



Como coletar depoimentos de clientes

- Passo a Passo -

Para quem trabalha com projetos que transformam espaços e vidas, nada valida mais seu trabalho do que a voz de clientes satisfeitos.

Mais do que simples elogios, eles são provas sociais que influenciam diretamente na decisão de compra. Mas como coletar depoimentos realmente impactantes — sem cair em perguntas genéricas e simplistas?

Vamos explorar como fazer perguntas estratégicas que revelam a verdadeira experiência do cliente, destacando benefícios, transformações e diferenciais que sua marca oferece.

Depoimentos que inspiram e te ajudam a vender mais. Porque o primeiro passo da venda é a confiança.

Um projeto vai muito além da estética — é sobre transformar a forma como as pessoas se sentem dentro do próprio lar.

Por isso, ao colher depoimentos de clientes, vá além do “ficou lindo” ou “amei o resultado”.

Faça perguntas que revelem a verdadeira transformação:

- Antes: Como você se sentia na sua casa antes da reforma?
- Antes: Como era a sensação de estar naquele ambiente?
- Como isso impactava o dia a dia da sua família?
- E agora, o que mudou na sua rotina, no seu bem-estar, na convivência?

Essas respostas não só validam o seu trabalho como arquiteta e designer, mas também criam uma narrativa emocional que conecta com futuros clientes — que talvez estejam sentindo exatamente o que aquele cliente sentia antes da reforma.

A chave para conquistar novos projetos.

As perguntas certas revelam histórias, sentimentos e resultados que nenhuma imagem consegue transmitir sozinha.

Aqui estão mais quatro perguntas que ajudam a extrair depoimentos autênticos e poderosos:

- Por que vocês decidiram fazer com a gente? Essa pergunta revela o que te diferenciou no olhar do cliente — e isso vale OURO para atrair novos.
- Como foi a experiência do projeto? Aqui, o cliente compartilha o processo, o cuidado, os detalhes que fazem seu trabalho único.
- Como você se sente hoje na sua casa? Essa resposta traz emoção, pertencimento e mostra o impacto real da sua arquitetura na vida das pessoas.
- Você recomendaria o nosso trabalho? Por quê? Uma recomendação espontânea, com justificativa, é uma das formas mais fortes de prova social.

Depoimentos assim não são apenas palavras bonitas — são argumentos de venda, construídos com verdade e sensibilidade.

É isso que vende:

A emoção de viver
em um espaço pensado com propósito.

Ou seja, não apenas peça um depoimento livre, mas filtre as perguntas para “direcionar” e ter um excelente depoimento!

E aqui vai uma dica prática para a abordagem:

Observe se o cliente costuma usar vídeo no trabalho ou nas redes sociais.

Se sim, convide-o a gravar um vídeo curto respondendo às perguntas.

Se não, peça o depoimento por escrito — sempre com as perguntas como guia.

Essa personalização torna o pedido mais natural e respeita o estilo de cada cliente.

Você pode até usar como exemplo os depoimentos que os clientes deixam no Google.

Se alguém já escreveu algo espontaneamente por lá, aproveite esse

conteúdo como base e convida a pessoa a expandir um pouco mais — seja em vídeo ou texto.

Isso mostra que você valoriza o que foi dito e transforma uma avaliação pública em uma história mais completa.

Veja, por exemplo, [as avaliações que recebo no Google](#).

Quando você faz as perguntas certas, transforma o olhar do cliente em uma narrativa que valoriza seu processo criativo, reforça sua autoridade e inspira novas conexões.

Mais do que mostrar o que você faz, esses relatos mostram como você transforma.

Então, da próxima vez que for colher um depoimento, lembre-se: você não está apenas pedindo um feedback — está construindo uma ponte entre o seu trabalho e o próximo projeto que está por vir. 🚀

Se você gostou desse conteúdo veja que tem muito mais te esperando:

🎧 Ouça o [Podcast Além da Arquitetura no Spotify](#) - Conversas sinceras sobre negócios, resultados e vida empreendedora.

[Acompanhe meu Instagram](#) - Conteúdo diário, dicas práticas e bastidores do Programa OURO.

WhatsApp Renata Pena Consultoria [+55 51 99581-7002](#)

[Acesse o Site](#) - <https://renatapena.com/>

Cursos e informações.

[Livro “Além da Arquitetura: da Paixão aos Negócios.”](#)

✉ [Depoimentos dos nossos clientes](#)

Sobre Renata:

Renata Pena é especialista no mercado de arquitetura e design, tendo fundado a Renata Pena Consultoria Estratégica em 2016.

Com uma sólida formação em **Comunicação Social e um MBA em Marketing, Branding e Growth**, Renata combina **teoria e prática**, resultado de sua experiência trabalhando exclusivamente com arquitetos e designers. Com mais de uma década de experiência, incluindo sua atuação como professora convidada em programas de pós-graduação, Renata se consolidou como uma autoridade na área, sendo **uma das pioneiras no tema gestão para negócios de arquitetura**. Seus cursos já impactaram milhares de pessoas.

O seu diferencial é o **repertório diversificado, com mais de 600 negócios em todo o Brasil** atendidos individualmente. Seu trabalho é personalizado de acordo com as necessidades de cada cliente. Ela leva em consideração a maturidade do escritório e a região de atuação, garantindo que as soluções sejam sempre relevantes e eficazes. Renata ajuda esses profissionais a transformarem a arquitetura em negócios por meio do **Programa de Aceleração OURO**.

Autora do livro Além da Arquitetura: Da Paixão ao Negócio que aborda os Desafios do Novo Arquiteto Empreendedor e a importância de ir **além das habilidades técnicas no universo da arquitetura**.

Para Renata, **o verdadeiro sucesso é medido pela transformação que promove na vida de seus clientes**.