COMO COMEÇAR NA FOTOGRAFIA

EPISÓDIO 05 | GUIA GRATUITO

GUIA PARA DESCOBRIR O seu nicho

O mapa da sua trajetória, as perguntas que revelam o seu nicho e os 5 passos para declará-lo.



MAC FROIS RETRATISTA | macfrois.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Como usar este guia

Você não escolhe o nicho certo de primeira. Você o descobre, passando por experiências e prestando atenção.

Eu passei por praticamente todos os nichos da fotografia antes de encontrar o meu. E o mais curioso é que eu não escolhi o retrato: o retrato me escolheu. Este guia te dá o caminho que eu usaria para descobrir o seu.

> **Assista ao episódio** com o guia ao lado e preencha item por item, no computador ou impresso. Volte a ele depois de cada trabalho: o padrão aparece com o tempo.

O QUE TEM AQUI

1. O seu mapa até aqui (vídeo 0:00 e 1:27)
2. O que um nicho é, e o que não é (vídeo 4:28)
3. As perguntas que revelam o seu nicho (vídeo 5:59)
4. Passo 1 e 2: fotografe o que aparecer e documente como você se sente (vídeo 8:46)
5. Passo 3 e 4: observe os clientes e conecte-se com quem você é (vídeo 9:20)
6. Passo 5: declare o seu nicho (vídeo 10:02)

> **"Nicho é uma descoberta que acontece quando você presta atenção."**

Aviso: este guia é um roteiro de reflexão, não uma garantia de resultado. Cada carreira tem o seu ritmo.

PONTO DE PARTIDA

O seu mapa até aqui

Liste tudo o que você já fotografou e como se sentiu em cada tipo de trabalho.

> **Como eu fiz:** paisagens, aniversários e batizados, casamentos, moda e campanhas, produtos, gestantes e, só então, o retrato. Cada um deixou um aprendizado que eu levei para o seguinte.

TIPO DE FOTOGRAFIA	ME DEU ENERGIA	ME DRENOU	O QUE EU APRENDI
	☐	☐	
	☐	☐	
	☐	☐	
	☐	☐	
	☐	☐	
	☐	☐	
	☐	☐	

OLHANDO PARA O MEU MAPA

O TIPO DE TRABALHO EM QUE EU ME SINTO MAIS VIVO

O QUE EU LEVEI DE CADA EXPERIÊNCIA PARA A SEGUINTE

LEMBRE

Essa fase de exploração não é perda de tempo: é construção de repertório.

O QUE É UM NICHO

Uma descoberta, não uma escolha às cegas

Comece amplo. Experimente. Preste atenção em como você se sente.

A lógica de escolher antes de começar é verdadeira: o especialista atrai o cliente melhor que o generalista, e o nicho definido facilita o posicionamento, o marketing e a precificação. **Mas** forçar o nicho antes de ter experiência é como escolher uma especialidade médica antes de terminar a faculdade: você pode tentar, mas provavelmente muda de ideia quando vê o que acontece na prática.

NICHO É UMA DESCOBERTA QUANDO VOCÊ PRESTA ATENÇÃO EM

- [ ] Onde você é melhor
- [ ] Em quais situações você se sente mais vivo
- [ ] Qual tipo de trabalho te dá energia, em vez de te drenar

O QUE NÃO DECIDE O SEU NICHO

- [ ] Uma planilha de mercado
- [ ] Uma análise de concorrência
- [ ] Um guru de marketing

HOJE, EU ESTOU EM QUAL FASE?

- [ ] Ainda estou explorando e dizendo sim para trabalhos variados
- [ ] Já percebo um padrão, mas ainda não tenho certeza
- [ ] Já sei qual nicho me chama e quero me posicionar

EM UMA FRASE: O QUE EU ESPERO DESCOBRIR NOS PRÓXIMOS MESES

AS PERGUNTAS

O que revela o seu nicho

A resposta costuma estar aí dentro, mas a gente demora para ouvir.

Responda depois de cada tipo de sessão. A resposta a essas perguntas mostra, com o tempo, qual nicho você provavelmente gostaria de trabalhar.

QUAL TRABALHO TE FAZ PERDER A NOÇÃO DO TEMPO?

QUAL RESULTADO TE ORGULHA MAIS DE MOSTRAR?

EM QUAL SITUAÇÃO VOCÊ ESQUECE QUE ESTÁ TRABALHANDO?

QUAL CLIENTE TE FAZ QUERER ENTREGAR MAIS DO QUE O COMBINADO?

NO MEU CASO

A resposta sempre foram as pessoas. Vinte anos no SAMU me ensinaram a ler pessoas e a criar conexão em segundos, mesmo sob pressão. Eu era bom com gente e só não tinha nomeado isso como diferencial fotográfico.

PASSOS 1 E 2

Fotografe o que aparecer e documente

No início, diga sim para trabalhos variados. E anote como você se sente depois de cada um.

PASSO 1: FOTOGRAFE O QUE APARECER

- [ ] Disse sim a pelo menos 3 tipos diferentes de trabalho
- [ ] Entendi que essa fase é construção de repertório, não perda de tempo

PASSO 2: DOCUMENTE COMO VOCÊ SE SENTE

Depois de cada tipo de trabalho, anote o que foi fácil, o que foi difícil, o que te energizou e o que te drenou. Com o tempo, um padrão aparece.

DATA	TIPO DE TRABALHO	FOI FÁCIL	FOI DIFÍCIL	ME ENERGIZOU	ME DRENOU

LEMBRE

Aquilo que se repete nas suas anotações é o seu padrão.

PASSOS 3 E 4

Observe os clientes e conecte-se com quem você é

O resultado costuma ser diferente em algum tipo de fotografia, e a resposta pode estar fora dela.

PASSO 3: ONDE O RESULTADO É DIFERENTE

Em algum tipo de fotografia seus clientes reagem de um jeito especial. Marque o que já aconteceu com você:

- [ ] Pedem indicação com entusiasmo
- [ ] Voltam
- [ ] Comentam coisas que vão além da foto

EM QUAL TIPO DE TRABALHO ISSO ACONTECE MAIS

PASSO 4: QUEM VOCÊ É FORA DA FOTOGRAFIA

OS MEUS INTERESSES

A MINHA HISTÓRIA

AS MINHAS HABILIDADES ANTERIORES E O QUE EU SEI FAZER ALÉM DE FOTOGRAFAR

> **No meu caso:** o SAMU e a fotografia, a saúde e a arte. Vinte anos lendo pessoas e uma câmera para revelar o que eu vi.

PASSO 5

Declare o seu nicho quando tiver clareza

Não quando tiver medo.

Muita gente adia declarar um nicho com medo de perder trabalhos. Na prática acontece o contrário: ao declarar, você atrai quem procura exatamente o que você faz e para de gastar energia tentando chamar todo mundo, ou atendendo quem não é o seu cliente ideal.

ANTES DE DECLARAR, EU CONFIRO

- [ ] Já fotografei diferentes tipos de trabalho
- [ ] Tenho anotações que mostram um padrão
- [ ] Meus clientes reagem de um jeito especial nesse tipo de trabalho
- [ ] Esse nicho conversa com quem eu sou fora da fotografia
- [ ] Estou decidindo por clareza, não por medo

O MEU NICHO, EM UMA FRASE

EU FOTOGRAFO (QUEM)

PARA (O QUE ESSA PESSOA PRECISA)

E O QUE ME DIFERENCIA

LEMBRE

Não foi um desvio, foi um caminho. Cada passo foi necessário.

RESUMO

Como descobrir o seu nicho em uma página

Comece amplo, preste atenção e declare com clareza.

- [ ] **1.** Fotografe o que aparecer: diga sim a trabalhos variados.
- [ ] **2.** Documente como você se sente depois de cada tipo de trabalho.
- [ ] **3.** Observe onde o resultado é diferente e os clientes reagem mais.
- [ ] **4.** Conecte-se com quem você é fora da fotografia.
- [ ] **5.** Declare o seu nicho quando tiver clareza, não quando tiver medo.

No próximo episódio eu falo sobre portfólio: como construir um que comunique o seu nicho e atraia clientes de verdade, porque foto bonita é interessante, mas portfólio estratégico e intencional vende.

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 1: PLANO DE INÍCIO
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia/plano-de-inicio.html

GUIA DO EPISÓDIO 2: GUIA ANTI-QUEBRA
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia/guia-anti-quebra.html

GUIA DO EPISÓDIO 3: CHECKLIST DO EQUIPAMENTO MÍNIMO
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia/checklist-equipamento.html

GUIA DO EPISÓDIO 4: GUIA DA CÂMERA CERTA
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia/guia-camera-certa.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

Portfólio que atrai clientes: como construir um que comunique o seu nicho.