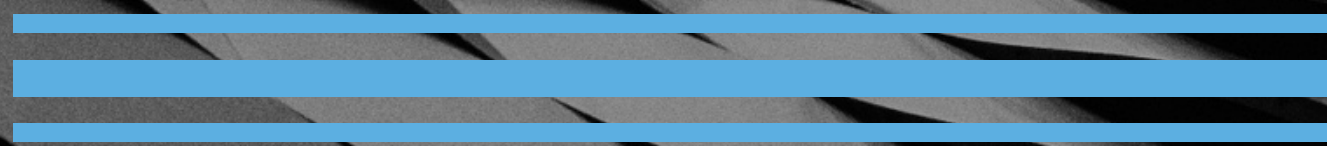


ENG. DANIEL LEMOS

Como ser um Engenheiro de Sucesso?



**COMO CONSEGUIR OS
SEUS 10 PRIMEIROS
CLIENTES NA
ENGENHARIA**

2017

SOBRE O AUTOR



Daniel Lemos é Engenheiro Mecânico, pós graduado em Gestão de Projetos e especializado no ramo de Laudos, Inspeções e Perícias. Trabalha atualmente como Empreendedor no seu ramo de formação: a Engenharia Mecânica; faz Laudos Técnicos e A.R.T. para diversos setores da Engenharia.

Acredita fortemente que o Empreendedorismo para Engenheiros pode mudar essa situação que vivemos, com muitos profissionais formados e poucas vagas de trabalho, o que acaba gerando uma forte concorrência, que tem levado muitos a saírem da área ou acabar aceitando salários ridículos para manterem somente as contas.

Daniel Lemos vem trabalhando arduamente contra isso e propõe que o Engenheiro pode Empreender na sua área de formação e fazer parte dessa transformação.

INTRODUÇÃO

Olhando as condições de mercado atuais não é difícil encontrar engenheiros com vontade de empreender, ainda mais levando em consideração a situação que o país se encontra.

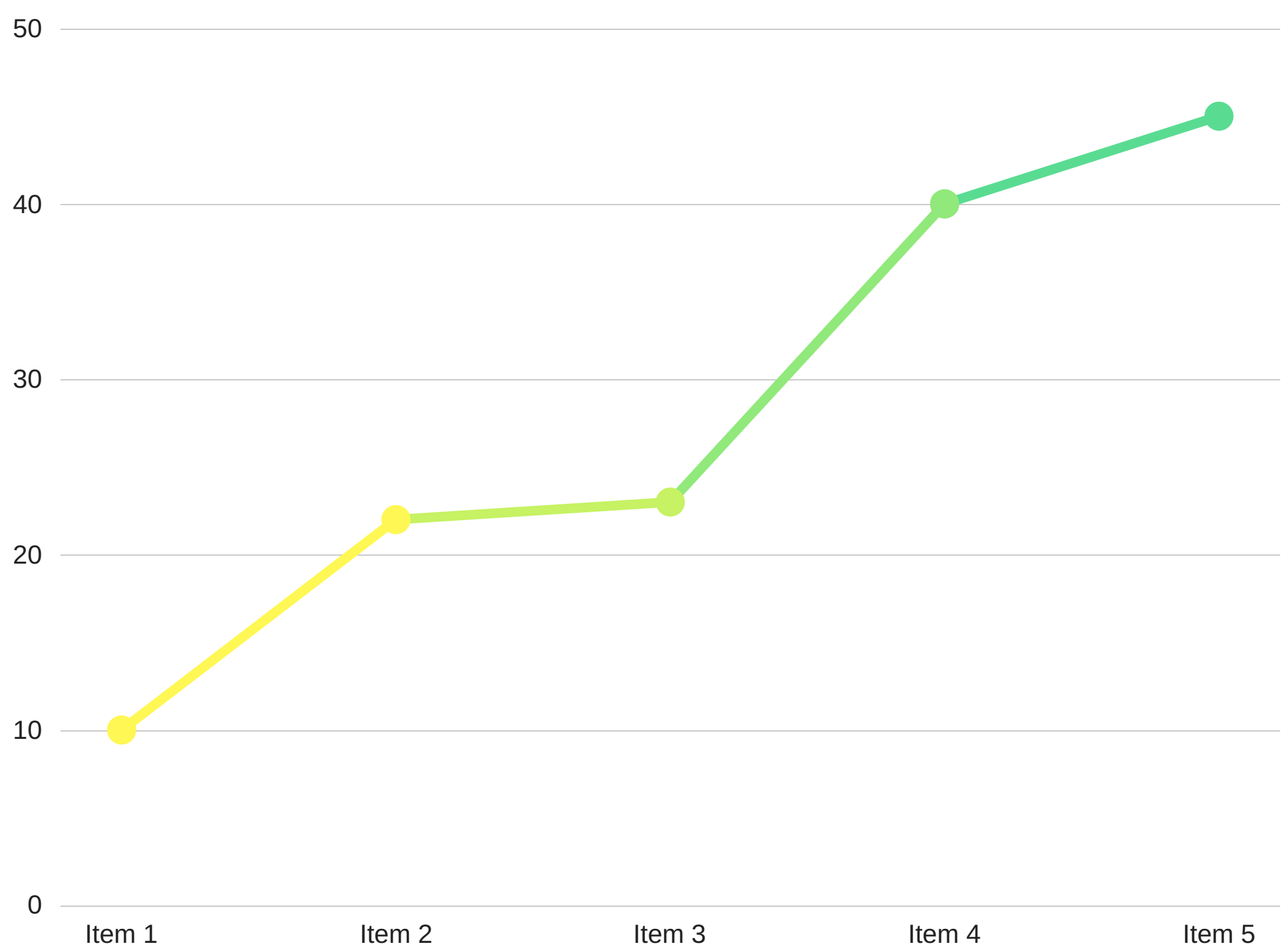
Alguns escolhem por paixão e por uma melhoria na qualidade de vida, mas outros estão entrando no empreendedorismo mesmo pela situação, pois não existe outra forma de trabalhar no momento.

Levando em consideração o cenário atual podemos afirmar que ambos irão precisar de clientes para iniciar e prosperar.

Os clientes são extremamente essenciais para a boa saúde da sua empresa, visto que é deles o dinheiro que irá subsidiar sua operação para que a empresa possa crescer e será deles também a opinião que irá nortear sua empresa para que você possa aperfeiçoar seus serviços e atendimento.

O E-book "Como conseguir seus 10 primeiros clientes na engenharia" foi desenvolvido para encurtar esse caminho entre o Cliente e o Engenheiro, portando técnicas e práticas particulares do engenheiro que te farão entender melhor o seu cliente, atendê-lo da melhor forma e no final entregar exatamente o serviço que ele deseja, com o preço justo.

Este tema de como conseguir os seus primeiros clientes é fortemente abordado, seja por pequenas empresas ou grandes corporações e isso se trata também da maior preocupação de quem está abrindo um negócio ou pensando em um projeto novo. No mercado atual isso será determinante para o seu sucesso, pois as empresas que conseguem inovar, fugir do óbvio na captação de seus clientes tem a sua sobrevivência garantida e muito mais, tem suas perspectivas de crescimento muito mais claras.



Sempre que vemos empreendedores com idéias inovadoras, com um plano de negócio bem desenvolvido, técnicas de marketing e branding bem desenhados. Pensamos: certeza que esse cara vai longe! Contudo, somente com algumas perguntas-chave poderemos ter a real dimensão disso tudo:

- **QUEM É O SEU MERCADO-ALVO?**
- **QUEM SÃO OS SEUS CLIENTES?**
- **AONDE VOCÊ VAI CONSEGUIR OS 10 PRIMEIROS CLIENTES QUE PAGARÃO PELO SEU PRODUTO/SERVIÇO?**



São perguntas bem impactantes, não acha? A última na minha opinião é a que vai separar os "Homens dos meninos" ou as "Mulheres das meninas", como conquistar os seus 10 primeiros clientes na Engenharia!

Isto será um fator tão importante e preponderante para o seu sucesso que eu decidi dedicar um E-book inteiro somente abordando esse tema.

Mas por que os 10 primeiros clientes serão tão efetivos nos estágios iniciais do seu empreendimento ou projeto?

Existem 3 fatores que explicam muito bem toda essa importância:

- 1.** Os primeiros 10 clientes irão legitimar a sua oferta, demonstrando que há de fato um mercado para o produto/serviço que você está propondo. Isso será o fator de validação do seu projeto.
- 2.** Eles irão te fornecer feedback valioso para ajudá-lo a melhorar o seu produto/serviço. Isso será o ajuste do projeto.
- 3.** Fornecer depoimentos reais que podem alavancar sua empresa em futuras campanhas de marketing e a na campanha “boca a boca”.

Além desses 3 fatores citados existe um fator importantíssimo que virá após a conquista do seus primeiros clientes, que vai te levar muito mais longe e vai te dar ânimo nos momentos difíceis, esse fator é chamado de **MOTIVAÇÃO**, após você validar e receber seus primeiros feedbacks, esse seu projeto vai se tornar prazeroso e não digo somente pelo fator financeiro, mas o prazer de se sentir útil ao próximo ou a uma comunidade inteira, esse valor não deve ser esquecido, esse valor é o que realmente irá te fazer acordar cedo e ir dormir tarde com “sangue nos olhos” para que isso vá cada dia mais adiante e prospere.

Mas para alguma empresa ou projeto prosperar temos que ter estratégias e especialmente para os Engenheiros que DESEJAM EMPREENDER NA SUA ÁREA DE FORMAÇÃO eu separei as 2 principais na conquista dos 10 primeiros clientes.

Existem 2 formas para você começar: “De dentro para fora” ou “De fora para dentro”.

Estratégia “De dentro para fora” (DDPF) – Os clientes indo até você

Como o próprio nome da Estratégia sugere, com a estratégia DDPF você terá primeiro que arrumar sua identidade, de forma que fique mais fácil de os seus clientes te acharem, isto é, criar formas na internet de seu cliente alvo te achar, criando por exemplo um site bonito e que descreva bem o que oferece, criando anúncios do seu serviço ou empresa, dentre outros.

A estratégia DDPF é a estratégia que se mostra mais viável no longo prazo, por que a curto prazo a chance de seus materiais online se tornarem relevantes serão muito pequenas.

Mais especificamente, a estratégia DDPF trabalha com 3 vertentes principais:

- Aumentando o tráfego do seu site;
- Convertendo visitas em contatos;
- Trabalhando na conversão de clientes.

Uma ótima iniciativa nesse começo seria a criação de um blog para gerar conteúdo e chamar a atenção das pessoas para o assunto principal do seu projeto ou que a sua empresa irá trabalhar. Dessa forma, você estará atraindo tráfego e interesse para o seu projeto, gerando uma audiência própria e ganhando credibilidade através do conteúdo produzido.

Após o seu cliente saber que sua empresa tem o produto ou serviço que ele deseja e entrar em contato, seja por email, telefone ou whatsapp, nessa próxima etapa entra as técnicas de conversão de cliente, onde ele deixará de ser um contato para ser um cliente.

Nessa etapa o Engenheiro deverá utilizar suas mais diversas técnicas de vendas, sendo o mais objetivo possível, tratando bem o seu cliente e mostrando confiança naquele produto ou serviço.

DICA: se possível, antes de fechar com o seu cliente, mostre estar apto a fazer uma vistoria técnica, (se o serviço demandar isso é claro) mostre dar a preferência para ele, não exigindo nada para fazer essa vistoria, mas atenção, quando for marcar o dia e horário mostre para o cliente que sua agenda está lotada, informe que você terá somente um dia disponível na semana. (Ex. “tenho disponível para ir à visita técnica na terça feira às 10hs, tudo bem? ”)



Estratégia “De fora para dentro” (DFPD) – Você indo até os clientes

Essa estratégia é a melhor estratégia pensando a curto prazo e a que trará mais resultado também, mas não necessariamente deve ser a que você deverá aplicar primeiro, pois isso vai depender da situação e de caso a caso.

Na estratégia DFPD você terá que ter muito bem definido quem são os seus clientes alvo, localização, problema identificado que seu produto ou serviço vai resolver e suas vantagens competitivas, a qual deverá ser o seu diferencial apresentado em uma proposta de venda – tornando-se a sua principal arma de conversão de clientes.

A exposição da sua vantagem competitiva no mercado na hora de vender é muito importante para cativar o possível cliente e chamar a sua atenção para seu produto.

Estando com essa estratégia alinhada é hora de ir ao “campo de batalha”, onde seus planos se tornarão realidade e você verá realmente o futuro que seu produto ou serviço terá, baterá de frente com as objeções.

Nessa etapa você visitará seus clientes para oferecer seus produtos e verá pessoalmente qual a reação deles, poderá conversar sobre idéias e até vale apenas a seguinte questão:

“Hey, o que é necessário para você se tornar meu cliente?”

Dentre todos os pontos positivos deste método podemos destacar 2: que o modelo incentiva o seu negócio a ser proativo e o segundo é, que caso o processo seja efetivo, ele pode ser escalado dramaticamente.

Alinhando as estratégias “DDPF” e “DFPD”

Caso ainda esteja em dúvida sobre qual estratégia empregar inicialmente para conseguir os 10 primeiros clientes, aqui vai uma dica: Utilize as duas!

Apesar de se oporem por definição, ambas as estratégias não são excludentes. Na verdade, acredita-se que elas são complementares no atual processo de vendas.

Ter um site/blog bem estruturado, que consegue atrair, qualificar e nutrir os clientes, aliado a um porta a porta eficaz pode ser um grande diferencial de mercado.

Portanto, para conseguir com mais facilidade os seus 10 primeiros clientes vc terá que gerenciar com muita seriedade os canais online, para que seu site/blog/anúncios sejam eficientes para captar os clientes e por outro lado ser “agressivo” no fechamento dos contratos e nas prospecções de novos clientes.

E aí? Está pronto para tentar conseguir seus 10 primeiros clientes agora?

Está com dificuldade de implantar essas estratégias na sua empresa ou projeto, saiba como eu consegui os meus 10 primeiros clientes na Engenharia e ultrapassei a casa dos 6 dígitos de faturamento anual.

Não perca o meu Primeiro Treinamento Gratuito onde eu explicarei o passo a passo para que você também consiga implantar essas estratégias com exemplos práticos que deram certo para mim.

Obrigado!

Espero que você tenha gostado desse material o tanto quanto eu gostei de produzi-lo. Eu adoraria saber a sua opinião sobre ele, inclusive para que eu possa aprimorá-lo.

Envie um email para:
suporte@daniellemos.com.br

Vamos ajudar que esse conhecimento atinja o maior número de pessoas. Por favor, faça a sua parte e divulgue nas redes sociais para os amigos e conhecidos.

