

ANA PENDLOSKI  
FOTOGRAFIA

# Material de Apoio

Módulo 1: A Base de um Negócio Lucrativo





Faça parte da comunidade Método Newborn Simples & Seguro  
<https://www.anapendloski.com>





# Exercício 1: Definição do Cliente Ideal (Persona)

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Para atrair os clientes certos, você precisa **saber exatamente com quem está falando**. Responda às perguntas abaixo com o máximo de detalhes possível. Não use respostas genéricas como “mulheres de 20 a 40 anos”. Pense em uma pessoa real.

## 1. Dados Demográficos:

- Qual é a idade média do seu cliente ideal?
- Onde ele mora? (Bairro, cidade, região)
- Qual é a profissão ou área de atuação?
- Qual é a faixa de renda familiar?



# Exercício 1: Definição do Cliente Ideal (Persona)

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

## 2. Dores e Medos:

- Qual é o maior medo dessa pessoa em relação a um ensaio fotográfico? (Ex: “Meu bebê vai chorar muito”, “Vou sair gorda nas fotos”, “Meu marido odeia tirar foto”)
  
- O que a frustra em outros profissionais que ela já contratou?



## Exercício 1: Definição do Cliente Ideal (Persona)

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

### 3. Desejos e Sonhos:

- O que ela realmente quer comprar quando contrata você? (Lembre-se: não são fotos. É segurança, autoestima, memória, status?)
- Como ela quer se sentir ao ver o resultado final?



## Exercício 1: Definição do Cliente Ideal (Persona)

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

### 4. Comportamento de Consumo:

- Onde ela busca referências? (Pinterest, Instagram de influenciadoras, revistas?)
- O que faz ela decidir pagar mais caro por um serviço? (Atendimento rápido, exclusividade, indicação de amigas?)



## Exercício 2: Auditoria de Posicionamento

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

O seu posicionamento atual reflete o valor que você quer cobrar? Faça uma autoavaliação honesta dos seus pontos de contato com o cliente.

**Avalie de 1 a 5 (onde 1 é “Precisa melhorar urgente” e 5 é “Está perfeito”):**

**[ | Foto de Perfil do Instagram:** É profissional? Transmite confiança e a estética do seu trabalho?

**[ | Tempo de Resposta:** Quanto tempo você demora, em média, para responder um orçamento no WhatsApp? (O ideal é menos de 1 hora).

**[ | Apresentação do Orçamento:** Você envia um PDF bonito e organizado, ou apenas digita os valores no WhatsApp?

**[ | Qualidade da Entrega:** Como as fotos chegam até o cliente? A embalagem (física ou digital) surpreende?

**[ | Linguagem:** A forma como você escreve e fala com o cliente transmite autoridade e acolhimento?

**Plano de Ação:** Escolha o item com a menor nota e defina uma ação prática para resolvê-lo nesta semana.





## Checklist: Curadoria de Portfólio

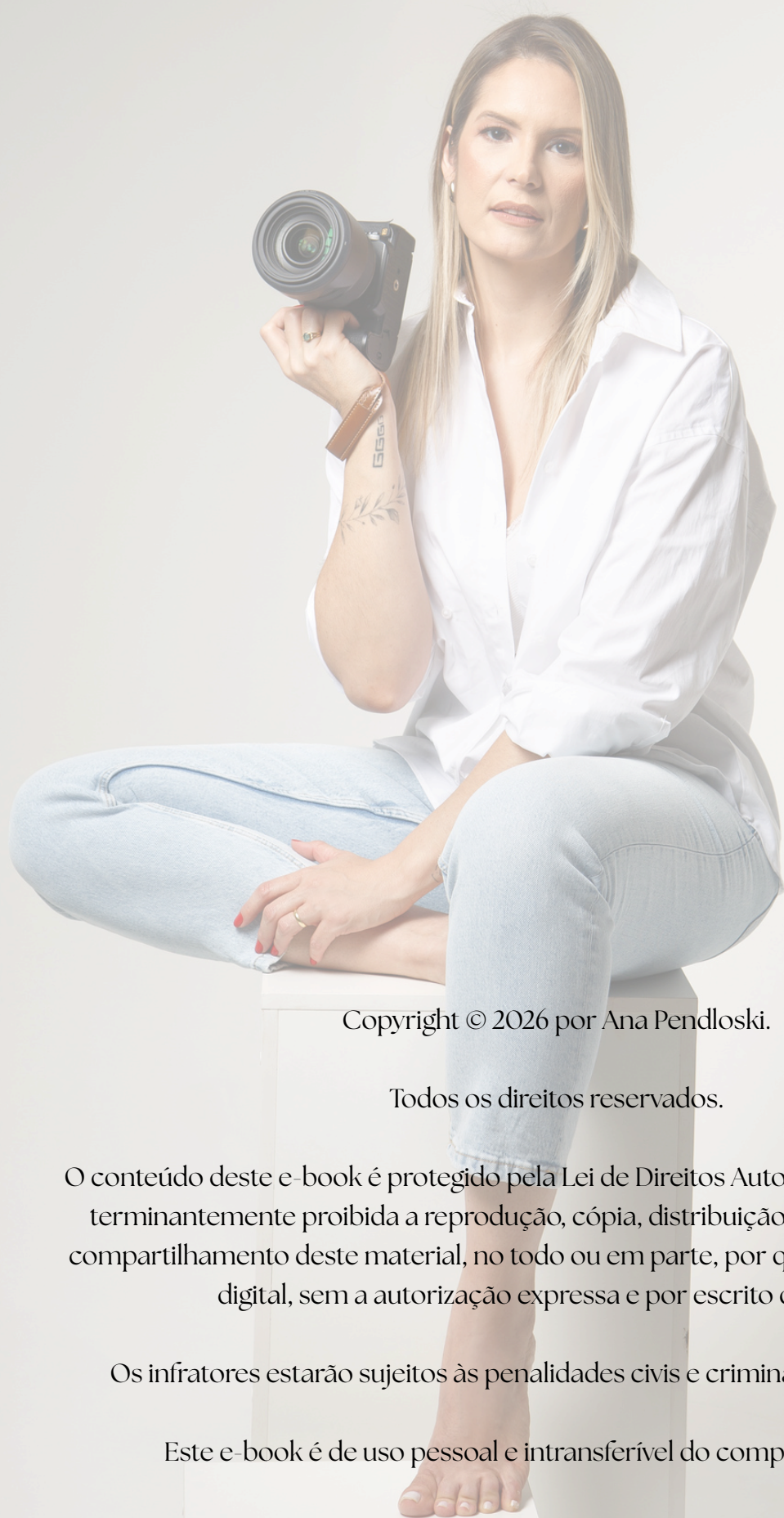
MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Use este checklist antes de postar qualquer foto nova no seu Instagram ou site.

- Esta foto representa o nicho que eu quero focar? (Se você quer focar em newborn, não poste a foto do aniversário infantil).
- A iluminação e a edição estão no padrão de qualidade que eu quero vender?
- Esta imagem transmite a emoção ou a mensagem da minha marca?
- Eu me orgulho o suficiente dessa foto para colocá-la na capa do meu site?
- Esta foto atrai o meu Cliente Ideal (definido no Exercício 1)?

Se a resposta for “**Não**” para qualquer uma dessas perguntas, **não poste**.  
**O seu portfólio é a sua vitrine.**





Copyright © 2026 por Ana Pendloski.

Todos os direitos reservados.

O conteúdo deste e-book é protegido pela Lei de Direitos Autorais (Lei nº 9.610/98). É terminantemente proibida a reprodução, cópia, distribuição, comercialização ou compartilhamento deste material, no todo ou em parte, por qualquer meio físico ou digital, sem a autorização expressa e por escrito da autora.

Os infratores estarão sujeitos às penalidades civis e criminais previstas em lei.

Este e-book é de uso pessoal e intransferível do comprador original.

Contato: [anapendloski.com](http://anapendloski.com)