

# GANHAR DINHEIRO NA FOTOGRAFIA

Armando Vernaglia Jr.



FOTOGRAFIA-DG.com



## CONTEÚDO

Introdução - Preço, marketing e outras coisas importantes.....	3
Dupla Personalidade - Ser Patrão e funcionário ao mesmo tempo.....	5
Quanto Cobrar - Formação de preços em fotografia.....	8
Posicionamento de Mercado - Lógica estratégica para fotógrafos.....	11
Valor, o que você se dá e o que o cliente dá a você.....	15
Promoções suicidas e outras formas <i>kamikaze</i> de marketing.....	20
Negociação - Técnicas fundamentais para negociar melhor.....	25
Orçamento de Fotografia, como fazer.....	29
Ética.....	32
Análise de Marketing - Métricas, ferramentas etc.....	36
Conclusões.....	40
Empresas apoiadoras.....	43



## O AUTOR

Fotógrafo e cinegrafista, Armando Vernaglia Jr. vive em São Paulo mas atende a clientes em todo o Brasil, e também no exterior.

Com mais de 15 anos de experiência na fotografia, especializado em fotografia publicitária, é também professor de fotografia, criatividade e arte, consultor de imagem e palestrante.

Possui um banco de imagens próprio com mais de 15.000 imagens que são comercializadas em todo o mundo.

Graduado pela Faculdade de Comunicação Social Cásper Líbero em Publicidade e Propaganda, pós graduado em Marketing e em Relações Públicas, fez cursos de especialização nas escolas Academia Internacional de Cinema, DRC, Riguardare e outras.

Seus trabalhos podem ser vistos em seu site: [www.vernaglia.com.br](http://www.vernaglia.com.br)

Todas as fotografias e textos presentes neste documento são de autoria e propriedade de Armando Vernaglia Jr, a reprodução, publicação e distribuição, em parte ou no todo só podem ser realizadas mediante autorização por escrito do autor.

Todas as fotografias presentes neste eBook estão disponíveis para licenciamento e uso comercial. Para maiores informações entre em contato através do site [www.vernaglia.com.br](http://www.vernaglia.com.br)

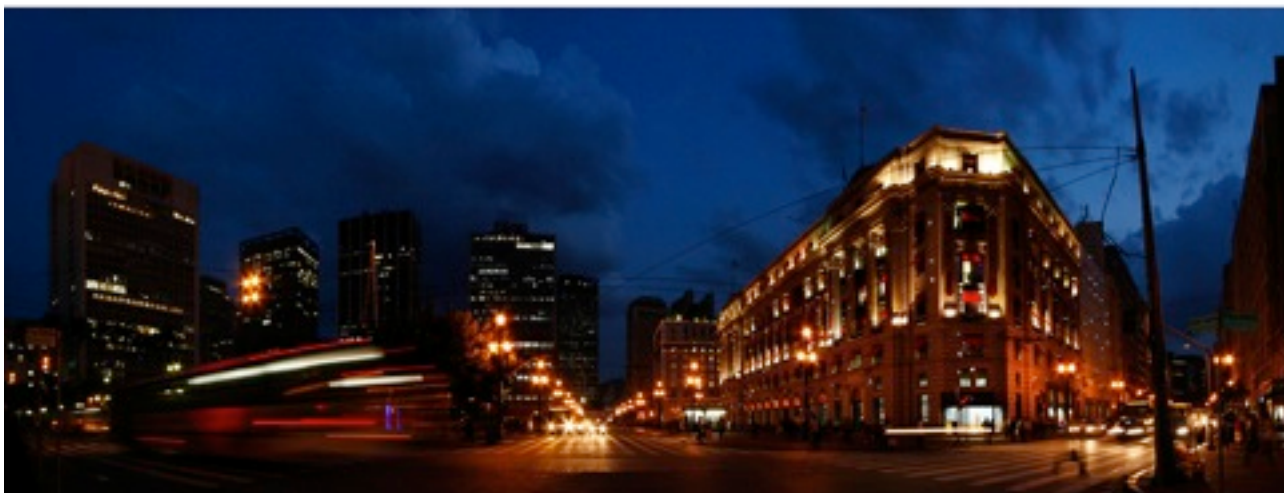
# Introdução

## Preço, marketing e outras coisas importantes.

Costumo dizer que uma coisa é fotografar bem, ser reconhecido e admirado por outros fotógrafos e também por amigos e parentes pela beleza das imagens que produz, outra completamente diferente é fazer com que isso tudo se transforme em dinheiro.

Baseado nessa observação trarei para os leitores do FotografiaDG uma série de artigos tratando de temas fundamentais para fotógrafos, mesmo que não relacionados ao ato fotográfico em si, e sim com questões da vida profissional de quem tem ou quer ter a fotografia como seu ganha pão. Sendo assim, vamos falar de formação de preços em fotografia, marketing, divulgação, criação de produtos e pacotes de serviços, promoções, enfim, falaremos de dinheiro, como ganhá-lo e como não perdê-lo.

Quando um fotógrafo amador decide ganhar a vida com fotografia ele toma uma decisão consciente, de ganhar dinheiro com aquilo que gosta, e várias outras decisões não tão perceptíveis e nem sempre conscientes.



*Panorâmica do Centro de São Paulo*

A decisão de se tornar um profissional da fotografia tanto pode ocorrer quando a pessoa é jovem e que desta forma irá trilhar o caminho da fotografia como sua primeira e talvez única carreira, como pode surgir após mudanças de rumo nas quais engenheiros, médicos, advogados, jornalistas, publicitários, *designers* ou quaisquer outros profissionais optam por mudar o rumo de suas vidas para se tornarem fotógrafos.

O momento da vida de uma pessoa em que isso acontece não importa, mas o conjunto de decisões conscientes e inconscientes sim. Algumas das questões que devemos ter em mente são:

- A troca da estrutura tradicional de emprego pela vida de trabalho autônomo com a inevitável troca da rentabilidade estável do salário pela instabilidade financeira da vida de autônomo, o que traz a necessidade de criar métodos de trabalho que contornem essa dificuldade;



- A criação de estresse ao transformar uma prática agradável em uma atividade da qual se extrai o dinheiro para viver, com a provável perda de encanto, total ou parcial, no decorrer do tempo pela fotografia, criando no fotógrafo profissional a necessidade de buscar novas formas de aliviar o estresse agora causado pelo trabalho com fotografia;
- A aceitação de um número maior de funções e encargos pelo autônomo, que passa a ser ao mesmo tempo chefe e empregado, contador, gerente, estrategista, relações públicas e fotógrafo dos trabalhos, o que faz com que muitas vezes o profissional tenha uma carga diária de trabalho muito superior ao que alguém usualmente tem no emprego;
- A dificuldade de obter renda em uma atividade que pode ser exercida livremente por qualquer um, e que desta forma tem grande número de praticantes, poucas regras que balizem o exercício profissional e muita concorrência.
- A necessidade de adquirir enormes quantidades de conhecimento externos à fotografia em si, que envolvem informática (criação de *sites*, *blogs*, uso de mídias sociais), marketing (técnicas de venda, posicionamento de mercado, precificação), legislação (direito autoral, contratos, licença de uso) entre outros.

Os pontos que citei são apenas cinco entre uma infinidade de aspectos que a pessoa decide e aceita consciente ou inconscientemente ao dizer para si mesmo: “serei um fotógrafo profissional”.

Em termos práticos significa que a partir da decisão tomada, você deverá conduzir seu aprendizado na fotografia de forma a obter conhecimentos necessários para executar a fotografia dentro do mercado que pretende atuar (como moda, eventos sociais, publicidade, jornalismo etc.), definirá seu posicionamento de mercado, o que inclui definir preço, formas de divulgação e publicidade, técnicas de venda, entre outros. Também deverá planejar a quantidade de vendas para atingir um rendimento mensal e assim reduzir os riscos financeiros da atividade autônoma, e assim por diante.

Tudo isso tem um nome: planejamento de carreira. E acreditem, uns 99% dos fotógrafos atualmente no mercado jamais pensaram em planejar suas carreiras, elas simplesmente vão acontecendo. E graças a essa atitude displicente muitos estão com dificuldades financeiras, falindo e abandonando a fotografia.

No próximo capítulo trataremos da dualidade entre ser seu patrão e funcionário ao mesmo tempo e como não fazer com que essa dupla personalidade inerente a todo fotógrafo, cinegrafista e outros profissionais de imagem acabe com sua qualidade de vida.

# Dupla Personalidade

## Ser patrão e funcionário ao mesmo tempo.

No capítulo anterior iniciamos elencando questões importantes na vida de um fotógrafo, e um desses fatores é a dualidade, a vida dupla vivenciada por todo fotógrafo, e isso vem antes de falarmos de marketing propriamente dito, pois de nada adianta um trabalho perfeito de marketing se você escorregar na forma como administra sua vida dupla patrão x funcionário.

De forma geral, fotógrafos são profissionais autônomos pois quase não existe emprego na área de fotografia como havia no passado. Quando iniciei minha carreira, jornais e agências de publicidade, para citar dois exemplos, tinham fotógrafos como funcionários fixos. Isso mudou e essas empresas contratam fotógrafos autônomos, há exceções, mas são poucas.

Graças a esse movimento de mercado ocorrido ao longo das últimas décadas, fotógrafos passaram a sofrer de dupla personalidade, afinal cada um passou a ser ao mesmo tempo patrão e funcionário, o que antes era o chefe agora se chama cliente e você passou a ser o único responsável pelo gerenciamento de sua carreira obrigando-o a conviver com duas personalidades distintas, até opostas.

Vamos pensar inicialmente no ponto de vista do funcionário, o que ele quer e precisa? De um bom salário (o que o torna caro e pesa no preço que o cliente irá pagar), benefícios (plano de saúde, transporte, alimentação), o que o torna ainda mais caro, isso sem falar em tempo para a família e amigos (o que o torna indisponível) e possibilidade de se aprimorar fazendo cursos (aqui unimos profissional caro com indisponível).

Vejamos agora o ponto de vista do patrão. Ele quer que o funcionário custe pouco para que a empresa lucre, precisa de alguém competente, experiente, que resolva todos os problemas rapidamente, alguém dedicado, que possa ficar mais tempo no serviço, fazendo hora extra e nem ganhar mais por isso, que tenha domingos livres para trabalhar, madrugadas também. Na visão do patrão, o fotógrafo deveria conseguir trabalhar 24 horas por dia, 7 dias por semana, sem comer ou sequer ir ao banheiro.

Enquanto um quer tempo para sair com a família o outro quer disponibilidade nos finais de semana, o primeiro quer dinheiro o segundo quer cortar custos. Ao observar isso é fácil entender por que tantos empreendedores acabam estressados.

E sabe o que acontece muitas vezes? O fotógrafo trabalha como louco, aos finais de semana e madrugadas para ganhar mais. Assim que tem um tempo livre gasta todo o dinheiro em restaurantes caros, noitadas com os amigos, trocando de equipamento, comprando lentes que não vai usar, comprando um carro grande e confortável para ficar parado no trânsito das grandes cidades e tendo boletos a perder de vista para pagar. Gasta muito dinheiro em bobagem como forma de compensar o estresse e depois fica mais estressado para pagar os abusos financeiros.

A primeira coisa a fazer antes que a situação exija tratamento, remédios controlados e um pedido de falência é parar e pensar qual o tipo de patrão e funcionário você tem sido. A maioria dos fotógrafos que conheço é ao mesmo tempo um patrão brutal e um funcionário subserviente, pois passam os finais de semana trabalhando, ficam até altas horas da madrugada no computador e sacrificando o relacionamento com família e amigos, negligenciando até a saúde. E por outro lado são gastadores compulsivos.

Esse comportamento traz estresse, depressão, doenças cardíacas, divórcios, obesidade e todos os tipos de problemas imagináveis. Então antes mesmo de pensarmos em lucro, vamos adotar uma palavra chave: equilíbrio. Lembre dela sempre que estiver perdendo o controle de seus personagens.

Você provavelmente receberá avisos, diretos e indiretos, como os amigos reclamando que você sumiu e sua(seu) companheira(o) de mau humor com você por estar tão ocupado que não tem tempo para um cinema ou jantar romântico. Outro tipo de aviso é o acúmulo de contas e dívidas parceladas, cartões de crédito etc. Saiba ouvir os avisos e equilibrar o tempo com tudo o que importa na sua vida, sem família e amigos não somos nada pois trabalho e dinheiro não substituem essas pessoas, no entanto, sem dinheiro não vivemos, então equilíbrio é a palavra.



*Estação da Luz no Centro de São Paulo*

Agora que tratamos do equilíbrio vamos parar e pensar no como conciliar papéis tão diferentes que desempenhamos em nossa vida. Como ser um patrão legal e um funcionário eficiente tratado com justiça de maneira que nenhum dos dois lados prejudique o outro?

Um fator que ajuda os dois lados é o esforço na contenção de custos, quanto mais eficiente você for neste ponto maior será a capacidade de obter lucros, vejamos exemplos:

- Escolha do equipamento (câmeras, computadores, *tablets* etc.): Tem impacto no custo, só compre equipamentos realmente necessário ao trabalho. Lembre que um novo equipamento compromete meses de faturamento então não compre se não for absolutamente necessário, isso é oposto ao fotógrafo amador e é algo que o profissional

deve aprender muito rápido. Se o novo equipamento não trazer aumento de lucros ou uma melhora real na qualidade, então não precisa gastar com isso, lembre-se que você não passa a ser um melhor fotógrafo por trocar de câmera e que uns poucos *megapixels* a mais não representam nada na qualidade do trabalho;

- Carro: Todo fotógrafo tem carro ou deve ter, pois vai a reuniões com clientes, fotografa eventos em lugares diferente, carrega equipamentos caros que não são idealmente transportados em ônibus e trens. O carro faz parte do equipamento do fotógrafo mas apesar disso é um fator pouco lembrado, que tem custos atrelados a ele como combustível, manutenção e impostos. Pense seriamente que é melhor ter um modelo popular econômico, de manutenção fácil e barata no lugar de um possante esportivo;

- Contas da casa e do estúdio/escritório (se tiver): Gastar menos energia, gás e água não são apenas decisões ecológicas, elas ajudam a viabilizar sua carreira profissional pois tem impacto nos custos. Reveja também seus gastos com celular, as contas do mercado com itens supérfluos etc.;

Software: só use software original, pesquise e veja que existem boas opções de programas gratuitos que podem resolver o problema;

Cartão de crédito e outras formas de parcelamento: uma dica fundamental é a de nunca considerar o limite de seu cartão de crédito como dinheiro que você tenha. O limite do cartão é um empréstimo que bancos fazem a você e cobram altos juros por isso, então nunca use o limite do cartão, deixe ele para emergências de saúde. Só compre coisas que tenha dinheiro para pagar agora, você pode até usar o cartão (não o limite usando acima do que tem, nem o parcelamento da fatura, que cobra juros, apenas o cartão como forma de pagamento parcelado), mas compre apenas aquilo que você poderia comprar à vista pois tem o dinheiro em sua conta;

Vícios: assunto delicado este, conheço muitos fotógrafos com todo tipo de vício, de vídeo games à bebidas, cigarros e tudo o que existe de atividades legais a ilegais. Não me alongarei aqui nem julgarei ninguém, mas se você gasta muito dinheiro ou tempo com qualquer espécie de vício, busque ajuda, converse com seus familiares pois muitas vezes você pode não perceber que está exagerando e se for o caso, busque ajuda médica, uma dose de bebida em uma festa pode lhe custar um dia do seu lucro, ou mais.

Talvez você agora perceba as relações entre sua vida pessoal e profissional, entre o patrão e o funcionário. Quando a pessoa é mais econômica a empresa lucra mais e a diferença pode ser investida em qualidade de vida (lembra do cinema com a namorada e do jantar romântico?). Não esqueça do impacto de seus hábitos sobre seu preço e conseqüentemente sobre o lucro, quanto melhor você trabalhar a questão do custo de vida, mais irá lucrar.

No próximo capítulo trataremos da formação de preços em fotografia, algo que muitos fazem errado mas que pode ser corrigido e executado com facilidade.

# Quanto Cobrar

## Formação de preço em fotografia.

No artigo anterior falamos da dualidade entre ser patrão e funcionário ao mesmo tempo, agora falaremos do preço, que é o ponto fraco da maioria dos profissionais de imagem.

Por desconhecerem bases teóricas de como calculá-lo a maioria "chuta" um valor aparentemente adequado, ou cobra muito barato tentando ganhar mercado baseado apenas no preço, ou muito caro para recuperar as contas atrasadas por estar com pouco trabalho.

De forma geral "chutar" é o primeiro caminho para a falência e cobrar muito barato é o segundo caminho para ela. Cobrar muito caro não é ruim se você tiver quem pague, mas falaremos disso mais adiante. É lógico que um profissional iniciante e inexperiente cobrará mais barato que um mestre do mercado, mas para ambos existe uma lógica a ser aplicada para que ninguém saia com prejuízo.

É preciso entender que o preço varia conforme muitos aspectos, mas o maior fator é certamente a reputação do profissional e sua marca pessoal desenvolvida com o tempo, mas mesmo grandes nomes do mercado não podem desprezar o cálculo de custos, conta esta que dará a base mínima de preço. Vamos ver como funciona.

Primeiramente considere um valor de diária do trabalho. É o tanto que você julga adequado receber por um dia de seu esforço, considere também um valor de diária no computador, pois em tempos digitais você baixa os arquivos, converte RAW/TIF/JPEG, faz ajustes, grava DVD e só então entrega o resultado, isso deve ser cobrado pois isso tudo é trabalho e não diversão.

Pense agora quantos trabalhos você executa em um mês, ou quantos deseja fazer mesmo que não faça esse número ideal atualmente, é importante e veremos adiante o motivo. É normal em muitas áreas da fotografia (menos na área jornalística) uma média de quatro trabalhos por mês, menos que isso você deve divulgar melhor o seu *portfolio*, mais que isso provavelmente você perderá finais de semana ou madrugadas. Vamos considerar quatro por mês neste exemplo, algo como quatro eventos sociais em um mês ou quatro diárias de fotografia publicitária para *folders* / catálogos, ou quatro *books* de moda etc.

Sobre o valor por tempo de trabalho, a diária citada acima, inclua uma porcentagem de depreciação dos equipamentos fotográficos e de informática. Recomendo 1% de tudo, câmera, lentes, acessórios, hardware e software. Essa porcentagem é adicionada a todos os trabalhos, então se o total de equipamentos é de R\$15.000,00, você adicionará R \$150,00 de depreciação em todos os orçamentos. Coloque ainda a margem de lucro, digamos 30% do valor da diária.



Com a depreciação, numa conta grosseira, pois não considera a aplicação do dinheiro para render juros, em 100 trabalhos executados (ou 25 meses de tempo) você terá ganhado dinheiro suficiente para trocar todo o seu equipamento de fotografia e informática, se considerarmos a aplicação desse dinheiro e juros sobre isso, você trocará tudo em menos do que 100 trabalhos.

Vamos aos custos fixos como contas, aluguel, telefone, contador, impostos etc., some tudo e divida por quatro ou o seu número médio de trabalhos caso este seja menor ou maior que quatro. O resultado é adicionado a cada serviço para que o trabalho pague as contas.

Estamos acabando. Adicione os custos variáveis: cartolina, fita adesiva, estacionamento, alimentação, combustível, todos custos específicos de cada trabalho. Este ponto irá variar em cada orçamento.

Some tudo e temos o preço mínimo: diária + lucro + depreciação + custos fixos + custos variáveis.



*Museu do Ipiranga, localizado na zona sul de São Paulo*

Num exemplo rápido, para uma diária de R\$400,00 (algo plausível para um profissional iniciante) e um volume de equipamento em torno de sete mil reais (uma câmera, duas lentes, tripé, *flash* e *notebook* com *softwares* livres, como Linux e Gimp), teríamos R \$400,00 + R\$120,00 (30% de lucro) + R\$70,00 (1% sobre sete mil) + R\$150,00 (custo de vida bem modesto de R\$600,00 por mês somando luz, água, telefone, contabilidade etc.) + R\$50,00 (um almoço, pilhas e estacionamento, por exemplo) e teremos um total para o trabalho de R\$790,00. E nem incluí o valor de uma diária para tratamento de imagens, estou considerando que este trabalho será entregue sem tratamento diretamente para o cliente.

O lucro aplicado à diária é sua margem para descontos. Fazendo assim você tem seu trabalho pago e seus custos absorvidos, não tem prejuízo e as contas fecham no fim do mês, nunca aplique um desconto maior que seu lucro pois você prejudicará as outras contas.

O que muda entre grandes profissionais e iniciantes é o valor da diária, o volume do equipamento e talvez a margem de lucro, o restante do cálculo é igual para todos. Fazendo assim sobra para ir ao cinema, restaurante e ter vida fora do trabalho. Quem "chuta" no orçamento tem sempre menos dinheiro do que gostaria por não calcular os custos.

Existe um outro fator na formação de preços que é a licença de uso de imagens. Não entrarei neste tópico pois muitos fotógrafos não adotam essa prática, isso só é comum no mercado de fotografia publicitária, está quase extinto do mercado editorial e simplesmente nunca existiu em mercados de fotojornalismo e eventos sociais, por isso não entrarei no tema.

Voltando ao exemplo acima, é fácil perceber que num trabalho bem modesto, feito por um iniciante, com pouco equipamento, *softwares* livres e sem cobrar pelo tratamento das imagens, o preço chegou a R\$790,00. Com a média de quatro trabalhos por mês o profissional teria um salário de R\$1.600,00 (a soma das diárias) líquido, pois as contas já foram absorvidas nos custos fixos. Com um salário desses é possível pensar em aplicar o dinheiro e em poucos anos você pode dar entrada em um apartamento, ou trocar de carro a cada 3 ou 4 anos, enfim, é um salário aceitável para quem está começando e que tenha um padrão de vida modesto, que ainda seja solteiro, morando com os pais ou algo assim.

Se você estiver cobrando menos do que o citado acima em cada trabalho, é urgente que pare, pense e faça algumas contas, pois provavelmente você vem tendo prejuízo e não sabe. E por incrível que possa parecer, já vi gente cobrando reportagem de casamento por R\$250,00, *book* de modelo por R\$150,00, diária de foto publicidade por R\$100,00. Já vi de tudo, e a única certeza que tenho é que a falência espera as pessoas que não sabem cobrar pelo próprio trabalho, cedo ou tarde.

No próximo capítulo falaremos sobre posicionamento de mercado, algo que leva a formação de preços ao patamar da estratégia, além do simples cálculo de custos.

## Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

