

Começamos em
Minutos.

Coloque seu
Microfone no mudo.

O perfil do seu cliente
determina a paz de espírito
que você vai ter durante
a sua vida.

Enquanto seu trabalho existir,
essa relação existi também.

Para um omelete de
cinco ovos ser indigesto
só é preciso um ovo
estar estragado.

Home Office não é Room Office

Sua família ganha mais
um membro durante algumas
semanas. Sua casa recebe
mais um habitante.

A parte chata de lidar
com ovos, é o fato de você
não saber se ele está bom
só olhando por fora.

Paraz

Centenas de milhares
de metodologias para
identificar os nossos clientes.

Um cliente é um puro reflexo dos seus desejos e traumas.

Um pai possessivo e ciumento
cria um designer que aceita
clientes possessivos e egocêntricos.

Uma mãe controladora e tradicionalista cria um designer que se sujeita a um volume de trabalho que para a maioria seria inviável.

Um designer sem base familiar
se coloca em riscos maiores, gera
mais problemas e são os mais instáveis.

Saber que tem um assaltante
vindo em sua direção e fazer
um bom perfil dele, não
vai evitar que ele te assalte.

Pegue papel
e caneta.

Você

Qual a sua
origem?

Quem é
você?

Qual o seu
limite?

De onde
você é?

Quem são
seus pais?

Como é
a casa que
você nasceu?

Qual a sua
origem?

Quais são
os seus atrativos?

Qual parte
de você
é insuportável?

Qual a sua
personalidade?

Quem é
você?

Você realmente
demitiria um cliente?

Qual é o seu
número máximo?

Até onde você
está disposto a ir
por dinheiro?

Qual o seu
limite?

Menor _____ Margem

Olho no olho _____ Trabalho

Fora _____ Distância

Simples

rápido

Inédito

exaustivo

Desejado

substância

Caótico — matar

Caos alinhado — espaço

Alinhado — planejamento

Feliz e
ter razão

Durma em suas respostas

Nada é
pra sempre

Seja generoso

Fique do lado da verdade

Você é
bom
designer?

De onde
você é?

Quem são
seus pais?

Como é
a casa que
você nasceu?

Qual a sua
origem?

Você é
uma boa
pessoa?

Quais são
os seus atrativos?

Qual parte
de você
é insuportável?

Qual a sua
personalidade?

Quem é
você?

Você é
bom em
algo mais?

Você realmente
demitiria um cliente?

Qual é o seu
número máximo?

Até onde você
está disposto a ir
por dinheiro?

Qual o seu
limite?

Abandonar

Ser honesto consigo,
para ter clientes mais
honestos.

O combinado não sai caro.

Ser honesto consigo,
para ter clientes mais
honestos.

Menor

Olho no olho

Superior

Simples

Inédito

Desejado

Caótico

Caos alinhado

Alinhado