

Fotografia de casamento

COMO VENDER SEU TRABALHO

Expert no assunto, o fotógrafo catarinense Edson Beline ensina como realizar o primeiro contato com o cliente até o fechamento do contrato

POR LIVIA CAPELI

Convencer clientes a comprar serviços de fotografia tem se tornado cada dia mais difícil em tempos de muita concorrência e crise econômica. Contudo, o fotógrafo catarinense Edson Beline, 53 anos, parece ter encontrado a fórmula mágica para encantar casais e vender álbuns de casamento – só no ano de 2016 foram cerca de 100, somando cerca de 3 mil casamentos ao longo de uma carreira de 40 anos.

Com vasta experiência em vendas, sendo convidado a palestrar sobre o tema em diversos congressos, Beline ensi-

na que o principal segredo de um negócio está associado à especialização em pessoas. Entender de sentimentos, visar a uma comunicação positiva e eficiente e ter conhecimento em Programação Neurolinguística é o pulo do gato, segundo o experiente fotógrafo.

Depois vem o conhecimento sobre preço e valor. Para Beline, o fotógrafo precisa entender que preço é quanto o cliente paga, e valor, o que ele recebe. Desenvolver a habilidade de argumentar e manter o foco da conversa no valor, e não no preço, é fundamental para ter sucesso no negócio.

Para fechar novos negócios em fotografia de casamento, é importante, segundo Beline, ter um bom conhecimento em lidar com pessoas

Edson Beline