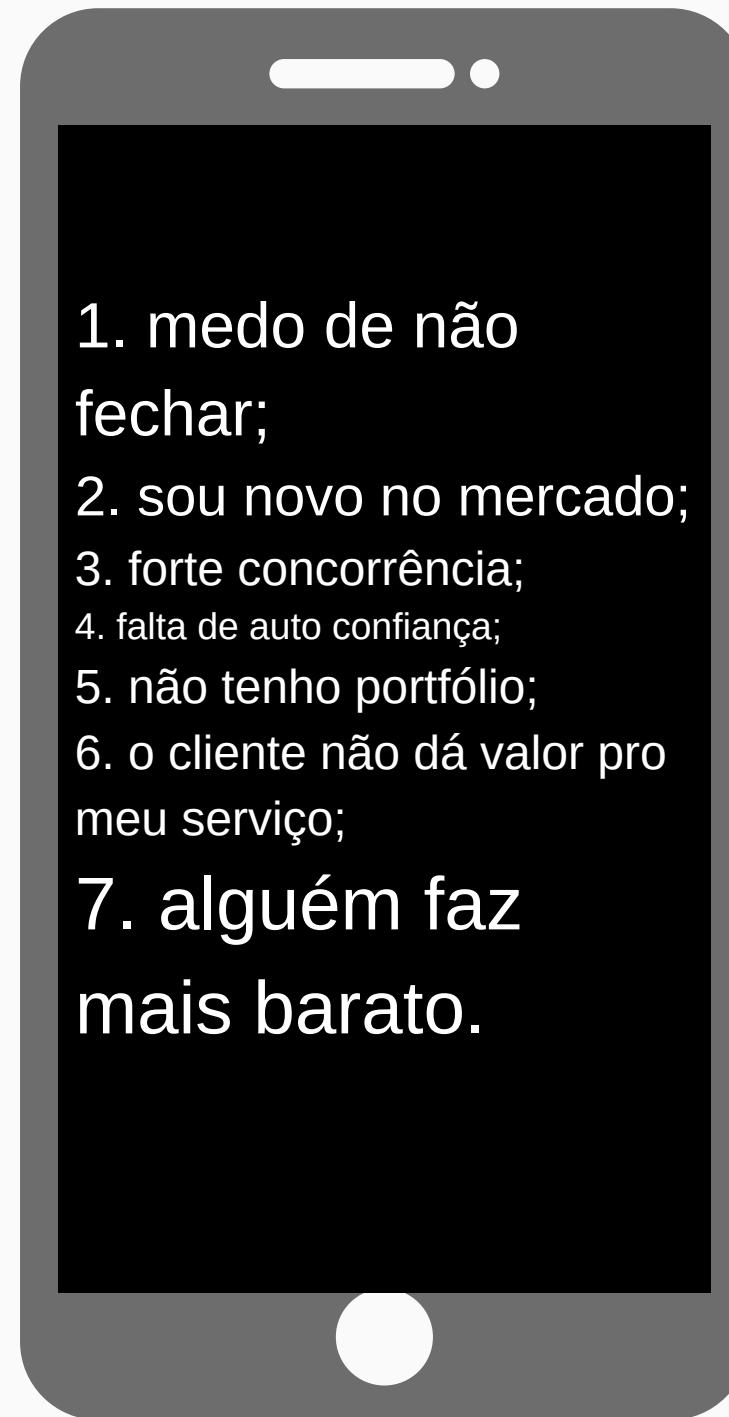
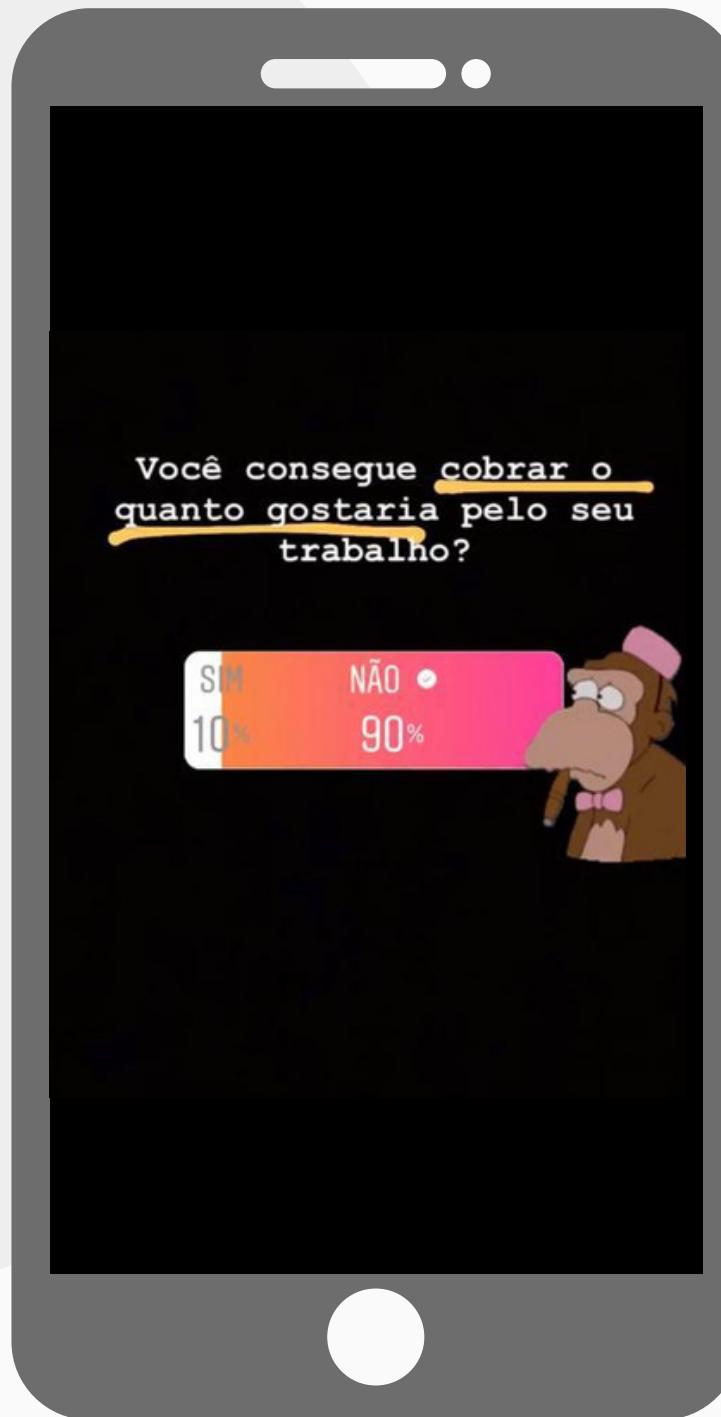


**COMO ATRAIR  
MAIS CLIENTES  
NA ARQUITETURA**

growarq

# Uma amostra do cenário atual da arquitetura...



## Por que esse conteúdo?

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

## Aulões todas as terças-feiras

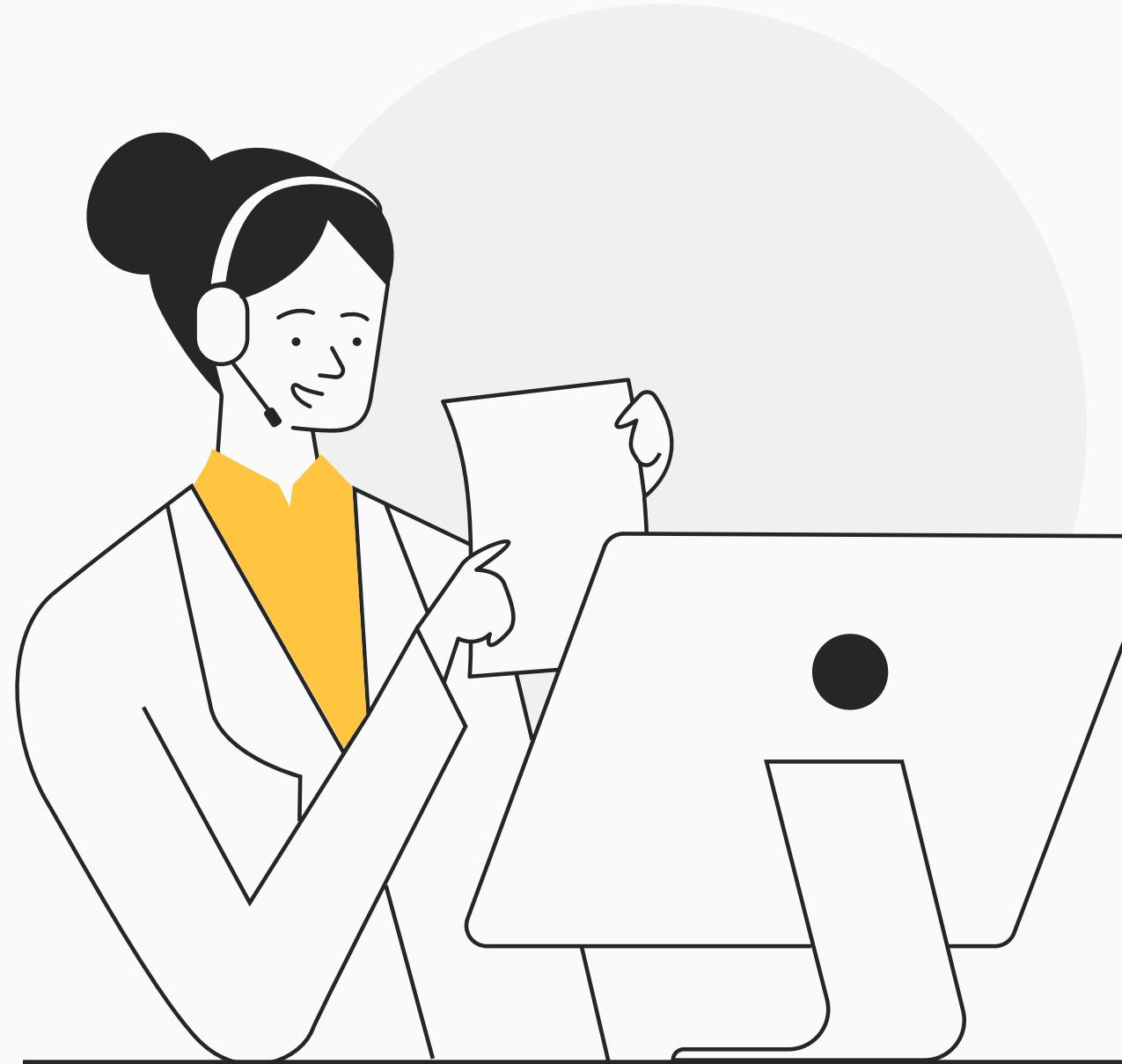
Além do conteúdo de Revit e Lumion, vamos estar tratando de outros temas referentes à carreira do arquiteto, todas as terças, às 19h!

## 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.

g

# Será que esse aulão é pra você?



**Não importa...**

Se você é arquitet@, engenheir@ 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

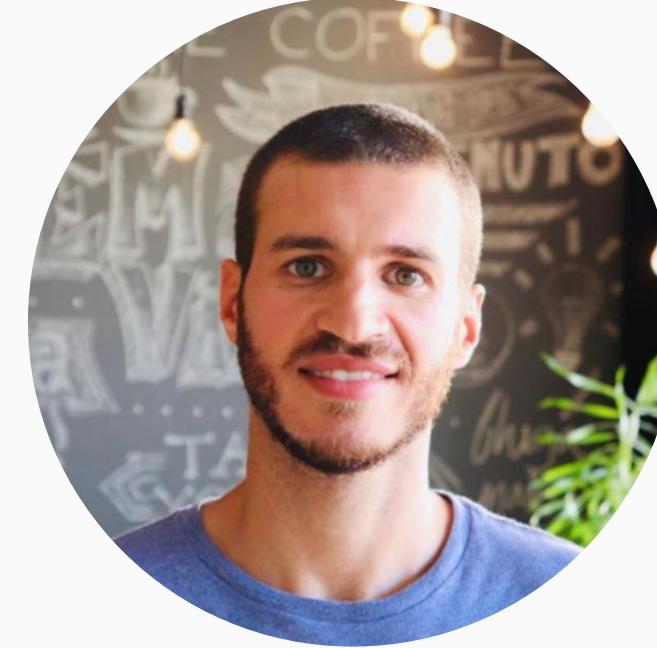
O que vamos ver na próxima 1h30?



**Captação de clientes**  
= **atração + relacionamento + conversão**

**Bônus:** Ferramenta para encontrar o cliente ideal.

# Muito prazer!



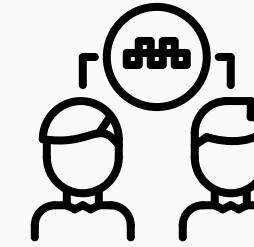
**Guilherme Joner**

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...



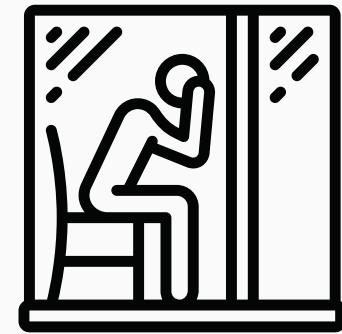
UFRGS



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

g

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

Marketing tradicional



boca a boca

ou...



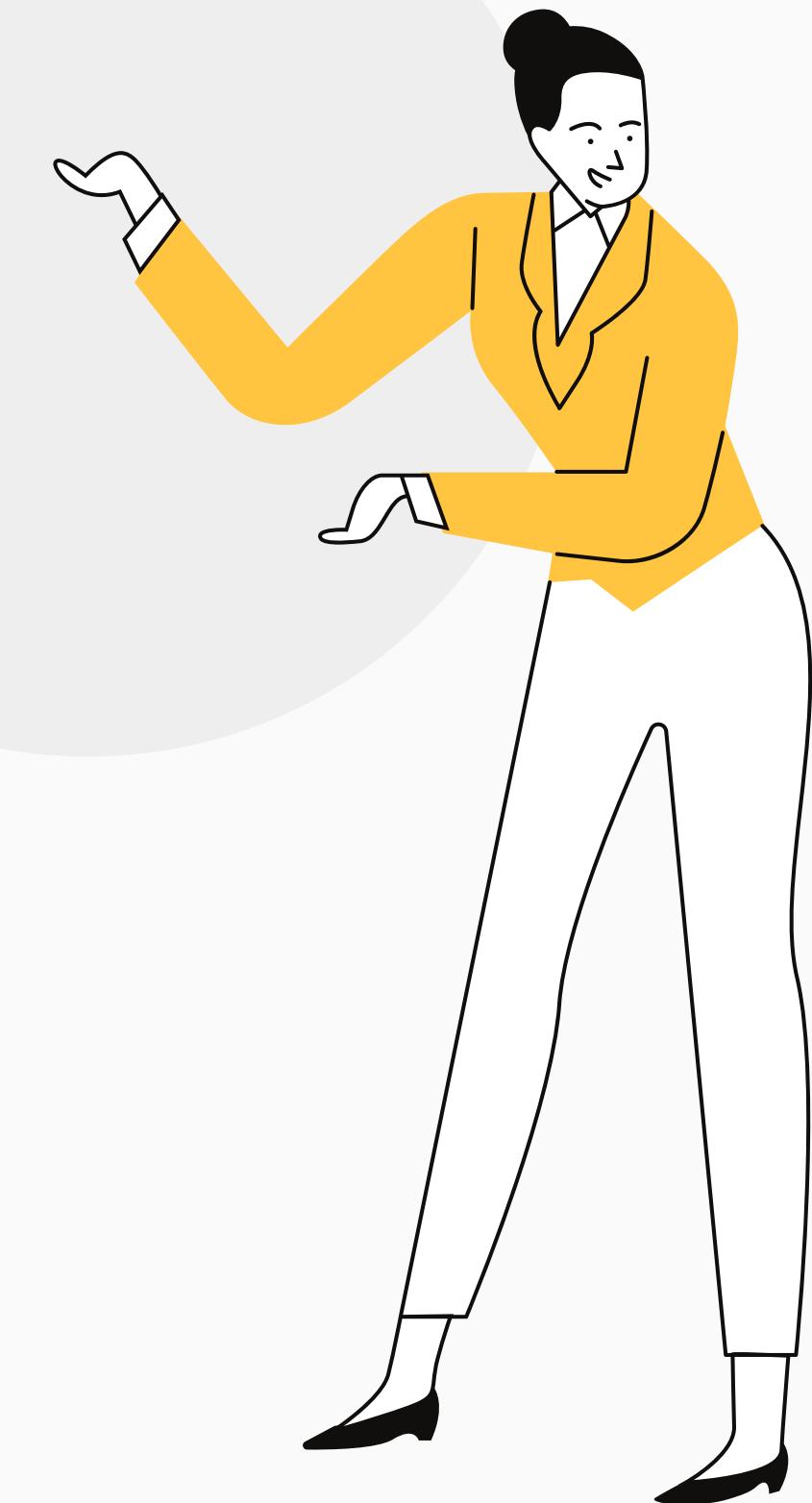
TV



jornal

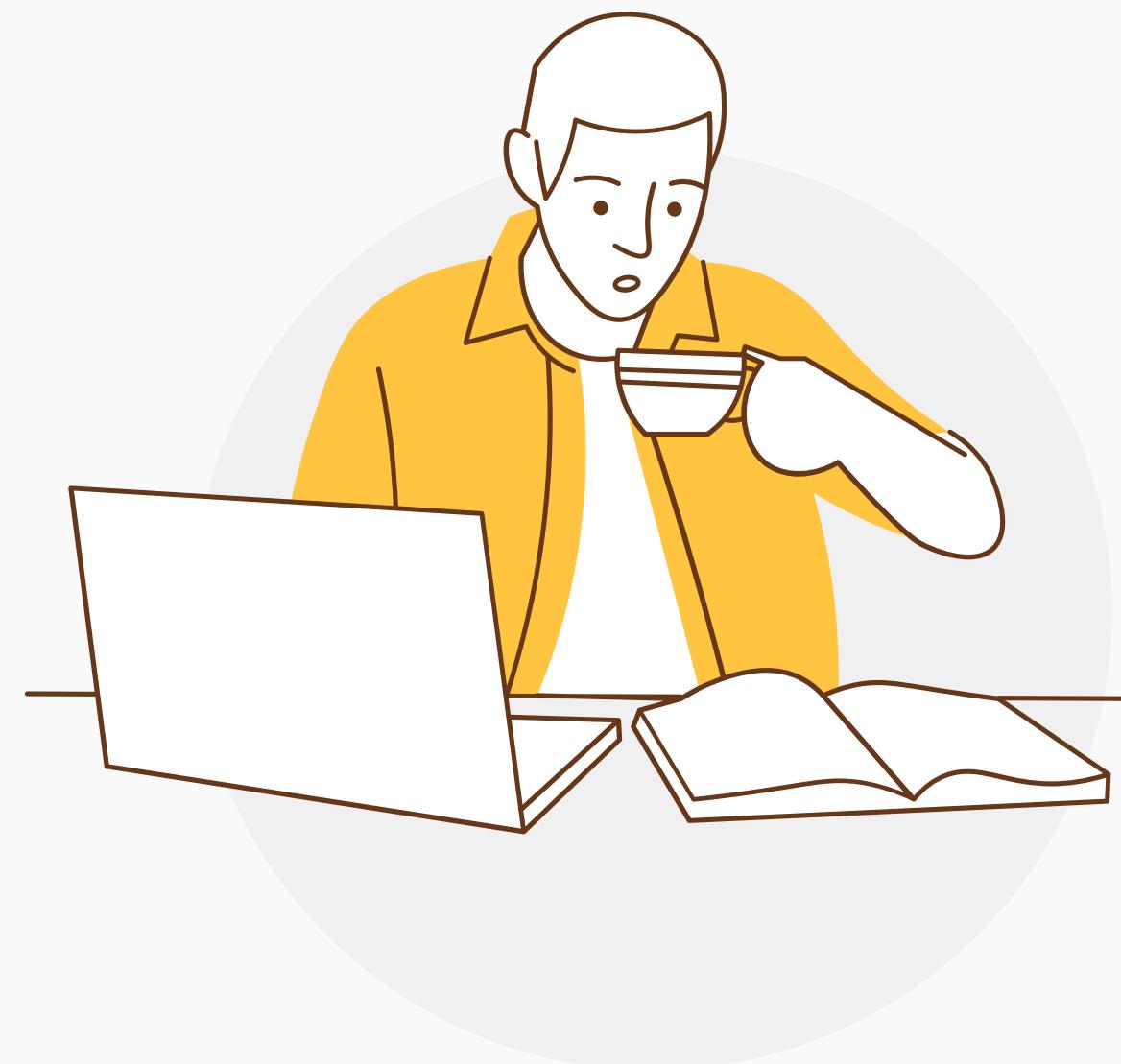


rádio



cg

# Resultado...



## Efeito "bola de neve"

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

2014



2020



## 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**

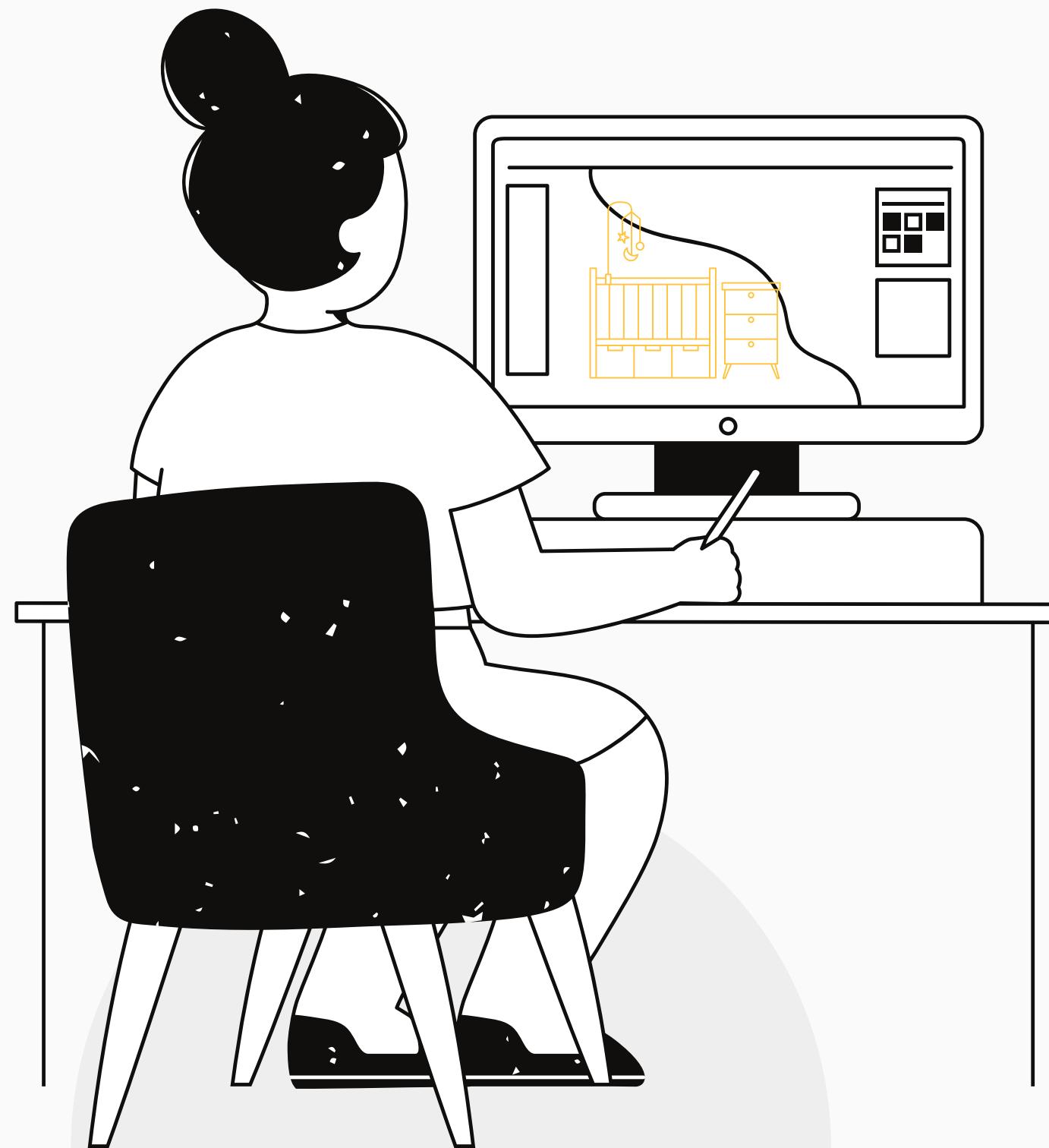


Para definir a **pessoa certa**, você precisa saber quem é o seu **público alvo**. E pra isso, precisa definir o **nicho**.

# 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.
- **Demandas:** 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

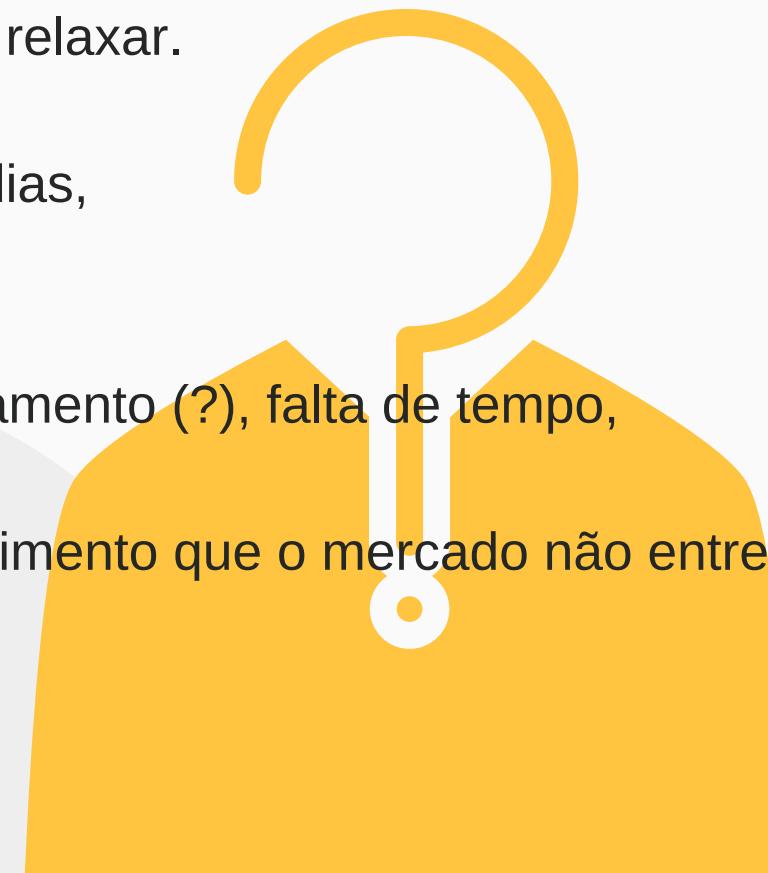
- **Dados demográficos:** 24 a 40 anos, mulheres, Rio Grande do Sul, grávidas / filho até 3 anos, casadas / relação estável.
- **Interesses:** gestação, educação infantil, reforma de apartamento, quarto de bebês, home office.
- **Dores:** falta de tempo, apartamento pequeno, pouco espaço.
- **Desejos:** 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**

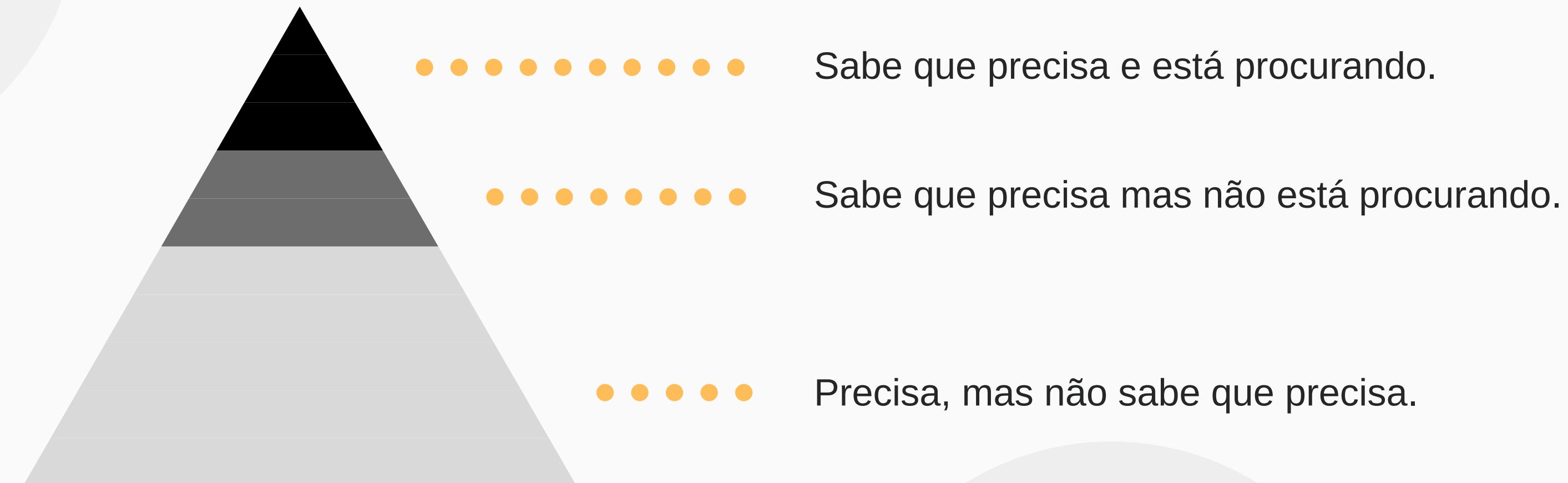


**Oferta**  
ou  
**Conteúdo / Valor**

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

# Produzindo o conteúdo certo...

Pirâmide da demanda



# 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!

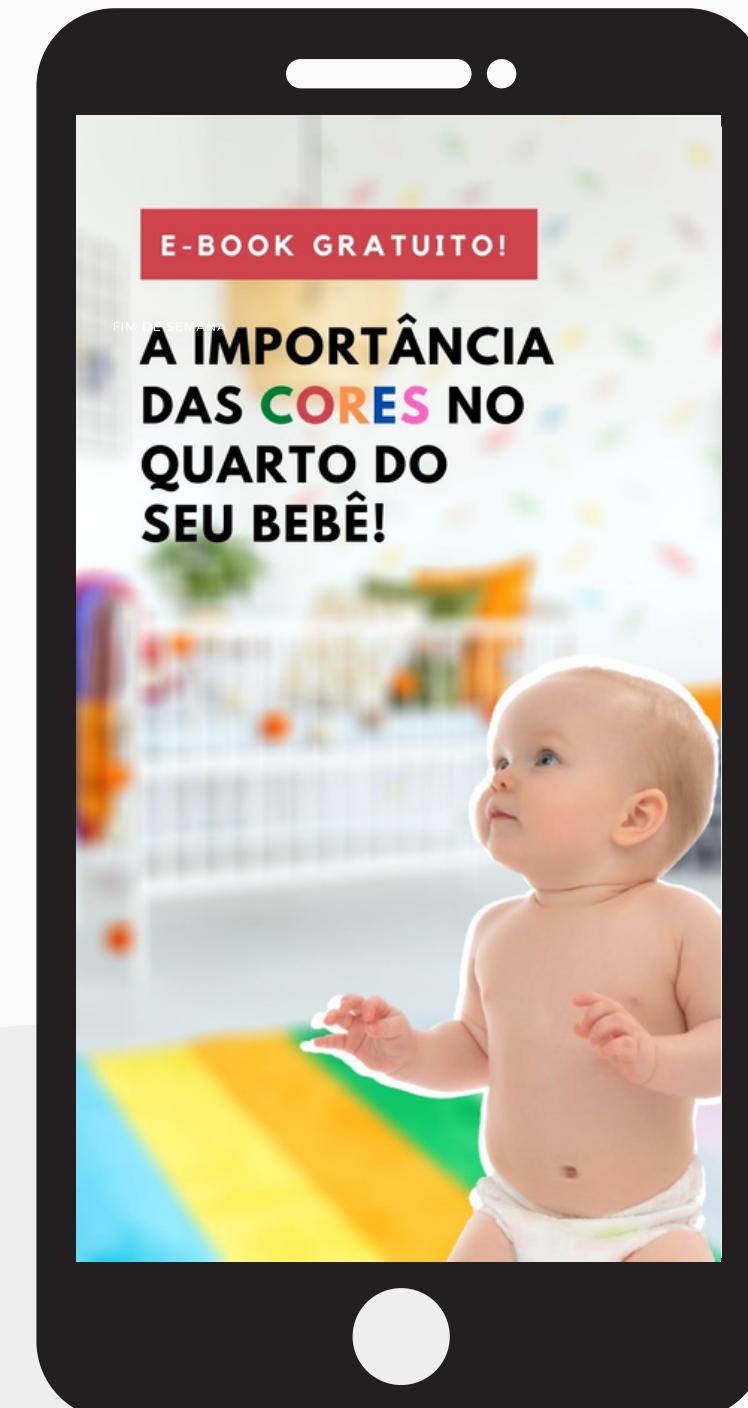


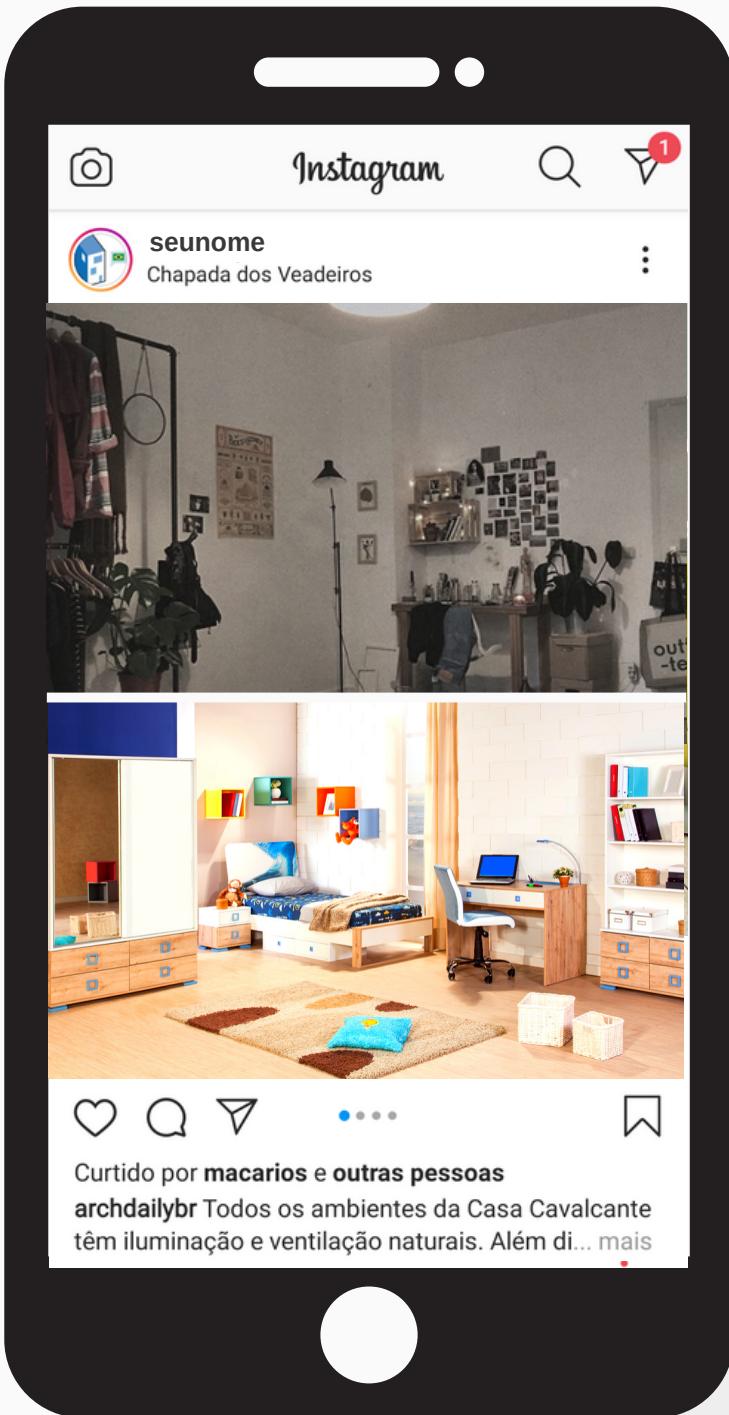
# Produzindo o conteúdo certo...

Exemplo

## Conteúdo / Valor

1. **Resultado:** post no Instagram - antes (*quarto bagunçado*) x depois (*render f\*da 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**

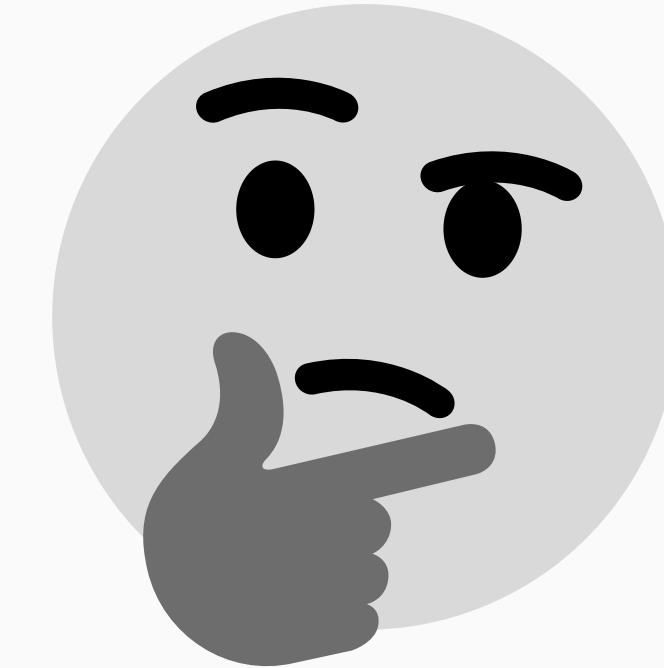


# Como atrair clientes?

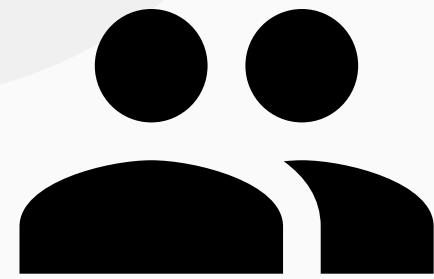
**Conteúdo certo**



**Pessoa certa**



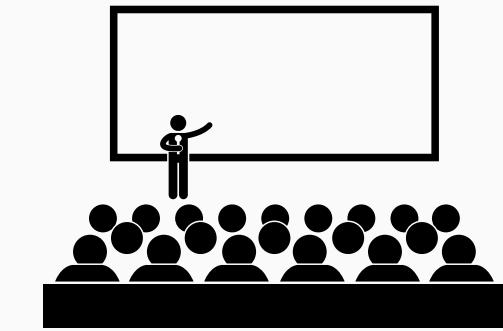
# Meios para levar o conteúdo certo à pessoa certa



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.



[fhox.com.br › negocios › instagram-brasil-e-o-segundo-em...](http://fhox.com.br/negocios/instagram-brasil-e-o-segundo-em-numeros-de-usuarios-no-mundo/)

[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

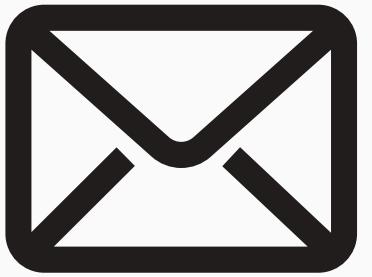
[Sobre trechos em destaque](#)

# Quais as possibilidades?

Orgânico e tráfego pago



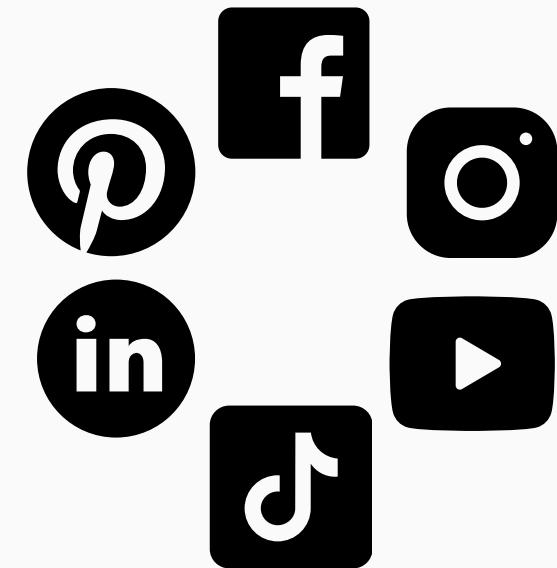
web



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.

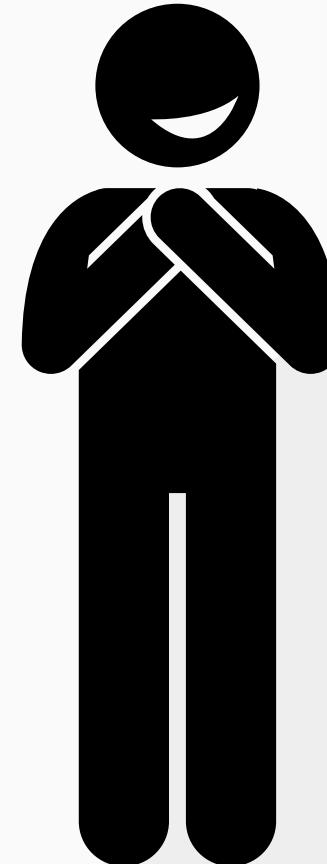
Esse conteúdo te ajudou? Manda aí nos comentários! 

# 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](http://www.costathiago.com)  
growarq@growarq.com