основными клиентами агентства.

Известное имя агентства не может ничего гарантировать. Прекрасное агентство в одном месте вовсе не означает, что агентство с таким же названием в другом месте имеет такой же высокий профессиональный уровень. Поэтому всегда старайтесь получить об агентстве как можно больше реальной, а не рекламной информации.

Единственно эффективный способ сравнить разные модельные агентства – это сравнить уровень моделей, работа-

ющих с этими агентствами.

Перед тем, как идти в агентство, выясните, каким образом у них происходит процесс ознакомления с потенциальными моделями.

Некоторые агентства могут иметь специально выделенное время для просмотра новых моделей, но в основном агентства сейчас принимают анкеты с фотографиями на своих сайтах в интернете или посланные по электронной почте.

Если вам назначили встречу в агентстве, вы всегда должны принести с собой ваши фотографии. Правильные фотографии! (*Внимательно прочитайте главу о модельном портфолио*).

Ни в коем случае не доверяйте сложившемуся мнению, что любой агент может определить ваш модельный потенциал, просто посмотрев на плохенькие любительские фотографии.

Реальность такова – отнюдь не в каждом агентстве есть персонал такого высокого профессионального уровня. Вы должны понять, что агентство – это группа людей. И, как в любой группе, там могут работать настоящие профессионалы, не очень профессиональные люди, а иногда и полные идиоты.

Вы должны понимать, что агентства в разных городах имеют разные направления, разных клиентов и поэтому раз-

ные требования к моделям. Это может относиться к стилю, возрастным категориям и другим параметрам. Именно поэтому очень важно найти агентство, которое будет правильным для вас.

Иногда, даже очень хорошее агентство не может быть правильным выбором для вас, потому, что ваш стиль и ваш «look» абсолютно не подходит для компаний, являющихся основными клиентами этого агентства. А возможно, что вы, как модель, не подходите всему модельному рынку этого города. Хотя вполне возможно, что другому агентству могут требоваться именно такие модели как вы и они будут счастливы представлять вас.

# Как вести себя в агентстве

Очень много информации вы можете почерпнуть от общения с работниками агентств. Если вы уже что-то понимаете в модельном бизнесе, то сразу поймете, что агент вам бессовестно лжет, заявляя, например, что при вашем росте 170 см. у вас есть прекрасные шансы участвовать в показах мод (Runway Modeling).

Вам могут сказать, что необходимо истратить несколько сот долларов на фотографии и композиты. Это абсолютно нормально, если вы молоды и ваши модельные данные великолепны. Но если вы уже старше 25 лет и ваш рост недостаточно высок, то, потратив эти деньги, вы их просто выкидываете. Только фотомоделям с высоким профессиональным потенциалом необходимо создавать полное профессиональное портфолио.

*О разных видах модельных портфолио я вам расскажу позднее.*

## **Очень важно понять и запомнить:**

Это ваша обязанность убедить агента или менеджера начать работать с вами. А совсем не наоборот, как думают некоторые начинающие модели. До тех пор, пока вы не начали много работать и приносить агентству хорошие деньги – вы никто! И агент, беря вас под свое крыло, делает

вам услугу. Желающих стать моделью в тысячи раз больше, чем настоящих менеджеров или агентов. Даже если все ваши друзья и родственники твердят вам, что вы такая красивая, на самом деле это ничего не значит. Помните, что заполучить хорошего профессионального агента задача не из легких! Поэтому, если вы уже успели поверить в свою исключительность, спрячьте вашу гордыню как можно подальше. В противном случае, вы рискуете остаться исключительной только для ваших близких или вообще только для себя.

– Направляясь в агентство, всегда зарезервируйте достаточно свободного времени.

– Одевайтесь модно, сексуально, но не как стриптизерша. Сексуальность не имеет ничего общего с дешевой вульгарностью! Маленькое, открытое платье всегда является хорошим выбором.

– Туфли на высоком каблуке помогут вам выглядеть высокой и, также, помогут продемонстрировать ваше умение носить подобную обувь. Основное правило: **Одежда должна подчеркивать ваши достоинства!** Это всегда очень важно.

– Ваш макияж должен быть легким и натуральным. Ни в коем случае не ярким.

Придя в агентство, вы можете встретить других начинающих моделей. Если вы поприветствовали их, и кто-то из них не ответил, не обижайтесь. Скорее всего, они нервничают не меньше вашего и мало что замечают вокруг. Если вы начнете беседовать с кем-то, старайтесь говорить тихо и никого не беспокоить.

### **При беседе с агентом:**

– Старайтесь быть дружелюбной и не чувствовать себя зажатой. Демонстрируйте свою энергичность и целеустремленность.

– Не делайте одну очень распространенную ошибку: Никогда не просите агента просто оценить ваши шансы стать моделью.

– Всегда демонстрируйте, что вы очень хотите работать именно с этим менеджером или агентом. Скажите им, что вы слышали о них много хорошего. Несколько приятных слов всегда очень полезны.

– Если у вас уже есть модельный опыт, обязательно расскажите о нем.

– Если у вас есть успехи в образовании, спорте или в других областях, не забудьте о них упомянуть.

Очень важно найти правильную тональность в общении с агентом. Правильная тональность и приятные манеры всегда создают позитивную энергетику, а это, зачастую, намного важнее слов. Все должно работать на то, чтобы убедить агента, что работать с вами будет не только прибыльно, но и приятно.

**А теперь запомните, чего вы не должны делать ни в коем случае:**

– Никогда не критикуйте свое лицо или фигуру. Если даже вам они не нравятся, то почему они должны нравиться другим?

– Никогда не говорите агенту, что вы его не забудете когда станете знаменитой. Это оскорбительно.

– Никогда не говорите ничего плохого о других агентах. Многие агенты знакомы друг с другом, и вы очень быстро можете заработать плохую репутацию.

– Никогда не обсуждайте ваши персональные проблемы. Они никого не интересуют.

– Никогда не говорите, что вам пора уходить, потому что у вас назначена другая встреча. Если агент общается с вами, вы должны оставаться столько, сколько нужно.

**Эти моменты должны вас сильно насторожить, если агентства:**

– Используют рекламу в газетах о наборе моделей без профессионального опыта;

– Используют названия, близкие к названиям известных агентств;

– Демонстрируют фотографии или композиты известных моделей, которых они никогда не представляли;

– Требуют внесения платы за регистрацию;

– Требуют немедленного подписания контракта;

– Не отвечают на конкретные вопросы о своей деятельности;

– Настаивают на том, что вы должны фотографироваться только у определенного фотографа;

– Требуют, чтобы вы обязательно поступили в платную модельную школу, работающую при этом агентстве.

# Как проверить модельное агентство

Сейчас я вас научу простому, но очень эффективному способу проверки на честность агентства или школы моделей. Обязательно им воспользуйтесь. Это поможет не потерять ваших денег и избавит от многих проблем.

## **Вот этот способ:**

Если вы не уверены в агентстве, то попросите пойти туда первой вашу подругу или друга, не имеющих по какой-либо причине никаких данных для того, чтобы стать моделью. Если им там скажут, что у них есть все шансы стать успешной моделью, только для этого нужно поучиться в их школе или заказать портфолио, даже не пересекайте порог этого агентства и забудьте об этом заведении раз и навсегда!

В таких агентствах или школах моделей главным лицом является не агент, букер или педагог, а человек, работа которого заключается только в одном: он должен уговорить вас или ваших родителей заплатить деньги!

Если в агентстве уже при первой встрече настаивают, что вы должны сразу подписать какой-либо документ или внести плату за что-либо, для вас это должно быть тревожным сигналом. Перед подписанием контракта обязательно проследите, чтобы все условия и обещания, изложенные вам устно, прописаны в нем. Спросите о возможности переноса подпи-

сания документа на несколько дней, так как вы должны изучить документ и, возможно, получить консультацию юриста.

Всегда требуйте и храните копии всех документов, особенно подписанных вами или вашими родителями. Они вам могут понадобиться в случае возникновения спорных моментов между вами и агентством.

***Запомните золотое правило:*** Если в агентстве у вас сразу начинают требовать внесения денег, самое лучшее, что вы можете сделать, это отказаться и уйти, даже если вам насулили золотые горы.

***Многие начинающие модели задают вопрос о том, что им делать в ситуации, когда они не могут найти для себя агента или менеджера.***

Давайте обсудим и такую ситуацию.

Главное, что вы должны понять в самом начале карьеры: отказы в ваших профессиональных услугах со стороны агентов и клиентов являются неотъемлемой частью модельного бизнеса. Поэтому вы ни в коем случае не должны позволить этим отказам стать непреодолимым препятствием в карьере. Агент, например, может отказаться работать с вами не потому, что вы плохая модель, а потому что он уже представляет модель вашего типа. Ищите другого агента, а если очень хотите работать именно с тем, кто вам уже отказал, напоминайте о себе периодически и, возможно, наступит момент,

когда агент согласится вас представлять.

Ну а если нет? Иногда модели приходится работать без агента. Это называется FREELANCE MODELING. Как я уже говорил, это не желательно, но иногда такие ситуации неизбежны. Будьте готовы к трудной и самостоятельной борьбе за место под солнцем.

Будучи моделью без менеджера или агента, вы несете полную ответственность за поиск работы, организационные и финансовые вопросы, вашу рекламу, вопросы безопасности и т. д.

Мне бы хотелось высказать о необходимых предосторожностях, которые важны, как для моделей, работающих самостоятельно, так и моделей представленных менеджером или агентом. Хотя модельные агентства всегда стараются заботиться о безопасности своих моделей, вы сами никогда не должны забывать о мерах предосторожности.

Если вы представлены агентом, никогда никому не давайте ваш собственный номер телефона. Только вашего менеджера или агента. Не указывайте на композите и в резюме ваше полное имя и адрес.

Получив предложение работы, узнайте точное описание работы, время, адрес и номер телефона, по которому вас могут найти в случае надобности.

Если вы работаете самостоятельно, вы также должны четко выяснить размер и способ оплаты.

До начала любой работы с фотографом внимательно изучите и получите подписанную копию model release agreement.

# Что такое «материнское агентство»?

Агентство, с которым модель подписывает первый в жизни контракт, является для модели материнским агентством. Материнское агентство получает комиссионные с доходов модели только от работы, полученной через это материнское агентство.

Агентства в городах, где недостаточно модельной работы, по сути, все являются материнскими агентствами. Основной задачей материнского агентства является подготовка модели и оказание помощи модели в поиске серьезного агентства, которое будет эту модель представлять в городах с развитым модельным рынком.

Обычно они имеют соглашения о сотрудничестве с этими агентствами. Такие соглашения предусматривают, что другое агентство оплачивает материнскому агентству их часть комиссионных, полученных со всех заработков модели через это агентство. Это абсолютно справедливо, но только в том случае, если материнское агентство действительно вложило в карьеру модели свое время, труд и деньги.

*Нижеследующая информация вызывает просто ярость у некоторых представителей материнских модельных агентств России.*

В России очень часто материнским агентством в дей-

ствительности является школа моделей, где начинающая модель оплачивает весь сервис, включая занятия, портфолио и т. д. Платить такому агентству со всех последующих доходов следует только в том случае, если это именно они устроили вас в другое агентство. К сожалению, бывает так, что с моделью подписывается контракт на определенный срок, по которому она должна платить комиссионные в течение всего срока контракта, даже если модель находит для себя работу или новое агентство самостоятельно. Это просто неоправданная кабала!

Вы должны очень серьезно изучить контракт и не подписывать его без юридической экспертизы.

# Виды контрактов в модельном бизнесе

В модельном бизнесе существуют два основных вида контрактов между агентствами и моделями. Каждый из них имеет плюсы и минусы. Давайте их разберем.

Первый из них, так называемый *эксклюзивный (EXCLUSIVE) контракт*.

Большинство агентов предпочитают подписывать именно этот вид контракта. Он подразумевает, что агентство имеет исключительные права на представительство модели и получает комиссионные от всех доходов модели.

Очень важный момент такого контракта состоит в том, что агентство получает комиссионные в любом случае, даже если модель находит для себя работу сама, без участия агентства. Подписывая такой контракт, модель должна быть уверена, что агентство будет серьезно заниматься ее карьерой и представлять ей достаточный объем работы – (имеются в виду кастинги и интервью с потенциальными клиентами).

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.