

MARKETING DE CONTEÚDO PARA FOTÓGRAFOS

ISIS CASTRO E LEO ALVARENGA

COISA DE
FOTÓGRAFA

Conteúdo licenciado para Sarah Karolinne de Paula Silva - skarolinie@gmail.com
Coisa de Fotógrafo - oi@coisadefotografa.com - IP: 189.84.246.158



POR QUE VOCÊ DEVE LER ESSE EBOOK?



Esse tema é uma coisa que muitos fotógrafos precisam e talvez nem saibam disso.

O Marketing de Conteúdo é **a forma mais eficiente de desenvolver a estratégia de marketing de qualquer fotógrafo e empresa**. Mas, infelizmente, a maioria dos fotógrafos ignora ou simplesmente faz as coisas do jeito errado.

Ao invés de pensar na estratégia infalível de venda, na negociação ou em qualquer truque pra convencer seus possíveis clientes, já pensou se os clientes que chegam até você já CONFIASSEM no seu trabalho? Pois é!

Isso que o Marketing de Conteúdo faz.
Sem ele, tudo fica mais difícil.

MARKETING DE CONTEÚDO É INDISPENSÁVEL.



POR QUE VOCÊ DEVE LER ESSE EBOOK?



Você deve ler e colocar em prática o que vai aprender aqui porque não existe nenhuma outra estratégia de marketing tão completa como o Marketing de Conteúdo.

Você deve ler e colocar em prática o que vai aprender aqui porque **só o Marketing de Conteúdo consegue fazer sua fotografia superar as dificuldades** e épocas em que os clientes poderiam ficar mais escassos.

Você deve ler e colocar em prática o que vai aprender aqui porque só o Marketing de Conteúdo pode dar mais lucro e previsibilidade à sua fotografia.

Você deve ler e colocar em prática o que vai aprender aqui porque **não dá mais pra só dizer pro seu cliente:**

EU FAÇO FOTOS LINDAS. ESSE É O MEU ORÇAMENTO.



POR QUE VOCÊ DEVE LER ESSE EBOOK?



Pra finalizar e te convencer que você PRECISA do que preparamos aqui:

Hoje existe muita informação e seu cliente é bombardeado de anúncios e todo mundo briga pela atenção dele.

Por exemplo: Se existem 50 fotógrafos que poderiam ser contratados, esses 50 fotógrafos querem a atenção do cliente, fazem posts que ele poderia em algum momento ver, fazem anúncios e etc... (Inclua aí as outras milhões de empresas e pessoas que querem a atenção dele para alguma outra coisa).

POR QUE ELE DARIA ATENÇÃO A VOCÊ? Por causa da confiança que ele tem em você e no seu trabalho.

E como você ganha essa confiança dele? Com o Marketing de Conteúdo.



POR QUE VOCÊ DEVE LER ESSE EBOOK?



Aqui nesse eBook você vai aprender o que é, o que não é, os pré-requisitos para aplicar uma boa estratégia de marketing de conteúdo e os 9 passos para começar a fazer marketing de conteúdo do jeito certo!

Bora lá?! :)





O QUE É O MARKETING DE CONTEÚDO?



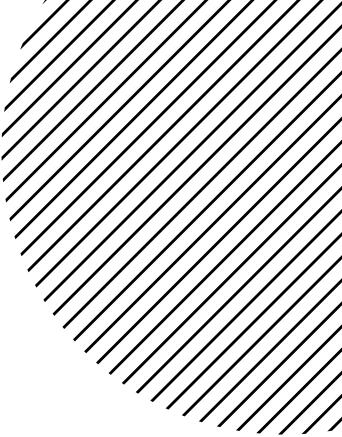
Marketing de Conteúdo é a maneira de engajar com seu público-alvo e crescer sua rede de clientes e potenciais clientes através da criação de conteúdo relevante e valioso, atraindo, envolvendo e gerando valor para as pessoas de modo a criar uma percepção positiva da sua marca e assim gerar mais negócios.

Essa é a definição que grandes mentes do assunto deram ao Marketing de Conteúdo.

Eu te digo que é a estratégia de marketing onde você **cria, com planejamento e consciência**, conteúdo de qualidade que faz com que seu público passe a te dar atenção e confiar em você e ainda aumenta e melhora a sua reputação e da sua empresa.



O QUE É MARKETING DE CONTEÚDO



O Marketing de Conteúdo é muito forte principalmente porque hoje **as pessoas não querem só comprar**. Elas querem comprar de quem elas confiam!

Ele é forte porque cada pessoa tem o seu momento. Nem todo mundo quer ou vai realizar a compra exatamente agora, e para chegar nessa fase elas precisam ser conduzidas até lá. E isso se chama **Funil de Vendas**.

Como você conduz a pessoa da fase de simples visitante do seu site, rede social ou loja para a fase em que ela decide comprar?

Com o seu **CONTEÚDO**.



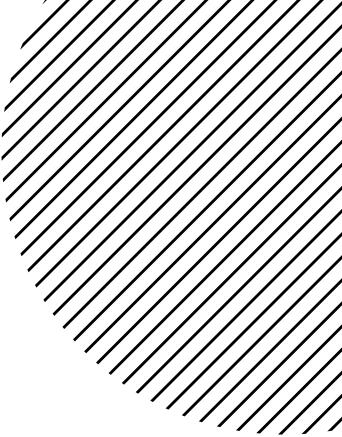
O QUE É MARKETING DE CONTEÚDO



Esse é o funil de vendas da sua fotografia. O seu conteúdo é o que vai fazer o seu possível cliente chegar até o momento final, da compra.



O QUE É MARKETING DE CONTEÚDO



Respeite isso, respeite o momento do seu cliente. A melhor venda é a "venda pela não-venda".

Aquela que não parece venda, sabe?!

Com o seu conteúdo **você vai conduzir seu cliente da fase em que ele está (seja ela qual for) até o momento da compra.**

É claro que alguns já estarão mais ao final do seu funil, mas a grande maioria, principalmente no mercado da fotografia, não estará.

Sua estratégia de conteúdo é o que vai levar essas pessoas até o momento da compra.





O QUE É MARKETING DE CONTEÚDO



O Marketing de Conteúdo é a **criação de conteúdo relevante**. Mas esse conteúdo precisa ser relevante para o SEU público-alvo, e não para qualquer pessoa.

E graças à internet e a tecnologia, esse conteúdo é **cada vez mais simples e barato** de ser criado e divulgado, e ainda existem diversos formatos que você pode escolher.

E quanto à isso, também é importante que você respeite o seu público, e não só saia fazendo as coisas de qualquer jeito.

Marketing de Conteúdo é a criação de conteúdo pra **fazer sua empresa crescer e conquistar mais clientes**.



O QUE NÃO É MARKETING DE CONTEÚDO



E o que o marketing de conteúdo NÃO É? Erro comum de muita gente. Por isso merece um capítulo especial aqui.

Em diversas pesquisas e conversas com fotógrafos, a gente descobriu que existe um desconhecimento ABSURDO desse assunto, e muitos acabam achando que o Marketing de Conteúdo é um monte de coisa que ele não é.

Então, alguns exemplos do que ele NÃO É:

- Marketing em geral. É marketing de CONTEÚDO.
- Não é gravar vídeos ou virar Youtuber.
- Não é clicar no link Impulsionar no Facebook.
- Não é uma estratégia de negociação.
- Não é um post, stories, vídeo ou qualquer coisa que você publica aleatoriamente.
- Não é ter mais likes no seu post ou página.
- Não é um aplicativo ou software.
- Não é uma dica ou truque aleatório.





7 MOTIVOS PARA APLICAR O MARKETING DE CONTEÚDO



Ao colocar em prática as estratégias de Marketing de Conteúdo na sua fotografia, esses são **os benefícios** que você vai ter:

- Você vai criar e aumentar o reconhecimento e a credibilidade da sua marca e do seu trabalho com clientes e possíveis clientes.
- Você vai gerar mais possíveis clientes, que são os LEADS, de forma muito qualificada.
- Você educa seus clientes e possíveis clientes, eles ficam presentes para a oportunidade, a vantagem ou um problema que você pode ajudar.
- Você cria engajamento com as pessoas.
- Você cria mais valor pro seu trabalho, o que pode te fazer aumentar seus preços e ter mais lucro!
- Você reduz suas despesas com marketing.
- Você aumenta a efetividade de TODA a divulgação do seu trabalho

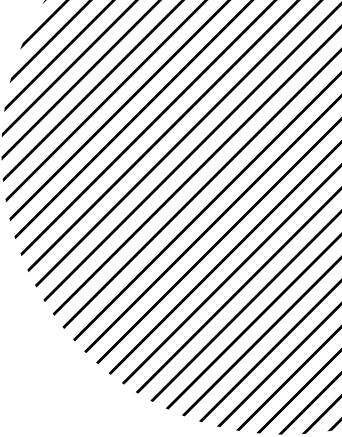


PRÉ-REQUISITOS PARA O SEU CONTEÚDO



A criatividade é o limite na hora de criar o seu conteúdo. Mas existem algumas coisas que SEMPRE precisam estar presentes nele e em toda a sua estratégia:

- O conteúdo precisa ser bom de verdade! Não basta ser meia-boca.
- Você precisa ser consistente. Não adianta fazer hoje e só dois meses depois. Trabalha nisso todos os dias.
- Você precisa ser autêntico. Seja você mesmo, tenha sua voz e seu estilo.
- Promova o seu conteúdo para o máximo de pessoas que estejam dentro do seu público-alvo.
- Tenha muito cuidado com a gramática, com o seu português. Evite erros!
- Seja estratégico e trabalhe sempre com objetivos!
- Crie sempre Call To Actions nos conteúdos, chamadas para ação, seja compartilhar, comentar, curtir, comprar...



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Conteúdo licenciado para Sarah Karolinne de Paula Silva - skarolinie@gmail.com

Coisa de Fotógrafa - oi@coisadefotografa.com - IP: 189.84.246.158





9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 1: Tire a viseira do cavalo

Antes de começar a realmente criar, você precisa estar pronto para criar.

Muitos fotógrafos não entendem que para viver de fotografia não é preciso só saber fotografar e editar.

A verdade é que você precisa ser completo e aprender de tudo: Fotografia, Marketing, Vendas, Empreendedorismo, Desenvolvimento pessoal, Finanças, Liderança, Design, Criatividade, Inovação...

E muitos fotógrafos ficam com essa **viseira que limita a visão para somente a fotografia**.

Você precisa expandir. Então tire a "viseira" a partir de agora, combinado?



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 2: Esquece a técnica e a vergonha

Você não precisa se preocupar com a parte técnica, com qual o melhor equipamento para isso ou aquilo, qual o melhor aplicativo...

Esquece isso. Seja para equipamento, aplicativo ou qualquer outra coisa do tipo, a resposta certa está aqui:

O melhor que você pode usar no momento. De verdade.

Use o que você conseguir agora e vai melhorando com o tempo.

Foi a mesma coisa aqui no Coisa de Fotógrafa!

Nós começamos com quase nenhuma estrutura e investimento, mas com o tempo fomos investindo e melhorando em tudo.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO

Passo 2: Esquece a técnica e a vergonha

Olha aqui o PRIMEIRO vídeo que liberei no meu canal, publicado dia 5 de janeiro de 2016:



Esse vídeo ainda está lá no canal, é só ver a diferença da qualidade da produção, da linguagem, do áudio... TUDO!

Agora olha isso:

9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO

Passo 2: Esquece a técnica e a vergonha

Esse é um vídeo mais recente. Dá pra ver a diferença?



Equipamento melhor, cenário melhor, áudio melhor, edição melhor e até uma fluidez melhor em toda a fala e estrutura.

Masssss, isso só foi possível porque fiz aquele 1º vídeo.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 2: Esquece a técnica e a vergonha

É bem comum ter medo de se expor para produzir conteúdo (seja ele em texto, vídeo, áudio...).

É normal, é coisa do ser humano mesmo. E pra esse caso, **o caminho ideal é o mesmo que no caso da parte técnica.**

Começa aos poucos, com o melhor que você tem agora e com o que pode fazer, e ao invés de focar em "estou fazendo isso, que vergonha.", foca em:

"Estou fazendo isso, porque quero XYZ (seu objetivo na fotografia) e é isso que vai me ajudar a chegar lá."

Vai aos pouquinhos! Com o tempo você perde o medo e as coisas ficam melhores.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 2: Esquece a técnica e a vergonha

A vergonha não é só pra quem grava vídeos. É pra quem se expõe de alguma forma.

Talvez então, seja melhor que você comece com textos e imagens ou áudio na produção do seu conteúdo.

Deixa o vídeo um cadinho mais pra frente.

Aqui nessa fase, tanto na parte técnica quanto na vergonha de se expor, é você por você.

Não tem truque ou fórmula 1+1 pra te fazer passar daqui. É você encarar aos pouquinhos e evoluir.

Simples assim! **Você é responsável pelo fracasso ou sucesso.**



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 3: Conheça a você e o seu trabalho

Para produzir um conteúdo de qualidade, é essencial que você conheça a você e o seu trabalho.

Afinal de contas, você tem que criar conteúdo para seu público, que é definido de acordo com o que você quer para a sua fotografia e como você quer que seja a sua vida, certo?!

Não faz sentido se não for isso, porque você estaria caminhando pra uma carreira em que, por escolha, você faz o que não gosta e quer.

É aqui que muito fotógrafo para, por não acreditar na importância e eficiência disso, seja por estar com a "viseira do cavalo" (Passo 1) ou por alguma crença.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 3: Conheça a você e o seu trabalho

Pode parecer bobagem para algumas pessoas, mas esse tipo de autoconhecimento é essencial se você quiser mais clientes e viver de fotografia.

Responda essas perguntas em um papel agora:

1. Quem é você como pessoa, quais os seus valores?
(Nesse caso, você precisa ter definidinho o que é indispensável pra você como pessoa, o que é importante para a sua vida e sua rotina...)
2. O que você quer conquistar na sua vida?
(Quais são as conquistas que você quer ter pessoalmente? Que estilo de vida você quer levar? Como você quer que seja sua rotina? Essas são algumas das perguntas a responder aqui)



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 3: Conheça a você e o seu trabalho

3. Por que a fotografia? Por que você escolheu essa profissão?

4. Qual o seu estilo de fotografia?

5. Que tipo de trabalhos você quer fazer e que tipo você não quer fazer?

6. Qual o tipo de resultado que você quer ter no seu trabalho? O que você quer que seus clientes falem e sintam?

Essas são algumas **perguntas para você usar como guia**, mas use sua criatividade e defina isso. Escreva no papel ou deixe isso registrado. Você vai usar muito para criar seus conteúdos.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 4: Conheça o seu público

Quando falamos de conhecer seu público, não é suficiente saber quem ele é. Você precisa ir muito além disso.

Você precisa ter um perfil traçado do seu público, **crie um AVATAR ou PERSONA IDEAL.**

Tenha registrado a faixa de idade, sexo, ocupação, o que ele gosta de ver na TV e internet, quais sites e redes sociais ele mais acessa, o que gosta de fazer no tempo livre, o que ele não gosta de fazer, os valores dele como pessoa, os livros e filmes que ele gosta, o estilo de vida que ele tem, as dificuldades dele, os problemas que ele tem... TUDO.

Você cria um registro, dá um nome a esse registro e ele passa a ser sua persona ou avatar.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 4: Conheça o seu público

Por exemplo: Um dos nossos se chama Júlia, que tem entre 18 a 24 anos, e nele temos todos os dados dessa persona.

SIM! Você pode ter mais de uma, desde que seja realmente o seu público.

E como é que você descobre isso tudo?

Essa é a parte chata e trabalhosa: Com pesquisa!

Faça pesquisa com seus clientes, converse com eles, colete dados e crie o registro.

Não existe só um canal para fazer essa pesquisa, nem um só método. São vários.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 4: Conheça o seu público

Você pode usar a pesquisa tradicional, com aqueles formulários (Google Forms, Survey Monkey e etc...).

Você pode usar o seu e-mail, seu WhatsApp, uma ligação, uma conversa direta.

O importante é **fazer a pesquisa da forma mais natural possível**, deixando o cliente livre e tranquilo no processo.

Por exemplo: Durante o ensaio você pode descobrir dos filmes e livros que ele gosta ao criar uma conversa nesse assunto.

Ou dos desafios que ele tem tido no casamento.

Ou quais são os objetivos dele agora que ele tem filhos...



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 4: Conheça o seu público

Em outros casos, você já consegue no primeiro contato, como a idade dele e o que ele faz, qual o trabalho dele.

Você pode usar o contato por mensagens de WhatsApp também, por exemplo, pra descobrir o estilo de vida que ele tem.

A pesquisa tem um **resultado muito melhor** quando você faz a coleta do jeito certo, entendendo que não é um procedimento simples pra organizar.

Você basicamente precisa conversar com seu cliente e conduzir ele pra que ele dê as respostas que você precisa saber.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 4: Conheça o seu público

E claro, você também pode usar a pesquisa tradicional, em formulário, pra registrar tudo isso.

Sempre recomendamos o Google Forms, Survey Monkey ou TypeForm pra isso.

E você só precisa enviar o link e pedir as respostas.

Use todas essas técnicas juntas e trace um perfil básico, englobando o SEU cliente ideal, o cliente que você quer atingir com seu conteúdo.

Conheça seu público e você vai saber que conteúdo criar.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 5: Pesquisa!!!

Essa é a parte mão na massa.

Você vai usar o conhecimento que você tem dos outros passos para iniciar sua pesquisa de conteúdo de forma ampla.

Se você quer criar conteúdo relevante para o seu público, ninguém melhor que ele pra te dizer, né!?

Nessa fase, você também **precisa colocar a mão na massa pra preparar o terreno** para a hora da criação em si.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 5: Pesquisa!!!

Essas são algumas das informações que você vai ter **após fazer essa pesquisa:**

- Descubra o que seria interessante pra ele.
- Pesquise que tipo de conteúdo você pode criar com base no perfil traçado do avatar.
- Descubra quais são os conteúdos existentes que ele mais engaja nas redes sociais.
- O que os conteúdos que ele mais engaja tem em comum?
- Descubra e analise quem cria conteúdo para seu público dentro e fora da fotografia.
- Descubra como você pode criar conteúdos melhores que os já existentes.
- O que falta, em relação a conteúdo disponível?



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 5: Pesquisa!!!

Essa pesquisa **engloba tudo que você fez nas fases anteriores** e vai te ajudar a criar o conteúdo certo, no formato certo, do jeito certo.

Ignora essa parte ou faz de qualquer jeito e o risco de seu conteúdo ser mais um e ser esquecido é enorme.

Dê atenção a esse passo, faça com calma que seu conteúdo estará no caminho certo para ser amado pelos seus clientes e possíveis clientes.

A responsabilidade é sua, principalmente agora que você tem a informação certa.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 6: Defina os canais e formatos

Agora é a hora de **usar os seus dados das pesquisas** pra definir onde e como seu conteúdo será feito.

Qual o canal que ele será distribuído? (*Sim, você pode usar vários ou todos*)

- Youtube
- Facebook
- Instagram (feed e/ou stories)
- Pinterest
- Podcast (spotify, itunes e etc)
- E-mail
- Site/Blog
- TV
- Jornal ou Revista
- Rádio
- WhatsApp



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 6: Defina os canais e formatos

Qual o formato do seu conteúdo?

- Vídeo
- Texto (artigo)
- Áudio (podcast)
- PDF
- Planilha
- Guia
- Checklist
- Foto
- Livro ou eBook

Nessa escolha você deve considerar o canal usado. Um vídeo, por exemplo, não pode ser publicado no podcast. Mas você pode usar o áudio do vídeo para transformar ele em um podcast.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 6: Defina os canais e formatos

Duas dúvidas muito comuns nesse passo são **1)** Como escolho onde publicar meu conteúdo e **2)** Como escolho o tipo (formato)?

Para a primeira pergunta a resposta é que precisa ser onde seu público está. Lembra da pesquisa que você fez? Ela vai te dizer isso!

No nosso caso aqui no CDF é: e-mail, Youtube, Facebook, Instagram, Podcast, Site/Blog, WhatsApp e Pinterest.

Descubra o seu na pesquisa! Provavelmente terá mais de um...



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 7: Defina os objetivos

Todo conteúdo tem um objetivo que você quer atingir.

Um objetivo geral, que costuma ser aumentar engajamento, atrair mais pessoas e fechar mais clientes.

E um objetivo específico para cada post, que pode ser uma curtida, um compartilhamento, um comentário, um contato, uma venda...

Defina o seu de acordo com o geral e trabalhe no específico respeitando o formato e o canal.



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 8: Hora de criar o conteúdo!

É aqui que você pega tudo que fez até o passo 7 e cria os seus conteúdos.

Sempre lembrando de **criar o melhor** possível, sem medo de entregar segredos, sem medo de se expor, **focando em atingir seu objetivo, engajar as pessoas e entregar o que promete.**

Você pode, com seu conteúdo, trabalhar com as emoções do seu cliente, com medos, com curiosidade, com desejo e etc...

E sempre, sempre, sempre, sempre ao final **dê um CTA** (Call To Action)! Chame a pessoa para tomar uma ação e fazer alguma coisa naquele momento. Curtir, comentar, te enviar um email, te seguir...



9 PASSOS PARA COMEÇAR NO MARKETING DE CONTEÚDO



Passo 9: Promova seu conteúdo

Agora que você já criou, revisou, revisou uma segunda vez e quem sabe até uma terceira, é **hora de publicar e promover**.

Leve o seu conteúdo para o **MÁXIMO de pessoas possível**. Publique, divulgue nas suas redes sociais, leve para onde seu cliente está e use estratégias de links patrocinados (anúncios) para aumentar o alcance.

Nesse momento é importante que você saiba usar ferramentas como Facebook ADS e Google ADS para anunciar no Facebook, Instagram, Youtube e Google.

Isso vai te dar também a capacidade de usar o alcance pago além do orgânico e **atingir mais pessoas**.



ALGUNS EXEMPLOS DE CONTEÚDO



Fotografia de Família

Se seu público for esse, você pode criar um texto no seu blog sobre como escolher o fotógrafo ideal para as fotos da família.

Ou 5 locações perfeitas para uma sessão de família na cidade X (sua cidade).

Ou 7 Eventos para levar a família na sua cidade ou estado.

Ou um podcast entrevistando um especialista em finanças focando na vida financeira da família.



ALGUNS EXEMPLOS DE CONTEÚDO



Fotografia de Festa Infantil

Se seu público for esse, você pode criar um checklist de tudo que o seu cliente precisa saber e fazer para realizar a melhor festa que o filho já teve.

Ou um guia em PDF com os fornecedores ideais para cada tipo de orçamento de festa infantil. (Isso ajuda nas parcerias também!)

Ou um tutorial de fotos que seu cliente não vai querer deixar de ter da festa.



ALGUNS EXEMPLOS DE CONTEÚDO

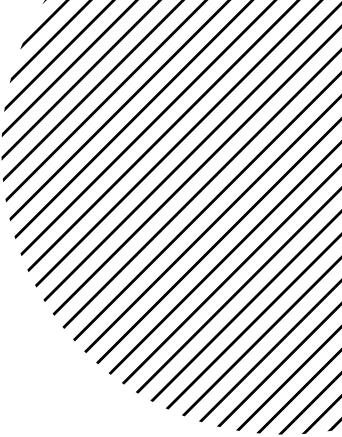


Fotografia Feminina

Um vídeo com exemplos explicados de poses e como seu cliente pode ter essas fotos no ensaio dele.

Um ebook com informações para fazer um ensaio seguro e tranquilo, ou sobre roupas para usar na sessão.

Um checklist de tudo que o cliente precisa fazer para garantir que o fotógrafo é confiável para fazer as fotos.



**USE SUA
CRIATIVIDADE!**



SEUS PRÓXIMOS PASSOS



O conteúdo desse eBook já te dá o que você precisa para criar e usar o Marketing de Conteúdo do jeito certo, do jeito que poucas pessoas sabem fazer.

Você aprendeu o que ele é, o que ele não é, porque usar, os pré-requisitos e todos os 9 passos para começar.

Agora é a hora de colocar em prática. Não é amanhã, é agora. Começa pelo Passo 1.

Se você se dedicar pelo menos 20 minutos por dia, em 10 dias você já tem alguns conteúdos criados e já está divulgado. NO MÁXIMO.

Agora depende só de você. :)

Boa sorte!

-Leo e Isis.



SOBRE A ISIS E O LEO



Nós somos os criadores do Coisa de Fotógrafa. Isis Castro e Leo Alvarenga. Lá, a gente compartilha estratégias e dicas para que você comece em fotografia, cresça com esse trabalho, transformando-o em sua profissão e viva da fotografia!

Isis é fotógrafa lifestyle de família e festas infantis e Leo é Gestor de Operações do CDF e especialista em marketing digital.

COISA DE FOTÓGRAFA

