

21



Venda e Mercado (Solução imagética)

2 aulas

Fotografar bem não garante trabalho.

O mercado atualmente, com tantos profissionais, **não compra fotos, compra soluções.**

A diferença entre quem vive de fotografia e quem apenas fotografa está na forma como administra o próprio trabalho.

Neste módulo você aprende a **transformar sua fotografia em resposta para problemas reais.**

Entendendo o mercado que te interessa é trabalhar com posicionamento.

Neste módulo você aprende a **se colocar no mercado, encontrar clientes e agregar valor.**

Estrutura do módulo:

1. **Posicionamento:** o que é solução imagética, relação entre personalidade e mercado, construção de identidade
2. **Portfólio e colocação:** desenvolvimento estratégico de portfólio, escolha de nicho e direção de trabalho, coerência entre imagem e mercado
3. **Pesquisa de mercado:** análise de nichos e concorrência, identificação de demandas reais, projeção de oportunidades
4. **Captação de clientes:** canais de venda (IG, Google, site), construção de presença e autoridade, estratégias de contato
5. **Abordagem e relacionamento:** leitura do cliente e contexto, construção de confiança, comunicação clara e direcionada
6. **Orçamento e entrega:** construção propostas personalizadas, definição de valor em contrato (conceito, execução, tratamento) segurança jurídica, organização de perfil e processo profissional

Público

Indicado para quem já fotografa e quer atuar com mais precisão em situações reais.

Equipamento

Câmera fotográfica

Turmas:

Conforme o calendário/sob consulta

Valor:

Informe-se

Prof. Guilherme Bressan

