

Tô pra jogo

Aula #07

AULA #07

Quanto vale?
Prospectando Cliente
Negociação
Carta de orçamento



QUANTO VALE?

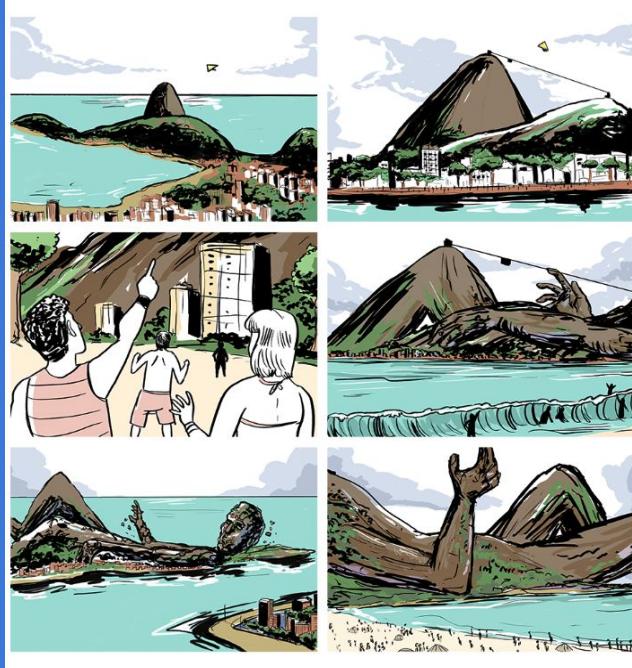


Artes exemplo nesta página: Rentz e Tiago Hoisel

SEJA HONESTO



Doug Lira "Storyboard" 2007



Doug Lira Storyboard 2011

Comunicação efetiva acontece quando há honestidade com relação as suas dúvidas, limitações, e dificuldades. Informe o cliente, e pergunte, busque colegas e se prepare.



LIDANDO COM A PRESSÃO*

A confiança para lidar com calma em projetos complexos e com prazos curtos só vem de **sobreviver a inúmeras batalhas**, e vai ficando mais fácil de lidar.

Todo mundo fica nervoso, por isso é importante conseguir separar as coisas, entender seus ritmos, e se adequar às demandas.

O PREÇO É UMA VARIÁVEL

Um dos fatores: As tensões entre **oferta** e **demand**a fazem flutuar os preços dos produtos e serviços disponíveis no mercado.

*É importante dizer que o **PREÇO** de algo e seu **VALOR** podem ou não estar alinhados, e você tem que **NEGOCIAR**.*





ESTÃO LUCRANDO!

*Se sua arte será utilizada para fins comerciais buscando **lucro**, faz sentido que clientes **maiores**, com maiores lucros, **paguem mais** pelo seu serviço.*

Por isso os valores são pensados cliente a cliente.
O orçamento portanto não é um copicola.





PERGUNTE TUDO!

Negociação - Em um primeiro contato com o seu cliente é importante deixar alinhado todas as etapas do processo do trabalho.

*Neste contato você pode deixar claro como trabalha, ex: Se não trabalha nos finais de semana, **deixe claro**. É comum as produtoras e agências terem alterações e precisarem de você nos finais de semana.*

Importante ser honesto com as suas capacidades, e se não quer assustar o cliente fique a disposição para negociar, e comunique o mesmo



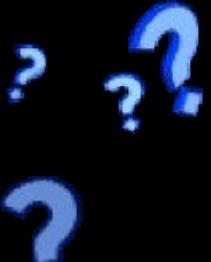


O QUE? | PRA QUEM? | PRA ONDE?

Ilustração | Agência de Publicidade | Embalagem

*Quantas Ilustrações? Qual o prazo? Qual o Cliente?
Agência grande com sede internacional, ou outro tamanho?
Abrangência Regional: Nacional ou Internacional?*

*Concept Character | Studio Indie Games | Redes sociais
Style Frame | Estúdio de Animação | Cartoon Network
Capa de Livro | Editora Independente | Quadrinho Indie*





TEMPO É DINHEIRO

Projetos longos são mais caros que projetos curtos?
Ou projetos rápidos podem ser mais caros pela urgência?

Compromissos de longo prazo envolvem dedicação por mais tempo, que te impedem de atuar em outras atividades, portanto a oferta tem de suprir suas necessidades por todo estes períodos.

Projetos de prazo urgente, por outro lado, oferecem uma oportunidade pontual de renda extra, as horas trabalhadas fora de horário comercial, madrugadas, devem compor o seu orçamento.





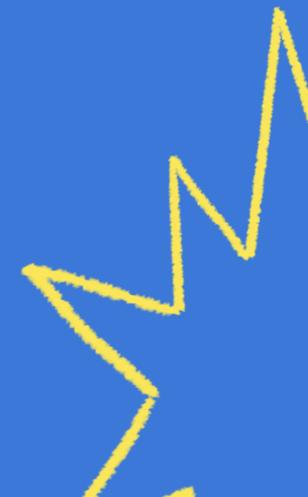
CADA MERCADO, um CASO.

É sabido que o mercado Editorial brasileiro está desaquecido, mas o gringo por pagar em dolar, oferece uma alternativa interessante. Isso também muda a média de valores praticados por essas empresas.

Como saber se uma oferta de salário está competitiva, adequada ou inferior ao do mercado?



*Essa rede permite compartilhar **anonimamente** salários e experiências sobre empresas trabalhadas. Você consegue tirar uma média dessas ofertas, sempre lembrando que as informações podem vir de pessoas muito satisfeitas, ou insatisfeitas.*

A small illustration of a young girl with brown hair in a bun, wearing a white collared shirt and a brown vest with a small pocket square, looking towards the left.



Média e Valores

Consultando colegas e suas experiências, criamos essa tabela básica com algumas referências iniciais para que vocês tenham como ponto de partida.

Publicidade		Animação	
Ilustração	3k - 15k	Animador	3k
Storyboard Quadro	80 - 450	Storyboard (salário)	6k
KV	2k	Character Artist	3k
Concept	2k - 50k	BG	500



DISPARIDADE SALARIAL

Dentro de uma mesma empresa, pessoas contratadas no mesmo cargo podem acabar recebendo salários diferentes, dependendo das ofertas e negociações que ocorreram na contratação.

Por isso é sempre interessante conversar com colegas e amigos de profissão sobre valores quando for adequado.

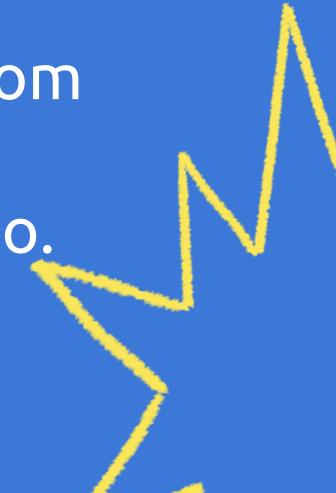




Quanto vale a minha arte?

Quando você vende a sua arte, você não está vendendo um produto único fechado e simples, essa arte acompanha uma série de estudos que você teve que fazer pra hoje obter um resultado satisfatório que agrade, o seu cliente ou o mercado em si.

O valor da sua arte está relacionada também com o seu tempo. Lembram da frase "Tempo é dinheiro", pois bem, de certa forma faz sentido.





FORMAS DE COBRAR

HORA • DIÁRIA • SALÁRIO

Na hora de definir sua pretensão salarial, seus valores de hora ou diária, é necessário entender os seus CUSTOS MENSAIS.

Se você é um trabalhador autônomo fique atento aos valores de encargos tributários, contador, internet, luz, água, aluguel, alimentação, plano de saúde se tiver.



CÁLCULO DE DIÁRIA



1) Definir horas do mês

Hora por dia: 8 horas

Horas semanais: 40 horas

Hora mês: 160 horas

2) Separar valores

CUSTO FIXO
R\$ 3000,00

CUSTO VARIÁVEL
R\$ 1200,00

SALÁRIO
R\$2000,00

Calcular os seus custos para sobreviver

Definir valores para outros
objetivos viajar / investir / lazer

CÁLCULO DE DIÁRIA

3) Diária

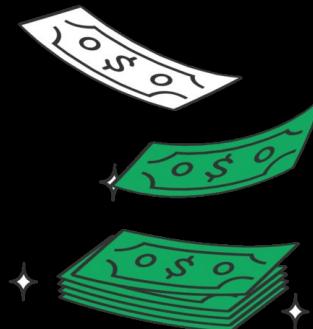
FIXO VARIÁVEL
3000 + 1200

$$4200 : 160 \text{ hr} = \text{R\$ } 26,25
+ 40\% (10,50) = \text{R\$ } 36,75$$

SALÁRIO
2000

$$2000 : 160 \text{ hr} = \text{R\$ } 12,50$$

HORA: R\\$ 36,75 + R\\$ 12,50 = R\\$ 49,25
DIÁRIA: R\\$ 49,25 × 8 hr = R\\$ 394,00

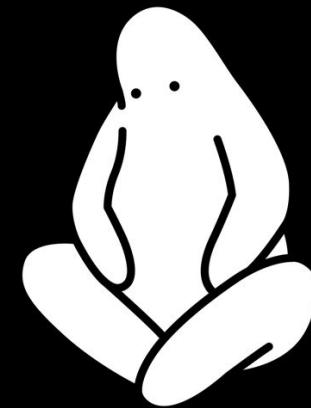




GORDURINHA

O artista autônomo depende dos seus materiais de trabalho para executar suas funções. Seu computador deu problema, sua mesa quebrou? E agora? Consegue arrumar um *Setup* substituto a tempo?

Você precisa ter alternativas, contingência de segurança, para manter condições de continuar trabalhando. Isso justifica esse 40% de acréscimo na diária.



INVISTA NA CARREIRA

Lembre-se de considerar nos seus custos (o variável) que investir na melhoria da sua carreira também é se qualificar para encontrar melhores oportunidades no futuro.

*Cursos, Workshops, Eventos do segmento, palestras, livros e etc...
Tudo isso são ferramentas para trabalhar melhor no futuro!*



QUER GANHAR QUANTO?



É muito comum em uma entrevista de emprego você ouvir a frase "Qual a sua pretensão salarial?". Essa é a hora de parar e fazer aquela pesquisa de mercado!

CADA MERCADO COBRA DE UM JEITO

Mercados criativos diferentes tem seus próprios costumes na hora de pagar seus colaboradores. Até mesmo processos ou imagens similares podem ser cobradas ou ter valores bem diferentes dependendo do mercado.

Prestação de serviço para o mercado de Quadrinhos são comumente cobrados com um valor por página (independente da quantidade de quadros ou complexidade delas).

Storyboards publicitários podem ser cobrados por quadro.
Enquanto em Animação a minutagem é mais relevante nos preços.

Quadro Storyboard
R\$ 80,00 - R\$ 150,00
(Preto e Branco)

Quadro Storyboard
R\$ 100,00 - R\$ 250,00
(Colorido)





ORÇAMENTO

SEMPRE POR E-MAIL

Sempre envie por e-mail os seus orçamentos e tenha uma confirmação por escrito aprovando os valores e se certificando dos elementos que foram incluídos no briefing.



Você poderá retomar pontos e decisões que foram acordados caso haja algum problema depois.

CARTA DE ORÇAMENTO

EX de descrição: Editora Moderna - Didatico

Pergunte para o cliente onde vai ser utilizado, por quanto tempo, qual o uso de mídia e o território.

E o que é Buy Out?



Este descriptivo deve ser o mais claro possível.

CARTA DE ORÇAMENTO

No valor total, fique atento ao prazo de pagamento.

a possibilidade de uso total e por período definitivo, mas nessas circunstâncias você deve cobrar mais.

Projeto

Material necessário (Aqui você vai falar o que você precisa para desenvolver este projeto. Exemplo: Concept dos personagens e descrição detalhada dos cenários.

Arquivo de entrega (Aqui você irá colocar EXATAMENTE o tipo de arquivo será entregue, não esqueça de perguntar isso antes de preparar a proposta): Exemplo: 6 Ilustrações em JPG, dimensões 9:16 (1080x1920) 72 DPI, cores RGB

Tempo de Produção (Aqui você irá descrever quanto tempo irá demorar o projeto. Aqui você também pergunta para a empresa) - 10 a 15 dias (ter uma data fixa)

- Para que o prazo seja respeitado, o cliente deve fornecer os feedbacks e direcionamentos dentro do tempo estipulado. O ilustrador não se responsabiliza por atrasos ocasionados pelo cliente ou terceiros.

Total - R\$ 6.100,00**

Prazo de pagamento: 90 ddI

DDL = Dias da data **líquida**. Significa que o cliente terá 90 dias para pagar após a "liquidação" do negócio, ou do fechamento do pedido ou recebimento.

Até 90 ddI é um prazo "normal", quando o prazo de pagamento for ainda maior, por exemplo 120ddI, você pode adicionar um custo extra pois vai demorar muito para receber.

- Orçamento válido por 15 dias.

À disposição para quaisquer esclarecimentos.
Atenciosamente,
Seu nome
Seu email
Seu telefone
Link do seu portfólio

Aqui você pode descrever o material necessário para desenvolvimento do trabalho. Como o arquivo será entregue e o tempo de produção.

"Caso o valor esteja acima do budget do cliente, podemos fazer um reajuste."

CONTRATO

Aqui é necessário sempre ser coerente com a carta de orçamento enviada anteriormente

Solicite sempre o prazo para o envio da nota e a descrição de quanto tempo será o recebimento do valor após o envio da mesma.

endereço em (colocar endereço com cep, ex: rua sonho meu nº74 - casa avoada - São Paulo - SP - CEP: 04022-000).

As partes acima elencadas, Contratante e Contratado, firmam entre si o presente Contrato de Prestação de Serviço, conforme cláusulas a seguir.

CLÁUSULA 1º - DO OBJETO

O CONTRATADO, por meio do presente contrato, se compromete a prestar ao CONTRATANTE os seguintes serviços: (Aqui você irá descrever todo o serviço que vc irá fazer, por exemplo: Story Board em preto e cinza para 24 cenas, sendo incluso criação e arte finalização.)

Parágrafo único: Os serviços acima descrito serão prestados com total autonomia, liberdade de horário, sem pessoalidade e sem qualquer subordinação ao CONTRATANTE

CLÁUSULA 2º - DO PRAZO

Este contrato tem o prazo de: (definir o período do projeto e deixar clara a data de inicio. Exemplo: 2 meses, com inicio em 30/04/2021. Aqui você pode definir também o prazo de cada parte do projeto, caso queira deixar o contrato mais detalhado)

Parágrafo único: Ao final deste prazo, o contrato poderá ser renovado, por igual ou inferior período de tempo

CLÁUSULA 3º - DA RETRIBUIÇÃO

Em retribuição pelos serviços, o CONTRATANTE, se compromete a pagar ao CONTRATADO o seguinte valor: (colocar o valor do projeto)

§1º Tal valor será pago em (aqui você irá colocar o que foi acordado como pagamento, por exemplo: 2 parcelas iguais no valor de R\$XXX cada, que serão pagas a primeira no dia xxx no começo do projeto e a segunda no dia XXX no encerramento do projeto.)

§2º Qualquer pagamento devido pelo CONTRATANTE ao CONTRATADO deverá ser realizado até a data XX. Caso o pagamento do serviço não ocorra dentro da data estipulada, a utilização do serviço prestado estará sujeito a quebra de contrato e buscas legais.

§3º Fica salvo que o valor desta proposta poderá ser revisto caso ocorram alterações no briefing ou na complexidade do trabalho, alterações de prazos estabelecidos, tais como atraso ou alteração da demanda por parte do CONTRATANTE na entrega dos materiais solicitados para a execução do projeto, atraso no período de aprovação necessário para o andamento do mesmo e alteração ou aperfeiçoamento de itens que extrapolam a concepção original do projeto.

OBS: O Contrato é necessário para garantir os seus direitos. Caso a empresa não envie o contrato se proponha a enviar o mesmo.
SEMPRE QUE POSSÍVEL, TENHA CONTRATO!

Sempre deixar claro o tempo exato da prestação de serviço

CONTRATO

OBS: Algumas cláusulas sempre estarão presentes em qualquer contrato de prestação. Caso você não se enquadre em categorias específicas, fique tranquile, você não será cobrado por isso.

CLÁUSULA 4º - DAS OBRIGAÇÕES DO CONTRATADO

São obrigações do CONTRATADO:

- I. Prestar, com a devida dedicação e seriedade e da forma e do modo ajustado, os serviços descritos neste contrato;
- II. Respeitar as normas, as especificações técnicas e as condições de segurança aplicáveis a espécie de serviços prestados;
- III. Fornecer as notas fiscais referentes aos pagamentos efetuados pelo CONTRATANTE;
- IV. Se responsabilizar pelos atos e omissões praticados por seus subordinados, bem como por quaisquer danos que os mesmos venham a sofrer ou causar para o contratante ou terceiros;
- V. Arcar devidamente, nos termos da legislação trabalhista, com a remuneração e demais verbas laborais devidas a seus subordinados, inclusive encargos fiscais e previdenciários referentes às relações de trabalho;
- VI. Arcar com as despesas e obrigações de natureza tributária que sem de sua responsabilidade, nos termos da legislação vigente, relacionadas aos serviços especificados neste contrato;
- VII. Cumprir todas as determinações impostas pelas autoridades públicas competentes, referentes a estes serviços;
- VIII. Será de responsabilidade do CONTRATADO os meios necessários para viabilizar a prestação de serviço objeto deste instrumento, incluindo equipamentos, licenças de software, local de trabalho, entre outros.
- IX. O CONTRATADO se obriga a manter absoluto sigilo sobre os dados, estratégias e documentos fornecidos pela CONTRATANTE, mesmo após a conclusão do projeto ou do término da relação contratual. Salvo o objeto de PROPRIEDADE descrito no contrato pela Lei de Direito do Autor.

CLÁUSULA 5º - DAS OBRIGAÇÕES DO CONTRATANTE

São obrigações do CONTRATANTE:

- I. Fornecer todas as informações necessárias para a realização do serviço, inclusive especificando detalhes e a forma como o projeto deverá ser entregue;
- II. Efetuar o pagamento, nas datas e nos termos definidos neste contrato;

Sempre ficar atento na parte de obrigações do contratado.



CHEQUE SEUS EMAILS

Contando com suas diversas redes sociais, existem diversas caixas de entrada para se verificar pela manhã. Faça ao menos duas conferências no dia para ter certeza que não perdeu nada importante.

E vamos agora comentar algumas dicas na hora de redigir aquele emailzinho maroto!



PRA QUEM MANDAR?

*Na hora de procurar uma nova oportunidade, mandar **a mensagem correta, pelos meios corretos**, é o que vai fazer a diferença na hora do seu portfólio cair no colo de quem pode te contratar.*

Vamos te mostrar mais pra frente, na parte de **LinkedIn** como pesquisar e encontrar **recrutadores** e **diretores de arte/Art Buyers** que serão seu contato com uma nova empresa.



CONTEXTUALIZE!

Se este é seu primeiro contato com aquela empresa ou pessoa, essa é a sua primeira impressão, então escreva com carinho.

O início do email precisa contextualizar quem você é, de onde veio, como encontrou esse contato, é recomendação de alguém?



Por que você está enviando esse email para esta empresa ao invés de outra?

O que ela faz que seu trabalho pode ser complementar?

Conhece os projetos que ela desenvolve?

Conhece alguém que trabalha lá?



UM EXEMPLO

Olá [REDACTED],

Muito prazer! Conseguí seu contato através do LinkedIn, procurando por empresas de [REDACTED]. Meu nome é [REDACTED], sou ilustrador e moro em [REDACTED]. Atualmente estou focando meu trabalho na área de [REDACTED], e baseado no exemplo de **jogo/estilo/arte da sua empresa**, acredito que tenho um perfil parecido com o que vocês costumam contratar.

Segue meu portfolio para você dar uma olhada: [link clicável do portfolio](#).

Se estiver aberto a conversar, posso te contar mais sobre o meu trabalho por email ou por uma call, fico à disposição :)

OU

Eu adoraria saber mais sobre a empresa e como vocês trabalham aí dentro, e ter alguns feedbacks de como poderia melhorar meu portfolio para um dia ser considerado para **disciplina em questão** com vocês no futuro.

Muito obrigado e uma ótima semana pra você.

- Fulano

UM EXEMPLO

Na hora de enviar o seu trabalho, temos alguns tipos de envio: o link do portfólio ou arte em anexo. Importante no caso do anexo, nomear suas artes para no caso dela ser baixada, que tenha o seu nome, e o nome do produto EX:

DougLira_Poster_Adidas.jpg

**TENHA CALMA. NÃO SEJA UM VENDEDOR DE
SHOPPING!**

Prospecção

Prospectar apenas por prospectar sem métrica alguma dificilmente terá algum resultado relevante. Então fica aqui como mantra

PROSPECÇÃO PRECISA DE ORGANIZAÇÃO!



Então, bora se organizar!

- Reserve um horário unicamente para prospecção
- Tenha uma lista de empresas que desenvolvem projetos dentro da área de interesse
- Tenha uma planilha de controle de e-mails enviados. No caso para qual empresa você mandou, para quem você mandou e quando você mandou.
- Tenha um portfólio atualizado e focado na sua área de interesse.

Prospecção Passiva

Como o nome mesmo já diz, prospecção passiva é quando você espera que o cliente te encontre. Para isso acontecer é necessário ter uma presença e se fazer visto constantemente.



Prospecção passiva consiste em:

- Divulgação em redes sociais constantes (TikTok, Instagram e Twitter)
- Portfólio atualizado e focados para exatamente o que você quer
- Desenvolver projetos dentro das tendências do mercado
- Participar de Discord aberto de empresas

Prospecção Passiva

Doug Lira
3 de julho de 2017 · 

ME MANDEM FREELA:



DOUGLIRA.MYPORTFOLIO.COM
Projects

Doug Lira
15 de maio de 2018 · 

MANDA JOBS MANDA FREELA:
<https://douglira.myportfolio.com/projects>



144

15 comentários 3 compartilhamentos

Prospecção Passiva

 **Doug Lira** 
@douglira

Alo mano [@marcellogugu](#) bora fazer uma parceria ai, fazer mais uma capa de CD ilustrada: douglira.myportfolio.com FICA DICA

1:17 AM · 18 de jan de 2018

[Ver estatísticas do Tweet](#)

2 Curtidas

 **Marcello GuGu** [@marcellogugu](#) · 18 de jan de 2018

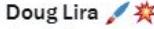
Em resposta a [@douglira](#)
Orraaaaa! To olhando o portifolio aqui, sensacional! Vamos desenrolar umas ideias!!

 1   1  

 **Doug Lira** 
@douglira · 18 de jan de 2018

Em resposta a [@marcellogugu](#)
Por favor, curto muito seu tempo rapa.

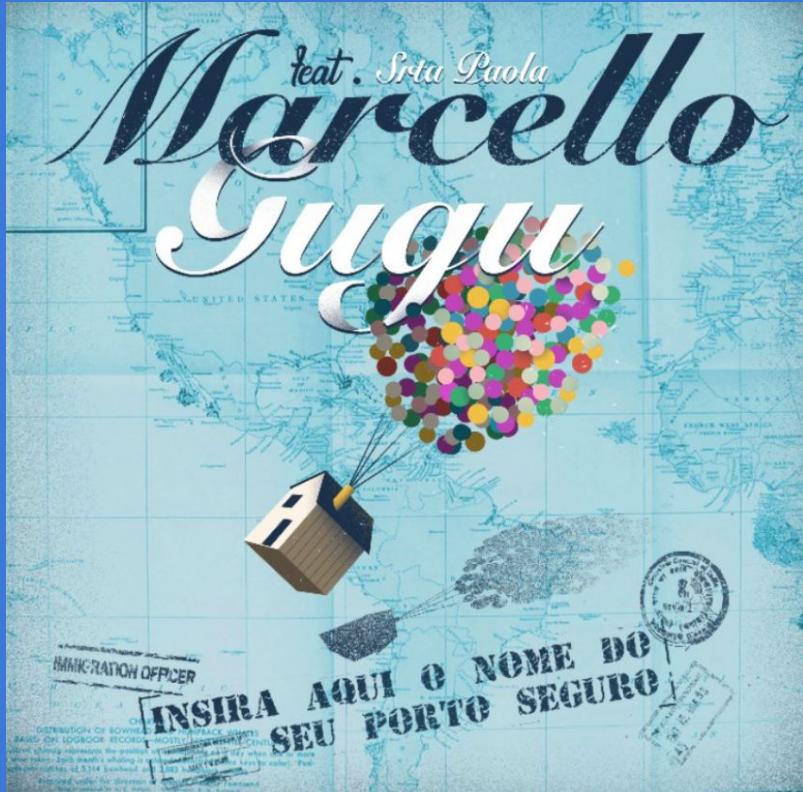
 **Doug Lira** 
@douglira · 19 de fev de 2018

Ouvindo o novo som do [@marcellogugu](#) e rabiscando!



 2   19  

Prospecção Passiva



Prospecção Passiva

Desenvolver projetos pessoais pensando em grupos de ilustrações, com algum tipo de unidade, ajuda a fomentar as redes sociais e chamar atenção de possíveis contratantes.



Prospecção Passiva



MIKHASSO
@mikhasso

ARTISTAS QUE FAZEM ARTES ESTILO LOGO/VETORIZAÇÃO COM COMISSIONS OPEN

mandem nos comentários algum portfólio de vocês, por favor!

uma pessoa precisa fazer orçamento para encomendar uma arte para a marca dela e não sou especializado nesse tipo de design então se panfletem ai ❤️

12:03 PM · 18 de ago de 2020

45 Retweets 4 Comentários 190 Curtidas 4 Bookmarks

Tweete sua resposta

Seguido(a) por alguns Tweeters que você segue

⭐️❤️ **eldery emoji** ❤️⭐️ @pelamorana · 18 de ago de 2020

Em resposta a @mikhasso e @mikhasshi
eu faço! dá uma olhada ❤️

behance.net
Ana Carolina Gonçalves on Behance

MIKHASSO
@mikhasso

ARTISTAS QUE FAZEM ARTES ESTILO LOGO/VETORIZAÇÃO COM COMISSIONS OPEN

mandem nos comentários algum portfólio de vocês, por favor!

uma pessoa precisa fazer orçamento para encomendar uma arte para a marca dela e não sou especializado nesse tipo de design então se panfletem ai ❤️

12:03 PM · 18 de ago de 2020

45 Retweets 4 Comentários 190 Curtidas 4 Bookmarks

Respondendo a @mikhasso

Segue o meu portfolio, Faço vetor, logo e estou com comissions abertas. Valeu!!

behance.net
Ana Carolina Gonçalves on Behance

Prospecção Ativa ou Direta

Quando falamos de prospecção ativa/direta é quando você vai de fato atrás dos seus clientes. Para isso é necessário que você já esteja com todos os pontos definidos. E quais são esses pontos? Área de atuação, empresas que você quer trabalhar e portfólio pronto para o cliente.



Prospecção ativa consiste em:

- Ser visto por muitos! Aqui é legal que você interaja com os estúdios/agências de seu interesse. Comentando em publicações no instagram por exemplo
- Prospecção ativa no Linkedin. Entrando em contato com diretores de arte e quem contrata.
- Enviando e-mails de apresentação com frequência ou sempre que o portfólio for atualizado
- Conversar com profissionais da área

Prospecção Ativa ou Direta

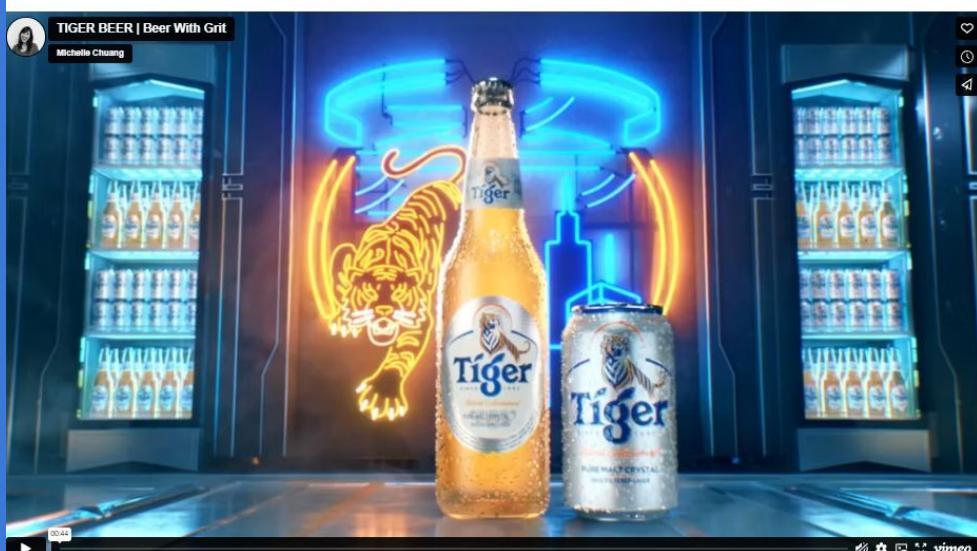
TIGER BEER | Beer With Grit

[EN]

Founded in 1932 in Singapore, Tiger is one of the biggest beer brands in Asia. Tiger has the objective to expand and grow in the single malt mainstream audience. It targets young millennials at the Brazilian launch and it's an urban and celebratory brand that embraces everyone. The campaign's slogan uses the word "garra" - Portuguese for claw, in an ambiguous and creative way: to have "garra" in Portuguese can also mean "to have grit". To showcase the beer's manufacturing process with playful yet unrealistic steps, 3D animation combined with real life set and practical effects were produced.

[PT]

Fundada em 1932 em Cingapura, a Tiger é uma das maiores marcas de cerveja da Ásia. A Tiger tem o objetivo de expandir e crescer no mercado de cerveja, destinando-se aos jovens millennials em seu lançamento brasileiro, a marca é urbana que celebra e abraça a todos. O slogan da campanha usa a palavra "garra" de forma ambígua e criativa, mostrando o processo de fabricação da cerveja com etapas lúdica figurativas, animações 3D combinadas aos cenários reais e efeitos práticos.



Michelle Chuang

Seguir

O que você achou desse projeto?

Publicar um comentário

PROPRIETÁRIO

Michelle Chuang

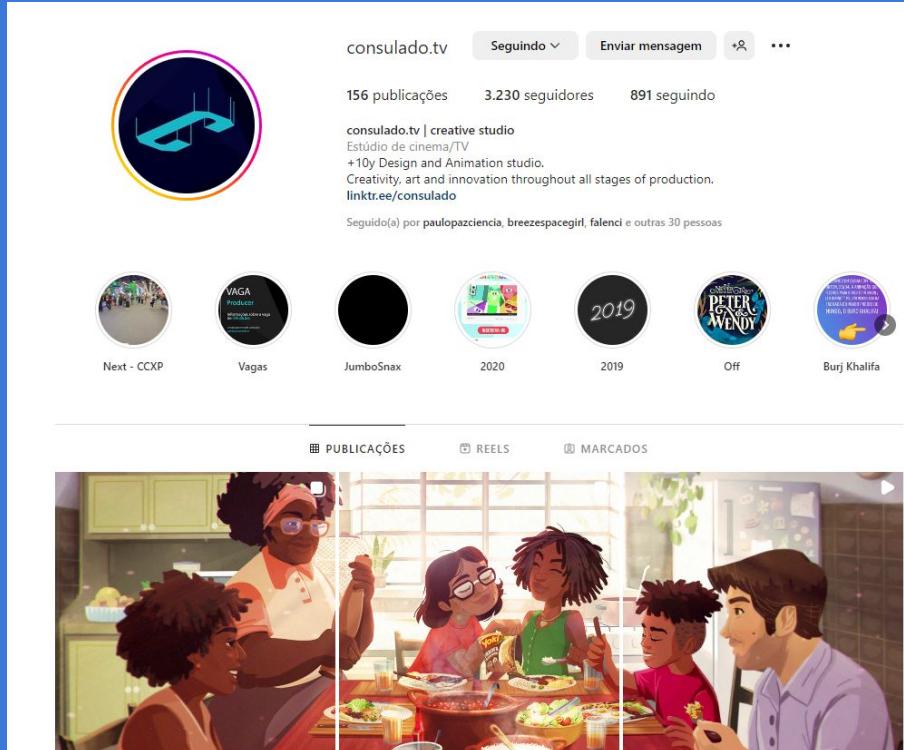
São Paulo, Brazil

Seguir

Mensagem

TIGER BEER | Beer With Grit

Prospecção Ativa ou Direta



consulado.tv Seguindo Enviar mensagem ...

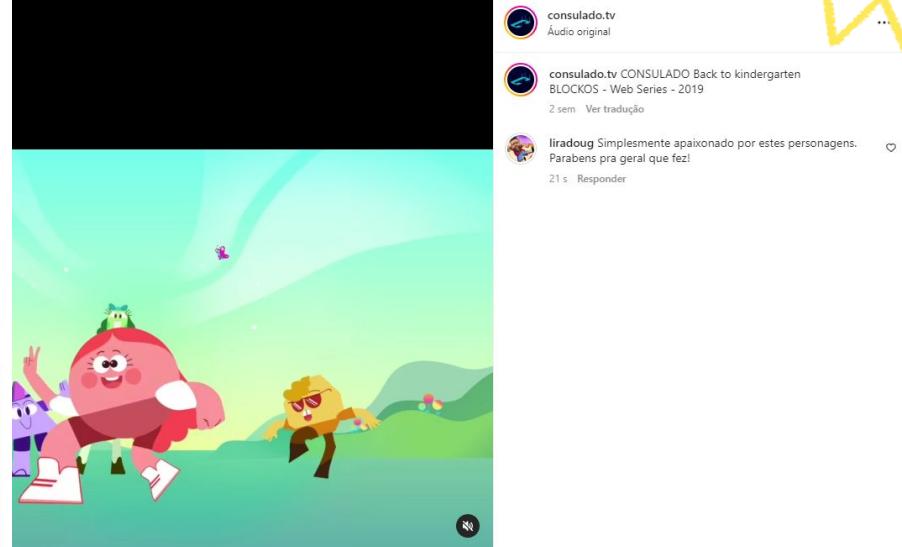
156 publicações 3.230 seguidores 891 seguindo

consulado.tv | creative studio
Estúdio de cinema/TV
+10y Design and Animation studio.
Creativity, art and innovation throughout all stages of production.
linktr.ee/consulado

Seguido(a) por paulopazciencia, breezespacegirl, falenci e outras 30 pessoas

Next - CCXP Vagas JumboSnax 2020 2019 Off Burj Khalifa

PUBLICAÇÕES **REELS** **MARCADOS**



consulado.tv Áudio original

consulado.tv CONSULADO Back to kindergarten BLOCKOS - Web Series - 2019 2 sem Ver tradução

liradoug Simplesmente apaixonado por estes personagens. Parabéns pra geral que fez!

21 s Responder



NÃO TENHA MEDO DE PROSPECTAR



*Um sentimento que surge muito quando estamos prospectando é a **ANSIEDADE** e está tudo bem se sentir ansioso.*

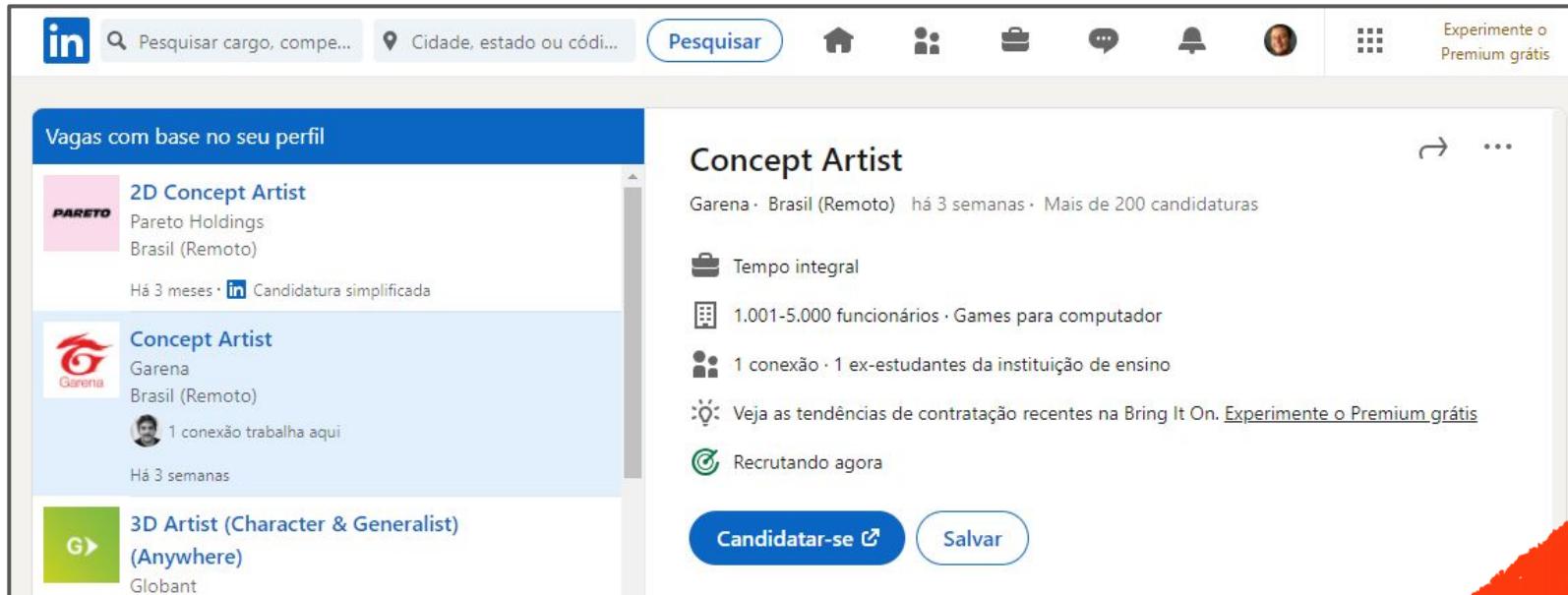
O importante é lembrar que o NÃO você já tem e todo mundo passa por essa fase. O começo da prospecção é sempre um caminho longo, mas com constância e organização, o resultado vem!

Prospecção sem surtar:

- Mantenha a sua planilha de prospecção atualizada e sempre anote as empresas que te responderam e as que não te responderam.
- Caso a empresa não te responda, analise se a proposta do seu portfólio está dentro do que a empresa produz, refaça e tente novamente se quiser.
- Você pode mandar mais de um e-mail para a mesma empresa, mas tenha um tempo entre um envio e outro
- Você não é o problema e o seu trabalho não é ruim, às vezes o seu portfólio ainda não é bom para aquela empresa em específico. Tente outras.

E O LINKEDIN?

O seu **Curriculum Vitae** online é o seu perfil do **LinkedIn**, o seu histórico profissional, formações educacionais e habilidades, um lugar para se apresentar profissionalmente e definir seus interesses e objetivos, e trabalhar o **Networking**. Utilizado por recrutadores para encontrar novos artistas e por artistas para encontrarem vagas.



The screenshot shows the LinkedIn homepage with a search bar, navigation icons, and a 'Pesquisar' button. The main content area displays a job listing for a 'Concept Artist' at 'Garena' in 'Brasil (Remoto)'. The listing includes details like 'Tempo integral', '1.001-5.000 funcionários', 'Games para computador', and '1 conexão · 1 ex-estudantes da instituição de ensino'. A sidebar on the left shows other job listings: '2D Concept Artist' at 'PARETO' and '3D Artist (Character & Generalist) (Anywhere)' at 'Globant'. At the bottom, there are 'Candidatar-se' and 'Salvar' buttons.

Vagas com base no seu perfil

2D Concept Artist
PARETO
Pareto Holdings
Brasil (Remoto)
Há 3 meses · Candidatura simplificada

Concept Artist
Garena
Brasil (Remoto)
1 conexão trabalha aqui
Há 3 semanas

3D Artist (Character & Generalist) (Anywhere)
Globant

Concept Artist
Garena · Brasil (Remoto) · há 3 semanas · Mais de 200 candidaturas

Tempo integral
1.001-5.000 funcionários · Games para computador
1 conexão · 1 ex-estudantes da instituição de ensino
Veja as tendências de contratação recentes na Bring It On. [Experimente o Premium grátis](#)

Candidatar-se **Salvar**

“TEM UM CURRÍCULO AÍ?”



Guilherme Freitas

Concept Artist

Profile

I'm a generalist at heart, but my strengths lie in Illustration and Character Design.

I'm always in an effort to learn and expand my know-how in the game production pipeline to be a well rounded professional that can create assets that put the project's demands first.

I'm confident I can provide great 2D or 3D solutions to art demanding projects. I'm looking for remote freelance opportunities in Game Art, be it creating concepts, 3D models or animation, Storyboards, Color Scripts or creating fully rendered Illustrations.

I'm also a Teacher and create online courses about Art and Digital Painting and have been producing content for my Art YouTube channel for almost 10 years.

Employment History

Game Artist at Aurecas Studio

July 2021 — January 2022

As a sole artist on a small team of developers I created all the 2D and 3D assets, rigs, animations, concepts, UI and promotional art for the mobile games *Stickman Parkour*, and *Brutal Battle Berries*.

Hackathon Game Artist at Wildlife Studios

December 2020

Worked full time for a week as a Digital Game Artist to help in a internal Hackathon at Wildlife Studios, creating illustrations and 2D environment assets and character animations for a prototype with a team of developers.

Details

+55 (12) 99236-3617
guigfreitas@gmail.com

Links

[Portfolio](#)
[Youtube Channel \(PT-BR\)](#)
[Online Art Courses](#)
[LinkedIn](#)

Skills

[Character Design](#)

[Illustration](#)

[Concept Art](#)

[3D modeling](#)

[Storyboarding](#)

[3D Animation](#)

Languages

[English](#)

[Portuguese](#)

Hobbies

[Gaming, Puppet Building](#)

Algumas vagas vão pedir como parte do processo que você envie por email o seu **CV** e/ou **Cover Letter**. No próprio LinkedIn existe a opção de baixar um PDF do seu currículo, ou também existem diversos sites online que disponibilizam templates para criar um documento como esse da esquerda com base nas informações que você já subiu em outras plataformas. Este foi criado com o **Resume.io** (pago)

Connect your social profile

Prefill your resume with data from your social profile



Facebook



Google



LinkedIn



TAREFA

Aula 07

Vamos dar sequência no nosso projeto e refinamento.



三
元
R