COMO COMEÇAR NA FOTOGRAFIA

EPISÓDIO 01 | GUIA GRATUITO

PLANO DE INÍCIO 5 pontos

Os 5 pontos que ninguém te conta antes de começar, em exercícios para você aplicar hoje.



MAC FROIS RETRATISTA | macfrois.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Como usar este guia

Um exercício para cada um dos 5 pontos do episódio.

Eu saí do SAMU depois de 18 anos, sem plano B, e entrei na fotografia como quem entra num negócio. Neste guia estão os 5 pontos que eu gostaria de ter ouvido antes, em forma de exercício. Imprima ou preencha à mão, com calma e com honestidade.

> **Assista ao episódio** com o guia ao lado. Cada página indica o minuto do vídeo em que o ponto é explicado. Você não precisa fazer tudo hoje: o importante é começar clareza por clareza.

O QUE TEM AQUI

1 A fotografia profissional é um negócio (vídeo 4:21)
2 O mercado não está saturado, a média está (vídeo 6:09)
3 Equipamento: o que você precisa de verdade (vídeo 8:42)
4 O medo e a coragem de começar (vídeo 10:46)
5 Fotografia é um negócio de pessoas (vídeo 14:06)

> **"A hora que cair aqui a vida real, o mundo real fora da internet, dói. Mas o medo e a coragem não são opostos: eles coexistem."**

Aviso: este guia não substitui orientação de contador, advogado ou profissional de finanças.

PONTO 1

Fotografia profissional é um negócio

Não é hobby com câmera cara. O que separa o fotógrafo do amador é a compreensão de que você vai ter um negócio.

Ter um negócio é muito mais do que apertar o botão. Marque onde você está hoje e escreva como vai lidar.

EU VOU TER QUE...	JÁ SEI	PRECISO APRENDER	COMO VOU LIDAR
Atender clientes	☐	☐	
Precificar o meu trabalho	☐	☐	
Negociar	☐	☐	
Entregar dentro do prazo	☐	☐	
Lidar com cancelamentos	☐	☐	
Lidar com reagendamentos	☐	☐	
Lidar com cliente insatisfeito	☐	☐	
Lidar com pedido de devolução	☐	☐	
Seguir de pé nos dias ruins	☐	☐	
Atravessar o mês fraco, quando o dinheiro não fecha	☐	☐	

O QUE MAIS ME ASSUSTA NA PARTE DE NEGÓCIO

A PRIMEIRA COISA QUE VOU APRENDER SOBRE ISSO (E ATÉ QUANDO)

PONTO 2

O mercado não está saturado

O que está saturado é a média. O espaço para quem faz diferente é enorme.

> **Fazer diferente não é estilo visual.** É posicionamento: saber para quem você fotografa, por que você fotografa e o que a sua fotografia entrega além da imagem.

O MEU POSICIONAMENTO (UMA FRASE PARA CADA UM)

PARA QUEM EU FOTOGRAFO

POR QUE EU FOTOGRAFO

O QUE A MINHA FOTOGRAFIA ENTREGA ALÉM DA IMAGEM

DO QUE EU OUVI FALAR DO MERCADO X O QUE EU VI NA PRÁTICA

O QUE DIZEM	O QUE EU OBSERVO DE VERDADE

A CADEIA QUE SUSTENTA O PREÇO JUSTO

Quem tem método e posicionamento tem cliente. Quem tem cliente certo tem preço justo.

PONTO 3

Equipamento: o que você precisa de verdade

Você não precisa do melhor equipamento para começar. Precisa entender o que você tem.

O ESSENCIAL PARA COMEÇAR

- [ ] Uma câmera de lentes intercambiáveis
- [ ] Uma lente que abre bem, para trabalhar com a luz disponível
- [ ] Um cartão de memória confiável
- [ ] Uma bateria reserva
- [ ] Um computador que rode os seus programas de edição sem travar

O equipamento certo é o do seu nicho, no seu momento. Não é o mais caro do mercado. Não gaste todo o dinheiro em equipamento antes de ter clareza sobre o tipo de fotografia que você deseja fazer.

SE O MEU NICHO FOR...	O QUE EU REALMENTE PRECISO (E O QUE POSSO ESPERAR)
Fotografia de retratos	
Casamentos	
Eventos corporativos	
Outro: _____	

O QUE EU JÁ TENHO

O QUE EU VOU COMPRAR PRIMEIRO, E POR QUÊ

PONTO 4

O medo e a coragem

Medo e coragem coexistem. Coragem não é irresponsabilidade: construa antes de saltar.

Sair do emprego sem planejamento não é coragem, é impulsividade. Se você ainda está empregado e quer fazer a transição, não precisa sair agora. Quando o momento certo chegar, você vai reconhecer.

CONSTRUIR ANTES DE SALTAR

PORTFÓLIO: QUANTAS SESSÕES VOU FAZER, COM QUEM E ATÉ QUANDO

PREÇO: COMO VOU TESTAR O QUE COBRAR

MERCADO: O QUE PRECISO ENTENDER SOBRE OS MEUS CLIENTES

O MEU MEDO, POR ESCRITO

O QUE EU TEMO PERDER

O QUE EU PRECISO TER PRONTO PARA ME SENTIR SEGURO

QUEM ME APOIA (E QUEM EU PRECISO CONVERSAR)

ENQUANTO EU ESTIVER NOS DOIS LADOS

- [ ] Reservei os meus dias de folga para construir (estúdio, sessões de teste, portfólio)
- [ ] Defini o critério para saltar (o que precisa estar de pé)
- [ ] Sei que 50% lá e 50% aqui não vai durar para sempre

PONTO 5

Fotografia é um negócio de pessoas

Não é um negócio de câmeras, nem de luz, nem de programas de edição. É um negócio de pessoas.

O que transforma uma sessão comum em uma experiência é a capacidade de fazer a pessoa se sentir **vista, segura e autêntica** na frente da câmera.

ESCUTA VERDADEIRA: PERGUNTAS PARA ANTES DA SESSÃO

O QUE VOCÊ QUER QUE AS PESSOAS SINTAM AO VER ESSAS FOTOS?

O QUE MAIS TE INCOMODA QUANDO VOCÊ APARECE EM UMA FOTO?

QUAIS FOTOS SUAS VOCÊ JÁ GOSTOU, E POR QUÊ?

ESCREVA AQUI A SUA PERGUNTA FAVORITA

ESTA SEMANA EU VOU PRATICAR

- [ ] Prestar atenção de verdade nas pessoas ao meu redor
- [ ] Ouvir o que elas têm a dizer antes de falar
- [ ] Perceber o que elas carregam por dentro, mesmo quando não dizem
- [ ] Estar presente do jeito que cria conexão

MEU COMPROMISSO

Com quantas pessoas vou praticar a escuta esta semana:

CONTINUE POR AQUI

Os próximos passos

A série tem 10 episódios. Cada um constrói sobre o anterior.

> **Próximo episódio:** os 6 erros que eu cometi no início da fotografia, e o guia que acompanha (Guia Anti-Quebra).

LINKS

TODOS OS EPISÓDIOS E GUIAS DA SÉRIE
macfrois.com.br/como-comecar-na-fotografia

PLAYLIST DA SÉRIE NO YOUTUBE
youtube.com/playlist?list=PLLxyCsetH7WY

ASSISTA AO EPISÓDIO 1 NO YOUTUBE
youtu.be/tEPlkSVE0GI

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

DO JEITO CERTO

Não do jeito mais rápido. Do jeito certo.