COMO COMEÇAR NA FOTOGRAFIA

EPISÓDIO 09 | GUIA GRATUITO

GUIA DE pacotes

Como montar 3 pacotes com ancoragem de valor, nomeados pelo resultado, e apresentar com proposta visual.



ANTES DE COMEÇAR

Como usar este guia

Como montar pacotes que levam o cliente a escolher, de forma intencional, o que você quer vender.

Eu já vendi pacote aumentando o número de fotos, já mandei proposta inteira em texto pelo WhatsApp antes de qualquer negociação e já montei tabelas no Canva com imagens do Pinterest para parecer mais profissional. Nada disso funcionava do jeito que precisava. Este guia reúne o que eu faço hoje.

> **Assista ao episódio** com o guia ao lado e preencha item por item, no computador ou impresso. A ideia é você sair com a estrutura dos seus primeiros pacotes pronta.

O QUE TEM AQUI

1. O erro mais comum: pacotes pela quantidade de fotos (vídeo 2:00)
2. Pacote é profundidade de serviços, não quantidade de fotos (vídeo 3:41)
3. Os meus 3 pacotes: Presença, Autoridade e Liderança (vídeo 4:32)
4. Os 5 passos para montar os seus pacotes (vídeo 15:38)
5. Pacote sem proposta visual não converte (vídeo 18:57)

> "Pacote não é quantidade de fotos, é profundidade de serviços."

Aviso: este guia é um roteiro de planejamento, não uma garantia de resultado. Os pacotes do exemplo são os que eu uso no meu mercado; os valores e as entregas dos seus dependem do seu cliente.

PASSO 1

O erro mais comum: pacotes pela quantidade de fotos

10 fotos, 20 fotos, 40 fotos: o cliente escolhe o quanto quer pegar e recebe o número de imagens.

O problema dessa estrutura é que ela coloca a conversa em torno da foto, não do resultado. O cliente passa a comparar você com o concorrente: quem entrega mais pelo mesmo preço. Se um cobra mil, você cobra 900, e o outro 900, e você entra num loop de preço que ninguém vence, porque sempre vai ter alguém disposto a cobrar mais barato.

COMO OS MEUS PACOTES ESTÃO HOJE

PACOTE	O QUE MUDA DE UM PARA O OUTRO	PELO QUE O CLIENTE ESCOLHE

AUTOAVALIAÇÃO

- [ ] A diferença entre os meus pacotes é só a quantidade de fotos
- [ ] Os meus clientes me comparam com outros fotógrafos pelo preço
- [ ] Já mandei a proposta inteira em texto, antes de conversar
- [ ] Já usei imagens de outras pessoas para parecer mais profissional

LEMBRE

A saída é sair dessa conversa completamente: quando você muda o eixo da quantidade para a profundidade, o cliente deixa de escolher entre 10 ou 20 fotos e passa a escolher entre níveis de atenção.

EXEMPLO

Os meus 3 pacotes corporativos

Presença resolve uma necessidade. Autoridade constrói uma imagem. Liderança posiciona uma marca pessoal.

PRESENÇA (PONTO DE ENTRADA)	AUTORIDADE	LIDERANÇA
1 hora de sessão 2 retratos tratados em alta resolução Orientação de figurino pelo WhatsApp Entrega em até 5 dias	2 horas de sessão (estúdio ou locação externa) 25 retratos em alta resolução, para web Alinhamento prévio pelo WhatsApp Duas locações à escolha Entrega em até 5 dias	1 hora de alinhamento e consultoria antes da sessão (arquétipos e história do cliente) Mini dossiê de posicionamento 40 retratos, 3 horas de trabalho, 2 sessões Acompanhamento de até 1 mês

Para quem é cada um: o Presença é para o profissional que precisa de uma imagem atualizada e bem feita, de forma rápida, sem profundidade estratégica agora. O Autoridade traz mais cuidado com o contexto visual. O Liderança é onde eu trabalho de forma mais estratégica. Todos os valores já contemplam o tempo antes, durante e depois da sessão, o deslocamento e a estrutura.

ALÉM DOS TRÊS

Existe ainda um projeto de posicionamento de marca pessoal, de 5 encontros (análise da história, criação de movimento, definição dos 3 principais arquétipos, figurino e locação, sessões) e acompanhamento de 3 meses. Para esse cliente não é um serviço de fotografia: é um processo de autoconhecimento que resulta em imagens.

O QUE O MEU PACOTE ENTREGA ALÉM DAS FOTOS

LEMBRE

Cada pacote chama um cliente diferente, tem um propósito diferente e um valor correspondente ao que entrega, inclusive em horas de trabalho.

PASSOS

Os 5 passos para montar os seus pacotes

Faça este exercício com calma, um passo por vez.

1. DEFINA QUAL PROBLEMA O SEU PACOTE RESOLVE (NÃO QUANTAS FOTOS ENTREGA)

PACOTE 1 RESOLVE

PACOTE 2 RESOLVE

PACOTE 3 RESOLVE

2. CRIE NO MÍNIMO DUAS E NO MÁXIMO TRÊS OPÇÕES (O IDEAL É TRÊS, PARA FAZER A ANCORAGEM)

- [ ] O último, bem mais alto, com uma entrega real e bem acima da média (quase ninguém vai escolher)
- [ ] O de baixo, com um valor mais tranquilo, para o cliente pensar que não quer o pior
- [ ] O do meio é o que eu realmente quero vender

3. NOMEIE OS PACOTES PELO RESULTADO, NÃO PELA QUANTIDADE DE FOTOS

NOMES: EU USO PRESENÇA, AUTORIDADE E LIDERANÇA, EM VEZ DE BRONZE, PRATA E OURO. OS MEUS:

4. FAÇA O PACOTE DO MEIO SER O QUE VOCÊ QUER QUE O CLIENTE ESCOLHA

- [ ] O pacote de cima tem mais entregas e processos (consultoria, algo físico), mas nada que não faça sentido
- [ ] O pacote do meio tem o que eu quero vender, e o de baixo tem o suficiente para o cliente sentir que perde algo

5. NÃO COLOQUE TUDO O QUE VOCÊ FAZ NO PACOTE MAIS BARATO

- [ ] As entregas mais estratégicas ficam nos pacotes mais altos
- [ ] A progressão de valor entre os pacotes é real e percebida

PASSO FINAL

Pacote sem proposta visual não converte

Texto pelo WhatsApp confunde o cliente e mostra que você não tem processo.

Quando eu passei a apresentar os pacotes com uma proposta visual bem construída, com imagens reais do meu trabalho e a descrição clara do que cada um entrega, a taxa de fechamento mudou bastante. E isso numa apresentação cara a cara, por videoconferência ou pessoalmente: um PDF enviado sozinho, mesmo lindo, tem alta chance de não ser respondido. O cliente precisa ver, sentir e entender o que está comprando antes de decidir.

A MINHA PROPOSTA VISUAL

- [ ] Tem imagens reais do meu trabalho (nunca de terceiros)
- [ ] Mostra os três pacotes lado a lado, com a descrição clara do que cada um entrega
- [ ] O pacote do meio está em destaque
- [ ] Não é só texto: o cliente vê o resultado antes de ver o preço

ROTEIRO DA MINHA APRESENTAÇÃO (5 MINUTOS, CARA A CARA)

1. PERGUNTO O QUE O CLIENTE PRECISA E PARA QUE VAI USAR AS IMAGENS

2. MOSTRO QUAL PACOTE RESOLVE O PROBLEMA DELE, E POR QUÊ

3. EXPLICO COMO FUNCIONA O PROCESSO (ANTES, DURANTE E DEPOIS DA SESSÃO)

4. COMBINO OS PRÓXIMOS PASSOS

LEMBRE

Se o cliente for o certo, ele dá cinco minutinhos se você pedir para apresentar o seu trabalho. Isso é bom para os dois lados: você entende o que ele realmente precisa e qual pacote vai ajudar.

RESUMO

Pacotes em uma página

Profundidade de serviços, ancoragem de valor e proposta visual.

- [ ] **1.** Parei de montar pacotes pela quantidade de fotos.
- [ ] **2.** Cada pacote resolve um problema diferente.
- [ ] **3.** Tenho duas ou três opções, com o do meio como o que eu quero vender.
- [ ] **4.** Os nomes comunicam o resultado, não a quantidade.
- [ ] **5.** Reservei as entregas mais estratégicas para os pacotes mais altos.
- [ ] **6.** Apresento com proposta visual, cara a cara.

No próximo e último episódio eu conto o que eu faria diferente se estivesse começando agora: as decisões que eu tomaria mais cedo e os erros que eu pularia.

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

GUIA DO EPISÓDIO 8: GUIA DE PRECIFICAÇÃO
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia/guia-de-precificacao.html

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

PRÓXIMO EPISÓDIO

O que eu faria diferente se começasse hoje na fotografia.