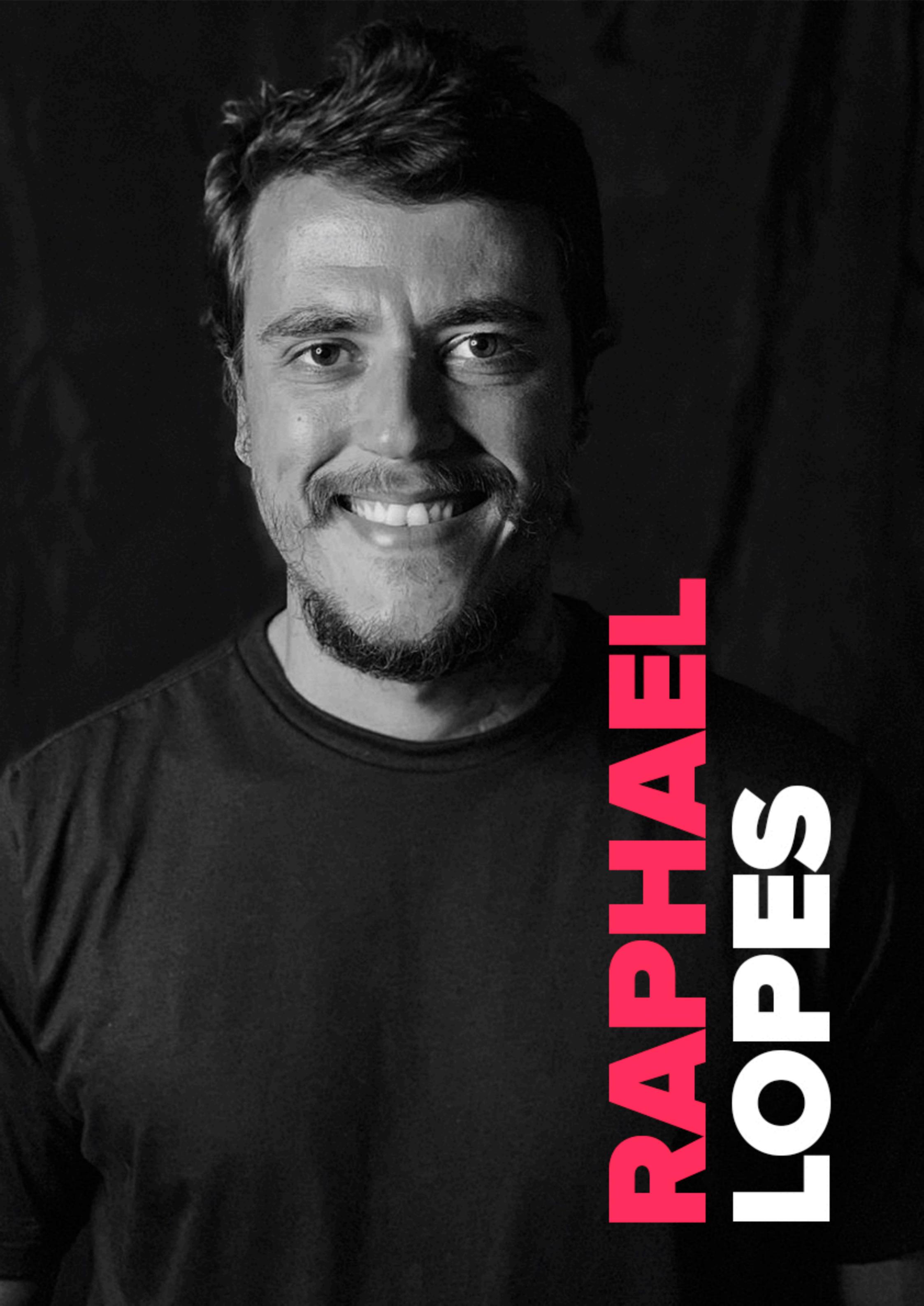


PRIMEIROS PASSOS PARA SUA CARREIRA DE TATUADOR



POR:
RAPHA LOPES



/INTRO

*Oi, me chamo **Raphael Lopes**, sou tatuador há 5 anos e no decorrer desse tempo consegui estruturar uma carreira sólida através de meu estilo próprio, uma clientela fiel, reconhecimentos em meios de comunicação, prêmios, patrocínio e relacionamento com grandes marcas e principalmente: fazendo o que faço com muito amor e dedicação.*

Nem sempre foi fácil, na verdade todas essas conquistas aconteceram através de muito esforço, tendo que enfrentar desafios e muitas portas fechadas, mas sabe qual é o segredo?

TRANSFORMAR TODAS ESSAS FRUSTRAÇÕES EM COMBUSTÍVEL PARA ALCANÇAR MEUS OBJETIVOS.

Cansado de um mercado fechado e seletivo, principalmente para quem está começando, há 2 anos passei a transmitir todo o conhecimento que adquiri ministrando um curso completo e sem filtros para iniciantes, além de diariamente alimentar minhas redes sociais com dicas imprescindíveis para aperfeiçoamento do trabalho de quem quer que seja.

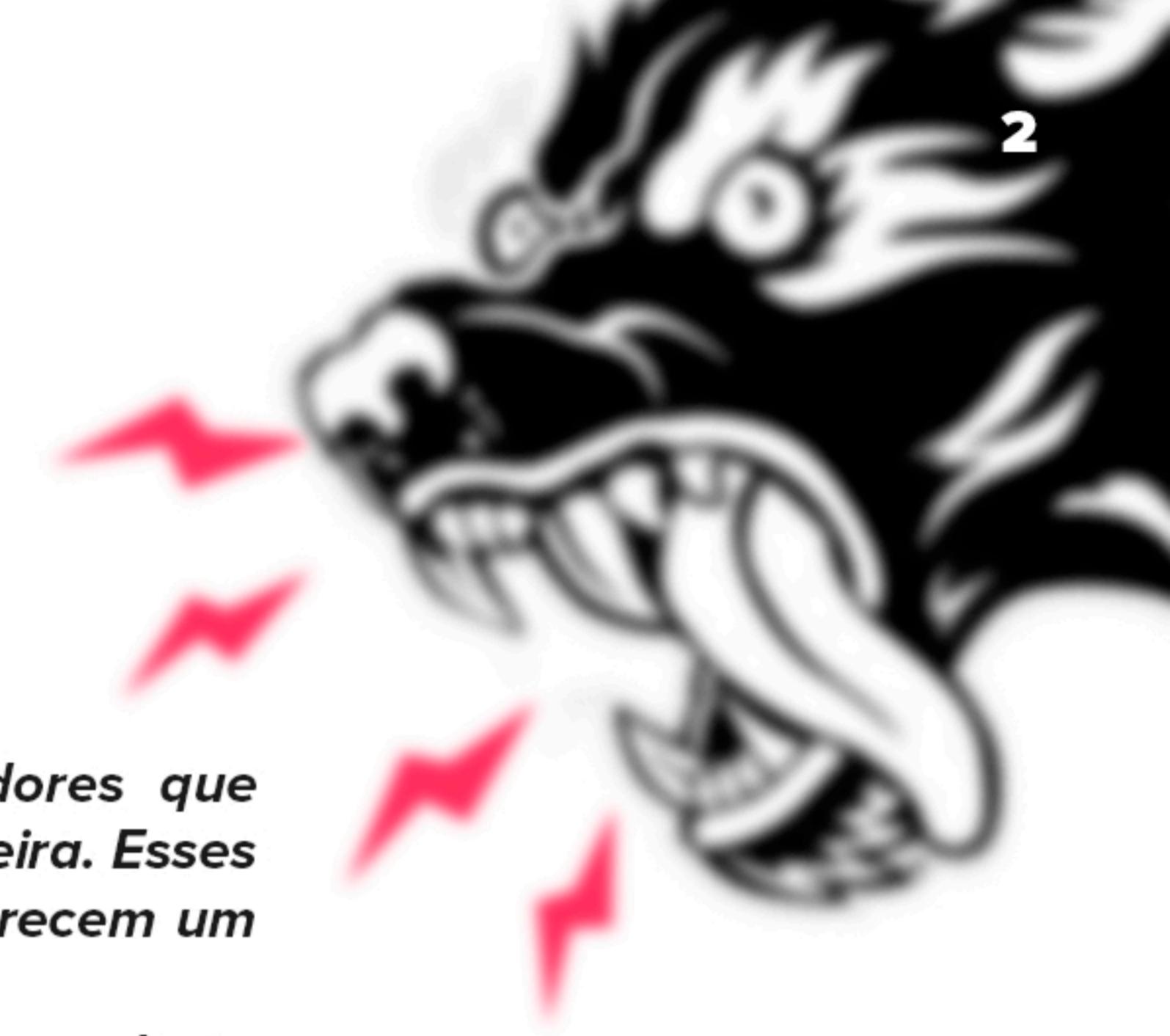
/INTRO

Nesse e-book falarei principalmente de ações de bastidores que precisam ser tomadas para o bem estar e saúde de sua carreira. Esses conceitos de saúde e bem estar relacionados a carreira parecem um pouco confusos, certo?

Mas na verdade é bem simples se você tiver uma cabeça empreendedora.

*Sua carreira deve ser encarada como uma empresa e toda empresa bem sucedida deve ser encarada como uma filha por seus fundadores/pais. Então já nessa introdução, segue meu primeiro ensinamento: Se sua jornada está apenas começando, você tem o que denomino de carreira-bebê, ela dá bastante trabalho e requer cuidados minuciosos e muito tempo dos pais. Quem sai de um emprego fixo achando que ser tatuador significa viver uma vida leve e de menos trabalho, **ESTÁ REDONDAMENTE ENGANADO**.*

Se você até agora pensava assim, quebre imediatamente este paradigma e vamos juntos nessa jornada!



/AUDIÊNCIA

A melhor maneira de se montar um negócio (seja abrir um estúdio ou dar os primeiros passos em uma carreira profissional), é já ter clientes sedentos, desesperados para consumir com você. Isso deve ocorrer antes que haja um grande investimento financeiro. Mas como se faz isso? Onde estão esses clientes?

**A resposta é simples:
NA INTERNET!**



A primeira coisa que eu fiz quando ganhei meu primeiro kit de tatuagem, foi experimentá-lo de diversas formas possíveis para ganhar familiaridade. Até caixa de papelão foi riscada!



Era o meu primeiro contato com a maquininha e com o universo da tatuagem permanente, até então eu era apenas um cara que desenhava bem e que já tinha riscado muita pele com henna nas areias de Ubatuba, lugar onde nasci e passei uma infância muito pobre.

*Depois de muitos riscos e de me encontrar completamente envolvido e **apaixonado por tudo aquilo**, era hora de tomar o próximo passo, peguei meu kit e arrumei todos os itens sobre uma mesa branca, ornamentando ao redor com alguns desenhos meus da época que se eu visse hoje, morreria de vergonha!*

Peguei meu celular, que na época tinha uma câmera com uma qualidade extremamente duvidosa e tirei a melhor foto que pude de acordo com minhas condições. Nessa época era osso! Eu e minha esposa morávamos em uma quitinete com nosso filho que era apenas um bebê. Vivíamos em função de pagar boletos.

*A foto virou uma postagem no meu perfil pessoal do facebook com data de 3 de maio de 2014, e foi assim que eu contei pro mundo que eu começaria a tatuar. A postagem tava uma **bosta**, mas acredite, isso me gerou **resultados!***

Eu não sabia nada sobre fotografia, não sabia nada sobre elaboração de textos para legenda, nada sobre conteúdo digital e pior, nada sobre tatuagem, mas aquela postagem foi a responsável pelas minhas primeiras cobaias.

Nascia ali, imperfeito, cheio de defeitos, mas com muita vontade de ser grande, o artista que habitava em mim. Então guardem esta lição:

NASCEU PERFEITO, NASCEU TARDE!



 **Raphael Lopes**
3 de maio de 2014 ·

Vamos tatuar galera!!
Kit completo.
Que venham os trabalhos!



/TATUAGENS COMERCIAIS AQUI VOU EU!

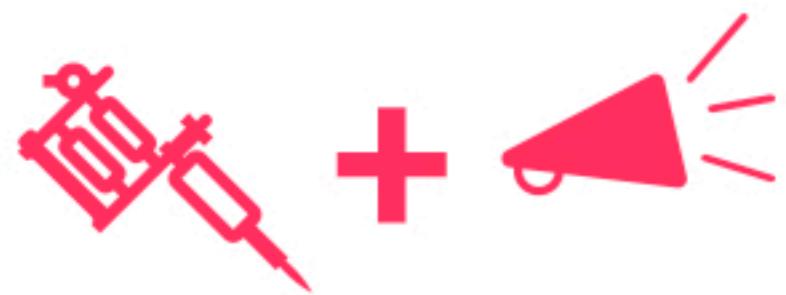


O primeiro público que despertamos interesse é composto por pessoas do nosso convívio social (familiares e amigos), lembre-se sempre dessas pessoas, porque elas são fod@\$ pra caral&\$#, ok?

São elas, e somente elas, que vão te permitir ser quem você almeja ser.

Você provavelmente vai cagar a pele delas, mas calma! Você não tem experiência e precisa deixar isso bem claro, ser transparente e indicar que é um iniciante, mas se comprometendo ao máximo em dar o seu melhor, afinal aquela tatuagem é a que vai te permitir alcançar o seu próximo público, composto por pessoas que não te conhecem ainda, mas se interessarão por seu trabalho.

*Nesse período você vai se aventurar em trabalhos simples e comerciais, e está tudo bem nisso, afinal você precisará aumentar seu nível **AOS POUcos** e esse tipo de trabalho te permitirá isso. Por isso, jamais menospreze qualquer tipo de trabalho, dê o seu máximo nele. Toda tatuagem é uma **OPORTUNIDADE**. Mas nunca, nunca mesmo, tire da sua cabeça que a **criação** é fundamental para seu sucesso e que trabalhos mais simples e comerciais devem ser encarados apenas como uma fase.*



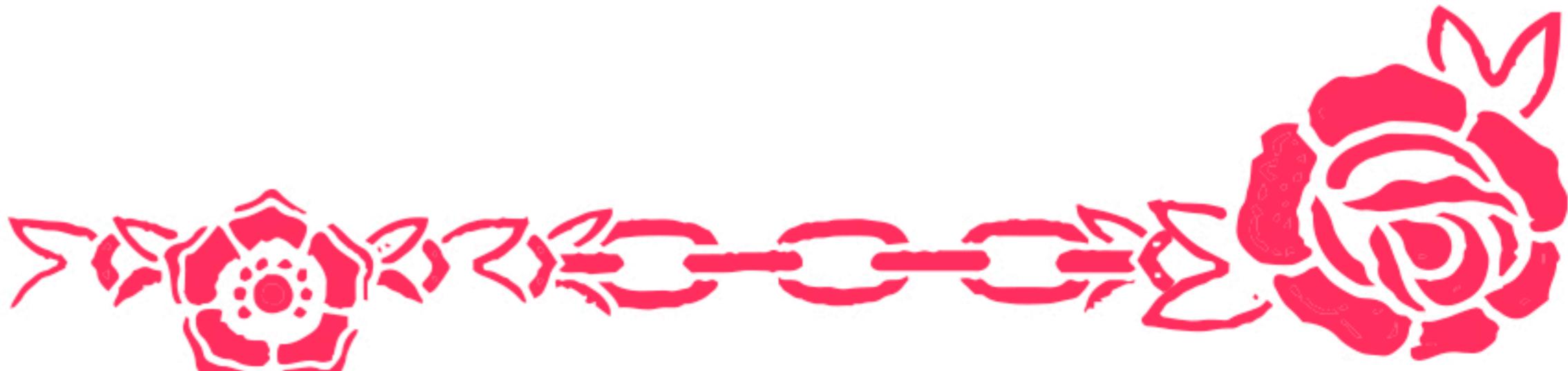
/TATUANDO E COMUNICANDO

Depois de um certo tempo me dedicando as tatuagens comerciais e já conseguindo fazer meus primeiros faturamentos, consegui perceber e definir um movimento constante: quanto mais eu tatuava, mais habilidade eu adquiria, melhor o meu portfólio ficava e mais eu tatuava.

Percebi então que a roda girava através de um combo: TATUAGEM + COMUNICAÇÃO, ou seja, não basta só fazer um excelente trabalho tatuando, é preciso buscar a excelência em diversos aspectos.



Pensando nisso, desenvolvi junto à minha esposa uma forma extremamente cuidadosa e atenciosa de se fazer atendimento, além disso, passamos a investir também em equipamentos de fotografia para agregar em nosso marketing digital, as legendas eram elaboradas e extraídas do atendimento no briefing com o próprio cliente, afinal toda tatuagem tem uma boa história por trás.





*Passamos a desenvolver uma marca, o **Metamorphosis Tattoo** e fizemos de um quartinho de 6m2 a primeira versão do nosso estúdio.*

*A intenção era trazer para o cliente não só o ato da tatuagem, mas uma verdadeira **EXPERIÊNCIA** agradável e deu muito certo!*

Passamos a ser lembrados não só por um trabalho bacana na pele, mas pelo atendimento acolhedor e marcante.

Decidi então que era hora de deixar minha criatividade aflorar e arriscar minhas primeiras criações.

*Dependência de 6 m2
Primeira versão do Metamorphosis Tattoo*



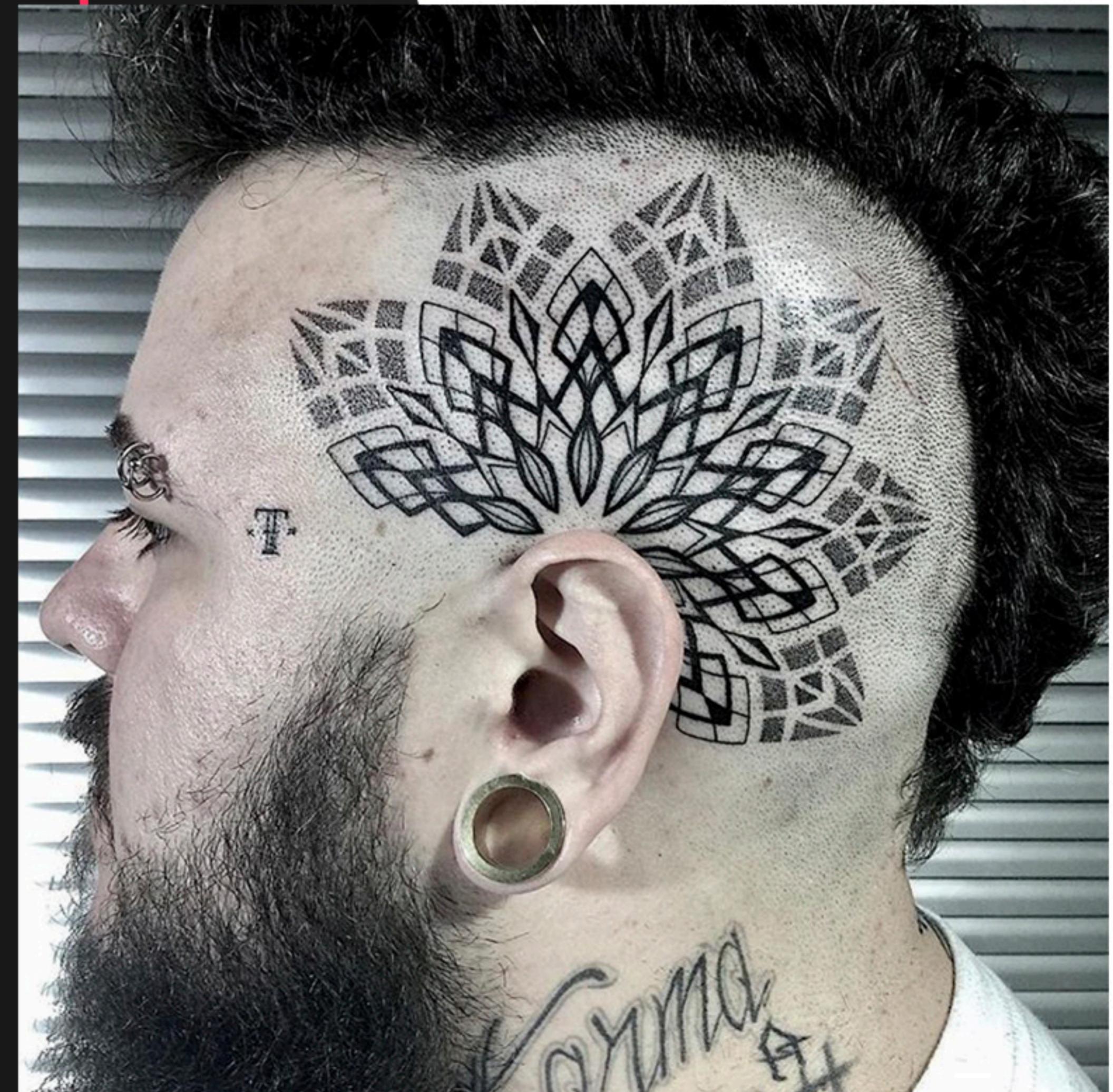
Atendimento mais profissional

/INTRODUZINDO ESTILO E IDENTIDADE

Quando se é iniciante passamos por vários desafios e provações, desde portas fechadas, ausência de apoio, críticas nada construtivas e muito mais, é preciso ter cabeça para não se deixar abater e às vezes até mesmo se arriscar, pôr a cara a tapa. Funciona desta forma quando se deseja trabalhar com criações autorais, aquele friozinho na barriga por se questionar se esses trabalhos terão aceitação do público sempre vai existir.

Para que isso dê certo, é preciso que haja uma primeira pele disposta a receber esse trabalho.

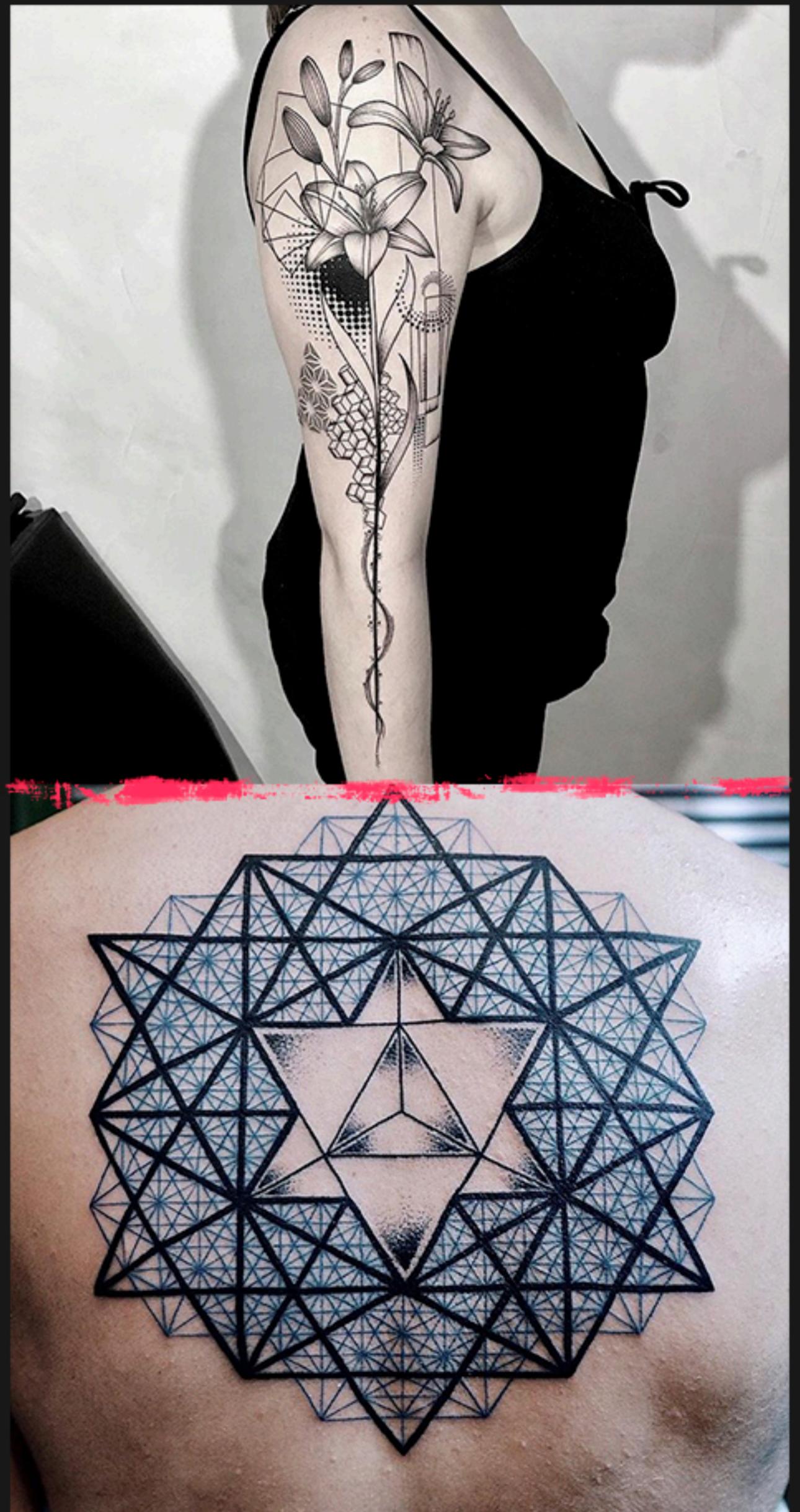
Apesar de na época já estar cobrando por minha tatuagens, meus primeiros trabalhos autorais foram feitos totalmente de graça e em amigos meus.



Eu não me importava por não ganhar um centavo com eles naquele momento, por que tinha total consciência de que se tratava de um investimento a longo prazo.

Eu precisava mostrar pro mundo aquela arte que passaria a ser a partir dali minha identidade, e para isso eu só precisava que alguém topasse fazer. Hoje tenho orgulho de dizer que meus trabalhos são reconhecidos nas ruas sem precisar que haja a pergunta "Quem fez?".

*Quando se desenvolve o lado criativo e trabalhos autorais, você passa a oferecer algo muito cobiçado pelas pessoas, **EXCLUSIVIDADE**.*



/ESTIVE PENSANDO EM ME MUDAR



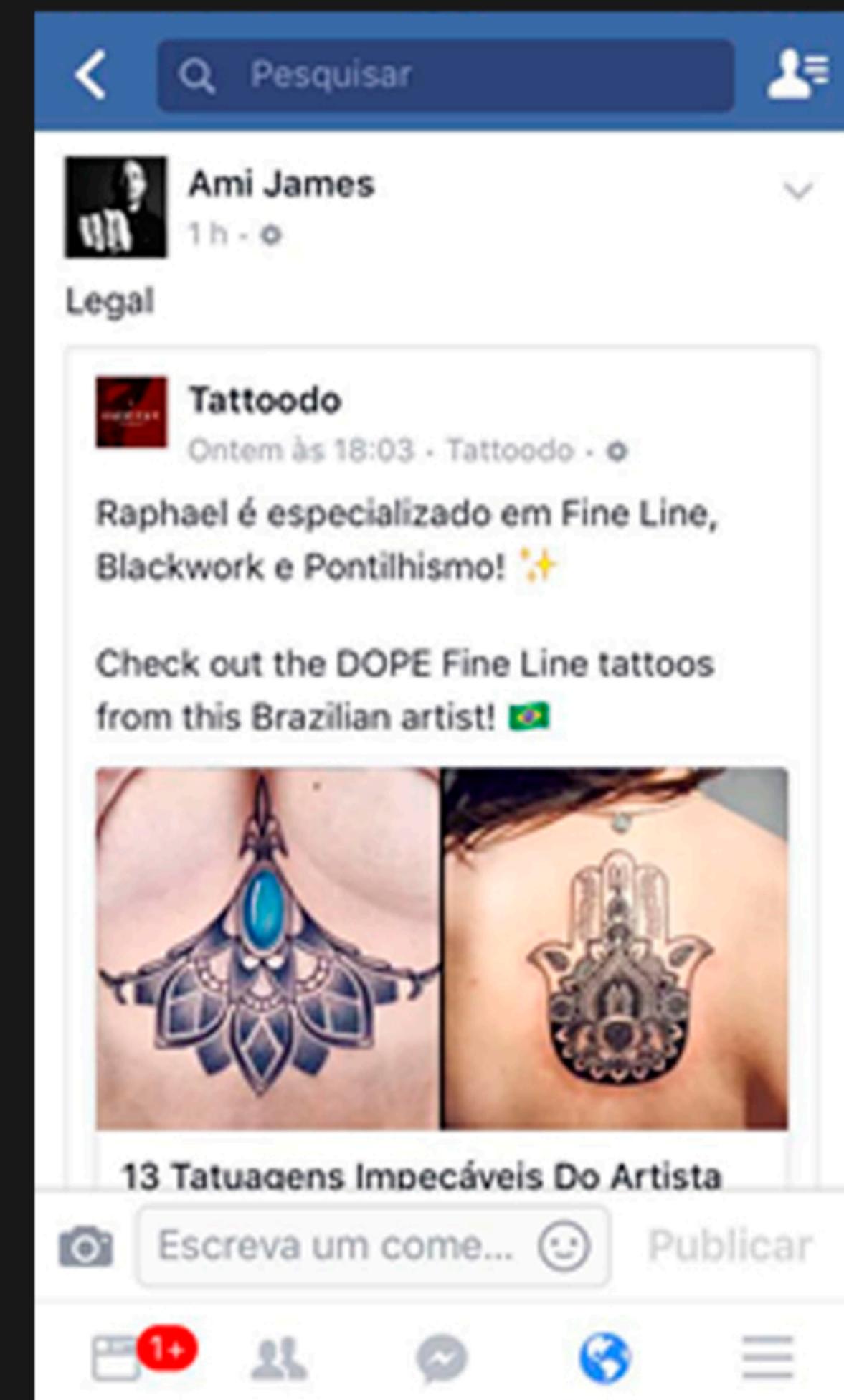
Com o trabalho em evolução e meu faturamento mensal aumentando, decidi junto à minha esposa que era hora de nos mudarmos para um espaço maior, seria mais confortável para receber os clientes e para termos um pouco mais de privacidade em casa.

Foi nessa transição que recebi um dos meus primeiros reconhecimentos na tatuagem, um convite para ser matéria do Tattooodo, conhecido por ser o maior site de tatuagens do mundo sendo seu embaixador nada mais nada menos que Ami James, tatuador famoso por sua participação no programa de TV Miami Ink.

Isso foi a consagração de um marco pra mim, se havia ainda alguma dúvida de que era possível viver desse sonho, ela acabara naquele instante.

Imediatamente eu e minha esposa largamos nossos empregos convencionais CLT para embarcarmos de cabeça naquele universo.

É importante ressaltar, que todos os nossos passos foram previamente pensados, sem meter os pés pelas mãos e buscando sempre pisar em terra firme.



/ALCANCE EXPONENCIAL

Com a matéria do Tattooodo, naturalmente meu alcance aumentou atingindo inclusive outros países. A matéria foi altamente divulgada por mim, pois não basta ela simplesmente acontecer, é preciso comunicar aquilo e dando os devidos créditos para a importância daquele acontecimento, isso gera autoridade, credibilidade e notoriedade. Em pouco tempo viraria matéria no blog do jornal O Globo, o principal impresso do Rio de Janeiro, além de começar um próspero relacionamento com uma grande empresa de supply.

Você pode até pensar que todos esses acontecimentos foram por pura sorte, mas eu te digo que foram resultados de ações tomadas em série, desde a maneira que nos comunicávamos sendo sempre extremamente receptivos, a entrega de um trabalho feito com cada vez mais sensibilidade, compreensão da demanda e exclusividade e um pós venda que fazia acompanhamento da cicatrização e fidelizava o cliente.

A maneira como nos portávamos nas redes sociais, tanto em meu perfil como artista quanto no perfil do Metamorphosis também não deixava a desejar, sempre unindo qualidade na foto, boas legendas, aplicação de hashtags que conversavam com a imagem e localização da loja sempre.

/MARKETING E BRANDING



Agora que já conhecemos o combo TATUAGEM + COMUNICAÇÃO, sabemos o quanto importante é nossa maneira de nos comunicar.

Já deu pra sacar também que a porta de entrada para que tudo aconteça está na internet, mais especificamente no principal app alavancador de negócios que o mundo conhece, o Instagram. Se envolve Instagram, envolve marketing digital, falando nisso, precisamos nos aprofundar em conceitos mais técnicos como marketing e branding. Muitos confundem esses 2 conceitos fazendo com que pareçam a mesma coisa.

Começar um negócio sabendo diferenciá-los e mais do que isso, sabendo colocá-los em prática da maneira correta, te deixa um passo à frente na hora de se comunicar.

/BRANDING

Consiste em como a marca será percebida no mercado. Tatuadores existem aos montes, mas quantos deles refletem sobre sua imagem e como ela é percebida pelos diferentes públicos?

O branding está diretamente relacionado à reputação da marca, algo que precisa ser construído e mantido, ou seja, seu discurso (quem você diz ser) precisa estar alinhado com a prática.

Quando explico esse conceito aos alunos do Curso Iniciantes, sempre pergunto para eles quais as impressões eles têm de mim enquanto artista e pessoa, tendo como base apenas o que eles acompanham no dia a dia do meu perfil do Instagram. As respostas são unânimes e sempre encontro as palavras humildade, família, camarada e engraçado no meio delas. Que bom, sinal de que meu branding está sendo bem comunicado!

“Mas Rapha, como consigo definir isso pra mim?”

É simples, comece pelo conceito de **MISSÃO, VISÃO E VALORES**. Se você nunca ouviu falar disso, eu te explico:

Missão, visão e valores são considerados o tripé de pilares que sustenta uma marca, uma organização e porque não, uma carreira. Será através da definição deles que você se guiará em sua comunicação com distintos públicos como: colegas de trabalho, funcionários, fornecedores e clientes.

Acredite, **TODA** empresa ou pessoa pública que se prese, têm isso muito bem definido.



MISSÃO

É O PROPÓSITO DE SUA CARREIRA EXISTIR. É A SUA RAZÃO DE SER.



VISÃO

É A SITUAÇÃO EM QUE VOCÊ ENQUANTO ARTISTA ALMEJA CHEGAR, OS OBJETIVOS QUE DESEJA ATINGIR (EM PERÍODO DEFINIDO DE TEMPO)



VALORES

SÃO OS IDEIAS DE ATITUDE, COMPORTAMENTO E RESULTADOS QUE DEVEM CONDUZIR SUAS RELAÇÕES COM SEUS CLIENTES, FORNECEDORES E PARCEIROS.

PRINCÍPIOS E ÉTICA ESTÃO ATRELADOS A ESTE CONCEITO

/MARKETING

Após o trabalho interno para se definir a missão, a visão e os valores, será por meio do marketing e das demais estratégias de comunicação que todo esse conjunto de percepções será apresentado ao público.

Assim como o posicionamento de marketing surge por meio das definições estipuladas no branding, será por meio do marketing que a reputação da marca se consolidará, impactando positivamente ou não o negócio e sendo determinante nas vendas e na fidelização de clientes.

DE FORMA RESUMIDA:

O branding é o que você é, o marketing é como isso é comunicado para o público alvo.

/GERANDO E APROVEITANDO AS OPORTUNIDADES

Quem não é visto, não é lembrado. Se for visto, gere o máximo de impacto que você conseguir. Assim começo a dissertar sobre oportunidade.

Muitas vezes tendemos a associar essa palavra à SORTE.

De antemão já deixo claro que quem faz isso é um incapaz que necessita diminuir o mérito do próximo para se sentir um pouco melhor diante do sucesso alheio.

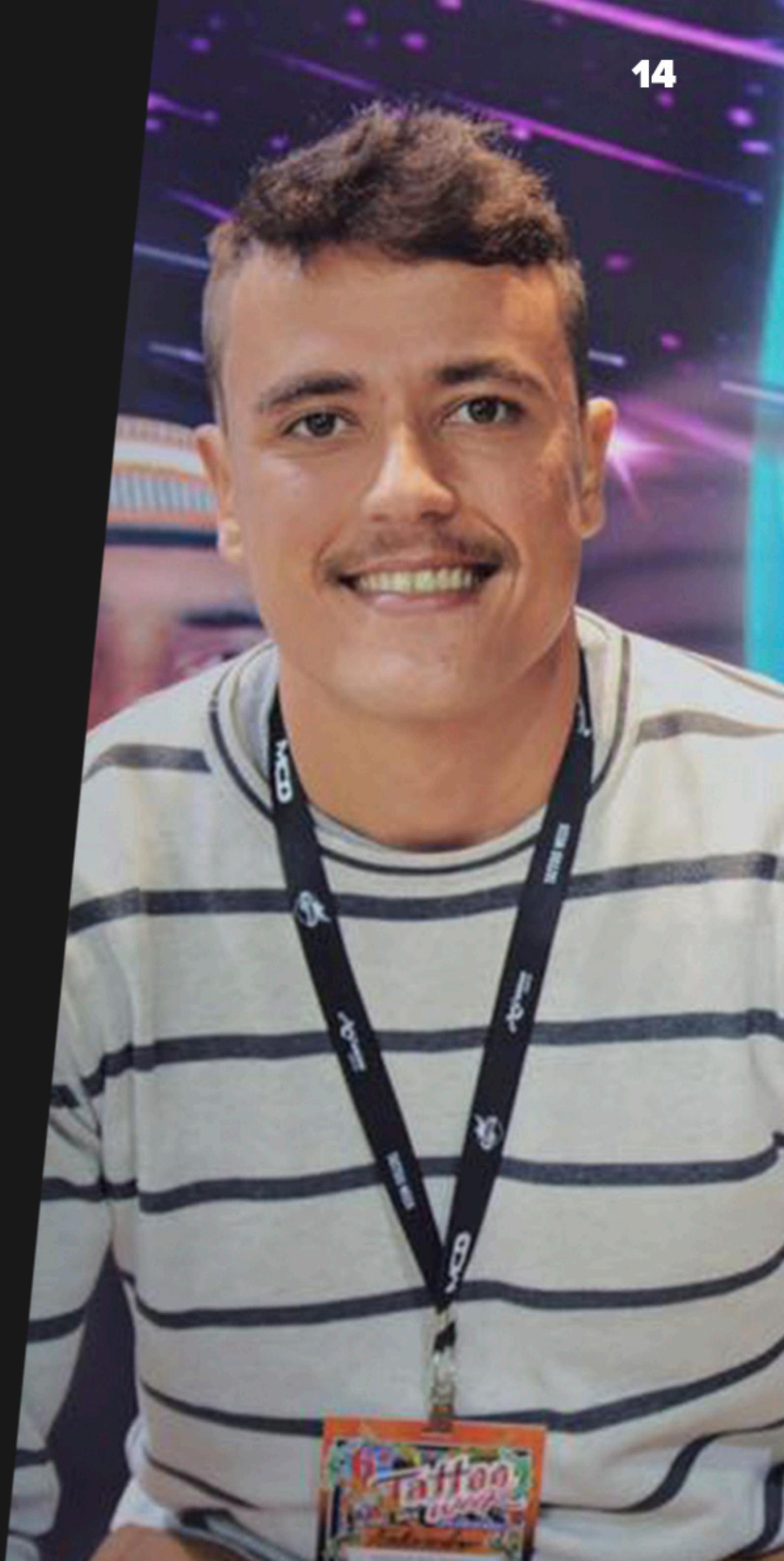
No decorrer desses 5 anos, inúmeras oportunidades surgiram para agregar em minha carreira. Algumas foram cavadas, outras vieram naturalmente por consequência de um bom trabalho que vinha sendo executado.

Todas elas não foram apenas vividas, mas sim aproveitadas de tal maneira a me proporcionar novas portas abertas, por exemplo:

Em 2016 eu fui convidado por uma grande empresa a fazer parte de seu estande na Tattoo Week São Paulo. Aquilo significava um sonho para mim, iria tatuar pela primeira vez em uma das maiores convenções do mundo e de quebra iria representar uma grande empresa como a Art Fusion Tattoo Company.

O que eu fiz quando soube da notícia? Comecei um brainstorm incessante com a minha equipe, que naquela época era de apenas mais uma pessoa, minha esposa Amanda!

A convenção era em São Paulo, e eu era do Rio de Janeiro, como eu poderia despertar o interesse desse novo público e fazer com que quisessem tatuar comigo lá? Eu precisava gerar resultados, fazer bonito, representar a qualquer custo!



/CHEGAMOS ÀS SEGUINTE AÇÕES:

A partir daquele momento, começamos a divulgar minha participação pelas redes sociais patrocinando os posts com direcionamento para São Paulo.



Desenvolvemos um portfólio impresso, era um livreto que continha um release contando minha história, fotos dos meus melhores trabalhos da época, uma parte de clipping com as principais matérias que haviam saído sobre mim e uma última página com os logos de quem me apoiava, mesmo que não oficialmente (afinal, isso gera muita credibilidade).

Esse portfólio seria entregue pela minha esposa durante a convenção para as milhares de pessoas que circulavam em busca de um artista para tatuar. Ele ficou tão bem executado, que algumas pessoas que o recebiam perguntava se tinha que pagar por ele.



Comecei uma produção incansável de flashes, afinal, quanto mais opções para oferecer, mais fácil seria de fazer uma venda.

Definimos também que a Amanda gravaria todos os momentos daquela viagem, o que geraria um filme para divulgarmos à todo o público que já me acompanhava.

/RESULTADOS:



- *Tatuei feito uma máquina.*
- *Despertei o interesse de uma YouTuber famosa em São Paulo para cobrir uma tatuagem dela no evento.*
- *Ela me ajudou muito a despertar olhos curiosos no momento da tatuagem e contribuiu muito ao fazer uma live durante o procedimento onde vários de seus fãs perguntaram sobre mim.*
- *Ao saber que iria participar da convenção, uma fã que já acompanhava o meu trabalho e era do interior de São Paulo acabou viajando 7 horas para ir ao meu encontro e tatuar comigo.*
- *Com tantos acontecimentos bacanas, o conteúdo do vídeo ficou maravilhoso e todos que o viram tiveram uma impressão de que aquela experiência foi tudo aquilo e muito mais.*
- *Aquele evento passou a ser o pontapé inicial de um grande e próspero relacionamento com a Art Fusion.*
- *Posteriormente ganhei meu primeiro prêmio representando eles na Tattoo Week do ano seguinte, passei a ministrar cursos presenciais na sede deles em São Paulo, além de palestrar em eventos promovidos por eles.*
- *Tive a chance de fazer network com inúmeros outros artistas*

Eu acredito piamente que tudo isso só se tornou possível por conta das ações de marketing bem sucedidas, e é exatamente isso que chamo de aproveitamento de oportunidades.

Quem não é visto não é lembrado. Se for visto, cause o máximo de impacto possível!





/MAIS VISIBILIDADE MAIS RESPONSABILIDADE

Colocando tantas ações em prática, uma maior visibilidade é uma questão de tempo. Junto com ela vem a responsabilidade. Quanto mais você é visto, mais influência você exerce sobre seus públicos e isso deve ser encarado com muita seriedade.

Atualmente me sinto responsável por ações que interferem em vários públicos, mas citarei aqui 3 deles para exemplificar.

/CLIENTES

ATENDIMENTO

Preciso prezar sempre por um atendimento de excelência. Depois de um determinado tempo de carreira, precisei delegar essa função para uma equipe, pois é muito difícil centralizar todas essas ações e manter o nível de qualidade tendo que fazer tudo ao mesmo tempo. Ao delegar essa função para terceiros, é preciso que haja treinamento específico e o nível de qualidade se mantenha.



COMPREENSÃO DE DEMANDA

Me comprometo a me doar na compreensão da demanda dos meus clientes para que o trabalho final supere as expectativas e consigamos chegar ao melhor resultado possível.



QUALIDADE DE TRABALHO

Estou sempre em estudo constante para aprimoramento de técnicas e assim conseguir introduzir coisas novas, diferenciadas e agregando cada vez mais valores intangíveis ao trabalho final.



/PARCEIROS

COMPATIBILIDADE

Ao estreitar relacionamento com outras marcas, é preciso fazer uma análise profunda de imagem e reputação desse possível parceiro e desvendar se há compatibilidade como o que você também transmite, caso contrário a parceria não vale a pena. Se a marca preza pelos mesmos valores e princípios, estão no caminho certo!

COMPROMISSO COM A MARCA

Geralmente patrocínios e parcerias são regidos por contrato onde o patrocinado terá direitos e deveres. Porém esse tipo de relacionamento é tão amistoso que no meu caso não me sinto regido por obrigações. Cumpro meus deveres naturalmente, pois realmente me identifico com os produtos e a marca. Esses compromissos envolvem usos de hashtags, uso dos materiais, etc.

/CONSUMIDORES DE CONTEÚDO

PRODUÇÃO DE CONTEÚDO DE RELEVÂNCIA

Quando você aumenta seu alcance de público, cria expectadores. Existem pessoas que me acompanham hoje que apenas me admiram enquanto pessoa, elas estão ali para acompanhar um pouco do meu dia a dia, o que anda acontecendo de novo tanto no âmbito profissional, quanto no pessoal.

Me humanizar nas redes sociais foi o que mais me gerou engajamento e retorno afetivo até hoje profissionalmente. Isso quebra um bloqueio e me aproxima cada vez mais dos públicos, gerando cada vez mais clientes, admiradores, marcas interessadas em parcerias e por aí vai. Considero bons motivos para alimentar esse público com conteúdos assíduos e de relevância.

Uma pitada de vida pessoal na medida certa considero fundamental para que haja identificação. Também gravo vídeos esporadicamente mostrando os grandes acontecimentos da carreira, além de dar constantemente dicas para quem está interessado em aprender algo. Esse tipo de ação apesar de ser encarada como compromisso aqui, também é a responsável por estruturar o branding.

PRODUÇÃO DE CONTEÚDO DE RELEVÂNCIA

Faço questão de responder todos os meus seguidores, tanto por comentários quanto por Direct Messenger. As pessoas ficam incrivelmente deslumbradas quando essa resposta chega, pois acredite, elas estão acostumadas a serem ignoradas. Quando você as surpreende positivamente fazendo algo tão simples, você gera empatia e reciprocidade.

/MEU TRABALHO

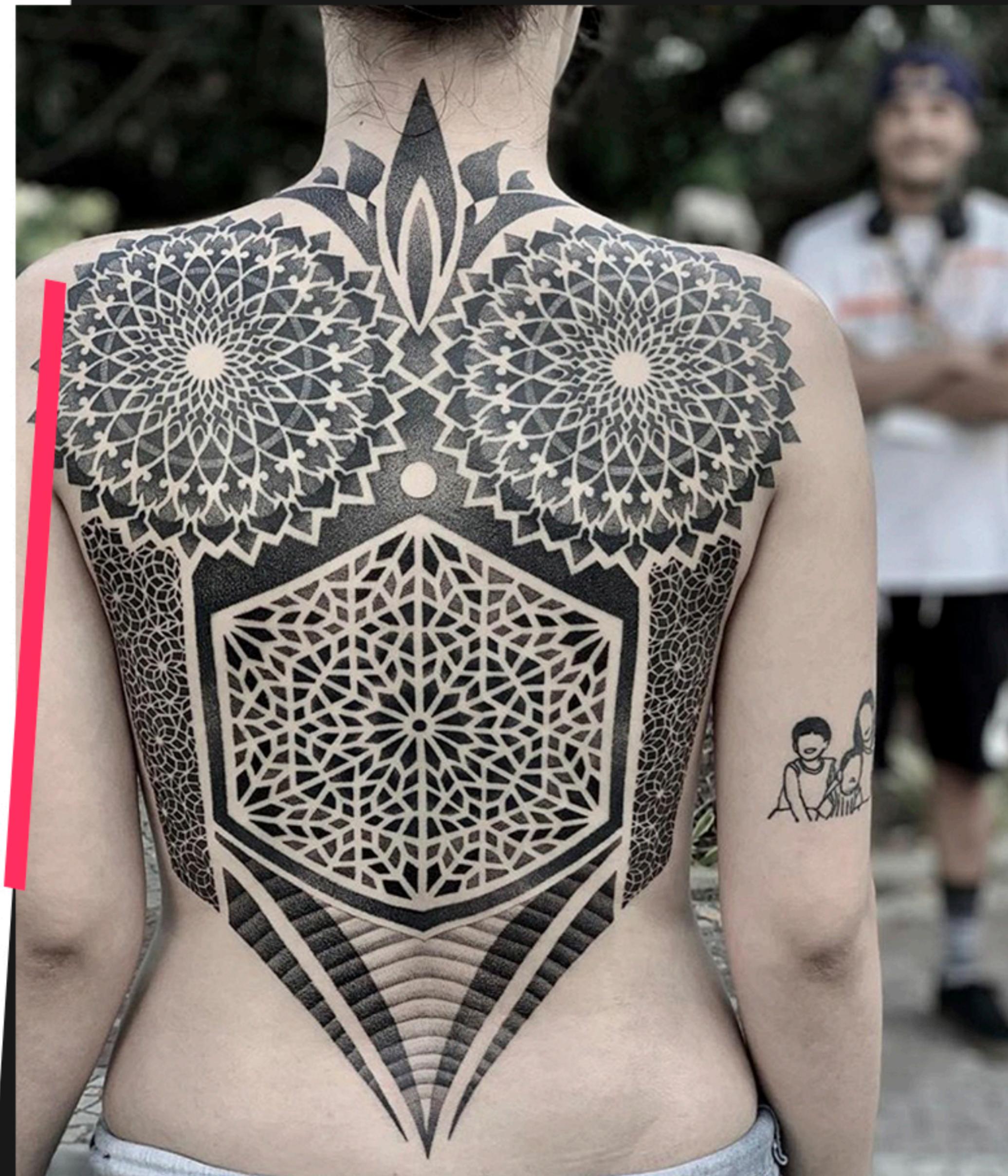
Hoje meu trabalho se baseia em um estilo único que envolve geometria, pontilhismo, linhas muito precisas e finas, além de muito identidade própria.

E sem querer ser clichê, mas já sendo, eu sou extremamente chato e perfeccionista com meu trabalho, e numa boa, eu te recomendo a ser também, ser assim só me trouxe bons resultados.

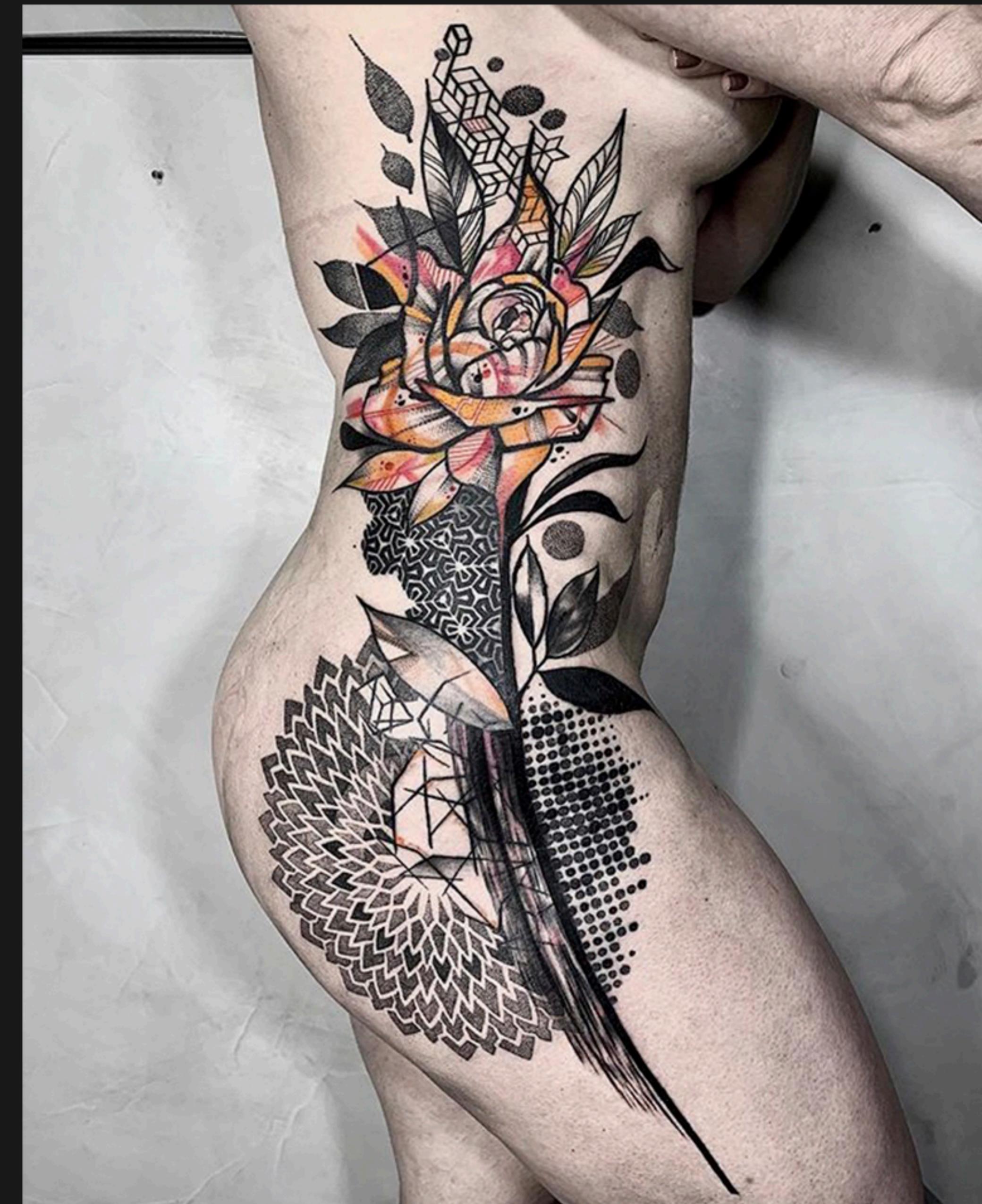
Foi a partir do momento em que alavanquei meu trabalho autoral, que consegui mais destaque na cena da tatuagem, também despertei interesses de pessoas públicas como Rodrigo Hilbert e Fernanda Lima, jogadores de futebol e o surfista campeão mundial Filipe Toledo.

O mais interessante é que isso ocorreu de forma totalmente orgânica e quando digo orgânica, quero dizer que não foram trabalhos cavados, essas pessoas vieram até mim, pois realmente curtiam meu trabalho, não fui eu que ofereci qualquer tipo de serviço. Você consegue refletir sobre o por que disso ter acontecido? Eu já fiz essa reflexão e cheguei à conclusão de que isso acontece e acontecerá porque o que eu faço, SÓ EU faço.

Por esse mesmo motivo meus cursos são dados sem filtro de informação e eu falo literalmente TUDO o que eu sei, pois não acredito que haja concorrência quando você desenvolve criação e é exatamente isso que estimulo meus alunos a fazer. Desenvolva seu estilo próprio, só assim você oferece EXCLUSIVIDADE, um recurso intangível capaz de atingir classes de maior poder aquisitivo e naturalmente causando aumento de seu tarifário.



/MEU TRABALHO



/CONCLUSÃO

Sucesso é algo relativo, difícil de se definir, pois ele é encarado de diferentes formas, por pessoas distintas. Para mim, tem a ver com poder trabalhar com o que amo. Já deu para perceber que envolve muito trabalho, apenas tatuar não é o bastante, o que faz a roda girar é um conjunto de ações alinhadas e se você chegou até aqui nesse e-book, provavelmente seu cérebro deve estar fritando por descobrir tantas coisas novas que precisarão ser aprofundadas, novos investimentos que precisarão ser feitos (de forma responsável). Mas aí vai a notícia boa: Fazer o que gosta é libertador. Gostar do que faz é felicidade, e esse conjunto pode, sim, ser a chave para o sucesso!

“O sucesso não é a chave para a felicidade. A felicidade é a chave para o sucesso. Se você ama o que faz, você será bem sucedido” Albert Schweitzer



/O CURSO INICIANTES

PRESENCIAL RIO DE JANEIRO E SÃO PAULO.

Este curso nasceu de uma frustração do passado, lá atrás, quando eu ainda era um iniciante cheio de dúvidas, cheio de erros na bagagem, mas com muita, mas muita vontade de aprender!

O plano era bem concreto e até fácil de executar: Encontrar um mentor, alguém que pudesse me passar conhecimento. Mas na prática, o plano foi um perfeito fiasco.

Batendo de porta em porta nos estúdios mais tradicionais do bairro onde eu morava, recebi uma sequência de vários “NÃOS”. Pensa que eu desanimei?

DESANIMEI PRA CA%&@#!



Mas depois de um tempo me vitimizando, transformei aquilo em motivação e corri atrás do conhecimento por conta própria, foram inúmeros testes, erros e acertos e meus resultados foram acontecendo.

Desde aquele dia, jurei para mim mesmo que o que desse certo para mim, seria passado adiante e esse é o lema do curso iniciantes, o curso SEM FILTROS que já formou mais de 200 artistas com resultados tão expressivos que até quem já atua na área, o faz para processos de aperfeiçoamento e reciclagem.







/CURSO INICIANTES ONLINE

**SEM TEMPO PARA IMERGIR 3 DIAS
PRESENCIALMENTE NO RIO OU SAMPA?**

*O curso iniciantes agora é também **ONLINE!**
Estude onde e quando puder.*

*Quer fazer parte da lista vip de lançamento dessa
grande novidade? Acesse somente do seu
smartphone:*

— **bit.ly/listarapha12** —

*Se você gostaria de mais conteúdos como esse,
acesse meu perfil no Instagram e acompanhe as
novidades!*

*Por lá costumo fazer **LIVES** abordando conteúdos
muito interessantes para a carreira artística.*



@raphafons



(21) 98281-1844