

COMO CAPTAR CLIENTES PARA EXECUTAR NO MÍNIMO 10 OBRAS POR ANO



DIOGO GURTLE
Engenheiro Civil

Este documento apresenta a história pessoal de Diogo Gurtler, um engenheiro civil bem-sucedido, e oferece dicas valiosas sobre como captar clientes e executar pelo menos 10 obras por ano. Através de sua experiência e estratégias comprovadas, Diogo compartilha insights sobre networking, marketing, parcerias e incentivos para impulsionar seu negócio de construção.

Por. Diogo Mateus Gurtler

Muito prazer, sou Diogo Mateus Gurtler dos Santos, mais conhecido como Diogo Gurtler. Me casei em 2023 com Cinthia Sthepany Gurtler dos Santos, e hoje sou pai da Maria Alice Gurtler dos Santos, a menina mais linda do mundo.

Vou contar um pouco da minha história para vocês.

Filho de Luciane Cristina Gurtler e Eraldo dos Santos.

Nascido em uma família muito humilde, em que meus pais não mediam esforços para me proporcionar o bem.

Tive uma infância raiz e muito feliz. Sempre fui uma criança sonhadora. Dentre esses sonhos, três profissões:

- 1- Jogador de futebol
- 2- Desenhista
- 3- Engenheiro



Como todo menino, treinei nas escolinhas de futebol. Joguei por vários anos, e modéstia à parte eu era bom. Mas infelizmente não deu certo. Comecei a trabalhar aos 13 anos em um mercado duas ruas pra cima de casa, o famoso mercadinho da Roça, onde aprendi muito com meu antigo patrão e hoje amigo, Vanderlei.



Também trabalhei em outras empresas, como a Ts-Tech, Leme tubos e alguns trabalhos terceirizados como rebarbador de peças, e serralheiro como soldador e montador de estruturas metálicas de barracões. Para fazer um dinheiro extra, vendia tênis, roupas e brincos que comprava em São Paulo e revendia em minha cidade. Ingressei na faculdade aos 17 anos. Fui bolsista 100%, mas passei apenas em Administração. Cursei por um ano, e consegui uma transferência interna de curso para Engenharia Civil (curso em que concluí em 2018). Pouco antes de concluir a faculdade, trabalhei de estagiário na prefeitura da cidade, na parte de georreferenciamento.



Meu primeiro emprego como engenheiro formado, foi em uma imobiliária, que decidiu ser construtora e precisava de engenheiros. E sem experiência nenhuma, fui contratado para ser o engenheiro da empresa. Se por um lado me faltava experiência, sobrava vontade. Vontade de aprender, de trabalhar, de crescer como profissional e também como ser humano. Lá trabalhei por 6 meses. Assinei e acompanhei algumas construções. Recebia um salário de R\$800,00 mais bônus por projeto assinado.

Quando saí da empresa, nesse meio tempo, nossa cidade teve uma lei nova do georreferenciamento. Foi passado um drone por toda a cidade, vendo os imóveis que estavam irregulares com as metragens. Então, aproveitei a oportunidade que muita gente quis: fazer o projeto de regularização junto a prefeitura da cidade. Minha mãe fez uma arte. Nós imprimíamos panfletos, e eu mesmo saía distribuindo de casa em casa. No panfleto, a seguinte frase: “REGULARIZE SEU IMÓVEL“. Adquiri então uma certa experiência com projetos, tanto na parte de Autocad, como também noções de espaços e várias ideias de construção, já que foram mais de 100 projetos de regularização. Enfim foi acabando a alta das regularizações.

**Ao lado de minha casa havia um imóvel parado a alguns anos, pois foi herança de família.
Junto com dois amigos, arrumamos um comprador para essa casa.
Para mim, foi bom por dois motivos. Primeiro que ganharia novamente
um vizinho (afinal, morar ao lado de casa abandonada não é muito seguro),
e segundo, a comissão da venda. Ganhei R\$5.000,00 de comissão.
Com este dinheiro decidi abrir meu primeiro escritório.**

**Abri meu primeiro escritório em um salão com porta de bar,
em frente à casa do motorista da prefeitura, o mesmo que nos levava
para trabalhar em minha época de estágio. Fixamos o aluguel em R\$500,00.
Antes de abrir o escritório, convidei um amigo de faculdade,
Felipe Lima, para dividir o espaço e o aluguel comigo.
Reformamos algumas coisas no salão antes de inaugurarmos.
Trocamos os pisos (um agradecimento ao meu amigo Clebinho que colocou de graça);
instalamos ventiladores e pintamos o local.**



Atuei nesse escritório por 6 meses, até conhecer meu primeiro sócio, Rodrigo Volpe, que era o construtor daquela imobiliária que foi meu primeiro emprego como engenheiro. Ele também era engenheiro formado desde 1998. Abrimos nosso escritório juntos, também em uma sala, que ficava em frente a uma casa que ele era proprietário no centro da cidade. Juntos construimos mais de 40 casas, onde pude aprender muito com ele ao longo desta parceria. Depois de 2 anos encerramos nossa sociedade. Desde então, hoje tenho meu próprio escritório com mais de 30 colaboradores. E em um local bem mais amplo. Hoje temos garagem para 3 carros, recepção, sala dos corretores, sala das arquitetas, cozinha separada, minha sala de engenharia, e em breve uma brinquedoteca.

**Tudo isso só para dizer, que você pode não ter a história igual a minha.
Cada um tem sua própria história. Mas quando se tem força de vontade e foco,
e quando se entrega nas mãos de Deus e faz a sua parte, é só uma questão de tempo
até tudo dar certo. Porque na Bíblia diz:**

***“ Nem olhos viram, nem ouvidos ouviram, nem jamais penetrou o coração humano,
o que Deus tem preparado para aqueles que O amam”
1 Coríntios 2:9***

**Agora vamos lá!
Aqui vai a famosa ‘receita do bolo’, para você que comprou este e-book aprender
como captar mais clientes e executar no mínimo 20 obras por ano.**

1 - AMIGOS, FAMÍLIA E CONHECIDOS

**Sempre vai ter alguém querendo construir perto de você.
Seja da sua própria família, algum de seus amigos, conhecidos,
e até mesmo amigos da sua família, amigos dos seus amigos, ou conhecidos de seus conhecidos.
Sempre comente com as pessoas do seu trabalho. O boca-a-boca é uma arma poderosa,
e deve ser muito utilizada no início de sua jornada.
Meu primeiro contrato foi fechado com um conhecido da época de escola.
Fiquei sabendo do seu interesse em construir, chamei no WhatsApp
e ofereci os serviços. Acabou que fechamos o contrato.**

2 - O que mais me fez fechar obras até hoje é: QUEM NÃO É VISTO, NÃO É LEMBRADO E NÃO TEM CREDIBILIDADE.

No começo eu não tinha nenhuma obra em andamento, mas meu sócio na época tinha algumas. Então para passar mais autoridade e credibilidade, pedi para filmar suas obras e os processos de construção; dicas de obras e as obras já finalizadas. Você pode dizer que não tem sócio, que não tem obra em andamento, nenhuma obra para mostrar. Mas sempre tem um amigo com obra em andamento e você pode pedir para filmar a dele.

Seja amigo, vizinho, parente, conhecido ou até desconhecido...

se conversar com o engenheiro e explicar que gostaria de acompanhar aquela obra para ele, sem custo algum, e que só quer autorização para gravar, tenho certeza que não irão recusar.

Se em último caso você não consiga nada disso, pode até mesmo pegar conteúdos de outras pessoas na internet e fazer vídeos comentando em cima dos próprios vídeos, sobre os processos e etapas da obra, te trazendo assim mais autoridade sobre o assunto

Filme todas as etapas, assinatura de contrato, terreno, limpeza de terreno, demarcações e escavações, concretagem.

Filme todo o passo a passo da obra, explique as etapas, mostre as pessoas que você domina o assunto.

Mostre a importância de cada etapa, e sempre poste as fotos finais da obra. Sempre marque pessoas em suas postagens, seja o dono da obra, e todo pessoal que sempre está envolvido com a mesma, como o pessoal da escavação, locadora de equipamentos, pessoal do concreto usinado, pessoal da ferragem, os depósitos.

Essas pessoas irão te repostar e seu trabalho alcançará ainda mais pessoas.

Isso te trará autoridade e credibilidade, pois verão que você entende do assunto e não tem nada a esconder em suas obras, que são feitas com qualidade e transparência.

3 - PARCERIA COM CORRETORES E IMOBILIÁRIAS

Você sabia que muitas vezes os corretores e imobiliárias podem ser seu maior parceiro?

Eles atendem muitos clientes por mês, e muitas vezes esses clientes querem uma casa em um bairro específico. As vezes o corretor já tem aquele imóvel no bairro, mas com o preço fora do alcance daquele cliente. Aí está sua chance de fazer uma parceria com o corretor, para que ele te encaminhe este cliente. Desta forma, você realiza a construção de um imóvel dentro do orçamento daquele cliente. Assim todos ganham. O corretor não perde a venda (negocie uma comissão), e você terá mais um imóvel para construir, muitas vezes através de financiamento habitacional em que o construtor praticamente não precisa desembolsar mais que 10% do valor do imóvel daquele cliente, pois receberá por etapas do banco.

Então faça parcerias com corretores e imobiliárias. Faça seu produto atrativo para que eles queiram vender. Tenho um programa que a cada 5 imóveis vendidos de terreno e construção nosso corretor recebe um bônus a mais.

E o mais importante de tudo, o cliente vai realizar o sonho da casa própria.

4 - LOTEADORA

Uma loteadora pode ser uma grande aliada.

As loteadoras querem vender terrenos, e você por sua vez quer construir.

Todos nós sabemos que quanto mais desenvolvido um bairro, mais atrativo ele se torna para venda de terrenos, consequentemente, de construção.

Você pode pedir a loteadora para fazer plantões de vendas de terreno mais construção no bairro.

Pois como disse, a loteadora vende terrenos e você as construções, o loteamento ganha vida.

Isso ajuda os moradores do bairro, a loteadora, e você construtor que irá receber mais procuras na região.

Loteamentos novos são tantas construções, que muitas vezes não são atrativos

pois as pessoas ficam com receio de quem será o vizinho, do padrão de construção, e etc.

Então quanto mais se desenvolve o loteamento, mais lotes vendem, e mais construções serão feitas.

5 - CORRESPONDENTE CAIXA

Esse pessoal avalia muitos clientes por mês, seja terreno e construção; aquisição de imóvel, novo ou usado; além de linhas de créditos como consórcio, e crédito real fácil (que você deixa outro bem como garantia).

Muitas pessoas procuram diretamente um correspondente Caixa para informações sobre terreno e construção, e de imóveis em geral. Mostre seu trabalho. Faça uma parceria. Eles com certeza serão grandes aliados para a captação de novos clientes.

BÔNUS

Já fechei mais de 5 construções dessa maneira:

Quando seu trabalho é bem feito, seus próprios clientes irão te indicar.

Mas dê um incentivo a mais. Ofereça a eles alguma bonificação!

Se você ainda estiver construindo a casa dele, e te indicar um cliente, caso feche negócio, ofereça a ele um bônus na casa em construção (talvez uma torneira gourmet para cozinha, uma torneira melhor no banheiro, um cooktop, ou alguma coisa que vá agradar seu cliente. Até mesmo um bônus em dinheiro).

Caso a casa de seu cliente já tenha sido entregue, você pode oferecer um bônus em dinheiro por indicação, desde que o contrato seja assinado.

**Depois desses passos, você só vai ficar sem obra se quiser!
Vai notar que colocando tudo isso em prática, se não
aumentar sua equipe, logo terá que dispensar obras
ou criar uma fila de espera**

@engdiogogurtler
engdiogogurtler.com.br

