



PÚBLICO ALVO IDEAL

Módulo 2 | Aula 5



ENTENDENDO O CLIENTE, COMO UMA PESSOA, COMO UM MELHOR AMIGO...

DADOS DEMOGRÁFICOS

faixa etária
sexo / orientação sexual
bairro e região onde mora
faixa de idade dos filhos
classe social / renda
estado civil

INTERESSES

hobbies / viagens /
interesses
marcas que consome
assuntos que pesquisa
(...)

COMPORTAMENTO DE CONSUMO

onde busca profissionais e
empresas
onde pesquisa
de quem recebe/pede/busca
indicações
onde compra
onde busca informações

O QUE ELE VALORIZA?

O que seu público busca na fotografia?

Quais os sonhos/desejos e as dores/dificuldades?

Porque ele paga por esse trabalho?

O que fez ele te escolher?

O que ele fala ao entrar em contato?

O que fala pessoalmente e quais termos usa?

O que agradece e comenta no fim do trabalho?

Se você tem clientes que já fazem festas com você há anos, por exemplo, o que a família fala de você ao te encontrar?

O que está embutido quando ele busca seu trabalho?

(Atendimento online, rápido, ou mais calmo, com todo tempo do mundo, pessoalmente, ele busca ensaios curtos, ensaios longos, muitas fotos só da criança ou querem fotos participando...)

#fotografiacomonegocio