

RESUMO: MÓDULOS 1 E 2 DO FCN

FABIANE NEJAIM DE CAMPOS
@fabianecamposfotografia

- Estude e trabalhe seu "mindset", pensar o que está acontecendo ao nosso redor, quais pessoas convivemos, coisas que assistimos e quanto isso nos dispersa. É preciso fazer uma limpa criativa e otimizar o tempo!
- Organize-se ! A começar da sua mesa de trabalho física até área de trabalho do computador, determinando seu tempo médio de trabalho diário e otimizando tempo fazendo tarefas em blocos. Defina suas tarefas e prioridades , para não causar ansiedade e resolver tudo tranquilamente! Alguns aplicativos como Meinter task e focus to do ajudam bastante.
- Valor é diferente de preço! Venda para pessoas que acreditam naquilo que você acredita!
- Seja diferente ! Encante, ofereça produtos, mostre que se importa, conte histórias, inspire, resolva os problemas, crie bons conteúdos, preencha um buraco no mercado, combine coisas boas com a sua marca!
- Venda a coisa certa para a pessoa certa. Alinhe especialidade, com estilo de fotografia e o público alvo. Defina seu nicho da fotografia e público alvo. Defina o estilo da sua fotografia (tons , por exemplo)
- Crie um avatar , seu modelo de cliente. Será uma representação física do seu cliente perfeito. Aquele que você quer para sua empresa.
- Estude seu público alvo (uma definição mais ampla de quem sua empresa atende.
- Faça pesquisas de mercado, de satisfação do cliente e também com não clientes . Estude o mercado! Mapeie concorrentes diretos e indiretos.
- Faça portfólios focando no seu avatar.
- Para gerir sua Marca (Branding), é preciso deixar claro qual é o propósito e a promessa da sua empresa, cuidar da comunicação, da marca pessoal(como seu cliente te vê) e da sua Identidade visual .
- Marketing Sinestésico : trabalha com os 5 sentidos dos clientes, e é fundamental!