



MADE IN
CRISIS

EBOOK

29 ideias

ANTI-CRISE

PARA FOTÓGRAFOS

A maioria de nós, fotógrafos, está vivendo agora uma coisa que ninguém realmente esperava e quase ninguém no mundo viveu.

Existe uma crise mundial que está parando todo mundo, todas as empresas, grandes e pequenas. Nós, fotógrafos, seremos muito afetados por isso nos próximos meses e a verdade é que a fotografia nunca mais vai ser a mesma.

Ela vai continuar existindo, mas vai ser mais importante do que nunca pensar, agir e ser um fotógrafo empresário, um fotógrafo que cuida de uma empresa: A sua empresa na fotografia.

Não estou falando de ter CNPJ, estúdio e funcionários, mas sim de ter um negócio à prova de crise com clientes, fluxo de caixa, reserva financeira e muitas estratégias para o tempo bom e o tempo ruim.

Momentos como esse vão ser importantes pro futuro de todos os fotógrafos. Alguns vão quebrar definitivamente, outros vão crescer.

E o que você fizer a partir de agora vai definir o que vai acontecer com você depois que isso passar... E pode acreditar que isso vai passar e as coisas serão melhores nos próximos meses!

De verdade...

Mais importante do que nunca, agora você precisa agir e se dedicar pra que sua fotografia cresça depois, mas também se sustente agora. Assim como eu estou fazendo aqui na minha empresa e auxiliando vários fotógrafos a fazer também.

Esse ebook vai te dar ideias pra você aplicar nesse e em qualquer outro momento que queira vender mais, crescer e ver seu negócio na fotografia ficar mais forte.

**Desistir não é uma opção. Vamos
passar por isso juntos e vamos
crescer juntos!**

O QUE É TÃO IMPORTANTE SABER.

*Eu sei que você está pensando que agora é o **PIOR MOMENTO** pra vender alguma coisa, que vai parecer que você está se aproveitando da fragilidade das pessoas.*

E eu concordo com você em partes.

Por isso que quero propor uma nova estratégia-base de vendas a partir de agora, mas antes da gente falar dela, você não pode esquecer que apesar de todo mundo estar sendo afetado, existem pessoas que se organizam muito financeiramente ou que não terão emprego ou finanças afetados (pelo menos não muito).

*E além disso, vamos trabalhar aqui com **OPORTUNIDADES** para os clientes, e vamos usar o momento atual pra oferecer coisas que nunca seriam oferecidas: pacotes e preços especiais, produtos novos...*

Entende onde eu quero chegar?!

Além disso, esse momento também é difícil para o seu cliente. Ele tem a rotina alterada, está trancado dentro de casa e com medo pela família, amigos e por ele mesmo.



Considere esses 3 pontos:

- **Ponto 1** - Você tem uma empresa e para uma empresa sobreviver ela precisa vender.
- **Ponto 2** - Não seja aproveitador, mas gere oportunidades especiais para seu cliente.
- **Ponto 3** - Seu cliente também está passando por uma fase difícil e ele quer ajuda e apoio.

COMO VOCÊ JUNTA OS 3 PONTOS PARA VENDER E CRESCER!

Agora, mais do que nunca, o que mais vai fazer um fotógrafo crescer é o relacionamento, a conexão e o atendimento com seu cliente.

Não tem mais tanto espaço para a venda "agressiva".

Eu entendo que você fique com medo de vender agora e se aproveitar do momento, mas o melhor caminho agora é você ser um portal de informação e entretenimento para o seu cliente, estar do lado dele.

E isso vai te trazer confiança, engajamento, e a longo prazo - vendas.

"Mas como assim, Isis?"

Vamos pensar aqui no longo prazo. As coisas vão melhorar, o mundo vai voltar ao normal e talvez serão ainda melhores. Com isso, os clientes vão voltar a comprar e novos clientes vão aparecer.

Nesse momento, os fotógrafos estão fazendo o seguinte (na maioria): se escondendo, sumindo e encolhendo na cama porque estão com medo do que está acontecendo e deixando a incerteza tomar conta de tudo.

E os clientes estão lá, mais tempo ainda na internet e em casa. E muitos já entediados disso tudo. Se você não quer ficar pelo caminho, essa é a hora de levantar e agir.

Apesar de ser difícil e confuso. Não disse que seria fácil.

Te sugiro começar a compartilhar conteúdo no seu instagram, facebook, youtube, pinterest, site... Onde você e ele mais estiverem!

O QUE É TÃO IMPORTANTE SABER.

Vou considerar aqui que é o Instagram, tá bem?!

Então esteja todos os dias por lá contando seu dia a dia, mostrando trabalhos, criando conteúdo que ajude ele a passar por essa fase ruim! Sejam conteúdos educativos ou de entretenimento.

E se você pensa "mas eu não tenho o que postar", você tem sim!

Compartilhe coisas boas, compartilhe sua rotina, conte histórias que aconteceram com você, abra a caixinha de perguntas, faça lives, convide outras pessoas, compartilhe trabalhos já realizados, explique mais sobre seu trabalho...

Vou te dar exemplo do que alguns alunos meus estão fazendo:

Uma aluna que MORA na Itália (pois é!) está compartilhando a rotina dela por lá, mostrando o que tá acontecendo de verdade. Uma outra aluna tem feito lives com psicólogas, decoradoras de festa, professoras...

Outra aluna tem aberto diariamente aquela caixinha de perguntas pra conversar com os clientes dela e mostrar ideias de passar pela quarentena.

A criatividade não tem limites se você se dedicar e pensar no que pode fazer agora de diferente.



Você precisa pensar no cliente como um TODO, não só como uma pessoa que quer te contratar pra fotografar.



E QUAL O MOTIVO DISSO?

Além de aumentar o seu engajamento (isso vai acontecer!), você vai criar mais conexão e relacionamento com seus clientes e possíveis novos clientes.

Essas ações vão trazer mais PESSOAS pra você. Não estou falando de números! Estou falando de pessoas reais, com sentimentos, medos, sonhos...

E por causa disso, podem acontecer quatro coisas:

- Ele vai ficar mais propenso a comprar de você agora*
- Ele vai ficar mais propenso a remarcar, ao invés de cancelar*
- Ele vai ficar mais propenso a comprar de você quando essa fase passar*
- Ele vai ficar mais propenso a falar de você pra outras pessoas e te indicar*

E é muito importante que você comece a fazer essa produção de conteúdo e tenha consistência, porque os resultados virão aos poucos e vão aumentando a cada dia.

Então a partir de agora, produza conteúdo, esteja presente na vida do seu cliente (e possíveis clientes) e vá além de transformar seu instagram em um portfólio online.

Esse é o novo mercado da fotografia e quem não se adaptar vai "morrer na praia". A venda por conexão, relacionamento e conteúdo ficou mais importante do que nunca.



Está pronto para as

ideias?

Eu compilei MUITAS ideias, algumas eu mesma aplico na minha fotografia, outras meus alunos aplicam e me contam os resultados.

Elas tem muito potencial de sucesso, mas não é nada garantido. Tudo depende justamente do seu relacionamento com seus clientes e da sua criatividade.

Adapte os exemplos, se ajuste e use sua criatividade pra fazer sua fotografia crescer, até mesmo nesse momento complicado.

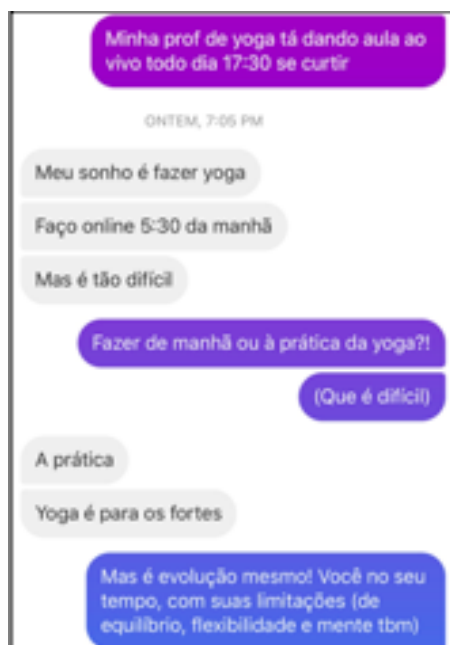
Converse com seus clientes!

Uma abordagem que você pode usar, acima de tudo é conversar com seus clientes e ser sincero com ele. Mostre o que está acontecendo com o mercado e que remarcar ao invés de cancelar, ou deixar o valor pago de crédito para uma nova sessão/festa, ou comprar qualquer outra coisa de você agora pode ser importante pra sua empresa continuar existindo!

SEJA SINCERO COM ELES NA SUA COMUNICAÇÃO.

E converse também sobre outras coisas. Ontem mesmo eu estava conversando com uma cliente sobre o reagendamento da festa dela de abril e no final da conversa estamos falando sobre yoga, meditação e corrida.

Até porque muitos clientes buscam fotógrafos com meses de antecedência. Então talvez você realmente não venda pra ninguém que queira fazer fotos semana que vem, porque ninguém vai sair de casa nesse momento, mas para trabalhos em outubro, novembro, dezembro, você pode e deve continuar divulgando e vendendo seu trabalho SIM.



Lembre-se que a venda não é uma coisa ruim. A fotografia não deve ser encarada por você como um serviço que outra pessoa compra, mas sim como uma experiência pra ele, um momento especial e uma coisa que pode trazer sentimentos especiais na vida dele por muitos e muitos anos.

Esse momento de instabilidade e medo VAI PASSAR. Não deixe de divulgar e vender seu trabalho.



Crie conteúdo!

Crie, crie, crie muito!

Vá além da questão de ser um fotógrafo! Um conteúdo relevante para o seu público alvo vai criar conexão mais forte com as pessoas e vai manter (ou até aumentar) o seu engajamento.

Conte histórias, explore as ferramentas das redes sociais, mostre sua rotina, dê dicas e conselhos de livros, organização e etc...

Traga outras pessoas para lives com você...

Sempre pensando no SEU CLIENTE e em como você vai ajudar ou entreter ele! Hoje e sempre.

Uma coisa interessante também é criar sua própria hashtag. Eu já contei várias vezes, mas é comum ver fotógrafos usando até a MINHA hashtag de trabalho como fotógrafa (com meu nome) e isso não faz nenhum sentido hahaha

Crie a sua, do seu trabalho, ou alguma tag especiais pra cada ação que você criar e envolva seus clientes nela.

E claro, pra manter a chama da fotografia acesa no seu cliente, com seu conteúdo também incentive ele a fotografar e registrar esse momento diferente em casa, pelo celular mesmo.

Por fim, CRIE CONTEÚDO!



VAMOS ÀS IDEIAS!

Para ficar mais fácil e claro pra você, divida aqui no ebook seus clientes em 6 perfis diferentes:

- *Quem já fez trabalhos com você há mais tempo e já recebeu. Esse cliente, em teoria não tem mais "vínculo" com você.*
- *Quem já fez trabalhos com você ultimamente mas ainda não recebeu tudo pronto.*
- *Quem pagou ou está pagando e não reagendou.*
- *Quem pagou ou está pagando e quer reagendar.*
- *Quem pagou ou está pagando e quer cancelar.*
- *Quem nunca fez nenhum trabalho com você (possível cliente).*

Eu separei
29 ideias

para você implementar

Elas podem te dar retorno financeiro imediato (uma compra) ou no futuro próximo (te conhecendo agora pelo seu conteúdo e divulgação ou por uma indicação e te contratando mais lá pra frente daqui uns meses).

Você não precisa implementar todas e nem seguir exatamente a ideia. Implemente as que fizerem sentido para você e para a sua empresa e use a criatividade para adaptar e misturar ideias!!

1 ideia

FAÇA ÁLBUNS PARA SEUS CLIENTES ANTIGOS.

Você pode entrar em contato com eles diretamente por telefone, whatsapp ou e-mail e oferecer algum diferencial no preço, diminuindo um pouco sua margem de lucro pra tornar a venda mais atrativa e irrecusável pro seu cliente.

Mas não só ofereça numa mensagem de desconto e pronto. Cria um movimento, um texto que envolva seu cliente nessa ação e sinta DESEJO de aproveitar a oportunidade e fazer um ou mais álbuns.



TRANSFORME AS FOTOS EM ALGO DIFERENTE: QUADROS!

2 ideia

Você pode vender um quadro com a melhor foto do ensaio que você fez do seu cliente. Ou, se ele fechou com você mas quer cancelar, ofereça o quadro como um presente caso ele remarque, ao invés de cancelar.

Seja criativo! E se além de um quadro normal, você fizer quadros em madeira? Ou mais de um quadro, em tamanhos e formatos diferentes para lugares diferentes e momentos diferentes do ensaio ou da festa que você fotografou? Você também pode oferecer isso aos seus clientes mais antigos como um novo produto.

TRANSFORME AS FOTOS EM ALGO DIFERENTE: CARTÕES!



Na mesma lógica do quadro, e se você fizer cartões especiais com as fotos do seu cliente pra ele ter em casa, mandar para os familiares e amigos próximos?

Use datas especiais: páscoa, aniversário, dia das mães... E o mesmo exemplo pode ser aplicado para outros produtos!

Você pode oferecer um novo produto de transformar uma foto em uma ilustração em parceria com uma ilustradora, ou em bordado em flâmulas ou bastidor... Basta usar a criatividade e buscar fornecedores. Outros autônomos, principalmente nesse momento de Corona Vírus, estão precisando se renovar e achar soluções criativas para não quebrar.



GIFT CARD!



Muito comum em grandes lojas como Amazon, Apple e etc... Que tal criar gift cards pro seu cliente usar ou dar de presente?

Vamos supor que um ensaio de família em média você cobra R\$700. Com o gift card seu cliente compra R\$700 e ganha R\$1000 para usar da forma que ele quiser com você ou como você pré-definir.

CRIE PACOTES DIFERENTES PARA FESTA INFANTIL



Você pode criar um pacote que engloba: Suporte para organização de mini-festas, álbum, fotos impressas e em versão digital, entre outras coisas que seu momento de ócio criativo pode te ajudar a pensar aí pra acrescentar e ficar algo realmente a sua cara e que encante o cliente!

Nesse momento, muitas famílias estão precisando desmarcar as festas que fariam para os filhos e vão ficar trancadas dentro de casa. Que tal oferecer uma coisa diferente pra elas?

Ofereça um pacote com uma mini-festa que ela mesma pode fazer em casa pra não passar em branco. A diferença é que você vai auxiliar na organização da festa, indicar fornecedores que se adaptam ao momento e ajudar a fotografar a festinha online por exemplo.

E eu digo festinha porque será apenas para os membros da casa e pra animar a família, pra que não fiquem sem a comemoração do aniversário, que é tão especial!

E no seu pacote, você pode incluir o reagendamento da festa "oficial" e/ou um ensaio de toda a família!

Você faz todas as reuniões online com seu cliente e direciona ele em tudo. Existem aplicativos como o Zoom, Whereby, FaceTime ou até chamada de vídeo pelo WhatsApp pra te auxiliar.

Você pode automatizar o processo também preparando vídeos antecipadamente para enviar pros clientes. Pode criar uma rede de parceiros e fornecedores, isso vai te dar ainda mais força e reconhecimento no mercado e gera mais valor ao seu cliente. Imagina só você dando tudo na mão dele!

"Aqui estão os lugares pra você encomendar o bolo, os docinhos e etc... E a foto você faz comigo!"

Claro que dependendo do momento, você consiga até mesmo ir na casa dele fotografar tudo se puder! Mas caso você não consiga, ajude ele a fazer isso pelo celular e você edita as fotos depois. Que tal?

Uma ideia de deixar tudo ainda mais legal é montar a playlist da festinha ou até mesmo fazer uma live com algum fornecedor de animação de festa para crianças e assim eles vão brincar de forma improvisada e/ou ouvir historinhas lúdicas pra distrair nesse momento de ficar em casa. :)

**DESSA FORMA VOCÊ
TEM DIVERSAS
POSSIBILIDADES DE
MANTER OU ATÉ
AUMENTAR SUA
RENDA:**

- 1. Mini-festa**
- 2. Álbum**
- 3. Fotos impressas**
- 4. Fotos por pendrive ou online**
- 5. Ensaio pré ou pós festa oficial**
- 6. Festa oficial**

Em relação ao preço, você pode fazer um valor especial, mas sempre tome cuidado pra não cortar demais sua margem de lucro ou criar uma imagem ruim pro seu posicionamento quando tudo melhorar.



SALVE SEU CLIENTE DA FESTA CANCELADA!

Muitos deles serão OBRIGADOS a remarcar ou cancelar a festa. Imagina como ele se sente...

Preparou tudo, estava esperando por isso e agora precisa mudar os planos.

É seu DEVER ajudar ele!

E se você preparar uma caixa surpresa com itens pra que eles possam comemorar de alguma forma no dia que seria a festa?

Prepare uma caixa com coisas simples pra comer, beber, brincar, se já tiver feito alguma foto deles pode incluir algumas impressas... E mande uma cartinha pra ele!

Nessa cartinha que tal oferecer um álbum com fotos do trabalho antigo ou de fotos que eles tenham ou façam em casa (com sua ajuda) ou de viagens deles?

Ou oferecer um combo novo de trabalhos alguns meses na frente, com valor especial?

Ou algo que já citei anteriormente dos produtos diferentes? :)



DESAFIE SEU CLIENTE

Nesse momento, você precisa pensar no longo prazo, como eu já te falei várias vezes...

Aproveite que seu cliente está mais em casa, com a rotina alterada e seja o ponto de contato e alegria da rotina dele.

Que tal preparar aqueles desafios diários, pra cada dia fazer uma coisa diferente?

Todo dia proponha uma coisa diferente: Leitura de livro, praticar um exercício, organizar fotos da família, organizar um espaço "pessoal" na casa, uma foto de um jeito específico por dia, tirar foto da família em determinado cômodo da casa ou em determinado momento do dia...

**TUDO ISSO PODE SER
FEITO COM VÍDEOS,
LIVES OU POSTS. MAS CÁ
ENTRE NÓS: STORIES E
LIVES FUNCIONARÃO
MUITO MELHOR!
EXEMPLOS:**

- **Desafio de 7 Dias de Fotos da Família**
- **Desafio de 10 Dias de AutoRetrato**
- **Desafio de 15 Dias de Foto do Filho**
- **Desafio de 7 Dias de AutoCuidado**
- **Desafio de 21 Dias de fotos aleatórias da rotina**

E pra cada desafio você pode fazer coisas diferentes, convidar pessoas... Se divirta nesse processo! Não existe regra pro número de dias e nem o que vai ser feito em cada um, tá? Essa é uma ideia que você foca no engajamento com o seu cliente e fica do lado dele no momento mais difícil. E pode acreditar: ele vai comprar de você quando a fase difícil passar ou se você oferecer algo especial pra ele agora. E não se prenda a só falar de fotografia, pode falar de tudo, de coisas diferentes, que sejam alinhadas com os interesses da sua persona!



DEIXE O CLIENTE REGISTRAR TUDO!

E se você simplesmente criar um novo produto em que o seu cliente faz as fotos em casa e você guia ele online?

Destaque o lado bom de estarem em casa com os filhos e use isso para que eles registrem essa passagem com fotos deles em casa, vivendo o dia a dia da quarentena com uma ou duas fotos por dia pra terem isso guardado como um momento bom também.

Ajude seu cliente com a luz, posicionamento e tudo que precisar! Inclusive, pra facilitar o seu trabalho, com o tempo você pode criar vídeos de instrução pra enviar pro cliente! E com isso depois você ainda pode oferecer um álbum com fotos editadas por você. Isso pode servir como um momento de descontração para as crianças em casa: fotografar enquanto a mamãe trabalha, por exemplo, registrar as brincadeiras que eles estão fazendo nesses dias em casa, os filhos dormindo... Você tem MIL opções!



PACOTE COM PARCEIROS

Pra que essa ideia funcione, você precisa fechar as parcerias e comprar pacotes com valores especiais de cada um.

Quem fechar ensaios ou festas agora com você para junho ou o mês que você quiser que seja, vai ganhar desconto ou até mesmo de presente coisas como maquiagem, massagem, manicure...

Em alguns casos os parceiros até podem fazer de graça, mas tudo depende do acordo que você faz. Recomendo que seja algo como combinar e pagar caso o cliente feche.



VALE-REMARCAÇÃO

Vai ser comum ter muitos cancelamentos por agora, mas e se você conseguir remarcar ao invés de cancelar?

Pois é!!!

10
ideia

Dê a ideia para o seu cliente, incentive ele, mostre os benefícios de remarcar e pode até dar algum presente a mais pra ele caso ele remarque.

Você pode oferecer um voucher pra ele fazer isso e agendar uma data futura.

Se ele contratou seu pacote de R\$1000, com o vale passa a ser de R\$1250! Ou com algum álbum, fotos extras... enfim!

E assim, ao invés de reembolsar, você mantém o seu cliente!

11 ideia

VENDA PRA QUEM ESTÁ FORA DO PAÍS

Vender pra quem tá fora do país, brasileiros nos EUA por exemplo. Editar fotos pra eles, faça álbuns, quadros, cartões...

Pessoas de países como Estados Unidos e Europa, por exemplo, tem poder aquisitivo maior por causa da diferença de moeda e podem se beneficiar com o dólar alto.

Uma cliente minha fechou vários álbuns comigo justamente para aproveitar esse momento, que para ela estava sendo bom (financeiramente falando), para comprar coisas daqui.



DÊ MAIS FLEXIBILIDADE PARA SEUS PREÇOS

12 ideia

Eu sou completamente contra basear suas vendas em estratégia de desconto. Eu ensino muuuito sobre isso ao longo do meu curso, Fotografia Como Negócio, mas esse é um momento diferente.

Você tem uma "licença poética" pra oferecer desconto nesse momento. Mas faça isso com coerência e um motivo claro: para manter suas vendas em uma fase difícil.

Faça uma lista do que você pode fazer descontos especiais para grupos de clientes que você possui!

13

ideia

FORMAS ESPECIAIS DE PAGAMENTO

Uma coisa bastaaante óbvia é oferecer formas especiais para os novos clientes que surgirem ou para o seu cliente pagar um trabalho que ele já marcou ou alguma coisa nova!

Parcelamento em mais vezes, pagamento via cartão de crédito, transferência, boleto... Pense aí como seria, porque tem grandes chances de funcionar!



14

ideia

ORGANIZE SEU NEGÓCIO!

Você vai ter mais horas e dias livres durante a semana e a chance de preencher esse momento com Netflix, notícias ou qualquer outra coisa é enorme. Mas recomendo que você foque em organizar seu negócio!

Se você não sabia antes, mas agora está ciente disso e sentindo na pele: pra viver de fotografia não é só comprar câmera e procurar clientes!

Você precisa montar um negócio com organização, processos, padrões de atendimento, organização financeira...

Faça isso agora!

Sim, agora! Se você leu isso e pensou: "ah, mas agora não consigo fazer nada..." é exatamente por isso que você está em dificuldades agora.

Sem organização você vai estar sempre a 1, 2 ou 3 meses de quebrar (até mesmo fora de uma crise mundial). Monte tudo que você não tem, reorganize sua fotografia, repense seu atendimento, aperfeiçoe sua edição, seus orçamentos... Isso é essencial!

E assim, quando tudo estiver indo muito bem e tiver vários trabalhos acontecendo, você vai estar com tudo organizado e perfeito para o seu cliente, e não perderá tempo com essas coisas quando precisar atender ou editar, por exemplo. Vai estar "livre" dessa parte.



ESTUDE!

15
ideia

Enquanto muita gente vai ficar olhando as notícias, dormindo ou esperando tudo passar pra reagir, use esse tempo pra estudar e melhorar seu conhecimento sobre fotografia, marketing, vendas, negócios...

É inevitável que a gente acompanhe o que está rolando, mas não deixe isso te consumir e use seu tempo com algo que te agregue de verdade.

16 ideia

DEIXE O CLIENTE FELIZ COM MINI-ÁLBUM!

Faça o dia do seu cliente que teve que remarcar com você uma festa ou casamento mas já fez fotos com você, ofereça um mini-álbum pra ele.

Se ele quer desmarcar ao invés de remarcar, ofereça o mini-álbum como presente!



17 ideia

CRIE UM CONCURSO!

Você pode fazer um tutorial simples e criar um concurso para seus clientes e possíveis clientes fotografarem em casa e postarem nas redes sociais te marcando e usando sua hashtag durante um número específico de dias.

No final, o ganhador vai poder fazer um ensaio com você de graça (ou o prêmio que decidir). E todos os outros participantes podem ganhar um desconto em um pacote ou algo do tipo.

Essa ideia mistura o desafio e o desconto...

Lembra o que falei de adaptar e usar sempre a CRIATIVIDADE?!

18 ideia

RESGATE AS FOTOS!

Use fotos que não foram utilizadas para vender fotos extras, álbuns (sim, sempre vou dar álbum como exemplo porque dá muito certo rs) ou até mesmo para melhorar sua divulgação postando coisa nova/diferente do que já saiu, já que não estão acontecendo novos trabalhos.



AUMENTE SUA GAMA DE NICHOS. DIVERSIFIQUE!

Vamos supor que você seja como eu, fotografa ensaios de família, casais e gestantes e festas infantis.

Nesse momento, que tal fotografar produtos? Muitos restaurantes estão indo pro delivery às pressas, muitas empresas vão vender online...

Eu sou muito a favor de termos um nicho específico para virar referência. Mas em casos extremos não vejo problema em adaptar para atender pessoas que precisam de fotografia agora para vender mais também na própria empresa.

Outra opção é vender fotos em bancos de imagens online como Shutterstock e etc. Isso pode ser uma solução temporária pra você aumentar vendas com um novo produto e novo público!

19 ideia

20 ideia

VENDA TUDO!

Todos nós temos coisas em casa que podem se encaixar nessas categorias:

- 1- Essencial
- 2- Importante
- 3- Luxo
- 4- Inútil

Tudo que for luxo ou inútil pode ser vendido por você, desde um equipamento ou mochila antiga, até aquelas coisas que você nem usa mais como roupas, eletrônicos, móveis e etc...

Você pode vender isso pra aumentar o seu dinheiro em casa, seja pessoal ou da empresa!



DIMINUA AS DESPESAS

21 ideia

Uma recomendação muito forte também é reduzir suas despesas pessoais e da empresa ao máximo nesse momento. Falei em várias lives que "no momento, diminuir despesas pode ser mais fácil do que aumentar renda". Por isso, cancele serviços que por enquanto podem deixar de fazer parte do seu dia a dia nesse momento difícil, como Spotify, Netflix, algum app com pagamento mensal, mude de banco para reduzir tarifas desnecessárias, tente negociar seu aluguel (caso more de aluguel ou tenha estúdio), se onde você mora tem taxa de condomínio tente negociar também, negocie suas contas e parcelas com seu banco, corte gastos desnecessários... Tudo que puder!

Na sua empresa e pessoalmente, corte tudo que for inútil ou luxo. Sem dó!

22 ideia

ANTECIPE RECEBIMENTOS

Se você tiver algum valor para receber de alguma coisa ou alguém, tente antecipar. Se for o caso, negocie um valor um pouco menor para receber antecipado.

E quem tem que pagar e estava enrolando, esse também é o momento de cobrar o que está pendente.



23 ideia

NEGOCIE PRAZOS E DÍVIDAS

Entre em contato com os lugares que você tem alguma dívida ou faz pagamentos para negociar uma nova data e o valor. Algumas ideias: Congelar por 2 meses e ajustar o valor nas parcelas seguintes, aumentar o número de parcelas com juros baixos ou próximos disso...

Vale a pena, mas é importante que faça isso e se comprometa a realmente quitar depois!



24 ideia

FIQUE DE OLHO EM QUALQUER NOVA OPORTUNIDADE

Parece bobo pra ser uma IDEIA, mas é isso: FIQUE DE OLHOS ABERTOS!

Tire o olho da notícia e leve sua atenção para como o mercado está mudando e que oportunidades estão surgindo!

Seja criativo e aproveite qualquer oportunidade!

25 ideia

BUSQUE EMPRÉSTIMO COM JUROS BAIXOS

Pode parecer estranho pra muita gente, mas pedir empréstimo pra que sua empresa fique viva é uma opção muito viável!

Procure juros mais baixos o possível e crie um plano de pagamento rápido ou o mais rápido possível. Fique consciente que pedir empréstimo é uma responsabilidade grande e deve ser encarado dessa forma!

Não é um dinheiro que você ganha e você TEM que pagar! O empréstimo é um recurso válido e bem útil se for feito do jeito certo.



26 ideia

CAMPANHAS DE ANTECIPAÇÃO DE VENDAS COM CONDIÇÕES INCRÍVEIS

Já falei sobre isso ao longo dos exemplos, mas você pode criar campanhas de vendas para antecipar vendas futuras com um valor menor e muito mais tentador.

Que tal fazer uma campanha de vendas para trabalhos em setembro com um valor 30% menor? Ou fechar um ensaio para 6 meses na frente e o cliente ganha um álbum?

ideia 27

CUIDE DE VOCÊ!

Não adianta querer viver de fotografia e não viver, ter saúde, né?!

Então cuide de você física e mentalmente!
Evite excesso de noticiário, leia livros, estude,
medite, pratique exercícios e coma bem!

Nenhum CNPJ vale um obituário!
Fique bem e saudável pra fazer isso pelo seu
negócio na fotografia.

28 ideia

CRIE CAIXA DE RESERVA

Muito importante pra sua vida toda: tenha uma reserva financeira para as crises.

Comece a partir de hoje! Não importa se você não fez ainda, não tem nada perdido. O mundo vai voltar ao normal.

Comece a fazer reserva, nem que seja com 1 real e sempre guarde, todo mês, sempre que puder, o quanto puder.

Faça isso pela sua empresa também. Tenha a partir de agora dois caixas: reserva pessoal e reserva da empresa. Só mexa nesse dinheiro quando for realmente necessário e em momentos cruciais.

Vamos supor que você precise de R\$3000 pra viver...

E com essa crise você passou a ganhar ZERO. Se sua caixa pessoal tivesse, por exemplo, R\$10.000 você teria 3 meses de respiro.

Entendeu a ideia?

E não estou falando isso para você pensar "que droga que não fiz isso antes". Não adianta reclamar do que passou.

Eu estou te dando essa recomendação para o seu futuro como pessoa e empresa, porque momentos difíceis e crises - infelizmente - sempre podem acontecer e precisamos estar minimamente preparados.

29 ideia

LISTA DE RESERVA

Uma ótima ideia é você oferecer para seus clientes a abertura de uma:

Lista de Reserva para trabalhos quando a vida normalizar.

Essa lista funciona como uma lista de prioridade, principalmente porque muita gente vai querer fechar ou remarcar o que foi desmarcado de agora e você não vai ter data pra todo mundo, então essas pessoas terão prioridade.

Essa lista permite que pessoas que estão pensando nisso possam antecipar as coisas e você já consegue ter uma base do interesse geral.

Ela pode se cadastrar nessa lista gratuitamente e ciente do tipo de trabalho e o período para executar.

Para essas pessoas que se cadastrarem você oferece a possibilidade de uma condição especial no valor ou no atendimento em si (número de fotos, álbuns, forma de entrega...) e assim você tem antecipação dos pagamentos e reservas dos próximos meses!

bônus!

30 ideia

ENSAIO ONLINE GUIADO

Que tal fazer uma sessão guiada por você, online?

Nesse caso, você precisa deixar claro pro seu cliente que é uma sessão diferente, com equipamento diferente mas tudo editado e direcionado por você, ao vivo!

Você vai precisar que ele e você tenham uma webcam/câmera plugada no computador ou o dispositivo pra estar online com você, como se fosse uma reunião, sabe?!

É importante ter boa conexão de internet e usar aplicativos como o Zoom ou o Skype.

E ali você direciona ele como se fosse um ensaio normal, gravando tudo em vídeo e usando prints. Os prints vão virar as fotos e o vídeo pode ser um extra do seu trabalho!

bônus!

31 ideia

FINANCIAMENTO COLETIVO

Você pode criar campanhas de suporte em plataformas como o Patron, Kickstarter, Catarse e etc...

Elas são bem comuns para arrecadas fundos para projetos em fase de desenvolvimento e também por muitos artistas e youtubers.

Nessas campanhas você explica o motivo da criação e cria categorias de apoio, onde quem doa mais, tem acesso a certos tipo de presente. (Mas já vi casos que não existia absolutamente nenhum presente. Era apoio por simplesmente querer apoiar.

bônus!

32
ideia

PARCERIA COM SERVIÇOS ONLINE

Por experiência própria... Muitas empresas como imobiliárias PRECISAM de um fotógrafo.

Quando eu procurava meu apartamento era muito difícil achar boas fotos dos imóveis e isso me fazia perder muito tempo.

Que tal você entrar em contato com elas ou com sites como o QuintoAndar, que é uma imobiliária dos tempos atuais, pra fazer fotos de qualidade, profissionais e que facilitam a venda ou aluguel do imóvel?

Ou então plataformas como Airbnb, que muitas pessoas nem tem ideia da diferença que faz ter boas fotos...

UM NEGÓCIO NA FOTOGRAFIA!

Eu não quero que você sofra com crises.

Elas sempre vão acontecer, de formas diferentes, mas sempre estarão lá. Algumas enormes, outras menores, outras serão crises pessoais...

Pra se blindar disso no longo prazo eu tenho um CONSELHO pra você.

Construa um negócio na sua fotografia.

é POSSÍVEL GANHAR DINHEIRO. TER REALIZAÇÃO. SE TORNAR REFERÊNCIA, TER CLIENTES TODA SEMANA. TUDO ISSO É POSSÍVEL!

Mas você precisa construir um negócio, ser estratégico, ser empresário.

Eu tô aqui pra te ajudar nisso, bora dar mais um passo comigo?

Desenvolvi um curso com a minha metodologia de trabalho, o Fotografia Como Negócio.

Ele já ajudou fotógrafos a dobrarem o preço, a viverem de fotografia, a conquistarem independência... É simplesmente incrível.

Eu ensino TUDO que faço e falo. TUDO.

Clica no botão que tá aqui e entra na lista de espera da próxima turma. Eu quero te ajudar a ter um negócio lucrativo e feliz na fotografia.

Bora!

**QUERO CONHECER O
FOTOGRAFIA COMO NEGÓCIO!**



Eu sou a Isis Castro, sou fotógrafa de famílias e festas infantis.

Eu 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.

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.

De 2016 pra cá 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.

Até hoje, eu continuo fotografando clientes de ensaios e festas infantis. Em média 100 trabalhos por ano, me dividindo também com o Coisa de Fotógrafa pra ajudar outros fotógrafos a crescerem no mercado

Eu sempre falo que quanto mais fotógrafos se desenvolverem, pararem de se desvalorizar e se tornarem mais profissionais e verdadeiros empresários, o nosso mercado vai crescer junto e muito mais.

COISA DE 
FOTÓGRAFA

COISA DE 
FOTÓGRAFA