



## Aula 3

### Fornecedores e produtos ideais

# Definindo produtos



No desenvolvimento do projeto, escolher  
produtos de acordo com a realidade do cliente;

Atenção com produtos que encarecem como:

- Ripado;
- Serralheria;
- Pedra branca e mármores específicos;
- Jardim vertical;
- Revestimentos específicos;
- Muitas sancas;

# Definindo produtos



- Tapetes personalizados (tamanho e/ou arte)
- Mobílias assinadas;
- Mobílias muito personalizadas;
- Iluminação – perfil de led, ar70, ar111;
- Luminárias específicas;
- Marcenaria – acabamento em laca, vidro, palha natural, etc;
- Metais coloridos;
- Boiserie;



# Definindo produtos

Produtos que são mais acessíveis:

- Marcenaria com acabamento branco BP, usar mais portas do que gavetas, evitar os itens que encarecem;
- Marmoraria: granitos – São Gabriel e Via Láctea;
- Marmoraria branca: mármore branco prime;
- Iluminação – placas de led e dicroicas;
- Piso laminado ou vinílico;
- Garimpar e DIY (do it yourself)!



## Definindo fornecedores

Tenha fornecedores parceiros;

Tenha fornecedores de diversos padrões;

Exercite a sensibilidade ao entender o que cabe mais ao seu cliente;

Apresente ao cliente opções de fornecedores mais premium e mais acessíveis;

Não é porque o cliente é “rico” que ele quer gastar muito dinheiro, ou vice versa.



## Seja estratégico!

Você não precisa ser **radical**, propor um projeto tão econômico ou tão caro;

Tudo **depende** de cada cliente;

Tenha sempre um **plano B**;

O seu plano B pode ser na verdade o **plano A!**

**Faça acontecer**, depende muito de você!



## Próximos passos

Definir um grupo de fornecedores, lojas,  
ter uma lista de estratégias econômicas,  
lista de DIY possíveis.