



*seu guia para o*  
**SUCESSO**

# *Você já parou para pensar* **AONDE QUER CHEGAR?**

Qual o seu OBJETIVO? Todas as pessoas começam a fazer planos, sonhar, mas muitas vezes nunca pararam para pensar aonde querem chegar!

O que você quer fazer? **QUAL A SUA META?**

A ARQEXPRESS é um novo conceito de ARQUITETURA & DECORAÇÃO. A minha META, o meu OBJETIVO é mostrar que a arquitetura é acessível para todos! Criei um método qual eu possa atender qualquer perfil de pessoa, de certa forma, democratizamos a arquitetura e decoração!

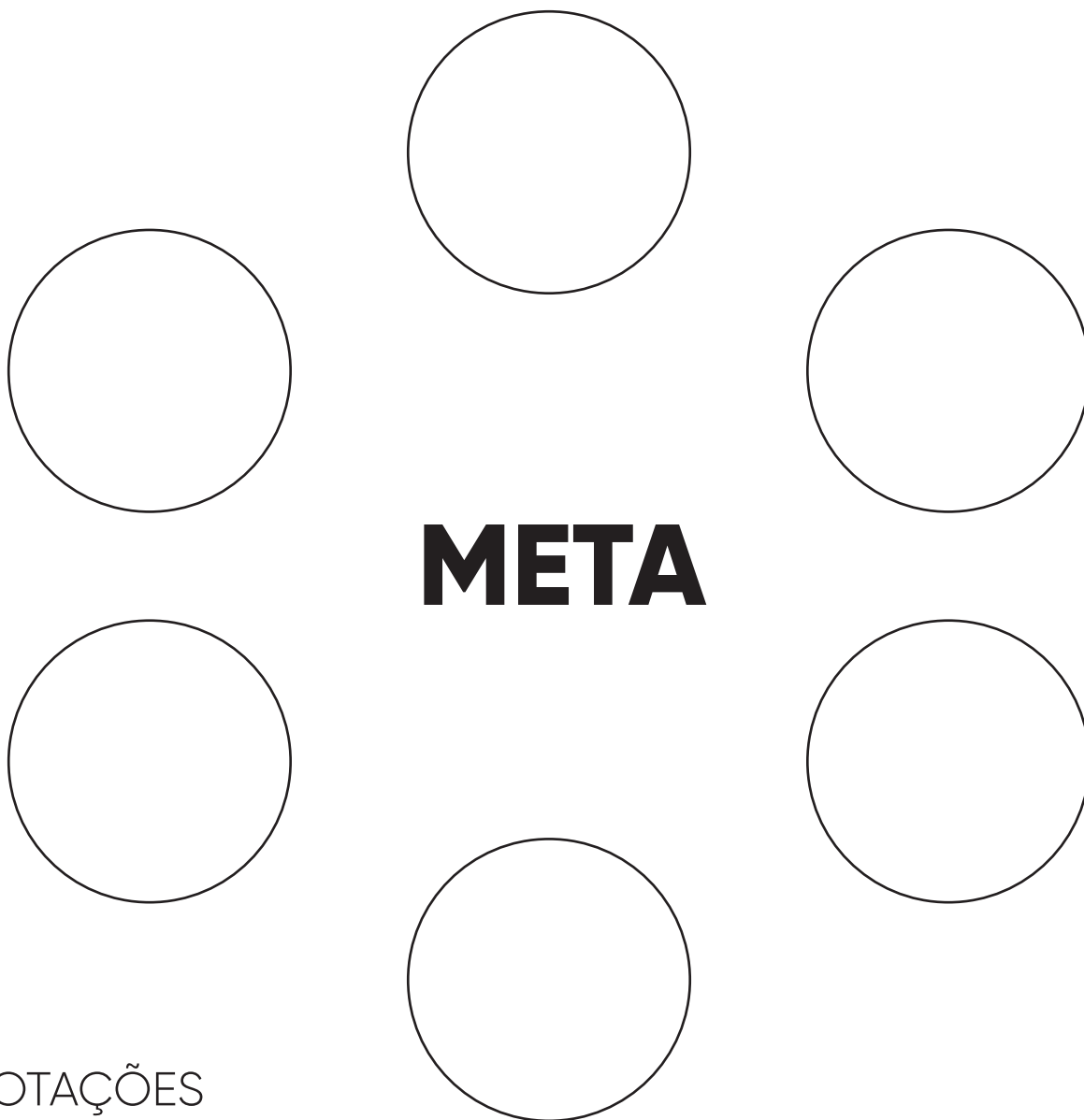
Nosso PROPÓSITO é poder realizar sonhos! Mudamos a forma de fazer o processo acontecer e criamos um NOVO SERVIÇO que pode ser adicional a qualquer escritório de arquitetura, que todos de fato fazem ou gostariam de fazer, mas que a ARQEXPRESS explorou o nicho e quer ser referência!

Qual a diferença que você quer fazer? O que você projeta pra você?

O SUCESSO é uma estrada sempre em construção, um caminho a ser alcançado que avança, mas não tem fim a ser alcançado, ele só cresce e vira MAIS SUCESSO!

Eu quero ser a maior referência na arquitetura e decoração do Brasil quem sabe do mundo, e o que me move todos os dias é caminhar para alcançar este objetivo e saber que existem pessoas interessadas no serviço que estamos prestando!

*Estabeleça sua* **META**



ANOTAÇÕES

# Por onde **COMEÇAR?**

Pense um pouco sobre o que você realmente quer fazer...

QUAL A SUA HABILIDADE?

Dentro do amplo universo, que é Arquitetura, o que você mais gosta? O que você faz de melhor? Qual a sua maior facilidade? Precisamos sempre explorar nossas qualidades e aquilo que temos mais facilidade para realizar, porque quanto mais conhecimento e mais facilidade tivermos sobre a área mais fácil será!

Faça um BRAINSTORM e pense o que você mais gosta, o que você mais sabe fazer e o que você mais gostaria de saber!

Muitas vezes, algumas habilidades se desenvolvem com o tempo, então não se restrinja a isso, mas comece dessa forma!

## **PAINEL DE HABILIDADES**

**FAÇA SUAS ESCOLHAS**

**CRIAR**

**ESTUDAR**

**ENSINAR**

**BUSCAR REFERÊNCIAS**

**CURADORIA**

**FAZER 3D**

**DETALHAMENTO TÉCNICO**

**INTERIORES**

**EXTERIORES**

**DESIGN**

**APRESENTAÇÃO**

**ATENDIMENTO**

**VENDA**

*Pesquise o*

# MERCADO

Conheça o MERCADO.  
Entenda o MERCADO!

Deixe o mercado falar, porque as melhores oportunidades estão na voz dos clientes! O que o cliente quer? O que o cliente precisa? O que você pode fazer que NINGUÉM FAZ?! Pense sempre qual será o seu diferencial, o que você vai fazer e entregar de melhor!

## ESTRATÉGIAS DE MERCADO

**Liderança em custos:** segundo esta estratégia, a empresa se esforça ao máximo para ter os menores custos de produção e distribuição, podendo vender mais barato que seus concorrentes e dominar o mercado (até que alguém aprenda a fazer tão barato quanto ela e se inicie uma guerra de preços).

**Diferenciação:** a empresa define um benefício muito valorizado pelos clientes e se torna a melhor a oferecer isso no mercado: a mais rápida, a mais confiável, a mais próxima, a que tem a maior qualidade etc.

**Foco:** a empresa atende a um nicho específico de mercado onde pode buscar ou a liderança em custos ou a diferenciação, sem se preocupar com a concorrência das "grandes" que se enquadram nas categorias anteriores.

Resumindo, ou você faz melhor, ou você produz mais barato, ou você atende a um nicho com menos concorrentes e de uma área que você domina e é especialista.

ARQEXPRESS: serviço inovador, e unindo liderança em custos e diferenciação! E encontrei um mercado ainda inexistente.

*Pesquise o*

**MERCADO**

**AMEAÇAS**

**OPORTUNIDADES**

**FORÇAS**

**FRAQUEZAS**

# Pesquisa de mercado

## CLIENTE

Quanto você pagaria por um serviço (descreva a sua ideia e o serviço que você irá oferecer)?

Exemplo:

Quanto você pagaria para mudar a sua sala de estar?

Daniel (33 anos)

Empresário, tem namorada. Mora sozinho.

R\$ 1.500,00

2. Ilana (36 anos)

Advogada, tem namorado. Mora sozinha.

R\$ 3.000,00

3. Pedro (27 anos)

Empresário, tem namorada. Primeiro apartamento.

R\$ 1.500,00 mas acharia justo R\$ 1.000,00

4. Jane (43 anos)

Cozinheira em uma escola e doméstica no verão. Tem família com dois filhos

R\$ 5.000,00

Temos duas pequenas questões que facilmente podem ser melhoradas e que fazem toda a diferença! Vejam uma variação grande nos valores apresentados isso se deve ao fato de que a pergunta não estava bem especificada! Se você quer respostas concretas, faça perguntas completas!

O segundo ponto é ter mais informações do cliente para poder traçar o seu perfil, as vezes a diferenciação pode ser simplesmente em atingir um tipo específico de perfil!

**Planejei a ARQEXPRESS pensando no público C/D, com o tempo a aplicação, melhorias e experiência nosso serviço pode atender a todos!**

# Pesquisa de mercado

## CONCORRENTES

Quanto o concorrente cobra para fazer este serviço?

Qual prazo ele demora para atender o cliente, entregar o serviço pronto?

Serviço: Transformar um ambiente de 15m<sup>2</sup> sem OBRA.

1. Escritório A – R\$ 3.000,00 (100 dias)
2. Escritório B – R\$ 5.000,00 (60 dias)
3. Escritório C – R\$ 7.000,00 (45 dias)
4. Escritório D – não faz este tipo de serviço

CRUZE AS INFORMAÇÕES E TIRE ALGUMAS CONCLUSÕES!

PERFIL	1	2	3	4	MÉDIA
CLIENTE	1.500,00	3.000,00	1.000,00	5.000,00	2.625,00
ESCRITÓRIO	3000,00	5.000,00	7.000,00	-	5.000,00

O cliente quer pagar a metade do valor que os escritórios cobram, nem o menor valor bate com a média que o cliente quer pagar, isso significa que existe um perfil de cliente que quer ser atendido sim de forma diferenciada e com esta busca, pesquisa e informações vai ficar muito mais fácil de você montar o seu negócio, escritório e fazer um planejamento!

Com estas duas análises temos o resultado do preço que o cliente que pagar e o valor que os concorrentes cobram!

Vamos cobrar o mesmo valor? NÃO! Você precisa saber quanto vale o seu tempo, quanto vale o seu serviço! O que você vai fazer, como vai fazer, o que vai entregar!

TUDO PRECISA UM PLANEJAMENTO!



*Você já parou para pensar*  
**QUANTO VALE SEU TEMPO?**

Você calculou quanto vale seu tempo?

ANOTAÇÕES

# *Você já parou para pensar* **QUANTO VALE SEU TEMPO?**

Olhem o escritório como UM NEGÓCIO a partir de agora.

Se ele é um negócio, ele precisa dar resultado (dar dinheiro), para ter lucro, precisamos saber o custo, então este é o primeiro passo para o seu sucesso, saber quanto custa, saber quanto vale o seu tempo!

Sua hora vale R\$ 200,00?

R\$ 200,00 hora

Trabalha 8 horas por dia – 160 horas por semana

Ganha R\$ 32.000,00

Você ganha R\$ 32.000,00?

Você já ganha R\$ 32.000,00? SIM? NÃO?

Vamos PLANEJAR para que você possa assim alcançar a sua meta! Se sua hora vale R\$ 200,00 você pode já ter esta META e depois você vai parar e pensar quanto tempo demorou para chegar nela!

Todo trabalho/serviço ganha valor com o tempo e com a confiança que o mercado coloca no produto. Um escritório novo no mercado precisa ter trabalhos para mostrar para as pessoas o que esta sendo feito certo? Sem fazer, sem começar, não vai funcionar! FAÇA! COMEÇE!

# *Meu serviço dá* **RESULTADO/LUCRO?**

## **CASE 001**

Serviço: Apartamento de 300m<sup>2</sup>

Valor cobrado do cliente R\$ 52.000,00

Projeto entregue em 23 meses

Valor arrecadado por mês: R\$ 2.260,86

## **CASE 002**

Serviço: Apartamento de 90m<sup>2</sup>

Valor cobrado do cliente R\$ 8.000,00

Projeto entregue em 75 dias [2 meses e meio]

Valor arrecadado por mês R\$ 3.200,00

## **CASE 003**

Serviço: Apartamento de 210m<sup>2</sup>

Valor cobrado do cliente R\$ 21.000,00

Projeto entregue em 6 meses

Valor arrecadado por mês R\$ 3.500,00

## **CASE 004**

Serviço: Projeto sala de Estar

Valor cobrado do cliente R\$ 2.500,00

Projeto entregue em 45 dias

Valor arrecadado por mês R\$ 1.666,66

Qual serviço deu resultado?

Para poder medir precisamos alguns dados:

Quantas pessoas se envolveram? Quais foram os custos e em quanto tempo/hora cada projeto foi feito!?