



1 – Questionário

FICHA DO CLIENTE
Nome:
Endereço:
E-mail e telefone:
Dia e mês do aniversário:

1.1 Análise do perfil consumidor do cliente

- A) Quando você sai para comprar roupas e/ou acessórios, o que te motiva?
- B) Você sente que compra mais por necessidade ou por desejo?
- C) Como você avalia a sua frequência em compras de itens de moda?
- D) O que você acredita que os itens de moda que costuma comprar dizem sobre você?
- E) Você alguma vez chegou a avaliar o que já tinha no guarda-roupa antes de comprar algo novo?
- F) Você alguma vez chegou a fazer algum planejamento e pesquisa dos itens que queria comprar? Gostaria de aprender mais a respeito?
- G) Você tem interesse em organizar melhor seus gastos com itens de moda?
- H) Que lojas você costuma frequentar e que marcas costuma comprar? Está satisfeito(a) com essas lojas e marcas?
- I) O que você prioriza na hora de selecionar estas lojas? Tem alguma preferência por algum tipo de atendimento?
- J) O que você considera primordial durante o momento da experiência da compra?
- K) Você costuma ser rápido (a) e compra por impulso ou prefere comprar com calma e tempo?
- L) Você prefere experimentar antes de comprar ou compra sem experimentar?
- M) Você tem o hábito de comprar pela internet? Como realiza suas compras online?
- N) Você verifica as condições de pagamento das lojas físicas e virtuais?
- O) Você compra em épocas de promoções? O que prioriza nessas circunstâncias?
- P) O que você faz quando há algum problema com o que comprou?
- Q) Você usa tudo o que compra? Tem interesse em aprender a usar mais tudo que tem?



- R) Você costuma reutilizar o que tem? Tem interesse em conhecer serviços de upcycling?
- S) Você tem o costume de doar suas peças?
- T) Se você precisa descartar alguma peça, o que você faz? Você gostaria de conhecer práticas mais sustentáveis na hora de descartar algum item?
- U) O que você espera desta consultoria em compras?

1.2 Analise do estilo de vida e da rotina do vestir do cliente

- A) Como é a sua rotina? Conte-me um pouco mais sobre o seu dia a dia.
- B) Como você avalia o que veste em vista da sua rotina?
- C) Você acredita que o que você veste representa o seu estilo de vida? Por quê?
- D) Você sente que possui roupas e acessórios para todas as atividades que seu estilo de vida envolve? O que sobra e o que falta?
- E) Como você escolhe o que vai vestir? Qual é a sua principal preocupação?
- F) Que necessidades você mais tem na hora de se produzir: praticidade, adequação, impacto visual, criatividade, sofisticação, elegância, discrição, feminilidade, masculinidade, conforto, sensualidade, delicadeza ou senso de humor?
- G) Há alguma ocasião da sua rotina que exige de você um código do vestir, algo que te limita?
- H) Do que você mais sente falta na hora de se vestir, e em quais ocasiões?

1.3 Análise do gosto pessoal e dos complexos da aparência física do cliente

- A) Você percebe que gosta de que tipo de visual? Mais simples ou mais elaborado? Com muita ou pouca variação de itens?
- B) Que tipos de roupas e acessórios você mais gosta de usar? Há algo que você não goste?
- C) Quais são os seus tecidos, cores e estampas preferidos? Há algo que você não goste?
- D) Quais são os seus decotes, modelagens e caimentos preferidos? Há algo que você não goste?
- E) Ao se vestir, tem algo da sua aparência física que você gosta de destacar? Há algo que você costuma disfarçar também?



1.4 Tamanhos e medidas do cliente

- A) Quais são os seus tamanhos de blusas, calças e sapatos?
- B) Para compras mais assertivas, principalmente via internet, é necessário que tenhamos as suas medidas com precisão (caso o cliente não desejar, não é preciso dizer quais são as suas medidas. Anote-as apenas para a realização do seu trabalho).

ÁREA	MEDIDA
Pescoço	Circunferência:
Ombros	Largura:
Costas	Largura:
Busto	Circunferência:
Braços	Circunferência: Comprimento:
Punho	Circunferência:
Cintura	Circunferência:
Quadril	Circunferência:
Tronco	Comprimento:
Pernas	Comprimento: Circunferência das coxas:



1.5 Definição dos objetivos da consultoria em compras

Descreva tudo que deverá ser trabalhado com este cliente, desde o seu perfil de consumidor até suas preferências e dificuldades no vestir, bem como complexos da aparência física. Descreva também as ocasiões para as quais as compras serão direcionadas.