



Fotos: Shutterstock

Não basta apenas entender de fotografia, hoje em dia, para vencer no mercado, é preciso saber sobre empreendedorismo

10 PASSOS ESSENCIAIS PARA UMA venda perfeita

Os irmãos Eduardo e Gustavo Vanassi, *experts* em negócios na fotografia, mostram caminhos para quem está começando e tem dificuldade com vendas

POR LIVIA CAPELI

Muitos profissionais iniciantes naufragam no mercado de trabalho por focar apenas no aperfeiçoamento técnico e não dar a devida atenção ao lado de empreendimento.

Atualmente, não basta mais ser um bom profissional ou ter um bom trabalho. É preciso prosperar como empreendedor, criar autoridade, fazer

um bom atendimento, realizar parcerias e criar ofertas atraentes.

Com mais de 20 anos de fotografia no currículo, os irmãos Eduardo e Gustavo formam a dupla Vanassi. À frente do treinamento online Vitamina V e do Fotologia Podcast, a dupla é *expert* em métodos passo a passo em áreas de negócios fotográficos, como gestão, adminis-

tração, vendas e marketing.

Os irmãos Vanassi foram entrevistados por **Fotografe** após o evento Foto Inside, em São Paulo (SP), e têm dicas preciosas para quem deseja realizar passos certos para uma negociação de sucesso. Confira como obter êxito do começo ao fim de suas próximas vendas com os segredos passados por eles.



Muitos profissionais iniciantes não sabem como cobrar, dizem os irmãos Gustavo (de barba) e Eduardo Vanassi, ao lado

1 VENÇA BLOQUEIOS – Essa é a base do sucesso de qualquer sistema de negociação em fotografia. Tem profissional iniciante que tem pudor de cobrar por aquilo que fotografa. Lembre-se de que a fotografia é seu ganha-pão e se você não colocar um preço no que faz morre de fome. Não tem problema algum oferecer serviços e receber por eles. Seu trabalho é muito valioso, pois você registra momentos especiais da vida do cliente. Portanto, cobrar não é embaraçoso.

2 DEFINA SEU PÚBLICO-ALVO – Procure o seu mercado de trabalho focando nos segmentos em que suas fotos podem atender aos desejos das pessoas. O que você pode fazer para se inserir na expectativa desse público? Procure se planejar, sem abandonar o seu campo de batalha.



Autorretrato

3 FORMATE UMA IDEIA – Esse passo é importante tanto para quem está começando quanto para quem já tem experiência. Procure formatar uma oferta de trabalho alinhada

com seu público-alvo. Mesmo para quem já fotografa há certo tempo é importante criar ou recriar um portfólio focado em uma oferta de venda que atenda aos desejos do seu mercado.