

Publicidade

FHOX

A revista para você ganhar dinheiro com fotografia.

[ASSINE](#) [ANUNCIE](#) [CONTATO](#) [CADASTRE-SE](#)

Última edição

Edições anteriores

Edições anteriores

classi**FHOX**

Revista FHOX » Edições anteriores » Edição nº 120

Portfólio

Edição nº 120 junho - julho / 2008

Agenda

FHOX**mais**

Perfil

Vídeos

Ele é da nova geração de fotógrafos no Rio

Daud Pachá é um dos representantes da nova geração da fotografia de casamento que concilia arte, técnica e marketing em suas reportagens

Concursos

Congresso Paulista da Foto

Feira Fotógrafa



O fotógrafo Daud Pachá vive uma nova fase. Montou estúdio no Casa Shopping, dedicado à decoração no Rio de Janeiro. Num papo descontraído, ele fala da antiga e nova geração de fotógrafos de casamento entre outras coisas. Confira trechos da entrevista.

FHOX - A fotografia de casamento do Rio, uma das mais conservadoras do País, mudou finalmente com a chegada da nova geração de fotógrafos, da qual o senhor é um dos representantes?

Pachá - Mudou bastante. Primeiro é a linguagem, isso é claro e notório do que se fazia e o que se faz hoje. Outro fator foi o tratamento, hoje o cliente sente necessidade de ter um tratamento pessoal, de saber se é você quem vai fotografar. Dou o exemplo de que as pessoas não querem ser chamadas de "noiva", "noivo", elas querem ser tratadas pelo nome. Isso está sendo estendido aos parentes. Na parte técnica, realmente houve uma melhora porque a nova geração busca mais informações. O que sinto da geração antiga, e aqui um parêntese não por culpa sua mas dos equipamentos que não permitiam que se fizesse muita coisa. Hoje você tem um equipamento com flash TTL que coloca para trás e dispara. Se tiver uma parede boa, vai conseguir uma luz bonita. No passado era difícil isso. Não era automático, tinha de se fazer um cálculo de distância, de potência, para a luz ideal. Acho que a turma nova agregou também em função do equipamento.

FHOX - É possível traçar um perfil da noiva carioca ao contratar um fotógrafo?

Pachá - Difícil, porque o perfil dela vai estar associado ao profissional que ela busca. Hoje a ferramenta da internet limita muito a visita do cliente. Ela acessa meu web site, se não gostar do que está vendo, por ser um perfil alternativo, então vai procurar o profissional cujo perfil bate com o dela. A gente faz um trabalho para determinado público, que tem os mesmos desejos, os mesmos roteiros, as festas são do mesmo jeito.

FHOX - O senhor transferiu o estúdio para um endereço comercial em função do perfil de sua clientela?

Pachá - No Rio existe bairrismo. Eu tinha um certo problema que determinado público não tinha interesse em conhecer nosso trabalho no Grajaú. A gente tem um termo aqui: "do túnel pra cá" e "do túnel pra lá", as pessoas não vão. Tínhamos identificado isso pela quantidade de ligações versus de visitas. Estava nos planos a mudança. Optamos pela Barra da Tijuca por se tratar de um bairro novo, onde se tem mais verde, ruas largas. O acesso à Barra para quem vem da zona sul é tranquilo. Tem ainda o Recreio dos Bandeirantes, um bairro que cresce. Pela posição, se vier gente da zona norte tem a linha Amarela, que é um canal. Outra questão é a segurança.

FHOX - O senhor tem estúdio num shopping alinhado à decoração. Por que um local com esse perfil?

Pachá - No passado, o cliente ia ao estúdio e ia embora, não tinha nenhum outro atrativo. Quando mudamos, pensamos num lugar de fácil acesso, com estacionamento, e que tivesse outro atrativo. Hoje o cliente que vem ao Casa Shopping, e vai casar, está pensando em decoração, móveis, então visita o Daud e pode dar uma volta no shopping. Agrega valor. Outro fator: estando aqui vemos possibilidade de fazer um trabalho de fotografia com arquitetos e decoradores. É um mercado ainda difícil no Brasil, mas existe um planejamento de começarmos a vender fotografia como objeto de arte e de decoração.

FHOX - Quanto cresceu o fiquete médio do estúdio nos últimos dois anos?

Pachá - Muito, em 80%. Em prol do processo de valorização do produto novo perante o antigo. Todas as oportunidades que temos com os novos produtos agregamos valor. Hoje tem o livro fotográfico, que é

Nº 123 - out - nov 2008

Assine **FHOX**
Renovar assinatura

Publicidade

Assine ou renove a **FHOX** e ganhe uma **BOLSA EXCLUSIVA** para sua câmera!

Renovação Dupla
20 ed. **R\$ 168,00**

Renovação Simples
10 ed. **R\$ 89,00**

Assinatura Anual
10 ed. **R\$ 99,00**

classi**FHOX**

» Vendo / Troco

Vendo 1201, 1202, 430

R\$ 6 mil (tudo). Quiosque Kodak G3 completo, R\$ 10 mil. Estúdio Mako completo, R\$ 2 mil. Câmera e impressora...

» Vendo / Troco

Vendo conjunto minilab Fuji

FP 230 e SFA 238 com 2 magazines, em pleno funcionamento. R\$ 12 mil. Tel.: (14) 3413-5290 ou (14) 8116-3775,...

» Vendo / Troco

Minilab 2611

Com 2 magazines e reveladora de filme FUJI FP 230B, sempre trabalhou com água mineral, super conservados....

comercializado pós-casamento e cópia fiel do álbum. Trabalhamos com livro de viagem de lua-de-mel. Damos orientações ao casal de como usar a câmera, pegamos esse material e criamos uma diagramação.

FHOX - O senhor se considera um fotógrafo de grife? Por quê?

Pachá - Não gosto de me colocar assim. Acredito que haja um reconhecimento das pessoas pelo Daud Pachá. Um dos motivos é o relacionamento com os noivos, a forma personalizada. O mercado percebe e te coloca como um fotógrafo diferenciado. Sou uma pessoa muito simples. Trabalho tem que ser bom. O que deixa a pessoa sendo conhecida, famosa, é uma ação de marketing pesada.

FHOX - Além do álbum, os noivos hoje têm um leque quase infinito de fotoprodutos (miniálbuns, pôsteres, banners...). O senhor oferece algum? Quais?

Pachá - Hoje temos produtos agregados, inclusive mudamos a forma de pagamento. Enquanto o cliente planeja o casamento, tudo de legal, interessante, que você oferecer, ele vai topa porque é o evento dele, mesmo que extrapole um pouco o orçamento. Quem ganha com isso são os decoradores. Quando passou o casamento, o foco do casal muda. Não pensa mais na festa, mas na reforma da casa, nos móveis. No passado, a nossa forma de pagamento permitia que o cliente pagasse a última parcela na entrega do álbum. Eu percebia que na hora de agregar mais um produto, ele fazia uma conta que tinha o saldo e o novo produto. Ele dizia, não, depois faço. Se não fizer nos primeiros quatro meses, não vai mexer nisso nunca mais. Agora o cliente quita o contrato na entrega das provas. É mais fácil de vender, porque ele não tem saldo anterior.

FHOX - O senhor é inquieto em buscar conhecimentos, freqüentar congressos. Como é seu processo de assimilação de novas idéias?

Pachá - É bom, só não gosto de colocar em prática imediatamente, gosto de maturar. Fico preocupado de pegar uma situação de um determinado local, região, e torná-la exemplo. Do ponto de vista tecnológico, todas as idéias são 100% bem-vindas e aí inverte o processo, quanto mais rápido implantar, mais à frente estará no mercado.

Confira a entrevista na íntegra na edição 120 de FHOX. **Assine!**

Veja também na edição nº 120:

Capa - O mercado da foto escolar

Perfil - Ele é da nova geração de fotógrafos no Rio

E+ - Cadastre-se!



indique a um amigo



imprima já



adicione aos favoritos

assinaturas: tel: 0800-015-8400 (de segunda a sexta das 9h às 18h) • **e-mail:** assina@fhox.com.br • **publicidade:** tel: 11 3845-8121

ASSINE | ANUNCIE | CONTATO | CADASTRE-SE

[Última edição](#) | [Edições anteriores](#) | [ClassiFHOX](#) | [Portfólio](#) | [Agenda](#) | [FHOXmais](#) | [Vídeos](#) | [Concursos](#)

Copyright © Revista FHOX. Todos os direitos reservados.

