



# 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...)

#fotografiacomnegocio