

Respostas dos Exercícios

Consultoria de Imagem

**Guia Prático para Consultoria de Imagem Feminina,
Carreira, Atendimento e Técnicas Aplicadas**

Rita Heroína Bianchessi



**editora
VIENA**

1ª Edição
Bauru/SP
Editora Viena
2023

Capítulo 1

1.

Analisa e aprimora a imagem de uma pessoa ou de uma empresa, em relação a aparência, ao comportamento e a comunicação.

2.

Aparência, Comportamento, Comunicação, Apresentação digital.

3.

Após uma separação ou divórcio; após a maternidade; após uma mudança corporal muito grande, com ganho ou perda de peso extremos; depois de cirurgia bariátrica e cirurgias plásticas em geral; ao mudar de País ou estado; ao ingressar no primeiro emprego; em mudança de cargo no trabalho; em transição de carreira; ao empreender ou abrir o próprio negócio.

4.

Ter habilidades para saber lidar com as emoções e com comportamento humano. Saber ouvir a cliente, comunicar-se bem, não ser preconceituoso e respeitar a todos, são qualidades básicas esperadas.

Capítulo 2

1.

Qual o desejo de imagem da nossa cliente e o que ela quer expressar de si mesma.

2.

Ter perguntas direcionadas e imagens de apoio, para conhecer o estilo pessoal, o estilo de vida, as peças que gosta, as cores, o comportamento de consumo, e tudo o que tem conexão com a personalidade dele. No questionário é fundamental também, perguntarmos sobre a rotina da cliente.

3.

Análise facial, análise de morfologia corporal, análise de coloração pessoal, revitalização de guarda-roupa, compras em lojas, montagem personalizada de looks.

4.

Montamos várias propostas de looks dentro da proposta de imagem desejada. Ensinamos como misturar as peças que ela tem no guarda-roupa, para gerar looks, que sejam coerentes com a imagem que ela gostaria de transmitir. Conforme vamos sugerindo as peças, a cliente vai provando o look, e vamos dando orientações, para cada um deles.

5.

Resgate e elevação da autoestima, causada pelo autoconhecimento gerado durante o processo; Conhecimento das peças e das cores que vestem bem seu corpo e rosto; Construção de um guarda-roupa que atende as necessidades individuais; Aumento da autoconfiança, com melhoria da percepção da própria aparência; Mais clareza e percepção de como a sua imagem é percebida pelos outros; Maior autenticidade e conforto na própria imagem, gerados pelo alinhamento da personalidade e estilo, que passam a ser “impressos” e “lidos”, de forma clara no vestir; Saber diferenciar o que é necessidade, desejo e impulso na hora de comprar; Mais consciência e objetividade, na hora de adquirir roupas e acessórios; Redução da compra por impulso; Economia financeira e ganho de tempo.

Capítulo 3

1.

O estilo é a forma como você projeta sua personalidade para o mundo, de uma maneira única. Ele deve ser individual, verdadeiramente pessoal, uma extensão de quem você é.

2.

Para identificar o estilo da cliente, a Consultora de Imagem precisa investigar pontos importantes relacionados a personalidade, gostos pessoais e modo de vida.

Existem algumas formas de fazer isso, como por exemplo, aplicar um questionário com perguntas abertas, ou fazer uma entrevista direta.

É importante colocar nesse questionário, imagens com referências de roupas, acessórios, opções de cores, cortes de cabelo, tipos de maquiagem, para ficar mais fácil da cliente se identificar.

Além desses questionários, solicitar para a cliente que crie três pastas de fotos do Pinterest com opções do que ela já usa, do que ela gostaria de usar, mas não sabe fazer, e o que ela jamais usaria. Orientar a cliente a compartilhar essas pastas conosco para analisarmos. Tudo isso para investigar e entender bem o estilo dela.

3.

As linhas, a silhueta da roupa, as cores e as texturas.

4.

Tradicional, Elegante, Romântico, Sexy, Criativo, Dramático e Esportivo.

Capítulo 4

1.

As dimensões dos ombros, cintura e quadril.

2.

Retângulo, oval, figura 8, ampulheta, triângulo e triângulo invertido.

3.

Nesse corpo, a parte de baixo da silhueta é a mais larga e cheia, com cintura estreita ou não. Os ombros são mais estreitos que os quadris, as coxas geralmente são volumosas. É uma silhueta muito comum na mulher brasileira.

Objetivo no vestir este tipo de corpo será atrair a atenção para parte superior do corpo, aumentar os ombros para equilibrar com os quadris. Tentar diminuir visualmente os quadris.

Capítulo 5

1.

Precisamos identificar as linhas e formas que estão no formato e nas feições para fazer uma leitura do que a imagem expressa.

2.

Oval, redondo, quadrado, triangular, triângulo invertido, hexagonal de base reta, hexagonal de lateral reta e losango.

3.

Nesse rosto a testa é pequena e estreita, a região da mandíbula é larga, bem-marcada e evidente, com forte presença de linha horizontal. A base do rosto tem mais volume que a parte de cima do rosto.

Capítulo 6

1.

Nas roupas, acessórios, maquiagem e nos cabelos.

2.

Quentes ou frias.

3.

- » **Cores claras:** são lidas como casuais, delicadas, jovens. Elas possuem mais mistura de branco.
- » **Cores escuras:** são sentidas como formais, sofisticadas, de autoridade. Elas possuem mais adição de preto em sua composição.

4.

Azul é uma cor associada a tranquilidade, calma, ordem. Também é relacionada ao que é sensato, confiável.

5.

Contraste baixo, contraste médio e contraste alto.

Capítulo 7

1.

É importante cuidar dele, para termos uma relação prazerosa com nossas roupas. Na construção do armário devemos ter peças, que representem nossa personalidade, que vistam bem nossa morfologia corporal e revelem nosso estilo. Tudo que compõe nosso armário, tem que estar em sinergia com o que se quer expressar.

2.

Para conhecer o que a cliente possui, identificar as peças que existem no armário. Para posteriormente poder ajudá-la com a revitalização do guarda-roupa, tanto o desapareço quanto as novas compras.

3.

A modelagem da peça, checar se valoriza os pontos do corpo que a cliente gosta. A condição da costura, ver se não está torta. O caimento da peça no corpo, se não está apertada demais ou folgada demais.

Capítulo 8

1.

Não. Algumas vezes a cliente já tem peças suficientes no seu armário para a construção da sua nova identidade visual.

2.

Personal Shopper é o profissional que exerce a função de assessorar as pessoas nas compras. Personal Shopping são as compras personalizadas, o momento em que iremos para as lojas no formato presencial ou virtual.

3.

Antes de levar a cliente, fazer o pré-shopping. Pesquisar as peças que serão adquiridas e combinar com a vendedora da loja para reservá-las e colocá-las no provador para o conforto da cliente.

4.

- » Saber lidar com pessoas.
- » Ser ética, paciente e discreta.

Capítulo 9

1.

É nessa sessão que acontece a materialização da consultoria de imagem. Nesse dia fazemos a produção dos looks no guarda-roupa da nossa cliente. Utilizamos suas roupas, sapatos e acessórios para montar as composições.

2.

Mostrar para a cliente como versatilizar as peças que ela possui no armário. Ensinar a usar a mesma peça de vários jeitos, em composições diferentes.

3.

Em média 3 partes de cima para cada peça de baixo.

Capítulo 10

1.

Para que ela tenha o compilado de informações sobre o que foi realizado no processo de Consultoria de Imagem. E possa acessar esse material sempre que desejar.

2.

De duas formas. No formato físico (impresso) ou no formato digital.

3.

- » A análise e resultado do biotipo e das proporções corporais da cliente.
- » O resultado da análise cromática com orientações de roupas, maquiagens e acessórios dentro da sua cartela.
- » O lookbook com as fotos das produções realizadas na sessão de montagem de looks no guarda-roupa da cliente.