

# QUAIS SKILLS UM DESIGNER DEVE DESENVOLVER PARA SE DIFERENCIAR



# QUAL É O GRANDE PROBLEMA QUE EXISTE NO MERCADO DE DESIGN GRÁFICO?

Afinal, parece que **todo designer reclama que ganha pouco, tem clientes horríveis e vive o tempo todo sobrecarregado**. A falta de conhecimento sobre o que vamos abordar aqui é o que impede muitos profissionais competentes de terem uma vida mais confortável, menos estressante e ganhar mais dinheiro.

**NA VERDADE NÃO SÃO TODOS  
OS DESIGNERS... EXISTEM 2 TIPOS  
DE PROFISSIONAIS NESSE MERCADO!**

# DESIGNER A

- Não consegue arrumar clientes maiores.
- Seus resultados são inconsistentes.
- Não se orgulha dos projetos que atua.
- Pagamentos atrasados ou calote.
- Compete por preço baixo.
- Facilmente substituível.



# DESIGNER B

- Clientes o procuram toda hora.
- Domina os softwares que utiliza.
- Pode escolher em quais projetos atuar.
- Segurança financeira e previsibilidade.
- Não tem concorrência.
- Essencial para o sucesso de clientes/projetos.



**É CLARO QUEREMOS ESTAR (OU ACHAMOS  
QUE ESTAMOS) NO LADO B. MAS, POR QUE  
ISSO ACONTECE?**

# NEM TODO DESIGNER TEM UM FARO PARA O MUNDO DOS NEGÓCIOS. ISSO TE TORMA UM REFÉM.

Infelizmente, ninguém ensina os profissionais criativos princípios fundamentais de gestão de um negócio. Somos ensinados a focar apenas em habilidades criativas e técnicas, **mas nunca na parte business desse mercado.**

Acreditamos que existem **2 eixos fundamentais de evolução para qualquer profissional criativo**. É claro, aprender técnicas, princípios, animação, teoria das cores, etc é importante. Nenhum designer vai chegar no mais alto nível sem ser realmente especialista. O problema é você parar por aqui, ou achar que apenas isso vai bastar.

**O segundo eixo que você também precisará desenvolver na sua carreira é o de negócios.** Da mesma forma que um médico precisa conseguir pacientes, que arquitetos precisam de projetos ou como restaurantes precisam de clientes.

Vencem aqueles que se desenvolvem nessas duas esferas, ponto.

# POIS É, O MERCADO PODE ESTAR SATURADO DE DESIGNERS...

Você já deve ter escutado ou pensado isso. Mas profissionais criativos que entendem de negócios, que sabem o que estão fazendo e sabem lidar com clientes são poucos. **Aproveite essa chance!**

Existe um mar de skills  
que os profissionais criativos  
**simplesmente ignoram.**

- Tráfego pago
- Marketing
- Conteúdo
- Funil de vendas
- Financeiro
- Jurídico
- Comercial
- Outros

# O PROFISSIONAL DO FUTURO

**Chamamos esse profissional moderno de “Creator”, que inclusive, dá o nome ao nosso curso.**

Esse é alguém que possui pelo menos o conhecimento necessário em diversas áreas do design para conseguir executar diversos tipos de projetos, serviços ou colaborar com muitos times diferentes, mas que também tem um conhecimento de negócios muito bom.

Por isso, ele consegue **atrair e conversar de igual para igual com seus potenciais clientes** - atraindo oportunidades boas e relevantes para sua carreira e portfólio.

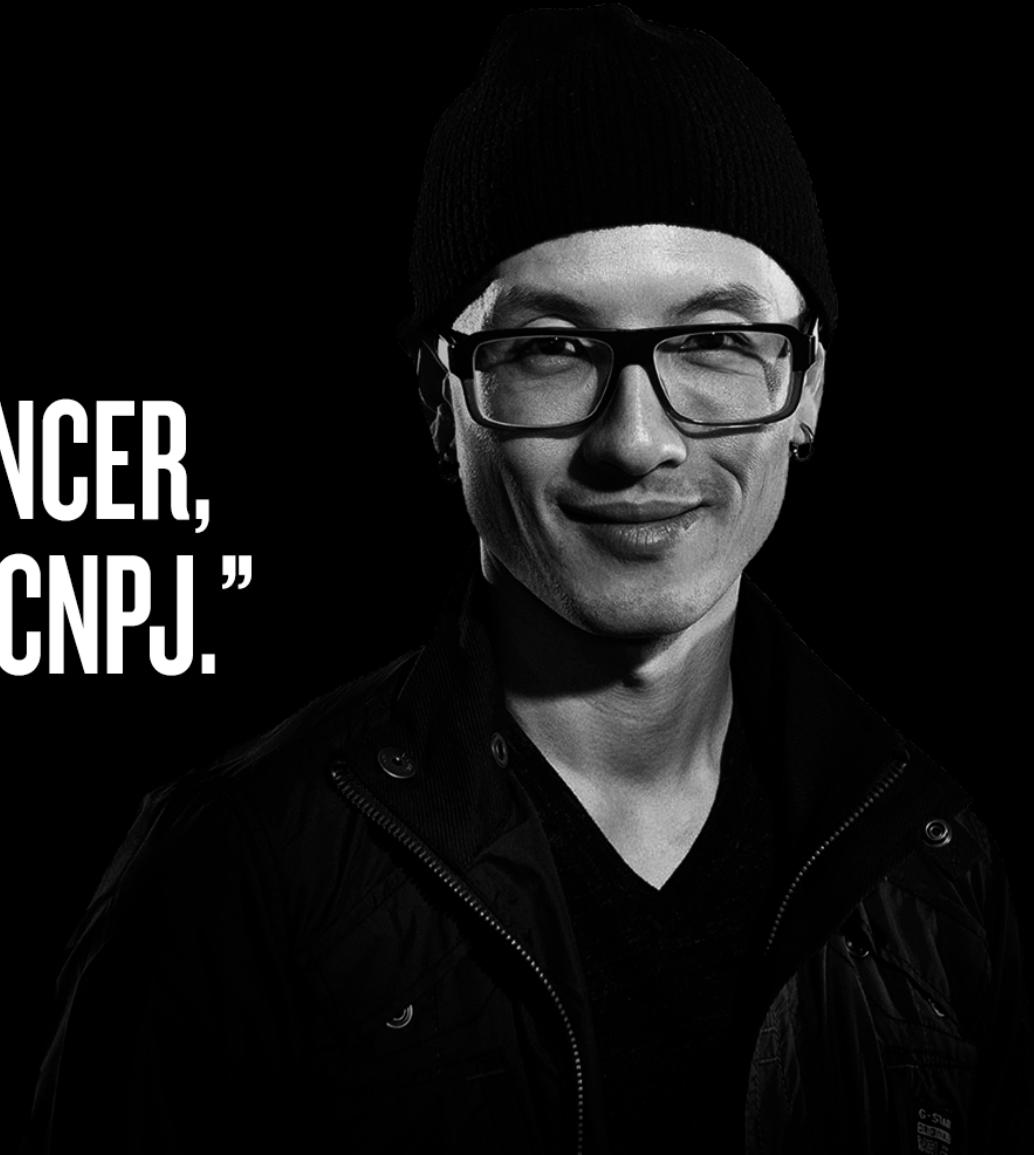
O único caminho para você ganhar dinheiro, fazendo o que ama e trabalhando nos projetos que você terá orgulho de participar é **entendendo essa dinâmica multidisciplinar que estamos propondo.**

Mesmo que você seja o melhor designer de marcas, videomaker ou motion designer. Se você não entender o outro aspecto do jogo, você deixará muito dinheiro na mesa. Sem discussão.

Chris Do

**“VOCÊ NÃO É UM FREELANCER,  
SE ENXERGUE COMO UM CNPJ.”**

“You’re a business, not a freelancer.”



OBRIGADO