

ANA PENDLOSKI
FOTOGRAFIA

Material de Apoio

Módulo 4: Atendimento e Fechamento de Vendas





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



Script: O Roteiro Perfeito de WhatsApp

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Este é o roteiro exato para conduzir um atendimento no WhatsApp, desde o primeiro contato até o fechamento da venda. Nunca envie o preço (PDF) na primeira mensagem.

Passo 1: Conexão (Acolhimento) O objetivo aqui é mostrar que você é uma pessoa real e que se importa com o cliente. Exemplo de Mensagem: “Oi, [Nome do Cliente]! Que alegria falar com você. Fico muito feliz que tenha gostado do meu trabalho. Para eu te passar o orçamento certinho e entender como posso te ajudar, me conta: de quantos meses você está? É o seu primeiro bebê?”

Passo 2: Investigação (Descobrendo a Dor/Desejo) Faça perguntas abertas para entender o que o cliente realmente valoriza. Exemplo de Mensagem: “Que maravilha! E como você imagina esse ensaio? Tem alguma referência que você amou no meu perfil ou no Pinterest? O que é mais importante para você nesse registro?”



Script: O Roteiro Perfeito de WhatsApp

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Passo 3: Apresentação de Valor (A Solução) Mostre como o seu trabalho resolve o problema ou atende ao desejo que o cliente acabou de relatar. Exemplo de Mensagem: “Nossa, [Nome], eu entendo perfeitamente o seu medo do bebê não dormir. É por isso que no meu estúdio nós temos um ambiente climatizado, ruído branco e eu sou especialista em relaxamento de recém-nascidos. A sua única preocupação vai ser curtir o momento e escolher as fotos depois.”

Passo 4: A Oferta (Apresentando os Pacotes) Agora sim, envie as opções de pacotes. Limite a no máximo 3 opções para não confundir o cliente. Exemplo de Mensagem: “Com base no que conversamos, eu separei as 3 opções de pacotes que mais se encaixam no que você procura. [Enviar PDF ou imagem com os pacotes]. Qual deles faz mais sentido para você hoje?”



Exercício: Contornando a Objeção “Tá Caro”

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

A objeção de preço geralmente significa que o cliente não viu valor suficiente no seu trabalho para justificar o investimento. Use a empatia e a ancoragem de valor para reverter a situação.

Crie 3 respostas prontas para a objeção “Tá Caro”:

Resposta 1 (Foco na Empatia e Investigação): “Eu entendo perfeitamente, [Nome].

Realmente, o meu trabalho não é o mais barato do mercado, porque eu priorizo a qualidade e a segurança acima de tudo. Mas me conta, o que exatamente ficou fora do seu orçamento? Foi a forma de pagamento (parcelamento) ou o valor total?”

Resposta 2 (Foco no Valor e Diferencial): “Compreendo, [Nome]. Mas lembra que você me disse que a segurança do seu bebê era a prioridade número um? É exatamente por isso que o meu valor é esse. Eu invisto em capacitação constante, higienização rigorosa do estúdio e equipamentos de ponta para garantir que o seu bem mais precioso esteja em mãos seguras. Vale a pena arriscar por uma diferença de valor?”



Exercício: Contornando a Objeção “Tá Caro”

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Resposta 3 (Foco na Experiência e Resultado Final): “Entendo o seu lado, [Nome]. A fotografia é um investimento que dura para sempre. Daqui a 10 anos, quando você olhar para essas fotos, você não vai lembrar do valor que pagou, mas sim da emoção de reviver aquele momento. Eu te garanto uma experiência incrível e um resultado que vai te emocionar. Vamos tentar ajustar a forma de pagamento para ficar confortável para você?”



Checklist: A Jornada do Cliente (Pós-Venda)

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

A venda não termina quando o cliente paga. A experiência do cliente é o que garante indicações e retornos futuros.

Guia de Preparação: Enviar um PDF ou link com dicas de roupas, o que levar e como se preparar para o ensaio (1 semana antes).

Lembrete: Enviar uma mensagem de confirmação 24 horas antes do ensaio.

Recepção no Estúdio: Preparar o ambiente (café, água, música, temperatura agradável).

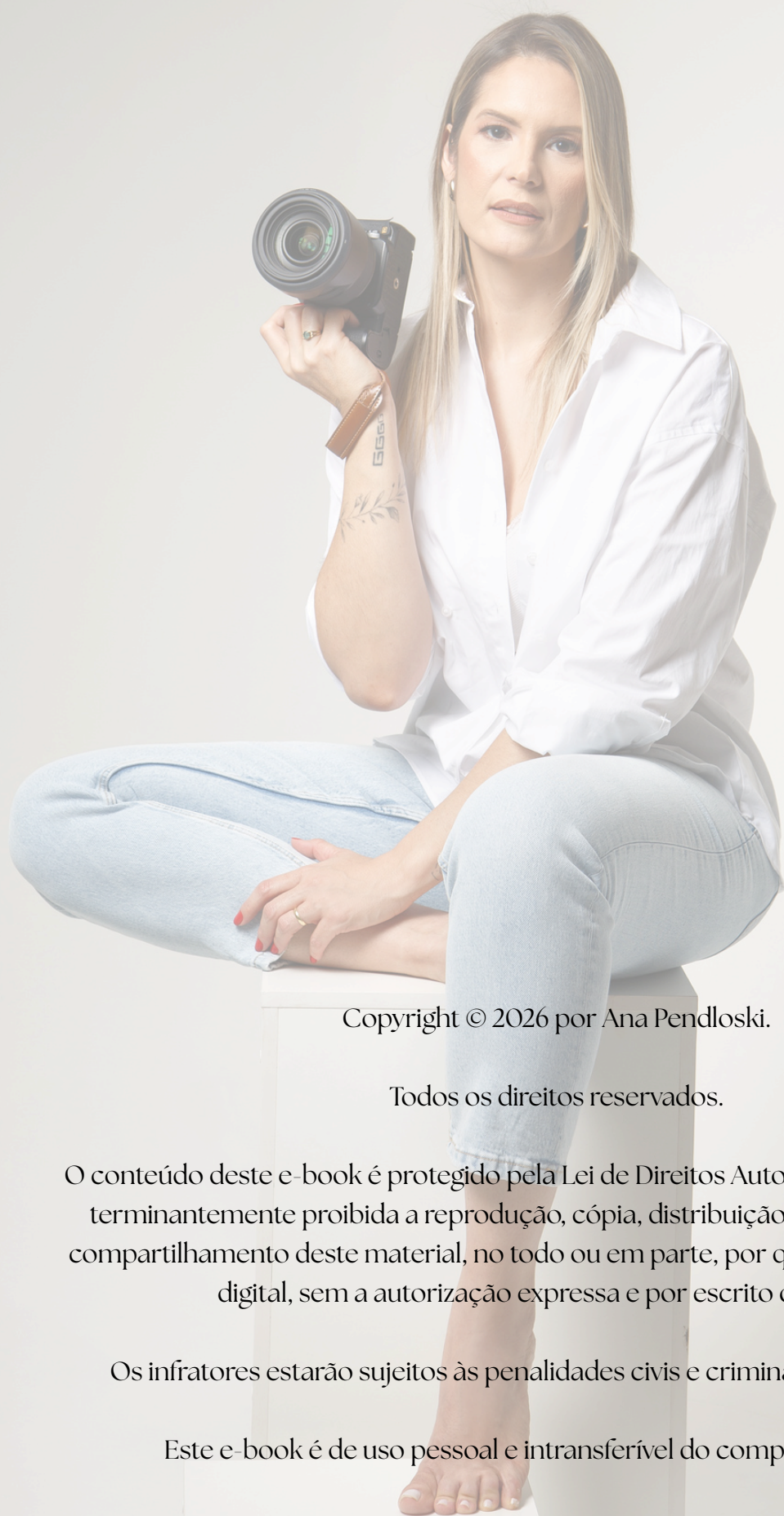
Surpresa: Ter um pequeno mimo ou brinde para o cliente no dia do ensaio (ex: um bombom com um bilhete).

Prévia (Sneak Peek): Enviar 1 ou 2 fotos editadas no dia seguinte ao ensaio para diminuir a ansiedade.

Entrega do Material: Caprichar na embalagem (física) ou na apresentação digital (slideshow antes do link do drive).

Feedback: Pedir uma avaliação ou depoimento (por texto ou vídeo) 3 dias após a entrega final.

Reativação: Agendar um lembrete para entrar em contato com o cliente 11 meses depois (para o ensaio de 1 aninho, por exemplo).



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