

PROSPERAR E PROSPECTAR NA FOTOGRAFIA



E-BOOK GRATUITO

# CLICAR & EMPREENDEDOR



KALINA GRABOWSKI

*Dedico este material à todos os  
alunos, colegas de profissão, que me  
tornaram a mentora que sou hoje.*



*Este E-book é GRATUITO, de uso pessoal e intransferível.*  
PROIBIDA A VENDA.

# OLÁ!

Obrigada por baixar este e-book. Criei esse material pensando em você fotógrafo que está buscando empreender no ramo da fotografia com **saúde, coerência, visão de crescimento e satisfação.**

Aqui você vai encontrar dicas sobre **como dar *start* em uma empresa de fotografia, o que é essencial saber, como você poderá evoluir seu negócio e indicações dos melhores conteúdos** para cada fase da sua carreira.

Tenho certeza de que ao finalizar este material você estará ainda mais certo e preparado para assumir as rédeas do seu negócio e prosperar na fotografia!

*Kalina*  
MARÇO 2023





## SOBRE MIM

Sou apaixonada por criar! Aos 11 anos já brincava no Photoshop, um dos programas de edição mais complexos e importantes no meio da fotografia. Aos 16 anos, iniciei na vida empreendedora com uma loja virtual de roupas importadas.

O mundo da arte, da moda e da música sempre fizeram parte da minha vida, por isso, aos 18 anos iniciei oficialmente minha jornada na fotografia. Aos 19 fui morar sozinha e montei meu primeiro estúdio na sala de um apartamento. O primeiro estúdio em sala comercial aconteceu em 2014, após me formar na faculdade de Publicidade e Propaganda.

Desde sempre, a busca e o aperfeiçoamento em meu processo de trabalho são constantes e me ajudaram à alcançar meus objetivos com a Fotografia. É sobre isso e muito mais que ensino aos meus alunos em cursos que ministro desde 2014!

Hoje tenho o maior estúdio fotográfico de luz natural do Brasil, localizado em Joinville, Santa Catarina.

EMPREENDEDORES@KALINAGFOTOS.COM  
WWW.ESTUDIOKALINA.COM/CURSOS  
@ESTUDIOKALINA



# INTRODUÇÃO

Iniciar qualquer negócio pode ser desafiador, excitante. Porém quando se fala de um negócio do ramo CRIATIVO as coisas podem ficar nebulosas. **Como identificar até onde vai o artista e começa o empresário?** Como administrar tudo sem deixar de lado a criatividade? **Como entender o que é necessário aprender, em que momento e não cair em crenças que empacam e imobilizam seu negócio?**

Bom, todas essas perguntas já passaram pela minha vida e eu tive que buscar as respostas de maneira bem mais tortuosa: ERRANDO. Claro que, com os erros, vêm também as experiências. Mas, sinceramente, teria amado a oportunidade de receber um material como esse de maneira gratuita para me guiar no começo ou mesmo no decorrer da carreira que também é um momento que os desafios ficam ainda maiores com a rotina e com a demanda.

Considerando tudo que já vivi e, como sempre, respeitando a realidade de cada um de maneira responsável, resolvi escrever este E-book - a maneira que eu mais sei e amo ensinar - para poder ajudar nosso mercado e todos que estão envolvidos nele.

**Uma empresa de sucesso é aquela que, através da sua missão, visão e valores traça objetivos de crescimento e desenvolve as maneiras mais práticas e coerentes com sua realidade de alcança-los.** Que você seja uma dessas empresas e faça do nosso mercado um lugar ainda maior e melhor daqui para frente.



# PLANO DE AÇÃO

Como dar início e transformar  
a fotografia em um negócio lucrativo?

## PLANO DE AÇÃO

Se você está começando, talvez ainda esteja se encontrando nos estilos, categorias e serviços na fotografia, mas provavelmente uma certeza o rodeia: você QUER seguir carreira. Que bom! Seja bem-vindo à esse mundo cheio de possibilidades!

É ideal que, neste momento, mesmo que as coisas não estejam totalmente certas, você desenvolva um **plano de ação** para transformar esse trabalho em um negócio. Vou te ajudar com alguns pontos para esse plano:



**Identifique seu nicho:** por mais que façamos de tudo no começo, é importante definir o mais breve possível a categoria de fotografia que deseja atender: publicitária, eventos, social? Além disso, observe a demanda para a categoria escolhida. **No começo é interessante trabalhar com algo que te proporcione mais demanda** mesmo que não seja algo definitivo, para ter GIRO e ganhar EXPERIÊNCIA.



**Regularize-se:** quanto antes você entender que sua carreira é uma empresa, melhor. **O peso da responsabilidade é algo impressionante.** Para isso: **abra seu CNPJ** oficialmente na prefeitura da sua cidade. Geralmente os negócios de fotografia iniciam como **MEI (Micro Empreendedor Individual)**. Os impostos e deveres para essa categoria de empresa são super tranquilos de administrar. Não demore para fazer isso.

## PLANO DE AÇÃO



**Gerencie suas Finanças:** comece com o básico - **uma planilha de ENTRADAS E SAÍDAS**. Liste tudo que você tiver de gasto e tudo o que você faturar (receber). No final de cada mês, veja como está o resultado básico, diminuindo suas saídas das suas entradas. Com o tempo você vai incrementando essa planilha com categoria de serviço, metas, etc. O importante é: COMECE. Eu utilizo o Google Sheets para fazer planilhas.



**Gerencie seu Tempo:** tão importante quanto gerenciar suas finanças é **entender quanto tempo você leva em cada trabalho**. Minha dica aqui para quem está começando é: assim como na planilha de Saídas você identifica quanto de dinheiro saiu, faça o equivalente com uma planilha de clientes identificando quanto do seu tempo saiu para atender um cliente. Mesmo que seja uma ideia. Com essa informação você terá uma noção muito maior de como e quanto cobrar pelo seu trabalho. Afinal, seu trabalho é seu TEMPO e é por ele que devemos cobrar.



**Precifique com Coerência:** o valor do seu tempo dependerá de muitos fatores (ser profissional especialista em algo, que economiza o tempo dos outros, que possui mais experiência). Mas de maneira básica e primordial: o preço do seu tempo deve CUBRIR seus GASTOS e seus OBJETIVOS. Portanto, calcule sua hora e precifique seus serviços com ela.



## PLANO DE AÇÃO



**Crie seu Plano de Negócio:** é claro que como nosso mercado não é novo, você precisará também estudar sobre seu público, sua praça, seus concorrentes. Isso tudo é feito no Plano de Negócio - um documento que te permite descrever como será sua empresa analisando dados do macro e do micro ambiente que você se encontra.

## SUGESTÃO DE CURSO

# ESTÚDIO DE SUCESSO

Se o seu objetivo é trabalhar com o que gosta com metas construindo uma empresa de fotografia lucrativa e bem-sucedida, este curso vai te ajudar a alcançar tudo isso. Você vai aprender sobre gestão começando com um plano de negócio, análise de mercado e coleta informações cruciais que te farão abrir a sua mente para o empreendedorismo na fotografia.

### **PARA QUEM É ESTE CURSO?**

Para fotógrafos que desejam crescer sua empresa no mercado. Que já possuam empresa ou estejam abrindo uma.

SAIBA MAIS:

[estudiokalina.com/estudiodesucesso](http://estudiokalina.com/estudiodesucesso)



# GERENCIAMENTO

A rotina está acontecendo, a demanda está aumentando, e agora?

## GERENCIAMENTO

Após alguns anos de experiência, você começa a identificar o fluxo de trabalho mas geralmente seguimos no " modo automático". Ou seja: **a gente até sabe o que tem que ser feito, mas não faz isso de maneira detalhada e organizada.** Com isso deixa passar oportunidades e provavelmente perde tempo em passos e processos que não fazem nenhum sentido com nossa realidade.

Aqui cabe dizer que muitas vezes buscamos soluções para esses problemas de falta de organização e todas as consequências que ela reflete em cursos muito básicos. É um erro. **Nós não aprendemos a organizar EFETIVAMENTE uma empresa com dicas básicas.** Isso só acontece com consultorias específicas de empresa que, normalmente, não são baratas, chegam a custar milhares de reais só para te dar uma prospecção.

**Aqui, o mais indicado é PARAR um tempo para se dedicar exclusivamente a entender sua empresa.** Juntar as informações que você coletou no curso como Estúdio de Sucesso e realmente esmiuça-las para poder **desenvolver e escrever um processo de atendimento único para sua demanda.**

Eu fiz e faço isso pelo menos a cada 6 meses e posso afirmar que é o que tem feito meu negócio evoluir. Um dos pontos que sugiro é buscar realidades alheias para ter insights e aprender com quem sabe muito bem sobre seu negócio como ele funciona. Com isso tenho insights para desenvolver o meu negócio, dentro da minha experiência, dos meus objetivos e principalmente da minha realidade. Algumas premissas que aprendi ao longo dessas "paradas" para balanço:

## GERENCIAMENTO



**Identifique suas Fraquezas:** são nas paradas que conseguimos identificar algumas coisas que precisam de mudança. Na realidade, essas coisas costumam incomodar antes mesmo de pararmos, logo, **sugiro você listar os pontos a serem trabalhados ao longo dos dias** e, quando parar, dedicar-se a cada um ou aos principais deles de maneira objetiva.



**Especialize-se na gestão:** na maioria das vezes um dos pontos que incomodam é a gestão. Isso porque como falei anteriormente, nós não aprendemos a organizar. Aqui, **sugiro buscar uma mentoria especializada em gestão dentro do seu nicho de mercado.** E faça uma boa pesquisa dos mentores: muitas empresas de fotografia são bem-sucedidas na parte técnica: contém um trabalho impecável mas nós não sabemos como são os bastidores delas. **Não olhe para a fotografia dos mentores, olhe para sua VISÃO de negócio.**



**Trabalhe seu desenvolvimento pessoal:** desenvolver sua técnica é algo que fará parte da sua rotina. Quanto mais você clica, mais você fica bom no que faz. Mas o atendimento e o desenvolvimento com pessoas costuma ser negligenciado. Vá por mim: comece a desenvolver isso o QUANTO ANTES para se destacar lá na frente. **Oratória, linguagem corporal, organização, networking. Tudo isso te faz um profissional mais CAPAZ** - independente de quem ou o que você atenda.





**Inspire-se:** é importante parar também para inspirar-se. Mas não digo inspirar-se na FOTOGRAFIA. Nosso negócio é 30% cliques e 70% gestão! Por isso, **aproveite as paradas para se inspirar em outros cases de sucesso nos negócios** principalmente que envolvam criatividade como moda, arquitetura, design, publicidade e tecnologia.

## SUGESTÃO DE CURSO

# DO MEU LUGAR FAVORITO DO MUNDO

O Estúdio Kalina hoje se transformou em um case de sucesso no que diz respeito à comercialização de um produto artístico. Ou seja: sim, fazemos um belo trabalho, mas não é só isso! Neste curso, você aprenderá os bastidores de toda nossa operação - abrimos e esmiuçamos todos os processos com você.

PARA QUEM É ESTE CURSO?

Para fotógrafos já atuantes no mercado de fotografia que queiram conhecer o processo de um Estúdio que preza pelo atendimento de alto padrão e gestão lucrativa.

SAIBA MAIS:

[estudiokalina.com/presencial](http://estudiokalina.com/presencial)



# MUDANÇAS

Como artistas, também passamos por algumas "crises existenciais". É preciso alimentar o artista que há dentro de nós.

## MUDANÇAS

Eu digo que, quando tudo está em perfeita harmonia, vem o Universo e te planta uma pulguinha atrás da orelha. **Eu particularmente acredito que essas crises surgem na rotina.** Fazer muitas vezes a mesma coisa cansa e nesse momento nos encontramos em dúvidas sobre o que continuar e o que não continuar fazendo.

Melhor: o que **devemos** continuar ou não fazendo.

Afinal, sim, nosso trabalho é 70% gestão, **mas do que adianta ser artista e gerenciar uma empresa que vende algo que você não é verdadeiramente apaixonado?** Que você não acredita ou mesmo não entendeu muito o sentido daquilo existir? Eu já ouvi fotógrafos falando que não suportam crianças, mas fazem festas infantis. Faz sentido isso? Não, né? E quem me conhece, sabe meu bordão:

**TEM QUE FAZER SENTIDO!**

Aqui, eu sou a favor de perder para ganhar. Perder alguns trabalhos, alguns clientes. Sim: perder de ganhar dinheiro. Mas tudo para **poder ganhar uma marca orgulhosa daquilo que oferece.** E isso não reflete unicamente na sua satisfação profissional, mas nas suas VENDAS. A gente só vende aquilo que acredita!

Então, nestes momentos, **nossa empresa precisa abraçar possíveis mudanças no que diz respeito à essência daquilo que fazemos.**

A essência é o nosso PORQUE, é o que dá significado ao resultado do nosso trabalho. Nós começamos nos tornando especialistas no QUE e em COMO oferecemos - mas quando é que nos especializamos em nosso MOTIVO de existir?

## MUDANÇAS

**Entender as motivações que nos levam a mudar algo tão elementar da nossa empresa** que é nossa **fotografia** é **NECESSÁRIO** para implementarmos isso de maneira saudável. Não é só mudar por mudar, mudar porque acha isso ou aquilo bonito. É preciso entender a raiz e o conceito disso. Somente assim teremos poder de fala sobre o que fazemos. Falar do nosso trabalho não é simplesmente dizer o quanto ele é bom e bonito, é comunicar - principalmente ao seu público - o quanto ele faz sentido e o quanto ele muda a vida de alguém para melhor.

## SUGESTÃO DE E-BOOK

# TIMELESS

Toda a experiência que obtive ao desenvolver e implementar uma proposta diferente em meu trabalho. Como oferecer algo novo? Como lidar com as mudanças de maneira saudável para sua empresa?

### PARA QUEM É ESTE LIVRO?

Para fotógrafos já atuantes no mercado de fotografia familiar que estejam em busca de mudanças no seu estilo fotográfico e estejam interessados em uma fotografia mais ATEMPORAL, MINIMALISTA e com SENTIDO.

SAIBA MAIS:

[estudiokalina.com/timeless](http://estudiokalina.com/timeless)





# DIFERENCIAÇÃO

Ficar olhando para o lado te impossibilita de  
olhar o que está na frente. Já parou para fazer  
uma auto-análise de quem é você?

## DIFERENCIAÇÃO

Muitas vezes nessa busca constante por aprimoramento, evolução, esquecemos de olhar para nós mesmos. **Não é só na vida profissional que precisamos crescer, nossa vida pessoal também pede por experiências, vivências e aprendizados.**

Por muito tempo eu me dediquei completamente ao meu trabalho e eu estava bem com isso. Depois, comecei a perceber que as pessoas não me procuravam só para resolver problemas, elas queriam criar conexão. O mundo hoje pede por conexão, por incrível que possa parecer. Estamos 100% ligados em tudo e em todos, mas quando realmente nos conectamos com alguém? Quando é que você compra algo em que você realmente conhece quem fez, como fez, quais suas motivações?

Este vai ser o último ponto que quero abordar com você neste material: Aprendi ao longo dos anos que aquilo que as pessoas realmente procuram são **experiências**.

E para trocar experiências com alguém, é preciso vivê-las!

**Quem é você quando não está trabalhando?** Como é ter, além do seu trabalho impecável, você como pessoa do lado? Como você vai gerar conexões e não só clientes?

*"Uma marca é o conjunto de expectativas, lembranças, histórias e relações que levam um consumidor a escolher um produto ou serviço, ao invés de outros."* SETH GODIN

## DIFERENCIAÇÃO

Relações rasas já existem aos montes, principalmente hoje em dia. Invista em aprimorar seu EU. Viva novas experiências, desenvolva suas ideias e ideais, escreva, leia, crie algo diferente.

Quanto mais eu trato meu EU com atenção, mais eu atraio atenção dos outros. E para quem é empreendedor, isso é FUNDAMENTAL!  
**Eu alimento minhas conexões vivendo eu mesma as minhas. Com outras pessoas, outras marcas.**

Invista em você! Se olhe no espelho, melhore sua postura, sua comunicação não verbal, seu visual. **Nós nem sempre vamos agradar a todos, mas nada - absolutamente nada - pode tirar da gente a certeza de que estamos agradando pelo menos a NÓS MESMOS.**

As pessoas podem tentar replicar tudo o que você faz e fala. Mas nenhuma poderá ser VOCÊ.  
**E esse é o seu maior diferencial.**

Que suas escolhas sejam  
prósperas e que o seu sucesso  
seja consequência disso!

Desejo que você seja cada vez  
mais LIVRE com o que aprender.



E-BOOK GRATUITO

# CLICAR & EMPREENDEDOR

KALINA GRABOWSKI | MARÇO 2023