COMO COMEÇAR NA FOTOGRAFIA

EPISÓDIO 02 | GUIA GRATUITO

GUIA ANTI-QUEBRA 6 erros

Os 6 erros que quebraram dois estúdios meus, com os exercícios para você não repetir.



MAC FROIS RETRATISTA | macfrois.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Como usar este guia

Um exercício por erro. Dá para fazer tudo em uma tarde.

No vídeo eu conto os 6 erros que me custaram dois estúdios. Aqui estão os exercícios para você não repetir nenhum deles. Imprima ou preencha à mão. Seja honesto: a ideia é enxergar o seu negócio como ele é hoje.

> **Assista ao vídeo primeiro** (ou depois, com o guia ao lado). Cada página tem o minuto do vídeo em que o erro é explicado.

O QUE TEM AQUI

1 Olhar só como artista (vídeo 1:42)
2 Não ter reserva financeira (vídeo 3:23)
3 Não usar contrato (vídeo 6:11)
4 Aceitar mais trabalho do que consegue entregar (vídeo 9:29)
5 Achar que consegue fazer tudo sozinho (vídeo 11:32)
6 Demorar para buscar conhecimento sobre negócio (vídeo 13:32)

Aviso: este guia não substitui orientação de contador, advogado ou profissional de finanças. Use como roteiro de perguntas para o seu negócio.

> "A fotografia é uma arte. O estúdio é uma empresa."

ERRO 1

Olhar só como artista

Enquanto eu cuidava da luz, da lente e da edição, o negócio estava sangrando.

> **A diferença não é talento.** É a disposição de olhar para o financeiro, o planejamento e a gestão com o mesmo cuidado que você olha para uma composição.

DIAGNÓSTICO DE 10 MINUTOS

1. QUEM É O MEU CLIENTE IDEAL (UMA FRASE)?

_____

2. QUANTO PRECISO GANHAR POR MÊS PARA VIVER (R$)

_____

3. QUANTO CUSTA MANTER O MEU NEGÓCIO POR MÊS (R$)

_____

4. PREÇO MÉDIO DE UMA SESSÃO MINHA (R$)

_____

5. SESSÕES NECESSÁRIAS POR MÊS PARA COBRIR TUDO

_____

PARA ONDE VAI A MINHA ATENÇÃO (MARQUE O QUE VOCÊ FAZ TODA SEMANA)

- [ ] Estudo luz, composição, lentes ou edição
- [ ] Olho o meu fluxo de caixa: o que entrou e o que saiu
- [ ] Planejo as próximas semanas (agenda, metas, entregas)
- [ ] Reviso os meus preços e os meus custos
- [ ] Reservo um horário fixo para gestão (financeiro, planejamento, agenda)

MEU COMPROMISSO

Toda semana, uma hora fixa para gestão. Dia e horário:

_____

ERRO 2

Não ter reserva financeira

Eu abri o meu primeiro estúdio sem colchão. O caixa zerou e o estúdio foi junto, em um ano.

> **Colchão financeiro** é o valor que você tem reservado para manter a operação funcionando mesmo se não entrar nenhum cliente ou nenhum dinheiro, por dois ou três meses. Antes de assinar um contrato de aluguel, tenha o equivalente a pelo menos **6 meses de custo fixo**. E essa reserva é intocável.

CUSTO FIXO MENSAL	VALOR
Aluguel do espaço	R$
Condomínio e IPTU	R$
Energia, água e internet	R$
Parcelas de equipamento	R$
Programas e assinaturas	R$
Contador e taxas	R$
Marketing	R$
Seu pró-labore (o seu salário)	R$
Outros custos fixos	R$
TOTAL POR MÊS	**R$**
x 6 meses = RESERVA MÍNIMA	**R$**
O que eu já tenho guardado hoje	R$
O que ainda falta	R$

ANTES DE ASSINAR QUALQUER ALUGUEL

- [ ] Tenho a reserva mínima guardada, separada e intocável
- [ ] Sei quanto preciso faturar por mês só para cobrir o custo fixo
- [ ] Considerei as alternativas: alugar espaço por hora ou por dia, locais que aceitem o meu trabalho, fotografar em locação

ERRO 3

Não usar contrato

Contrato não é burocracia. É proteção para você e para o seu cliente, dos dois lados.

Sem contrato, o combinado vira conversa. E conversa some quando o dinheiro está em jogo. Vale para todo trabalho e todo cliente, sem exceção. Principalmente se for amigo.

AS 7 CLÁUSULAS QUE O SEU CONTRATO PRECISA TER (CONFIRA O SEU)

- [ ] **Escopo:** o que está incluído (horas, fotos, locais, equipe) e o que não está
- [ ] **Prazos:** data da sessão, prazo de entrega e número de revisões
- [ ] **Pagamento:** valor total, sinal, parcelas e o que acontece se atrasar
- [ ] **Cancelamento e rescisão:** a regra cobre o trabalho que você já executou e os custos que você já teve? Uma devolução fixa pode não cobrir nem os seus custos
- [ ] **Reagendamento:** prazo mínimo, quantas vezes e quem paga o custo extra
- [ ] **Imagem e uso das fotos:** o que o cliente pode fazer com elas e o que você pode usar no portfólio (inclua a LGPD)
- [ ] **Imprevistos e responsabilidades:** força maior, entrega e guarda dos arquivos

Cuidado com contrato baixado da internet. Eu usei um e não li as cláusulas com atenção. Um cliente usou a regra de cancelamento contra mim. Leia cláusula por cláusula, adapte ao seu serviço e peça revisão a um advogado antes de usar. Este guia não é aconselhamento jurídico.

PERGUNTAS PARA LEVAR AO SEU ADVOGADO

Quer um modelo para começar? O curso Retratos que Vendem inclui o *Contrato Fotográfico Profissional* como bônus: macfrois.com.br/retratos-que-vendem

ERRO 4

Aceitar mais trabalho do que consegue entregar

A agenda cheia parecia crescimento. Na verdade eu estava me afogando, e perdi credibilidade.

Um fotógrafo que entrega menos com excelência vale muito mais do que um fotógrafo que entrega muito com mediocridade. Antes de confirmar: calcule, venda, entregue.

TIPO DE TRABALHO	SESSÃO	DESLOCAMENTO	SELEÇÃO E EDIÇÃO	ATENDIMENTO E REMARCAÇÕES	TOTAL (HORAS)

MINHA CAPACIDADE REAL

HORAS DE TRABALHO QUE TENHO POR MÊS _____

HORAS MÉDIAS POR TRABALHO _____

CAPACIDADE MÁXIMA (HORAS POR MÊS ÷ HORAS POR TRABALHO) = TRABALHOS POR MÊS

_____

ANTES DE ACEITAR UM TRABALHO NOVO

- [ ] Tenho horas livres na agenda, contando edição, deslocamento e remarcações
- [ ] O prazo que vou prometer é o prazo real, e não o prazo que o cliente quer ouvir
- [ ] Tenho certeza de que consigo entregar com qualidade

COMO DIZER NÃO SEM PERDER O CLIENTE

"Nessa data a minha agenda está completa. Posso te atender em _____."

"Prefiro entregar com excelência. O prazo real para esse trabalho é _____."

ERRO 5

Achar que consegue fazer tudo sozinho

Eu carreguei o negócio inteiro nas costas por anos. Até que o limite chegou.

Quando você faz tudo, você vira o gargalo do próprio negócio. Cada novo cliente aumenta a pressão e cada novo projeto reduz o tempo do próximo. Não precisa de equipe grande: **uma pessoa a mais já muda os seus resultados.**

TAREFA	FAÇO SÓ EU	POSSO DELEGAR	QUEM PODERIA ME AJUDAR
Fotografia	☐	☐	
Edição	☐	☐	
Atendimento ao cliente	☐	☐	
Gestão e financeiro	☐	☐	
Agenda	☐	☐	
Marketing	☐	☐	
Entrega dos arquivos	☐	☐	

AS PRIMEIRAS TAREFAS PARA DELEGAR (AS QUE EU CITEI NO VÍDEO)

- ☐ Edição
- ☐ Atendimento
- ☐ Gestão
- ☐ Agenda

A PRIMEIRA TAREFA QUE VOU DELEGAR

ATÉ QUANDO

QUANTO POSSO INVESTIR POR MÊS NESSA AJUDA (R$) E QUANTO TEMPO ELA ME DEVOLVE

LEMBRE

Crescer sozinho tem um limite, e esse limite chega mais rápido do que você imagina.

ERRO 6

Demorar para buscar conhecimento sobre negócio

Eu sabia fotografar. Não sabia gerir. Só buscava cursos de fotografia.

Conhecimento por conhecimento, o mundo está cheio. O que muda o jogo é colocar em prática. Negócio precisa de aprendizado intencional e de alguém que te mostre o mapa antes de você se perder na estrada.

OS 3 APOIOS QUE EU DEIXEI DE BUSCAR

UM CURSO DE GESTÃO (QUAL E QUANDO COMEÇO)

UM LIVRO SOBRE FINANÇAS OU PEQUENOS NEGÓCIOS (QUAL E ATÉ QUANDO TERMINO)

UM MENTOR OU ALGUÉM QUE JÁ FEZ O CAMINHO (QUEM EU VOU PROCURAR)

PLANO DE 30 DIAS: UMA AÇÃO PRÁTICA POR SEMANA	AÇÃO	FEITO
Semana 1		☐
Semana 2		☐
Semana 3		☐
Semana 4		☐

Regra de ouro: toda semana, uma coisa aprendida vira uma ação no seu negócio. Aprender sem aplicar não conta.

RESUMO

Os 6 erros em uma página

Meu compromisso para cada um.

1. **Olhar só como artista.** Uma hora por semana para gestão.
2. **Sem reserva financeira.** Reserva mínima de 6 meses de custo fixo antes de assinar aluguel.
3. **Sem contrato.** Contrato revisado para todo trabalho, até de amigo.
4. **Mais trabalho do que consigo entregar.** Calcular a capacidade antes de dizer sim.
5. **Tudo sozinho.** Delegar edição, atendimento, gestão e agenda.
6. **Demorar para aprender negócio.** Um curso, um livro e um mentor.

CONTINUE POR AQUI

TODOS OS EPISÓDIOS E GUIAS DA SÉRIE
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia

PLAYLIST DA SÉRIE NO YOUTUBE
youtube.com/playlist?list=PLLxyCsetH7WY

EPISÓDIO 1 NO YOUTUBE
youtu.be/tEPlkSVE0GI

E-BOOK GRATUITO: IMAGEM COM INTENÇÃO
macfrois.com.br/metodo-frois/captura.html

CURSO RETRATOS QUE VENDEM
macfrois.com.br/retratos-que-vendem

MINICURSO ILUMINAÇÃO PROFISSIONAL
macfrois.com.br/metodo-frois/minicurso.html

INSTAGRAM
@froisretratista

SITE
macfrois.com.br

SÉRIE COMO COMEÇAR NA FOTOGRAFIA

Quanto mais pessoas crescem, mais possibilidades de termos um mundo melhor.