

FCN - DESAFIO #1 - RESUMO MÓDULOS I E II

MÓDULO I

Aula 1 - Mentalidade

Em primeiro lugar é preciso organizar duas áreas principais : a cabeça e a área trabalho

É muito importante ter/desenvolver uma mentalidade profissional, uma mentalidade de empresa. Ter em mente que é preciso ter responsabilidade, bastante consistência e acima de tudo credibilidade inclusive em si mesma.

Mindset - configuração mental

A forma como se vê o mundo, como se encara os desafios, o jeito de interpretar as coisas é fundamental para o sucesso profissional. E até mesmo sucesso pessoal.

O caminho do sucesso da empresa é contínuo e lento. Cada poasso conta e nenhuma etapa pode ser pulada.

Problemas sempre vão existir (em qualquer área) o que nos diferencia é como lidamos com eles

Tempo é o bem mais precioso que temos, então otimizar o tempo ao máximo é de grande ajuda nesse processo. Um grande passo é fazer uma 'limpa criativa' , controlando melhor o que eu assisto, o que eu leio, o modo como uso meu tempo.

É preciso mudar a cabeça para ter foco, consistência, paciência e comprometimento.

Aula 2

É preciso organizar a vida , preparar uma boa estrutura (física e mental) para que o trabalho possa fluir.

Construir um espaço físico, um ambiente de trabalho agradável, confortável e privativo sem distrações para poder organizar o dia a dia.

Aproveitar inclusive para fazer uma limpa no home office, descartando tudo que é desnecessário e que não é útil.

Criar uma rotina de trabalho, definindo horários de trabalho e também de descanso. Deixando hábitos ruins de lado e criando bons hábitos para ajudar na produtividade. Cancelar distrações. Tentar fazer as coisas em bloco, fazendo mesmas tarefas juntas de uma só vez.

Aula 3

Aplicativos que ajudam na gestão :

- Meister Task, Trello ajudam na organização dos processos

- Google agenda para organizar datas e horários
- Focus To Do para ajudar na rotina diária/semanal]

O investimento material também ajuda e alguns acabam sendo imprescindíveis para a organização da empresa. (Cadeira confortável para trabalho, HD's externos para organização de back up.

Aula 4

Organização das pastas de trabalho

Trabalhos >> Ano >> Mes >> Data >> Nome do cliente

Documentos >> Contratos / >> atendimento / >> orçamento / >> divulgação

MÓDULO II

Aula 1

Ter em mente que sou uma empresa e preciso agir como empresa

Focar em ter clientes (atenção ao marketing e ao bom atendimento)

É preciso ter atenção especial as finanças “Espere o melhor, mas se prepare para o pior”

Aula 2 Preço x Valor

Mostrar ao cliente o valor do meu trabalho, tornar visível o valor agregado

Vender para quem acredita no valor no meu trabalho e não somente no preço. Cada pessoa tem uma percepção diferente de valor. As pessoas compram o ‘PORQUE’ e não o ‘O QUE ‘

Aula 3

Os dez elementos para a diferenciação são:

- Diferencie a estética da fotografia (ter uma identidade)
- Encante o seu cliente (pense no todo e dê atenção aos detalhes)
- Tenha produtos (transformar imagens em produtos ajuda a perceber o valor)
- Mostre que se importa (cuidar bem de quem te escolheu)
- Conte histórias (conhecer o seu cliente)
- Resolva problemas(identificar os problemas do mercado)
- Informe ou ensine algo
- Inspire pessoas
- Preencha um buraco no mercado (observe onde não tem ninguém atuando)
- Combine e misture coisas na sua marca (ver outros mercados e adapte a fotografia)

Aula 4 e 5

Vender a coisa certa para a pessoa certa, preciso definir estilo de fotografia, área de atuação, público alvo.

Público alvo >> grupo de pessoas que você deseja atrair
Avatar>> modelo de cliente ideal, cliente perfeito

Fazer pesquisa de satisfação com clientes (formulários google) e estudar o mercado

Aula 6

- Pesquisa de Mercado - entender como está o mercado, quais as práticas usadas e o que falta
- Pesquisa de satisfação de cliente - entender as dores e os sonhos dos clientes, ter feedback da minha empresa
- Pesquisa com não clientes - entender porque o cliente não fechou contrato

Aula 7

Tirar as ideias do papel

Quanto mais portfólio, mais divulgação e maior o aprendizado

Aula 8

Branding - estratégias que nos permitem crescer de forma diferenciada, inteligente e saudável. Para definir sua marca é preciso definir:

- Propósito
- Promessa
- Comunicação
- Marca pessoal
- Identidade Visual

Marketing sinestésico – trabalhar os cinco sentidos dentro da sua marca