

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 existirá 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.

# WOCÊ

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

Simple

rápido

Inédito

exaustivo

Desejado

substância

Caótico

matar

Caos alinhado

espaço

Alinhado

planejamento

# Feliz e terrazão

# Durrrna em suas respooostas

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