

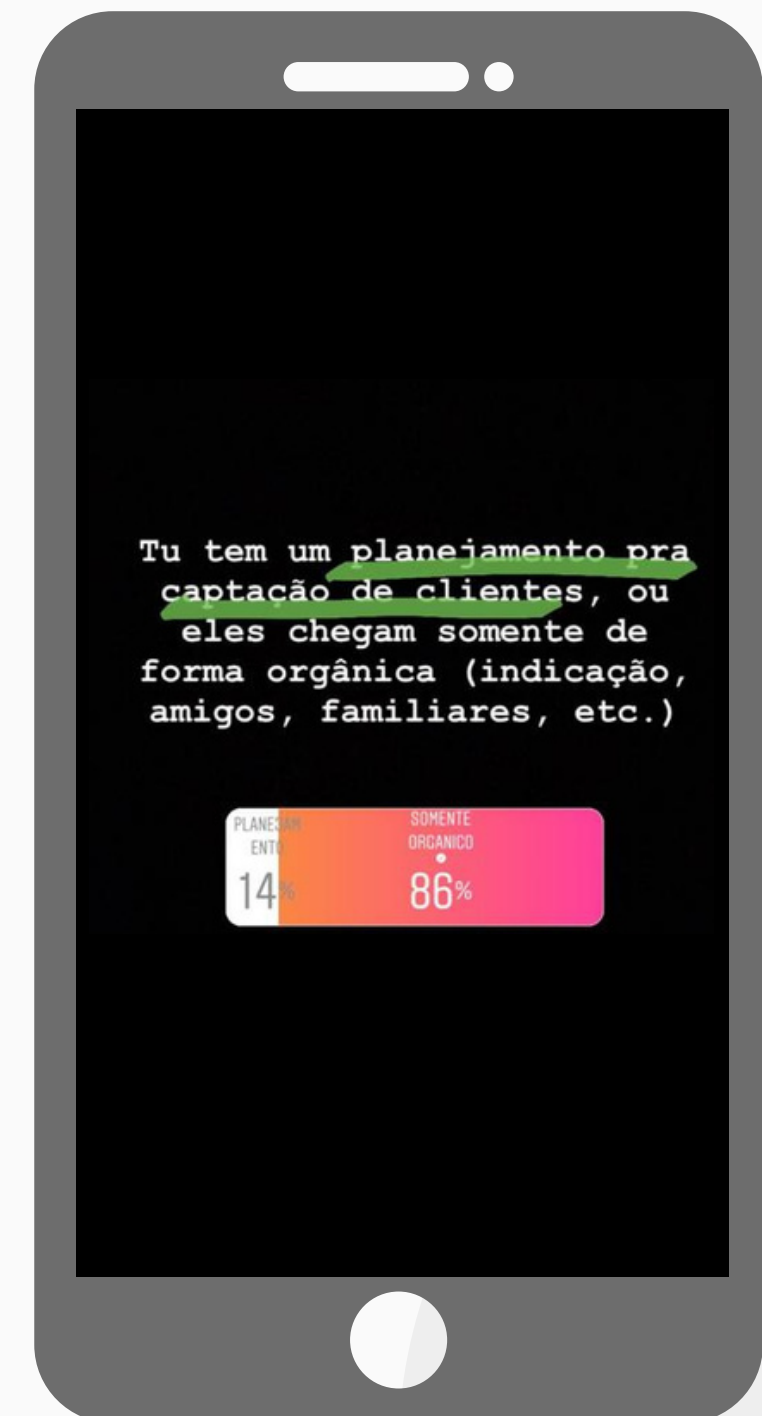
COMO ATRAIR
**MAIS CLIENTES
NA ARQUITETURA**

growarq

Uma amostra do cenário atual da arquitetura...



1. medo de não fechar;
2. sou novo no mercado;
3. forte concorrência;
4. falta de auto confiança;
5. não tenho portfólio;
6. o cliente não dá valor pro meu serviço;
7. alguém faz mais barato.



Por que esse conteúdo?

Através das pesquisas de conteúdo, conseguimos identificar as maiores dificuldades / desafios de vocês. Participe!

Aulões todas as terças-feiras

Além do conteúdo de Revit e Lumion, vamos estar tratando de outros temas referentes à carreira do arquiteto, todas as terças, às 19h!

Aprende aqui, executa aí

Hoje é o início de um processo, onde eu vou te mostrar porque planejar o marketing é tão importante quanto projetar.

Será que esse aulão é pra você?



Não importa...

Se você é arquiteto, engenheiro civil ou designer de interiores.

Se você está na faculdade, já se formou ou está há anos no mercado.

Se você é / quer ser empreendedor, busca atrair mais clientes para o seu negócio, quer crescer a sua marca e viver bem da sua paixão...

Você está no lugar certo!

Existem 2 tipos de marketing...



Passivo / Inexistente

Mais conhecido como "marketing da esperança", é aquele onde o profissional espera o cliente chegar de forma orgânica, por meios que não tem controle nenhum.



Ativo

Ou "marketing caçador", é quando o profissional dispõe de recursos para atrair clientes através de estratégias controladas, fazendo com que o seu conteúdo e a sua oferta cheguem ao prospecto de acordo com as suas iniciativas.

Conteúdo do Aulão

O que vamos ver na próxima 1h30?



Captação de clientes
= atração + relacionamento + conversão

Bônus: Ferramenta para encontrar o cliente ideal.

Muito prazer!



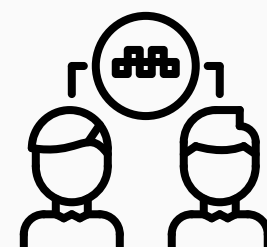
Guilherme Joner

Sócio / Arquiteto no Growarq e no escritório Studio Calla. Estrategista de marketing de ambas as empresas. Acredita que um planejamento de marketing é tão importante quanto a elaboração de projetos.

2007...



UFRGS



projetos em dupla com o
Thiago, início da parceria



1o trabalho como autônomos,
capitalização



e agora?



definição do nicho (?),
construção do site



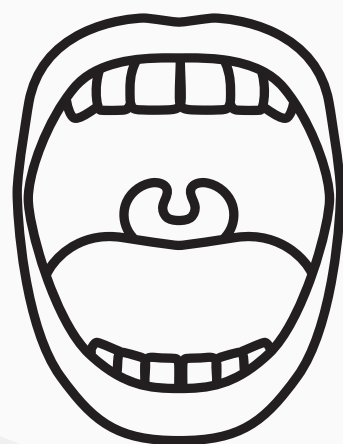
abertura do escritório

...2014

E agora (2014), como divulgar o nosso trabalho?



Marketing tradicional



boca a boca

ou...



TV



jornal



rádio



Resultado...



Efeito "bola de neve"

- Execução de serviços totalmente fora do nicho;
- Má precificação dos projetos - medo de não converter;
- Qualidade de entrega inferior à desejada;
- Retorno financeiro insuficiente;
- Falta de motivação para trabalhar.

2014



2020

g



Muita coisa mudou.

- Escritório do zero a referência em arquitetura residencial contemporânea
- Consolidação do Growarq (treinamentos para arquitetos)
- Modelo de negócios embasado em: **gestão + produtividade + apresentação + marketing**
- Empresa sólida e consolidada, com faturamento anual de 7 dígitos

Como atrair clientes?

Conteúdo certo



Pessoa certa



Como atrair clientes?

Conteúdo certo



Pessoa certa



Para definir a **pessoa certa**, você precisa saber quem é o seu **público alvo**. E pra isso, precisa definir o **nicho**.

Estudo de caso

Exemplo de definição de nicho

Quartos de bebês.



O que considerar...

Diretrizes / exemplo

PPHDD

- **Paixões:** crianças, multifuncionalidade, fazer mais com pouco espaço, cores, arquitetura de interiores, independência geográfica.
- **Personalidade:** pessoa comunicativa, alegre, paciente, informal.
- **Habilidades:** experiência com interiores e marcenaria, detalhista, rápida na solução de projetos, bom gosto.
- **Demanda:** quarto de bebê (*Google Trends, Google Keyword Planner*).
- **Desejos:** virar uma autoridade no assunto, ser um escritório referência, trabalhar à distância, independência geográfica, pro labore 15k/mês

Quartos de bebês.



Definindo o público alvo...

Diretrizes / exemplo

Informações do Público Alvo

- **Dados demográficos:** 24 a 40 anos, mulheres, Rio Grande do Sul, grávidas / filho até 3 anos, casadas / relação estável.
- **Interesses:** gestação, educação infantil, reforma de apartamento, quarto de bebês, home office.
- **Dores:** falta de tempo, apartamento pequeno, pouco espaço.
- **Desejos:** dar tranquilidade e boas sensações ao bebê, tornar o ambiente melhor para morar.

Como eu posso ajudar?

- **Informando / educando:** o impacto do ambiente e das cores na vida do bebê, que elementos o fazem relaxar.
- **Transformando:** mais qualidade de vida ao bebê por meio de um novo ambiente.
- **Peculiaridades que fazem a diferença:** atendimento fora de horário comercial, projeto pronto em 15 dias,

Objeções

- **Por que eu não seria contratado?** transtorno de obra (barulho, poeira, etc.), tempo de execução, orçamento (?), falta de tempo, profissional novo no mercado.
- **Soluções para as objeções:** projeto + obra pronta em 15 dias com acompanhamento integral, conhecimento que o mercado não entrega, atendimento fora do horário comercial, prova de clientes satisfeitos.

Como atrair clientes?

Conteúdo certo



Pessoa certa



Oferta

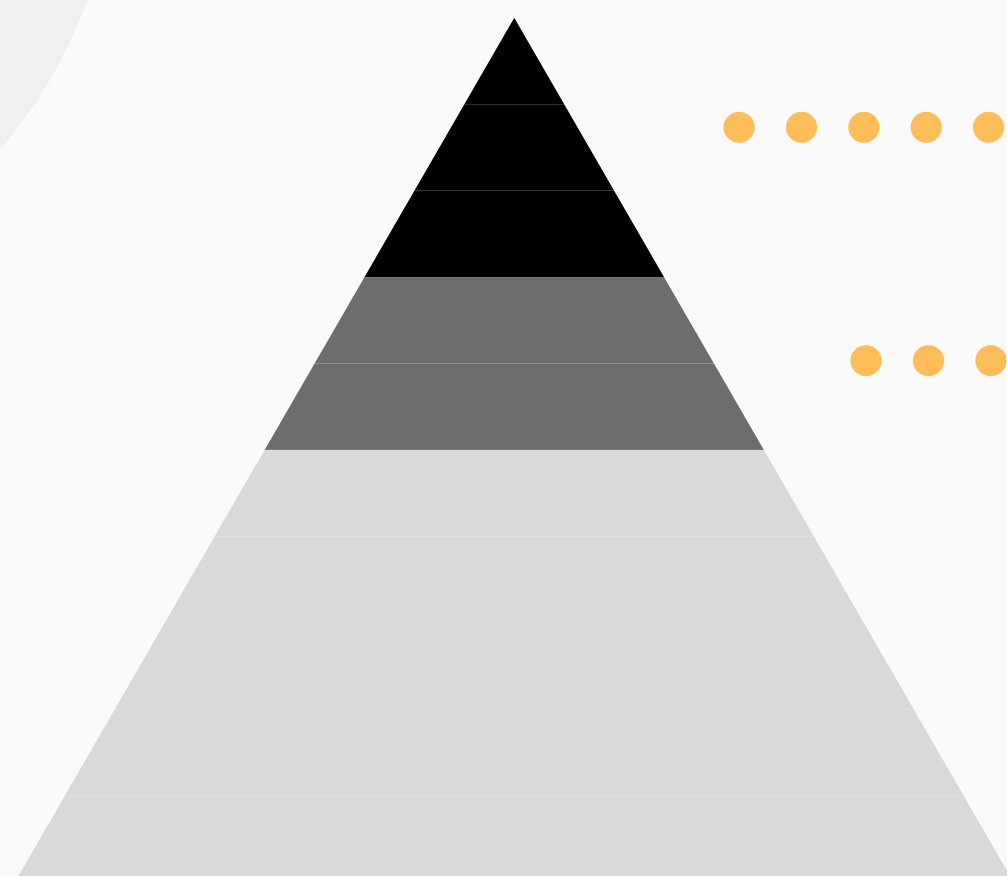
ou

Conteúdo / Valor

1. Resultado
2. História e cultura
3. Educação
4. Informação
5. Transformação

Produzindo o conteúdo certo...

Pirâmide da demanda



Sabe que precisa e está procurando.

Sabe que precisa mas não está procurando.

Precisa, mas não sabe que precisa.

Produzindo o conteúdo certo...

Exemplo

Oferta

- Página no site - *um cantinho muito melhor para o seu bebê, vamos conversar!*
- Anúncio no Facebook / Instagram: o quarto do seu bebê vai ficar lindo!



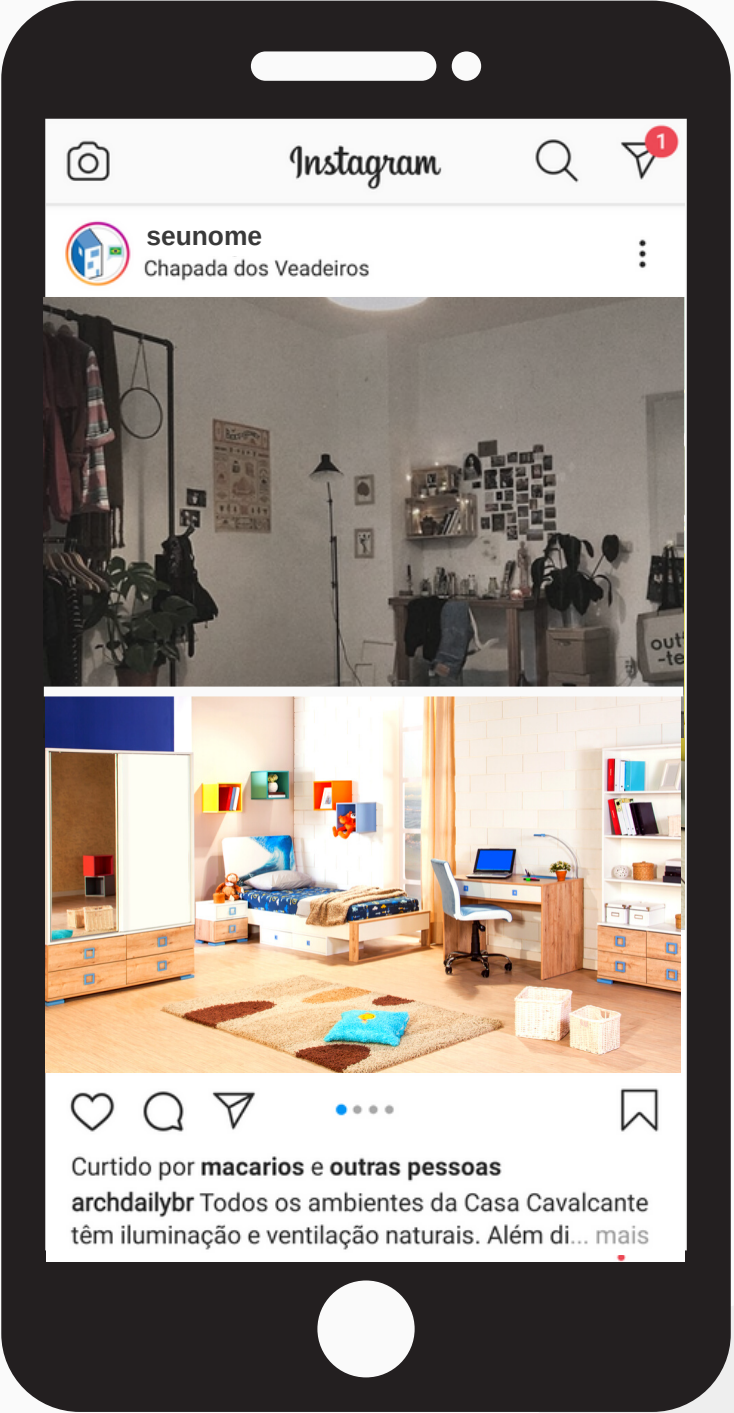
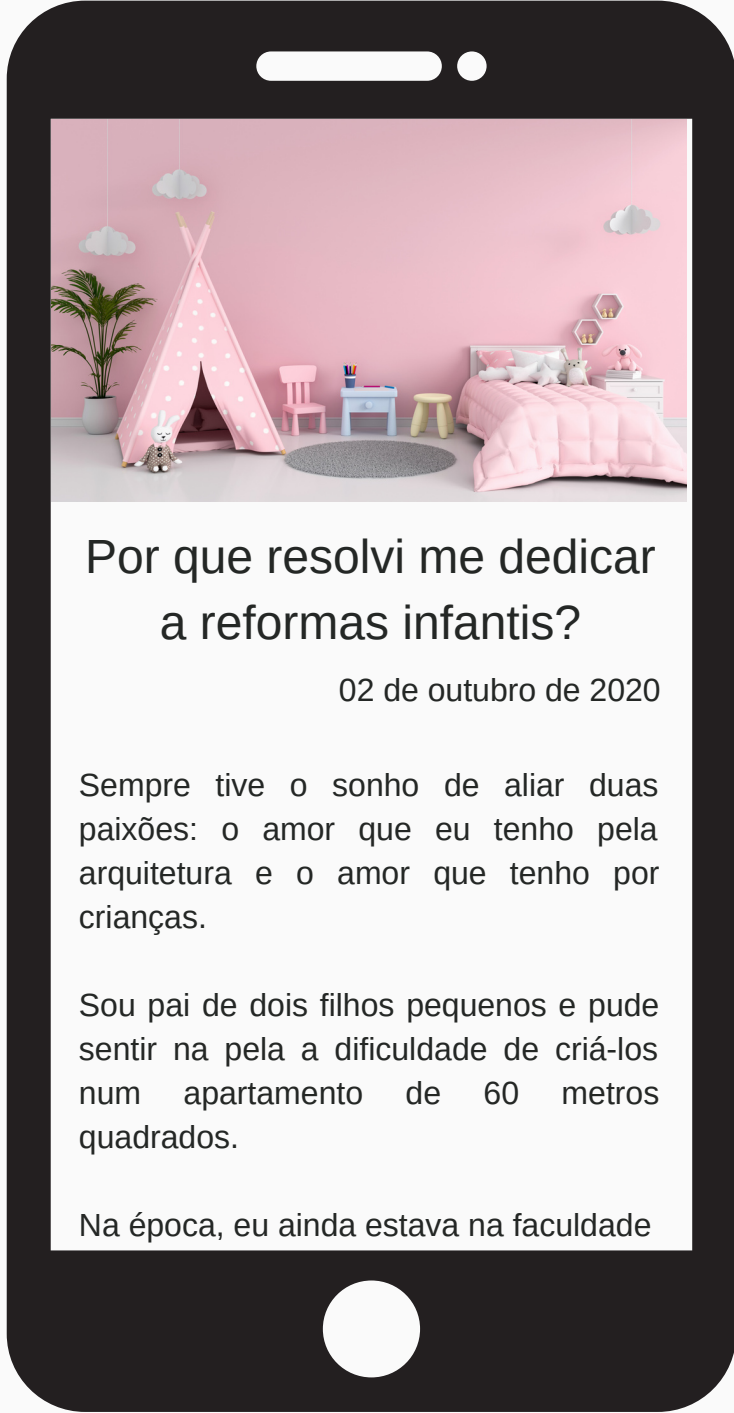
Produzindo o conteúdo certo...

Exemplo

Conteúdo / Valor

1. **Resultado:** post no Instagram - *antes (quarto bagunçado) x depois (render f*d@ do quarto do bebê)*
2. **Cultura e História:** artigo no Blog / Stories - *por que resolvi me dedicar a reformas infantis?*
3. **Educação:** vídeo no Instagram - *contratar arquiteto compensa mesmo?*
4. **Informação:** E-book - *a influência das cores no quarto do seu pequeno.*
5. **Transformação:** vídeo no Instagram; post no blog - *Fala aí, mamãe Mari!*





Como atrair clientes?

Conteúdo certo



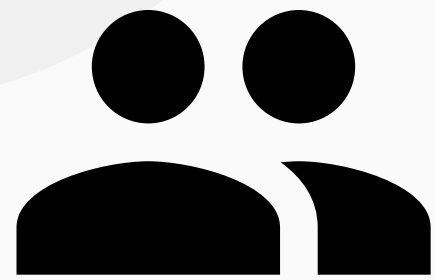
Pessoa certa



Como atrair clientes?



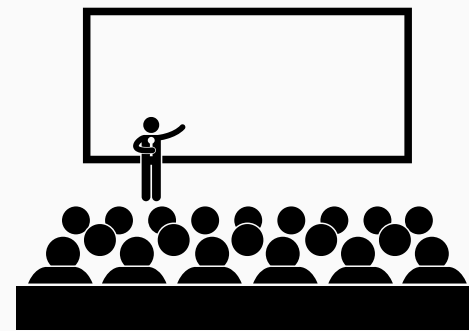
Meios para levar o conteúdo certo à pessoa certa



1x1



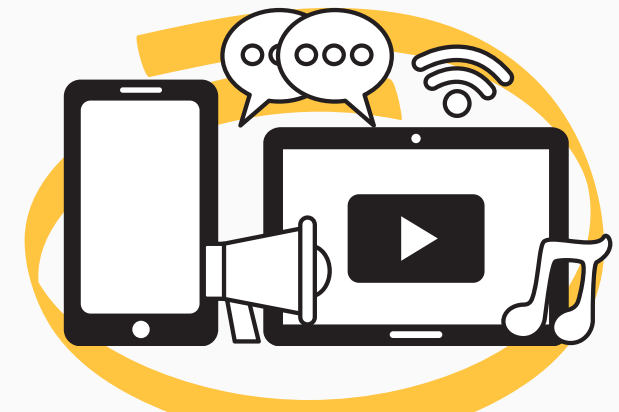
Indicação



Eventos
presenciais



Veículos
tradicionais



Mídias digitais
(orgânico e tráfego pago)

Por que explorar as mídias digitais?

Vantagens:

- Alta demanda de usuários
- Segmentação detalhada
- Acessível a qualquer empreendedor
- Relação direta com a plataforma
- Orçamento proporcional ao alcance
- Mensuração clara dos resultados

Embora não seja a maior rede social do mundo, o **Instagram** certamente é o canal mais eficiente. São 800 milhões de **usuários** em todo planeta e o Brasil só fica atrás dos Estados Unidos em número de Instagrammers.



fbox.com.br > negocios > instagram-brasil-e-o-segundo-e...

[Instagram: Brasil é o segundo em número de usuários no ...](#)

A plataforma não divulga a quantidade de dados de acesso, mas estima-se que **são** realizadas 5,5 bilhões de buscas por **dia** no **Google**. Ou seja, mais de 63.000 buscas realizadas por segundo. 19 de jun. de 2019

alt.pro.br > 2019/06/19 > quantas-buscas-google-por-dia

[Quantas buscas são realizadas no Google por dia?](#)

Isso foi útil?

☒ Sim

☐ Não

[? Sobre trechos em destaque](#)

Quais as possibilidades?

Orgânico e tráfego pago



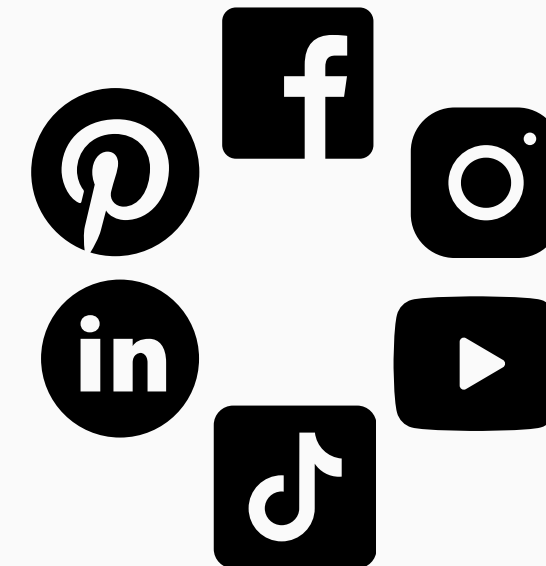
web



e-mail
marketing



google



redes sociais

#partiubônus

Como encontrar a pessoa certa
com as mídias digitais?



Pra finalizar...



O objetivo desse aulão foi te mostrar:

- porque eu acredito que um planejamento de marketing é tão importante quanto os serviços ofertados pelo arquiteto;
- que a **captação de clientes** é um processo de atração > relacionamento > conversão;
- o mundo de possibilidades que estão surgindo com o marketing digital, mas que demanda estratégias claras onde as mídias são apenas uma mera ferramenta para colocá-las em prática;
- que você também pode sair do zero, deixar pra trás a famosa "guerra de preços" e viver muito bem daquilo que faz.

Esse conteúdo te ajudou? Manda aí nos comentários!

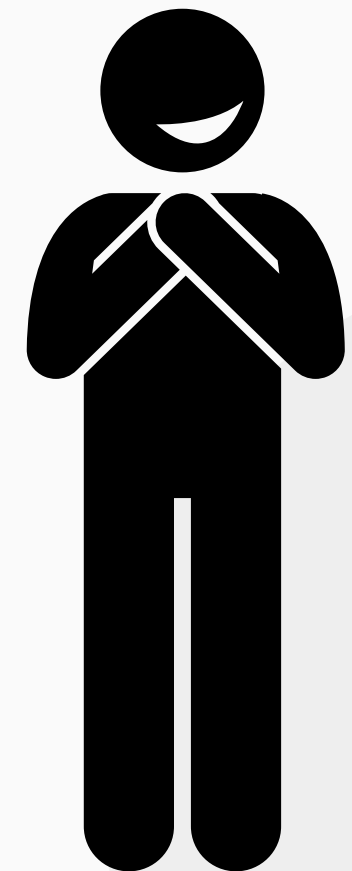


Obrigado a tod@s!

Deixe o like no vídeo e se inscreva no Canal!

Nosso Instagram: @_growarq

Aulas semanais, todas as terças-feiras, às 19h



growarq

www.costathiago.com
growarq@growarq.com