

RESUMO MÓDULO 1 E 2 (TURMA 5)

A frase que marcou esse primeiro módulo para mim foi: "Quando você muda seu pensamento, tudo muda ao redor". Sempre acreditei na força do universo e isso está fazendo total sentido para mim. Se acreditarmos em algo com clareza vamos seguir em frente e realizá-lo, fazer nosso trabalho ser 1% melhor a cada dia, mostrar para todos no que acreditamos, mostrar qual a nossa verdade. O tal do medo? pega na mão dele e vai!

Tudo flui quando se está relaxado, e nada melhor do que ter um ambiente de trabalho organizado para colocar as ideias em ordem. Se o dia estiver cheio, organize-o em blocos, ou faça uma lista das prioridades assim o dia será mais produtivo e daremos mais atenção às tarefas principais.

Falando em organização; não adianta tem um ambiente bem estruturado se o nosso instrumento de trabalho, o senhor "computador" estiver todo bagunçado, e nós ficarmos horas procurando um arquivo. Ahhh e dor nas costas? por favor, vamos nos planejar e trocar por um cadeira mais confortável. rs'

Organizamos nossa cabeça e nosso ambiente de trabalho, agora temos que conhecer os fundamentos do negócio, que nos fazem vender a coisa certa, para a pessoa certa. Conhecer a empresa em todos os detalhes, fazer um bom atendimento e captar os clientes certos.

Para começar a vender a coisa certa, precisamos entender o que é "preço" e o que é "valor". Deixar claro para o cliente qual o nosso diferencial, o porquê de amarmos tudo isso, que a fotografia é algo emocional. E está entranhada no POR QUE de sermos fotógrafos. Responda as perguntas: Por que você faz o que faz? Você ama? Você deixa claro isso para seus clientes?

Como você faz? É um jeito diferente dos outros? O que você faz? Clareza e objetivo.

Já sabe o seu por que? Então vamos seguir o baile de uma maneira bem rápida aqui comigo... Seja único, agregue valor, encante o cliente, capriche na

embalagem, divulgue eles, mostre que se importa, conte histórias, resolva os problemas, faça o que os outros não fazem. Bata no peito e diga: Eu posso fazer isso!

Público Alvo e Avatar, parecer nome de filme né, mas não é tão complicado quanto parece. P.A. é o grupo que você quer atingir (classe A, B, qual nicho) Avatar é a técnica que você vai criar para chegar nesse público. Qual seu cliente ideal? (imagine uma pessoa, e todos os detalhes da vida dela; que idade tem, qual bairro ela mora, qual restaurante ela come, tem filhos? etc etc)

Definido isso. Todas as suas ações dentro da empresa será para atingir esse avatar, e assim atraindo o público alvo ideal.

Tá difícil colocar isso em ordem? Não se preocupe, é algo que se aperfeiçoa com o tempo e com a prática. E para conhecer um pouco o público que já temos, podemos fazer pesquisas e formulários de perguntas.

Outra coisa importante, não podemos colocar tudo isso em prática sem ter foto pra divulgar né? Aprender é praticar. Pense no seu avatar, e convide para um ensaio "grátis" a pessoa que mais se enquadra nele, use as fotos para divulgar e atrair mais pessoas como ele. Mostre seu valor, e assim tudo vai ser alinhado.

BRANDING, sério, vou tatuar esse nome no meu braço, rs'. É o termo usado para gestão da sua marca; onde inclui planejamento, propósito, promessa, comunicação, marca pessoal e identidade visual. Ou seja, o "corpo" da sua empresa, tudo aquilo que seu cliente possa saber sobre você. Isso é quase uma poesia rs'

Crie expectativa, tenha consistência, defina seu estilo, cuide dos detalhes, fale e esteja com pessoas que você deseja fotografar, mostre seu diferencial.

MENTALIDADE FORTE, EMPRESA FORTE.

Aluna: Tairyne Mayara Mariquito

Email: tairyne_fotografias@hotmail.com / TURMA 5