

RELATÓRIO CONFIDENCIAL

**10 MELHORES**  
**LUGARES PARA**  
**ARQUITETOS**  
**ENCONTRAREM**  
**CLIENTES**

**EM 2017**

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

***“Não conheço nenhum lugar para obter 10 clientes por mês, mas conheço 10 lugares para obter um.”***



**Filipe Boni**

Arquiteto, LEED AP BD+C

Cofundador do Architects Marketing Institute Brasil

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## Introdução

Se eu recebesse um real para cada um que me pergunta

**"Qual é a melhor maneira para um arquiteto atrair clientes?"**

Eu seria um rapaz rico.

Se você gastar R\$300.000 por 18 meses testando todas as possibilidades, você saberá. Mas para que colocar tanto dinheiro em jogo, quando já tivemos arquitetos de todo o mundo realizando este teste para você?

Literalmente, centenas de milhares de reais foram gastos em tentativas para encontrar a resposta em países como a Austrália, Alemanha, EUA, Canadá e Espanha.

A estratégia mais eficiente encontrada foi a do **Monkey's Fist**.

Se você utilizar essa estratégia da forma certa, você terá geralmente dez vezes mais ligações do que qualquer outra atividade de marketing.

Mas, se o Monkey's Fist é uma isca que captura o peixe, o que seria a linha?

Este relatório descreve as principais linhas de pesca para colocar a isca. Sem essas 10 linhas, sua isca ficará flutuando sem rumo na água.

Aqui estão as 10 melhores maneiras de aplicar a estratégia do Monkey's Fist.

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

Mas antes de obter as 10 melhores maneiras de usar o Monkey's Fist, vamos primeiro entender a estratégia.

## O Monkey's Fist

***"Quem educa o mercado possui o mercado"***

Execute essa estratégia da forma certa e o Monkey's Fist pode ser a único marketing que você precisará.

A Mona Quinn, arquiteta da Callidus Architects na Nova Zelândia gerou 120 leads usando a estratégia Monkey's Fist em apenas um fim de semana. Cinquenta ligações vieram de uma mostra (veja o Local # 10) e de setenta de um artigo de jornal (veja o Local # 6) escrito sobre seu negócio.

É preciso cautela na implementação, pois é algo diferente do usual: ao invés de comercializar sua empresa, você precisa comercializar a resolução de problemas sobre projeto, reforma e construção, respondendo às perguntas e resolvendo os problemas de seus clientes ideais.

Isso irá posicioná-lo como um **expert**. A chave é fornecer esta informação somente com a troca dos detalhes do contato do prospecto e de sua permissão para receber – da mesma forma que você começou este relatório (sim, eu pratico o que eu falo).

Isso é chamado de marketing de geração de leads e pode transformar o negócio de um arquiteto do dia para a noite.

Esta é uma estratégia única.

Enquanto todo mundo está se comercializando, você está vendendo ferramentas educacionais e recursos que ajudam as pessoas a obter clareza, tomar decisões e seguirem em frente (com você de preferência). Ao construir um serviço educacional anterior ao seu serviço de arquitetura, você se torna um dos "caras legais".

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## Aqui estão algumas razões do porquê esta é a estratégia #1:

1. Quem educa o mercado possui o mercado. Peritos educam, vendedores vendem (nós queremos ser vistos como peritos, não como vendedores).
2. As pessoas vão dar o seu nome e detalhes de contato para obter um material educativo relevante, normalmente 10x além do que pelo marketing tradicional.
3. Por estamos oferecendo materiais educacionais, capturamos pessoas em um processo de pesquisa. Nesta fase inicial, eles são menos propensos a conversar com outros arquitetos, então possuímos a chance de estabelecer uma relação em primeiro lugar.
4. Por estarmos educando, ajudamos a moldar os critérios de compra de que prospectos devem estar procurando em um arquiteto. Feito da forma correta, você pode ser o único arquiteto no mundo que atende aos critérios que você sugere :-)
5. Pessoas que solicitam reuniões depois de terem passado pelo seu processo educacional serão clientes de melhor qualidade, pois você os pré-treinou para ser.
6. Você pode automatizar o processo de educação em maior ou menor grau.

Está aqui um exemplo de uma oferta para o **Monkey's Fist** de um arquiteto dos EUA, usando um Website para coletar detalhes do contato:



**FREE: THE 'KEEP IT SIMPLE' RENOVATION BLUEPRINTS**

**ONE PAGE RENOVATION BLUEPRINT**

Coaches you step by step on the best way to renovate your home  
SUMMERVILLE EDITION

**ENTER YOUR DETAILS BELOW**

*'Yes please... send me both  
FREE blueprints  
AND any new additional tools you  
create in the future'*

Email

First Name

\* = Required Field

Esta estratégia requer um processo de acompanhamento muito bom para conduzir clientes em potencial para uma reunião.

Agora vamos ver os 10 melhores lugares para soltar o seu Monkey's Fist ...

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL #1

### Fontes de Indicação Orientadas

***"Quem são as 30 pessoas no mundo que poderiam me indicar clientes?"***

Você já pode conhecer essas pessoas ou talvez você precise conhecê-las. De qualquer maneira, anote essas pessoas e, em seguida, desenvolva um plano de 12 meses de comunicação, onde você deve entrar em contato com elas a cada mês.

Uma newsletter é um começo óbvio para um plano de comunicação. Assim que você tiver segmentado essas 30 pessoas, o custo de implementação será mínimo.

Você receberá 30 clientes solicitando referências?

Não.

Talvez você terá 20% disso, enviando para eles ao longo do ano. Estes seriam os seus indicadores extremos, que chamamos de **Super 6**. E quando eles lhe derem uma indicação, pelo amor de Deus, envie-lhes um presente de agradecimento (um decente de preferência).

## LOCAL # 2

### Indicações de Construtores

Há uma grande questão que gostamos de perguntar no marketing - tão poderosa que imediatamente abre oportunidades para quase qualquer negócio.

***"Quem já está vendendo serviços e conversando com as pessoas que eu estou tentando conversar?"***

Referências de construtores ou empreiteiros podem ser uma enorme fonte de referências para arquitetos. Esses caras estão na linha de frente, conversando com clientes potenciais diariamente. Uma vez um contato com essas pessoas, você obterá uma força de vendas não remunerada.

Lembre-se que empreiteiros são altamente motivados para que o cliente feche com você, pois isso quer dizer que eles também estarão incluídos no processo.

#### **PARAR OS LADRÕES DO SEU TEMPO**

Meu conselho é cobrar uma pequena taxa por uma visita ao lote, mas recompensar o construtor generosamente por conversões bem-sucedidas. Os bons referenciadores vão se destacar e os vampiros desaparecerão rapidamente.

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL # 3

### Referências de Clientes

Estranhamente, muitos arquitetos não recebem referências de clientes como eles esperam - apesar de fazer um grande trabalho e fazer eles felizes. Isto é devido à falta de um sistema de referências formal.

Você precisa ser proativo com a obtenção de referências, não reativo. Você precisa de maneiras fáceis e organizadas para que os clientes enviem clientes em potencial para você. As referências dos clientes são um grande negócio porque a "venda" já foi pré-realizada, então os novos clientes chegam "pré-cozidos", prontos para serem contratados - a não ser que você faça alguma besteira.

Ter essa estratégia de geração de prospectos em conjunto com a #1, você pode facilmente encaminhar alguém para o seu material educativo ou diretamente para você.

Ainda, por que não colocar uma oferta de referências em sua assinatura? Veja uma oferta de uma cliente dos EUA:



# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL #4

### Pesquisa Orgânica

O que é pesquisa orgânica? Estamos falando da internet agora.

Chegar à primeira página para pesquisas do Google para 'arquiteto' em sua área é mais do que útil. As três principais empresas listadas receberão 68% do 'tráfego'. Se você estiver na página dois, você terá muito pouco resultado.

#### MAS

A qualidade dos clientes é dramaticamente mais baixa do que as que surgem por referências, e muitos ainda podem escapar. Dito isto, se você possui uma boa captura e filtragem de prospectos com um sistema de acompanhamento, então você pode gerar muito de resultado.

Você vai precisar de um componente de captura, como este abaixo.

**FREE: THE 'KEEP IT SIMPLE' RENOVATION BLUEPRINTS**

**ONE PAGE RENOVATION BLUEPRINT**

Coaches you step by step on the best way to renovate your home  
SUMMERSVILLE EDITION

**ENTER YOUR DETAILS BELOW**

*"Yes please... send me both  
FREE blueprints  
AND any new additional tools you  
create in the future"*

+ Email

+ First Name

+ Required Field

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL #5

### Comunicados de imprensa

Estou certo de que as pessoas só não usam isso como uma fonte de geração de prospectos porque eles não sabem como é fácil. Isso é ótimo para aqueles de nós que conhecem a verdade.

A mídia precisa de notícias todos os dias e "comunicados de imprensa" podem às vezes representar 80% do seu conteúdo. O benefício de ser destaque na mídia é que a credibilidade (ao contrário de uma publicidade paga) é alta.

Estamos programados para perceber que se você está no papel, 'você deve ser bom'. Outro grande benefício é que os comunicados de imprensa são gratuitos. Veja este da nossa amiga Mona Quinn, lá na Nova Zelândia:



# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL #6

### Google AdWords

Hora de falar sobre internet novamente. Sim, é preciso de tempo, dinheiro e outros recursos para obter um dos melhores pontos em um resultado de pesquisa do Google.

Quer um atalho para chegar ao topo da página no Google?

Use anúncios pagos do Google.

#### **MAS CUIDADO**

A maioria das pessoas faz esses anúncios da forma completamente errada, gastando muito dinheiro e trazendo poucos resultados.

Meu melhor conselho? Em vez de ter o visitante aterrissando em qualquer página do seu site (o pior é a home page), vamos enviá-los para uma página oferecendo o seu Monkey's Fist (ver # 1 para um exemplo).

Sim, isso requer alguma experiência. Você pode terceirizar o trabalho, mas não é tão complexo que você não possa fazer sozinho. As recompensas podem valer a pena.

Nota: Para que isso funcione bem, você precisa ter um ótimo sistema de captura e acompanhamento no lugar.

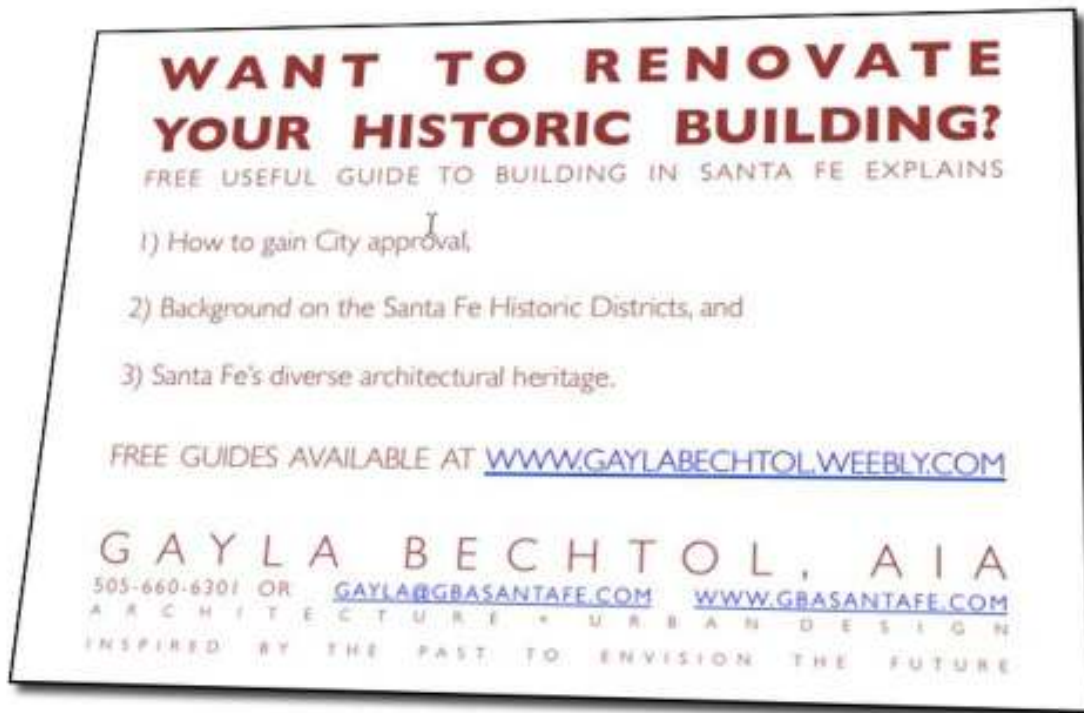
# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL #7

### Placas de obra

Você sabe que as pessoas vão parar e olhar para um canteiro de obras. Você também sabe que as pessoas que têm projetos semelhantes vão ter um interesse em particular. Vamos agarrá-los pelos globos oculares e fazer uma oferta útil ao invés de apenas gritar o nome da sua empresa e número de telefone.



# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL #8

### Referências de outros arquitetos

Para explicar: você pode ser um arquiteto residencial e ter um relacionamento com um arquiteto de escritórios que alegremente vai entregar clientes residenciais. Não é tão bom como referências de construtores ou clientes, mas ainda sim pode valer a pena.

Alguns arquitetos podem ter muita demanda, e algumas vezes este trabalho pode ser “sobras” com clientes ruins ou com condições anexadas - tenha cuidado.

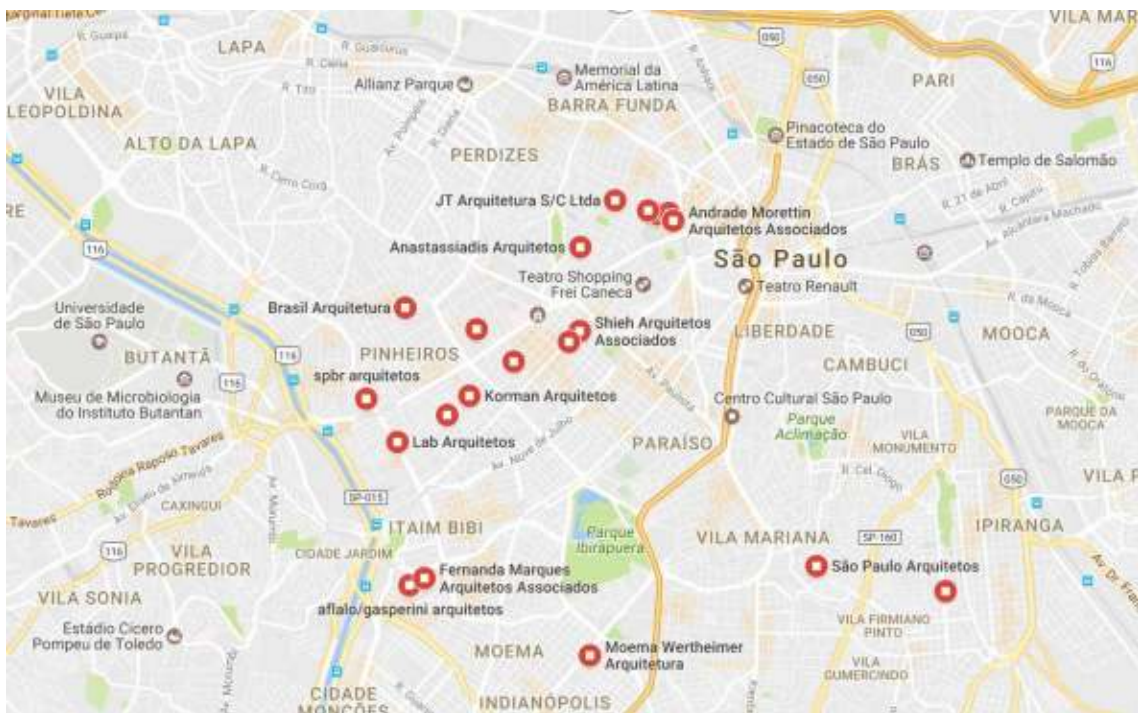
# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL #9

## Google Maps

Inscrever-se no Google Maps é gratuito e as pesquisas do Google geralmente classificam a localização do arquiteto mais próximo na página. Isso é fácil de configurar e 100% gratuito.



# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## LOCAL # 10

### Eventos

Você está focado em uma indústria? Vá para eventos e feiras.

Por exemplo, vai ter a feira XYZ – e já vi alguns gerarem prospectos suficientes para um ano inteiro em uma feira, mas muitos desperdiçam sua oportunidade devido a uma falta de captura, ofertas adequadas e sistemas de acompanhamento.

Você deve estar oferecendo um Monkey's Fist para capturar nomes.

Francisco Alonso, da AV Architects and Builders, realiza eventos no meio do projeto e diz que esta é uma boa oportunidade para convidar potenciais referentes e clientes.

Bem, isso encerra a lista dos 10 melhores lugares para obter mais clientes em 2017, mas aqui estão mais dois como um "bônus".

**(Continue na próxima página)**

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

## BÔNUS #1

### Networking

Você pode não querer ouvir isso, mas falar com pessoas em compromissos sociais ou assistir a eventos deve ser uma de suas estratégias. Você pode encontrar muitas pessoas interessantes por lá.

Uma ótima idéia é ter cartões do Monkey's Fist preparados, assim que você pode os entregar às pessoas que expressarem algum interesse. O cartão terá seu nome e detalhes de contato, mas também o local onde eles podem baixar o relatório GRATUITO ou vídeo que você produziu.

## BÔNUS #2

### Publicidade

A propaganda tradicional falaria sobre o escritório de arquitetura, mas a propaganda do Monkey's Fist está vendendo uma solução para um problema.

Observe que o anúncio do Monkey's Fist diz ao cliente como obter informações sobre reforma, e não apenas como entrar em contato com um arquiteto.

**Você pode ver como uma estratégia bem implementada do Monkey's Fist pode transformar sua capacidade de atrair clientes (ao invés de caçá-los)?**

Para provar o poder desta estratégia eu quero dar-lhe um treinamento avançado sobre o Monkey's Fist e mais 3 estratégias para você Atrair o Cliente, Encontra-lo e Obter o Projeto.

Este treinamento avançado é o nosso "**3 Erros Mortais Que Impedem Você Viver de Arquitetura**", que era vendido no Business of Architecture pelo meu colega Enoch Sears por US\$97. Mas hoje você pode obtê-lo gratuitamente, e apresentado totalmente em português.

Garantia: o treinamento irá revolucionar a sua prática - se você implementá-lo.

**Então, por que estamos fazendo isso?**

Porque, em última instância, gostaríamos que você se tornasse um cliente - isso seria bom. Talvez nós possamos treiná-lo para obter grandes projetos, ou talvez podemos criar um website que atraia os clientes que você procura.

# RELATÓRIO CONFIDENCIAL

OS 10 MELHORES LOCAIS PARA ARQUITETOS OBTEREM NOVOS CLIENTES

Mas primeiro quero obter clientes para você. Que grande maneira de começar um relacionamento, não acha?

## Veja o que você aprenderá neste Treinamento:

1. Onde você está errando no processo de captação de clientes, no encontro com o cliente e no fechamento do seu projeto.
2. Os erros que Arquitetos cometem diariamente, mas advogados e médicos não cometem.
3. O sistema passo a passo que esses 23 arquitetos utilizaram para melhorar sua Captação e Posicionamento. Traduzindo: Melhorar a Quantidade de projetos e o Faturamento por projeto. Alguns duplicaram ou triplicaram seus rendimentos mantendo praticamente a mesma estrutura de negócio.
4. Como você pode criar um sistema de 12 passos para sistematizar esse processo e mensurar seus resultados, atraindo e convertendo, pouco a pouco, os melhores clientes da sua região.

Por exemplo: A Mona Quinn de Callidus Architects usou estas estratégias e em um fim de semana e gerou 120 prospectos.

A arquiteta Angela McKenzie colocou um anúncio no Google Adwords usando esta estratégia. Ela gastou US\$50 e gerou 15 chamadas, onde obteve 5 reuniões.

Na verdade esta estratégia é tão boa que é também a estratégia #1 que nós utilizamos como consultores de marketing para obter nossos clientes.

## Obtenha o treinamento hoje:

[ambrasil.org/3-erros](http://ambrasil.org/3-erros)

**CLIQUE AQUI**