Fotos

QUE VENDEM



Termos de Uso

VIOLAÇÃO DE DIREITOS AUTORAIS

ART. 184. VIOLAR DIREITOS DE AUTOR E OS QUE LHE SÃO CONEXOS: (REDAÇÃO DADA PELA LEI Nº 10.695, DE 1º.7.2003)
PENA – DETENÇÃO, DE 3 (TRÊS) MESES A 1 (UM) ANO, OU MULTA (REDAÇÃO DADA PELA LEI Nº 10.695, DE 1º.7.2003)

§ 1 O SE A VIOLAÇÃO CONSISTIR EM REPRODUÇÃO TOTAL OU PARCIAL, COM INTUITO DE LUCRO DIRETO OU INDIRETO, POR QUALQUER MEIO OU PROCESSO, DE OBRA INTELECTUAL, INTERPRETAÇÃO, EXECUÇÃO OU FONOGRAMA, SEM AUTORIZAÇÃO EXPRESSA DO AUTOR, DO ARTISTA INTÉRPRETE OU EXECUTANTE, DO PRODUTOR, CONFORME O CASO, OU DE QUEM OS REPRESENTE: (REDAÇÃO DADA PELA LEI Nº 10.695, DE 1º.7.2003)
PENA – RECLUSÃO, DE 2 (DOIS) A 4 (QUATRO) ANOS, E MULTA. (REDAÇÃO DADA PELA LEI Nº 10.695, DE 1º.7.2003)

§ 2 O NA MESMA PENA DO § 1 O INCORRE QUEM, COM O INTUITO DE LUCRO DIRETO OU INDIRETO, DISTRIBUI, VENDE, EXPÕE À VENDA, ALUGA, INTRODUZ NO PAÍS, ADQUIRE, OCULTA, TEM EM DEPÓSITO, ORIGINAL OU CÓPIA DE OBRA INTELECTUAL OU FONOGRAMA REPRODUZIDO COM VIOLAÇÃO DO DIREITO DE AUTOR, DO DIREITO DE ARTISTA INTÉRPRETE OU EXECUTANTE OU DO DIREITO DO PRODUTOR DE FONOGRAMA, OU, AINDA, ALUGA ORIGINAL OU CÓPIA DE OBRA INTELECTUAL OU FONOGRAMA, SEM A EXPRESSA AUTORIZAÇÃO DOS TITULARES DOS DIREITOS OU DE QUEM OS REPRESENTE. (REDAÇÃO DADA PELA LEI Nº 10.695, DE 1º.7.2003)

§ 3 O SE A VIOLAÇÃO CONSISTIR NO OFERECIMENTO AO PÚBLICO, MEDIANTE CABO, FIBRA ÓTICA, SATÉLITE, ONDAS OU QUALQUER OUTRO SISTEMA QUE PERMITA AO USUÁRIO REALIZAR A SELEÇÃO DA OBRA OU PRODUÇÃO PARA RECEBÊ-LA EM UM TEMPO E LUGAR PREVIAMENTE DETERMINADOS POR QUEM FORMULA A DEMANDA, COM INTUITO DE LUCRO, DIRETO OU INDIRETO, SEM AUTORIZAÇÃO EXPRESSA, CONFORME O CASO, DO AUTOR, DO ARTISTA INTÉRPRETE OU EXECUTANTE, DO PRODUTOR DE FONOGRAMA, OU DE QUEM OS REPRESENTE: (REDAÇÃO DADA PELA LEI Nº 10.695, DE 1º.7.2003)

PENA – RECLUSÃO, DE 2 (DOIS) A 4 (QUATRO) ANOS, E MULTA. (INCLUÍDO PELA LEI Nº 10.695, DE 1º.7.2003)

Sumário

- Apresentação 05
- Introdução 06
- Vai dar certo 08
- Cenário 10
- O ângulo perfeito 12
- O melhor horário 14
- Bastidores 16
- Humanização 18
- Food Porn 21
- Agradecimentos 22
- Acesso rápido 23

Apresentação

KÉZIA TAMIRES

Olá ! Tudo bem ?
Você acaba de adquirir um EBOOK com grande conteúdo. Seja bem v indo e parabéns por investir em seu conhecimento. Com esse ebook você vai aprender a fazer FOTOS incríveis para decolar suas vendas!

E se você não me conhece, o meu nome é Kezia tenho 26 anos, sou casada com o Hermes, meu sócio e companheiro de todas as horas. Tenho uma linda filha, a pequena Alice, nossa mini degustadora rsrs.

Confeiteira e fundadora da Cake Pot, desde 2018
Sou apaixonada pelo mundo dos doces, amo fazer e ensinar. É por i sso que desenvolvi esse material que vai te auxiliar nesse mundo tão doce.

Boa sorte !

E obrigada pela confiança em meu trabalho.



Introdução

As fotos compõe a nossa vitrine virtual, e através delas faz com que o cliente deseje cada vez mais o produto.
E com este material você vai aprender exatamente todas as técnicas que eu utilizo diariamente para conseguir fotos perfeitas como essas:





Lembrando que eu não necessito de um aparato profissional como câmeras, flashes, muito menos estúdios.
Utilizo somente o meu celular, luz ambiente/natural e edição quando necessário.





Vai dar certo!

Minhas primeiras tentativas com fotografia foram um fracasso. (Posso provar rsrs)













Cada vez mais, a necessidade de usar a internet para vender e promover nossos produtos vem aumentando, e para se dar bem e se destacar na internet é necessário dominar a fotografia.

Hoje posso afirmar que um dos principais motivos pelo qual atraimos cada vez mais clientes está no fato de apresentarmos as melhores fotografias dos nossos produtos.






Diante disso preparei esse conteúdo com dicas valiosas que vai te auxiliar a fazer fotos maravilhosas que geram desejos, e consequentemente atrair clientes e aumentar o seu faturamento. Acredite !

Antes de tudo, limpe delicadamente as lentes do seu celular ou câmera. Prepare o seu cenário com muito cuidado. Tenha em mente que o primeiro contato do cliente com o seu produto será pela foto.
E guarde essa frase:
'O cliente come primeiro com os olhos".

Vamos as dicas !

Cenário



Retire todos os itens desnecessários no cenário das fotos. Não deixe nada aparecer a não ser que faça parte do cenário e que tenha relação com o produto a ser registrado.



Se a sobremesa em si for muito decorada, não sobrecarregue, deixe-a mais livre



Se for tirar fotos de um pedaço ou fatia, componha a cena com uma xícara de café ou um complemento que combina com o doce ou salgado a ser servido.



Se você não possui um cenário fixo use um lugar que faça parte do seu nome, por exemplo: um cantinho na sua loja/ateliê ou até mesmo em casa. Para que isso torne-se a sua identidade e os clientes ao ver irão reconhecer suas fotos.


Pot

O ângulo perfeito

Existe um ângulo ideal para a imagem ficar perfeita? Sim! Na verdade existem vários ângulos. O que eu recomendo é que você tente tirar várias fotos de diferentes ângulos. Brinque, gire, destaque e escolha um ângulo. E assim sempre que precisar você terá um estoque de fotos para divulgar seu produto, sem precisar ficar tirando fotos todos os dias.
Explore o máximo do seu celular e da sua câmera.











O melhor horário



Aproveite muito bem a luz natural. Os melhores horários para fotografar estão entre 07 e 11h.
Isso porque o Sol estará num ângulo favorável e não vai causar sombras duras nem deixar suas imagens feias.



Não use o flash do seu celular
Não use filtros do instagram ou qualquer outro
Não faça edições muito forçadas
Não use o modo live photo (iPhone)

Ainda assim, em algumas fotos será necessário o uso de edição. Neste caso, INDICO ESTE APP MARAVILHO PARA EDITAR SUAS IMAGENS
(APENAS QUANDO NECESSÁRIO)

lightroom

Bastidores

Não deixe de registrar os bastidores. Mas se atente para não mostrar o que não deve heim?
Quer registrar o seu brownie maravilhoso que acabou de sair do forno? ÓTIMO ! Mas antes, retire tudo que não agrega em nada na sua foto, tipo aquelas louças sujas sabe? srsrs

Registre o passo a passo daquele produto, do inicio até o momento de ser embalado.

Mostrar os bastidores é essencial, passa mais confiança e credibilidade ao seu cliente.









Humanização

Uma ótima estratégia para atrair, conquistar e fidelizar mais clientes.Afinal, pessoas se conectam com pessoas né?

Por isso, é muito importante você humanizar o seu perfil profissional. E uma ótima opção para humanizar é através das fotos. Apareça mesmo que indiretamente nas fotos, segurando uma fatia de bolo, colocando um morango para finalizar uma sobremesa ..... entre outros detalhes.
Interaja com o seu publico, mostre atraves de fotos e abuse nos vídeos também. Coma aquele doce de forma delicada e que faça com que o seu telespectador sinta vontade de consumir também aquilo que está mostrando.











Food Porn

Por ultimo e não menos importante: o famoso food porn
Soa estranho né? Mas te garanto que é a tecnica mais vista e desejada no nosso meio.

Nada mais é do que expor uma foto ou vídeo do seu prduto de uma forma bem exagerada. Fazendo com que o consumidor sinta desejo na hora por aquilo.
Capriche !!! Mas tente focar somente no produto não sobrecarregue o cenário, deixe o produto ser o centro da atenção.

geralmente essas fotos são registradas logo após uma mordida, colherada ou até mesmo colocando uma calda por cima..











Agradecimento

Chegamos ao fim do nosso ebook de FOTOS QUE VENDEM e quero te agradecer pela confiança !
Espero que o conteúdo aqui ensinado tenha sido de grande valor. Dedique-se ao máximo e tenha ótimos resultados.
Se tiver alguma dúvida solicite ajuda no nosso suporte.
E lembre-se a sua avaliação é muito importante, não esqueça de contar e compartilhar a sua experiência conosco.
Gratidão e sucesso !!!

Consagre ao Senhor tudo o que você faz,
e os seus planos serão bem-sucedidos.
(Provérbios 16:3)

Acesso rápido

SUPORTE CAKE POT

