COMO COMEÇAR NA FOTOGRAFIA

EPISÓDIO 06 | GUIA GRATUITO

GUIA DO portfólio

Como montar um portfólio estratégico do zero: quem atrair, sessões, autorização, busca ativa e histórias.



MAC FROIS RETRATISTA | macfrois.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Como usar este guia

Como construir um portfólio do zero, de forma estratégica, mesmo sem clientes pagantes.

No início eu ficava vendo vídeo atrás de vídeo, e a resposta era sempre a mesma: tenha as melhores fotos. Mas como ter as melhores fotos sem clientes, e como ter clientes sem portfólio? Este guia é o caminho que eu usei para quebrar esse ciclo.

> **Assista ao episódio** com o guia ao lado e preencha item por item, no computador ou impresso. Portfólio não é uma coleção de fotos bonitas: é uma declaração de intenção.

O QUE TEM AQUI

1 Defina quem você quer atrair (vídeo 6:25)
2 Faça sessões estratégicas (vídeo 7:14)
3 Peça autorização, sempre (vídeo 7:59)
4 Faça busca ativa (vídeo 8:27)
5 O portfólio é um documento vivo (vídeo 9:14)
6 Portfólio é sobre confiança: conte as histórias (vídeo 10:10)

> "Portfólio não é uma coleção de fotos bonitas. É uma declaração de intenção."

Aviso: o modelo de autorização deste guia é um exemplo simples. Adapte à sua realidade e, se tiver dúvidas jurídicas, consulte um advogado.

PASSO 1

Defina quem você quer atrair

Antes de fazer qualquer foto, saiba quem você quer ver no seu portfólio.

Coerência é tudo. Se você quer fotografar profissionais liberais, todas as fotos devem comunicar isso. Se quer fazer retratos de autoridade, o portfólio precisa mostrar autoridade. Um portfólio misturado, com casamento, produto e retrato juntos, atrapalha mais do que ajuda: o que não comunica com clareza não atrai com precisão.

O MEU CLIENTE IDEAL

QUEM É (PROFISSÃO, MOMENTO DE VIDA)

O QUE ESSA PESSOA QUER COMUNICAR COM A IMAGEM

ONDE ESSA PESSOA APARECE (REDES, EVENTOS, LUGARES)

TESTE DE COERÊNCIA DO MEU PORTFÓLIO ATUAL

- [ ] Todas as fotos falam com o mesmo tipo de cliente
- [ ] Quem vê a primeira tela entende o que eu faço
- [ ] Tirei as fotos que não combinam com o cliente que eu quero
- [ ] O portfólio mostra o resultado que eu entrego, não só técnica

LEMBRE

O que não comunica com clareza não atrai com precisão.

PASSO 2

Faça sessões estratégicas

Escolha de 3 a 5 pessoas que representam o cliente que você quer ter.

Gratuito estratégico não é gratuito para qualquer um. Escolha com critério: se quer fotografar executivos, faça sessão com executivos de verdade; se quer fotografar advogados e médicos, trabalhe com eles. Entregue a sessão como se estivesse recebendo o maior valor do seu pacote. No portfólio, o que importa é a qualidade da imagem, não o preço pago por ela.

#	PESSOA	PERFIL (POR QUE COMBINA)	COMO VOU CONVIDAR	FEITO
1				☐
2				☐
3				☐
4				☐
5				☐

ANTES DE CONVIDAR

- ☐ A pessoa representa o cliente que eu quero atrair
- ☐ Combinei uma condição clara (autorização de uso e permuta)
- ☐ Defini data, local e quanto eu entrego
- ☐ Vou entregar com todo o cuidado, como se fosse um trabalho pago

LEMBRE

Não é fraqueza, é estratégia: você investe tempo e habilidade para construir um ativo que trabalha por você durante anos.

PASSO 3

Peça autorização, sempre

Nunca use a imagem do seu cliente sem autorização formal, em nenhuma plataforma.

Uma autorização simples, por escrito, mesmo que informal, protege você e mostra profissionalismo. O cliente vai gostar de saber que você tem responsabilidade e zela pela imagem dele.

MODELO SIMPLES (ADAPTE)

EU (NOME COMPLETO)

_____

autorizo o uso das imagens da minha sessão de retratos, realizada em ____/____/_____, no portfólio, no site e nas redes sociais de (seu nome ou estúdio), sem pagamento, em troca da sessão realizada. Sei que posso pedir a retirada de uma imagem a qualquer momento.

ASSINATURA OU ACEITE POR ESCRITO _____ DATA _____

CHECKLIST DE AUTORIZAÇÃO

- [ ] Está por escrito (papel, e-mail ou mensagem guardada)
- [ ] Diz onde as imagens serão usadas (site, redes, portfólio)
- [ ] Diz o que o cliente recebe em troca
- [ ] Combina como o cliente pode pedir a retirada de uma imagem
- [ ] Guardei uma cópia em um lugar seguro

Atenção: este modelo é um exemplo e não substitui orientação jurídica.

PASSO 4

Faça busca ativa

Os clientes não chegam batendo à porta. Você precisa ir até eles.

> **Não espere sentadinho.** Portfólio não se constrói sozinho. Vá até os clientes certos e conquiste a possibilidade de falar do seu trabalho.

ONDE EU VOU BUSCAR (MARQUE OS QUE VOU USAR)

- [ ] Redes sociais
- [ ] Contato direto (direct e WhatsApp)
- [ ] Eventos do nicho
- [ ] Parcerias com profissionais que atendem esse público (maquiadores, salões de beleza)
- [ ] Locais bonitos da cidade (escritórios, cafés) em troca de mostrar o trabalho

PLANO DE 4 SEMANAS	O QUE EU VOU FAZER	RESULTADO ESPERADO
Semana 1		
Semana 2		
Semana 3		
Semana 4		

LEMBRE

Comece pelas pessoas certas, com o melhor que você tem, e construa do absoluto zero.

PASSOS 5 E 6

Documento vivo e histórias

Atualize com frequência e mostre o processo, não só o resultado.

O PORTFÓLIO É UM DOCUMENTO VIVO

- [ ] Troquei fotos antigas por trabalhos novos
- [ ] Mantive só o que combina com o nicho que quero atender
- [ ] Defini uma data para revisar o portfólio (a cada trabalho novo ou a cada 3 meses)

A HISTÓRIA POR TRÁS DE UMA FOTO

Portfólio é sobre confiança. O cliente não compra uma foto: compra a certeza de que você vai entregar o que ele precisa e fazê-lo se sentir bem no processo. Conte a história de cada sessão.

O PROCESSO (COMO FOI A SESSÃO)

A TRANSFORMAÇÃO (ANTES E DEPOIS)

O QUE O CLIENTE SENTIU

O QUE MUDOU PARA ELE DEPOIS DAS IMAGENS

LEMBRE

É isso que converte o portfólio em cliente real.

RESUMO

O portfólio estratégico em uma página

Comece sem cliente, com as pessoas certas.

- [ ] **1.** Defini quem eu quero atrair, antes de fazer qualquer foto.
- [ ] **2.** Escolhi de 3 a 5 pessoas e fiz sessões estratégicas.
- [ ] **3.** Pedi autorização por escrito, sempre.
- [ ] **4.** Fiz busca ativa, em vez de esperar os clientes chegarem.
- [ ] **5.** Mantenho o portfólio vivo e atualizado.
- [ ] **6.** Conto a história por trás de cada foto.

No próximo episódio eu falo sobre como consegui os meus primeiros clientes na fotografia: pessoas que me pagaram para trabalhar, e como ir além do portfólio e transformar o interesse em contrato assinado.

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 5: GUIA DO NICHO
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia/guia-do-nicho.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

Como conseguir os primeiros clientes: do interesse ao contrato assinado.