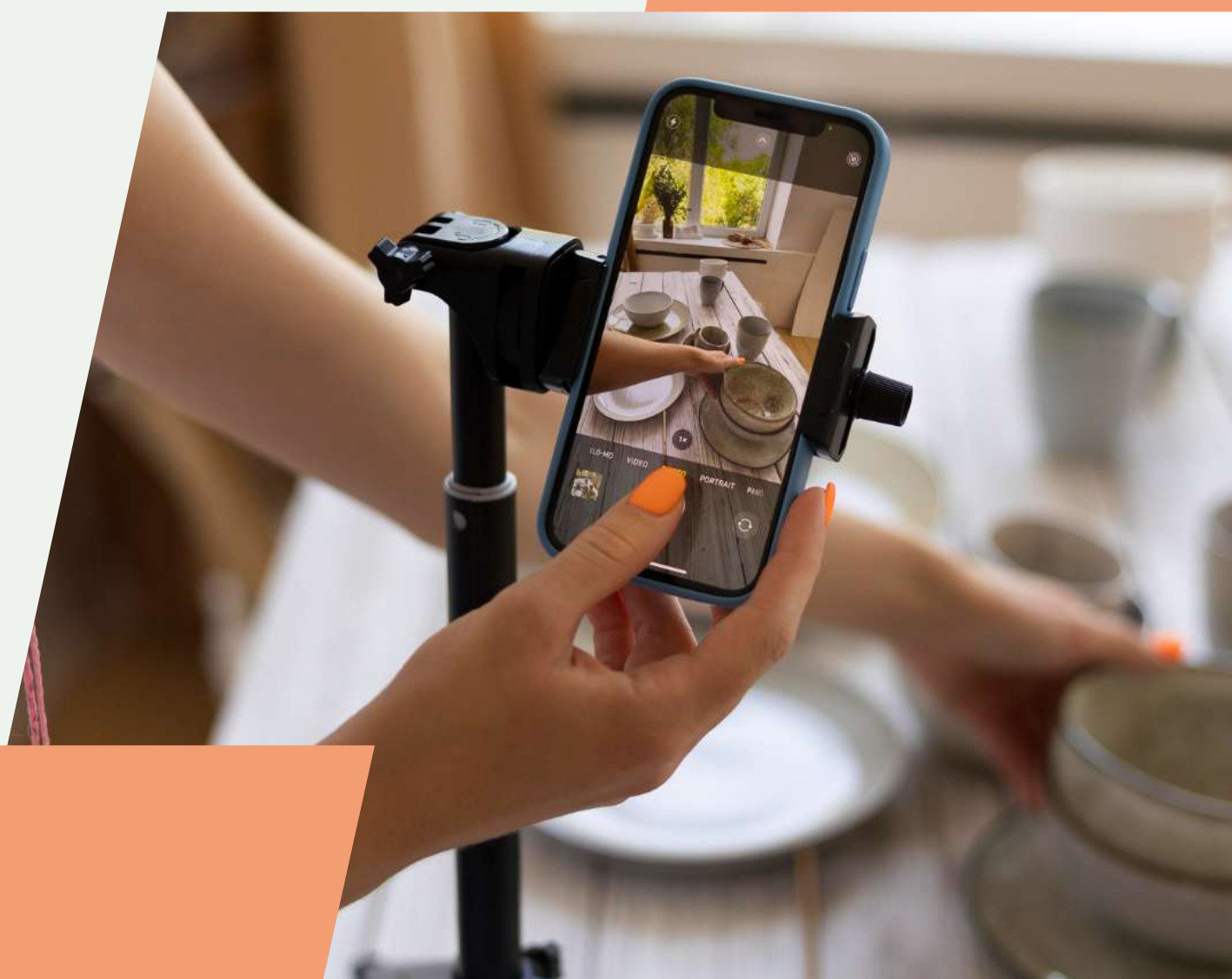


CÂMERA E AÇÃO:

SAIBA COMO TIRAR BOAS FOTOS DO SEU PRODUTO



SEBRAE

© 2026. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Roraima – SEBRAE/RR

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

INFORMAÇÕES E CONTATO

SEBRAE Roraima

R. Gov. Aquilino Mota Duarte, 1771 - São Francisco, Boa Vista - RR,
69305-095

Internet: www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/rr?codUf=9

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO - CDE

Silvio Silvestre de Carvalho

DIRETOR SUPERINTENDENTE

Emerson Carlos Baú

DIRETOR TÉCNICO

Francisco Doan Rabelo Nascimento

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS

Almir Morais Sá

GERENTE DA UNIDADE DE SOLUÇÕES E RELACIONAMENTO (USR)

Noelea da Silva Sousa

RESPONSÁVEIS PELO MATERIAL

Julianne Soares Cravo

Nuberlânia Ribeiro Batista

EDIÇÃO E PRODUÇÃO

Contaccta Comunicação

ENTIDADES DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL DE RORAIMA

Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Roraima – FAERR

Federação das Associações Comerciais e Industriais
de Roraima – FACIR

Federação das Indústrias do Estado de Roraima – FIER

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
do Estado de Roraima – FECOMÉRCIO

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – SENAC

Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI

Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – SENAR

Instituto Euvaldo Lodi – IEL

Banco da Amazônia S.A. – BASA

Banco do Brasil (BB)

Caixa Econômica Federal – CAIXA

Agência de Fomento do Estado de Roraima – Desenvolve/RR

Secretaria de Planejamento e Orçamento do Estado
de Roraima – SEPLAN

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Universidade Federal de Roraima – UFRR



HDR



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	6
CAPÍTULO 1 Fotografando com o celular	8
CAPÍTULO 2 Tipos de fotos que ajudam a vender: catálogo, redes sociais, lifestyle	13
CAPÍTULO 3 Fluxo simples: preparar, fotografar, editar e publicar	14
CAPÍTULO 4 Preparando o ambiente	15





HDR



CÂMERA E AÇÃO: SAIBA COMO TIRAR BOAS FOTOS DO SEU PRODUTO

CAPÍTULO 5

Edição e padronização das fotos_____21

CAPÍTULO 6

Erros comuns que fazem a venda esfriar_____24

CAPÍTULO 7

Exemplos de Roraima para inspirar_____26

CONCLUSÃO_____27



INTRODUÇÃO

Você já parou para pensar que a foto do seu produto pode ser a única chance de convencer um cliente online?

A venda de produtos pela internet teve um crescimento gigante nos últimos anos, e ter uma presença digital forte e saber como anunciar e lançar produtos tornou-se fundamental para manter seu negócio ativo no mercado. A gente sabe que no mundo online, a foto é o principal e, muitas vezes, o único ponto de contato do seu cliente com o produto, funcionando como a vitrine da sua loja virtual.

A qualidade das imagens é um fator crucial, pois afeta diretamente a decisão de compra. Estudos mostram que 67% das pessoas afirmam que a qualidade das fotos é fundamental para fechar a compra. Além disso, 87,9% dos consumidores não compram em lojas virtuais se não houver fotos dos produtos. Se a foto não for boa ou nítida, o cliente tende a buscar uma imagem melhor em outro site, comprometendo sua venda. Boas fotos transmitem confiança e atribuem valor ao produto, o que te ajuda a se destacar da concorrência e até mesmo a cobrar mais.



Mas calma! Se você acha que precisa de equipamentos caros ou contratar um fotógrafo profissional a todo momento, nós vamos te mostrar que é possível aumentar o lucro do seu negócio tirando fotos incríveis, com qualidade profissional, usando apenas o seu celular e alguns itens simples que você já tem em casa. Nosso método é focado em dar a você, empreendedor (seja você dono de loja de joias, restaurante no iFood, ou quem gerencia redes sociais), a autonomia e a agilidade necessárias para manter suas redes sempre atualizadas.

Neste e-book, vamos descomplicar a fotografia de produtos. Vamos te guiar na prática, desde a preparação do ambiente até a edição final, para que você comece a ter resultados ainda hoje, sem precisar ser um especialista ou a pessoa mais criativa do mundo.



CAPÍTULO 1

Fotografando com o celular

Você sabia que a ferramenta mais poderosa para impulsionar suas vendas online pode já estar na sua mão? Sim, o seu celular! A tecnologia evoluiu a ponto de até mesmo modelos mais antigos serem capazes de capturar imagens incríveis. O segredo não está em ter o aparelho mais caro, mas em saber usar todo o seu potencial.

Neste guia prático, vamos desvendar as técnicas simples que transformam fotos amadoras em imagens profissionais. Pronto para fazer seus produtos brilharem?

Domine as funções básicas da sua câmera

Antes de pensar em criatividade, é essencial dominar o básico. Conhecer estas cinco funcionalidades é o primeiro passo para fotos nítidas e atraentes.



1. A dica de ouro: limpe a lente

Parece óbvio, mas é a dica mais negligenciada. Uma lente suja com digitais ou gordura é a principal causa de fotos embaçadas e sem nitidez. Crie o hábito de dar uma pequena limpadinha com um pano macio antes de cada clique. Essa atitude simples faz uma diferença enorme.

2. Foque no que é importante: seu produto

Para garantir que seu produto seja a estrela da foto, toque na tela do celular sobre o produto para ajustar o foco. Prefira fundos que contrastem com ele, pois superfícies muito lisas ou sem detalhes podem dificultar o foco da câmera. É um toque de profissionalismo que qualquer um pode dar.



3. Controle a luz: não deixe seu produto no escuro ou estourado

Ajuste a exposição para equilibrar a luz, evitar sombras escuras e áreas “estouradas”. A exposição é o nível de claridade na foto. Depois de tocar na tela para focar no produto, a maioria dos celulares mostra um ícone de sol ou uma barra de brilho. Deslize o dedo:

para cima = clarear

para baixo = escurecer

Atenção: dependendo do modelo do seu celular (IOS ou Android), a posição dessa barra pode ser distinta, mas segue o mesmo princípio.



4. Firmeza é qualidade: diga adeus às fotos tremidas

O maior inimigo da nitidez é a mão tremendo. A solução? Use um tripé! Existem modelos acessíveis e compactos feitos para smartphones. Eles garantem fotos totalmente estáveis e nítidas, especialmente em ambientes com pouca luz. É um investimento baixo com um retorno altíssimo em qualidade.

5. Aproxime-se, não dê zoom

Resista à tentação de usar o zoom digital! Ele apenas amplia a imagem, fazendo com que ela perca qualidade e fique pixelada. Se quiser um close-up no seu produto, ande com a câmera para frente. A proximidade física é a chave para capturar detalhes com máxima nitidez.



Composição e ângulos: como fazer seu produto se destacar

Agora que você já domina a técnica, é hora de ser estratégico. Boas fotos contam a história do seu produto e geram confiança no cliente.

Mostre todas as faces

Para uma boa avaliação no e-commerce, não mostre apenas uma foto. O ideal é ter um mix de, pelo menos, três a cinco imagens. Isso transmite transparência e tira as dúvidas do cliente.

Fuja do ângulo “de cima”

O ângulo mais comum (e menos favorecedor) é a foto tirada de cima para baixo. Para dar mais volume e presença ao seu item, posicione a câmera na mesma altura do produto (na “linha dos olhos”). Isso cria uma conexão mais forte e realista com quem está vendo.

Explore diferentes ângulos

Tire fotos de frente, de lado, de costas e por cima. Mostrar o produto em 360° é essencial para que o cliente tenha uma noção completa do tamanho, formato e de todos os seus detalhes.



Faça close-ups

Use o plano de close-up (bem de perto) para destacar o que tem de melhor no seu produto: a textura de um tecido, o acabamento de uma costura, os detalhes de um trabalho artesanal. Essas fotos são perfeitas para os carrosséis do Instagram e para o zoom do seu site, onde o cliente pode examinar a qualidade de perto.

Mostre a escala real

Uma foto sozinha pode enganar sobre o tamanho do produto. Para resolver isso, coloque um objeto comum ao lado do seu item, como um lápis, uma xícara ou até o seu próprio celular. Essa referência visual ajuda o cliente a dimensionar o produto no mundo real, evitando devoluções por incompreensão do tamanho.

CAPÍTULO 2

Tipos de fotos que ajudam a vender: catálogo, redes sociais, lifestyle

Nem toda foto tem a mesma função. Quando você entende o objetivo da imagem, fica mais fácil acertar enquadramento, cenário, linguagem e edição. Em outras palavras: você deixa de fotografar de qualquer jeito e começa a produzir conteúdo com estratégia. Confira algumas dicas!

Tipo de fotos	Para que serve	Onde funciona melhor
Catálogo	Mostrar o produto com clareza, fidelidade e detalhe	Loja virtual, cardápio, marketplace, catálogo de WhatsApp.
Redes sociais	Chamar atenção no feed e despertar interesse rápido.	Instagram, anúncios, capa de carrossel, promoção.
Lifestyle	Mostrar uso, contexto e experiência.	Campanhas, posts de posicionamento, turismo e marcas autorais.

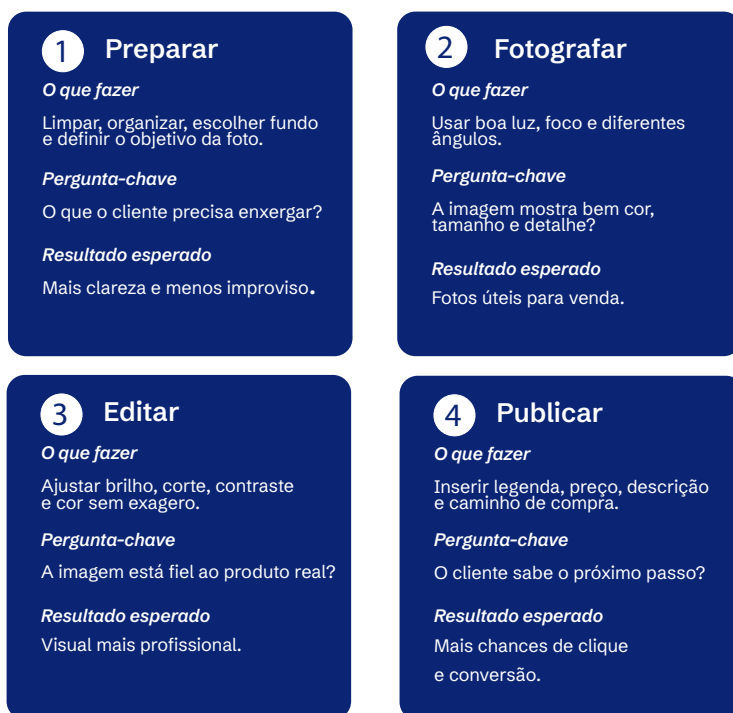
Quando o empreendedor entende esses três formatos, ele monta um acervo mais inteligente. Em vez de repetir sempre o mesmo clique, cria imagens para vender, atrair e posicionar melhor a marca. O Sebrae Roraima também pode ajudar você a pensar sua comunicação com mais intenção comercial.

CAPÍTULO 3

Fluxo simples: preparar, fotografar, editar e publicar

Uma rotina simples ajuda a produzir com mais rapidez, manter um padrão visual e evitar improvisos. Isso é importante porque constância também comunica profissionalismo.

Fluxo recomendado para pequenos negócios:



Quando esse processo vira hábito, você reduz retrabalho, economiza tempo e fortalece sua presença digital. Foto boa não nasce por acaso: nasce de processo. E lembre-se: imagem boa vende melhor quando vem acompanhada de legenda clara, preço e caminho fácil para compra.

CAPÍTULO 4

Preparando o ambiente

Seu produto é fruto do seu trabalho, da sua dedicação. Ele é maravilhoso! Mas como garantir que uma foto sem graça não faça seu cliente potencial passar direto? O segredo está em dois pilares: o cenário e a iluminação.

Pense na última vez que foi a um restaurante fino. A experiência vai além do sabor da comida, não é? O ambiente, a música, os detalhes da decoração... Tudo isso agrega valor. Na fotografia do seu produto, é a mesma coisa! O cenário (ou background) não é apenas um pano de fundo; ele é um aliado poderoso que cria uma experiência, conta uma história e valoriza o que você vende.



Vamos descomplicar a criação de fotos incríveis?

Improvise seu próprio estúdio em casa

Você não precisa de um estúdio caro para ter fotos de qualidade. Com criatividade e itens simples, você cria dois tipos de fundo essenciais para o seu negócio:



Fundo branco ou infinito - Ideal para catálogos, vitrines virtuais e anúncios, pois destaca o produto puramente e facilita qualquer edição. Saiba como criar o “efeito fundo infinito”:

Pegue uma cartolina ou tecido branco liso e posicione-o de forma que ele suba pela parede e faça uma curva suave no “chão”. Essa curvatura elimina o cantinho entre a parede e a base, dando a sensação de que seu produto está flutuando em um espaço limpo e profissional. Perfeito para e-commerce!

Montando sua caixa de luz (photobox) para pequenos produtos - itens pequenos, como joias, artesanatos ou cosméticos, ficam perfeitos em uma photobox caseira. Para montar uma, você vai precisar de:

- Uma caixa de papelão firme.
- Papel manteiga ou papel vegetal.
- Fita crepe.
- Cartolina branca.

Passo a passo:

- Recorte as laterais e a parte de cima da caixa, deixando uma estrutura firme.
- Cole papel vegetal ou manteiga nas aberturas para suavizar a luz.
- Forre o interior com cartolina branca em curva, formando um fundo infinito.
- Posicione uma luminária de cada lado e teste a distância da luz.
- Coloque o produto ao centro e ajuste foco, altura e enquadramento.

1 Passo 1

Recorte uma caixa



Abra laterais e parte de cima, formando janelas para a luz.

2 Passo 2

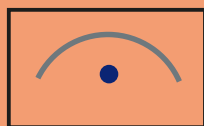
Cubra com papel vegetal



Ele suaviza a luz e diminui sombras duras.

3 Passo 3

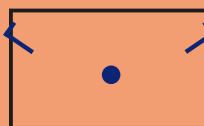
Crie um fundo infinito



Cole cartolina branca por dentro, sem fazer dobra do fundo.

4 Passo 4

Posicione a luz



Use duas luminárias brancas, uma de cada lado.

Fundo personalizado

Para redes sociais como Instagram e Facebook, que tal contar uma história? Use elementos que criem um contexto de uso real para o seu produto.

Dica Sebrae: Escolha objetos que combinem com a identidade da sua marca. Um tecido de linho ou algodão cru transmite uma vibe rústica e natural. Pequenas plantas, flores secas ou pedaços de madeira podem adicionar textura e cor, deixando a foto muito mais interessante e “gramável”.



Iluminação: seu maior aliado

A luz é o ingrediente secreto para fotos nítidas e atraentes. E a melhor notícia: a fonte de luz mais eficaz é de graça, o sol. Confira algumas dicas:

- Evite o sol forte do meio-dia. O ideal é fotografar no início da manhã ou no final da tarde, perto de uma janela ou porta com luz indireta. Essa luz é suave e não cria sombras exageradas.
- Se a luz estiver muito forte, pendure um lençol branco fino na frente da janela. Ele atuará como um filtro, difundindo a luz e criando uma iluminação profissional e uniforme.
- Percebeu que um lado do produto ficou muito escuro? Use um rebatedor caseiro! Um pedaço de papelão branco, uma placa de isopor ou até uma folha de papel A4 branco posicionada do lado oposto à luz vai refleti-la, preenchendo essas sombras indesejadas.



Precisa fotografar à noite? Sem problemas!

Use duas luminárias de mesa com lâmpadas brancas (LED ou fluorescente). Evite lâmpadas amarelas, que podem alterar as cores reais do seu produto. Se estiver usando a caixa de luz, posicione uma luminária de cada lado, a cerca de 20 cm do papel difusor. Isso garante que a luz se espalhe de maneira suave e uniforme sobre o produto.



Atenção, empreendedor!

Evite o flash da câmera ou do celular. Na maioria dos casos, ele deixa a imagem “estourada”, sem nitidez e cria sombras muito feias atrás do produto. Prefira sempre a luz natural ou a artificial controlada por você.

CAPÍTULO 5

Edição e padronização das fotos

Sua foto já está boa, mas como garantir aquele “toque profissional” que faz a diferença na hora da venda? Toda foto profissional passa por um processo de edição.

Editar não é falsificar ou usar truques. É como finalizar uma obra de arte: é o polimento que realça os detalhes, corrige pequenos deslizes de iluminação e garante que seu produto seja visto exatamente como ele é, só que no seu melhor ângulo. Pense nisso como a etapa final da produção, essencial para conquistar a confiança do cliente e fechar a venda.



Além disso, você não precisa investir em programas caros! O seu celular é uma poderosa estação de edição. Conheça alguns aplicativos gratuitos e fáceis de usar:



Adobe Lightroom: o queridinho dos profissionais, agora na palma da sua mão. Perfeito para ajustes precisos de brilho, cor e contraste. Você pode até salvar suas configurações favoritas (presets) e aplicar em todas as fotos, garantindo padronização.



Snapseed (Google): simples, intuitivo e muito poderoso. Excelente para corrigir a exposição (clarear ou escurecer) e fazer retoques rápidos com alta qualidade.



Canva: vai além da edição de fotos! Além de ajustar luz e cor, você pode usar o Canva para criar artes incríveis para suas redes sociais e anúncios, sempre mantendo a identidade da sua marca.



Photoshop Express: a versão gratuita e para celular do famoso Photoshop. Ideal para correções básicas e também um pouco mais avançadas de luz e cor.



Editor do próprio celular: muita gente esquece, mas o próprio aplicativo de fotos do seu smartphone tem recursos básicos muito úteis. Ajuste o brilho, contraste e sombras antes de buscar apps mais complexos.



Inteligência Artificial: a inteligência artificial pode ser estratégica, especialmente quando o empreendedor precisa ganhar tempo. Mas ela deve ser usada com responsabilidade: para melhorar fundo, luz, enquadramento e limpeza visual, sem prometer algo diferente do que o cliente vai receber. Com poucos toques, é possível ajustar automaticamente a iluminação, melhorar as cores e até remover o fundo da imagem.

Dica extra: recorte com fundo transparente

Usou aquele fundo branco? Ótimo! Agora, para usar essa imagem em diversos materiais (como cards de promoção ou anúncios), você pode precisar recortar o produto. Use ferramentas online gratuitas como o Remove.bg. Em segundos, ele remove o fundo e cria uma imagem com fundo transparente (formato .png), super versátil para suas artes.

Padronização e fidelidade da imagem

Aqui entramos no ponto mais importante da edição: a honestidade visual. Foque nos ajustes essenciais: Brilho (exposição), Contraste, Nitidez, Sombrias e Equilíbrio de Branco. São eles que dão a qualidade “profissional”. Sua imagem deve ser um retrato fiel do seu produto. Evite exageros em filtros que mudam drasticamente as cores. O cliente compra baseado naquela imagem. Se a cor for diferente na realidade, a frustração gera devoluções e prejudica a reputação da sua loja. A melhor avaliação é a que elogia a fidelidade da foto!

Crie uma identidade visual

Quando um cliente rola o feed da sua loja, tudo precisa conversar visualmente. Mantenha um padrão: use o mesmo estilo de cenário (seja ele branco, de madeira ou personalizado) e os mesmos ajustes de cor e iluminação. Isso cria uma experiência agradável e fortalece o reconhecimento da sua marca.

CAPÍTULO 6

Erros comuns que fazem a venda esfriar

Alguns erros parecem pequenos, mas afastam o cliente. Em muitos casos, a pessoa até gosta do produto, mas desiste porque a imagem gera dúvida, passa amadorismo ou não mostra valor. Confira alguns dos erros mais comuns e saiba como corrigi-los.

Foto errada	Foto certa
Produto escuro, com sombra dura e cor amarelada.	Produto bem iluminado, com cor fiel e luz suave.
Fundo bagunçado, com objetos disputando atenção.	Fundo limpo e coerente com a marca, destacando o item principal.
Somente uma imagem geral, sem mostrar detalhe ou escala.	Sequência com foto geral, detalhe e imagem que mostre tamanho ou uso.
Filtro forte que muda a aparência real do produto.	Edição leve, apenas para corrigir brilho, contraste e enquadramento.
Publicação sem preço, descrição ou chamada para ação.	Legenda clara com informação essencial e caminho fácil para comprar.

Perceba que vários desses erros não são apenas técnicos. Eles também são erros de comunicação e marketing. Por isso, fotografar bem é uma forma de vender melhor e atender melhor.



Checklist antes de publicar

Antes de postar no feed, no status, no catálogo ou no cardápio, faça uma conferência final. Esse hábito evita retrabalho, melhora a consistência da marca e deixa sua comunicação mais profissional.

- A foto está clara e nítida?
- O produto ou serviço é o foco principal da imagem?
- A cor está próxima da realidade?
- Há foto de detalhe e de contexto, quando necessário?
- O fundo está limpo e coerente com a marca?
- A legenda explica o que está sendo vendido?
- O cliente sabe como comprar, pedir ou reservar?

Se essa resposta ainda não estiver clara, ajuste a publicação antes de postar. E, se precisar de ajuda para estruturar melhor sua divulgação, conte com o Sebrae Roraima.

CAPÍTULO 7

Exemplos de Roraima para inspirar

Trazer a realidade local para a comunicação ajuda o empreendedor a produzir fotos mais estratégicas, autênticas e próximas do seu público. Além de valorizar a cultura e o território, isso fortalece identidade de marca e diferenciação.

Segmento	Ideia de foto	Por que funciona
Turismo	Trilha na Serra Grande, passeio pelas cachoeiras do Tepequém, luau na Praia Grande.	Vende experiência, atmosfera e desejo de viver o roteiro.
Gastronomia	Café da manhã regional com tapioca, banana-da-terra e tucumã; paçoca de carne de sol com banana; tambaqui assado; peixe à delícia.	Ajuda o cliente a imaginar sabor, porção e momento de consumo.
Artesanato	Cestaria indígena, bijóias, panelas de barro e acessórios usados em contexto de vida real.	Valoriza detalhe, identidade local e uso do produto.

Esses exemplos mostram que a boa foto não serve apenas para mostrar um item. Ela ajuda a traduzir cultura, utilidade, experiência e valor percebido. Quanto mais intenção você coloca na imagem, mais força ela tem para vender.

CONCLUSÃO

Chegamos ao fim desta jornada, mas é aqui que a transformação no seu negócio realmente começa. Você acaba de adquirir um conhecimento poderoso: a chave para criar imagens que não apenas mostram, mas que vendem o seu produto.

Parabéns! Você descobriu que para ter fotos de alto impacto, o essencial não é um equipamento caro, e sim técnica, planejamento e criatividade. Os melhores recursos, muitas vezes, já estão na palma da sua mão.

Agora não há mais desculpas! O método está claro e as ferramentas, ao seu alcance. Não deixe para amanhã a oportunidade de melhorar a presença digital da sua loja e atrair mais clientes.

Queremos ver o seu empreendimento brilhar. Se tiver dúvidas, precisar de uma orientação mais específica ou quiser explorar outros temas, conte conosco! Oferecemos uma gama completa de e-books, cursos, consultorias e soluções personalizadas para o seu sucesso.

Por isso, lembre-se: o Sebrae Roraima é seu parceiro nessa trajetória e está pronto para ajudar você a levar o seu negócio ao próximo nível.

Acesse nosso Portal ou ligue para a Central de Atendimento Sebrae no 0800 570 0800 (funcionamento 24 horas).



Quer saber mais?
**Entre em contato
com a gente**

COMERCIAL

95 99154-2124

RELACIONAMENTO

95 2121-8091



SEBRAE