



Aula 1

Perfil do Cliente

Entendendo a realidade do cliente



Perguntar ao cliente no briefing sobre o valor que
pretende investir;

Estudar valores de investimento médios, fazer
exercícios, planilhas;

Média de valor da execução dos meus projetos:
De R\$3.500,00 a R\$5.000,00 por m²;

Definir uma **base de valor** é muito importante
para nortear o cliente;

Tenha **estratégia** para definir essa base!

O grande segredo



Conseguir entrar na **realidade** do cliente e
arranjar estratégias para executar dentro do valor
dele desde a criação do projeto até a execução;

Tenha jogo de **equilíbrio**;

Envolver tanto o cliente no projeto que ele não
queira **abrir mão de nada**;

Saber ter **jogo de cintura**, guiar, ser o melhor
amigo do cliente para que tudo caminhe;



Entenda sua responsabilidade

Você é arquiteto(a)/designer e não **milagreiro!**

Podemos dar nosso melhor, mas cabe ao cliente
entender que a **responsabilidade** sobre o
investimento é dele também!

Treine o seu bom senso, trabalhe com ele, dê o seu
melhor e **faça acontecer!**



Próximos passos

Fazer o exercício de chegar em uma média de valor por m^2 para dar de base aos seus clientes.

(Agora ter o seu nicho definido vai ser mais que essencial!)