

10

passos
para **viver**
de *fotografia*
social.

Aline  Prado
• FOTOGRAFIA •

SOBRE MIM:



Olá,
eu sou **Aline Prado**. Mãe da Elisa, apaixonada por pessoas e pelas histórias que elas trazem consigo.

Comecei na fotografia em 2010, porém acabei dando uma pausa e voltando em 2016. Já estava há 10 anos no ramo offshore, mas sentia que precisava buscar algo que me desse *propósito*, e a fotografia me proporcionou isso.

No início não sabia 100% o que queria, mas segui meu coração, tracei meu objetivo e em apenas 1 ano já estava fotografando casamentos.

dedicação,
afeto &
sutileza

ALINE PRADO.



1. Saiba aonde você quer chegar

Como diria o ditado “pra quem não sabe onde ir, qualquer caminho serve”. É importante definir seu nicho. O que você vai fotografar? Quem você vai fotografar? **Isso vai direcionar sua estratégia.**



2. Escolha o seu nicho

Se não tiver ainda certeza do que quer fazer, **permita-se experimentar!** Ofereça assistência para fotógrafos experientes da região, pode ser uma boa maneira de entender como funciona aquele trabalho sem muita responsabilidade.

3. Escolhendo o equipamento

Apesar do que dizem: “equipamento não faz o fotógrafo” o equipamento é sim **essencial para um bom resultado**.
Você vai trabalhar com luz natural? Artificial? Ensaios? Eventos?

É comum no início não ter totalmente definido o objetivo da sua fotografia, mas uma boa forma é tentar ver equipamento emprestado/ alugado para ver o que mais se adapta antes da compra. Na região costuma-se a ser predominante uma marca de equipamento, pode ser interessante ter da mesma pra facilitar futuros trabalhos.





4. Se possível, se estruture

Fotografia é uma profissão que demanda investimento inicial. Câmeras, lentes, cartões, HDS, identidade visual, softwares, etc. Ter uma segunda fonte de renda no início pode ser bem útil para poder fazer esses investimentos sem ter aquela urgência de ter retorno financeiro.



5.

Monte seu portfólio

No início provavelmente será difícil ter clientes pagos. Para isso você precisa ter um portfólio atrativo.

Chame amigos, ou pessoas que sejam interessantes para o seu trabalho. **Lembre-se: seu portfólio vai ser a sua vitrine, então faça seu melhor!**

Nesse momento é importante focar no estilo que você pretende atrair, pois isso vai definir a sua clientela.

6. Cobrar barato pode sair caro

Hoje a fotografia é democrática e tem pra todos os gostos e públicos. Porém, muitas pessoas que estão começando acreditam que cobrar barato é o melhor caminho. O ideal é fazer um estudo de custos, o que você deseja obter de retorno, e também estudo do mercado local.

Se for necessário, **é mais vantajoso se estruturar e investir em portfólio** para já ter um preço inicial competitivo e coerente com o que deseja cobrar, do que começar muito barato e ter resistência do mercado depois para aumentar o preço.





7.

Invista em outras áreas de estudo além da fotografia

Fotografia é apenas uma pequena fatia do todo. Por isso, **é preciso enxergar as outras áreas que envolvem uma empresa** para poder ter um negócio bem sucedido: marketing, financeiro, administrativo e etc.

8.

Serviço é experiência

A foto pode ser a mais maravilhosa, **mas se a experiência não for bacana do início ao fim, não dá certo.**

Tente conhecer o seu cliente e proporcioná-lo uma experiência única!

9. Fidelize o seu cliente

Quem fideliza não precisa ficar desesperado pra preencher a agenda com clientes novos. Lembre-se que o trabalho termina apenas na entrega das fotos! Passe prévias quando possível e **respeite sempre os prazos de entrega.**



10. Mídias sociais

Hoje em dia a maior fonte de venda é as redes sociais. É preciso entendê-las e apesar de cansativo, estar sempre presente. **Quem não é visto não é lembrado!**

A fotografia
é uma ferramenta
mágica de
congelar *um*
pequeno
momento pra
eternidade.

Viver disso não é um privilégio, mas um
sonho possível! *Boa sorte na empreitada!*

