

Fotografia como Negócio – FCN – Turma 5 – Elisa Plugitti

Módulo 01 – Aula 01

- Tem espaço para todo mundo que se diferencia. Então mais ação do que reclamação.
- Cuidar das pessoas que são mais próximas. Sou a média das 5 pessoas que mais convivo. Buscar pessoas foguete. 1% melhor a cada dia.
- Reclamar não muda nada, só torna as coisas piores e mais difíceis.
- Relação com outros fotógrafos deve ser legal e agradável. Uma relação boa te adicionaria muito mais.
- Faça o que precisa, com o que você tem e com o que sabe. Não deixe para outro dia. O dia perfeito não vai existir.
- Ninguém começou do topo. Lembrar sempre disso quando travar por opinião dos outros ou análise negativa própria.

Módulo 01- Aula 02

- Ajeitar o espaço de trabalho, fazer uma limpa nas suas coisas da empresa e pessoais também. Isso vai trazer alívio.
- Defina seus horários para trabalhar, momentos para pegar o celular para responder clientes, defina suas prioridades do dia para dar conta do que é mais importante.
- Separe em blocos suas atividades e realize elas da mesma forma.
- Faça uma lista geral de tarefas. Quando você sentir vontade de procrastinar, procrastine sendo produtivo com tarefas dessa lista.

Módulo 01 – Aula 03

- Organização da empresa: gestão, trabalhos e empresa.
- Gestão: Contrato, pagamentos; Trabalhos: Ensaios, álbuns, edição, etc; Empresa: Ideias, marketing, embalagem, etc.
- Usar a data limite para a próxima tarefa do checklist e não para a data final.
- Seu prazo de entrega é sempre antes do prazo do seu cliente. Prazo interno.
- Quando possível, delegue funções que menos gosta de fazer para agilizar.
- Análise seus próximos investimentos para não fazer compras sem necessidade.

Módulo 01 – Aula 04

- Faça pasta mês a mês conforme for entrando no mês.

- Levar a mesma organização do PC e HD para o celular e Drive.

Módulo 02- Aula 01

- Mude seu jeito de pensar, pense como uma empresa.
- Sua cabeça precisa mudar antes de qualquer coisa acontecer.
- Espere o melhor e se prepare para o pior.
- Não dá para começar uma casa pelo telhado, construa sua base sólida.
- Comece pela base: gestão, atendimento, etc.

Módulo 02- Aula 02

- Valor é significado.
- Percepção de valor é diferente para cada pessoa.
- Você precisa mostrar seu valor para seu cliente, ele não tem obrigação de saber.
- O cliente ter mais dinheiro, não significa que ele vá valorizar mais seu trabalho.
- Venda a experiência, pessoas compram o porquê.
- Círculo dourado: De dentro para fora. Ex: Apple.

Módulo 02- Aula 03

- Diferenciação na estética.
- Encantar o cliente, observar detalhes. Pequenas atitudes com muito significado.
- Ter entrega física, mimos. Algo que o cliente possa pegar.
- Mostrar que se importa com cada cliente. Atender como se fosse o único, na medida do possível.
- Conheça seus clientes, pergunte sobre eles. Crie conexão.
- Resolva problemas. Quais problemas são solucionados com seu trabalho? Traga soluções práticas e objetivas.
- Informe ou ensine algo para seu público. Traga conteúdo. Inspire pessoas.
- Fique atento ao mercado, supra necessidades, buracos. Coisas que ninguém mas faz, ou faça de maneira diferente.

Módulo 02- Aula 04

- Se você tem um diferencial, publique, mostre, fale sobre.
- Tenha seu estilo na fotografia: características, tons, cores, locações, estilo de roupas, etc. Pense em tudo, faça muitas perguntas. Quanto mais detalhes melhor.

Módulo 02- Aula 05

- Público alvo: grupo de pessoas que sua empresa quer como cliente.
- Avatar: Pessoa fictícia, cliente perfeito. Modelar sua comunicação para o avatar. Assim vai chegar no seu público alvo.
- Fazer pesquisa de mercado com marcas fora do seu nicho, mas que tenham conexão com seu público. Ex: Designer de quartos de bebês.
- Cada cliente que você atender, analise seus gostos, marcas que consome, faça um banco de dados para ter uma definição de público muito mais rica em detalhes.
- Motivação para comprar: status, inspiração, benefício, competição, medo, resolver problema ou dor.

Módulo 02- Aula 06

- Fazer pesquisa de satisfação, pesquisa com não clientes e mercado.
- Pesquisa de satisfação: para melhorar seus processos.
- Pesquisa não clientes: Identificar motivos do não fechamento e possíveis erros na comunicação.
Pesquisa de mercado: ter conhecimento do mercado para fazer diferente dos demais, conhecer as práticas que dão certo e as que não.
 - Mapear concorrentes diretos e indiretos.
 - Buscar inspirações gringas, mapear detalhes de tudo.

Módulo 02- Aula 07

- Objetivo do portfólio: Tirar ideias do papel, ter material para divulgação e aumentar o número de pessoas falando sobre seu trabalho.
- Aumentar seu ciclo de indicações. A venda é mais fácil quando o cliente vem de indicação.
- Seja firme sobre seu posicionamento do portfólio, só assim vai alcançar clientes do seu público alvo.

Módulo 02- Aula 08

- Branding é gestão da sua marca e um conjunto de estratégias.
- Propósito: razão de existir.
- Promessa: resumo do que você se compromete a fazer.
- Precisamos sempre humanizar nossa marca.
- De tempos em tempos se avalie: Como está sua comunicação? Pontos negativos e positivos.
- Mostre seu dia a dia. Isso é sobre marca pessoal.
- Identidade visual: importante para criar memória.
- Fechamento com o cliente a maioria das vezes é emocional.
- Marketing Sinestésico: tato, olfato, visão, audição e paladar. Crie experiências para seus clientes sempre levando em conta todos esses fatores.

O que aprendi e mudei após o Módulo 01:

- Que é necessário ter meu horário de trabalho, mesmo gostando muito do que eu faço. Para que outras áreas da minha vida estejam equilibradas.
- Definir prioridades do dia e fazer atividades em blocos. Isso ajuda muito na minha produtividade.
- Organização do Trello. Sempre tinha a impressão de alguma coisa estar faltando. Agora tudo está mais que organizado. Isso me ajudou muito no fluxo de trabalho.
- Que delegar atividades vai me ajudar a me preocupar com o que realmente importa, buscar mais clientes.
- Organização das pastas. Agora não perco mais tempo procurando trabalhos. Acho tudo fácil.

O que aprendi e mudei após o Módulo 02:

- Não ter mais medo de tomar minhas próprias decisões na empresa.
- Parar de reclamar que as pessoas não entendem meu trabalho e começar a mostrar para elas o que faço.
- Aplicar o círculo dourado na minha comunicação. Estou colhendo frutos bem legais.
- Passar a ter em todos os pacotes entrega física e falar muito mais sobre isso.
- Me posicionar da forma correta para fazer portfólio e conseguir resultados exatamente como eu queria.