

# Intensivão Interiores – Orçamentos



## 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 m<sup>2</sup>;

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<sup>2</sup> para dar de base aos seus clientes.

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