

12 LEIS
PARA VIVER DE
fotografia

EBOOK GRATUITO



COISA DE FOTÓGRAFA | ISIS CASTRO



HEY, QUE BOM TER VOCÊ AQUI PRA
APRENDER ALGUMAS DAS LIÇÕES QUE
FORAM ESSENCIAIS PRA MINHA
CARREIRA NESSES ANOS DE
TRABALHO, CRESCENDO E ME
ESFORÇANDO DIA APÓS DIA.

ESSE É UM MOMENTO
IMPORTANTÍSSIMO DA SUA
TRAJETÓRIA TAMBÉM NA
FOTOGRAFIA.

APESAR DE BATER A
ANSIEDADE POR TUDO QUE
ESTÁ POR VIR E PRA ALCANÇAR
LOGO TODOS OS SEUS SONHOS
E OBJETIVOS, PRECISO QUE VOCÊ
FOQUE NO HOJE NO AGORA,
PRA DAR OS PRÓXIMOS PASSOS COM
SABEDORIA E CONFIANÇA.

EU SOU A ISIS CASTRO, SOU FOTÓGRAFA DE FAMÍLIAS E FESTAS INFANTIS E CRIEI O COISA DE FOTÓGRAFA EM 2016 PORQUE VI QUANTOS FOTÓGRAFOS FICAVAM PRESOS EM UM CICLO DE ERROS QUE FAZIA ELES PERDEREM DINHEIRO, CLIENTES, OPORTUNIDADES E ATÉ DESISTIREM DA FOTOGRAFIA COMO UM NEGÓCIO.

DE 2016 PRA CÁ ME DIVIDO ENTRE MEU TRABALHO COMO FOTÓGRAFA E AJUDANDO OUTROS FOTÓGRAFOS AQUI PELO CDF. EU CONTINUO FOTOGRAFANDO, COM UMA **MÉDIA DE 100 TRABALHOS POR ANO**, PRA TRAZER O MELHOR CONTEÚDO POSSÍVEL E COISAS QUE PODEM SER COLOCADAS EM PRÁTICA NO NOSSO MERCADO.

O COISA DE FOTÓGRAFA JÁ AJUDOU **MAIS DE 60 MIL FOTÓGRAFOS** COM OS VÍDEOS NO YOUTUBE, OS CONTEÚDOS NO INSTAGRAM E OS CURSOS QUE DESENVOLVI, COMO É O CASO DO FOTOGRAFIA COMO NEGÓCIO, QUE PODE TE AJUDAR A VIVER DE FOTOGRAFIA APLICANDO **O MÉTODO QUE EU MESMA USO NA MINHA FOTOGRAFIA**.

EU DESCOBRI MUITO CEDO QUE PRA VIVER DE FOTOGRAFIA ERA PRECISO TER EMPENHO ALÉM DA TÉCNICA PRA DIRIGIR E HABILIDADE PRA EDITAR. ERA PRECISO TER UM NEGÓCIO NA FOTOGRAFIA.

EU NÃO QUERO QUE VOCÊ FIQUE **DISPUTANDO PREÇO**, PERDENDO CLIENTES PRA **CONCORRÊNCIA DESLEAL** SEM SABER COMO SAIR DESSE CICLO E SE DIFERENCIAR, NÃO QUERO QUE VOCÊ TRAVE EM PEQUENOS PROBLEMAS QUE SÃO COMUNS NO PROCESSO DE CRESCIMENTO DE UMA EMPRESA. É POR CAUSA DESSES ERROS QUE VÁRIOS FOTÓGRAFOS FICAM PELO CAMINHO.

E NÃO QUERO QUE SEJA ASSIM COM VOCÊ.

O PROBLEMA DE TODOS OS FOTÓGRAFOS QUE NÃO CONSEGUEM SER E TER O QUE DESEJAM É A **FALTA DE DIREÇÃO E CONHECIMENTO**.

A FOTOGRAFIA É UMA ARTE, MAS ELA NÃO DEVERIA SER ENCARADA APENAS ASSIM, A NÃO SER QUE VOCÊ QUEIRA APENAS ISSO DELA.

SE VOCÊ QUER VIVER DE FOTOGRAFIA, TER CLIENTES SEMPRE E COBRAR UM VALOR JUSTO PRA TER LUCRO COM SUA EMPRESA, ISSO SIGNIFICA QUE VOCÊ NÃO QUER TER A FOTOGRAFIA APENAS COMO UM HOBBY, E PARA QUE ISSO DÊ CERTO **VOCÊ TEM QUE ENCARÁ-LA COMO UM NEGÓCIO!**

ESSA É A PRIMEIRA COISA QUE TODO FOTÓGRAFO QUE QUER VIVER DISSO DEVERIA SABER E ACEITAR:

**SEU TRABALHO VAI SER MUITO MAIOR DO QUE
TIRAR FOTO E EDITAR!**

ESCREVI ESSE EBOOK PRA TE DAR UMA NOÇÃO DO QUE É NECESSÁRIO PARA VIVER DE FOTOGRAFIA, COLOCANDO SUA CARREIRA NO CAMINHO CERTO ATRAVÉS **DE IDEIAS E LIÇÕES QUE APRENDI**, PRA VOCÊ JÁ COLOCAR TUDO EM PRÁTICA. ALGUMAS COISAS EU TENHO CERTEZA QUE VOCÊ JÁ VIU OU OUVIU POR AÍ (PRINCIPALMENTE DE MIM) E OUTRAS NÃO.

TUDO O QUE VOCÊ VAI VER AQUI É FUNDAMENTAL SE VOCÊ QUER VIVER DE FOTOGRAFIA, INDEPENDENTE DO SEU MOMENTO ATUAL OU DA SUA REGIÃO. ENTÃO NÃO PULA OU MENOSPREZA NENHUMA ETAPA, OK?

SE VOCÊ QUER TER CLIENTES QUE TE VALORIZAM, TENDO RECONHECIMENTO PELO TRABALHO QUE FAZ, ESSE EBOOK É O SEU COMEÇO OU RECOMEÇO. :)

E ALÉM DO CONTEÚDO DO EBOOK EM SI, TAMBÉM PREPAREI VÍDEOS COMPLEMENTARES PRA MELHORAR SUA EXPERIÊNCIA E APRENDIZADO.

E COMO EU FALO PRA TODOS OS MEUS ALUNOS: **COLOQUE TUDO QUE APRENDER EM PRÁTICA**, PORQUE É SÓ ASSIM QUE OS SEUS RESULTADOS VÃO APARECER.

VAMOS LÁ?

1. VOCÊ SABE O QUE VOCÊ QUER DA SUA FOTOGRAFIA?

PRA VIVER DE FOTOGRAFIA E PRA ELA SER SEU NEGÓCIO, VOCÊ TEM QUE SABER ONDE QUER CHEGAR E O QUE VOCÊ DESEJA NO MOMENTO

VOCÊ TEM ALGUMA IDEIA DA SUA RESPOSTA PRA ESSAS PERGUNTAS?

- QUAL SERÁ SEU NICHOS DE MERCADO?
- QUAL COM CERTEZA NÃO SERÁ O SEU NICHOS DE MERCADO?

VAI POR MIM... QUALQUER COISA NÃO SERVE!

QUANTO MAIS ESPECÍFICO VOCÊ FOR, MELHOR. SE VOCÊ ATENDER QUALQUER CLIENTE E FIZER QUALQUER TRABALHO, SUA VIDA VAI SER MUITO MAIS DIFÍCIL E OS CLIENTES NÃO VÃO TER VER COMO UMA REFERÊNCIA, OCASIONANDO EM UMA **FALTA DE VALORIZAÇÃO DO SEU TRABALHO.**

PODE SER QUE DÊ CERTO? CLARO.

MAS É MUITO MELHOR SE VOCÊ SE ESPECIALIZAR EM UMA ÁREA, CRIAR UMA IDENTIDADE, UM ESTILO, ALGO ÚNICO SEU.

SE VOCÊ ATENDE CLIENTES EM UMA EMPRESA PRA FOTOGRAFAR CASAMENTOS, FESTAS INFANTIS, CORPORATIVO, ENSAIOS DE FAMÍLIA, GESTANTE, SENSUAL FEMININO E MASCULINO TUDO FICA CONFUSO NA CABEÇA DO SEU CLIENTE E VOCÊ PASSA UMA MENSAGEM MUITO GENERALISTA.

A ESTRATÉGIA DE DIVULGAÇÃO É MUITO DIFERENTE PRA CADA NICHOS.

(QUE FIQUE CLARO: DÁ PRA FAZER ISSO TENDO MARCAS DIFERENTES! DIVIDINDO CADA COISA E ALINHANDO A COMUNICAÇÃO EM CADA EMPRESA DE ACORDO COM O PÚBLICO. ANTERIORMENTE QUIS DIZER EM UMA ÚNICA EMPRESA, TUDO JUNTO, SEM SE ESPECIALIZAR).

AGORA... SE VOCÊ FAZ ENSAIOS FAMÍLIAS, GESTANTES E EVENTOS INFANTIS COMO É O CASO DA GRANDE MAIORIA DOS MEUS ALUNOS E É O QUE EU FAÇO TAMBÉM, **SUA MARCA FICA MUITO MAIS FORTE E DESEJADA!**

OS PÚBLICOS SÃO PARECIDOS E VOCÊ FAZ ATÉ UM FUNIL DE VENDA PRO CLIENTE COMPRAR VÁRIAS VEZES DE VOCÊ.

[CLICA AQUI PRA VER SOBRE FUNIS DE VENDA!](#)

EVITE FOTOGRAFAR QUALQUER COISA.

EU ENTENDO QUE NO COMEÇO VOCÊ TESTAR MESMO E EU RECOMENDO FAZER "UM POUCO DE TUDO" - MAS COM OBJETIVO DE IDENTIFICAR O QUE VOCÊ REALMENTE GOSTA.

DEPOIS QUE ENTENDER ISSO, VOCÊ AINDA POR UM TEMPO PROVAVELMENTE VAI TOPAR "UM POUCO DE TUDO" PORQUE PRECISA DE RENDA PRA FAZER SUA CARREIRA CRESCER, E TÁ TUDO BEM. MAS NÃO DEIXE ISSO SE TORNAR UM PADRÃO E CARACTERÍSTICA DO SEU TRABALHO.

PRA TE AJUDAR A IDENTIFICAR SUA ÁREA E O QUE VOCÊ QUER PRA SUA FOTOGRAFIA:



- O QUE VOCÊ GOSTA DE FOTOGRAFAR?
- O QUE TE ATRAI MAIS, QUE QUANDO VOCÊ PENSA EM FAZER UM TRABALHO, TE FAZ ATÉ ABRIR UM SORRISO?
- QUE TIPOS DE FOTOS VOCÊ MAIS GOSTA DE VER?
- COMO VOCÊ QUER QUE SEJA SUA ROTINA DE SAIR PRA FOTOGRAFAR?
- COMO VOCÊ QUER QUE SEJA SUA ROTINA DE TRABALHO DIÁRIA?

TUDO ISSO DEVE SER CONSIDERADO!

UM FOTÓGRAFO DE CASAMENTO, POR EXEMPLO: FOTOGRAFA MUITO NOS FINAIS DE SEMANA E POR MUITAS HORAS DIRETO, TENDO UMA EQUIPE TAMBÉM.

E CASO TRABALHE COM FESTAS INFANTIS, TAMBÉM É MUITO TRABALHO FOCADO NO FINAL DE SEMANA. TUDO BEM PRA VOCÊ? O PONTO POSITIVO DA FESTA INFANTIL (COMPARADO À CASAMENTOS) É QUE NORMALMENTE SÃO 3-5 HORAS POR EVENTO. ENTÃO VOCÊ PODE TER O FIM DE SEMANA "METADE" LIVRE, OU PREENCHER COM MAIS FESTAS NO MESMO DIA EM HORÁRIOS DIFERENTES.

EXEMPLO: UMA FESTA DE 12H ÀS 16H E OUTRA DE 18H ÀS 22H.

COM ENSAIOS CONSEGUIMOS OTIMIZAR MELHOR OS DIAS DE SEMANAS, ENCAIXANDO VÁRIOS ENSAIOS E TENDO UM POUCO MAIS DE LIBERDADE NOS FINS DE SEMANA E NO TEMPO TRABALHADO.

RESPONDA ISSO PRA COMEÇAR A TER ESSA CLAREZA NA SUA FOTOGRAFIA. E NÃO SE PREOCUPA QUE SE UM DIA VOCÊ QUISER MUDAR ISSO, DE TEMPOS EM TEMPOS VOCÊ PODE.

EU MESMA, HOJE FOTOGRAFO APENAS FESTAS INFANTIS, CASAIS E FAMÍLIAS. MAS JÁ FOTOGRAFEI CASAMENTOS, PRODUTOS, FIZ MUITAS SESSÕES EM ESTÚDIO E QUAAAAASE ENTREI NO MERCADO DE MODA.

TUDO É UM PROCESSO E COM OS ANOS DE TRABALHO VAMOS REFAZENDO ESSE EXERCÍCIO.

VOCÊ PODE SER COMO MINHA ALUNA DO FOTOGRAFIA COMO NEGÓCIO, MANUELA, QUE FAZ ENSAIOS, POR EXEMPLO.

OU COMO MINHA OUTRA ALUNA, GISLAINE, QUE FAZ FESTAS INFANTIS.

DESCUBRA OS NICHOS DE MERCADO QUE TE AGRADAM MAIS, AS CARACTERÍSTICAS DE CADA UM, O QUE VOCÊ GOSTA DE FAZER E O QUE VOCÊ NÃO GOSTA. ESSA É UMA BUSCA MUITO PESSOAL, SABE?! CADA PESSOA TEM UM GOSTO E NÃO EXISTE CERTO OU ERRADO, SÓ EXISTE O QUE É MELHOR PRA SUA FASE ATUAL.

QUERO TE DAR TAMBÉM **UM ÚLTIMO CONSELHO SOBRE ISSO**, CASO VOCÊ AINDA NÃO TENHA CERTEZA DAS ÁREAS QUE GOSTARIA DE FOCAR:

COMECE A FAZER TRABALHOS, DE TIPOS DIFERENTES, PRA TER ESSE CONTATO, SENTIR O QUE TE ANIMA MAIS, O QUE VOCÊ MAIS AMA FAZER E TAMBÉM O QUE VOCÊ NÃO CURTE TANTO. ISSO VAI TE AJUDAR!

AGORA, VAMOS UM POUCO ALÉM...

- QUE ESTILO DE FOTOGRAFIA VOCÊ QUER TER?
- QUE ESTILO VOCÊ NÃO GOSTA?

ESTILO DE FOTOGRAFIA É O QUE TE DIFERENCIA DOS OUTROS FOTÓGRAFOS NO MESMO NICHU QUE VOCÊ.

SUAS CORES, SEU OLHAR, SUA COMPOSIÇÃO E COMO VOCÊ CONTA HISTÓRIAS.

EU CONTO AQUI NESSE VÍDEO COMO EU CHEGUEI NO ESTILO QUE QUERIA. E EU PRECISO TE DIZER QUE NÃO É UM PROCESSO FÁCIL, MAS VALE A PENA.

NÃO SEJA E NÃO SE PERMITA SER MAIS UM, QUE FAZ IGUAL AO QUE TODO MUNDO FAZ. DESENVOLVA UMA FOTOGRAFIA ÚNICA, QUE TEM SUA CARA E SEU JEITO, PORQUE ISSO É O QUE TE COLOCA NO CAMINHO CERTO, COM CLIENTES BONS, QUE DESEJAM SEU TRABALHO E POR ISSO VALORIZAM (E NÃO BUSCAM SÓ POR PREÇO).

EU TAMBÉM FALO SOBRE ESTILO DE FOTOGRAFIA AQUI NESSE POST!

E COMO EU FALEI SOBRE COR, TAMBÉM SEPAREI UM VÍDEO PRA TE AJUDAR EXATAMENTE NISSO:

CLICA AQUI PRA VER COMO DEFINIR SUAS CORES NA FOTOGRAFIA.

- COMO ESTÁ O MERCADO NA SUA REGIÃO OU NA REGIÃO QUE VOCÊ VAI ATUAR?
- QUEM SERIAM SEUS VERDADEIROS CONCORRENTES?

PESQUISE O MERCADO, FAÇA UMA BUSCA NO GOOGLE, NAS REDES SOCIAIS E DESCUBRA. A MAIORIA DAS INFORMAÇÕES QUE VOCÊ PRECISA PRA ESSA PESQUISA A INTERNET PODE TE DAR.

COM ELA VOCÊ PODE DESCOBRIR QUEM SÃO OS FOTÓGRAFOS QUE TRABALHAM NA SUA REGIÃO (OU A QUE VOCÊ QUER TRABALHAR). E TENHA SEMPRE EM MENTE:

NEM TODO FOTÓGRAFO SERÁ SEU CONCORRENTE! VOCÊS PODEM TER ESTILOS DIFERENTES, PROPOSTAS DE TRABALHO DIFERENTES, PÚBLICOS DIFERENTES... NA VERDADE, VOCÊS PODEM SER PARCEIROS.

VÁ EM EVENTOS, CONVERSE COM PESSOAS, FAÇA PARTE DE GRUPOS DE FOTÓGRAFOS, FAÇA CURSOS... NÃO SE ISOLE, FAÇA AMIZADES PRA ENTENDER MELHOR O QUE REALMENTE TÁ ACONTECENDO, PODER PEDIR AJUDA QUANDO PRECISAR E TAMBÉM PRA **INOVAR COM SEU TRABALHO.**



ESSE É UM DOS MOTIVOS DE EU FORMAR UM GRUPO DE FOTÓGRAFOS TÃO TÃO TÃO INCRÍVEL COMO É O GRUPO DE ALUNOS DO FOTOGRAFIA COMO NEGÓCIO. DALI SAEM AMIZADES, PARCERIAS E ATÉ CLIENTES, PORQUE FOTÓGRAFOS TAMBÉM QUEREM SER FOTOGRAFADOS, NÉ?!

ENTRE NA NOSSA LISTA DE ESPERA DO FCN!

O MERCADO DE FOTOGRAFIA CRESCE QUANDO UM FOTÓGRAFO AJUDA O OUTRO, QUANDO CADA FOTÓGRAFO FICA CONSCIENTE DE QUE O MERCADO CRESCE QUANDO TODO MUNDO CRESCE JUNTO.

VOCÊ PODE TER CONCORRENTES? CLARO QUE SIM!

MAS NÃO CONFUNDA UM CONCORRENTE VERDADEIRO COM UMA CONCORRENTE FALSO.

O CLIENTE QUE PROCURA UM FOTÓGRAFO DE R\$100 PRA UM ENSAIO NÃO É O MESMO QUE PROCURA UM FOTÓGRAFO PELA QUALIDADE DO QUE ELE TEM FEITO. ESSE É O CONCORRENTE FALSO, QUE PARECE QUE ROUBA CLIENTES DE VOCÊ, MAS NA VERDADE ELE TÁ CONDENANDO O PRÓPRIO TRABALHO COM A DESVALORIZAÇÃO.

O CONCORRENTE VERDADEIRO É O QUE FAZ UM BOM TRABALHO, SE VALORIZA, NÃO FECHA COM CLIENTES POR PREÇO, MAS SIM POR QUALIDADE. ELE TEM MUITO A TE ENSINAR, E SE VOCÊ APRENDER COM OS ACERTOS DELE E MELHORAR AINDA MAIS, VOCÊ TEM MUITO A CRESCER.

ACEITE ISSO. VOCÊ PODE TER CONCORRENTES EM QUALQUER CARREIRA, ATÉ MESMO EM UMA VAGA DE EMPREGO VOCÊ TERIA CONCORRENTES.

É SEU PAPEL COMO EMPRESA ENCARAR ISSO DE FORMA PROFISSIONAL, CRESCER E PROCURAR SER SEMPRE MELHOR PRA SE DESTACAR DENTRO DO MERCADO.



"O MERCADO ESTÁ LOTADO DE FOTÓGRAFO, MAS ESTÁ LOTADO DE CLIENTE TAMBÉM. DANE-SE QUE TEM ALGUÉM COBRANDO 100,00! DIFERENCIE E VALORIZE O SEU TRABALHO."

QUE TIPO DE CLIENTE VOCÊ QUER TER?

ISSO É TÃO IMPORTANTE... PENA QUE MUITA GENTE ESQUECE.

EU BRINCO QUE SE UMA PESSOA ME MOSTRAR ONDE ELA MORA EU CONSIGO DIZER SE É MEU PERFIL DE CLIENTE! AHAHAQUI ONDE EU MORO TEM MUITOS PRÉDIOS DE APARTAMENTO, E 90% DAS VEZES QUE MEU CLIENTE MORA EM APARTAMENTO É UM PRÉDIO COM O MESMO ESTILO: NOVO, BRANCO COM AQUELES VIDROS AZULADOS OU MAIS VERDINHOS, SABE?

ELE SE VESTE DE UM JEITO MUITO ESPECÍFICO TAMBÉM.

E MEU PERFIL DE CLIENTE, POR ESCOLHA MINHA, NÃO É A OU AA+. É MAIS CLASSE MÉDIA OU CLASSE MÉDIA/ALTA.

EU ESCOLHI ISSO, PORQUE ESSE CLIENTE TEM CARACTERÍSTICAS PESSOAIS QUE ME AGRADAM MAIS E SE ALINHA COM O TIPO DE NEGÓCIO QUE EU QUERO TER.

E VOCÊ, JÁ PENSOU NO TIPO DE CLIENTE QUE VOCÊ QUER TER?

VOCÊ PRECISA SABER QUE TIPO DE CLIENTE VOCÊ QUER TER!

A GRANDE MAIORIA DOS FOTÓGRAFOS SÓ PENSA QUE QUER ATINGIR PÚBLICO A E PRONTO.

MAS NÃO ENTENDE QUE SE O CLIENTE NÃO VALORIZAR ANTES, ELE PODE TER TODO DINHEIRO DO MUNDO E ACHAR VOCÊ CARO.

E POR ISSO PRECISAMOS PENSAR ALÉM DE CLASSE SOCIAL, E ENTENDER MAIS SOBRE O PERFIL DE CLIENTE DESEJADO. ONDE ELE MORA? QUAL A FAIXA ETÁRIA? QUAL O TIPO DE TRABALHO DELE? ONDE ELE BUSCA POR FORNECEDORES? QUE ESTILO DE VIDA ELE TEM? QUANTOS FILHOS ELE TEM?

VOCÊ PODE ESCREVER ISSO, DE ACORDO COM COISAS QUE VOCÊ SABE, VIU OU JÁ CONHECE DELE. NÃO ESPERA FECHAR COM UM CLIENTE ASSIM PRA TER ESSA INFORMAÇÃO. A RESPOSTA JÁ DEVE ESTAR NA SUA CABEÇA COM UMA SUPOSIÇÃO, SABE?

E PENSE O CONTRÁRIO TAMBÉM: COMO É O CLIENTE QUE VOCÊ NÃO QUER TER? QUAL REGIÃO E FAIXA ETÁRIA VOCÊ NÃO QUER ATENDER? QUE CARACTERÍSTICAS VOCÊ NÃO CURTE EM UM CLIENTE?

ESCREVA TODAS ESSAS RESPOSTAS EM UM PAPEL OU NO SEU APLICATIVO DE ANOTAÇÕES FAVORITO, MAS NÃO PERCA ISSO.

DÁ TRABALHO? SIM, CLARO!



MAS QUANTO MAIS CLAREZA VOCÊ TEM, MAIS E MELHORES RESULTADOS VOCÊ PODE TER.

2. O MERCADO QUE DÁ MAIS DINHEIRO?

EU ACHAVA QUE PRA GANHAR BEM NA FOTOGRAFIA EU PRECISARIA TRABALHAR COM CASAMENTOS. ACHAVA QUE ERA MALUQUICE MINHA PENSAR DESSA FORMA, MAS DEPOIS VI QUE MUITA GENTE PENSA ISSO TAMBÉM, PORQUE É O QUE A MAIORIA DAS PESSOAS FALAM, NÉ?

QUE EM FOTOGRAFIA DE CASAMENTO VOCÊ PODE COBRAR SEI LÁ QUANTOS MIL REAIS POR TRABALHO.

ISSO É VERDADE! MAS NA VERDADE, **TODO MERCADO PODE DAR DINHEIRO.**

A DIFERENÇA TÁ TODA EM VOCÊ, EM VOCÊ ENCARAR SUA FOTOGRAFIA COMO UM NEGÓCIO DESDE O PRIMEIRO DIA QUE COMEÇA A SE DEDICAR PRA ISSO.

VOCÊ PODE VIVER MUITO BEM FOTOGRAFANDO FESTAS INFANTIS, ENSAIOS DE FAMÍLIA, CASAMENTOS, RETRATOS... E PODE VIVER MUITO MAL, TER QUE TER UMA OUTRA PROFISSÃO PRA PODER VIVER, FOTOGRAFANDO ESSAS MESMAS COISAS.

CLICA AQUI PRA VER ALGUNS EXEMPLOS DIFERENTES DE FOTÓGRAFOS QUE FIZERAM ESCOLHAS DIFERENTES ALÉM DO "SÓ IREI FOTOGRAFAR CASAMENTOS!" E ESTÃO VIVENDO DE FOTOGRAFIA:

Karina Martini



Cintia Thurler

Lorena Colares



Bruna Figo



Liziane Fuchs

Kel Montanari



TEM CLIENTES PRA TODOS OS TIPOS E NICHOS!

A ESCOLHA DO SEU MERCADO NÃO PRECISA SE PRENDER AO MITO DE QUE APENAS UM OU DOIS NICHOS DÃO DINHEIRO.

QUALQUER NICHOS PODE DAR DINHEIRO E TUDO VAI SER DEFINIDO PELO SEU POSICIONAMENTO, POR VOCÊ SABER ATRAIR OS CLIENTES CERTOS E ATENDÊ-LOS BEM, POR VOCÊ TER SEU ESTILO, POR SABER SEUS CUSTOS E COMO COBRAR PELO SEU TRABALHO E PRINCIPALMENTE SABER DIVULGAR SUA MARCA.

3. NÃO VENDA PREÇO

VOCÊ PREFERE BRIGAR POR CLIENTES QUE PEDEM DESCONTO, QUE FICAM TE COMPARANDO COM FULANO OU CICLANO QUE COBRA R\$50,00 MAIS BARATO...

...OU PREFERE TER AQUELES CLIENTES QUE ENTRAM EM CONTATO COM VOCÊ PORQUE QUEREM FOTOS LINDAS IGUAIS ÀQUELAS QUE VOCÊ POSTOU E ELE AMOU E SE IDENTIFICOU?

VOCÊ QUER TER QUE FICAR NEGOCIANDO CENTAVOS OU QUER ATÉ GANHAR AINDA MAIS POR TRABALHO VENDENDO FOTO A MAIS E ÁLBUM PORQUE SEU CLIENTE QUER TAMBÉM?

VOCÊ QUER O CLIENTE QUE FALA: QUANTO VOCÊ COBRA PRA FAZER UMA FOTINHAS DA FESTA DO MEU FILHO? OU VOCÊ QUER O CLIENTE QUE ANTES DE FECHAR QUALQUER COISA DA FESTA JÁ TE PERGUNTA SE VOCÊ TEM A DATA LIVRE PRA DEFINIR O RESTANTE DE ACORDO COM A SUA DISPONIBILIDADE?

POIS É...

PARE DE VENDER PREÇO, VENDA VALOR, VENDA A EXPERIÊNCIA DE FOTOGRAFAR COM VOCÊ.

UM ÓTIMO EXEMPLO DE QUEM VENDE PREÇO É AQUELE TRABALHO QUE É DIVULGADO NA BASE DO BANNER QUE DIZ O PREÇO OU PIOR AINDA: QUE FOCA NO PREÇO.

VOCÊ JÁ DEVE TER VISTO ISSO POR AÍ.

QUAL O FOCO DA SUA DIVULGAÇÃO? NA QUALIDADE, NOS RESULTADOS, NA EXPERIÊNCIA QUE SEU CLIENTE TEVE COM VOCÊ OU O VALOR QUE VOCÊ COBRA?

TALVEZ VOCÊ ATÉ ESTEJA DIVULGANDO DO JEITO CERTO, MAS PARA AS PESSOAS ERRADAS. NESSE CASO, VOCÊ PRECISA ENCONTRAR O SEU CLIENTE IDEAL.

CLICA AQUI PRA VER UM VÍDEO QUE GRAVEI E QUE VAI TE AJUDAR NISSO!

SE VOCÊ QUER VALORIZAÇÃO DO SEU TRABALHO, O PRIMEIRO PASSO A SER DADO PRECISA SER SEU. E VALORIZAÇÃO NÃO É COBRAR CARO, É COBRAR E SER PAGO PELO VALOR QUE VOCÊ ACHA JUSTO E ESTIPULOU PRO SEU TRABALHO, NÃO IMPORTA QUAL O SEU PÚBLICO.

O QUE VOCÊ NÃO PODE PERMITIR É QUE OUTRAS PESSOAS DEFINAM ISSO PRA VOCÊ E SUA FOTOGRAFIA.

FICOU CLARO? :)

AGORA, ASSISTA ESSE OUTRO VÍDEO AQUI, O QUANTO ANTES!



ELE VAI TE AJUDAR AINDA MAIS NISSO.

E TALVEZ SEJA **UM DOS 10 VÍDEOS MAIS IMPORTANTES** QUE VOCÊ PODE VER EM TODA SUA CARREIRA.

4. NÃO SEJA APENAS FOTÓGRAFO

SER APENAS FOTÓGRAFO SIGNIFICA OLHAR PRO LADO CRIATIVO DO TRABALHO E NÃO DAR A IMPORTÂNCIA NECESSÁRIA PARA O LADO EMPRESARIAL.

SER APENAS FOTÓGRAFO É SER ARTISTA E NÃO SER ESTRATÉGICO.

SER APENAS FOTÓGRAFO É TOMAR DECISÕES QUE TE FAZEM PERDER OPORTUNIDADES E DINHEIRO.

SEJA ESTRATÉGICO EM TUDO.

SER UM EMPRESÁRIO NÃO É TER UM CNPJ. SER UM EMPRESÁRIO É CUIDAR DA SUA EMPRESA PENSANDO NO LUCRO QUE ELA PRECISA TER PRA SE MANTER SAUDÁVEL E ISSO TE PROPORCIONAR UMA VIDA BOA.

E PRA TER LUCRO, VOCÊ VAI PRECISAR SIM DE TUDO ISSO:

- MODELO DE NEGÓCIOS
- FINANCEIRO
- ORGANIZAÇÃO E PRODUTIVIDADE
- MARKETING
- ATENDIMENTO
- PROCESSOS ORGANIZADOS
- CLIENTES

DÁ MUITO MAIS TRABALHO QUE SÓ COMPRAR UMA CÂMERA E SAIR PROCURANDO CLIENTE QUE FECHÉ COM VOCÊ, MAS LEMBRA AQUILO DE QUE "FOTÓGRAFO NÃO É SÓ APERTAR BOTÃO"?

ENTÃO PORQUE QUE A MAIOR PREOCUPAÇÃO DE MUITOS É SÓ COM EQUIPAMENTO E O RESTO É SÓ UMA DICAZINHA? SE PREOCUPAR MAIS COM EQUIPAMENTO DO QUE COM ESTRATÉGIA E SEU NEGÓCIO É UM DOS MAIORES ERROS QUE VOCÊ PODE COMETER.

SEJA ESTRATÉGICO E BUSQUE CRESCIMENTO DA SUA EMPRESA.

LEMBRA O QUE FALEI NO COMEÇO DO EBOOK? MUITOS FOTÓGRAFOS EM COMEÇO DE CARREIRA FALAM QUE SÓ FOTOGRAFAM QUALQUER COISA PORQUE PRECISAM DA RENDA, SENÃO FICAM SEM CLIENTES.

EU SUPER CONCORDO COM ISSO, MAS, PRECISA SER ALGO CONSCIENTE... ESTRATÉGICO.

VOCÊ VAI FAZER ISSO PRA CRESCER, JÁ PLANEJANDO PARAR E TER SEU NICHOS E ESTILO BEM DEFINIDOS MAIS NA FRENTE. ESSE "ERRO" SERÁ O FINANCIADOR DA SUA FOTOGRAFIA POR UM TEMPO.

ENTENDEU O QUE EU FALO QUANDO DIGO PRA SER ESTRATÉGICO? :)

MUITA GENTE NEM SABE QUE ISSO É IMPORTANTE, MAS AGORA QUE VOCÊ VIU ISSO AQUI, NÃO TEM COMO MAIS "DESVER" AHAHA.

O MOTIVO DE TANTA GENTE NÃO CONSEGUIR CRESCER NA FOTOGRAFIA E ACABAR LARGANDO A PROFISSÃO OU TENDO QUE DEIXAR COMO TRABALHO SECUNDÁRIO É JUSTAMENTE PORQUE NÃO AGE COMO EMPRESA.

NÃO COMETA ESSE ERRO.

E AGORA, CLICA AQUI PRA ASSISTIR ESSE VÍDEO QUE SEPAREI PRA TE AJUDAR COM ESSA VISÃO E ESSA ATITUDE.



5. VENDA SEU PEIXE

COMO AS PESSOAS CHEGAM ATÉ VOCÊ? COMO VOCÊ VENDE SEU TRABALHO? VOCÊ REALMENTE FALA QUE É FOTÓGRAFA(O)?

O CLIENTE NÃO VAI CAIR DO CÉU, ENTÃO É IMPORTANTE VENDER SEU TRABALHO.

VOCÊ TEM UM SITE BEM ORGANIZADO E COM CONTEÚDO? VOCÊ TEM UM INSTAGRAM DE TRABALHO COM POSTAGENS FREQUENTES? VOCÊ USA O YOUTUBE PRA DIVULGAR SEU TRABALHO?

OU VOCÊ FEZ UM CARTÃO DE VISITA E APARECE AS VEZES ONLINE POSTANDO UMA COISA OU OUTRA SÓ?!

PRIMEIRO DE TUDO: DEIXE AS PESSOAS TE ACHAREM E SABEREM QUE VOCÊ TRABALHA COM FOTOGRAFIA DE VERDADE. NÃO FIQUE COM MEDO DE FALAR ISSO POR AÍ OU DE POSTAR SEUS TRABALHOS. VOCÊ NÃO PRECISA DE DIPLOMA E NEM DA APROVAÇÃO DE NINGUÉM.

ALÉM DISSO: FAÇA A SUA LOGO E CRIE SUA CONTA NAS REDES SOCIAIS MAIS IMPORTANTES PRO SEU NICHOS. SE JÁ CONSEGUIR FAZER ISSO, CRIE SEU SITE TAMBÉM!

ACREDITE EM MIM: UMA REDE SOCIAL NÃO SUBSTITUI UM SITE E UM SITE NÃO SUBSTITUI UMA REDE SOCIAL. ELES TRABALHAM JUNTOS. SE VOCÊ JÁ FEZ TUDO ISSO, VOU ACREDITAR QUE VOCÊ TAMBÉM FEZ SEU DEVER DE CASA E JÁ SABE QUE NICHOS QUER ATUAR E QUAL SEU ESTILO. ENTÃO CRIE SEUS PACOTES E ORÇAMENTOS.

E CLARO, **EVITE ENTRAR NA BRIGA DE PREÇO**. PREZE PELA QUALIDADE DO SEU TRABALHO E VENDA ISSO. VENDER É ESSENCIAL PRA SUA CARREIRA NA FOTOGRAFIA DAR CERTO. É PRA VENDER, VOCÊ PRECISA DIVULGAR SEU TRABALHO E FAZER SEUS CLIENTES SEGUIREM NO SEU FUNIL DE VENDAS, QUE JÁ FALEI ANTERIORMENTE.

6. DIVULGAÇÃO

MEU MELHOR CONSELHO PRA VOCÊ SOBRE ISSO É: USE A INTERNET A SEU FAVOR!

VOCÊ PODE FAZER MIL CARTÕES DE VISITA E SAIR DISTRIBUINDO POR AÍ...

VOCÊ PODE FAZER PANFLETOS. VOCÊ PODE ATÉ COLOCAR CARRO DE SOM. MAS NADA FUNCIONARIA MELHOR E DE FORMA MAIS CONTROLADA DO QUE:

- SITE
- REDES SOCIAIS
- CONTEÚDO
- PARCERIAS
- ANÚNCIOS
- BOCA A BOCA

EU NÃO QUERO QUE VOCÊ COMETA O ERRO DE SAIR PUBLICANDO POR AÍ EM GRUPOS DE FACEBOOK OU WHATSAPP UMA IMAGEM COM SEU PREÇO E NÚMERO DE FOTOS.

SEU SITE É MUITO IMPORTANTE, PORQUE É A SUA CASA NA INTERNET. ALI AS PESSOAS PODEM VER SEU PORTFÓLIO DE FORMA ORGANIZADA, SABER MAIS SOBRE VOCÊ, QUE TIPO DE TRABALHO VOCÊ FAZ, PODEM ENTRAR EM CONTATO COM VOCÊ... TUDO EM UM AMBIENTE CONTROLADO 100% POR VOCÊ.

SEU SITE FACILITA QUE AS PESSOAS TE ACHEM TAMBÉM ATRAVÉS DE ANÚNCIOS OU DE SEO.

AS REDES SOCIAIS SÃO UM CANAL DE COMUNICAÇÃO MAIS DIRETA COM SEUS CLIENTES NO DIA A DIA, ALI VOCÊ PODE APRESENTAR COISAS NOVAS TODOS OS DIAS, LEVAR ELES PRO SEU SITE, CONTAR SOBRE COISAS RECENTES QUE TEM FEITO... A DINÂMICA É DIFERENTE E TRABALHA JUNTO COM SEU SITE.

NAS REDES SOCIAIS, VOCÊ COMPARTILHA SEU CONTEÚDO: FOTOS DE TRABALHOS, BASTIDORES, DICAS, COISAS PESSOAIS E TORNA TODO O PROCESSO DE COMPRA MAIS NATURAL.

PARCERIAS TE TRAZEM NOVOS CLIENTES ATRAVÉS DE CONEXÕES IMPORTANTES. E NÃO SE PRENDA APENAS AOS PARCEIROS ESPECÍFICOS DA FOTOGRAFIA COMO AS DECORADORAS E CASAS DE FESTAS...

O QUE TE IMPEDE DE TER PARCERIA COM MÉDICOS, NUTRICIONISTAS E ETC?

E CLARO, OS ANÚNCIOS POTENCIALIZAM OPORTUNIDADES!

POR ANÚNCIO EU QUERO DIZER AQUELES CONTEÚDOS PATROCINADOS DE REDES SOCIAIS E GOOGLE. POR EXEMPLO: VOCÊ PODE FAZER SEU INSTAGRAM CRESCER E TER NOVAS PESSOAS DO SEU PÚBLICO IDEAL TE CONHECENDO ATRAVÉS DE ANÚNCIOS, DE FORMA DIRECIONADA EM DETALHES.

VOCÊ PODE ANUNCIAR PARA PESSOAS DENTRO DE UMA CIDADE ESPECÍFICA, DE IDADE ESPECÍFICA E ATÉ APENAS PARA QUEM É MÃE/PAI!! DÁ PRA SER MUITO ESPECÍFICO, PRA NÃO ERRAR NO PÚBLICO E GASTAR DINHEIRO ATOA.

INCRÍVEL, NÉ?!

E ISSO PODE SER FEITO PARA SEU SITE E TODAS AS SUAS REDES SOCIAIS E VOCÊ PODE COMEÇAR COM MENOS DE R\$10.

SOBRE O BOCA A BOCA FALAMOS DAQUI A POUCO, VOCÊ VAI ENTENDER O MOTIVO.

AGORA, QUE FIQUE CLARO: NÃO ESCOLHA APENAS UMA DESSAS FORMAS DE DIVULGAÇÃO. TUDO ISSO FUNCIONA EM CONJUNTO!



SEPREI ALGUNS CONTEÚDOS PRA TE AJUDAR NISSO:

- APRENDA A ENCONTRAR CLIENTES NO MERCADO SATURADO DE FOTOGRAFIA!
- DESCUBRA COMO O MARKETING DE CONTEÚDO PODE TE AJUDAR!
- USE OS VÍDEOS PRA DIVULGAR SEU TRABALHO!
- EXEMPLOS PRÁTICOS PRA APLICAR ESTRATÉGIA DE CONTEÚDO!

7.

MULTIPLICADOR DE CLIENTES (BOCA A BOCA)

AGORA SIM, O BOCA A BOCA! PRECISAVA DAR UMA ATENÇÃO ESPECIAL PRA ISSO, PORQUE ESSE MERECE!

ESSE É O MARKETING QUE TRAZ CLIENTES DE QUALIDADE, DE GRAÇA E "SEM ESFORÇO": O MARKETING BOCA A BOCA.

ESSE MARKETING ACONTECE QUANDO O CONJUNTO DA OBRA TRABALHA BEM: VOCÊ TEM UM BOM POSICIONAMENTO, DIVULGAÇÃO FORTE, ATENDIMENTO INCRÍVEL, PÓS-VENDA E TUDO FUNCIONANDO PERFEITAMENTE.

AÍ AQUELE CLIENTE QUE RECEBEU SEU TRABALHO DIVULGA AS FOTOS QUE VOCÊ FEZ, COMENTA COM FAMILIARES, INDICA PROS AMIGOS E ELES ACABAM ENTRANDO EM CONTATO COM VOCÊ PORQUE AMARAM O TRABALHO QUE VOCÊ FEZ ANTES PRA PESSOA QUE RECOMENDOU.

E ASSIM, CADA PESSOA QUE VOCÊ FOTÓGRAFA VIRA UM PROPAGADOR DA SUA MARCA. FALANDO, POSTANDO E INDICANDO VOCÊ.

**POR ISSO, CUIDE
MUUUUITO BEM DE CADA
CLIENTE SEU.**

PRIMEIRO, OBVIAMENTE, PELO FATO DELE TER TE ESCOLHIDO E MERECE SER TRATADO DA MELHOR FORMA, E SEGUNDO PORQUE VOCÊ QUER QUE ELE TENHA UMA BOA EXPERIÊNCIA E TE RECOMENDE PARA MAIS E MAIS PESSOAS.

8.

ATENDA COMO SE SUA VIDA DEPENDESSE DISSO

NÓS (PRINCIPALMENTE BRASILEIROS) TEMOS UM PROBLEMA GRAVE COM ATENDIMENTO.

A MAIORIA DAS EMPRESAS ATENDE MUITO MAL, PARECE QUE ELA FAZ UM FAVOR AOS CLIENTES.

VOCÊ GOSTA DISSO? TALVEZ VOCÊ JÁ TENHA TIDO PROBLEMA COM UM BANCO, UMA EMPRESA DE TELEFONIA, QUE TE TRATOU COM DESCASO, NÃO CUMPRIU PRAZOS OU ATÉ FALTOU COM EDUCAÇÃO.

NÃO SEJA PRO SEU CLIENTE A EMPRESA QUE VOCÊ CRITICA E CONDENA TANTO.

CRIE UMA EXPERIÊNCIA INCRÍVEL NO SEU ATENDIMENTO. SEJA ATENCIOSO, AJUDE SEU CLIENTE EM TODO O PROCESSO DESDE O PRIMEIRO OI DELE COM VOCÊ.

COMO É SUA COMUNICAÇÃO QUANDO ALGUÉM TE PEDE UM ORÇAMENTO? VOCÊ USA A SIMPATIA E A SUA PERSONALIDADE PRA SABER MAIS DELE OU SÓ RESPONDE A MENSAGEM/EMAIL MANDANDO O PREÇO E PRONTO?

VOCÊ FICA COBRANDO ELE MANDANDO MENSAGENS SEM NOÇÃO PORQUE ELE AINDA NÃO TE RESPONDEU?

VOCÊ TIRA TODAS AS DÚVIDAS DELE E SE PREOCUPA DE VERDADE EM FAZER ISSO DE UM JEITO CARINHOSO, EMPÁTICO E COM CUIDADO?

E SE ELE FECHA COM VOCÊ, VOCÊ SE DEDICA AINDA MAIS OU ENTRA NUMA ZONA DE CONFORTO?

NÃO É PORQUE ELE JÁ TE CONTRATOU E JÁ PAGOU O SINAL QUE VOCÊ PODE DEIXAR SUA ENERGIA CAIR.

RESPONDA AS DÚVIDAS DELE COM EDUCAÇÃO E DE FORMA CLARA, TIRAR AS DÚVIDAS E MEDOS POSSÍVEIS QUE ELE POSSA TER EM FECHAR UM TRABALHO, EXPLICAR TUDO QUE VOCÊ FAZ EM DETALHES, DEIXAR ELE À VONTADE PRA FALAR COM VOCÊ ANTES, DURANTE E DEPOIS, NÃO ATRASAR NO DIA DO TRABALHO, NÃO ATRASAR A ENTREGA, ENTREGAR UM TRABALHO DE QUALIDADE...

TUDO!

O SEU CLIENTE É SUA MAIOR E MELHOR VITRINE.

O SEU CLIENTE É SUA MAIOR E MELHOR VITRINE.

UM CLIENTE FELIZ E SATISFEITO COM SEU TRABALHO PODE CONTRATAR VOCÊ DE NOVO E TE INDICAR PRA AMIGOS, FAMILIARES E ÀS VEZES ATÉ PRA QUEM NÃO CONHECE, INDIRETAMENTE, PELAS REDES SOCIAIS OU EM CONVERSAS "DE ESPERA EM CONSULTÓRIOS" POR EXEMPLO, QUE ACONTECEM MUITO COM GESTANTES, MÃES, OU EM FEIRAS DE CASAMENTO, COM NOIVAS.

VOCÊ NÃO SE TORNA UM FOTÓGRAFO E AMIGO DOS SEUS CLIENTES DE OUTRA FORMA. VOCÊ SÓ CONSEGUE VIVER DE FOTOGRAFIA E TER UMA AGENDA COM A QUANTIDADE DE TRABALHOS QUE DESEJA, COBRANDO QUANTO DESEJA, AO SE PREOCUPAR GENUINAMENTE COM SEU CLIENTE NO ATENDIMENTO, DO COMEÇO AO FIM.



AO MESMO TEMPO, NÃO DEIXE DE LADO A SUA PRÁTICA

EU TE FALO ISSO COM PROPRIEDADE: EU CONTINUO FOTOGRAFANDO! MESMO COM O COISA DE FOTÓGRAFA, QUE É UMA EMPRESA BEM GRANDE E COM MUITAS RESPONSABILIDADES, EU NÃO QUIS DEIXAR DE LADO MEU TRABALHO COMO FOTÓGRAFA, NÃO DEIXO DE LADO O CRESCIMENTO CONTÍNUO DA MINHA PRÁTICA.

PRA TUDO DAR CERTO NA SUA FOTOGRAFIA TAMBÉM É IMPORTANTE CUIDAR DA ESTÉTICA DELA. TER UM TRABALHO BONITO, COM PERSONALIDADE E AUTENTICIDADE, SABER DIRIGIR SEUS CLIENTES E EDITAR SUAS FOTOS.

FAZER MAIS DO MESMO FAZ COM QUE O CLIENTE TENHA OPÇÃO DE CONTRATAR VOCÊ OU OUTRAS PESSOAS QUE FAZEM ALGO BEM PARECIDO (AOS OLHOS DELE) E ASSIM ESCOLHER PELO PREÇO, INDO EM QUEM É MAIS BARATO.

PRA MUDAR ISSO, COMECE A INOVAR COM O SEU TRABALHO E ESTUDAR MAIS SOBRE DIREÇÃO E EDIÇÃO.

VAMOS FALAR PRIMEIRO DA SUA DIREÇÃO...

VOCÊ SABE COORDENAR OS SEUS CLIENTES DURANTE A SESSÃO, INDEPENDENTE DELES SEREM TÍMIDOS OU DESCONTRAÍDOS?

OU VOCÊ DEPENDE QUE A PESSOA SAIBA MINIMAMENTE O QUE ESTÁ FAZENDO, PARA TER BONS RESULTADOS? VOCÊ CONSEGUE REGISTRAR A PERSONALIDADE DESSAS PESSOAS E FAZER ALGO DIFERENTE EM CADA HISTÓRIA QUE CONTA?

VOCÊ TRAVA DURANTE AS SESSÕES PORQUE NÃO SABE MAIS O QUE PEDIR DE POSE E O QUE FAZER COM ELES OU LIDA BEM COM O IMPROVISO E CONSEGUE ENTREGAR UMA SESSÃO SEM SER REPETITIVO?

TER ESSE DOMÍNIO DA DIREÇÃO PARA ORIENTAR SEUS CLIENTES, DESENVOLVER UM ACERVO MENTAL DE POSES E MOVIMENTOS E TER CONFIANÇA PARA DIRIGIR TODO O ENSAIO/EVENTO É MUITO IMPORTANTE PARA TER UM RESULTADO FINAL QUE ENCANTA E SURPREENDE SEUS CLIENTES.

ESTUDE SOBRE COMPOSIÇÃO, SOBRE LUZ, SOBRE ENQUADRAMENTOS, POSES, SOBRE COMO CONSEGUIR AS MELHORES EXPRESSÕES DOS SEUS CLIENTES E O PRINCIPALMENTE COMO SE CONECTAR COM ELES. PORQUE SEM UM MÍNIMO DE CONEXÃO E DE SE IMPORTAR COM OS CLIENTES, AS MELHORES TÉCNICAS AINDA ASSIM SERÃO VAZIAS.

E A SUA EDIÇÃO TAMBÉM PRECISA SER VALORIZADA E AUTÊNTICA.

GOSTO MUITO DE RECOMENDAR QUE VOCÊ TENHA UM ESTILO DE EDIÇÃO, UM PADRÃO.

NÃO PRA QUE ISSO TE LIMITE, OK? MAS PRA QUE AS PESSOAS SAIBAM QUE UMA FOTO É SUA E DESEJEM ISSO.

PENSE NO SEU ESTILO DE CORES PREFERIDAS (SE É MAIS AZULADA OU AMARELA, ROSADA OU ESVERDEADA, SE OS TONS SÃO MAIS FRIOS OU QUENTES NAS ROUPAS E LOCAÇÕES..) E PENSE NAS CARACTERÍSTICAS DE LUZ E EXPOSIÇÃO DA SUA FOTO (SE É MAIS CLARINHA OU ESCURA), POIS TODAS ESSAS INFORMAÇÕES VÃO MOLDANDO A ESTÉTICA DA SUA FOTO.



**PARA APRENDER MAIS SOBRE
DIREÇÃO E EDIÇÃO DE
FOTOGRAFIA NA PRÁTICA,
ASSISTE ESSA PLAYLIST AQUI
DO CANAL!**

10.

CUIDE DAS SUAS FINANÇAS

DE ZERO À 10, COMO ANDAM SUAS FINANÇAS? E AS FINANÇAS DA SUA EMPRESA?

LEMBRA O QUE FALEI DE SER EMPRESÁRIO? POIS É.

VOU DIVIDIR ESSE CONSELHO EM DUAS PARTES, A PESSOAL E A PROFISSIONAL.



NA SUA VIDA PESSOAL:

CRIE O HÁBITO DE GASTAR MENOS DO QUE GANHA, POR MAIS QUE SEJA DIFÍCIL. ISSO REQUER DISCIPLINA E SACRIFÍCIO, EU SEI. MAS VALE A PENA.

EU SEI QUE TALVEZ VOCÊ TENHA GASTOS ALTOS OU ATÉ DÍVIDAS, MAS VOCÊ TALVEZ TENHA AÍ GASTOS DESNECESSÁRIOS OU POSSA AUMENTAR SUA FONTE DE RENDA DE ALGUMA FORMA.

CORTE TODO GASTO DESNECESSÁRIO, PRINCIPALMENTE COM O QUE NÃO USA. SEJA A ACADEMIA QUE NUNCA VAI, SEJA A TV POR ASSINATURA QUE MAL ASSISTE.

VOCÊ TEM COISAS QUE NÃO USA MAIS OU MAL USA EM CASA E ESTÃO APENAS ENVELHECENDO AÍ? JÁ PENSOU EM SE LIVRAR DISSO? VENDA ESSAS COISAS, DESDE ROUPAS ATÉ ELETRÔNICOS. DESAPEGA.

RENEGOCIE SUAS TAXAS DE BANCO, MUITAS VEZES PAGAMOS COISAS ABSURDAS SEM NEM PERCEBER.

EU MESMA, POR EXEMPLO, SIMPLEMENTE POR PARAR E FAZER CONTA PERCEBI QUE PAGAVA QUASE R\$600 EM TAXAS PRATICAMENTE INÚTEIS EM UM BANCO, SENDO QUE PODERIA TER AS MESMAS COISAS SEM PAGAR NADA EM OUTROS.

PRIMEIRA COISA QUE FIZ FOI CANCELAR ESSAS TAXAS E MINHA CONTA, MIGREI TUDO PRA UM NOVO BANCO, DAQUELES DIGITAIS E PAREI DE JOGAR ESSE DINHEIRO NO LIXO.

OUTRA COISA: GUARDE E INVISTA UMA PARTE DO SEU DINHEIRO, UMA PARTE DO QUE VOCÊ GANHA, PORQUE NOS TEMPOS DIFÍCEIS OU QUANDO PRECISAR INVESTIR EM ALGUMA COISA ESPECÍFICA ISSO VAI SER FUNDAMENTAL PRA TE TIRAR DO SUFOCO.

E NÃO SE PREOCUPE COM GUARDAR POUCO OU JÁ ESTAR "VELHO". VOCÊ PRECISA FAZER E O MONTINHO HOJE VIRA MONTÃO DAQUI A ALGUNS ANOS.

NÃO TENHA MEDO DO SEU CARTÃO DE CRÉDITO!

VEJO MUUUUUUITA GENTE FALANDO QUE NÃO TEM CARTÃO DE CRÉDITO, QUANDO PERGUNTO A RESPOSTA FICA 90% DAS VEZES EM:

- SIMPLEMENTE NUNCA TIVE
- NÃO SEI USAR MUITO BEM
- TENHO MEDO DE GASTAR DEMAIS
- NEM TENHO CONTA EM BANCO

NOS DIAS ATUAIS, NÃO TER CARTÃO DE CRÉDITO E ATÉ CONTA DE BANCO PODE TE IMPEDIR DE MUITAS COISAS, E É CADA VEZ MAIS SIMPLES TER UM. EXISTEM BANCOS (TRADICIONAIS E DIGITAIS) QUE NÃO COBRAM ABSOLUTAMENTE NADA PRA QUE VOCÊ TENHA UMA CONTA E UM CARTÃO.

SE VOCÊ TEM MEDO DE USAR, LEMBRE-SE QUE CARTÃO DE CRÉDITO NÃO SIGNIFICA QUE VOCÊ TEM DINHEIRO ALI E TENHA AUTOCONTROLE NA HORA DE USAR.

AS MAIORES VANTAGENS DO CARTÃO DE CRÉDITO SÃO:

VOCÊ PODE PAGAR AS COISAS E PAGAR MUITOS DIAS NA FRENTE, POR EXEMPLO, SE VOCÊ FAZ UMA COMPRA NO DIA 10 E A FATURA VENCE NO DIA 5, O QUE VOCÊ COMPROU NO DIA 10 SERÁ PAGO APENAS NO DIA 5.

VOCÊ PODE PARCELAR PAGAMENTOS! SE UMA LENTE CUSTA R\$1.000,00 E VOCÊ PODE PARCELAR ELA SEM JUROS OU COM JUROS BAIXOS, TALVEZ SEJA INTERESSANTE PRA VOCÊ TER ESSA LIBERDADE...

SÓ VALE PAGAR À VISTA QUANDO VOCÊ TEM DESCONTO GRANDE OU OS JUROS SÃO MUITO ALTOS (PAGUE À VISTA OU COM NÚMERO MENOR DE PARCELAS).

TER UMA CONTA DE BANCO E CARTÃO DE CRÉDITO BASICAMENTE EXIGEM AUTOCONTROLE, CONSCIÊNCIA, MENTALIDADE DE EMPRESÁRIO E ADULTO.

ESSA É A VIDA REAL, BEM-VINDO! HEHE



NA SUA EMPRESA:

OS CONCEITOS PESSOAIS SE APLICAM AQUI TAMBÉM.

USE PLANILHAS PRA GERENCIAR SEU DINHEIRO! (VÁLIDO PRO PESSOAL E PROFISSIONAL) A PLANILHA DEVE TER DETALHES DO SEU GASTO MENSAL FIXO E VARIÁVEL. O FIXO É TUDO QUE PRECISA SER PAGO PARA SUA EMPRESA FUNCIONAR TODO MÊS, E ISSO VARIA DE NEGÓCIO PRA NEGÓCIO. ATÉ POR ISSO NÃO DEVEMOS COPIAR OS PREÇOS DE NINGUÉM. PORQUE CADA UM TEM SEUS GASTOS E SUA REALIDADE.

E ÀS VEZES COPIAMOS PREÇO DE QUEM ESTÁ PAGANDO PRA TRABALHAR, PORQUE NUNCA TEVE ESSA CLAREZA DOS GASTOS FIXOS NA PRECIFICAÇÃO.

EXEMPLOS DE GASTOS FIXOS, MENSAIS: ALUGUEL, LUZ, ÁGUA, INTERNET, APLICATIVOS COMO LIGHTROOM, TRANSPORTE/DESLOCAMENTO, ALIMENTAÇÃO, EQUIPE, IMPOSTOS...

O VARIÁVEL É O QUE APARECE DE ACORDO COM OS MESES E ACONTECIMENTOS. PRECISOU TROCAR UM EQUIPAMENTO? COMPUTADOR PIFOU? CONTRATOU UM FREELANCER PARA REFAZER A LOGO? ISSO VAI NA DESPESA VARIÁVEL.

COM UMA PLANILHA VOCÊ VAI VER QUE É TUDO BEM PREVISÍVEL E O QUE APARECE DE VARIÁVEL PODE SER PREVISTO MEEEESES ANTES!

OUTRO PONTO ESSENCIAL:

SEPARE O DINHEIRO DA EMPRESA DO DINHEIRO PESSOAL.

VAMOS SUPOR QUE VOCÊ GANHA R\$5.000 POR MÊS.

SEU CUSTO MENSAL DA EMPRESA É DE R\$1.000.

SEU REINVESTIMENTO, DINHEIRO QUE VAI PRO CAIXA DA EMPRESA É DE R\$1.500.

SEU SALÁRIO É DE R\$2.500.

VOCÊ SÓ CONSEGUE SABER COMO DIVIDIR ISSO SABENDO SEUS CUSTOS FIXOS E MENSAIS PESSOAIS E DA EMPRESA, COMO FALEI ANTERIORMENTE.

ALÉM DISSO, VOCÊ CONSEGUE SABER QUANTO PRECISARIA COBRAR E QUANTOS CLIENTES PRECISA TER POR MÊS PRA PAGAR TODAS AS CONTAS, FAZER SOBRAR E, ASSIM, ATINGIR SUAS METAS.

QUANTO VOCÊ TIRA DE SALÁRIO (SE TIRA) E O VALOR DE REINVESTIMENTO PODE VARIAR COM SEU MOMENTO E O MOMENTO DA EMPRESA, MAS É SEMPRE IMPORTANTE TER TUDO DEFINIDO E PREVISTO.

UMA EMPRESA COM CAIXA DE RESERVA GARANTE SEUS MESES MAIS FRACOS OU QUE VOCÊ QUISER TIRAR FÉRIAS

PEGANDO UM GANCHO DO MOMENTO "CORONA VÍRUS" EM QUE MUITOS TRABALHOS FORAM CANCELADOS OU SIMPLEMENTE NÃO ACONTECERAM, VOCÊ NÃO ENTRA EM PÂNICO POR TER CONTA PRA PAGAR E DEPENDE DOS PRÓXIMOS TRABALHOS PRA ISSO. O MESMO SERVE PARA UM CASO INFELIZ DE FURTO/ROUBO/PERDA DOS EQUIPAMENTOS. O CAIXA PARA MOMENTOS DE CRISE, QUE FOGEM DO NOSSO CONTROLE, JÁ PRECISAM EXISTIR ANTES E COMO PROFISSIONAL VOCÊ PRECISA TER ESSE CUIDADO.

CUIDE DO SEU DINHEIRO PESSOAL E DA EMPRESA COM MATURIDADE, CONSCIÊNCIA, AUTOCONTROLE E MENTALIDADE DE EMPRESÁRIO.

11. NÃO ADIANTA SER BOM. TEM QUE PARECER BOM.

FOTOGRAFIA É VISUAL, É BELEZA, É ENTRAR NO CORAÇÃO DAS PESSOAS. MAS NÃO ADIANTA TER UM TRABALHO INCRÍVEL SE ISSO NÃO É MOSTRADO PRAS PESSOAS. SE A PERCEPÇÃO DOS CLIENTES SOBRE A SUA MARCA É RUIM.

NÃO ADIANTA TER UM MONTE DE DIPLOMA, A MELHOR CÂMERA E FAZER UM MONTÃO DE CURSOS. VOCÊ PRECISA PARECER BOM. CUIDE DA APARÊNCIA DA SUA EMPRESA E DA SUA PRÓPRIA APARÊNCIA.

CUIDE DE VOCÊ, SE VISTA DE UM JEITO COERENTE PRO QUE VOCÊ VENDE E O QUE VOCÊ É, DIVULGUE SEU TRABALHO PRA QUE ELE PAREÇA AINDA MELHOR DO QUE É, MOSTRE SEMPRE SEUS MELHORES TRABALHOS. CUIDE REALMENTE DO BRANDING DA SUA FOTOGRAFIA.

NÃO ESPERE QUE AS PESSOAS TE CONTRATEM PORQUE VOCÊ É BOM, ELAS NEM SEMPRE VÃO SABER. MOSTRE PRA ELAS SEU DIFERENCIAL E TUDO QUE ELA TERÁ AO TE ESCOLHER.

CASO VOCÊ AINDA TENHA DÚVIDAS DISSO, LEMBRE-SE DE QUANTAS EMPRESAS (DE QUALQUER ÁREA) TE CHAMARAM ATENÇÃO SÓ PELO QUE ELAS TINHAM EXPOSTO ONLINE, POR EXEMPLO.

SE ALGUÉM TE INDICA UMA EMPRESA, VOCÊ BUSCA POR ELA E NÃO TEM NADA PRA VER, CONCORDA QUE NÃO TE GERA DESEJO NEM TE PASSA CONFIANÇA? QUE VOCÊ FICA COM VONTADE DE VER MAIS PRA DECIDIR SE CONTRATA OU NÃO? É A MESMA COISA COM O SEU TRABALHO.

OUTRO EXEMPLO QUE VOCÊ PODE SE IDENTIFICAR: JÁ VIU ALGUM FOTÓGRAFO COM TRABALHO BEM OK, BEM MAIS OU MENOS, LOTAAADO DE CLIENTES? E OUTRO COM TRABALHO INCRÍVEL, MAS COM MOVIMENTO BEM FRACO

MUITO PROVAVELMENTE A DIFERENÇA ENTRE ELES ESTÁ NESSE BRANDING, NA DIVULGAÇÃO, NO POSICIONAMENTO, NO QUANTO UM MOSTRA O QUANTO É BOM E OUTRO NEM TANTO ASSIM. **SEJA E PAREÇA SER BOM. :)**

12. FORÇA, PACIÊNCIA E TRABALHO DURO

ESSA SOU EU FALANDO MUITO PESSOALMENTE PRA VOCÊ, DO FUNDO DO MEU CORAÇÃO.

DEIXEI ISSO PRO FINAL, PORQUE É O MEU CONSELHO MAIS IMPORTANTE PRA VOCÊ E TALVEZ SEJA O MAIS DIFÍCIL DE VOCÊ IMPLEMENTAR.

É REALMENTE DIFÍCIL DE BOTAR EM PRÁTICA, PORQUE VAI CONTRA QUASE TUDO QUE ESTÁ NA NOSSA CULTURA, COMO BRASILEIROS.

NÓS TEMOS A CULTURA DE RECLAMAR, QUERER AS COISAS DE UM JEITINHO MAIS RÁPIDO, FÁCIL E ÀS VEZES ATÉ PREGUIÇOSO. TEMOS A CULTURA DE QUERER JOGAR PRO UNIVERSO E "VER NO QUE DÁ".

ESSA VAI SER UMA JORNADA LONGA E DIFÍCIL. VIVER DE FOTOGRAFIA, LIDAR COM UM NEGÓCIO NÃO É NAAAAAADA FÁCIL.

VAI EXIGIR FORÇA, PACIÊNCIA E TRABALHO MUITO DURO DA SUA PARTE.

EM MUITOS MOMENTOS VAI PARECER QUE NÃO DÁ. EM MUITOS MOMENTOS VAI PARECER QUE NÃO É PRA VOCÊ. EM MUITOS MOMENTOS VAI PARECER QUE DESISTIR É A MELHOR OPÇÃO.

E É AÍ QUE EU TE DIGO PRA TER PACIÊNCIA E MUITA FORÇA PRA TRABALHAR AINDA MAIS.

O MOMENTO DE DIFICULDADE É UM FILTRO, E CADA VEZ OS FILTROS FICAM MAIS DIFÍCEIS. TIPO FASE EM JOGUINHO DE VIDEOGAME, SABE?

**CADA FASE SUA VAI EXIGIR UM NOVO VOCÊ
PRA ENCARAR E VENCER.**

TRABALHE PRA SER CADA VEZ MELHOR, COM ESTUDO E PRÁTICA.

TENHA PACIÊNCIA PRA CRESCER, PORQUE AS COISAS NÃO ACONTECEM DA NOITE PRO DIA E MUITO MENOS SERÃO FÁCEIS. EM NADA NA VIDA É, POR QUE NA FOTOGRAFIA SERIA?

SEJA FORTE PRA ENCARAR E ACEITAR ESSA REALIDADE, VOCÊ PODE VENCER.

E VOCÊ SÓ VENCE COM FORÇA, PACIÊNCIA E TRABALHO.

SEM RECLAMAR, SEM TERCEIRIZAR A CULPA NOS CLIENTES, NA CIDADE, NO EQUIPAMENTO, NO CONCORRENTE.

ESTAMOS COMBINADOS? :)



**AGORA QUE VOCÊ CHEGOU ATÉ AQUI, TENHO UMA
RECOMENDAÇÃO IMPORTANTE PRA TE AJUDAR A DAR
PASSOS MAIORES E QUE VÃO TE GERAR MAIS
RESULTADOS!**

SE VOCÊ QUER MESMO VIVER DE FOTOGRAFIA E TER
RECONHECIMENTO NO MERCADO, EU DESENVOLVI UM
TREINAMENTO COMPLETO QUE COMPARTILHO TUDO QUE EU
SEI E APLICO NA MINHA CARREIRA PRA TE MOSTRAR COMO
CONSTRUIR UM NEGÓCIO NA FOTOGRAFIA.

ESSE É O....

*fotografia
como
negócio*



LÁ DENTRO VOCÊ VAI APRENDER A ENCONTRAR SEU MERCADO, NICHOS E CLIENTES IDEAIS, A CONSTRUIR SUA MARCA, DEFINIR SEUS PREÇOS, CUIDAR DAS SUAS FINANÇAS, CRIAR SEUS ORÇAMENTOS, GERENCIAR TODA A BUROCRACIA, VENDER, SE DIVULGAR EEEEEEE AINDA VAI CUIDAR MELHOR DO SEU TEMPO PRA PODER VIVER TAMBÉM.

O FCN TEM UM NOME QUE SE ENCAIXA MUITO BEM: FOTOGRAFIA COMO NEGÓCIO, É O CAMINHO IDEAL SE VOCÊ QUER TER CLIENTES SEMPRE, RECONHECIMENTO E VIVER DE FOTOGRAFIA.

**ESSE É UM CURSO
MUITO AMADO PELOS MEUS
ALUNOS PORQUE EU
MOSTRO TUDO QUE EU SEI E
QUE EU FAÇO DE UM JEITO
SIMPLES E EFICIENTE.**



**CLICA AQUI PRA
CONHECER O FCN E
ENTRAR NA
PRÓXIMA TURMA!**



COISA DE 
FOTÓGRAFA