



Transforme Pedido de Orçamento em Venda.

Está cansado de enviar propostas que não se convertem em negócios? Este guia detalhado, escrito especialmente para fotógrafos, irá ajudá-lo a transformar suas propostas em oportunidades lucrativas. Descubra as estratégias e técnicas comprovadas para construir um processo de vendas eficaz, garantir mais clientes e impulsionar seu sucesso como fotógrafo profissional.

Valéria Tavares

Passo 1: Primeiro contato

1 Construindo conexão

Ao receber o primeiro contato, seja via mensagem, ligação ou redes sociais, demonstre empatia e acolhimento. Mantenha o tom profissional, mas amigável e interessado em saber como pode ajudar.

2 Explore as necessidades

Faça perguntas abertas para entender as expectativas do cliente em relação ao seu trabalho como fotógrafa. Entenda o que ele está buscando.

3 Oferta de uma conversa ao invés de enviar PDF

Se o seu serviço for acima de 1k, convide a cliente para uma reunião ou chamada de vídeo. Isso cria uma conexão mais pessoal e estabelece confiança.

Se for menos, pergunte se pode enviar áudio explicando detalhes do seu serviço (seja breve, demonstre autoridade no que faz e apresenta o serviço que ela está buscando, (nunca ofereça opções de pacotes menores do que ele está buscando). O áudio ajuda a criar uma conexão através da voz, por isso deposite energia e entusiasmo na hora de gravar.



Passo 2: Apresentando sua Proposta

Opções de entrega

Envie sua proposta por whatsapp, por video ou pessoalmente.

Comunicação clara e concisa

Explique de maneira clara e envolvente como funciona o seu serviço, o que está incluído, valores e formas de pagamento.

Escuta ativa

Demonstre interesse real nos desejos da cliente, ouvindo suas preocupações, ansiedades e preferências em relação ao serviço que está buscando.



Passo 3: Destaque Benefícios

1

Demonstre o seu valor

Destaque o que te diferencia dos outros e como você pode resolver os problemas dele de maneira mais eficaz.

2

Ofereça opções

Ofereça diferentes pacotes acima do que ele está buscando. Isso vai criar desejo dele querer os outros pacotes, e vai ancorar o valor do pacote que ele está buscando inicialmente.

3

Mostre o seu diferencial

Compartilhe exemplos de seu trabalho e experiências relevantes para mostrar ao cliente o que você pode oferecer.

4

Impacto e urgência

Foque nos benefícios concretos que o cliente terá ao contratar seu serviço. Ofereça condições especiais por um tempo limitado, ou mostre como adiantar a decisão pode garantir uma data ou algo exclusivo.



Passo 4: Acompanhamento

Follow-up diário

Não deixe a proposta esfriar. Entre em contato após o envio da proposta para verificar se o cliente tem dúvidas ou preocupações. O timing é crucial!

Ofereça suporte

Deixe claro que você está disponível para ajustar a proposta conforme necessário e esclarecer qualquer detalhe.

Negociação Inteligente

Mostre flexibilidade, mas não comprometa a qualidade. Encontre um equilíbrio entre o que o cliente quer e o que você pode oferecer sem desvalorizar o seu trabalho.

Durante a negociação, reforce o valor agregado dos seus serviços, especialmente em relação a pacotes de maior valor.



Passo 5: Quebrando objeções

1

Está fora do meu orçamento

Entendo perfeitamente, fulana. Você tem alguma referência? Deixe-me explicar o valor que você estará recebendo. Nossos serviços incluem xxxxxx. Muitos dos nossos clientes anteriores tiveram essa percepção, mas depois da experiência perceberam o quanto valeu a pena o investimento. Vou te passar alguns depoimentos. Podemos adaptar o pacote para se encaixar melhor no seu orçamento sem comprometer a qualidade. O que acha?

2

Só estou pesquisando valores

Fulana, entendo que ainda falta xx meses para do seu parto/ensaio/festa. Mas o motivo de fechar agora é flexibilidade no pagamento, e garantia de disponibilidade. Além de ser uma preocupação a menos, e você vai dedicar seu tempo para resolver outros detalhes do parto/ensaio/festa.

Posso reservar a data para você, e voltarmos a nos falar para finalizarmos os detalhes do contrato. Você prefere quarta ou quinta? O que acha de garantirmos a sua data **hoje**?

3

Ainda estou com dúvidas se vou gostar das fotos

Eu compreendo a sua preocupação, fulana. Nossa prioridade é garantir que você adore o resultado final. Por isso, ofereço uma reunião detalhada antes do ensaio/parto/festa para entender exatamente o que você deseja e como podemos capturar isso da melhor maneira possível. Que tal marcarmos essa consulta inicial para que você possa sentir-se mais segura?



Passo 6: Entregando o Serviço com Excelência

Preparação para o dia

- **Comunicação constante:** Mantenha uma comunicação constante com o cliente durante todo o processo, especialmente nas semanas que antecedem o serviço.
- **Orientação sobre o dia:** Dê orientações práticas sobre como vai ser no dia, isso vai ajudá-la a se sentir confortável e segura.



Cumprir prazos

Entregue o serviço antes do prazo acordado, demonstrando organização e profissionalismo. Isso ajudará a construir confiança e fidelidade.



Exceder expectativas

Supere as expectativas do cliente, oferecendo um serviço impecável que exceda seus requisitos e deixe-o satisfeito.



Construir um relacionamento duradouro

Busque construir um relacionamento positivo e duradouro com o cliente. A satisfação e a fidelidade são essenciais para o sucesso a longo prazo. Envie mensagens de agradecimento e mantenha contato para futuras oportunidades de trabalho.

**Aplique o passo a passo, e transforme
cada pedido de orçamento em venda.**

Valéria Tavares

Mentora de Fotógrafos

Contato: (22) 99612-0864

Instagram: @eu.valeriatavaress

www.valeriatavares.com.br

