

ESQUENTA
SEMANA DO 
ENGENHEIRO
PROJETISTA



ESQUENTA | AULA 3

**Como conseguir seu
primeiro cliente com
projetos elétricos**

FM

COMO CONSEGUIR SEU PRIMEIRO CLIENTE COM PROJETOS ELÉTRICOS?

Para se manter ativo no mercado e ter sucesso profissional, não há muito jeito: é preciso ter **clientes**. Ao conquistar o primeiro cliente, seu negócio sai do campo das ideias e vira uma realidade.

Muitas vezes pensamos que somente com a parte técnica iremos garantir o sucesso no mercado, mas não é só isso que irá fazer diferença, um dos primeiros passos para iniciar e conquistar o seu espaço é **mudar alguns conceitos** que estão enraizados na maioria dos profissionais que estão começando:

- Mercado está prostituído;
- As pessoas só contratam quem tem experiência;
- Estou desempregado, não consigo sair do lugar;
- Está difícil! A crise é infinita;
- O CREA não ajuda!



Lembre-se sempre: **enquanto você reclama tem gente cheia de serviço! Não adianta só saber o que fazer, tem que começar a fazer algo!**

No início na carreira de projetos você tem ao menos **duas** opções:

- Ser um profissional autônomo, trabalhando de forma independente sem vínculo com nenhuma empresa. Trabalhando dessa forma você pode focar no desenvolvimento técnico e ir ganhando **experiência** com o tempo, é uma das melhores formas para iniciar pois não necessita de um grande investimento inicial.



- Abrir uma empresa de projetos, é mais indicado quando você possuir um fluxo maior de projetos, pois requer um investimento inicial maior (abertura do CPNJ, gastos com contador). Possuindo um CNPJ você tem a possibilidade de contratar funcionários podendo investir no crescimento e expansão no mercado.



Outro item muito importante é definir uma **área de atuação**, podendo assim direcionar sua atenção para um público alvo específico, como por exemplo aprovação de projetos padrão concessionária, laudos técnicos, projetos residenciais e prediais. Procure fazer essa definição de acordo com as áreas que possuem mais mercado na sua região.



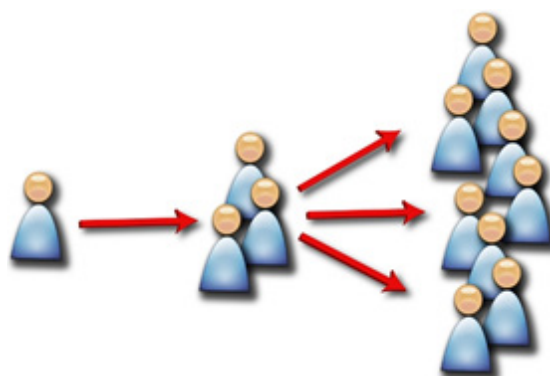
Mas afinal como conseguir os primeiros clientes?

- **Faça Parcerias:** Um problema de quem está começando: como conseguir credibilidade se ninguém conhece seu serviço ou sua empresa? Um bom caminho é **firmar parcerias**. Comece a participar de eventos na sua região, pois nesses lugares existem possíveis clientes e parceiros. Lembre-se: Quem é visto, sempre será lembrado. Nesses eventos converse com as pessoas, apresente suas ideias, troque experiências, mostre interesse nas pessoas, no que elas fazem, essa é a melhor forma de expandir seus contatos e conhecer futuros parceiros. Para isso busque eventos na sua área. O CREA, Associações, sindicatos são ótimas opções.



Faça parte de associações de engenheiros, faça amizades, tente participar ativamente das reuniões e eventos, pois assim você começa a ser notado e ter seu nome conhecido no meio. Busque fazer contato com profissionais de todas as áreas (Arquiteto, Engenheiro Civi, Eletrotécnico, Engenheiro Eletricista), pessoas que podem ser parceiras ou que podem te indicar para realizar serviços que elas não fazem.

- **Busque indicações:** ter contatos é primordial para construir uma base de clientes. Um bom começo é recorrer a conhecidos. Eles podem te levar a conhecer mais pessoas/empresas que podem querer seu produto ou serviço.



Buscar indicações é um trabalho de prospecção, entre em contato com as pessoas, mande uma mensagem “informal” no WhatsApp, faça uma ligação, explique o que você faz, suas qualificações, mas **evite** mandar mensagens padronizadas com o objetivo somente de fazer a venda do seu serviço, essa tática pode afastar as pessoas.

A medida que seu número de clientes começa a crescer, o efeito das indicações como um canal de aquisição começa a ser exponencial, ao longo dos meses, o “boca a boca” pode se tornar um canal extremamente relevante para seu negócio.

- **Prospecção:** Marque reuniões, faça visitas e procure apresentar os serviços que você faz (monte seu portfólio) e a qualidade dos serviços que você entrega. Nesse caso você pode procurar as seguintes pessoas ou lugares:
 - **Condomínios:** sempre precisam de projetos de melhorias, laudos e outros serviços de engenharia. Pegue o contato do síndico marque uma reunião, mostre seu portfólio e apresente todas as possibilidades de serviços que um condomínio possa demandar;
 - **Central de atendimento das concessionárias:** busque fazer o networking com os atendentes pois elas podem te indicar, deixe seu contato;
 - **Lojas de materiais elétricos/obras:** fale com o responsável, deixe seu contato, esteja sempre disponível.
 - **Arquitetos, engenheiros, construtoras/incorporadoras:** faça contato, se apresente para os escritórios de arquitetura e de

engenharia, comece a fazer contato com os profissionais que estão começando.



A maneira mais simples para conseguir esses contatos é fazendo pesquisas na internet (Google). As **redes sociais** também são ótimas ferramentas para isso – especialmente o LinkedIn e o Instagram. Nessas páginas, você pode encontrar informações importantes para fazer seu contato que podem ser utilizadas para usar num possível encontro. Lembre-se: foque aonde está a atenção das pessoas.



Faça da prospecção um processo contínuo, presente no seu dia a dia, para que assim você obtenha os resultados esperados, lembre-se que quanto mais contatos você fizer maior a chance de conseguir o resultado desejado. A prospecção é um método focado, persistente e sistemático de criar relacionamentos com possíveis clientes e desenvolver contatos.

Se você está começando agora, a sua atitude reflete sua marca, procure atender todos de forma cordial, esteja sempre bem apresentável, faça o melhor que você pode com o que você tem, atenda ligações, responda dúvidas, se não souber seja sincero, você vai perceber que todos os detalhes por menores que sejam fazem a diferença.

PERSISTA SEMPRE, ESTUDE SEMPRE.... APLIQUE!

“Não falarei mal de nenhum homem, e falarei tudo de bom que souber de cada pessoa”

- Benjamin Franklin

Peguei o primeiro cliente, e agora?

Quando você fechar com o primeiro cliente faça o melhor que você pode, atenda as ligações, responda as dúvidas, se não souber alguma coisa seja sincero e procure aprender. Entregue mais do

que o combinado, assim você ganha a confiança do seu cliente e ele com certeza vai te indicar para outras pessoas.

Todo esse processo apresentado nessa aula exige muito esforço e dedicação, mas carrego comigo uma frase que faz muito sentido nessas horas:

Se o prêmio vale a pena, o sacrifício é insignificante.