



TUTORIAL

PARA COLHER DEPOIMENTOS

MARAS



MASTER ARQ
APRENDA COM QUEM **VIVE** DISSO

Se for uma gravação,

peça ao cliente para que fique a vontade, que você vai fazer algumas perguntas e ele pode te responder sem precisar olhar para a câmera.

1. Coloque a câmera na projeção diagonal em relação a posição dos clientes.

*Se possível colocar duas câmeras/celulares:
/uma filmando em vertical para o instagram
/e outra em horizontal para YouTube.*

Faça as perguntas e diga ao cliente para responder todas as perguntas em terceira pessoa, e não falar como se tivesse respondendo para você.

Exemplo: *“Eu procurei a Giovanna porque gostei dos trabalhos com biofilia” é o correto, e não “Eu procurei você porque gostei dos trabalhos com biofilia”.*

O cliente **não** deve falar como se estivesse se direcionando a você mas sim **contando uma história**.



01

POR QUE VOCÊ DECIDIU
PROCURAR UM ARQUITETO/
DESIGNER DE INTERIORES?

Aqui você vai captar a **demanda de dor e desejo principal do cliente**, ótimo para começar o seu depoimento, seguindo técnicas de **copywriting e mantendo a atenção do público ao assistir um vídeo** que começa falando de um problema ou um desejo

EXEMPLO

“Nós compramos o apartamento e desde o início tínhamos dúvidas de como aproveitar bem o espaço porque parecia pequeno o espaço pra tudo que temos”

02

QUAIS ERAM SUAS
PREOCUPAÇÕES, AFLIÇÕES,
INCÔMODOS?

Aqui o cliente vai **detalhar ainda mais as dores dele**, mantendo a atenção do público e **gerando identificação em outros potenciais clientes** que têm a mesma demanda.

03

O QUE MUDOU NA SUA VIDA
E/OU TE AJUDOU EM CONTRATAR
A ARQUITETA XXX ESCRITÓRIO XXX?

Pergunte em terceira pessoa e diga ao cliente para responder em terceira pessoa

Nesse ponto o cliente vai falar de você e de maneira natural vai comunicar ao público como você foi essencial para resolver todas demandas, dores, problemas e na construção do sonho.

04

QUAL FOI A PARTE
QUE VOCÊ MAIS GOSTOU?

Com esse relato, seu depoimento ficará ainda mais potente, porque ele vai evidenciar com brilho nos olhos e naturalmente o que foi mais legal em todo processo entre vocês.

05

POR QUE VOCÊ RECOMENDA
E VALE A PENA CONTRATAR
A ARQUITETA XXX/ESCRITÓRIO XXX?

Por fim, o cliente vai aqui deixar a recomendação, **de maneira indireta vai gerar mais vontade no público de te contratar e impulsionar a te pedirem um orçamento.**

Depois de gravar, edite o vídeo

1. **Recorte apenas as respostas do cliente** como se aquilo não fosse uma entrevista e dar mais cara de uma história inteira contada por ele.
2. **Coloque legenda, isso retém mais a atenção do público.**
3. Coloque uma musiquinha leve de fundo, direto pelo instagram e regule o volume bem baixo.



**DICA DE APP
PARA EDIÇÃO**
CAPCUT

DICA EXTRA

Coloque na legenda uma chamada de ação para pedir um orçamento.



EXEMPLO

Essa é a história da Maria e João com a gente!

Se identificou e gostaria também de realizar seu sonho?
Entre em contato com a gente pelo link na bio”

Obs: esse foi um exemplo, coloque com suas palavras e seu jeito.



MASTER ARQ

APRENDA COM QUEM **VIVE** DISSO