

AULA 5.2.4

Por que se posicionar no mercado

growarq

Por que é necessário se posicionar?

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**.

Nichos na arquitetura



Atividade

- projetos legais
- modelagem BIM
- renderização
- paisagismo
- projetos urbanísticos
- design de interiores

Linguagem arquitetônica

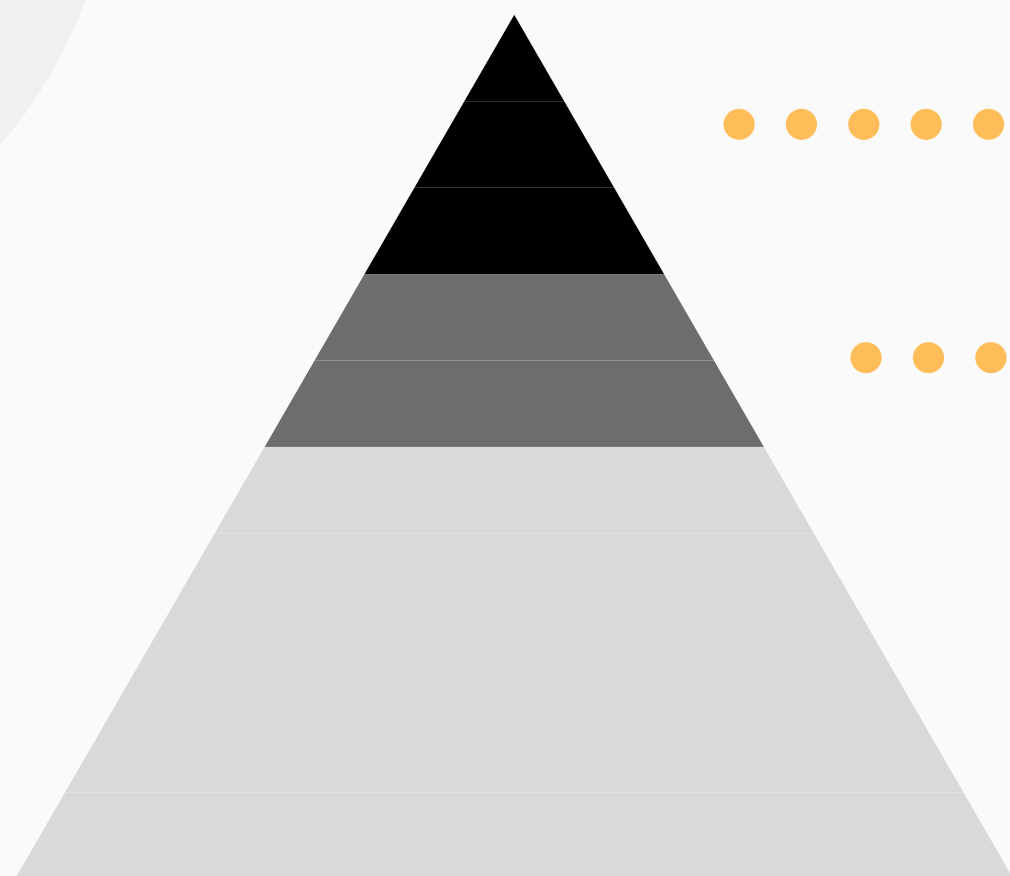
- arquitetura contemporânea
- arquitetura modular
- arquitetura neoclássica
- arquitetura popular

Linguagem arquitetônica aplicada

- arquitetura residencial contemporânea
- design de interiores infantil
- edificações multifamiliares populares

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.

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

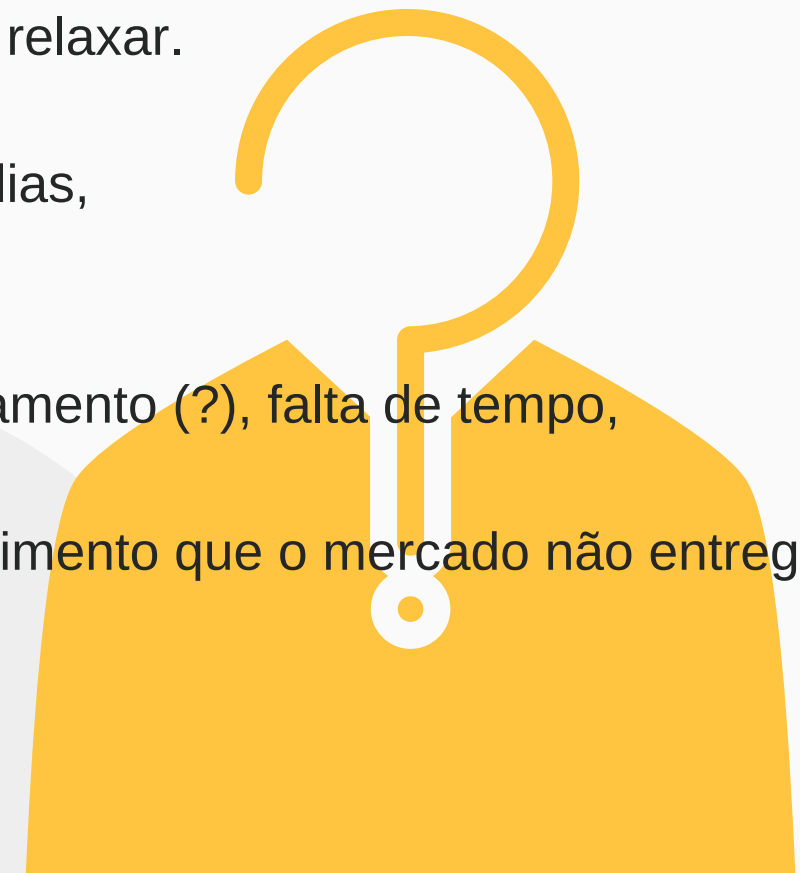
- **Dados demográficos:** 24 a 40 anos, mulheres, Brasil, grávidas / filho até 3 anos, casadas / relação estável.
- **Interesses:** gestação, educação infantil, reforma de apartamento, quarto de bebês, home office.
- **Dores:** falta de tempo, apartamento pequeno, pouco espaço.
- **Desejos:** dar tranquilidade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



growarq