

6

*COISAS QUE VOCÊ
PRECISA SABER PARA
SE DESTACAR COMO
**PROFISSIONAL
REFERÊNCIA***

Bruno Dantte

Prazer, Bruno Dantte

Falaaaaa galerinha das tesouras! Aqui é Bruno Dantte, eu sou cabeleireiro há cerca de 20 anos, trabalho somente com CABELO REAL há 10 anos e já fiz diversas especializações na área, incluindo uma no DevaChan Academy, em Nova York e a especialização Curl by Curl de Lorraine Massey.

Eu acredito que você pode se tornar também um profissional referência nesse mercado. As oportunidades para entrar e crescer como profissional no universo do cabelo real são infinitas, basta você querer e trabalhar pra isso.

O primeiro passo você já deu, que foi se inscrever no Workshop para Profissionais. Daqui em diante você pode contar comigo pra te guiar pelos passos que eu já dei.

E exatamente por já ter trilhado esse caminho, sendo hoje uma das maiores referências no Brasil hoje, decidi compartilhar com você os 6 pontos que eu considero cruciais pra você se destacar como um profissional referência nesse mercado.

Espero que você curta! E que coloque em prática o que eu estou aqui pra te ensinar. Depois me conta o que você achou do ebook. Quero saber se te ajudou de alguma forma.





Aqui estão as 6 coisas que você precisa saber para se destacar como profissional referência no mercado do cabelo real. Cada uma delas é importante pra você chegar lá.

1. TER FOCO

Não se deixar levar pelas distrações do mercado tradicional.

Recentemente peguei pra ler o livro da Lorraine Massey, o Manual da Garota Cacheada. E não sei se é assim quando você pega um livro pra ler pela segunda, terceira vez, mas eu sempre percebo trechos que não prestei tanta atenção nas vezes anteriores.

No meu caso, já se passaram pouco mais de 3 anos que eu li esse livro. E dessa vez, uma coisa que eu li, que só serviu pra reforçar algo que eu já tenho falado pras minhas alunas, é que é muito importante que o seu trabalho **tenha um foco**. Ou seja, que é muito importante você ser bom em UMA coisa.

Por exemplo, no ramo da advocacia, no direito... Tem advogado especialista em tudo o que é coisa... Advogado cível, trabalhista, criminalista, tributário... São várias repartições dentro do direito que você pode trabalhar, mas normalmente a pessoa é reconhecida naquilo que é melhor. Naquilo que ela escolheu se especializar.

E isso normalmente acontece em quase todas as profissões. A medicina é um outro ótimo exemplo! Pode ser ortopedista, cardiologista, oncologista... E aí você tem ainda quem vai mais fundo e se especializa mais ainda. Como o ortopedista que é especialista em coluna e joelho, e com isso o profissional é muito reconhecido por isso.

Quando alguém tiver um problema de joelho, não vai querer ir numa pessoa que é ortopedista geral se ela tem opção de um profissional que é especialista em joelho.

Na nossa profissão não é diferente!

Não é diferente porque existem várias especializações dentro da área capilar para você fazer. Tem corte, penteado, tem as colorações... Loiros ou ruivos... Agora tem as cores fantasias também: azul, rosa... Tem os alisamentos, relaxamentos, já rolaram as progressivas, definitivas, etc...

Mas o que eu quero chamar a atenção de vocês é o seguinte: quando os cabeleireiros ficam famosos, eles ficam famosos porque eles tiveram foco em uma coisa. E estudaram aquilo e ficaram reconhecidos por aquele serviço que eles estudaram mais e se destacaram mais.

Ah! Fulano é muito bom com loiras... Então hoje no Brasil, Fulano é um dos maiores nomes de cabelo loiro! Aí você vai ver, esse cara sabe cortar, sabe pintar os cabelos para fazer outras cores, mas ele é reconhecido por aquilo que ele se especializou e obviamente ficou melhor.

Se você ama cabelos reais, tenha foco em cabelos reais.

Recentemente, em uma aula de dúvidas do meu curso online de formação no meu método para cabelos reais, uma aluna minha de Portugal trouxe a seguinte dúvida: "Aqui em Portugal tem muitos africanos, normalmente angolanos, e eles gostam muito de fazer permanente, fazer relaxamento, será que teria problema eu fazer?"

Minha resposta foi: Quando você sai do seu foco, você se enquadra na concorrência de todos os salões. Provavelmente todos os salões fazem relaxamentos, fazem permanente afro (que nada mais é do que relaxamento também). Então você vai estar ali concorrendo com milhares. Quando você vem para o foco do cabelo real, você vai estar praticamente sozinha.

Eu perguntei para ela: "Quantos salões tem na sua cidade que fazem relaxamento?" Ela não soube nem dizer, porque todos fazem. Então perguntei para ela: "Quantos salões na sua cidade trabalham somente com cabelos reais?" Ela falou: "Nenhum."

Percebe a oportunidade que é ter o foco em cabelos reais?

Agora imagina outra coisa: como é que você vai estar com duas clientes na sua cadeira, uma fazendo relaxamento e a outra passando pela transição querendo ajuda e incentivo para não fazer mais química no cabelo?

E aí a questão fica mais séria. Afinal, não é mais uma questão de ter um serviço que é procurado ou não, mas **ter um posicionamento**.

É entender que o profissional do cabelo real é um agente de transformação na sociedade. Mas esse é um outro ponto que eu volto a falar já já.

Resumindo: Tenha foco no seu trabalho e se posicione de maneira assertiva. Esse é o primeiro passo para você se tornar uma referência.

2. Se planejar pro presente, futuro e pro inesperado

Esse ebook está sendo escrito em abril de 2020, em plena quarentena...

E esses dias eu estava pensando em todo esse tempo que os salões estão fechados. E uma coisa que foi muito importante para o meu negócio foi algo que eu comecei a fazer muito antes de abrir o meu primeiro salão.

E quando eu falo sobre negócios, eu não falo somente de salão próprio, mas de gerenciar sua carreira profissional. Até porque nem todo mundo quer ou tem aptidão pra ter seu próprio salão.



Mas enfim, teve essa coisa que eu aprendi dois anos antes, quando tava na faculdade de administração. A gente recebe muitas palestras e aulas sobre planejamento financeiro e uma coisa que fica clara é que não existe planejamento financeiro sem guardar dinheiro.

Isso é o básico do básico.

Porque a gente vive num cenário onde tudo pode mudar a qualquer momento. Você é um cabeleireiro ou uma cabeleireira, trabalha no salão, não tem salário fixo... Aí você tem lá seu aluguel, suas contas, e aí você fica doente... Quem que vai ter resguardar e bancar tudo até você poder voltar a trabalhar e gerar renda de novo?

Você pode levar isso também para o cenário de um ponto comercial (pra quem tem ou vai ter salão). Coisas absurdas podem acontecer...

Por exemplo, na rua onde está o seu salão, estourou um buraco, não dá mais para passar, não tem mais acesso e a prefeitura diz que vai demorar 20 a 30 dias para consertar aquilo.

Sem acesso das pessoas não dá pra poder voltar a trabalhar... E aí, como é que faz? Como é que se resguarda?

Então em todo planejamento financeiro você pensa em economizar, guardar dinheiro.

E aí vem aquelas respostas automáticas:

“ah, eu não consigo guardar dinheiro”

“eu não consigo ter esse hábito”

“Bruno, aqui não sobra nada...”

Eu passei muito tempo da minha vida ganhando um salário muito bom e eu não via a cor do meu dinheiro porque eu não guardava, eu não tinha esse pensamento. Eu achava que não era possível guardar. Eu tinha que vestir alguma coisa, comer alguma coisa, mas eu sempre menti pra mim mesmo dizendo que não conseguia.

Esse de fato é o pior pensamento, porque enquanto você não cria a sua reserva, você não se prepara para nada.

Não se prepara pras incertezas do mercado no futuro, não se prepara para um investimento que você descobre que pode fazer a diferença no seu negócio... Simplesmente não se prepara nem pro presente, nem pro futuro.

E se você quer ser dono de um salão ou se quer ter uma longa carreira como cabeleireiro, tenha certeza de uma coisa: você vai começar todo mês sabendo quanto você tem que pagar para sobreviver, mas você não vai saber quanto você vai ganhar. Então a incerteza é algo constante.

E aí, pensando nisso tudo, você me diz: ***“Beleza, Bruno! Vou superar meus bloqueios... Como começar?”***

Eu vou indicar uma forma fácil de você começar a fazer isso, pensando que você não precisa comprometer aquilo que você já paga. Vou fazer uma continha básica com você pra dar um exemplo.

Eu quero começar com a meta de guardar **R\$1.000,00** no primeiro ano. Eu vou guardar **8,5%** desse valor todo mês, durante um ano. Então, todo mês eu vou guardar **R\$85,00**. Porque o ideal é começar com pouco pra gerar um hábito e para você ver que é possível.

E aí você vai guardando. **R\$85,00** todo mês. Você começa a guardar... E percebe que consegue guardar! Aquilo vira um hábito. A partir daí a sua vida tá mudada, a partir daquele momento você vai até se viciar em guardar dinheiro. E aí você vai perceber que você pode guardar mais, vai querer guardar mais, vai ficar até incomodada quando você não conseguir guardar.

Então começa aí guardando **8%** do que você ganha. E mantém assim... Quando o bichinho de guardar dinheiro te morder passe para **18%** logo que você puder. Aí você vai aumentando gradativamente, depois de **18%**, passa pra **25%** e assim vai. Até você alcançar aquilo que você considera ideal... A pergunta que você tem que fazer é: ***"Quanto tempo eu quero que meu negócio fique resguardado se tudo der errado?"***

Traduzindo é: Por quanto tempo seu negócio vai sobreviver se não entrar nenhum dinheiro todo mês?

Quanto tempo você quer? 6 meses, 1 ano? Defina isso e essa será sua meta de reserva. Uma vez que você tenha um fundo de reserva, aí vai ficar muito mais fácil planejar crescimento, melhorias, expansão, etc...

De que adianta se tornar uma referência se na primeira crise você simplesmente desaparecer?

Resumindo: Comece a guardar e proteja você e o seu negócio ou a sua carreira. Esse é o segundo passo pra você se tornar uma referência.



3. Entender a importância que você, como profissional, tem na vida da cliente de cabelos reais. #nãoé só cabelo

Quero contar pra vocês uma história de uma mulher que me chamou muito a atenção. Vou usar um nome fictício, tá?

Adrielle passou boa parte da vida dela querendo ser igual às outras garotas. Dormia e acordava invejando os cabelos lisos balançando ao vento enquanto mantinha seus cachos escondidos dentro de um rabo de cavalo para tentar esconder o fato de ter um cabelo diferente.

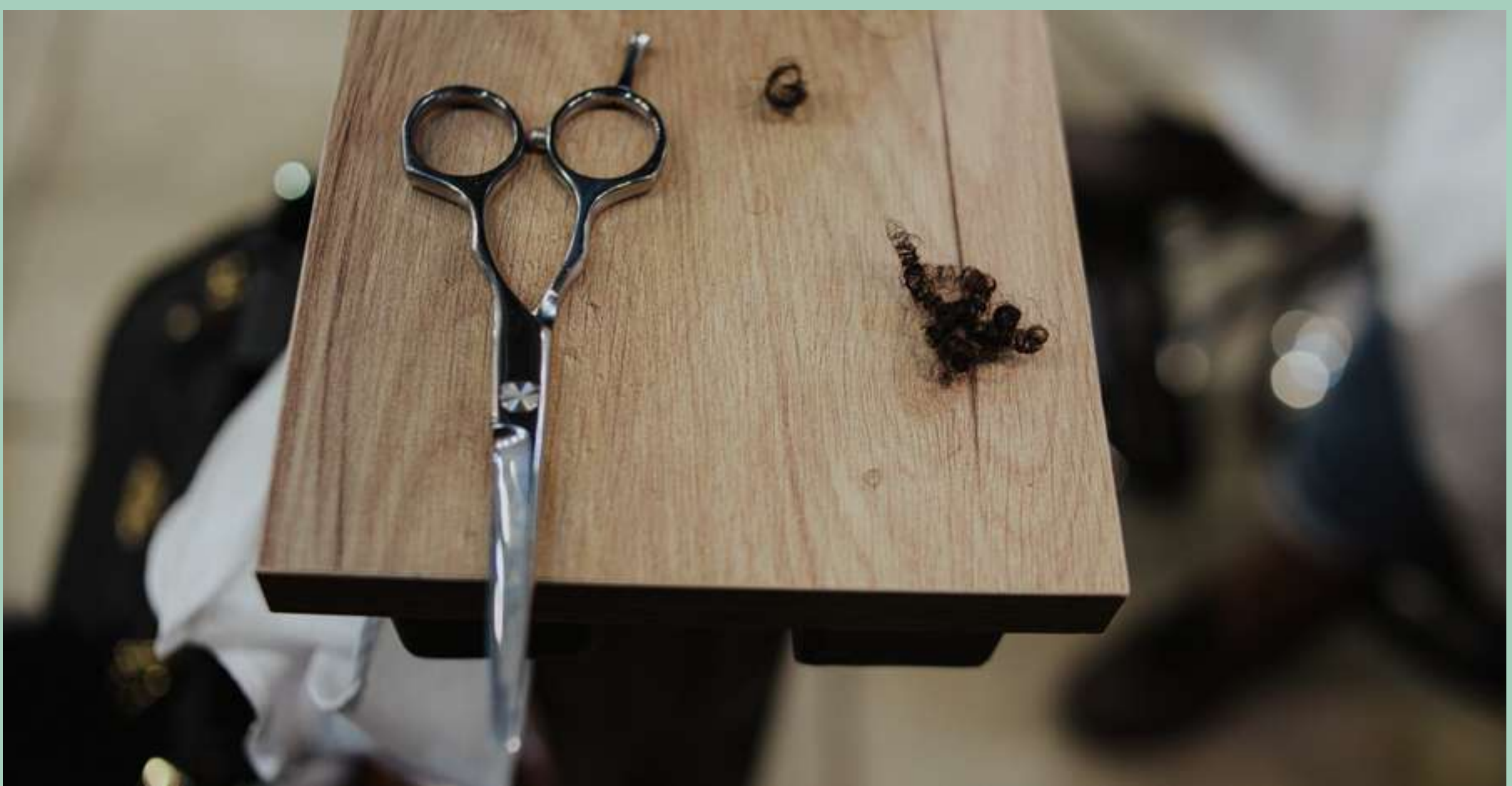
Durante a faculdade, Adrielle acabou descobrindo produtos para cabelos cacheados e, pra completar, descobriu um salão que entendia o cabelo dela, que sabia cortar seus cachos e deixá-los brilhantes, saudáveis e cheios de vida!

Desde a primeira vez que ela se olhou no espelho com o cabelo assim, uma chavinha virou dentro dela.

Um belo dia, se preparando para o mercado de trabalho, ela foi fazer uma simulação de entrevista de emprego na faculdade. E depois de todo o processo, ela se sentou com a pessoa que guiou a simulação pra ouvir o que ele tinha a dizer. Ele deixou claro que faria umas críticas construtivas.

Ele falou o seguinte: “No nosso mercado de trabalho, o cabelo cacheado não é profissional, seria muito bom pro seu início de carreira se você fizesse uma escova no cabelo.”

O que uma mulher faria nesse momento? Seguiria a “crítica construtiva”?



A Adriele respondeu assim: “Olha, eu nunca fui tão ofendida em toda minha vida, o meu cabelo é parte da minha personalidade. É quem eu sou! E eu jamais trabalharia para qualquer empregador que não contratasse alguém por causa do seu tipo de cabelo.”

Se ela não fosse uma mulher fortalecida provavelmente ela iria agradecer aquela dica preconceituosa naquela orientação, ia correndo para o salão fazer escova, e então fazer as entrevistas.

Só que a cabeça dela já tinha mudado, graças a esse salão que fez a Adriele amar o cabelo dela e se aceitar de verdade.

Quando uma mulher se olha no espelho e vê seu cabelo lindo, brilhante, a mulher fica muito mais confiante, com uma autoestima muito mais elevada. Se sente livre da opinião dos outros.

Por isso, é muito importante a nossa postura profissional hoje de sermos cabeleireiros de cabelo real que não só sabem atender qualquer tipo de cabelo e deixar perfeito, mas que ensinam as clientes a conseguirem esse resultado por si mesmas, em casa.

Então hoje a gente atende clientes querendo usar os seus cabelos naturais e que de quebra têm a vida transformada, como a Adriele teve. São várias mulheres que precisam passar por isso, desde o primeiro passo que é aceitar o seu cabelo natural...

Você vai poder dizer com todo orgulho do mundo: ***“Foi o meu trabalho que fez com fulana mudasse totalmente e tivesse a vida transformada. Se tornasse uma mulher muito mais segura de si, com muito mais autoestima.”***

Resumindo: Como cabeleireira, você pode mudar a vida das suas clientes. Em nenhum momento duvide disso. Ao contrário, faça disso parte da sua missão.



4. Ter excelência técnica da profissão



Quais são as qualidades de um profissional que se torna referência? O que que essa pessoa tem para ser referência? Como você pode ver por esse ebook, tem muitas coisas envolvidas.

São vários atributos, várias qualidades, mas tem uma coisa que se você não tiver, pega seu banquinho e vai saindo de mansinho, porque esse não vai ser o seu jogo.

Mas, se você está aqui, com certeza é algo que você precisa buscar: a excelência técnica. Mesmo que hoje você nunca tenha pegado numa tesoura, quando você tiver conhecimento da técnica, prática e repetição, é algo totalmente possível de alcançar.

A melhor execução possível daquilo que você vai estudar e praticar.

Ninguém, em nenhuma área, em nenhuma profissão, pode se tornar uma referência sem ter o domínio total daquilo que faz. O advogado tributarista domina todas as leis tributárias, só assim ele se torna referência. O médico cirurgião plástico domina todas as técnicas de cirurgia para que ele se torne referência.

Porque sem uma técnica refinada, executada perfeitamente, você não tem aquilo que mais importa: **RESULTADO**.

E como é que a gente faz para ter domínio de alguma coisa? Primeiro você vai escolher aquilo que você quer dominar dentro da nossa área profissional. Você pode focar no corte, na finalização, pode fazer cores com tintas, fazer mechas, pode focar em penteados. E aí você tem estilos de corte: mais conservador, mais alternativo, mais moderno...

Enfim, você tem que escolher aquela especialidade onde você quer ser referência. Até porque é muito difícil uma pessoa, em qualquer profissão, que seja referência em todas as técnicas, especialidades, etc.

Então digamos que você queira ser referência em corte. O primeiro passo vai ser adquirir o máximo de conhecimento dentro da área e não somente dentro do estilo que você quer exercer, mas de todos estilos, porque cada estilo vai ter algo a te acrescentar.

E aí você tem que praticar! A nossa profissão não existe sem prática. Então pega aquele aprendizado, pega aquele movimento, e repete.

Repete, repete e repete! Você vai repetir tanto que seu cérebro vai decorar aquele movimento e ele vai simplesmente sair natural. Quando você menos perceber o movimento vai acontecer sem que seu cérebro precisasse dar o comando.

Um grande defeito dos profissionais que já estão na área um tempo é parar de praticar, parar de treinar... Se você estagnar você vai ser ultrapassada. Simples assim.

A prática e a repetição são tão importantes que isso me fez decidir por fazer a minha formação online. No online você assiste cada aula quantas vezes quiser... Por quanto tempo quiser, porque o acesso é pra sempre.

Pra praticar você vai precisar de modelos (ou clientes) de qualquer jeito, mesmo fazendo um curso presencial. Duvido que um cabeleireiro mesmo experiente saia de qualquer curso presencial dominando a técnica ensinada. Ele vai ter que praticar. A vida é assim...

Só a prática traz segurança. É algo que depende de você.

Quanto mais você dominar esses conhecimentos, mais a criatividade vem. Quando um profissional domina a ferramenta dele, mais possibilidades ele tem de realizar coisas diferentes. Quanto menos domínio você tem da técnica, mais limitado você é.

E se você foi limitado, você nunca vai ser uma referência.

Invista financeiramente tudo que você puder em prol de mais conhecimento e pratique esse conhecimento adquirido. Pratique, pratique até dominar a técnica, até ela ser natural.

A próxima turma da formação Método Bruno Dantte vem aí, e no Workshop vou falar sobre isso.

Sem falsa modéstia, não existe uma forma melhor de você entrar nesse mercado ou se especializar.

Resumindo, ***sem técnica você não é nada***. Com pouca técnica você será limitada. Para ser referência, você precisa dominar a técnica. Esse é o quarto passo.



5. Saber administrar sua carreira ou seu negócio

No ponto anterior eu acabei de falar sobre a importância de buscar a excelência na sua técnica, mas olha só o que eu tenho pra te dizer agora:

Só saber cortar bem (ou muito bem) um cabelo não é garantia de sucesso.

Saber administrar a sua carreira ou o seu negócio é tão importante quanto. Uma coisa que você precisa entender é que um empreendedor não é somente um cara que tem uma ideia legal, mas um cara que sabe dar vida a essa ideia, administrar essa ideia, e sabe planejar e investir nessa ideia.

Eu trabalho em salão de beleza há muitos anos, já trabalhei em mais de seis salões, e eu me lembro muito bem que estive em salões que tinham um potencial enorme mas a administração do local era muito ruim.

Porque normalmente a administração de um salão de beleza é feita por um cabeleireiro, e ele entende sobre cortar cabelo, sobre fazer cores, e acha que isso é suficiente para que o negócio dê certo.

Quando você tem um negócio que você precisa administrar pessoas, gerenciar conflitos, precisa de uma gestão financeira, você vai precisar de uma gerência capaz de organizar todos os processos e compromissos do seu negócio.

Então como é que você está administrando isso? O seu papel como cabeleireiro diz respeito à cadeira e ao que você faz na cliente, o resultado que aquele cabelo vai ter. Mas o impacto do seu negócio na sociedade, nos seus clientes, no meio que ele está inserido, vai além da cadeira. Qual é a visão que as pessoas estão tendo do seu negócio?

Um negócio bem administrado chama atenção, cativa as pessoas.

Certo, mas você não pretende ter salão e não sabe como aplicar isso na sua carreira... Saiba que as coisas não são tão diferentes quando a gente fala de um negócio ou fala de uma carreira pessoal.

O assunto aqui é a administração, não estou falando sobre técnicas de corte, de fazer uma cor bonita com qualidade. Você tem que se importar sobre a sua postura perante a cliente e o meio em que você está inserido.

Como você recebe a sua cliente?

Como ela se sente no ambiente onde você atende?

Como é que você se relaciona com seus amigos de trabalho se você é um funcionário?

Como é sua relação com os seus patrões, com seus amigos de trabalho?

Como você administra o seu dinheiro?

Isso faz parte da administração da sua carreira.

Mas se sua pegada for mesmo de ter o seu próprio negócio, seu próprio salão, suas preocupações serão outras. Você precisará dar total atenção porque o negócio não se administra com a tesoura, mas “com a caneta”, de forma administrativa.

Hoje no Brasil muitos empreendedores deixam de existir e o negócio não dá certo em menos de 6 meses... Porque eles tem uma ideia muito boa, acham que é só abrir uma porta com aquela ideia que as coisas vão funcionar.

Você precisa ter uma mensagem que seja tão boa quanto a sua ideia. E como você vai fazer para que essa mensagem chegue ao destino final, que é o seu cliente? E o mais importante... Quando a mensagem chega pra essa cliente, como ela chega?

Como sua cliente está recebendo essa mensagem? Qual é a experiência que ela tem quando ele está na sua presença ou dentro do seu negócio? São muitos pontos a serem pensados...

Porque você vai ter um sistema para contabilidade, você vai ter um sistema para o financeiro, vai ter um sistema para agenda, mas você nunca vai ter um sistema para pessoas.

Então você tem que pensar administrativamente. O que organiza o negócio são medidas administrativas e não a posição que você segura a tesoura ou a cor única que você consegue fazer. Se você não tem aptidão para administrar, você pode colocar alguém que assuma isso.

Não é à toa que na minha formação, o Método Bruno Dantte, tem um ciclo inteiro do curso só pra falar sobre administração e planejamento. Técnica é super importante, mas não é tudo para ser um profissional referência de agenda lotada.

Resumindo, lembre-se que apenas cortar bem um cabelo não é garantia de sucesso, é preciso administrar seu negócio/sua carreira com inteligência e foco no crescimento.

6. Estar online. Quem não está online não existe

Agora é bem fácil pra mim falar isso. Uma pena que eu não tive quem me falasse isso lá no início.

Eu carrego esse arrependimento até hoje. Eu demorei muito a entender a importância da presença online. Estar nas redes sociais é simplesmente vital para o negócio.

Lembro que eu comecei a trabalhar com cabelos reais por volta de 2009 e nessa época já tínhamos redes sociais... Tinha o Orkut, pouco depois veio o Facebook. E eu realmente só fui entrar na rede social de uma forma profissional mais ou menos em 2016.

Então ali, 8 anos depois, eu comecei a timidamente me posicionar nas redes sociais e quando eu fui ver, vários profissionais que começaram muito depois de mim já estavam com uma presença online muito maior que a minha.

Então eu tenho esse arrependimento e talvez você não precise ter já que eu estou aqui te alertando sobre isso.

Quando eu comecei a postar eu tinha um perfil no Instagram que eu postava um cabelo, depois eu postava um prato de comida... Eu postava outro cabelo e aí depois uma foto dos meus pés andando por algum lugar... Ou seja, eu não tinha foco. E eu ainda demorei pra entender isso!

E aí vem aquela pergunta: ***“Devo ter um perfil exclusivamente profissional ou um perfil que tenha coisas pessoais também?”***.

Muitas pessoas têm pensamentos diferentes sobre isso só que a gente precisa entender realmente uma coisa... E isso eu vou dizer pela minha experiência pessoal. Eu parei pra pensar em quem eu seguia me fazendo duas perguntas:

“O que eu levo em consideração pra decidir seguir alguém?”

“Porque eu quero que as pessoas me sigam?”

Honestamente, depois de me fazer essas duas perguntas eu optei por um perfil mais focado no profissional. Percebi que eu não gostava de perfis que misturavam demais os assuntos pessoais com os profissionais e entendo que os interesses são diferentes.

Veja bem, ter pitadas do seu pessoal também é importante, mas tem que ser algo muito bem balanceado. Eu diria **95%** profissional, **5%** pessoal.

E quando eu realmente entendi e comecei a praticar isso, **MEU PERFIL DECOLOU!**

Mas tomar essa decisão não foi a única coisa que contribuiu pra isso... Entender a rede social que eu escolhi como principal também foi muito importante. Essa rede é o instagram. E o que o Instagram é?

A minha definição pro instagram é que ele é um banquete de imagens.

Então, entendi que eu precisava oferecer uma imagem bonita, agradável e que chamasse a atenção. Uma imagem que tivesse nitidez, uma foto com qualidade, que faz a pessoa entender a ideia do que você quer mostrar.

No instagram, seu trabalho é tentar ao máximo transmitir para quem tá vendo a grandeza daquilo que você está vendo na sua frente, no salão.

E isso passa pelo investimento em um bom material para capturar essas imagens. Então, se você quer investir na sua vida profissional online, você tem que investir numa melhor forma de registrar essas imagens.

Tem 3 coisas básicas que são muito importantes:

uma foto centralizada;
uma boa iluminação;
a qualidade do seu celular.

A imagem é o principal.

E aí entra algo que vem como segundo plano, mas que é tão importante quanto a imagem, que é a legenda. A mensagem que você quer passar. Você pode, é claro, só escrever uma legenda simples, pra manter o foco na imagem.

Mas você também pode trazer um tema, fazer uma pergunta, interagir com quem os seguidores. É uma forma muito massa de você expressar seus pensamentos sobre aquele tema, respondendo aqueles comentários.

Pra vocês terem uma noção da grandiosidade da internet e das redes sociais eu vou contar algo que aconteceu comigo, recentemente.

Eu recebi um cara lá no salão que trabalha no jornal O Globo, principal jornal do Rio de Janeiro. Ele trabalha com anúncios para aqueles cadernos de bairro. Então, ele me ofereceu um pacote para eu anunciar no jornal do bairro onde é o salão, pra alcançar 4.000 pessoas ali na região.

4.000 pessoas veriam aquele anúncio do salão no jornal...
4.000 mil pessoas eu alcanço em meia hora no Instagram!

É só postar uma foto e na metade de um dia tem 10 mil pessoas visualizando... 20 mil pessoas... Isso sem nenhum tipo de investimento.

E no jornal, dessas quatro mil pessoas, sabe-se lá quem ia ver. Sem contar que só pelo jornal ela não ia conhecer o meu trabalho, não ia acompanhar o que eu faço... Um anúncio no jornal não tem a voz de uma rede social, não representa você.

Se você está lendo esse ebook agora é porque de alguma forma você me encontrou na internet. Facebook, instagram... Não importa. Se eu não estivesse lá, nada disso teria acontecido.

Então resumindo: esteja online, invista no básico pra ter boas fotos e faça seu trabalho ser visto. Quem não é visto não é lembrado. Esse é o sexto passo pra você se tornar um profissional referência.



Nesse Ebook eu reuni 6 dos principais passos pra chegar onde eu estou hoje. Não foram os únicos passos que eu dei, mas considero que foram os mais importantes.

Agora é com você!

Bruno Dantte.

*Canal do Telegram Team Bruno Dantte:
<http://brunodantte.com/team>*

*Instagram Bruno Dantte:
<https://www.instagram.com/brunodanttepro>*

