

# DESAFIO

@thaysbahfotografia

## MÓDULO 1

### AULA 1 - Mentalidade

- Assista essa aula sempre que estiver desmotivada.
- Objetivo: Ter clientes que te procuram pelo o que você faz e não pelo seu preço. Seja autêntica!
- Acredite que é possível viver de fotografia, vai ser difícil, porém não é ruim que seja. Vai depender 100% de você.
- Tenha planejamento, metas e organização.
- O mercado está saturado sim, porém o que vai definir a sua carreira é a sua consistência, criatividade e persistência.
- Mude e saia da procrastinação! Se você não sair do lugar, tudo se manterá igual. Saia das desculpas!
- Pratique o *MINDSET*.
- Pare de usar termos negativos! E afaste pessoas negativas.
- Você é a média das pessoas que mais convive.
- “Seja sempre a pessoa mais burra da mesa” assim você saberá que tem sempre mais a aprender.
- Faça uma limpa e uma rotina criativa, consuma informações valiosas e úteis.
- Aprenda a se representar como marca.

### AULA 2 - Organização e Produtividade

- Tenha um espaço físico minimamente organizado e delimitado para trabalhar, para que as pessoas que convivam com você entendam que quando você está ali é porque está trabalhando e respeitem isso.
- Esse espaço precisa ser confortável, pois é um lugar onde você vai passar grande parte do seu tempo: editando, estudando, organizando as finanças e se inspirando. Por tanto, transforme-o com o seu jeito!
- Pratique o desapego! Arrume o quarto, o computador, HD Externo, seu espaço de trabalho e jogue fora tudo aquilo que não te serve mais. Essa prática simbolizará essa nova fase da sua vida!
- *Recomendação de livro: A mágica da arrumação - Marie Kondo*
- Tire uma foto de como é o espaço que você usa hoje, com ela você poderá comparar sua evolução junto com a transformação da sua mente.
- Otimize o seu ritmo de trabalho e sua gestão de tarefas, tenha disciplina e foco para fazer dar certo.
- Defina um horário para começar e terminar de trabalhar.
- Observe sua rotina, observe o que precisa melhorar e quais hábitos precisam sumir. Qual é o momento certo em você é mais criativa?
- Cancele distrações e faça o que tem que ser feito.
- Tente fazer as coisas em bloco, tarefa por tarefa, organize as prioridades de cada uma e separe as que precisam ser feitas todos os dias.

### AULA 3 - Aplicativo base de gestão e próximos investimentos

- *Programas bons para organização: Trello, Master Task, Notion, focus to do.*
- *App para mandar o contrato: clicksign*

- Dividir uma aba para as tarefas de produção (trabalhos): Fila de produção, trabalhando nisso, urgente, stand by, para entrega e concluído.
- Aba para gestão: Fixo, necessário, fazendo, pagamento, contratos urgentes e feito.
- Aba empresa: Ideias, A fazer, fazendo, stories, conteúdos e feitos.
- **Pomodoro:** *técnica de produtividade, bloco de tempo revezando com pausa* e produzir mais e melhor para descobrir quanto tempo você precisa para realizar aquela tarefa melhor.
- Tenha uma agenda online, anote todos os seus eventos!
- Evite o retrabalho “aquele que faz e faz errado, sempre faz duas vezes”.
- Se você tiver condições, terceirize tarefas que você não sabe fazer ou que te faz perder muito tempo tentando.
- O que não puder terceirizar, automatize: padrões de respostas, PDF de orçamento, sincronizar edição, programar postagens e etc..
- Invista em conforto e praticidade: equipamento de backup, cartão de memória, HD externo, baterias, pilha extra para os flashes, cadeira confortável;

#### AULA 4 - Como organizar suas pastas de trabalho

- Criar uma nova pasta com o nome da minha empresa > Criar duas pastas com o nome "trabalho" e outra com nome "documentos"
- Sub pastas em documentos: contratos, atendimento, orçamentos, divulgação.
- Sub pastas em trabalho: crie uma pasta do ano > meses (ex: 1- janeiro)> nome para o trabalho com a data.

## MÓDULO 2

#### AULA 1 - Fundamentos dos negócios

- Tenha conhecimento sobre sua própria empresa com propriedade.
- Pare de se tratar de forma infantil e diferente, encare a sua realidade, você é adulta e tem responsabilidades sérias.
- Seu negócio depende de clientes e para ter, precisa vender!
- Desenvolva estratégias, deixe de lado a vergonha e inseguranças, arregace as mangas e coloque as caras, valorize o seu trabalho.
- **Bornout:** *é um estado de esgotamento físico e mental, ligado a vida profissional.*
- Cuide das suas finanças. Tenha dinheiro entrando, dinheiro em caixa, gaste menos do que ganha e reinvestir. "Espere o melhor e se prepare para o pior".
- Construa uma base forte, isto é, um bom atendimento, responsabilidade com prazo e horários. Crie um relacionamento com o seu cliente, cativo-o.
- Esteja disposta a acertar e errar, quanto mais decisões você toma mais você aprende, cresce e se coloca no caminho certo. Consequentemente, com o passar do tempo, você vai errar menos pois ganhará conhecimento.

#### AULA 2 - Você vende preço ou valor?

- **Valor:** É a diferença de percepção se vale a pena pagar aquele preço ou não, é visto como um investimento. Ex: uma câmera custa o mesmo para todas as pessoas, mas a percepção de valor pode variar dependendo da pessoa.
- **Preço:** Quantidade de dinheiro que determina a realização daquele serviço.
- É responsabilidade sua tangibilizar, isto é, tornar visível ao cliente o valor agregado naquele serviço. A forma que você divulga o seu trabalho, dita o tipo de cliente que será atraído.

- Ganhe o seu cliente pelo seu olhar, pelo estilo de fotografia e edição. Tenha um atendimento de qualidade, valorize sua entrega e tenha atenção aos pequenos detalhes.
- "AS PESSOAS NÃO COMPRAM O QUE VOCÊ FAZ, ELAS COMPRAM O PORQUÊ VOCÊ FAZ AQUILO"
- Mostre sempre as pessoas o que você faz, como faz e porque faz aquilo! Encontre o seu lugar no mundo com o trabalho que você exerce. As pessoas precisam acreditar no que você acredita.

### AULA 3 - Os 10 elementos para a diferenciação

- Top 10 elementos: Diferenciar a estética; encantar o seu cliente; ter produtos; mostrar que se importa; contar histórias; resolver problemas; informar ou ensinar; inspirar pessoas; preencher um buraco no mercado; combinar e misturar coisas na marca;
- Estude luz, enquadramento, ângulo, composição, tratamento. (estética)
- Encante o cliente observando os detalhes, dê atenção ao atendimento, entrega e até depois que o trabalho foi finalizado.
- Venda produtos com entregas criativas que transpassam a sua personalidade (caixa com fotos reveladas, pendrive, perfume, cartas, álbuns, etc)
- Dê atenção ao cliente durante o atendimento, buscar conhecer as histórias dele e tirar dúvidas.
- Conte histórias através das suas fotografias!
- Observe as falhas cometidas pelo seu serviço e as mais comuns no mercado, ofereça soluções.
- Use das divulgações para informar e ensinar algo aos que te acompanham e consequentemente inspire pessoas.
- Sempre gere desejo e cause emoções através do seu conteúdo.
- Perceba as necessidades do seu cliente e até mesmo da sua empresa como consumidora de algo, através da procura sem sucesso, crie algo inovador. (agregue valor)
- Misture diferentes conceitos de diferentes referências para criar a sua identidade. Consuma e construa o seu próprio arsenal de inspirações.

### AULA 4 - Vendendo a coisa certa para a pessoa certa | Parte 1

- Trabalhe em busca de ter identidade, diferenciação e comunicação.
- Venda a coisa certa para a pessoa certa, alinhando a especialidade, estilo de fotografia e público alvo definido.
- Alinhe o seu objetivo na fotografia, assim você corre menos risco de não atrair ninguém ou de só atrair clientes confusos. Tendo objetivo na profissão você se torna referência naquilo que faz e passa a se identificar como um especialista naquele nicho.
- Não se intimide com aqueles que estão a mais tempo na profissão. Eles tiveram uma trajetória diferente da sua para chegar até ali. Cada um tem sua forma de fazer o que faz, se você não se sente "avançada" na área é porque ainda está em desenvolvimento.
- Coloque a sua personalidade nas suas fotografias: entenda o seu estilo através das características visuais que suas fotos apresentam e traçam a sua marca. As pessoas precisam olhar para as suas fotografias e identificar imediatamente quem fez.
- O que você pretende alcançar com a sua fotografia?

### AULA 5 - Vendendo a coisa certa para a pessoa certa | Parte 2

- **Público Alvo:** é uma definição mais ampla de quem sua empresa atende, ou seja, grupo de pessoas que você deseja atrair e atingir com a sua empresa.

- **Avatar:** é o seu modelo de cliente ideal, ou seja, uma técnica de marketing de atração do público alvo para criar uma personagem que vai ser a representação de um cliente perfeito.
- A estratégia é criar um marketing para a sua pessoa perfeita (avatar). Isso consequentemente vai atrair um público alvo, que não é exatamente como aquele avatar, (porque o avatar é um cliente fictício e perfeito, praticamente inalcançável) mas que apresentam características semelhantes e/ou interesses em comum com o que foi criado por você.
- Essa estratégia fará com que o seu público alvo seja mais definido, objetivo e decidido na hora de contratar os seus serviços.
- Faça uma pesquisa e traçagem de "público alvo" e "avatar" para cada nicho escolhido por você para atuar.
- Faça pesquisas de satisfação para o seu cliente responder, assim você tem mais controle sobre eles, quem são e como chegaram até você. Assim você também descobre se as estratégias que você tem feito estão te trazendo retorno ou não.
- Público alvo, você precisa saber: os dados demográficos, faixa etária, orientação sexual, estado civil, região onde mora, quantos filhos, profissão... Descubra os interesses dos seus clientes: hobbies, viagens, animais de estimação, quais marcas ele consome e admira, assuntos, séries e filmes, que perfis seguem, quais grupos eles fazem parte, quais cursos já fizeram e etc..
- Entendendo o comportamento de consumo dos seus clientes, vai te ajudar a fazer divulgações mais assertivas (anúncios e impulsionamentos)

#### AULA 6 - Como fazer pesquisas originais

- Pesquisas importantes para alavancar a sua empresa de fotografia: pesquisa de mercado, pesquisa de satisfação do cliente e pesquisa com não clientes.
- **Pesquisa de mercado:** Tem como objetivo te dar conhecimento das práticas que mais dão resultado, possibilitando identificar os furos e falhas no mercado para você trazer soluções como diferenciação na sua empresa. E também, conhecer e analisar concorrentes diretos e indiretos.
- **Pesquisa de satisfação:** Tem como objetivo coletar feedbacks, sugestões, opiniões de clientes que já contrataram os meus serviços. Possibilitando entender de verdade como foi a experiência dele comigo e dessa forma poder aperfeiçoar o meu atendimento e etapas que o cliente passa ao me escolher.
- **Pesquisa de não clientes:** Tem como objetivo identificar as objeções das pessoas que não fecharam comigo. Entender melhor o que fez ela não fechar e talvez o que poderia ter sido feito para ela mudar de ideia. Identificar dessa forma se estou atraindo o público correto ou não.
- Faça uma *análise SWOT* da sua empresa, um mapeamento do que o mercado tem feito para crescer.
- Tenha referências fotográficas de outros lugares do mundo.
- *Indicação de livro: Roube como um artista - Austin Kleon*

#### AULA 7 - Portfólio que vende de verdade

- **Portfólio:** é o seu catálogo virtual, seu arsenal de fotografias para mostrar aos possíveis compradores do seu serviço. É importante estar atento aos detalhes na hora de produzi-lo para não atrair um público indesejado.
- O portfólio é gratuito, o fotografado não paga pelo seu serviço, pelo contrário, você quem investe na "modelagem" daquela pessoa para ter mais conteúdo para a sua divulgação, porém é uma via de mão dupla, a divulgação daquelas pessoas que você fotografou pode te converter em venda! Você está iniciando o seu network.

- Tenha capricho ao montar seu portfólio, entenda que ele é quem definirá e mostrará os seus clientes como é o seu estilo fotográfico. Pense e elabore com seriedade todos os detalhes desde cenários, roupas e maquiagens até a edição e recorte das fotografias.

## AULA 8 - Branding

- Os resultados só começam a aparecer quando nos dedicamos a fazer estratégias relevantes, coerentes e consistentes. É necessário ter frequência na divulgação e sustento em nosso posicionamento, tanto online quanto offline.
- A forma que você se comporta, posiciona e se apresenta reflete na maneira em que as pessoas te enxergam e enxergam o seu trabalho. E consequentemente te valoriza como empresa.
- **Branding:** É o conjunto de estratégias que formam a sua identidade no mercado, ou seja, é a gestão da sua marca. Como te veem atualmente e como você quer que te vejam futuramente como profissional.
- **5 ETAPAS PRINCIPAIS:** *Propósito, promessa, comunicação, marca pessoal e identidade visual.*
- Identifique o que te motiva e encontre o porquê você faz o que faz, do sua empresa é feita e para quem. Sua história!
- Pessoas se identificam com pessoas, lembre-se de tratar os seus clientes da mesma maneira que você gostaria de ser tratada. Observe a sua personalidade e o seu jeito de se comunicar, e filtre da melhor forma possível para sincronizar de maneira positiva ao seu trabalho.
- Quanto de você vai transparecer na sua empresa? O cliente compra o seu produto, mas antes de disso ele vai querer e precisar saber quem é você! Em quem ele está confiando o investimento?
- **Identidade Visual:** tabela de cores, tipografias, ícones, texturas, conceito, mensagem e etc..
- **Marketing sinestésico:** são ações que exploram os sentidos humanos para vender: tato, olfato, visão, audição e paladar.

## 5 COISAS QUE APRENDI E COLOQUEI EM PRÁTICA:

- **Organização:** Arrumei o meu espaço para trabalhar, elaborei meu escritório e deixei no alcance da mão tudo que é prático e útil para realizar as minhas tarefas. Limpei e organizei também meu computador e arquivos de trabalho.
- **Cronograma:** Montei o meu cronograma diário, assim eu consigo ter controle das tarefas importantes que tenho para aquele dia e também tenho controle do que vou/posso postar nas redes sociais. Organizando minhas ideias e colocando em prática as tarefas pendentes por ordem de prioridade. E também assinei um programa de postagens automáticas (mlabs), assim consigo elaborar com antecedência o dia que eu quero que as minhas postagens sejam publicadas e também consigo acompanhar o engajamento do meu perfil.
- **Embalagem:** Fiz uma pesquisa de mercado, buscando por preços, prazos, fornecedores e produtos que possam valorizar ainda mais a entrega dos meus trabalhos.
- **Identidade:** Contratei um profissional de design para me ajudar com a minha identidade visual. E também, através de muita análise, tracei o meu estilo de tratamentos nas minhas fotografias.
- **Divulgação:** Comecei a divulgar o meu trabalho, fazer mais stories, interagir melhor com os clientes, e também a praticar frequência e a presença nas redes sociais. Consequentemente aprendi a dar mais valor ao atendimento.