

MÓDULO 1 - Organização e Produtividade

AULA 1 – MENTALIDADE

- Para trabalhar com fotografia, é necessário arrumar sua cabeça e lugar de trabalho;
- Você não vai se tronar um fotógrafo da noite para o dia, mas é necessário seguir os passos, fazer bastante para chegar lá
- Importante ver sua fotografia como um NEGÓCIO: importante se dedicar, especializar, estudar, para melhorar sempre, se diferenciar
- Para se ter um negócio, é importante tomar responsabilidade sobre tudo que está sendo feito, senão se torna somente um hobby ;
- Precisamos nos valorizar, para que os clientes nos valorizem também;
- Importante levantar da cama e começar a agir, parar de procrastinar!: colocar em prática as coisas que aprende, e parar de se lamentar, se auto-responsabilizar por seus atos;
- Mindset: importante identificar na nossa rotina, coisas que fazemos, o que não gostamos e mudar, para poder melhorar, se afastar de pessoas que te façam mal:
 - a. Avaliar as pessoas com que você convive/se inspira: se aproximar de pessoas que te façam bem;
 - b. Coisas que você assiste: limitar seu tempo a coisas que não agregam e ser mais seletivo com o conteúdo que absorve;
 - c. Relação com outros fotógrafos e forma que encara os problemas: problemas vão acontecer, importante se planejar para isso, e não ver outros fotógrafos como inimigos;
- Fazer o exercício para entender como você é hoje e com seria se dia ideal

AULA 2 - ORGANIZAÇÃO E PRODUTIVIDADE

1. Construir um espaço seu dentro de casa, que te dê conforto e motivação pra trabalhar, e que as pessoas entendam que é seu local de trabalho
2. Fazer uma limpeza em casa: descartar tudo que não está sendo utilizado (roupas, móveis...) - livro Marie Kondo
3. Otimizar ritmo de trabalho: fazer gestão do tempo e tudo que deve ser feito tanto na rotina, quanto a longo prazo, para conseguir se organizar
4. Definir horário para começar e terminar de trabalhar: senão souber ainda, prestar atenção nos horários que você costuma trabalhar, para delimitar (buscar horários com menos interferência). Como fazer o tempo render da melhor forma possível:
 - 4.1 Cancelar distrações
 - 4.2 Fazer as coisas em bloco: delimitar momentos para fazer cada coisa (montar várias embalagens de uma vez, responder clientes...)
5. Definir suas tarefas e prioridades: definir as 2 tarefas imprescindíveis que devem ser feitas no dia, o restante fazer uma lista e ir matando um por vez, pra não ficar com tudo na cabeça
 - a. Procrastinação produtiva: quando você tem várias tarefas pra fazer, e não está a fim de fazer uma, escolhe outra da lista para fazer
 - b. Começar pelas tarefas menores: quando está com muita coisa pra fazer, tudo pendente, começar pelas mais rápidas, para desafogar mais rápido

AULA 3 – APLICATIVOS E NOVOS INVESTIMENTOS

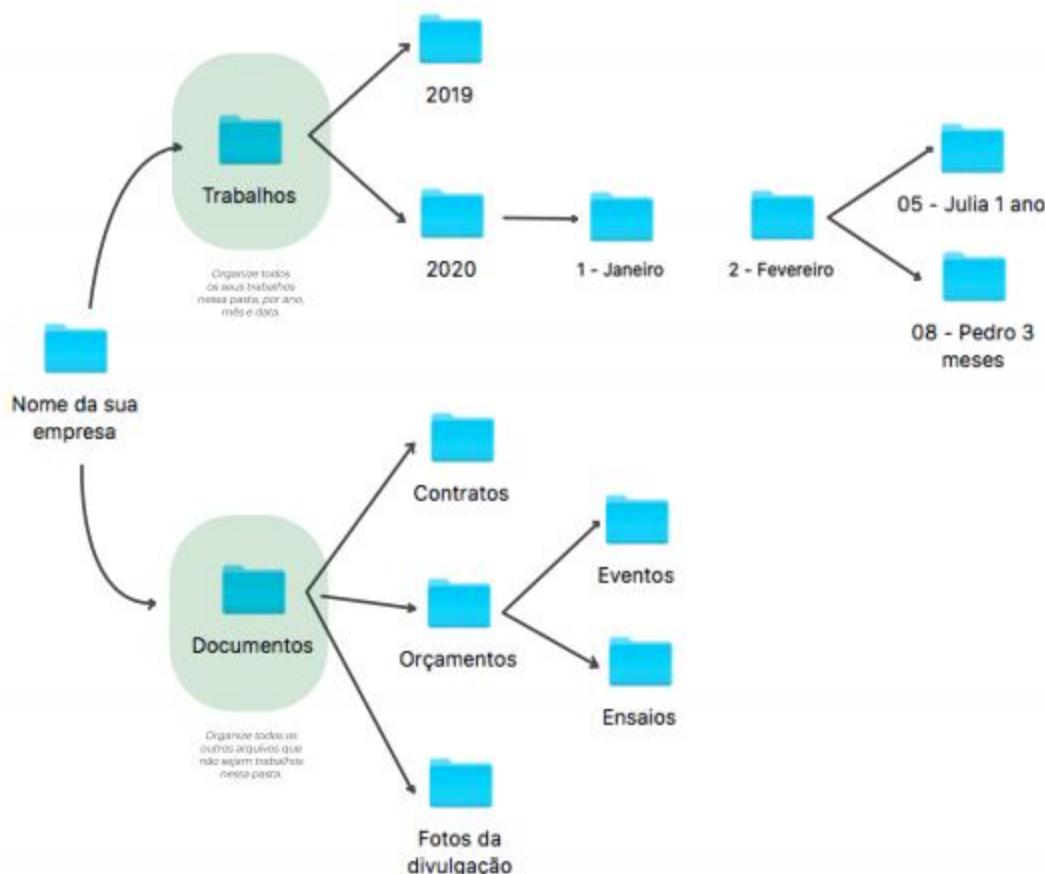
Dicas de aplicativos:

- Meister task: similar ao trello, mas parece ser mais eficiente, para lista de tarefas da empresa/pessoais
- Focus to-do: lista de tarefas combinada com a técnica pomodoro
- Agenda online: usar agendas com sincronização (google, outlook)

Dicas rápidas para rotina:

- Evite retrabalho: "quem faz errado, faz 2x"
 - Prestar atenção na mensagem do cliente e responder tudo, não ler pela metade
 - Tirar coisas do fundo da foto, pra não ter que mexer na edição
 - Anotar direto na agenda quando confirmar evento
- Terceirização de serviços: se tem uma atividade que você não é bom, ou não gosta de fazer, te faz ganhar tempo, e acaba valendo a pena financeiramente
- O que não é possível terceirizar, automatizar!: programação de posts, PDF de orçamento...
- Investimentos materiais: não pensar somente em qual lente ou câmera comprar, mas pensar também nas outras coisas:
 - Câmera/flash de backup
 - Bateria, pilha cartão de memória extra
- Pensar nesses investimentos no prisma de o que está baixando seu rendimento, não compra por impulso;
- Ergonomia: mouse/mousepad e cadeira fazem toda diferença

AULA 4 - ORGANIZAÇÃO DE PASTAS DE TRABALHO



MÓDULO 2 - Construção da Sua Empresa

AULA 1 – FUNDAMENTOS DOS NEGÓCIOS

1. *Parar de se tratar de forma infantil:* entender que é necessário FAZER; o crescimento é proporcional ao esforço e pensamento estratégico, necessário se dedicar todos os dias;
2. *Meu negócio depende de clientes, então preciso aprender a VENDER:* o foco deve ser conquistar clientes e vender
3. *Cuidar das finanças:* importante ter uma carreira saudável (dinheiro entrando, em caixa, investimento, emergência, gastar menos do que ganha e reinvestir)
4. *Construir uma base forte:* bom atendimento, responsabilidade com prazos, preparação mental, saúde, gestão...
5. *Estar disposto a arriscar e errar:* "fail small, fail fast"

AULA 2 - VOCÊ VENDE PREÇO OU VALOR?

- Percepção de valor é subjetivo: depende dos valores, crenças e vontades de cada pessoa, então quando mais o cliente percebe o valor em algo, mais ele está disposto a dispensar o preço apresentado;
- Só criar valor não basta: é necessário tangibilizar o valor demostrado – forma que fala, escreve, divulga seu trabalho;
- Livro: *Start with Why – Simon Sinek:* "*People don't buy what you do, they buy why you do it*"
 - Golden Circle: precisamos nos comunicar "de dentro para fora", primeiro demonstrar nosso porquê, nosso motivo de existir, depois como fazemos isso, e finalmente o que fazemos: "*What iwe do is just a statement of why we do it*"
 - Lei da difusão da inovação: se você quer sucesso no mercado, conseguir penetrar inteiramente, é necessário primeiro atingir os Early Adopters, para que eles consumam seu produto e depois indiquem aos próximos, e só assim você consegue penetrar no mercado

AULA 3 – OS 10 ELEMENTOS PARA A DIFERENCIACÃO

1. *Diferenciar a estética da fotografia:* "não faz mais que a obrigação", melhorar olhar, composição, cores, luz, ir melhorando o trabalho constantemente, pois é sua vitrine
2. *Encantar os clientes:* fator que vai fazer os clientes te amarem e indicarem, Pensar e prestar atenção em detalhes, para superar expectativas;
3. *Ter produtos:* ter algo físico para que o cliente enxergue o valor tangível;
4. *Mostrar que se importa de verdade:* cuidar de cada cliente individualmente, no atendimento, durante, pós...
5. *Contar histórias:* se interessar pela vida do cliente, entender a história, pra depois poder contar essas histórias;
6. *Resolver problemas:* começar a observar quais os problemas não resolvidos do mercado (quais problemas são solucionados com meu trabalho?)
7. *Informar ou ensinar algo:* sempre tem alguém que gostaria de ouvir aquilo que você está dizendo, e isso ajuda a criar mais laços com os clientes
8. *Inspirar pessoas:* com isso é possível se conectar e inspirar pessoas;
9. *Preencher um buraco no mercado:* identificar uma necessidade e oferecer uma solução para o problema
10. Combinar e misturar as coisas na sua marca: misturar ideias e formatos que não foram utilizados ainda, inspirações de diversos lugares

AULA 4 – VENDENDO A COISA CERTA PARA A PESSOA CERTA PT 1

1. Definir área de atuação e no que vai se especializar:

- Estilo de fotografia: identidade única mostrada através das suas fotos, mostra sua personalidade e jeito único de fotografar; ajuda a ter clareza no que fazer, tipos de trabalho que vai fazer, o que vai postar e ajuda a atrair pessoas que se identificam com suas características:
- Pesquisar para identificar o que te agrada visualmente: fazer uma pasta no pinterest com o estilo que você quer alcançar (analisar o que te agrada nelas, cor, luz, estilo, e trazer para sua fotografia) e depois criar outras de inspirações de poses, estilos...

AULA 5 - VENDENDO A COISA CERTA PARA A PESSOA CERTA PT 2

- Público-alvo: definição ampla de quem sua empresa atende – grupo de pessoas que você deseja atingir
- Avatar: modelo de cliente ideal - pessoa fictícia criada para ser a idealização de seu cliente perfeito (a comunicação da sua empresa vai ser direcionada para esse avatar, e outras pessoas vão se identificar e começar a te seguir para isso)
- Como obter essas informações: fazer pesquisas
- Dados demográficos: classe social, renda, faixa etária, seco, orientação sexual, estado civil, região onde mora, onde mora (casa, apartamento, condomínio), quantos filhos tem, profissão;
- Interesses: O que é interessante para o cliente?
- Relação com seu trabalho: O que o cliente valoriza na fotografia?
- Depois de pegar todas essas informações, começar a criar padrões entre os clientes, para entender seus padrões de consumo
- Conhecer as dores e sonhos de seu avatar, te ajuda a entender onde ele mais precisa de você, e assim sua chance de atrair o público certo e vender pra ele são muito maiores;
- Depois de definir o avatar, é importante validar;

AULA 6 – COMO FAZER PESQUISAS ORIGINAIS

Tipos de pesquisa:

1. Pesquisa de mercado;
2. Pesquisa de satisfação de clientes: ;
3. Pesquisa de não-clientes;

AULA 7 - PORTFÓLIO QUE VENDE DE VERDADE

- O portfólio é o conjunto de fotos do seu trabalho (curadoria), que serve como divulgação do seu trabalho, é o que vai chegar aos clientes;
- Importante ter portfólio digital e físico;

Motivos para fazer muito portfólio:

1. Testar, aprender, se especializar;
2. Ter muito conteúdo para publicar ("quem não é visto, não é lembrado");
3. Conseguir novos clientes a partir daqueles que chamou para portfólio;
- O portfólio precisa ser do jeito que você pensou: você escolhe quem vai chamar, como serão as roupas, onde vai ser. Como escolher essas pessoas:

AULA 7 – BRANDING

- Possui duas partes: intangível (logo, padronização de redes sociais) e tangível (embalagem, comunicação)
- Propósito e promessa: o tanto de autenticidade que sua empresa vai ter, é proporcional ao tanto da sua história e personalidade que coloca nela:
- Comunicação: importante a todo momento humanizar nossa marca e criar conexões com nossos clientes:
- Identidade visual: importante para deixar toda a nossa marca (redes sociais, site, orçamentos, entregas) com a mesma "cara", padronizados