

ANA PENDLOSKI
FOTOGRAFIA

Material de Apoio

Módulo 5: Parcerias e Ações Locais





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



Exercício: Mapeamento de Parceiros Estratégicos

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

O primeiro passo para conseguir clientes através de parcerias é identificar empresas e profissionais que atendem o mesmo público que você, mas que não são seus concorrentes diretos.

1. Defina o seu Cliente Ideal (Persona): Quem é a pessoa que você quer atrair? (Ex: Gestantes de primeira viagem, mães de bebês de 0 a 12 meses, noivas).

2. Liste 5 Parceiros Potenciais na sua Região: Pense nos lugares que o seu cliente ideal frequenta antes, durante ou depois de precisar do seu serviço.

Exemplos para Fotografia Newborn/Gestante:

- Clínicas de ultrassom (especialmente 3D/4D).
- Lojas de roupas para gestantes e enxoval de bebê.
- Pediatras e obstetras.
- Consultoras de amamentação e doulas.
- Lojas de móveis e decoração infantil.

Exemplos para Fotografia de Casamento:

- Cerimonialistas e assessores de eventos.
- Lojas de aluguel/venda de vestidos de noiva.
- Espaços para eventos e buffets.
- Maquiadores e cabeleireiros especializados em noivas. Joalherias (alianças).



Script: A Abordagem Perfeita para Parcerias

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Nunca peça nada antes de oferecer algo de muito valor. A sua abordagem deve focar em como a parceria vai beneficiar o parceiro e os clientes dele.

Estrutura da Mensagem (Direct ou WhatsApp):

1. **Elogio Sincero:** Mostre que você conhece e admira o trabalho da empresa.
2. **Apresentação Rápida:** Diga quem você é e o que faz.
3. **A Oferta de Valor:** Ofereça um benefício claro e gratuito para o parceiro ou para os melhores clientes dele.
4. **Chamada para Ação (CTA):** Convide para uma conversa rápida.

Exemplo Prático (Abordagem a uma Loja de Roupas Infantis):

“Oi, [Nome do Responsável ou da Loja]! Tudo bem? Eu acompanho o trabalho de vocês há um tempo e acho as coleções incríveis, sempre indico para as minhas clientes.

Eu sou a [Seu Nome], fotógrafa especializada em newborn e acompanhamento infantil aqui na região.

Eu estou montando uma ação especial para o mês que vem e gostaria de presentear as 5 melhores clientes da loja de vocês com um ensaio fotográfico exclusivo no meu estúdio, totalmente sem custo para a loja. Seria um presente de vocês para elas, para ajudar a fidelizar ainda mais essas mães.

O que acham da ideia? Podemos marcar uma ligação rápida de 5 minutos na terça-feira para eu explicar os detalhes?”



Checklist: Ações em Datas Comemorativas (Edições Limitadas)

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Datas comemorativas são excelentes oportunidades para gerar picos de faturamento, desde que sejam planejadas com antecedência e foco na exclusividade, não no volume.

Planejamento Antecipado: Começar a planejar a ação com pelo menos 45 a 60 dias de antecedência da data (ex: Dia das Mães, Natal).

Conceito e Cenário: Definir um tema elegante e minimalista, que não exija um investimento alto em decoração.

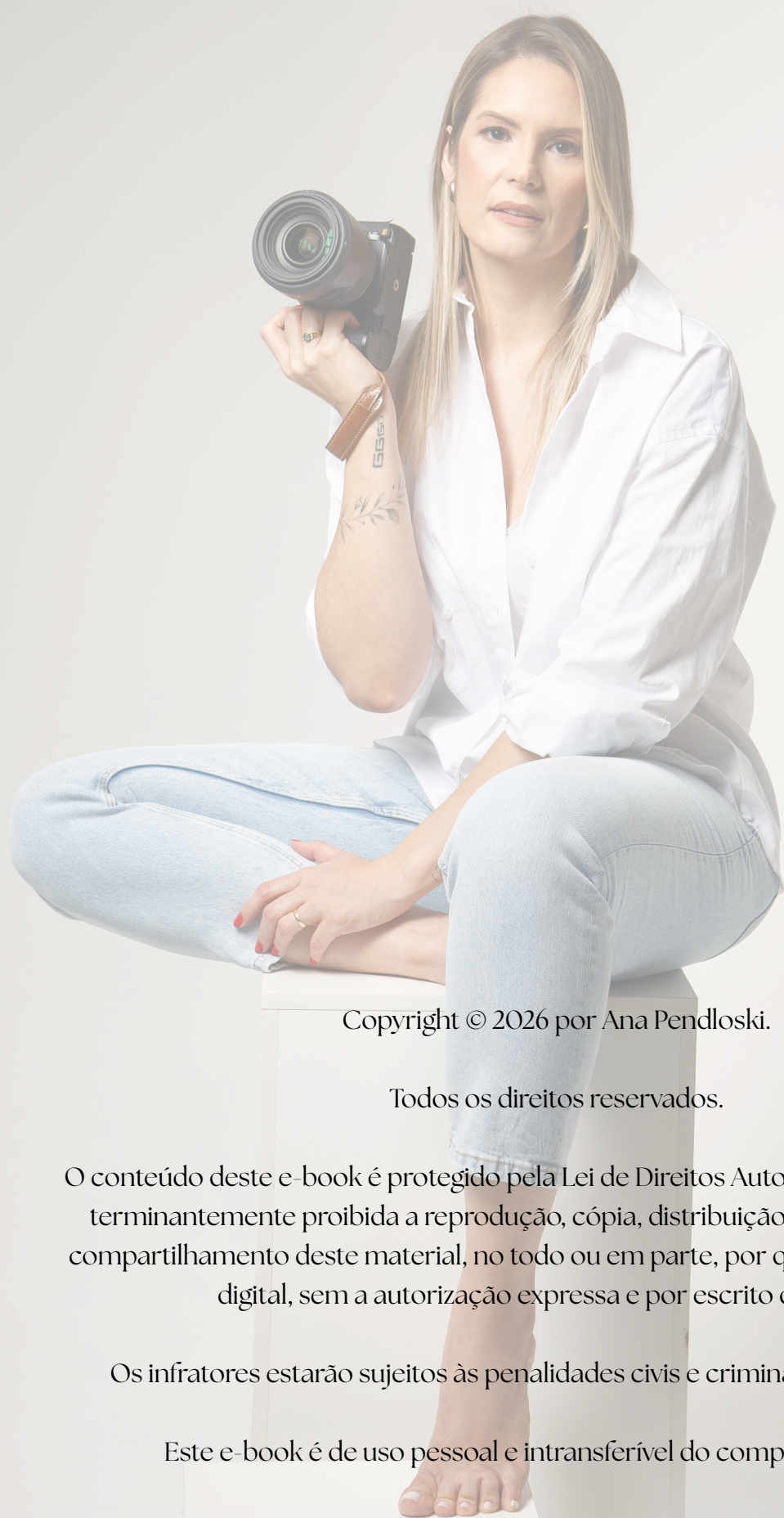
Precificação e Pacotes: Criar pacotes com valores justos (não faça “mini ensaios” muito baratos que desvalorizem o seu trabalho). Ofereça opções de upgrade (fotos extras, álbuns).

Escassez: Definir um número limitado de vagas (ex: apenas 10 horários disponíveis).

Divulgação VIP (Lista de Clientes): Enviar uma mensagem no WhatsApp para todos os clientes antigos oferecendo os horários com exclusividade, antes de abrir para o público geral.

Divulgação Aberta (Instagram/Tráfego Pago): Anunciar as vagas restantes nas redes sociais, usando o gatilho da escassez (“Restam apenas 3 horários”).

Experiência no Dia: Garantir que, mesmo sendo uma edição limitada, o atendimento e a experiência no estúdio sejam impecáveis.



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