

## **DESAFIO**

### **MÓDULO I – Mentalidade e Organização**

Neste módulo pode-se observar aspectos fundamentais para o início da construção de uma empresa, iniciando com a mudança de mentalidade, trocando velhos hábitos por novos, dando uma sacudida na vida pessoal para se ter um reflexo na vida profissional. Com muita dedicação e autoestima sempre em alta, fazendo 1% todos os dias, ao passar do tempo será notável a mudança pessoal e profissional.

Este módulo é recheado de dicas para uma melhor organização e produtividade, ensinando a organizar a parte física, local de trabalho e tudo que é necessário para se ter uma empresa mais organizada, bem como a organização pessoal, com mudanças de hábitos.

Ensina como organizar o trabalho no computador, através de programas que facilite o dia a dia do profissional, como aplicativos para organização, dicas para se ter acesso fácil a agenda digital, organização dos trabalhos por pastas. Também não esquecendo da parte física que permite um maior conforto para trabalhar várias horas sem muito incômodo, como cadeira, mouse e também elementos que são importantes para se investir e garantir uma maior segurança para si e para repassar aos clientes, como lentes, baterias extras, cartões, materiais para backup, dentre outros.

## **MÓDULO I – Construção da sua Empresa**

### **Módulo 02**

Os Fundamentos dos Negócios se dão a partir do entendimento que se faz necessário compreender que agora é uma empresa e que precisa fazer com que isso seja demonstrado através de atitudes todos os dias. É preciso uma valorização da comunicação, conhecendo a própria empresa para apresentar seu trabalho ao cliente. É preciso ter maturidade para se erguer sempre e ir atrás dos objetivos.

Se faz necessário agregar valor ao trabalho, para que o cliente sempre se aproxime por causa do seu valor e não do preço. Para que isso aconteça é preciso colocar em prática uma série de pequenos atos diários, sempre buscando o melhor para oferecer ao cliente.

Antes de tudo, se faz necessário se compreender, conhecer bem qual seu nicho, de como gosta de suas fotos, clarinhas, escuras, qual o público alvo e assim descobrir o seu sonhado Avatar. Se conhecendo, conhecendo seu gosto e levando isso para sua empresa, será possível atrair clientes que sentem essa sintonia e assim o trabalho tende a fluir melhor.

O cliente busca por um trabalho excelente e diferenciado e isso é possível de ser oferecido desde o primeiro contato até o momento final, na entrega do material. Neste módulo foi possível compreender uma série de fatores que agraga valor a fotografia, através de exemplos concretos.

Aqui foi possível compreender a diferença entre preço e valor, os dez elementos para a diferenciação, como por exemplo, se diferenciar na entrega do produto final ao cliente, apresentando sempre um cuidado especial com cada cliente.

Foi compreendido a importância de se fazer pesquisa de mercado para saber onde está se inserindo e como fazer um portifólio que traga valor e te faça crescer através de indicações, ou que seja usado como forma de estudar o ambiente, os equipamentos e outros fatores possíveis.

Por fim, o Branding e seu conjunto de estratégias mostrando formas de crescer se destacando no mercado, como o propósito, promessa, comunicação, marca pessoal e identidade visual. Cada um com sua especificidade, sempre com o intuito de fazer a empresa ser vista e procurada pelos fatores que demonstram, desde as pequenas coisas até as maiores, de forma sempre dinâmica, diferenciada e muito organizada.

O Fotografia como Negócio já faz parte de minha vida há três anos, desde quando conheci a Isis e muita coisa vem sendo mudada em minha vida desde então.

Até aqui já percebi que muito já tem melhorado e muita coisa ainda irá melhorar.

### **Aprendi e vou colocar em prática**

1. Aplicativos de base de gestão;
2. Agenda digital;
3. Descobrir meu avatar;
4. Mudar minha forma de entregar o material;
5. Fazer o meu Avatar.

Anastacia

@photoartsoficial