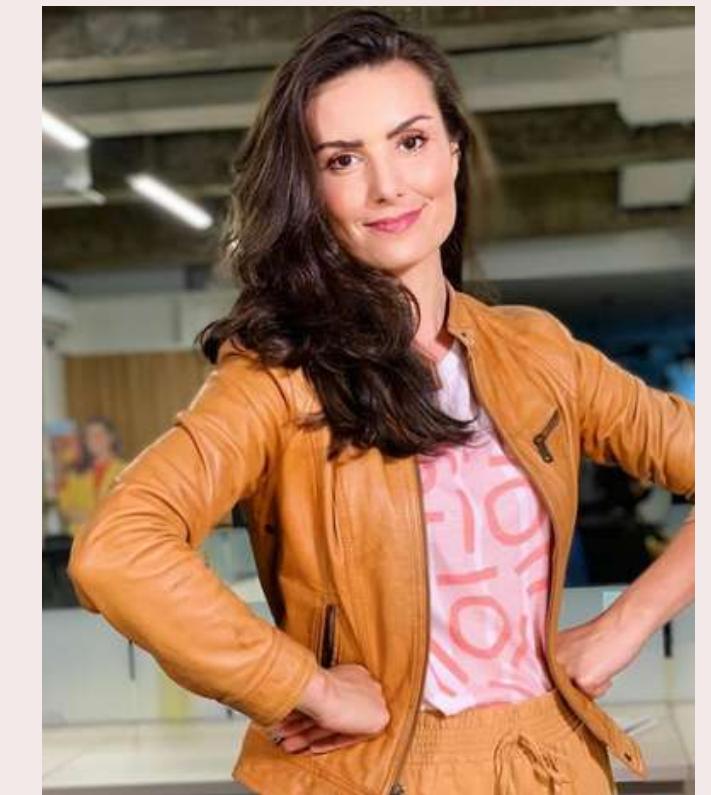


Uma Imagem Que Vende Mais

Gabrielle Nóbrega

Consultora de Imagem



QUEM SOU EU

Gabrielle Nóbrega, Consultora de Imagem e Estilo com foco em psicologia positiva e colorista.

Conheci a Consultoria de Imagem quando trabalhava na área jurídica de uma multinacional e percebi a importância da imagem pessoal no ambiente de trabalho.

Então, passei pelo processo de consultoria e fiquei apaixonada por este mundo. Foi quando decidi me formar na área da Consultoria de Imagem e estilo para ajudar outras mulheres a conhecerem a sua melhor versão.



A IMPORTÂNCIA DA IMAGEM PESSOAL

Nosso cérebro leva menos de 10 segundos para concluir uma opinião sobre uma pessoa (JULGAR) através da imagem pessoal.

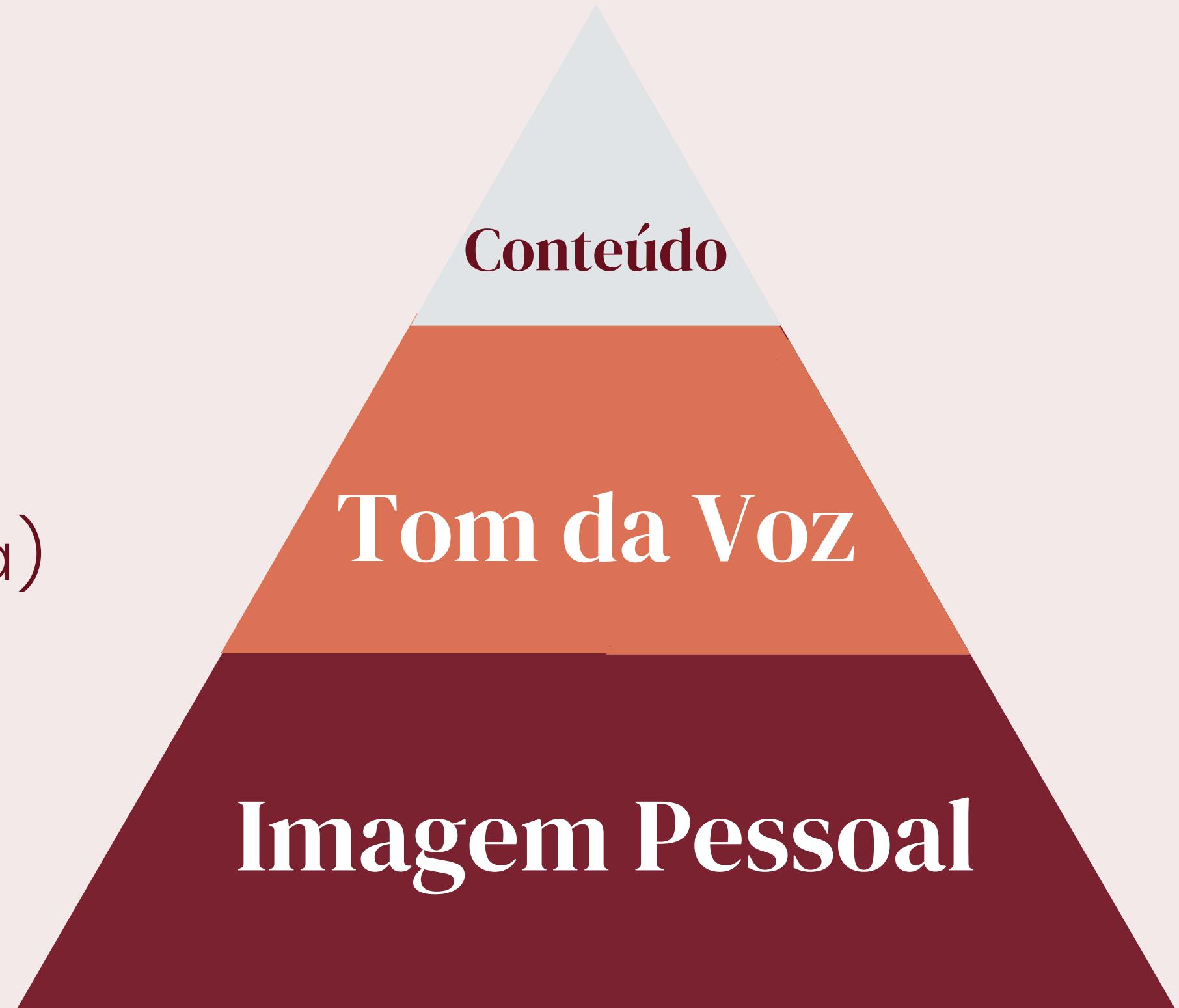
Assim, a PERCEPÇÃO IMEDIATA que o outro tem sobre você deriva da sua comunicação não verbal, ou seja, sua imagem pessoal.



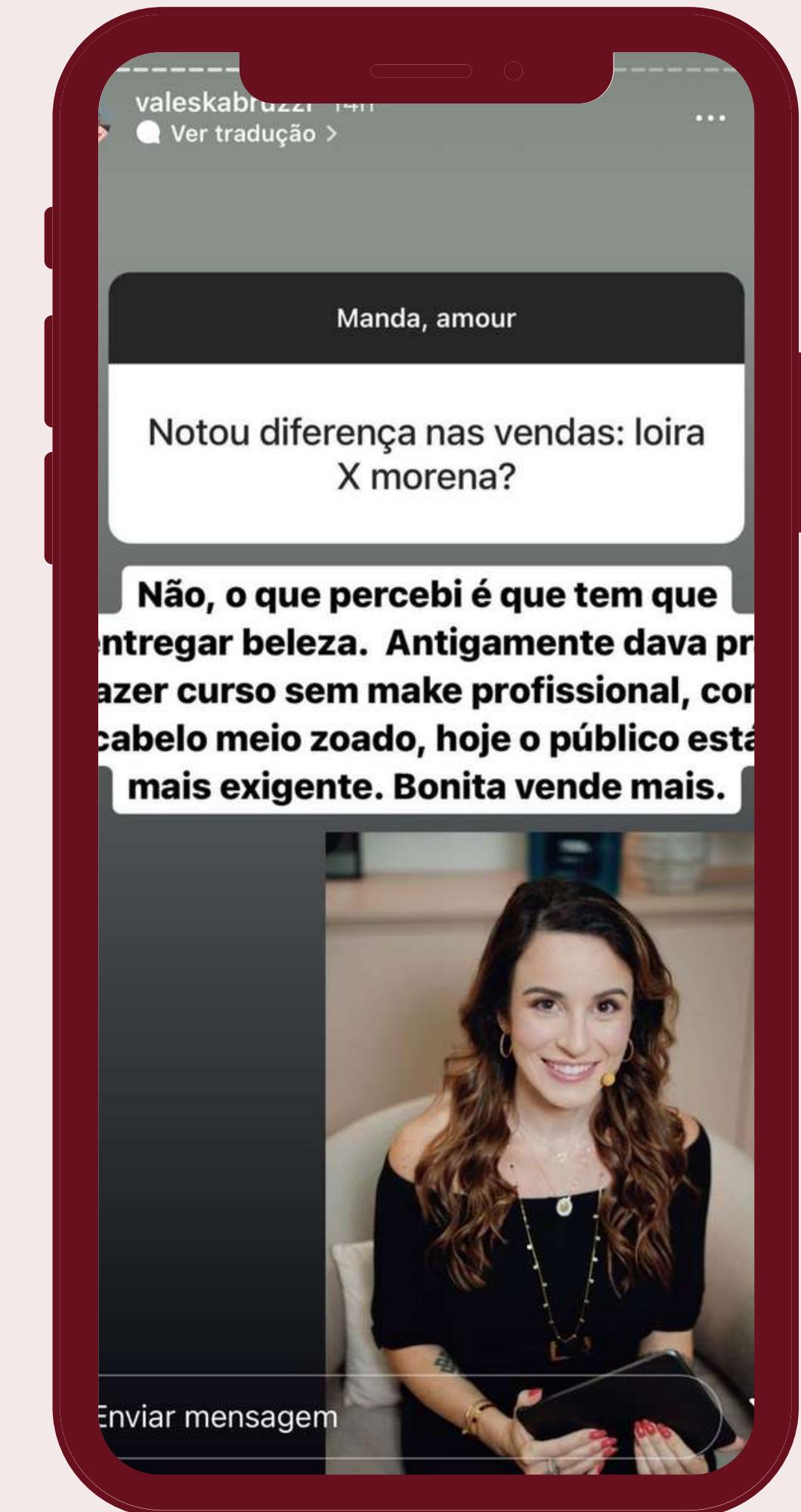
A PRIMEIRA IMPRESSÃO

O que influencia o pré-julgamento:

- 55% - Imagem pessoal
- 38% - O tom da sua voz
- 7% - Conteúdo (o que você fala)



A NOSSA IMAGEM É CAPAZ DE VENDER POR NÓS?



CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ



DEFINIR:

Persona

Público Alvo

O que a sua marca comunica

Objetivo de Imagem - Qual percepção você quer que o seu público/cliente tenha de você

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ



Lista:

Autoridade
Leveza
Sofisticação
Feminilidade
Imponência
Modernidade

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ



Cores Sóbrias

Maturidade
Responsabilidade
Credibilidade
Distanciamento
Frieza
Imponência

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ



Cores Claras

Suavidade
Leveza
Acessibilidade
Receptividade
Delicadeza
Pureza

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ



Colorido

Jovialidade
Modernidade
Autenticidade
Proximidade
Alegria
Entusiasmo

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ



Linhas Retas

Formalidade
Seriadade
Inacessibilidade
Maturidade
Profissionalismo

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ



Formas Circulares

Suavidade
Delicadeza
Proximidade
Fragilidade
Feminilidade
Acessibilidade

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Marca Pessoal

Você tem a sua?



CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Como criar a sua Marca Pessoal

- Autenticidade
- Adequação
- Conforto

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Autenticidade

Natureza daquilo que é real ou verdadeiro;
estado do que é genuíno;

Particularidade do que se pode confiar;



CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Autenticidade

Autenticidade faz você se sentir você mesma e
as pessoas percebem isso.

Ter uma imagem que transpareça a sua essência, seus gostos pessoais, seus ideais e seu estilo de vida te trará credibilidade.

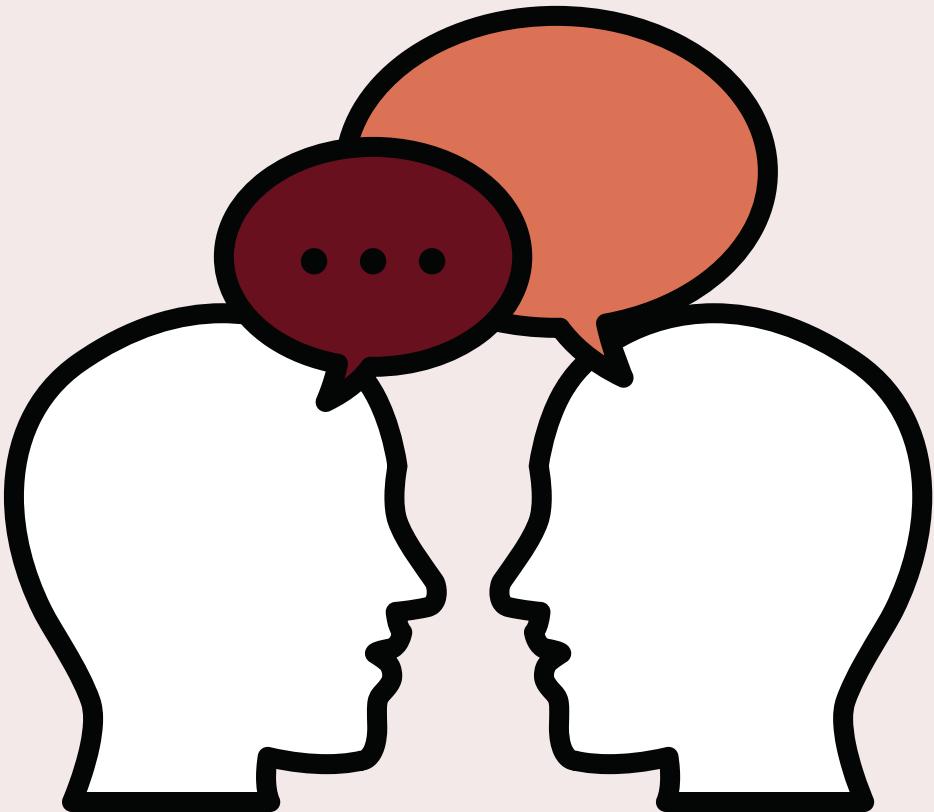
As pessoas compram bens e serviços de quem elas confiam!

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Adequação

Ajuste; adaptação em relação a alguma coisa;

Conformidade; relação de acomodação entre uma pessoa e outra; adequação das vendas ao público.



CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Adequação

Devemos adequar a nossa imagem para o ambiente que frequentamos e para as pessoas que nos relacionamos.

Não existe roupa certa ou errada, existe roupa adequada para a ocasião.

Adequar a sua imagem pessoal vai te trazer credibilidade e fará de você autoridade e referência na sua área.

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Conforto

Conforto é essencial, mas não deve ser confundido com desleixo!

Procurar alinhar sua personalidade com conforto, com certeza te deixará mais confiante.

Aposte sempre em roupas que te deixam segura, certifique-se que a sua imagem represente você é e esteja de acordo com o seu objetivo de imagem junto à sua audiência.

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Elementos que prejudicam a sua imagem



Troque isso



Por isso

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Elementos que prejudicam a sua imagem



Troque isso



Por isso

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Elementos que prejudicam a sua imagem



Troque isso



Por isso

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Os 7 Estilos Universais

Estilo é a forma como a pessoa mostra a sua autenticidade e personalidade, por meio das roupas, do modo de agir, de se comportar, de falar e se expressar, ou seja, é a identidade pessoal.

VOCÊ TEM ESTILO!

Casual / Esportivo



Conforto e Praticidade

Jeans, t-shirt, cores neutras, acessórios discretos e calçados confortáveis

Tradicional



Clássico e Conservador

Alfaiataria, cortes retos, cores neutras, acessórios discretos

Elegante



Refinamento e Sofisticação

Alfaiataria suave, cores neutras, acessórios modernos e poderosos

Sexy / Sensual



Sensualidade e Ousadia

Decotes, fendas, transparências, salto alto e animal print

Romântico



Delicadeza e Suavidade

Cores suaves, tecidos fluídos, renda, babados, laços e mangas bufantes

DRAMÁTICO/MODERNO



Autêntico e teatral

Cores sóbrias, formas geométricas, acessórios poderosos, linhas assimétricas

Criativo



Criatividade e inovação

Acessórios chamativos, mix de estampas e cores vibrantes

CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Invista em Acessórios



CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Aposte na terceira peça

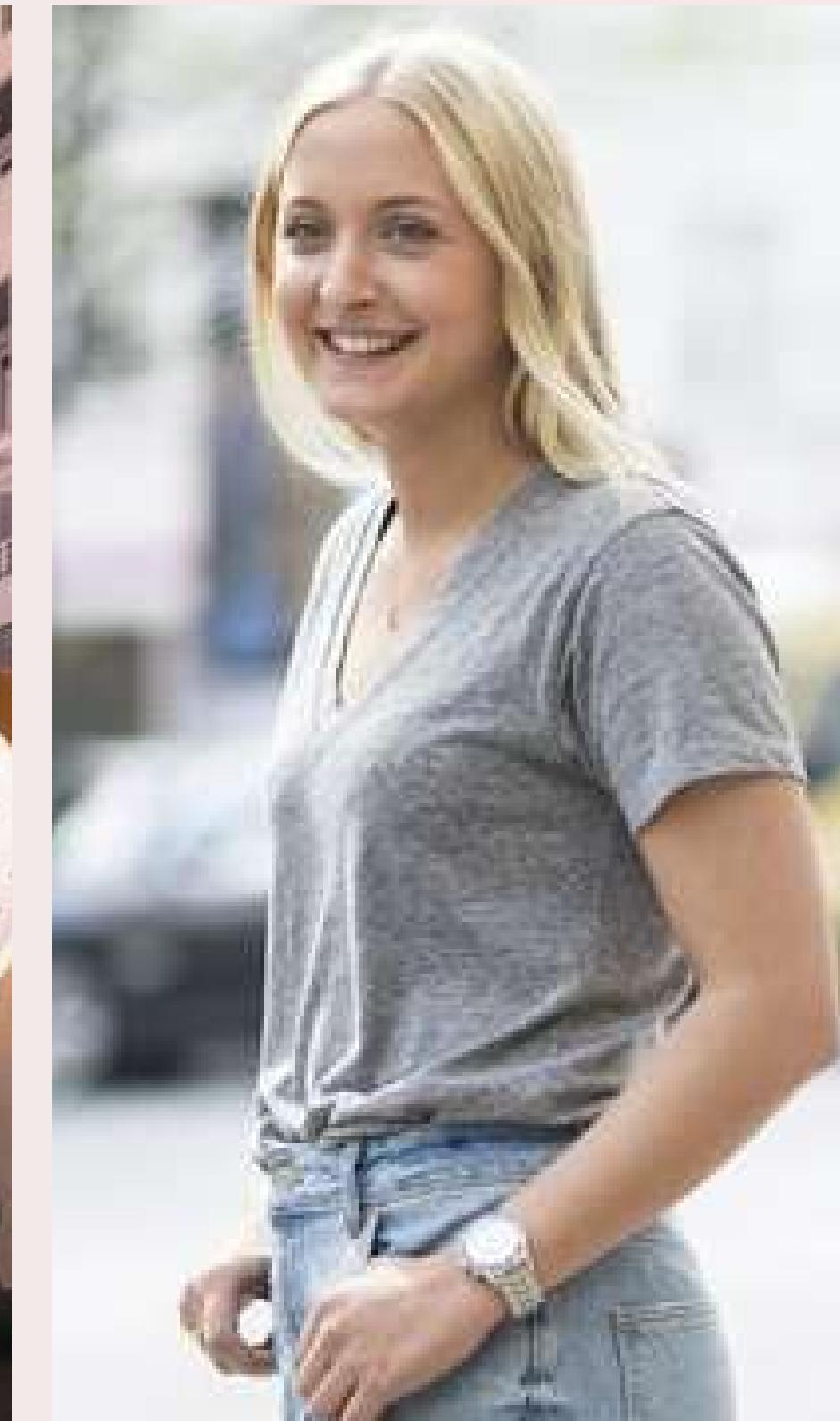


CONSTRUINDO UMA IMAGEM QUE VENDE POR VOCÊ

Deixe o básico mais elaborado



A SUA IMAGEM VENDE POR VOCÊ?



“

Boa aparência não substitui competência,
mas não há competência que não se
beneficie de uma boa aparência.

Glória Kalil

Gabrielle Nóbrega
Consultora de Imagem



gabinobregaa