COMO COMEÇAR NA FOTOGRAFIA

EPISÓDIO 07 | GUIA GRATUITO

GUIA DOS PRIMEIROS clientes

Os 3 canais para conseguir clientes, o seu plano de prospecção e como usar indicação sem depender dela.



MAC FROIS RETRATISTA | macfrois.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Como usar este guia

A versão real de como conseguir os primeiros clientes, com os erros reais e os aprendizados.

O meu primeiro trabalho pago foi uma cobertura de uma festa de aniversário, em que eu cobrei R$ 250 por 3 horas (e durou mais de 4). Eu não tinha pacotes nem tabela, pesquisei e não achei referência, então chutei um valor. Este guia é o caminho que veio depois.

> **Assista ao episódio** com o guia ao lado e preencha item por item, no computador ou impresso. A ideia é você ter um plano para conseguir clientes sem depender de um único canal.

O QUE TEM AQUI

1. O seu primeiro cliente vai aparecer antes de você estar pronto (vídeo 3:23)
2. Canal 1: o seu círculo próximo (vídeo 1:30)
3. Canal 2: o Instagram como vitrine (vídeo 3:44)
4. Canal 3: prospecção direta e eventos (vídeo 6:08)
5. Indicação: ouro, mas não dependa só dela (vídeo 8:55)
6. Use tudo junto e entregue valor (vídeo 9:57)

> "Pessoas compram de pessoas."

Aviso: este guia é um roteiro de planejamento, não uma garantia de resultado. Cada mercado e cada trabalho têm o seu ritmo.

APRENDIZADO 1

O primeiro cliente aparece antes de você estar pronto

O objetivo não é não errar: é aprender rápido o suficiente para não repetir os mesmos erros.

Quando alguém perguntar "quanto você cobra?" e você ainda não sabe responder, não chute como eu chutei. Antes de dar o valor, entenda o que cabe nele: o deslocamento, a sua força de trabalho, os equipamentos que você já comprou, a edição e o tempo depois da sessão.

O QUE CABE NO VALOR DO TRABALHO	ESTIMATIVA (TEMPO OU R$)
Deslocamento	
Tempo da sessão (e o que pode passar do combinado)	
Equipamentos e desgaste	
Edição e tempo depois	
Entrega (galeria, arquivos, prazos)	

ANTES DE RESPONDER O PRIMEIRO ORÇAMENTO

- [ ] Entendi quanto tempo o trabalho realmente leva
- [ ] Combinei por escrito a duração e o que está incluído
- [ ] Pesquisei referências, mas não vou escolher o valor só pela média
- [ ] Decidi o que fazer se o trabalho passar do tempo combinado

LEMBRE

Os primeiros clientes pagantes vão aparecer antes de você estar pronto. Quando isso acontecer, você vai cometer erros. Aprenda rápido. (O próximo episódio é sobre precificação.)

CANAL 1

O seu círculo próximo

Os meus primeiros clientes vieram do corredor do hospital onde eu trabalhava.

Eu levava a câmera na mochila e mostrava as fotos que fazia dos aniversários, batizados e festas da família. Algumas pessoas começaram a gostar e me perguntaram quanto eu cobrava. Não veio de Instagram, de anúncio nem de Facebook: veio de gente que já me conhecia.

QUEM ESTÁ NO MEU CÍRCULO

- [ ] Colegas de trabalho
- [ ] Família e amigos de amigos
- [ ] Pessoas que já viram minhas fotos
- [ ] Clientes de outras profissões que eu já atendo

#	QUEM	O QUE EU MOSTRO A ESSA PESSOA	QUANDO VOU FALAR
1			
2			
3			
4			
5			
6			

LEMBRE

Mostre o seu trabalho com naturalidade. Quem gosta pergunta.

CANAL 2

O Instagram como vitrine

Uma vitrine aberta 24 horas por dia, 7 dias por semana, se você a usar de forma intencional.

No começo o meu perfil era aleatório: foto de paisagem junto com aniversário, junto com tudo que você imaginar. Quando entendi que o Instagram podia ser um canal de aquisição, mudei a comunicação para ser mais estratégica e comecei a colocar uma chamada para ação (CTA), mesmo que discreta.

CHECKLIST DA MINHA VITRINE

- [ ] O perfil mostra o tipo de trabalho e de cliente que eu quero atrair
- [ ] Tirei do feed o que não combina (fotos aleatórias)
- [ ] Cada postagem tem uma chamada para ação clara, mesmo discreta
- [ ] Quem chega ao perfil entende como me contratar

O PROBLEMA DE DEPENDER SÓ DO INSTAGRAM

- [ ] Depende de um algoritmo que muda o tempo todo
- [ ] Exige uma audiência que precisa ser construída
- [ ] Exige uma máquina alimentada com muita frequência

QUANTAS VEZES POR SEMANA EU CONSIGO POSTAR, DE VERDADE, COM A MINHA ROTINA

LEMBRE

O Instagram é uma ótima ferramenta, mas não é a única estratégia que existe.

CANAL 3

Prospecção direta e eventos

O canal que a maioria dos fotógrafos evita é o que separa quem cresce de quem fica estagnado.

Eu fui buscar as pessoas na porta. Hoje é ainda mais fácil: basta mandar uma mensagem, mas estratégica e intencional. No começo eu mandava foto, mensagem gigante, texto e áudio que não viravam nada. Também passei a frequentar eventos com empreendedores, empresários e profissionais liberais, os clientes que eu atendia, para entender as necessidades deles e falar do meu trabalho.

#	PESSOA OU EMPRESA	ONDE ENCONTREI	MINHA MENSAGEM	PRÓXIMA AÇÃO
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

ANTES DE ENVIAR UMA MENSAGEM

- [ ] É curta, clara e fala do que a pessoa precisa, não só de mim
- [ ] Não é um texto gigante nem um áudio longo
- [ ] Conecta com um interesse real da pessoa
- [ ] Tem um próximo passo simples (uma conversa, um café, uma pergunta)

EVENTOS ONDE O MEU CLIENTE IDEAL ESTÁ

INDICAÇÃO

Ouro, mas não dependa só dela

Um cliente satisfeito que indica você já chega cheio de confiança.

Indicação é ouro: o cliente já chega com várias barreiras quebradas por conta de quem o indicou, a negociação é mais prática e as chances de fechar ficam muito maiores. **Mas** quem depende só de indicação fica na mão do cliente, cresce devagar, não controla o fluxo de entrada e fica vulnerável quando as indicações param.

COMO EU CUIDO DAS MINHAS INDICAÇÕES

- [ ] Entrego com cuidado, para o cliente ter o que contar
- [ ] Agradeço quando alguém me indica
- [ ] Peço indicação de forma natural, no momento certo
- [ ] Não deixo as indicações serem o meu único canal

MEU MAPA DE CANAIS (QUANTO CADA UM TRAZ HOJE)

CANAL	CLIENTES NOS ÚLTIMOS 3 MESES	O QUE VOU FAZER ESTA SEMANA
Círculo próximo		
Instagram		
Prospecção direta e eventos		
Indicação		

LEMBRE

Estratégia real não é escolher entre Instagram, prospecção direta ou indicação: é usar tudo junto, de forma consistente, diária e efetiva. Cada um tem o seu papel.

VALOR

Imagem estratégica gera resultado para o cliente

O que mudou o nível dos meus clientes não foi só a técnica.

Não é uma foto bonita. É uma imagem que aumenta o valor percebido do profissional, faz o cliente vender mais, posiciona para que as pessoas certas cheguem até ele e comunica quem ele é antes mesmo de abrir a boca. Quando eu entendi isso, as conversas mudaram: os clientes eram diferentes, a disposição de investir também, e o valor que eu cobrava também.

O QUE O MEU TRABALHO ENTREGA AO CLIENTE

PARA O CLIENTE SE POSICIONAR MELHOR, EU ENTREGO

PARA O CLIENTE VENDER MAIS, EU ENTREGO

PARA O CLIENTE SE SENTIR BEM NO PROCESSO, EU FAÇO

EM UMA FRASE, O QUE O MEU TRABALHO REALMENTE ENTREGA

LEMBRE

Quando você entende isso, para de competir por preço e começa a entender o real jogo do valor.

RESUMO

Como conseguir os primeiros clientes em uma página

Use todos os canais, juntos, com consistência.

- [ ] **1.** Estou pronto para o primeiro orçamento e sei o que cabe no valor.
- [ ] **2.** Mostro o meu trabalho ao meu círculo próximo.
- [ ] **3.** Uso o Instagram como vitrine estratégica, com chamada para ação.
- [ ] **4.** Faço prospecção direta e vou a eventos do meu cliente ideal.
- [ ] **5.** Cuido das indicações, sem depender só delas.
- [ ] **6.** Sei o que o meu trabalho entrega ao cliente.

> **No próximo episódio** eu falo sobre precificação: quanto cobrar, como calcular e como parar de viver com medo de perder cliente por cobrar o valor certo.

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 6: GUIA DO PORTFÓLIO
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia/guia-do-portfolio.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

Precificação: quanto cobrar, como calcular e como perder o medo de cobrar o valor certo.