COMO COMEÇAR NA FOTOGRAFIA

EPISÓDIO 08 | GUIA GRATUITO

GUIA DE precificação

Como cobrar pelo resultado e não pelo número de fotos: valor percebido, posicionamento e 5 passos práticos.



MAC FROIS RETRATISTA | macfrois.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Como usar este guia

Como cobrar pelo resultado que você entrega, e não pelo número de fotos.

Eu cheguei a acreditar que, quanto menos eu cobrasse, mais clientes eu teria, e que mais clientes resolveriam os meus problemas. Eu estava errado nos dois casos. Este guia é o caminho que usei para sair desse lugar, sem tabela de mercado e sem copiar a média do concorrente.

> **Assista ao episódio** com o guia ao lado e preencha item por item, no computador ou impresso. Preço não é uma decisão de planilha: é uma declaração de valor, e o valor começa dentro de você.

O QUE TEM AQUI

1. Trabalhe a sua própria imagem antes da do seu cliente (vídeo 1:28)
2. Preço é número, valor é o que o cliente percebe (vídeo 3:44)
3. Pare de precificar pelo número de fotos (vídeo 6:02)
4. Descubra o resultado que o seu trabalho entrega (vídeo 7:35)
5. Cobre mais e atenda menos (vídeo 15:41)
6. Aumente o preço antes de se sentir pronto (vídeo 16:19)

> "Preço não é uma decisão de planilha, é uma declaração de valor."

Aviso: este guia é um roteiro de reflexão e planejamento, não uma garantia de resultado nem orientação financeira. Os valores citados no episódio são da minha experiência; os seus dependem do seu mercado.

PASSO 1

Trabalhe a sua própria imagem

O cliente percebe tudo: como você se apresenta, como fala e se move, e se transmite confiança ou insegurança.

> **No começo eu aparecia nas sessões de chinelo, bermuda e camiseta estampada,** sem identidade visual e com jargões que passavam uma imagem que eu não sabia que era ruim. Eu não era direto e falava o que o cliente gostava de ouvir, não o que ele precisava. O cliente percebia, e o que você transmite define quanto as pessoas estão dispostas a pagar.

CHECKLIST DA MINHA IMAGEM PROFISSIONAL

- [ ] Como eu me visto nas sessões e reuniões combina com o cliente que eu quero atender
- [ ] Tenho uma identidade visual (logo, cores, estilo das fotos) coerente
- [ ] Falo com clareza, sem jargões, e resolvo o problema do cliente
- [ ] Digo o que o cliente precisa ouvir, mesmo quando não é o que ele quer
- [ ] Chego, me movo e me despeço com segurança

OS CLIENTES QUE EU ATRAIO HOJE

COMO ELES CHEGAM ATÉ MIM (PAGAM POUCO? EXIGEM DEMAIS? RESPEITAM O MEU TRABALHO?)

O QUE DA MINHA IMAGEM PODE ESTAR ATRAINDO ESSE TIPO DE CLIENTE

O QUE EU VOU MUDAR PRIMEIRO

LEMBRE

Os clientes eram um reflexo do que eu projetava. Quando eu mudei, o cliente que chegava mudou junto.

PASSO 2

Preço é número, valor é o que o cliente percebe

Quando o valor percebido é maior do que o preço, o cliente fecha sem negociar.

Enquanto você não enxergar o valor que tem dentro de você, vai cobrar pouco e não vai entender por que o mercado não paga mais. Quando o valor é menor do que o preço, o cliente questiona, pede desconto ou vai embora. O seu trabalho é elevar o valor percebido, não reduzir o preço.

PERGUNTA	A MINHA RESPOSTA
Que crenças sobre dinheiro e valor eu carrego? De quem elas são?	
Eu mereço receber o que estou pedindo? Por quê?	
O que o cliente percebe de valor quando me contrata?	
Onde o meu cliente percebe menos valor do que eu entrego?	

PARA ELEVAR O VALOR PERCEBIDO

- [ ] Meu portfólio e meu perfil comunicam o resultado, não só técnica
- [ ] Apresento o processo e a experiência antes do preço
- [ ] Mostro depoimentos que falam de resultado, não só de fotos bonitas
- [ ] Não negocio o preço antes de o cliente entender o valor

LEMBRE

Não é culpa de ninguém quando o preço parece alto: é falta de valor percebido.

PASSO 3

Pare de precificar pelo número de fotos

Foto, em si, é commodity. Resultado, não é.

Eu entregava 10 fotos por um valor, 20 por outro, 50 por outro. Mais fotos, mais caro; menos fotos, mais barato. Era como se o produto fosse a quantidade de arquivos JPEG que eu entregava, e eu competia no lugar errado. Foto você compara com o concorrente no Instagram, em tempos de IA mais ainda. Resultado é específico e mensurável.

EU VENDO...	FOTO (COMMODITY)	RESULTADO (NÃO É COMMODITY)
O que o cliente recebe		
Como o cliente compara		
Como eu explico o valor		

COMO EU FALO DO MEU TRABALHO A PARTIR DE AGORA

EM UMA FRASE, O RESULTADO QUE O MEU CLIENTE GANHA DEPOIS DAS IMAGENS

COMO ISSO MUDA A PERCEPÇÃO DE QUEM VÊ A IMAGEM DELE (CREDIBILIDADE, AUTORIDADE)

LEMBRE

Você continua tendo um número de fotos por pacote, mas ele não deve definir o valor que você cobra. (O próximo episódio é sobre pacotes.)

PASSO 4

Descubra o resultado que o seu trabalho entrega

Conheça o resultado através dos seus clientes e entenda o que mudou para eles.

Faça um pós-trabalho: fique mais tempo com o cliente e pergunte o que mudou depois das imagens. Um cliente meu, que vendia um serviço de R$ 5 mil, passou a fechar mais negócios porque a imagem dele passou a transmitir mais credibilidade. Outro disse que dobrou o faturamento depois de um período de imagem bem posicionada. Não foi porque as fotos eram bonitas: foi porque a autoridade nas imagens era coerente com a autoridade que ele tinha na vida real.

PERGUNTAS PARA O PÓS-TRABALHO (DEPOIS DE 30 A 60 DIAS)

- [ ] O que mudou nos seus negócios depois das imagens?
- [ ] Mais pessoas passaram a procurar você? Elas chegam com mais confiança?
- [ ] O que as pessoas comentam quando veem as suas imagens?
- [ ] Você fechou mais negócios, ou com valores mais altos?
- [ ] Se tivesse que explicar o valor deste trabalho a um amigo, o que diria?

CLIENTE	O QUE MUDOU PARA ELE	POSSO USAR COMO DEPOIMENTO? (PEÇA AUTORIZAÇÃO)
		☐
		☐
		☐
		☐

LEMBRE

Quando a conversa deixa de ser sobre preço e passa a ser sobre investimento, ela muda: preço você tenta reduzir ao máximo, investimento você avalia pelo retorno.

PASSOS 5 E 6

Cobre mais, atenda menos. Aumente antes de se sentir pronto

O preço certo não é o mais barato que você aceita: é o mais alto que o mercado sustenta para o valor que você entrega.

> **Mais clientes pagando pouco é mais trabalho, mais desgaste, mais inadimplência** e menos tempo para entregar com qualidade. Menos clientes pagando mais permite entregar com excelência. Construa cases de sucesso e cresça por reputação: não é rápido nem simples, mas é possível.

MEU TRABALHO HOJE	QUANTIDADE OU VALOR
Clientes que atendo por mês	
Horas totais (sessão, edição, atendimento, deslocamento) por cliente	
O que eu cobro por cliente, em média	
Quantos clientes eu atenderia com mais tempo e mais cuidado	

SINAIS DE QUE É HORA DE AUMENTAR O VALOR

- [ ] Eu fecho todos os clientes sem dificuldade
- [ ] Ninguém questiona o preço
- [ ] A minha agenda está sempre cheia

SE EU FOSSE AUMENTAR 20% AGORA, O QUE EU PRECISARIA MOSTRAR AO CLIENTE PARA SUSTENTAR ESSE VALOR?

LEMBRE

Você nunca vai se sentir completamente pronto, mas o mercado te diz quando você está. Esse valor começa muito antes da câmera: começa em você.

RESUMO

Como cobrar pelo resultado, em uma página

Valor percebido primeiro, preço depois.

- [ ] **1.** Trabalho a minha imagem e a minha comunicação antes da do meu cliente.
- [ ] **2.** Entendo a diferença entre preço (número) e valor (o que o cliente percebe).
- [ ] **3.** Parei de definir o valor pelo número de fotos.
- [ ] **4.** Sei o resultado que o meu trabalho entrega, a partir do que os clientes dizem.
- [ ] **5.** Cobro mais e atendo menos, para entregar com excelência.
- [ ] **6.** Aumento o valor quando o mercado mostra que estou pronto.

No próximo episódio eu falo sobre pacotes: como montar pacotes que ancoram a escolha do cliente e direcionam, de forma intencional, para o que você quer realmente vender.

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 7: GUIA DOS PRIMEIROS CLIENTES
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia/guia-primeiros-clientes.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

Pacotes de fotografia: como montar e vender mais, de forma intencional.