



## O PULO DO ENGENHEIRO - 10 DICAS QUE TE FARÃO GANHAR DINHEIRO

1. Se você ainda não tem certeza do ramo que deseja atuar, procure um que esteja mais a vontade e busque uma empresa já firmada no ramo, Entre mesmo que seja pra ganhar pouco de início, porque falo isso? Lá você vai aprender as técnicas construtivas ou de projeto, os melhores fornecedores, terceirizados, mão de obra qualificada, anote tudo, salve todos os contatos. VOCÊ FAZENDO ISSO E TENDO OS ORÇAMENTOS DELES, VOCÊ VAI PODER ENTRAR NO MERCADO MUITO MAIS FÁCIL – já vai ter construído um relacionamento com várias áreas e poder atuar de forma mais simples – Dessa forma é mais simples, do que meter a cara a pau como fiz – VOCÊ VAI SOFRER MUITO...
2. De início você Pode começar a trabalhar com ADM – Isso reduz muito seu risco quando você não tem tanta experiência – aprendendo com seus erros e não tendo que pagar pra trabalhar que acontece muito quando você entra na empreiteira global sem tanta experiência.....
3. MÃO DE OBRA – Você pode ter o melhor engenheiro, melhor arquiteto, melhor ensaio, mas a mão de obra no final pode estragar tudo, então foque nela – Recomendo fazer o seguinte – Se for Reforma – Busque pelos mestres ou empresas de reformas que já trabalham a bastante tempo com isso – Instagram, reformas ao seu redor acontecendo, dicas de conhecidos e porai vai... busque referência. Pois esses mestres no geral como vc pode fazer – Ensinei isso pra minha esposa e



ela ganha cerca de 5 a 8 mil todo mês TRABALHANDO POUCO vai com o mestre na reforma que o cliente deseja, ele faz todo levantamento e passa todos os valores dele, ela simplesmente só passa pro cliente o valor e o valor da adm dela e já no valor da mão de obra tem uma 'GORDURINHA PRA ELA' Isso facilita tudo...

Em relação a construção de casas, recomendo fazer o mesmo seja em condomínio ou casa de rua, buscar na região já, dentro do condomínio, no instagram dos concorrentes, Isso vai te trazer uma mão de obra que já sabe como chegar no condomínio, tem costume de trabalhar na região e com o tipo de obra, isso traz maior segurança pra você até na hora de cobrar e orçar a parte de mão de obra, e Fazer com que seu cliente fique satisfeito no final.

4. Em tudo você precisa fazer uma pesquisa de mercado, saber como seus concorrentes estão fazendo, pra fazer melhor em tudo... Seja no instagram, seja em palestras, seja em locais onde seus clientes estejam, você tem que estar sempre a frente.
5. Na sua região existem muitos construtores? Busque a parceria com eles, pra tá fazendo os projetos, regularização dos projetos, sempre esteja disponível e ajude, pois deles sempre vai aparecer uma graninha extra pra você. Te contar uma história que aconteceu comigo....
6. Parceria com Imobiliárias da sua região, mas como seria isso ? Imobiliárias tem imóveis pra alugar, que precisam de reformas, terrenos pra vender que precisam de alguém pra construir, e casa prontas pra vender pra vc estudar como estão sendo feitas... Busque a parceria com eles da construção planejada,



como seria isso Lucas ? Financiamento pra eles venderem junto com você as casas na planta.. Eles já tem uma gama de pessoas de olho, alguém que poderia comprar uma casa pronta, pode simplesmente desistir e fazer uma projetada planejada pra ele.... Te explicar direitinho...

7. Arquitetos – Entrada de muitas coisas, através de arquitetos, você pode pegar reforma, projetos de engenharia, construção, busque relacionamento com todos que você se envolver, mostre suas qualidades, e sempre seja grato, presentear eles, comissão no orçamento, isso trás eles sempre pra você...
8. EMPREITEIRO E MESTRE – pois é eles também podem te trazer serviço, já apareceu muito pra mim, daqueles clientes que vão direto para o mestre
9. Loja de material de construção
10. INVESTIDORES

#### **DETALHES QUE POUcos SABEM E FAZEM....**

- 1 – NÃO PRECISA DE DINHEIRO (Dinheiro do CLIENTE (CONTRATO DE ADM)) OU financiamento da Caixa
- 2 – Mais de Uma obra (OBRAS AO MESMO TEMPO)
- 3 – FINANCIAMENTO RESIDENCIAL
- 4 – Não Precisa de CNPJ
- 5 – Não preciso ser o Técnico (Você não precisa ser ENGENHEIRO)



- **COMO PEGAR OS PRIMEIROS CLIENTES**

É mais fácil fazer a obra ou ter a obra?

1 - Posicionamento Estratégico (se posicionar como engenheiro, quem você e o que você faz pra melhorar as obras)

**SE POSICIONAR ATRAVÉS DE ERROS – VANTAGENS E DESVANTAGENS**

2 – Dores – Alvara do Crea, Fiscalização, PELA DOR  
(PELO AMOR OU PELA DOR)

3 – PORTIFOLIO DE PROBLEMAS DA REGIÃO

- MOFO NAS PAREDES (FALTA DE IMPERMEABILIZAÇÃO)

- TRINCAS

- INFILTRAÇÕES

**(MINHA OBRA TEM GARANTIA)**

4 – AUTORIDADE

- Um portifólio (OBRAS,REFORMAS,PROJETOS)

- NÃO TENHO OBRA, NÃO TENHO PROJETO, NÃO TENHO NADA (te mostrar como fiz...)

**(PARCEIROS – ADQUIRIR EXPERIÊNCIA COM A EMPRESA DOS OUTROS)**

**(LEVAR OBRA PRA PARCEIROS QUE JÁ TEM EXPERIÊNCIA E FECHAR TUDO JUNTO)**



**- PARCERIAS ESTRATÉGICAS –**

- ARQUITETOS ( A PORTA DE ENTRADA DAS OBRAS)
- **(EU SEI A GRANDE DOR QUE VOCÊ TEM, QUE EXECUTEM O PROJETO QUE ENTREGAM FIELMENTE O QUE VOCÊ PROJETA, E PROJETAMOS PRA QUE SEJA EXECUTADO COMO VOCÊ PENSOU)**
- INSTAGRAM E COMEÇA A CURTIR E COMENTAR – QUE PROJETO TOP, JÁ FIZ UMA OBRA BEM PARECIDA
- COMISSÃO (CRIAR RELAÇÃO)
- PARCERIA GANHA-GANHA