

• VENDAS

MARKETING DIGITAL

- PRESENÇA ONLINE

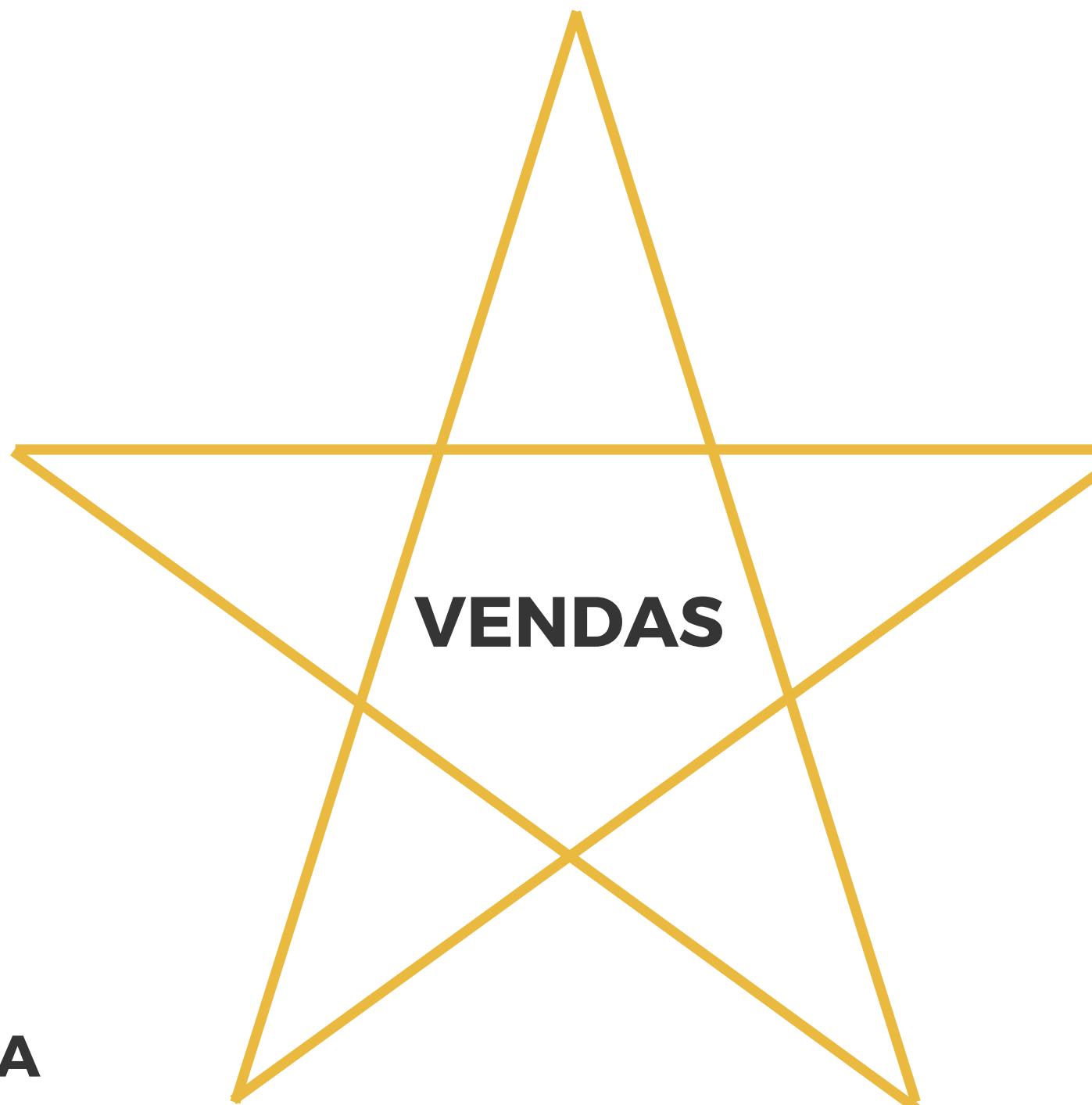
ESCADA DE RECORRÊNCIA

- VENDER VÁRIAS VEZES
PARA O MESMO CLIENTE

PROPOSTA MATADORA

- ESTRUTURA

VENDAS



FÃS FIÉIS

- EXPERIÊNCIA DO CLIENTE
- APRESENTAÇÃO QUE
ENCANTA
- INDICAÇÃO

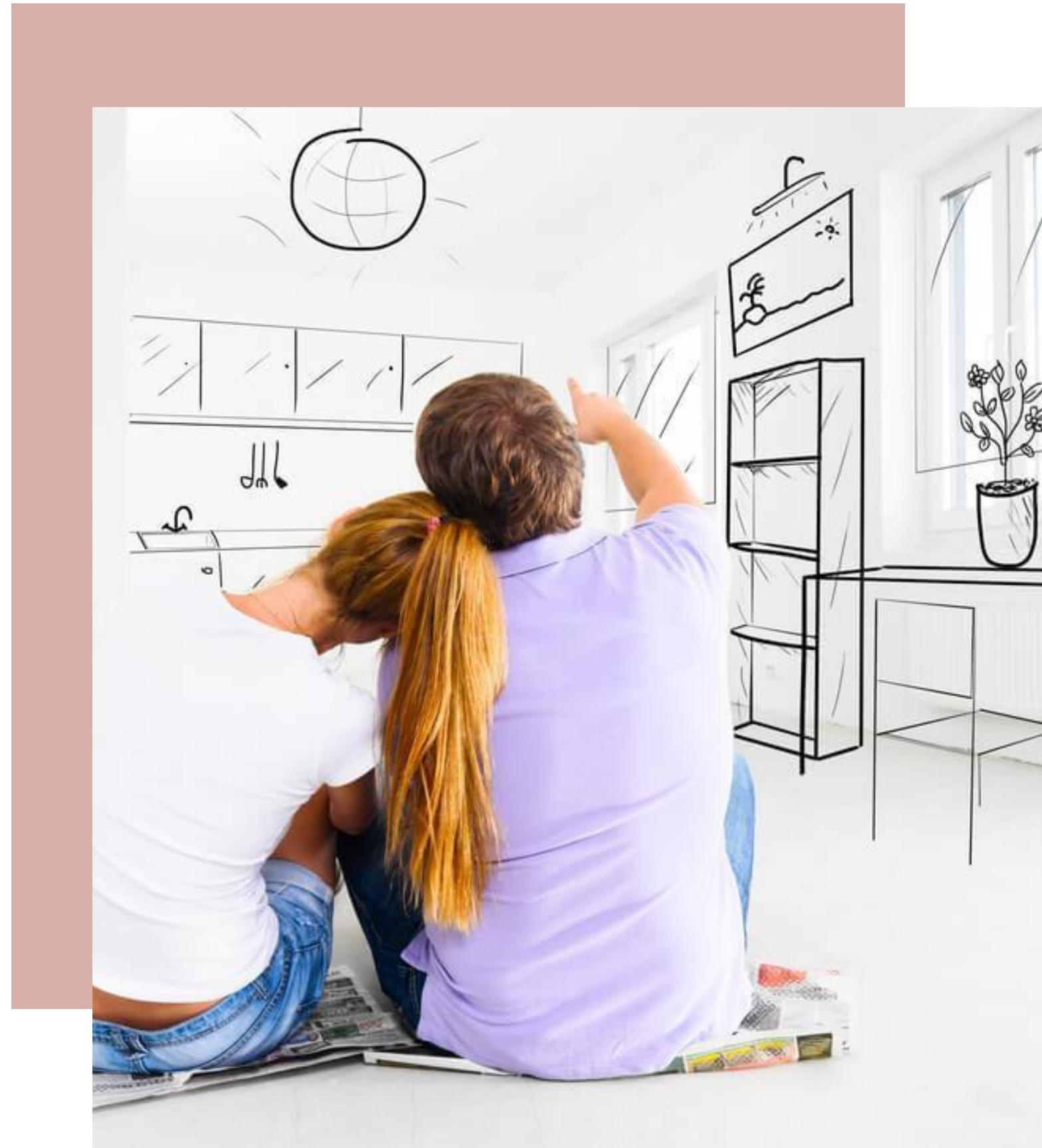
PARCERIAS

- ASSESSORIA
- CONCURSOS
- REVISTAS
- PALESTRAS
- EVENTOS/ PARCEIROS

fw

APRESENTAÇÕES QUE ENCANTAM





- Se conecte com o sonho do seu cliente.
- Viva este sonho com ele.

yw

PROGRAMAS PARA MONTAGEM

- Power Point
- Canva
- Illustrator

yw

- Conte uma história
- Elogie e dê significados

- Crie pontos de conexão
- Materialize o projeto

APRESENTAÇÃO



MARKETING OFFLINE



CONCURSOS

PARCEIROS

EVENTOS

ASSESSORIA

PALESTRA

ROTEIRO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE

ETAPAS DE ATENDIMENTO

CONTATO

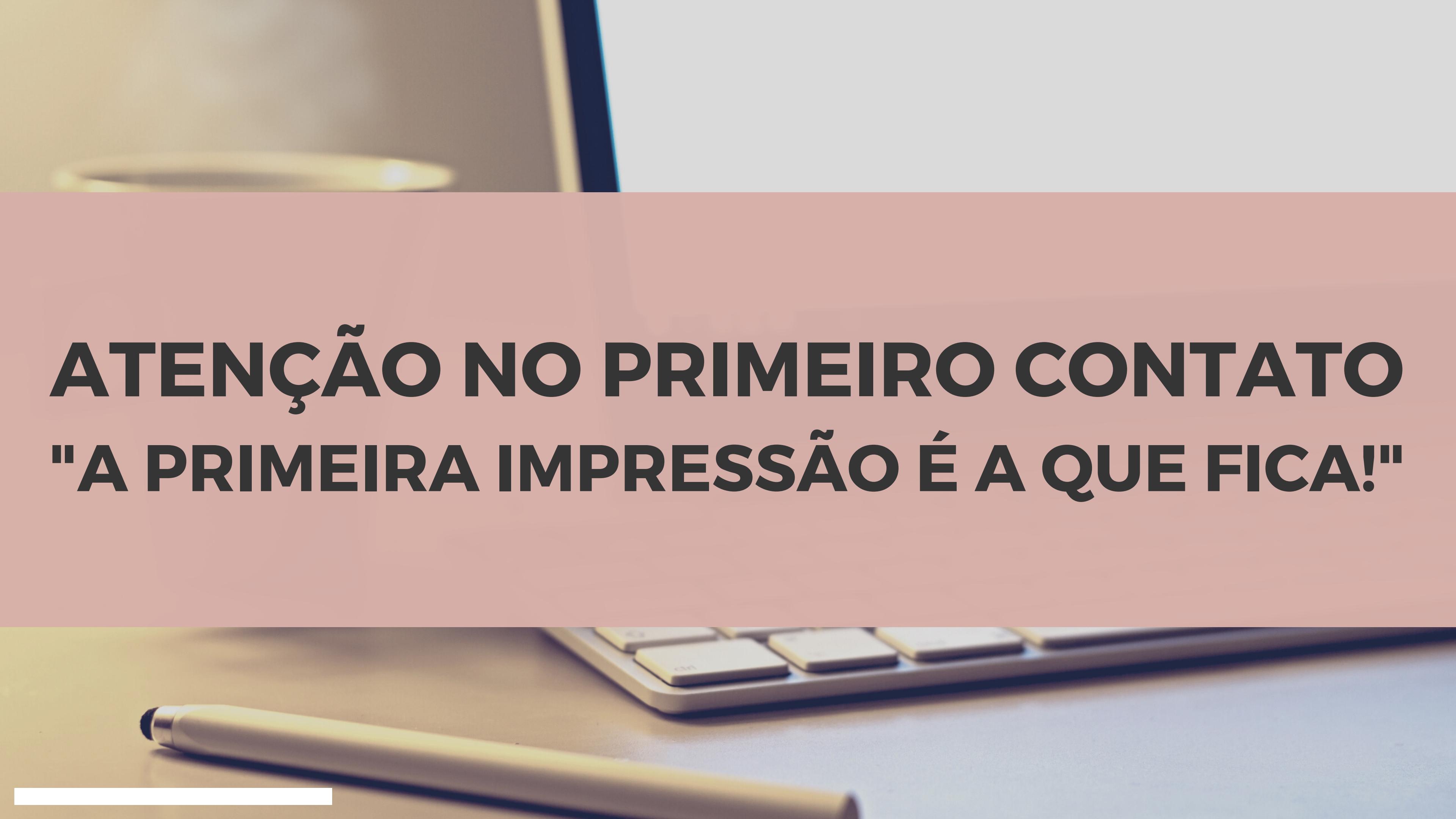
FILTRAGEM

AGENDAMENTO DE REUNIÃO

APRESENTAÇÃO DE PROPOSTA

FECHAMENTO CONTRATO

INÍCIO DO PROJETO



ATENÇÃO NO PRIMEIRO CONTATO
"A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA!"

O QUE PERGUNTAR?

- Como você me conheceu?
- Porque me escolheu?
- Qual projeto você deseja?
- Qual Empreend./Cond.?
- Qual cidade/bairro?
- Qual a metragem?
- Você já contratou um arq?
- Como foi a experiência?
- Qual sua expectativa?
- Qual sua profissão?
- Quantas pessoas estão envolvidos?
- Quais serviços você deseja?
- Mobiliário, repaginada, construção do zero...
- Vou precisar realizar aprovação em órgãos ou condomínio?
- Quais projetos complementares são necessários?
- Listar todos os projetos necessários
- Nível de detalhamento
- Planta layout
- 3D dos ambientes
- Detalhamento técnico
- Quantitativos
- Orçamentos
- Acompanhamento de obra?
- Mensal, quinzenal, semanal

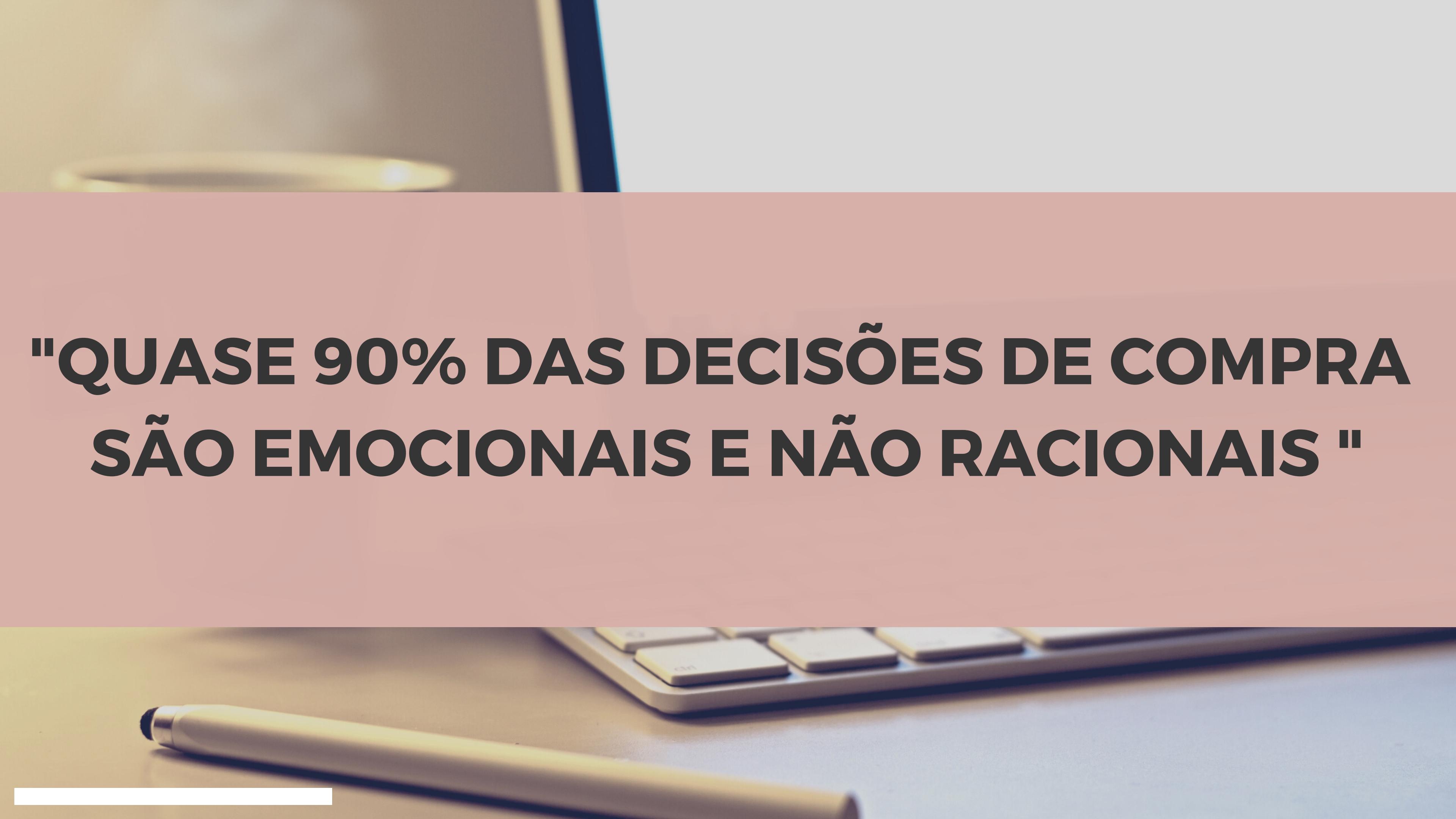
O QUE PERGUNTAR?

- Contratação de profissionais?
- Montagem?
- Olhar os ambientes por foto ou pessoalmente?
- Explicar a diferença entre eles
- Oferecer aqueles que se encaixam no perfil do cliente
- Verificar a disponibilidade do cliente para as reuniões
- Você possui fotos e planta?
- Você possui referências?
- Agende a próxima reunião

ERROS COMETIDOS

yw

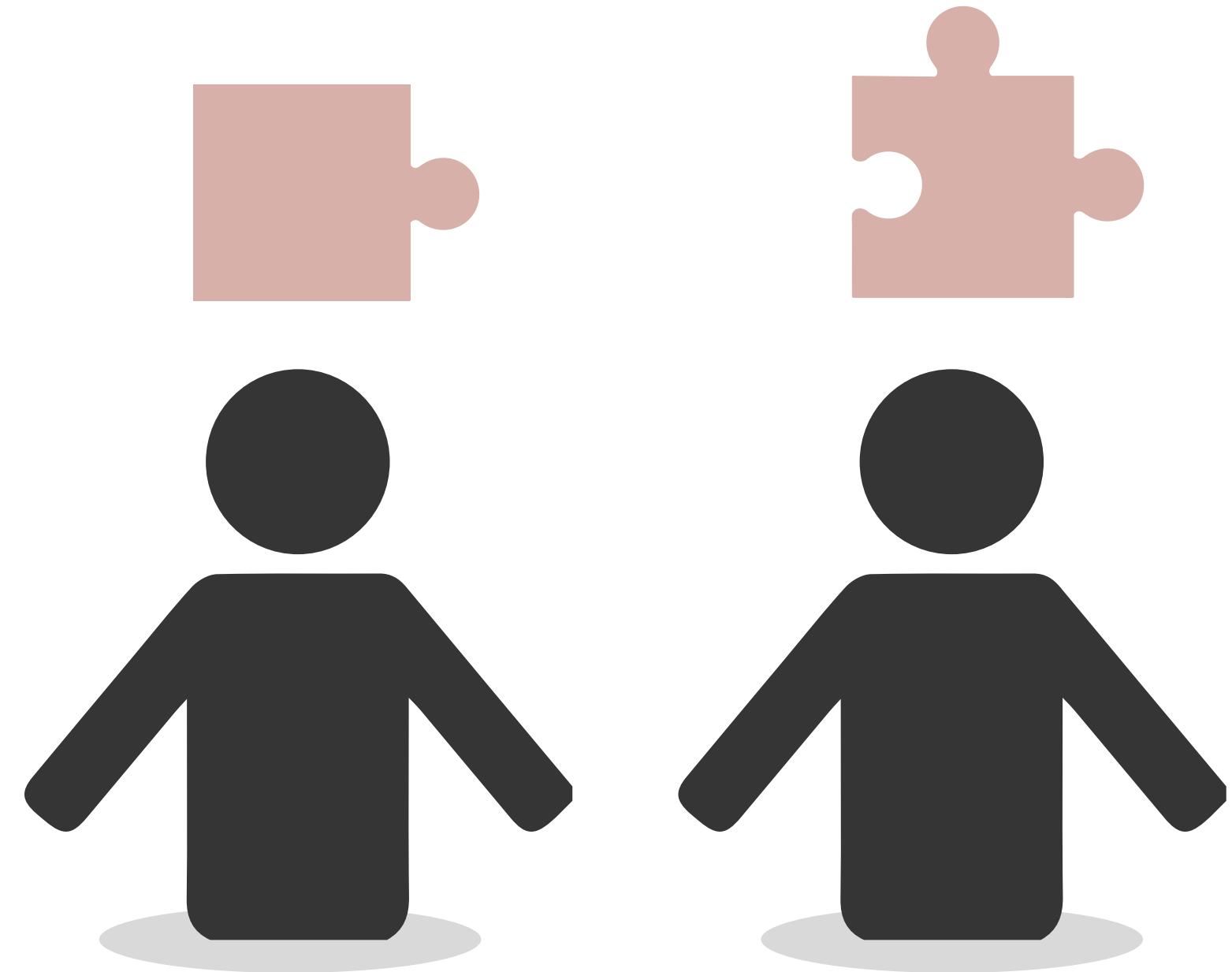
- PASSAR O VALOR PELO INSTAGRAM
- LARGAR TUDO E FAZER O ATENDIMENTO
- FAZER LEVANTAMENTO NO LOCAL NÃO CONHECER O CLIENTE ANTES DE PASSAR O VALOR
- FICAR COM DÚVIDAS SOBRE O QUE O CLIENTE REALMENTE DESEJA
- NÃO ESTRUTURAR UMA PROPOSTA
- NÃO TANGIBILIZAR O QUE VOCÊ FAZ
- NÃO EXPLICAR O PROCESSO DE PROJETO



**"QUASE 90% DAS DECISÕES DE COMPRA
SÃO EMOCIONAIS E NÃO RACIONAIS "**

PROPOSTA MATADORA

PRÓXIMA AULA



**SINTONIZAR
COM O
CLIENTE**

gw

RAPPORT

Entendimento

Sintonia

Comunicação
eficaz

Confiança

Influência

COMO CRIAR O RAPPORT

VISUAL

- Forma de andar
- Ritmo de caminhada
- Gestos
- Roupas

AUDITIVO

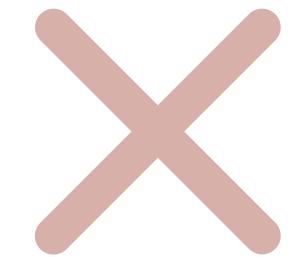
- Tom de voz
- Palavras usuais
- Volume
- Ritmo

CINESTÉSICO

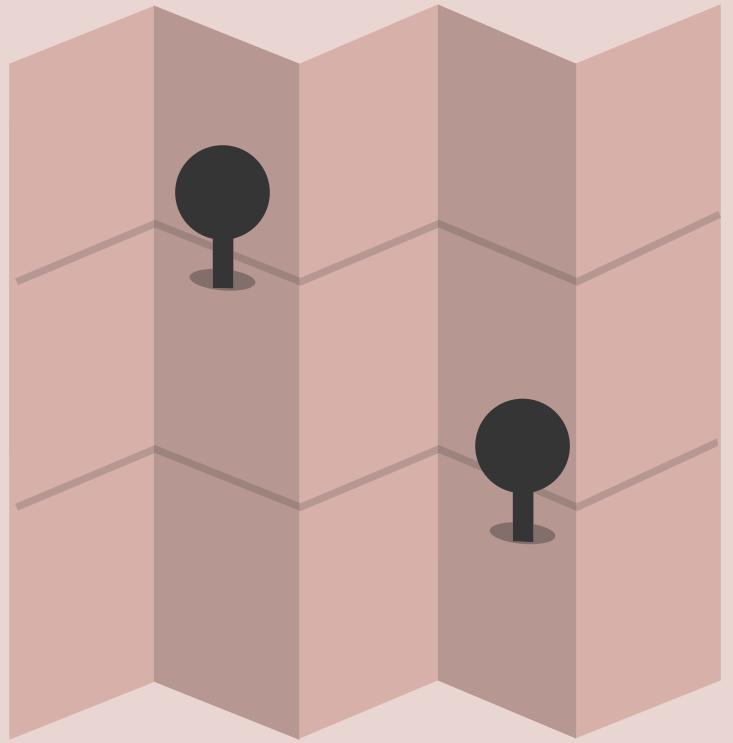
- Aperto de mão
- Perfume
- Comida/ bebida

**PESSOAS
COMPRAM:**

INSPIRAÇÃO/ SONHO



PROBLEMA/ MEDO



**FAÇA UM MAPA DOS
SONHOS E DOS
MEDOS/PROBLEMAS
DO CLIENTE**

PROPOSTA MATADORA

Inspiração ou problema

SENTIMENTO

EMOÇÃO

Capa
Apresentação

Escopo

Exemplos

Responsabilidades

Preço
cond. pag

CURIOSIDADE

-Diferencial

ANSIEDADE

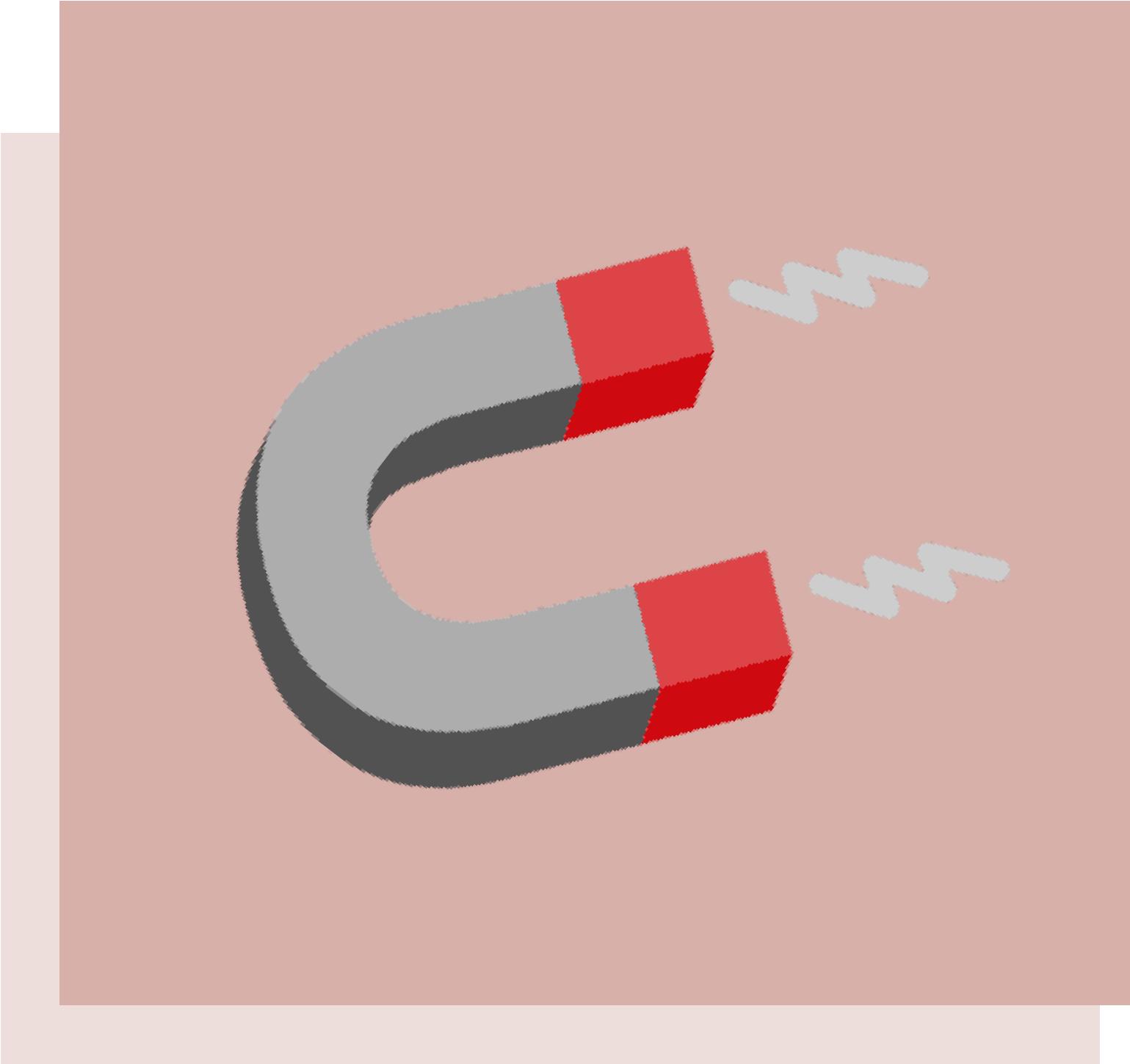
SONHOS

MEDOS

SOLUÇÃO
VOCÊ

ESTRUTURA DA PROPOSTA

yw



GATILHOS MENTAIS

gw

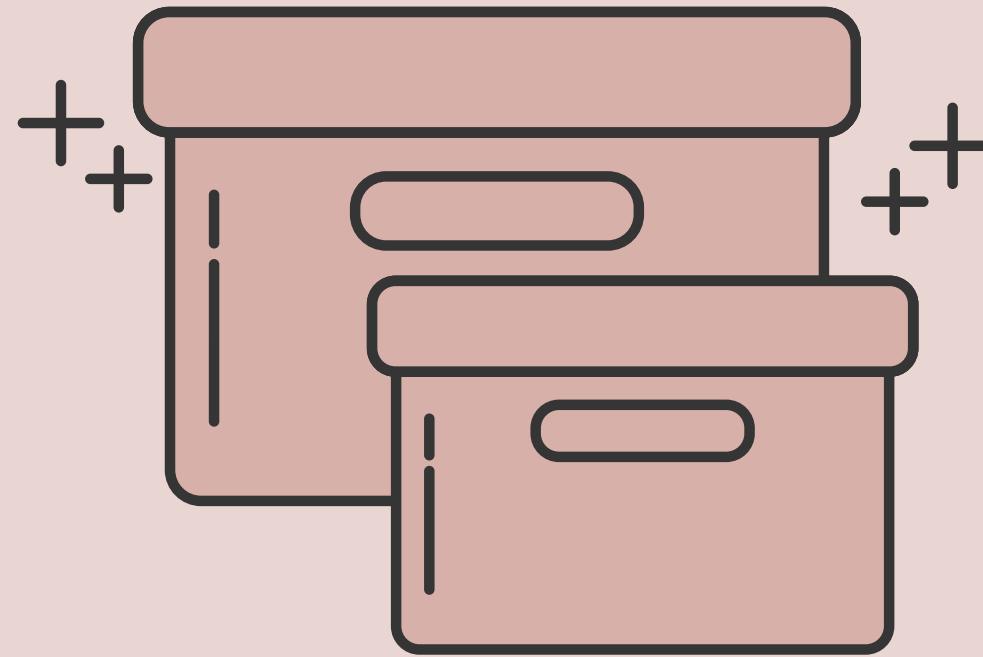
MODELOS DE PROPOSTA



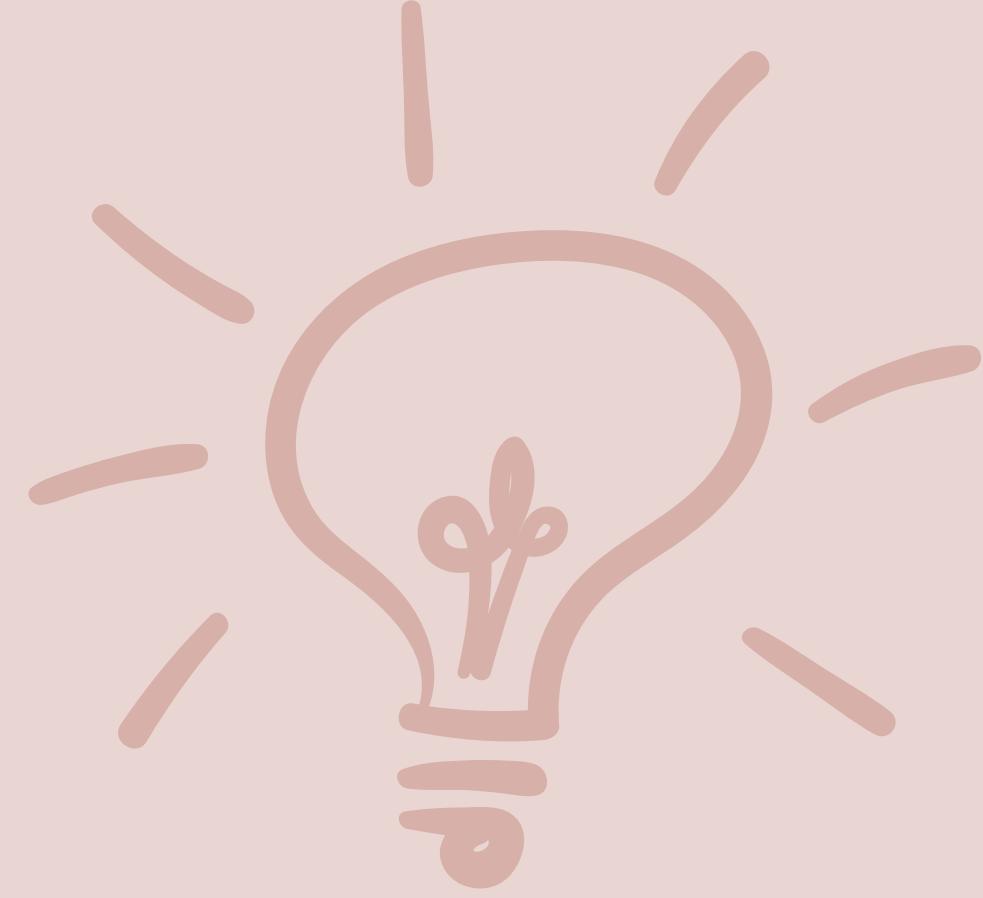
ESCADA DE RECORRÊNCIA



lys



**FAÇA PACOTES
DE SERVIÇOS**



**ENTREGUE O MÁXIMO
DE SOLUÇÕES!**

IDEIAS DE SERVIÇOS

- PROJETO ARQUITETURA
Consultoria do lote
Arquitetônico
Complementares
Interiores
Orçamentos
Acompanhamento/Exec.
Visitas em fornecedores
Pós-produção

- PROJETO INTERIORES
Consultoria Repaginada
Interiores (simplificado,
completo
Orçamentos
Visitas em fornecedores
Acompanhamento/Exec.
Pós-produção