

Módulo 1

Mais que um botão:

Primeiro, você precisa entender a diferença entre hobbie e negócio. Ter isso claro na sua cabeça, vai fazer você realmente saber o que quer e onde quer chegar.

Ter ao seu redor pessoas que te levantem, é algo muito importante também. Apoio, nem sempre a família pode dar e não porque não gostam do seu trabalho, mas porque estejam querendo te proteger, então você precisa mostrar resultados, só assim vão apoiar você. Estar com pessoas que estão em outro nível, mesmo que não sejam fotógrafos, mas entendam de negócio, vai te ajudar a mudar sua mentalidade para o mundo. Ser a mais “burra” da mesa, pode ser libertador. Ouvir quem nunca construiu nada, não te fará chegar em lugar nenhum.

Organização é a base de tudo:

Uma boa organização começa com o seu local de trabalho, mesmo que seja em casa, você precisa ter as ferramentas certas e confortáveis que te ajudarão a entender que ali, você é o profissional, o empresário. Isso faz com que as pessoas da casa também te vejam de forma diferente.

Depois disso, precisamos organizar seus trabalhos. Você pode usar ferramentas e aplicativos que te ajudam nessa parte. Lista de tarefas, planners, agenda online; o importante é ter tudo organizado e bem claro para que você saiba seus prazos, seus trabalhos e sua lista de prioridades do dia. Isso vai te trazer uma liberdade para que você saiba quando pode dar uma pausa e até deixar um trabalho que não está muito afim para depois.

Defina um tempo para você. Ter um horário de início e fim para você, também é importante. Você não precisa estar 100% ativo porque é o dono do negócio. Seu trabalho também requer sua mente aberta e limpa para que a criatividade chegue, então se permita ter um tempo para você. Ter um limite de horário para você e para atendimento aos clientes precisa ser cumprido.

Módulo 2

Pessoas, compram pessoas:

Aqui, temos que ter bem claro que nossa empresa precisa de clientes, sem clientes, não tenho vendas. Para que essas vendas aconteçam, preciso ter em mente o que é preço e o que é valor. Preço, nada mais é o que o cliente paga (dinheiro). Valor, é o quanto você acha que vale.

Nossa percepção de valor é bem diferente. Um carro, pode ser caro perto de uma bicicleta, mas pode ser barato perto de um helicóptero. Agora se compararmos um carro entre as marcas, esse mesmo carro pode ser caro e barato perto de um ou de outro e isso porque? Porque sabemos o valor da marca X e Y.

E tudo isso está relacionado a forma como fazemos a comunicação do nosso produto. Quando vendemos o produto por si só, ninguém compra a não ser que seja uma compra racional - lâmpada quiemada. Agora, quando mostramos o valor que esse produto tem, o porquê criamos e vendemos esse produto, o porquê esse produto existe e o que ele pode te proporcionar de experiência na vida, ai sim, as pessoas compram. Elas se conectam.

Bora vender então!:

Calma! Ainda tem uma coisinha que precisamos decidir: O público alvo.

Se você define seu público alvo (aquele que vc quer atingir de fato) e define o seu avatar (aquele 1 cliente que pode não existir de fato, mas que você idealiza), aí sim, você consegue chegar numa comunicação perfeita para conectar seus clientes ideais. Vcô saberá como comunicar, como se mostrar, como vender sem vender.

Até a edição que você faz, pode trazer um público alvo diferente. Você precisa ser bem específico sobre que público você quer atingir: sexo, idade, com filhos, estado civil e até sonhos... Quais sonhos e dores sua cliente tem e que você, como solucionador de problemas, pode ajudar ela nesse sonho ou nessas dores?

Se tem concorrente, sou profissional:

Entrar no mercado não é tão simples. Agora que você mudou sua cabeça, ta andando com pessoas que te inspiram e organizou a parte física e seus processo e ainda, encontrou seu público alvo e seu avatar, é hora de entender seu mercado.

Não tem maneira melhor de entender o mercado, fazendo pesquisas. Pesquisas sobre você com seus clientes, pesquisa com quem não é seu cliente e pesquisa com seus concorrentes diretos e indiretos. Tudo isso vai te ajudar a linhar sobre como você pode se posicionar no mercado, como você encontra novas dores e diferenciações de mercado, como conquistar novos clientes, por onde seu público esta vindo e se de fato, você esta atingindo o público correto que você definiu.

Novo recomeço:

Agora que você alinhou tudo que é importante para você, vamos de fato fazer um portfólio que vai trazer uma venda de verdade. Fazer um portfólio vai te ajudar a praticar, testar, dar ideias incríveis, testes de edição...

Talvez você faça por muito tempo, mas pense como algo bom. Um portfólio não vai ter aquele peso de ter fotos lindas para o cliente. Através dele, você vai poder entregar sua identidade, quem é você de verdade. Fora que te ajuda a alimentar sua divulgação. Online e físico é muito importante. Você terá novos possíveis clientes te querendo.

Fora que, quem você escolhe para portfólio, precisa estar alinhado no que você quer atingir e ter como resultado. Talvez você não tenha retorno financeiro com isso, mas talvez te dê sim muito retorno. Talvez entregando algo físico, ou até indicações.

Será que já tem alguém falando de mim?

Branding, nada mais é que marca. Mas não é só a marca em si, tudo que reflete sua marca como o jeito que você fala, como se veste, o que usa, o que posta. Tudo isso é um conjunto para que o cliente te veja como marca e empresa.

Estratégias que você preparou e pensou para mostrar e encantar cliente, vai além do conceito. O conjunto de propósitos, promessas, comunicação, marca pessoal e identidade visual, vai conectar tudo com tudo o que você faz.

Olhar o seu porquê e para quem a sua empresa existe, precisa ser dito, porque pessoas compram pessoas.

Sua marca vai além, as experiências que você gera para o cliente, ativando todos os 5 sentidos dele, vai trazer uma memória afetiva para o cliente. Além de que ele vai ficar encantado e vai postar tudo, vai indicar, vai falar sempre para as amigas e aí sim, terá muita gente conhecendo você e falando de você.