

PALESTRA ESPECIAL · 3 DE DEZEMBRO · CURITIBA

Seu próximo cliente *não vai te procurar*

Por que está cada vez mais difícil para o seu escritório prospectar novos clientes, e o que muda agora.

POR MARCUS YABE

Me responde uma coisa, com sinceridade: de onde vem o seu próximo cliente? Se a resposta é indicação, você não está sozinho. É o que eu mais escuto de arquitetos. Funcionou por décadas. Só que está deixando de funcionar, e o problema não está no seu projeto. Está em tudo o que acontece antes dele.

01

Tem muito mais gente esperando a mesma ligação que você.

Em 2012, o Brasil tinha **83.754 arquitetos ativos**.[1] Oito anos depois, eram **212 mil registrados**.[2] E os autônomos passaram de 34% para 51% da profissão.[3] Pensa no que isso significa: mais escritórios como o seu, quase todos sem ninguém cuidando do comercial, disputando o mesmo boca a boca.

02

Em 2015 o cliente já não te procurava. Imagina agora.

Em 2015, uma pesquisa do CAU/BR com o Datafolha mostrou que **85,4% dos brasileiros que construíram ou reformaram fizeram isso sem arquiteto nem engenheiro**.[4] Repara: isso foi antes de o seu cliente resolver tudo pelo celular. Antes

dos vídeos de reforma em trinta segundos. Antes de a inteligência artificial sugerir layout, paleta e lista de compras para qualquer pessoa, de graça, em minutos.

Se já era assim naquela época, imagina hoje.

> *O mercado não encolheu.*
> *Ele só parou de bater na sua porta.*

COMO O CLIENTE CHEGA ATÉ VOCÊ

ANTES	AGORA	DAQUI PARA FRENTE
O cliente vinha até você.	***O cliente decide sozinho.***	***Quem chega antes, fecha.***
Indicação de amigos e de clientes antigos	Pesquisa no celular, vê vídeos e pede ideias à IA	A IA ajuda a mapear quem vai construir ou reformar
Portfólio impresso, site e boca a boca	Mais escritórios disputando a mesma indicação	A conversa começa antes do projeto, no WhatsApp
Menos escritórios disputando o mesmo cliente	Feeds cheios de portfólios bonitos e parecidos	Proposta em horas e retorno a quem pediu orçamento

03

Indicação é teto. Não é estratégia.

A indicação depende do círculo que você já tem e chega no tempo do outro, nunca no seu. Você não consegue prever, não consegue acelerar e não escolhe o projeto que entra. E o cenário não ajuda: a CBIC registrou em 2025 queda na produção de insumos típicos da construção, sinal de menos pequenas obras e reformas.[5] No último censo do CAU, só 32% dos arquitetos estavam otimistas com o mercado. Em 2012, eram 58%.[6]

04

O seu Instagram mostra. Ele não prospecta.

No censo do CAU de 2020, **94% dos arquitetos** disseram estar no Instagram.[7] O seu feed provavelmente é bonito. O problema é que o de todo mundo também é. Enquanto isso, a decisão acontece em outro lugar: **82% dos usuários de WhatsApp** já

falaram com empresas pelo aplicativo.[8] O contrato nasce numa conversa, e a conversa acontece um passo antes do post.

05

A IA não vai desenhar por você. Vai abrir a porta.

No Reino Unido, **74% dos escritórios de arquitetura** já usam inteligência artificial na maior parte dos projetos. Só **17%** dizem que o projeto ficou melhor por causa dela.[9] Ou seja: o ganho não está no seu traço. Está em descobrir quem vai construir ou reformar, abrir a conversa certa, montar a proposta em horas e voltar a falar com quem pediu orçamento e sumiu. É o trabalho de uma equipe comercial que você, provavelmente, nunca teve.

> *“O projeto você já sabe fazer.*
> *A diferença, agora,*
> *é quem chega antes ao cliente.*

AGORA, SEJA SINCERO COM VOCÊ

	SIM	AINDA NÃO
Você sabe dizer de onde vieram seus últimos cinco clientes?	☐	☐
Você tem uma lista de quem vai construir ou reformar na sua região nos próximos meses?	☐	☐
Quando alguém pede orçamento e some, você volta a falar com essa pessoa?	☐	☐
A sua proposta sai em horas, e não em dias?	☐	☐
O seu Instagram gera conversas, e não só curtidas?	☐	☐
Você já usa inteligência artificial em alguma etapa antes do projeto?	☐	☐

Se você marcou *ainda não* em duas ou mais, eu gostaria muito de te ver no dia 3 de dezembro.

Casttini CONVITE PESSOAL amano

No dia 3 de dezembro, *a sala é sua.*

A Casttini Curitiba abre a casa para um grupo de arquitetos convidados. Uma palestra sobre o que a inteligência artificial já permite fazer na prospecção, na proposta e na comunicação do escritório, com exemplos feitos na hora. Sem jargão. Sem promessa mágica.

Quem confirma presença recebe o kit: **100 prompts de arquitetura, 25 skills prontas e o guia de configuração do Claude e do ChatGPT.**

QUANDO

Quinta-feira, 3 de dezembro

ONDE

Casttini Curitiba
Alameda Dr. Carlos de Carvalho, 982, Batel

CONFIRME SEU LUGAR

amanocasacriativa.com/encontro-casttini

APONTE A CÂMERA



Marcus Yabe

FUNDADOR DA AMANO CASA CRIATIVA

Foi CEO do LIDE Paraná e publisher da TOPVIEW, e é especialista em Media Management pela ISE Business School. À frente da amano, aplica inteligência artificial à estratégia, à comunicação e ao comercial de marcas e escritórios.

FONTES

1. CAU/BR, I Censo dos Arquitetos e Urbanistas (SICCAU, dez. 2012), apresentação do CAU/PR. 2. Jornal do Comércio, coluna Pensar a Cidade, "CAU divulga dados do 2º Censo de Arquitetos e Urbanistas", dez. 2021. 3. Por Dentro de Minas, notícia corporativa, jun. 2025, citando o comparativo dos censos CAU/BR de 2012 e 2020. 4. Gazeta do Povo, "Maioria das obras é feita sem acompanhamento técnico", sobre pesquisa CAU/BR e Datafolha (2015). 5. Ieda Vasconcelos, CBIC, "Desempenho da Construção Civil em 2025 e perspectivas para 2026", fev. 2026. 6. Bem Paraná, "Estudo traça perfil de arquitetos e urbanistas no Brasil", sobre o II Censo CAU/BR, 2021. 7. Artigo apresentado no ENTAC (ANTAC), citando o II Censo CAU/BR (2020). 8. Guilherme Haas, Canaltech, jul. 2025, sobre pesquisa Opinion Box com 1.126 usuários. 9. Construction Industry Council (CIC), jul. 2026, sobre o terceiro relatório de IA do RIBA.