

Fotografia como Negócio

Resumos do Módulo 1 e 2

MÓDULO 1

Aula 1- Mentalidade

A primeira coisa que devemos fazer é mudar nossa mentalidade! A partir disso conseguimos construir a base da nossa empresa.

- Ter o comprometimento de ser 1% melhor cada dia.
- Selecionar as pessoas em que temos por perto, para nos acrescentar!

Com os exercícios, você identifica quais são os seus valores, seus pontos positivos e negativos, desenha qual seria seu dia ideal. Isso te ajuda a ter mais clareza sobre você mesmo!

Aula 2- Organização e produtividade

É importante ter um bom espaço de trabalho, que seja agradável e confortável!

- Fazer uma limpa geral em coisas que não usamos.
 - Limpar o computador e os HD's.
- Otimizar o tempo e a gestão de tarefas!
- Ter equilíbrio entre vida x trabalho.
 - Definir horário de iniciar e encerrar o trabalho.
 - Se dar momentos de descanso, manter vida social ativa!

Para ser mais produtivo:

1. Cancelar distrações;
2. Fazer as coisas em bloco;
3. Definir tarefas e prioridades.

Aula 3- Aplicativo base de gestão e próximos investimentos

Meister Task: Organização de projetos e andamento de trabalhos.

Isso ajuda a ter uma visão dos seus prazos e tarefas pendentes!

Focus To Do: Maior disciplina e aproveitamento do tempo para realização de tarefas.

Agenda online do Google: Mais organização e sem o risco de perder ou esquecer os compromissos. É importante separar a agenda pessoal e trabalho!

Fazer certo de primeira, para não perder tempo 2x! Prestar atenção em todos os detalhes.

Delegar tarefas! Com isso sobra tempo para ganhar com outras coisas que só você pode realizar.

Automatizar: Padrões de resposta, PDF orçamento, sincronizar edição, programar postagens.

Investimentos: analisar o que precisa primeiro e o não o que você quer primeiro!

Aula 4- Como organizar suas pastas de trabalho

Essa parte da organização é muito importante para agilizar nosso trabalho e ajuda a encontrar arquivos com mais facilidade.

NOME DA EMPRESA ->TRABALHOS: Pasta Ano> Mês>Nome trabalho por ordem de data.

->**DOCUMENTOS:** Contratos, Atendimento, Orçamentos, Divulgação, etc)

O desafio dessa aula é colocar em ordem todos os arquivos!

MINHAS AÇÕES:

- . Mudei minha linha de pensamento;
- . Fiz uma limpa em coisas sem uso;
- . Organizei o local e pastas de trabalho;
- . Coloquei os trabalhos no Meister Task
- . Aos poucos estou removendo distrações e sendo mais produtiva.

MÓDULO 2

Aula 1- Fundamentos dos negócios

O seu crescimento é proporcional ao seu esforço!

- 1-Parar de ser infantil: encarar a realidade da sua empresa!
- 2-Seu negócio depende de clientes: cuidar bem de todos eles!
- 3-Cuidar das finanças: para viver de fotografia as finanças precisam estar bem!
- 4-Construir uma base forte: ter bom atendimento, responsabilidade com prazos e horários.
- 5- Estar disposto a arriscar e errar: esteja preparado para lidar com as dificuldades de um negócio!

Aula 2- Você vende preço ou valor?

Quanto mais o cliente percebe **valor**, mais ele vai estar disposto a **pagar**!

A percepção de valor varia de pessoa para pessoa! Somos responsáveis por fazer o cliente ver esse valor no nosso trabalho, e consequentemente pagar mais por ele.

Pessoas não compram só o que você faz, elas compram o porquê você faz isso!

Defina qual o seu porquê, como você faz e o que você faz.

Aula 3- Os 10 elementos para a diferenciação

- 1-Diferenciar a estética: Inovar na identidade visual.
- 2- Encantar o cliente: Superar as expectativas.
3. Ter produtos: transformar as fotos em produtos, agrega mais valor no seu trabalho.
- 4- Mostrar que se importa de verdade: cuidar em todos detalhes.
- 5- Contar histórias: se interesse pela vida do seu cliente.
- 6- Resolver problemas: oferecer soluções inteligentes e práticas.

- 7- Informar ou ensinar algo: gerar sentimento de reciprocidade e gratidão.
- 8- Inspirar pessoas: criar conexões!
- 9- Preencher um buraco no mercado: pensar em coisas que ninguém está fazendo.
- 10- Combinar e misturar as coisas na sua marca: pensar fora da caixa.

Aula 4 e 5- Vendendo a coisa certa para a pessoa certa

É importante alinhar os seguintes pontos:

- 1-Especialidade: Definir área de atuação.
- 2-Estilo de fotografia: Colocar sua personalidade, esse é o seu maior diferencial.
- 3-Definir Público-alvo: Dessa forma ele se identifica com a sua comunicação, direcionada para ele.

Público alvo: Grupo de pessoas semelhantes ao seu avatar.

Avatar: Modelo de cliente ideal, que você deseja atrair.

Aula 6- Como fazer pesquisas originais

Pesquisa de mercado: ver quem são seus concorrentes diretos e indiretos. Analisar o atendimento, valores, etc.

Pesquisa de satisfação do cliente: isso ajuda a conhecer melhor as dores e sonhos dos clientes.

Pesquisa de não clientes: entender o motivo de não fechar, e ver o que poderia ser feito para mudar isso.

Exercício: criar um formulário no Google.

Aula 7- Portfólio que vende de verdade

Quanto mais portfólio, mais clientes vem.

- 1- Tirar as ideias do papel: você treina e fica cada vez melhor.
- 2- Ter material de divulgação: muito mais fotos para postar.
- 3- Aumentar a propagação do seu trabalho: quem faz, indica!

Sempre pedir autorização de uso de imagem!

Aula 8- Branding

Conjunto de estratégias que vão permitir crescer no mercado de forma diferenciada, inteligente e saudável.

Propósito é a minha razão de existir.

Promessa é o resumo do que eu me comprometo a fazer.

Comunicação: Pessoas se conectam com pessoas!

Marca pessoal: O cliente não compra só a sua fotografia, ele compra também você, seu olhar, seu jeito, sua forma de transmitir sentimentos!

Identidade Visual: Os elementos de uma Identidade Visual moldam o resto do visual da empresa. Se for algo diferente vai chamar mais atenção! Isso ajuda agregar valor, os clientes veem o seu cuidado com a empresa.

Embalagem: Mesmo que simples você pode criar coisas lindas e encantar os clientes. Aproveite essa etapa para usar o **Marketing Sinestésico** ele trabalha com os 5 sentidos das pessoas!

MINHAS AÇÕES:

- . Melhorei o atendimento;
- . Me arrisquei mais em investimentos;
- . Mostrei o valor do meu trabalho para o cliente;
- . Busquei elementos para a diferenciação;
- . Fiz pesquisa de satisfação com os clientes;
- . Renovei minha embalagem e identidade visual.

Flavia Beatriz Fotografia