

Módulo 4

Introdução a organização financeira da fotografia

Mais importante do que ganhar dinheiro é saber o que fazer com o dinheiro, qual o seu objetivo?

- ① Separar o dinheiro pessoal e da empresa
- ② Retirada do seu salário

Definição de preço

Planilha de organização financeira

Modelo de venda

→ Venda por conexão

Sem prazo, sem prazo

Venda por identificação

→ Venda intensa

Prazo limitado, foco em escassez. Bom pra campanhas

Orçamento Irresistível!

Apresentação

Info sobre o tipo de trabalho + fotos

Preço, prazo, quantidade

Pacotes ou opções

Regras do atendimento diferenciado

1. Seja soci, mas cuidado com o que fala
2. Responda o que foi perguntado
3. Responda além do que foi perguntado
4. Chame pelo nome e seja educado.
5. Não seja refém, mas não demore no atendimento
6. Ouça as objeções dos seus clientes
7. Não abandone o seu cliente
8. Não seja um robô.
9. Seja carismática até no caos
10. Assumir suas responsabilidades
11. Saiba até onde seu cliente tem razão
12. Cuidado com a sua escrita

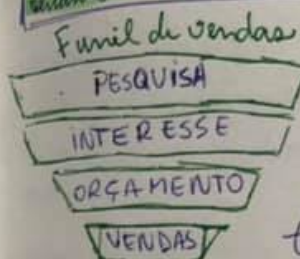
Qual o modelo de atendimento prezido por você?

- Atendimento on-line
- Pelo whatsapp
- Sechamento on-line

Em cada crítica ao seu trabalho você percebe que as pessoas não querem lutar por aquilo que elas desejam, mas elas querem colher aquilo que elas nunca plantaram.

Isaac de Carvalho

Quanto clientes soci com sorte?



50 pedidos
5 fechamentos = 10% de taxa de conversão

Aumentar a divulgação pra ter + gente no topo do funil

No pierda el tiempo haga lo que le gusta.

Despertando um lado vendedor

- Qual sua estratégia hoje pra atrair novas pessoas?

- Onde e como soci está presente pros seus clientes

- Qual a frequência que soci está ali?

- Como soci se sente ao vender?

- Onde soci trava na hora de vender?

As pessoas não me compram, se elas me conhecem e elas não me conhecem se eu me mostrar.

Técnica de 3 pacotes

Ensaio

Fotos + ent. online

Fotos + ent. física

Foto + ent. física + álbum

Festas

Festa + per drive / Festa + ensaio

Festa + per drive + álbum

Festa + ensaio + álbum + per

→ Pdf de produtos pra depois das fotos

Financeiro pessoal

- Tenha um bom relacionamento com seu dinheiro
- Saiba seus limites
- Anote cada coisa que você gasta por 3 meses pra organizar
- Ter uma reserva de emergência
- Invista no seu desenvolvimento pessoal

Módulo 3

Os 4 perfis de clientes

Analítico

+ objetivo
- falante

Amável

+ aberto
+ falante
fácil de fidelizar

Condutor

+ direto
sabe o que quer
fecha logo

Expressivo

+ mimado
dá mt opinião

Etapas do atendimento

- 1- Primeiro contato
 - o agradecer pelo interesse
 - o perguntar onde conhecem o trabalho
 - o preparar respostas padrão
- 2- Envio do orçamento
- 3- Follow up
 - o renovar minha foto
 - o revisar textos
 - o colocar informações de ppmt
 - o revisar whatsapp
 - o organizar etiquetas
- 4- Guiar o cliente para os próximos passos
 - o criar pdf de orientações, buscar inspiração no grupo
- 5- Manter contato até as fotos
- 6- Dia das fotos
- 7- Período antes da entrega o gerar desejo e curiosidade
- 8- Pós venda e fidelização o gerar desejo mostrando mockup de álbum