

Módulo 01

Comece por aqui

Apresentação

Seja bem-vindo ao meu curso de execução de obras. Deixo meus votos de que você faça bom proveito do conteúdo que eu te entrego aqui. Agradeço a confiança depositada em mim e te garanto que, se assimilar bem aquilo que ensino, se não deixar passar nenhuma dica, você sairá deste curso com um grande diferencial no mercado.

Do orçamento ao acabamento

Aqui, eu vou te ensinar o meu método executivo com toda a experiência de **mais de uma década** trabalhando na área e com todas as etapas da execução da obra.

Teoria *versus* prática

Um dos meus principais intuitos com o curso é ajudar você, Engenheiro, Arquiteto, que sabe tudo de teoria, que tirava as melhores notas na faculdade, que fazia excelentes projetos, que até estagiou em escritórios, mas que não tem a menor noção de como é uma obra na prática.

- Você se deixaria ser operado por um médico que não tem ideia de como é, na prática, uma cirurgia?
- Você entregaria uma grande causa nas mãos de um advogado que nunca participou de um júri?
- Por que, então, o cliente fecharia contigo se você não conhece o dia a dia de um canteiro de obras?

Eu vou te mostrar a espinha dorsal de uma obra, todos os bastidores de um canteiro de obras. E com um tempero especial: **dicas práticas de obra**.

Preço baixo versus qualidade na entrega

É hora de sair do automático ao fazer um projeto. Você precisa ser um profissional diferenciado se quiser ganhar mais e trabalhar menos.

Se o único motivo para o cliente fechar contigo é o preço baixo, ele não ficará por muito tempo. Quando vier o primeiro que ofereça menos, o cliente o procurará.

Quando você tem um diferencial no mercado, deixa de concorrer pelo preço e passa a ser procurado pelo tipo e pela qualidade do trabalho que apresenta.

“Cliente que vem por preço, vai também por preço.”

No final, todos saem satisfeitos:

- Cliente com seu objetivo final (imóvel bem feito);
- Arquiteto que projetou que vai querer que seu projeto seja bem executado – idem para o engenheiro;
- Encarregado ou mestre de obras que também está no canteiro para entregar um produto de qualidade.

Cronograma

Eu dividi o curso, literalmente, em **etapas de execução de obra**. Vamos seguir a ordem cronológica de como o serviço é feito.

A pergunta que mais ouço é: **Qual é o segredo da qualidade das suas obras?** As pessoas elogiam o resultado final, mas há um processo por trás desse resultado. Neste curso eu vou te mostrar a jornada até o resultado final.

Jornada essa que passa pelas seguintes etapas:

- **Orçamento.** Não se fecha obra sem orçamento. Antes do projeto, precisamos passar por essa etapa.

- **Projetos.** A compatibilização dos projetos estrutural, arquitetônico e elétrico é um dos pontos mais delicados do processo. E, após fechar o orçamento, é a primeira coisa que precisa ser feita.
- **Canteiro de obra.** Como é um canteiro de obras eficiente? Como organizar um canteiro de obras? O canteiro de obras é o seu local de trabalho. Se o seu escritório for bagunçado, dificilmente seu trabalho será bem feito. O mesmo vale para o canteiro de obras!
- **Obra em si.**
 - Fundação. Se as etapas iniciais não forem respeitadas, quando chegar no acabamento, você terá sérios problemas. Vou compartilhar minha experiência pessoal para que você não passe pelos perrengues que eu passei.
 - Alvenaria.
 - Acabamento. Essa é uma etapa extensa, cheia de segredos – que eu vou te mostrar.

Fundamentos

Quais são? Por que é importante segui-los?

Adiantar-se às próximas etapas.

Exemplo: Imagine que você finalizou a fundação e a alvenaria. É hora de bater a laje. Antes disso, é preciso pedir a laje em si e o concreto. Se você chegar na concreteira e pedir 10 m³ de concreto para amanhã, ela não vai te atender.

Pedindo material no tempo certo, você evita um punhado de problemas.

Por outro lado, você precisa dar segurança ao seu cliente. Se despejar de uma vez e com urgência muita informação, ele pode não assimilar bem e ficar inseguro.

Quando você se planeja, sabe bem quais são as etapas seguintes, consegue parcelar as informações e as decisões do cliente, dando a ele tempo e segurança para decidir.

Logística da obra

- O que pedir? Quando pedir? O que definir na obra?
- Apoio ao cliente com orçamento, com a escolha dos diferentes materiais.
- **Não fique na mão do pedreiro!** De manhã ele diz que está tudo certo, à tarde, precisa de cimento. Comprar com prazo curto sai mais caro! Os dez sacos que ele tinha pela manhã acabaram porque tinha de concretar uma escada. Se você conhecesse as etapas, teria previsto, evitaria pagar mais caro pelo prazo curto.
- Comecei uma obra: que material comprar? qual profissional terceirizado preciso combinar? Certamente, o orçamento será feito com mais de um profissional.

Então, são duas as razões para a logística ser um fundamento:

- Saber a próxima etapa do canteiro: conhecer o timing do canteiro para listar os materiais, prever os próximos passos.
- Apoio ao cliente com orçamento, com a escolha dos diferentes materiais.

Cronograma

Este é o seu primeiro contato com o cliente. Estranhe se ele disser que fechará contigo sem o orçamento.

Tipos de orçamento

- Obra fechada/Empreitada: você pega a empreitada da mão de obra. Garante um valor fechado da obra. Se tiver um problema no meio do caminho, problema seu, se ganhar muito, problema do cliente. Precisa tomar cuidado ao orçar, pois são muitas as variáveis e os imprevistos. Recomendo deixar uma margem de perda inclusa no valor final.
- Administração: o cliente te paga no decorrer da obra de acordo com os gastos que vai tendo.

Orçamento é uma prioridade

Você precisa aproveitar o orçamento para mostrar ao seu cliente que você entende daquilo que está se propondo a fazer, que ele pode colocar o sonho dele nas suas mãos, que você sabe o valor desse sonho.

Canteiro de obras: o segredo para aproveitar essa oportunidade

Como aproveitar essa oportunidade? Entendendo o canteiro de obras.

Você se lembra de que o seu papel é passar segurança para o cliente? Se ele percebe que você domina as etapas da obra, passa a ter confiança para deixar o sonho dele nas tuas mãos.

Eu gosto quando o cliente pede para conversar comigo primeiro. Assim, eu sirvo de parâmetro quando ele for fazer outros orçamentos. Falo das artimanhas, dos detalhes aos quais deve se atentar, do que é uma obra executada com qualidade.

Nesse momento garanto o **cliente que se preocupa com a qualidade e não aquele que se preocupa com o preço.**

Mostrar que sabe do que está falando te põe à frente dos seus concorrentes, mostra que vale a pena te contratar.