



FOTOGRAFIA COMO NEGÓCIO

MENTORA: ISIS CASTRO
Aluna: Rafaela Thomasi Herth

DESAFIO do FCN – Resumo do Módulo 1 e 2

MÓDULO I – Mentalidade e Organização

Iniciei a aula 1 com uma frase que me impulsionou; DAR UM PASSO DE CADA VEZ, sem pular etapas.

- Ter clareza para as suas metas;
- A mudança de mentalidade para encarar as coisas também é importante;
- Tem espaço para todos que se diferenciam;
- Os problemas sempre existirão, o que muda é a forma como você lida com eles.

Precisamos ter

- Consistência;
- Presença;
- Gerar conteúdo relevante;
- Cuidar da gestão da empresa.

Encarar como uma profissão e como uma EMPRESA, aceitar que o seu trabalho tem VALOR e se dar credibilidade.



É importante pensar sobre seus valores, suas crenças e seus medos.

E aí veio um exercício que vem me ajudando mundo na mudança do meu MINDSET:

1. Pessoas que você convive - pensar em cinco pessoas que mais te influenciam (com quem você compartilha suas conquistas, pede conselhos, as pessoas com quem você mais absorve conteúdo e que seja sua inspiração);
2. As coisas que você assiste - quanto do seu tempo vendo coisas que não vão te agregar em nada. Fazer uma LIMPA CRIATIVA.
3. Sua relação com os outros fotógrafos e a forma que você encara os problemas.

Fazer um EXERCÍCIO e ter um momento de clareza sobre VOCÊ e a sua EMPRESA:

- De quem você é?
- O que você quer ser daqui para frente?
- Quem você é hoje?
- No que você acredita?
- Como você deseja sua rotina?
- O que você quer mudar na sua vida?

REFLETIR e
DEFINIR uma data
para alcançar essas
METAS.

- Quem você quer ser daqui para frente?
- Qual caminho você precisa percorrer?

Então, fazer as coisas como se nada pudesse te atingir e que antes de qualquer estratégia, posicionamento ou coisa do tipo é **ESSENCIAL** organizar a VIDA e o ESPAÇO DE TRABALHO.

1. FOCAR NA ORGANIZAÇÃO FÍSICA > da sua fotografia, no seu espaço de trabalho, no seu “cantinho” de estudo, de edição, de responder e-mails, nos seu CANTINHO DA FOTOGRAFIA.

É importante ter um espaço minimamente organizado, delimitado para trabalhar e que seja exclusivamente para o seu computador e algumas coisas importantes para ter à mão no dia a dia de trabalho. Esse é o primeiro passo, para ter cada vez mais um espaço melhor para trabalhar.

2. FAÇA UMA LIMPEZA GERAL NAS SUAS COISAS > fazer uma limpa geral de desapego na sua casa, quarto, nos documentos e trabalhos de escola antigos, JOGAR FORA O QUE NÃO É ÚTIL PARA SUA CARREIRA E PARA SUA VIDA, isso é **TRANSFORMADOR**.

Fazer a leitura do livro: MARIE KONDO – A MÁGICA DA ARRUMAÇÃO.

E fazer registro do antes x depois.

3. OTIMIZAR SEU RITMO DE TRABALHO E SUA GESTÃO DE TAREFAS > é muito importante ter **DISCIPLINA E FOCO** o tempo todo para fazer dar certo e ter equilíbrio entre vida x trabalho, sem deixar a empresa te escravizar.

4. DEFINIR UM HORÁRIO PARA COMEÇAR E PARA PARAR DE TRABALHAR > cumprindo isso da maneira correta, tudo tende a ficar mais alinhado e não fica cansativo. Observar o horário que fica melhor para quem tem outro emprego e se dar momentos de descanso, conversar e criar laços com outros fotógrafos.

4.1 CANCELAR DISTRAÇÕES > cuidado com o celular e as notificações, saber controlar as coisas e ter foco em cada tarefa, sem ceder as suas manias.

4.2 TENTE FAZER AS COISAS EM BLOCO > ex.: ter momentos para parar e responder todos os e-mails, clientes, para fazer todas as embalagens que precisam ser feitas e assim por diante, otimizando o seu tempo. Mesma coisa para as publicações nas redes sociais, separar um dia na semana para pensar e planejar suas postagens e legendas.

5. DEFINIR SUAS TAREFAS E PRIORIDADES > para chegar mais próximo dos seus objetivos. Dividir o que será feito de prioridade em cada dia da semana, o restante será feito também e ficará numa lista de TAREFAS GERAIS.

A LISTA DE TAREFAS GERAIS te ajuda a visualizar tudo o que tem que ser feito, desocupa a sua mente para não interromper uma tarefa porque lembrou de outra coisa que tem que ser feita. E é boa para os momentos improdutivos > procrastinação produtiva (sem deixar de fazer e escolher outra tarefa para realizar naquele momento).

Quando tem muita coisa para fazer, começar nas tarefas menores, isso é para o momento em que está tudo pendente, para ontem e te dará uma acalmada no coração, tirará um peso das suas costas e te dará energia para encarar o que falta depois.

- Usar com aplicativos inteligentes para anotar todos os processos das etapas que estão sendo desenvolvidas, assim como aplicativos criativos para produção de conteúdo.
- Fazer agenda google para registrar todas as informações neste local, evitando fazer em qualquer papel.
- Investir em materiais que no momento são essenciais, que darão segurança e ajudarão futuramente, evitando problemas lá na frente, como HD externo, bateria e cartão de memória extra, uma cadeira confortável (que é o meu caso).

MÓDULO II – Construção da sua Empresa

Só se conquista a confiança para crescer de verdade e ganhar os clientes tendo CONHECIMENTO DA SUA EMPRESA, em cada mínimo detalhe. Tem muito mais para cuidar além da estética do seu trabalho, você é uma empresa e precisa agir como uma e é preciso fazer uma coisa de cada vez, já citado na aula 1 do módulo 1.

Alguns fundamentos dos negócios:

1. Parar de ser infantil e diferente > encarar a realidade da sua empresa. Você crescerá de acordo com sua dedicação todos os dias. Para crescer e viver disso, nunca deve parar de agir como um fotógrafo empresário.
2. Seu negócio depende de CLIENTES > para isso precisamos vender. O foco terá sempre que ser esse: CONQUISTAR CLIENTES E VENDER, com estratégias de atendimento, marketing, venda.
3. Cuidar das finanças > saber cuidar do dinheiro e ter uma carreira saudável também é importante: ter dinheiro entrando, ter dinheiro em caixa, ter dinheiro de emergência, gastar menos do que ganha e reinvestir.

“ESPERE O MELHOR E SE PREPARE PARA O PIOR”.

4. Construir uma base forte > bom atendimento, responsabilidade com prazos, horários. Estar pronto para ter relacionamento com ele, indo por etapas e um passo de cada vez, aqui.
5. Estar disposto a arriscar e errar > você precisará de coragem e errar, seja nas pequenas ou nas grandes decisões e está tudo bem. Quanto mais você toma decisões e as coloca em prática, mais VOCÊ APRENDE.

E quanto mais o cliente percebe que existe valor naquilo, mais ele estará disposto a pagar por aquele produto ou serviço, ou seja, quem valoriza e deseja algo, paga por aquilo. E é sua responsabilidade TANGIBILIZAR, ou seja, tornar VISÍVEL este valor agregado.

Você vai inverter toda sua comunicação e posicionamento começando pelo seu POR QUÊ para vender VALOR e não preço, ou seja de dentro para fora e refletindo:

- QUAL SEU PROPÓSITO?
- QUAL É A CAUSA?
- QUAL É A SUA CRENÇA?

Inverter a ordem da informação, prova que AS PESSOAS NÃO COMPRAM O QUE VOCÊ FAZ, ELAS COMPRAM O PORQUÊ VOCÊ FAZ.

Se você falar sobre o que acredita, atrairá aqueles que acreditam no que você acredita, ou seja, a Lei da Difusão da Informação.



**E o que você faz
simplesmente prova o que
você acredita.**

Vendendo melhor a sua fotografia e ter clientes apaixonados pela seu trabalho.

Como agregar VALOR e DIFERENCIAR na prática o seu trabalho:

1. Diferenciar a Estética;
2. Encantar o seu cliente;
3. Ter produtos;
4. Mostrar que se importa;
5. Contar histórias;
6. Resolver problemas;
7. Informar ou ensinar;
8. Inspirar pessoas;

9. Preencher um buraco no mercado;
10. Combinar coisas na sua marca.

Atrair o que publica e vender a coisa certa para a pessoa certa, alinhando:

- Especialidade;
- Estilo de Fotografia;
- Público Alvo Definido.

É importante ter essa clareza do que/com o que você quer trabalhar e entender o que tem ou não haver entre si, para assim alinhar toda sua comunicação. Se você se dedicar você crescerá como fotógrafa em qualquer nicho que você quiser.

Fazer o exercício de anotar as suas áreas de atuação e definir onde você quer se especializar. Ter um estilo também te ajudará a ter clareza do que fazer e o mais importante: seu estilo te ajuda a atrair pessoas que se identificam com o que você faz. Uma repetição de elementos e características que te permitem uma identidade única e forte, com padrão criativo exclusivamente seu, aponto das pessoas olharem para as fotos e saberem que é sua e você encontrará/definirá seu público alvo.

Dar atenção, foco e ouvir o cliente, atendendo seus, desejos e por vezes ajudando-os em suas dores, olhando para suas necessidades e não somente para sua empresa. Cuidar dos clientes nos detalhes, do início ao fim e também na pós entrega do produto.

Realizar os três tipos de pesquisas importantes para sua fotografia:

1. Pesquisa de Mercado;
2. Pesquisa de Satisfação do Cliente;
3. Pesquisa de não Cliente.

Fazer esta pesquisa para não replicar o que todos estão fazendo, ou seja, um exercício de MAPEAR CONCORRENTES.

Construção de portfólio, uma etapa muito importante, pois é através dela que o seu trabalho dará um salto de crescimento e de vendas. Um novo começo, com um portfólio totalmente atualizado, novo, do zero e principalmente, tendo mais o seu jeito e a sua personalidade, da sua empresa nas fotos.

E os resultado não acontecem do dia para a noite e fazendo coisas básicas, os resultados vêm de estratégias relevantes, coerentes, com frequência e consistência na comunicação e no posicionamento, tanto on-line quanto off-line e que tudo o que fazemos reflete na forma como as pessoas te enxergam e te valorizam, como empresa e que precisa ser planejado. Toda a gestão da sua marca é chamada de BRANDING - conjunto de estratégias que te permitirá crescer no mercado de forma diferenciada, diferente e saudável.

5 COISAS QUE APRENDI EM CADA MÓDULO:

Módulo I

1. Meu crescimento profissional e da minha empresa dependem da mudança no meu MINDSET;
2. Que a organização da nossa vida e do espaço de trabalho faz toda diferença, além de otimizar nosso tempo;
3. Utilizar aplicativos inteligentes para anotar todos os processos das tarefas, assim como aplicativos criativos para produzir conteúdo;
4. Iniciar um trabalho e de preferência finalizá-lo, para então dar início a outro e ter cuidado para não procrastinar, afinal minha empresa depende unicamente de mim;
5. Investir no que é essencial no momento, uma cadeira confortável, até mesmo porquê tenho problema no quadril e uma frase que marcou muito neste primeiro módulo foi:
FAZ O QUE VOCÊ PODE, COM O QUE VOCÊ TEM E SABE NESSE MOMENTO.

Módulo II

1. Conhecer a sua empresa, em cada mínimo detalhe, para conquistar a confiança, crescer de verdade e ganhar clientes;
2. Nunca parar de agir como um fotógrafo empresário, com estratégias de atendimento, marketing, venda, o cuidado com as finanças e assim ter uma carreira saudável;
3. Ter responsabilidade e coragem, seja nas pequenas ou grandes decisões, lembrando que quanto mais as colocamos em prática, mais aprendemos;
4. Tornar visível o VALOR da sua fotografia e do seu trabalho e é pensando nela que devemos agir, nos comunicar de dentro para fora, refletindo e questionando sobre nosso propósito, nossa causa e nossa crença;
5. Falar e mostrar no que realmente acreditamos e dar atenção necessária ao nosso cliente, para resolver seus problemas e ajuda-los com suas dores.

Por fim neste Módulo algo me marcou assim como no módulo 1 foi:

DAR UM PASSO E FAZER UMA COISA DE CADA VEZ.