



O GUIA DEFINITIVO DO ENGENHEIRO MECÂNICO AUTÔNOMO!

ENG° DANIEL LEMOS

Isenção de responsabilidade

As informações contidas nesse Guia são resultado de experiências pessoais e anos de estudo dedicados a entender as possibilidades de carreira dentro da Engenharia e suas mais diversas aplicações na sociedade atual.

As informações contidas neste e-book são resultado de anos de estudo, esforço e dedicação afim de garantir a precisão e a mais alta qualidade dessas informações, assim como a aplicação de todas as técnicas e métodos aqui ensinados.

Logo, recomendo que utilize os ensinamentos aqui mostrados como base para a sua jornada como um Engenheiro Autônomo, fazendo as devidas adaptações e ajustes de acordo com a sua área de atuação, realidade e objetivos pretendidos.

Posso garantir, contudo, que todas as informações estão alinhadas com as práticas do mercado e as possibilidades legais e autorizadas para profissionais de Engenharia.

Em nenhum momento neste conteúdo há a intenção de difamar, desrespeitar, insultar, humilhar ou menosprezar o leitor ou qualquer outra pessoa, cargo ou instituição. Portanto, se em algum momento, qualquer escrito seja interpretado dessa maneira, gostaria de, antecipadamente, me desculpar e deixar claro que não houve nenhuma intenção de minha parte em fazer isso.



Direitos Autorais

Este conteúdo é protegido por leis de direitos autorais. Todos os direitos sobre o material são reservados. Ninguém tem permissão para vender este material, copiar ou reproduzir o conteúdo que nele consta em sites, blogs, jornais ou quaisquer outros veículos de distribuição e mídia. Qualquer tipo de violação dos direitos autorais estará sujeito a ações legais.

Sobre o Autor: Engº Daniel Lemos

Daniel Lemos, Engenheiro Mecânico, atua como Mentor há quase 10 anos, presta serviço autônomo em grandes empresas de diversos setores da Engenharia.

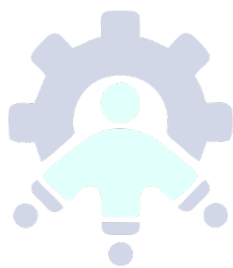
Também é autor do e-Book gratuito mais baixado entre Engenheiros Mecânico, o E-Book "Como conseguir os seus 10 primeiros clientes na Engenharia Mecânica"

CEO e Fundador da empresa Engenhando Soluções que alcançou resultados recordes na Engenharia em apenas 8 anos de vida. Trabalha constantemente como o objetivo de formar indivíduos para uma sociedade com mais liberdade de escolha. Atualmente, é umas das maiores autoridades em Serviços Autônomos como: Laudo Técnico e A.R.T. para Aprovações, Reprovações, Perícias, Manutenções, Limpezas e etc. entre as mais diversas áreas da Engenharia Mecânica.

Acredita que as pessoas podem e devem ser protagonistas de suas próprias vidas.

Seu canal de *YouTube* é indiscutivelmente um dos maiores canais focados em Empreendedorismo para Engenheiros Mecânicos do país em número de assinantes e suas postagens alcançam milhares de pessoas segundo o *Facebook* a cada semana.

É autoridade inquestionável em diversos assuntos relacionados à Empreendedorismo na Engenharia Mecânica, ajudando centenas de pessoas à alcançarem sua independência profissional e financeira por meio de materiais exclusivos, claros e didáticos.

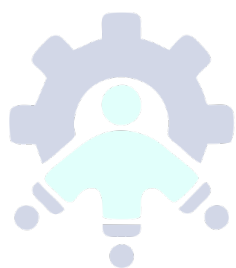


Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Índice

Isenção de responsabilidade	2
Sobre o Autor: Engº Daniel Lemos	3
Introdução	7
Como usar este Guia	10
Capítulo Zero: Preparação mental para a sua jornada	13
Vale a pena atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo e será que isso é para mim?	15
Requisitos mínimos para o Engenheiro Mecânico Autônomo trabalhar	18
Formalização	24
Capítulo 1: Iniciação	31
Escolhendo o seu nicho de atuação	32
Passo a passo para escolher o seu nicho de mercado	34
Seus possíveis futuros clientes	37
Quem é o seu público-alvo?	38
Como definir as personas?	38
Como encontrar as Leis e Normas da sua área de atuação	40
Dicas sobre Leis e Normas de sua área de atuação.	44
Capítulo 2: Integração	47
Como se integrar no seu setor?	48
Criando conteúdo para seu setor (Marketing de Conteúdo)	50
10 dicas para produzir conteúdo de qualidade	52
Principais tipos de conteúdo	56
Capítulo 3: Posicionamento de mercado	58
5 principais vantagens de um bom posicionamento de mercado	59
Qual é o melhor marketing para Engenheiros Autônomos?	61
Como estruturar o seu posicionamento online?	63
Vantagens do marketing digital	64
5 passos para estruturar o posicionamento online	67
Capítulo 4: Vistoria Técnica, Laudo Técnico e ART	72
O que é cada documentação?	72
Qual fazer?	74
Como fazer?	77
O poder das parcerias	82
5 principais vantagens das parcerias bem-feitas	84
5 Técnicas de negociação infalíveis para Clientes e Parcerias	87

Capítulo 5: Pós-venda	90
Veja as principais vantagens de se investir no pós-venda	92
As 5 melhores técnicas de pós-venda para Engenheiros Autônomos	97
Esclarecimentos Finais	100
Referências bibliográficas:	101



Daniel Lemos
ENGENHEIRO MECÂNICO

Introdução

Antes de começarmos, gostaria de lhe parabenizar por ter adquirido o nosso e-Book - **O GUIA DEFINITIVO DO ENGENHEIRO MECÂNICO AUTÔNOMO** e dedicar seu tempo para essa leitura e, principalmente, na aplicação dos métodos e técnicas aqui descritos.

Eu não só acredito no conteúdo deste Guia como também acredito que a liberdade de escolha profissional é a grande promessa do futuro de todo profissional, principalmente dentro das diversas faces e possibilidades da Engenharia.

Acredito ainda que o conteúdo deste Guia servirá para que você, engenheiro e engenheira, possa entender quais são suas possibilidades de carreira, onde pode aplicar os seus conhecimentos e também como pode gerenciar e administrar os recursos disponíveis, de forma independente e sustentável.

Aqui, reuni questões legais, experiências pessoais, experiências de milhares de alunos que já fizeram o nosso Treinamento do Engenheiro Mecânico Autônomo e técnicas praticadas no mercado por Engenheiros experientes que já trabalham como Autônomos e atingiram os objetivos profissionais e pessoais, ou já estão no caminho que planejaram para as suas carreiras.

Conforme dito, volto a destacar que o conteúdo deste Guia foi testado e aprovado, por mim mesmo e também por milhares de alunos. Portanto, garanto que todas as informações são baseadas na legislação vigente, são possíveis de serem aplicadas por qualquer profissional e aumentam significativamente as possibilidades de carreira, desde que aplicadas com disciplina, organização e de acordo com a sua própria realidade.

O maior objetivo de produzir e comercializar este material é de mostrar para Engenheiros e Engenheiras as possibilidades da

carreira Autônoma sem perder o foco na formação e na área de atuação de cada especialidade, tornando possível o sonho de uma carreira de sucesso de forma independente e sustentável.

De acordo com os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, o IBGE, a população jovem é a mais atingida pelo desemprego, sendo que sua maior parcela se concentra nos jovens recém-formados no ensino superior, correspondendo a 46% de desempregados.

A pesquisa realizada pelo Núcleo Brasileiro de Estágios entrevistou estudantes formado entre 2014 e 2018 de todo o Brasil e concluiu que 83% dos profissionais contratados passaram por estágios antes de concluírem a graduação, evidenciando a importância do Serviço Autônomo para os profissionais que não estão inseridos nos números destacados acima.

Contudo, ressaltamos que essa não é a única alternativa de carreira para quem conclui algum dos cursos de Engenharia e não fez estágios. Além disso, ainda existem muitos estudantes que, mesmo tendo a experiência de estágio, não conseguem ingressar no mercado de trabalho, de acordo com a sua formação e salários compatíveis, de forma regular.

O medo e a falta de conhecimento sobre as diversas formas de empreender e alavancar a própria carreira de forma independente fazem com que muitos engenheiros acabem se distanciando e, alguns, nunca atuam na área em que se formaram.

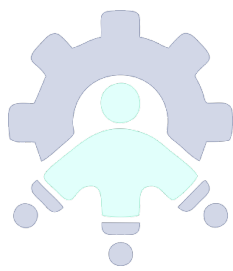
Independente da atual situação econômica e financeira do Brasil, o empreendedorismo tem se firmado como uma das principais alternativas para muitos brasileiros.

Juntando todos os conhecimentos aprendidos e as habilidades desenvolvidas durante os anos de graduação, os engenheiros,

de forma geral, apresentam muitas das características, além do raciocínio lógico e ágil, essenciais para os negócios.

A maior dificuldade, contudo, está em enxergar além do comum e encontrar formas de empreender e crescer de forma exponencial de forma independente e sem se desvincular da Engenharia Mecânica.

Se você se viu em pelo menos um dos cenários citados, sugerimos que leia com atenção ao conteúdo deste Guia e aplique as ideias o mais breve possível, pois, provavelmente as técnicas e métodos aqui detalhados poderão te ajudar a estruturar um novo negócio que seja sustentável e com grandes chances de sucesso.



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Como usar este Guia

Para aplicar os conhecimentos, técnicas e métodos, este Guia foi separado em seis grandes capítulos, conforme descritos a seguir.

O **Capítulo Zero: Preparação mental para a sua jornada** tem como principal finalidade abordar as possibilidades e os benefícios em construir uma carreira como Engenheiro Mecânico Autônomo, fazendo com que você visualize e perceba se a possibilidade é uma boa alternativa para você e seus objetivos profissionais e pessoais. Além disso, listamos algumas formas de moldar o seu *mindset* para uma nova perspectiva e alternativa de mercado.

No **Capítulo 1: Iniciação** buscamos mostrar os primeiros passos a serem dados por aqueles que pretendem atuar como Engenheiros Mecânicos Autônomos, desde a descoberta em relação ao serviço que pode ser comercializado de acordo com a legislação vigente, oportunidades, até a identificação do público-alvo a ser alcançado.

Já no **Capítulo 2: Integração** mostramos formas de se integrar e interagir no nicho e mercado pretendido, além de algumas técnicas e métodos que te ajudarão a divulgar seu trabalho e aumentar a sua capacidade de atrair clientes em potencial.

O **Capítulo 3: Posicionamento de mercado** mostra um dos conteúdos mais importantes para os Engenheiros Mecânicos Autônomos, pois tem como objetivo mostrar as maneiras mais eficientes de *marketing* para Engenheiros Mecânicos além de algumas dicas de marketing online para alavancar o seu posicionamento no universo online.

O **Capítulo 4: Vistoria técnica, Laudo técnico e A.R.T.** tem como foco principal mostrar o que, qual e como fazer cada um desses documentos como Engenheiro Mecânico Autônomo e

vender esse serviço de forma independente. Além disso, mostramos como as parcerias profissionais podem ajudar (ou atrapalhar) o seu crescimento profissional.

Para encerrar, o **Capítulo 5: Pós-venda** mostra a importância e os benefícios em se investir tempo e recurso financeiro em um bom serviço de pós-venda para os seus clientes, aumentando o vínculo e a possibilidade de retorno e fidelização do mesmo.

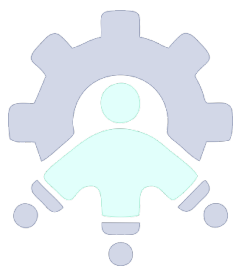
Você irá perceber que os capítulos do Guia foram organizados seguindo uma ordem lógica para a estruturação de um negócio. A finalidade é fazer com que você adquira o conhecimento necessário para cada etapa e aplique as técnicas e métodos de forma imediata, para que consiga ter o resultado e rapidamente avançar para as etapas seguintes.

Conforme dito, o conteúdo possui aprovação de milhares de alunos, mas o seu sucesso dependerá única e exclusivamente de você. Contudo, buscamos apresentar as informações de forma didática para que você seja capaz de identificar os pontos de ajuste e melhorias de acordo com os seus objetivos profissionais e pessoais.

Para aumentar suas chances de sucesso, recomendamos, então, que faça uma leitura completa do conteúdo e, paralelamente vá colocando tudo em prática, em seguida, em um segundo momento a refaça conforme a aplicação das técnicas. Ou seja, use, de fato, como um Guia e o consulte sempre que julgar necessário para você ou para o seu negócio.

A estruturação de um negócio é bem mais simples do que muitas pessoas imaginam, contudo é preciso ter um preparo mínimo para não cair em desânimo, principalmente nos momentos e eventos com resultados aquém do esperado ou diante etapas burocráticas necessárias.

É fundamental se preparar previamente e moldar um *mindset* forte para os momentos de dificuldade. Além disso, é importante entender quais são seus objetivos e quais fases deverão ser vencidas para alcançá-las. Dessa forma, você reduz a probabilidade de desistência e ainda se prepara melhor para cada desafio.



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Capítulo Zero: Preparação mental para a sua jornada



A nossa mente é nossa maior aliada na busca e realização dos nossos projetos profissionais e pessoais. Mas, também pode ser a nossa maior inimiga, pois nosso cérebro é treinado e acostumado a nos sabotar sem que a gente perceba.

Ana Beatriz Barbosa Silva em seu livro “Mentes Consumistas” explica que, constantemente, fazemos escolhas de forma consciente ou não, o que faz com que o nosso cérebro esteja sempre em atividade ao longo do dia. Quanto mais escolhas fazemos e decisões tomamos ao longo do dia, mais exercitamos e cansamos o nosso cérebro. Logo, ao final do dia tendemos a fazer escolhas menos racionais e assertivas do que nas primeiras horas do dia.

O neurocientista Pedro Calabrez explica esse fenômeno em muitas de suas palestras e vídeos em seu canal no *YouTube* e mostra, através de estudos e pesquisas, o funcionamento do

nosso cérebro durante as diversas tomadas de decisões durante nossas atividades mais rotineiras.

Sabendo disso, muitos dos grandes empreendedores e empresários organizam sua rotina e as atividades mais básicas de forma a otimizar a quantidade de escolhas e decisões a serem feitas. Steve Jobs e Mark Zuckerberg, por exemplo, usam sempre o mesmo modelo de roupa, reduzindo assim uma das principais decisões no seu dia. Outros grandes nomes mantem uma alimentação bastante simples e repetitiva, que garantem os nutrientes necessários e otimizam a decisão sobre as refeições.

E o que isso tem a ver com a sua jornada como Engenheiro Mecânico Autônomo? Tudo! O primeiro grande passo para tomar decisões assertivas e eficientes em relação a estruturação do seu negócio e a forma como o mesmo será gerenciado é entendendo como o seu cérebro funciona e adotando pequenos hábitos que podem melhorar seu dia a dia e torna-lo menos cansativo, resultando em decisões de mais qualidade.

A preparação mental para a sua jornada como Engenheiro Mecânico Autônomo começa, na verdade, no entendimento de como um Engenheiro Autônomo trabalha, quais são as possibilidades diante das diferentes especializações de Engenharia Mecânica e, principalmente, se essa modalidade se encaixa na sua projeção de sucesso profissional e pessoal.

Vale a pena atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo e será que isso é para mim?



De uma forma geral, atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo ou profissional liberal é uma das formas mais rápidas para ingressar de maneira ativa no mercado de trabalho, principalmente em um cenário de desemprego ou falta de oportunidades no Brasil.

Contudo, é importante entender que para alcançar o sucesso esperado atuando como Engenheiro Mecânico Autônomo é preciso ter muito mais do que apenas os requisitos técnicos e é nesse momento que muitos profissionais se perdem e acabam não apresentando os resultados esperados.

Outro ponto importante é entender que atuar no mercado de trabalho como Engenheiro Mecânico Autônomo não é uma opção exclusiva para quem está fora do mercado de trabalho ou com dificuldades de se manter ativo nele. Trata-se de uma alternativa para todos os Engenheiros Mecânicos, independentemente do status profissional atual e da especialização que tenha se formado.

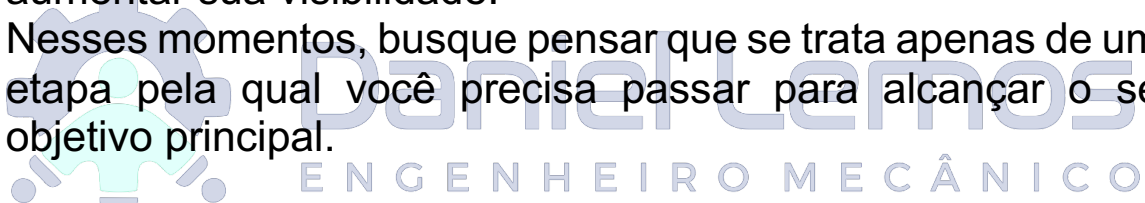
Se você ainda não consegue se enxergar trabalhando como Engenheiro Mecânico Autônomo, listamos, a seguir, cinco benefícios de se tornar um profissional liberal da área.

1. Você consegue escolher os seus serviços

Essa é uma das principais vantagens de se tornar um profissional Autônomo, pois você passa a ter mais autonomia sobre os projetos e trabalhos que vai executar, assim como a maneira como os mesmos serão conduzidos e gerenciados.

Contudo, um ponto importante a respeito da escolha de projetos e da autonomia no trabalho é entender que, principalmente para quem está iniciando a carreira, nem sempre isso será possível. Algumas vezes, você irá se sentir obrigado a ceder em alguns pontos pela necessidade ou para aumentar sua visibilidade.

Nesses momentos, busque pensar que se trata apenas de uma etapa pela qual você precisa passar para alcançar o seu objetivo principal.



2. Constante aprendizado

Para garantir a qualidade dos seus trabalhos, entender os clientes e atrair cada vez mais possibilidades de negócios, você perceberá que estará em constante aprendizado e estudos sobre os projetos, clientes, mercado e todas as demais variáveis de identificar influência no seu negócio.

Mesmo que, principalmente nos primeiros projetos, você se veja cometendo erros pequenos, entenda o que cada evento está lhe ensinando e busque melhorar e não os repetir. Dessa forma, você também conseguirá mensurar o crescimento e amadurecimento do seu negócio.

3. Agenda

Pode ser grande benefício ou uma grande armadilha, depende bastante de como será organizada e respeitada, a agenda do

Engenheiro Mecânico Autônomo, por se tratar de serviços independentes e negociados previamente, garante flexibilidade para o dia a dia do profissional, sem condenar a qualidade do produto / serviço prestado. Contudo, para garantir sua eficiência e assertividade é importante que o profissional desenvolva alguns hábitos e habilidades essenciais, conforme veremos mais adiante.

4. Meritocracia

Como Engenheiro Mecânico Autônomo e profissional independente, os resultados da sua empresa e do seu negócio dependem muito mais de você do que das pessoas e fatores externos. Isso faz com que, de certa forma, a atividade seja consideravelmente mais exigente, pois apesar de não ter uma hierarquia e metas estipuladas para serem cumpridas, é fundamental que o profissional tenha clareza de seus objetivos e trabalhe alinhado com suas previsões e desejos.



5. Mobilidade

Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Um dos principais gastos dos trabalhadores formais é em relação ao deslocamento. Principalmente nas grandes cidades, o custo e o tempo exigido para os deslocamentos diários são bastante elevados. Logo, o Engenheiro Mecânico Autônomo, com sua agenda organizada e seus serviços bem negociados, consegue otimizar seus deslocamentos e, com isso, ganhar tempo e produtividade nos projetos, produtos e serviços prestados. Tais ganhos refletem também em satisfação pessoal e qualidade de vida.

Para usufruir desses e tantos outros benefícios em atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo, contudo, o profissional deve atender a alguns requisitos básicos ou estará fadado ao fracasso. Veja a seguir.

Requisitos mínimos para o Engenheiro Mecânico Autônomo trabalhar



Como toda ocupação profissional, atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo também exige que o profissional atenda à alguns requisitos. Afinal, para obter sucesso em toda carreira é preciso muito mais do que apenas conhecimento técnico e vontade de crescer.

A boa notícia é que a grande maioria desses requisitos são treináveis e todos estamos aptos a desenvolver tais habilidade, contudo é preciso começar pela disciplina e estar disposto a fazer um esforço a mais, uma vez que, como Engenheiro Mecânico Autônomo, você não terá ninguém te lembrando e cobrando quais são suas metas e objetivos a serem cumpridos ao final de cada dia.

Pensando nisso, então, listamos a seguir oito características, habilidades e conhecimentos importantes para todo profissional autônomo.

1. Autodisciplina

A principal habilidade dos grandes empreendedores é a capacidade que possuem em exercitar poder sobre si mesmo, mantendo decisões, escolhas e hábitos sobre controle e alinhados com os objetivos pretendidos.

Conforme dito anteriormente, o nosso cérebro tende a buscar o caminho mais fácil e já conhecido durante os processos de tomada de decisão. Por isso, é tão difícil para algumas pessoas iniciar uma nova rotina alimentar ou adotar a prática de exercícios físicos. Pois, no momento de tomar a decisão, o cérebro automaticamente nos leva a decisões habituais, que já foram tomadas anteriormente.

No dia a dia dos profissionais autônomos tomar decisões erradas repetidamente pode ser fatal para os negócios. Além disso, o hábito de decidir por adiar algumas atividades, ou seja, procrastinar é o caminho mais fácil para o nosso cérebro, principalmente quando não temos algo ou alguém que nos lembre de nossas obrigações.

Desenvolver a autodisciplina para atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo irá garantir que você não estenderá o seu horário de almoço sem motivo ou não irá adiar a entrega de uma etapa do serviço por se sentir desmotivado. É como se uma figura de “chefe” se formasse dentro de sua mente, dando a sensação e a obrigação de cumprir o que planejado diariamente.

2. Organização

O Engenheiro Mecânico Autônomo trabalha de forma independente, sem chefe, organizando os próprios objetivos, metas, horários e agendas. Por isso, é fundamental desenvolver a habilidade de organizar seu dia e suas

atividades, evitando a perda de produtividade e de foco nos objetivos.

Um dos motivos mais comuns que muitos negócios encerram suas atividades com resultados negativos é a falta de organização. Logo, busque formas, estratégias e ferramentas que ajudem a facilitar a sua organização e agenda diária de acordo com os seus objetivos, metas e, claro, os prazos dos clientes.

3. Dedicção

Como toda carreira, para atingir o sucesso, alcançar os resultados planejados e se manter ativo no mercado como Engenheiro Mecânico Autônomo, você precisará se dedicar, manter-se atualizado quanto às legislações, práticas e tecnologias. Além disso, é preciso ter clareza de seus objetivos e do fato de que problemas podem (e provavelmente irão) acontecer ao longo do caminho.

4. Planejamento

Desenvolver a habilidade fazer um planejamento robusto e detalhado é muito importante, contudo, ao mesmo tempo, você precisa ter também clareza sobre os pontos e resultados que pretende alcançar.

Além disso, esforce-se para fazer um planejamento, a curto, médio e longo prazos, que seja praticável. Procure ajuda, se necessário, para prever os riscos e os possíveis impedimentos que podem acontecer. A antecipação dos problemas ajuda a planejar também a sua solução, evitar ou eliminar o risco de ocorrência.

5. Agilidade

Outra habilidade importante, e atualmente bastante necessária, é a capacidade de trabalhar de forma rápida e

eficiente. Afinal, as informações e acontecimentos acontecem a uma velocidade impressionante e percorrem o mundo em questão de segundos, logo é fundamental que o seu negócio e sua evolução estejam acompanhando e alinhado com tais evoluções e acontecimentos.

A internet é a principal ferramenta e facilitador para desenvolver e praticar essa habilidade. Hoje em dia, é fácil encontrar cursos, treinamentos, workshops e materiais gratuitos e de fácil entendimento para que você consiga desenvolver e / ou aprimorar capacidades fundamentais para os negócios e para os seus resultados, sejam eles profissionais ou pessoais.

6. Tecnologias SMART

Atualmente, a sociedade trabalha e vive com o uso direto de tecnologias e modernidades no dia a dia de forma natural e automática. Temos aplicativos que são capazes de ajudar a controlar desde as nossas finanças até os nossos indicadores de saúde.

Para acompanhar, manter-se atualizado, ativo e competitivo como um profissional autônomo, você precisa manter-se antenado sobre o que a tecnologia e suas evoluções estão oferecendo e modificando ao redor do mundo.

Mais uma vez, a internet uma ferramenta fantástica que vai te ajudar a entender tais tecnologias e ainda aprender como cada uma funciona, interagir com as mesmas e trazê-las para o seu negócio sempre que necessário, conveniente e vantajoso para você e os resultados que estiver buscando para o seu trabalho e empresa.

7. Leitura

O hábito de ler, seja conteúdo técnico e relacionado à sua atividade ou não, é excelente para estimular diversas outras habilidades importantes para quem deseja atuar ou já atua como Engenheiro Mecânico Autônomo, como raciocínio lógico e rápido, vocabulário ampliado, criatividade, facilidade de aprendizado, entre outras.

Uma das principais características profissionais procuradas e desejadas no mercado de trabalho atual é a capacidade de criar e de se adaptar a mudanças e para desenvolver tal habilidade é fundamental que o profissional estimule o seu processo criativo e solução de problemas. O hábito de ler diariamente é um excelente aliado para isso.

8. Qualificação

A Engenharia Mecânica é uma ciência bastante abrangente e possui diversas especializações, indo desde a formação de engenheiros gestores até profissionais para atuar diretamente no campo de atuação.

Assim como os profissionais empregados e vinculados às empresas nacionais e multinacionais, para atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo é fundamental que você invista em qualificações, formações e certificações profissionais que te permitirão desempenhar o serviço que está oferecendo com qualidade e segurança.

O segredo é não só atender às qualificações específicas da sua atividade, mas àquelas que também podem agregar ainda mais valor ao seu serviço.

Como Engenheiro Mecânico Autônomo, conhecimentos e habilidades práticas do seu setor de atuação são importantes para te dar mais segurança e autonomia na tomada de

decisão, além de ajudar na realização dos trabalhos e projetos que assumir.

Essas são apenas algumas habilidades e comportamentos que são capazes de ajudar o profissional autônomo a desenvolver e aprimorar habilidade que o ajudarão na busca pelos resultados da sua carreira profissional independente e, também, de seu negócio.

Contudo, ressaltamos que você não se limite a essa lista, pois perceberá ao longo desse Guia e a da sua jornada que o Engenheiro Mecânico Autônomo precisa estar em constante evolução e desenvolvimento, além de exercer múltiplos papéis em prol do crescimento do seu negócio e o desenvolvimento da sua carreira.

Ao longo da sua jornada e com a ajuda desse material você conseguirá identificar muitas outras habilidades, conhecimentos e comportamentos que serão úteis e necessários para a sua carreira como Engenheiro Mecânico Autônomo. Entre os principais conhecimentos estão aqueles relacionados aos processos de abertura, regularização e formalização da sua empresa, conforme veremos a seguir.

Formalização



O processo de abrir uma empresa no Brasil é um tanto quanto burocrático e faz com que muitas pessoas não regularizem seus negócios. Contudo, com conhecimento básico de como funciona esse processo e com o mínimo de planejamento você conseguirá reduzir consideravelmente os possíveis problemas que podem surgir no meio do caminho.

Antes de começar, contudo, sugerimos que busque informações e procure, pelo menos, três opções dos itens listados a seguir. Além disso, para alguns deles, você precisará tomar a decisão ou, ao menos, analisar a viabilidade das opções previamente.

1. Local

Se a sua empresa precisa de uma sala ou um espaço comercial, pesquise possíveis locais e, com o conhecimento do valor de aluguel ou aquisição, você conseguirá avaliar a relação custo-benefício e o tempo de retorno do investimento realizado, também conhecido como *payback*.

Considere também a alternativa de começar em algum espaço na sua casa e, para isso, estime os custos de uma reforma ou organização do espaço para torna-lo fácil e confortável para executar suas atividades profissionais.

2. Facilidades

Independentemente do local em que a sua empresa funcionará e você dedicará o seu tempo para executar seu trabalho, é fundamental que esse espaço tenha uma estrutura mínima.

Isso significa ter a mobília adequada e confortável para você trabalhar, ventilação, iluminação, telefone de contato se necessário, internet, equipamentos e equipe de apoio se necessário, como secretária, mensageiro, segurança, faxineira, copeira, entre outros.

Alguns serviços exigem a definição de contratos, por isso, sugerimos que leia e estude atentamente os contratos que fizer e se sentir dificuldade ou encontrar alguma dúvida, procure pela ajuda de profissionais devidamente capacitados e habilitados.

3. Registro no CREA

Com a definição do espaço físico para funcionamento, partimos para a parte legal, contemplando as documentações e registros.

Como Engenheiro Mecânico Autônomo, o principal registro para que você possa exercer suas atividades profissionais é no Conselho Regional de Engenharia e Agronomia, conhecido pela sigla CREA.

Cada estado possui um conselho e caso você ainda não tenha o seu Registro como Engenheiro (Carteirinha do CREA), você deve se registrar no CREA mais próximo da sua cidade. Para isso, basta acessar o site do órgão do seu Estado e solicitar o

registro. Será exigido a cópia online dos seguintes documentos:

- Diploma de graduação em Engenharia (frente e verso);
- Histórico escolar;
- R.G e C.P.F;
- Título de eleitor e comprovante de quitação eleitoral;
- Comprovante de residência;
- Comprovante sanguíneo (opcional);
- Comprovante de quitação militar (somente para sexo masculino).

Todo o processo pode ser feito pelo site ou, se preferir, em alguma unidade do CREA mais próxima a você.

Vale ressaltar que, nesse caso, o registro no CREA se refere à Pessoa Física, ou seja, não é um registro relacionado a sua empresa ou negócio. Contudo, é um pré-requisito para que você atue como Engenheiro Mecânico Autônomo.

É cobrada uma taxa no ato da solicitação e a outra taxa é cobrada anualmente do profissional que estiver com o registro ativo.

4. CNPJ

Assim como a Pessoa Física precisa estar devidamente cadastrada e ativa no Conselho Regional para exercer as suas atividades profissionais é preciso também criar uma Pessoa Jurídica e cadastrá-la de forma correta e de acordo com o negócio que será desempenhado a partir dessa empresa.

O Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica, ou CNPJ, é o registro que cria uma identidade para a sua empresa e faz com que ela exista legal e juridicamente, dando poderes para que diversas outras atividades, negociações e ações sejam possíveis de serem realizadas.

Uma das principais vantagens em abrir o seu CNPJ é que você conseguirá emitir notas fiscais dos serviços prestados, o que facilita as suas declarações e arrecadações impostos. Para os seus futuros clientes, a emissão de notas fiscais também é vantajosa e ainda garante maior credibilidade ao produto ou serviço prestado.

O CNPJ poderá ainda ter diferentes formatos jurídicos, de acordo com a sua atividade e também com seus objetivos. Veja, então, quais são elas:

- **Empresário Individual:** registro válido para empresas que são formadas por uma única pessoa e, nesse caso, a relação entre Pessoa Física e Pessoa Jurídica é bem estreita, pois o empresário responde inteiramente pela organização.
- **Sociedade Limitada:** registro válido para empresas formadas por dois ou mais sócios. Nesse caso, os sócios dividem as responsabilidades da organização de acordo com a distribuição de capital.
- **Sociedade Unipessoal:** também válido para empresas que são formadas por única pessoa, contudo, nesse caso, existe uma separação bem definidas das responsabilidades da Pessoa Física e as obrigações da Pessoa Jurídica.

O processo de abertura do CNPJ é encerrado após o devido registro e cadastro da empresa na Junta Comercial da área / região em que ela existe e exerce suas principais atividades e, também, na inscrição municipal em que a empresa reside.

Ou seja, todo esse processo envolve idas e vindas em órgãos públicos como Receita Federal, cartórios, prefeituras, CREA e todas as demais partes envolvidas.

Adiantamos que o processo de abertura do CNPJ costuma ser um tanto quanto demorado e um pouco trabalhoso, exigindo um grande volume de documentos, que irá depender da

CNAES e o tipo de atividade que você pretende exercer como Engenheiro Autônomo, conforme veremos a seguir.

5. CNAES

Classificação Nacional de Atividades Econômicas ou CNAES nada mais é do que um registro que evidencia o tipo de atividade que um determinado CNPJ exerce.

Isso facilita para a organização das empresas em geral e também a determinação e recolhimentos de impostos e encargos por parte dos órgãos públicos.

Veja, então, a seguir, quais são as possibilidades que você, como Engenheiro Autônomo possui:

- CNAE 7112-0/00 - Serviços de Engenharia

Alíquota de impostos entre 15% e 19,5% de acordo com o faturamento da empresa (CNPJ).

A prestação de serviços de consultoria técnica específica terá o CNAE referente e específico de acordo com a atividade. Para esclarecer essa dúvida você pode consultar o site no CNAE (<https://cnae-simples.com.br/>) e verificar a lista de dezenas de possibilidades para a área de Engenharia Mecânica.

6. Regime Tributário

Calma, respira fundo, estamos quase lá.

A próxima etapa para a criação e nascimento da sua empresa envolve a decisão do regime tributário ao qual a mesma será submetida.

Essa decisão pode ser um tanto quanto complicada e por isso exige bastante atenção e, se necessário, consulte profissionais de contabilidade que possam te esclarecer quaisquer dúvidas e questionamentos sobre as opções e melhores adequações ao seu modelo de negócio.

7. Registro no CREA

Sim, você leu certo. Depois de todas essas etapas, você ainda tem mais um registro a ser feito no Conselho Regional. Contudo, dessa vez, refere-se à Pessoa Jurídica.

Ou seja, você já se registrou como profissional de Engenharia e agora precisa registrar a sua empresa, devidamente documentada, como uma empresa de Engenharia.

Da mesma forma como no processo de registro da PF, você poderá fazer todo o processo através do site do órgão do seu Estado, enviando todos os documentos solicitados e realizando o pagamento da taxa de registro. Depois disso, anualmente, a sua empresa, PJ, deverá realizar também o pagamento da anuidade ao órgão.

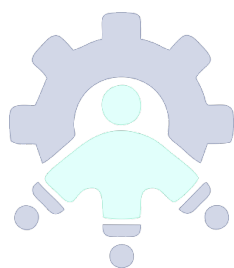
O valor a ser pago na anuidade irá depender do Capital Social registrado pela empresa, podendo chegar a cerca de R\$3.500,00.

Ufa! Após todo esse processo burocrático, você terá em mãos todas as documentações e registros necessários para iniciar suas atividades como Engenheiro Mecânico Autônomo e as atividades da sua empresa.

Por mais exaustivo que possa parecer, esse processo de Formalização da sua empresa e da sua atividade como Engenheiro Mecânico Autônomo é fundamental, pois além de te proteger legal e juridicamente, ainda garante maior credibilidade dos serviços e produtos perante seus clientes em potencial.

Outro ponto importante da correta formalização da sua atividade como Engenheiro Mecânico Autônomo é a devida arrecadação de impostos e encargos. Além disso, como Pessoa Jurídica, você conseguirá ampliar suas possibilidades de negociações com parceiros, instituições financeiras, fornecedores e clientes.

No Capítulo 1 a seguir, vamos detalhar tudo que você precisa saber para garantir o sucesso das atividades e resultados como Engenheiro Mecânico Autônomo. Preparado?



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Capítulo 1: Iniciação



Com toda a documentação e registros devidamente aprovados e ativos, você está pronto para começar a atuação como Engenheiro Mecânico Autônomo. Porém, ao contrário do que muitos pensam, esse é o momento mais importante do seu planejamento estratégico e da estruturação do perfil da empresa e da carreira profissional que você deseja traçar.

De uma forma geral, você deverá buscar unir as suas preferências profissionais com as necessidades e demanda do mercado, garantir assim sustentabilidade do negócio e evitando, principalmente, desperdícios de recursos e frustrações.

O caminho para encontrar o seu espaço e vocação é relativamente simples, contudo vai te exigir bastante estudo e atenção.

Escolhendo o seu nicho de atuação



Escolher o seu nicho de mercado é essencial para te ajudar a direcionar suas ações e, principalmente, atender às demandas e necessidades do seu público de forma mais assertiva e eficiente.

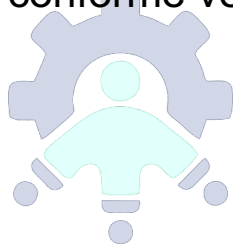
Nicho de mercado é uma parte do mercado dentro de um determinado segmento, que considera um grupo de pessoas e características, preferências e necessidades que as assemelham entre si. Esse grupo de pessoas, de forma geral, consiste em um público com grande potencial de adesão a um determinado tipo de produto ou serviço.

Por exemplo, vamos considerar o segmento da Engenharia Mecânica, onde temos diversos nichos de atuação, como: a NR 11 - Transporte, Movimentação, Armazenagem e Manuseio de Materiais ou da NR12 de Segurança do Trabalho em Máquinas e Equipamentos ou mesmo a NR13 de Caldeiras e Vasos de Pressão.

Como um outro Exemplo, podemos pegar o segmento da Engenharia Civil, onde temos os nichos de: Reformas, Construções, Fundações e Estruturais, Saneamento, Hidráulica, Infraestrutura, Geotécnica e etc...

E como temos em todas as outras Engenharias, como na Engenharia Elétrica, de Produção, Ambiental, de Controle e Automação, de Segurança do Trabalho, Saúde e Meio Ambiente, na Engenharia Química, Naval e para todas as outras Engenharias que existem, sempre teremos diversos Nichos de Atuação.

O processo de escolher e definir o seu nicho de mercado pode ser feito seguindo um passo a passo bastante simples e esclarecer, que também ajudará no processo de identificação e reconhecimento dos seus possíveis futuros clientes, conforme veremos mais adiante.



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Passo a passo para escolher o seu nicho de mercado



Passo 1: Liste suas possibilidades e capacitações

O primeiro passo para escolher de forma assertiva com qual nicho de mercado deseja trabalhar como Engenheiro Mecânico Autônomo é listando quais são as suas possibilidades e capacitações.

Se não souber por onde começar sugerimos que comece a pensar nas disciplinas da graduação que mais tenha se identificado, ramos do mercado que se interessa, suas capacitações ou ainda você pode acessar o site do Conselho Regional do seu Estado e pesquisar quais são as atividades permitidas para a sua formação.

Passo 2: Elimine

O caminho mais fácil para o fracasso de um negócio e de uma carreira profissional é trabalhar, diariamente, com algo que você simplesmente não gosta ou não tem interesse.

Logo, depois de listar todas as opções, elimine aquelas que menos te dão vontade, curiosidade ou interesse em trabalhar. Lembre-se, também, que a sua carreira profissional ainda vai te exigir bastante estudo e dedicação.

Em sequência, elimine aquelas em que você encontra bastante dificuldade de entendimento ou desenvolvimento.

Caso você identifique um nicho promissor no mercado, mas que ainda não domina o assunto e estiver disposto a dedicar ainda mais tempo de estudo e recurso para se desenvolver nele, mantenha-o na sua lista e busque se capacitar.

Passo 3: Busque informações

Agora que você tem uma lista de opções mais enxuta, dedique-se a pesquisar as características, preferências e necessidades de cada uma.

Uma informação importante que irá te ajudar na tomada de decisão é avaliar a relação entre oferta e demanda de cada nicho. Procure por concorrentes, alternativas, reclamações e sugestões dos clientes.

Outro ponto importante é avaliar as tendências do mercado. Com essa informação, você conseguirá eliminar as opções que perceber que estão com “prazo de validade” próximos.

Passo 4: Priorize

Com o conhecimento e as informações necessárias, tente priorizar suas opções de acordo com seus objetivos pessoais e profissionais.

Por isso, é importante ter bastante clareza sobre eles, pois o critério de priorização e a sua tomada de decisão dependerá das suas projeções de carreira a curto, médio e longo prazos.

Passo 5: Avalie a concorrência

Agora, com base nas suas preferências, avalie de forma detalhada e minuciosa quem são os principais personagens no mercado e, conseqüentemente, com quem você irá competir em breve.

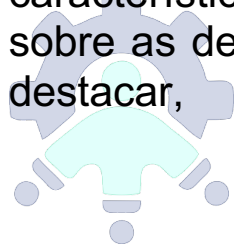
Pesquise sobre os diferenciais dos concorrentes, as principais reclamações a respeito do produto / serviço prestado e o preço

de venda. Esses são os principais indicadores para avaliar o seu posicionamento, como iniciante, e suas vantagens e oportunidades diante da concorrência.

Com essas informações e pesquisas, será menos complicado tomar a decisão sobre o tipo de negócio, produto ou serviço com o qual você vai atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo.

Além disso, você conseguirá enxergar, ainda de forma macro, quais são seus pontos fortes e fracos diante do mercado, onde deve buscar ajuda e onde consegue se destacar.

Outro ponto importante da escolha do seu nicho de mercado é conseguir traçar o perfil dos seus possíveis clientes, também chamados de personas, considerando suas principais características, preferências e necessidades, e colocando luz sobre as demandas que você poderá entender, atender e se destacar,



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Seus possíveis futuros clientes



Seus possíveis clientes, de uma forma geral, possuem algumas características, preferências e necessidades bastante similares entre si, que pode coloca-los dentro do seu público alvo.

Entender e identificar os seus possíveis futuros clientes é fundamental para a sustentabilidade do seu negócio e da sua carreira como Engenheiro Mecânico Autônomo, afinal sem eles não existe razão de uma empresa, produto ou serviço existir.

Todas as informações coletadas, as avaliações e pesquisas feitas para a tomada decidir o seu nicho de mercado irão te mostrar e começar a direcionar seu negócio e suas atividades para atender aos seus possíveis futuros clientes.

Contudo, ainda é necessário que você conheça e saiba identificar características mais específicas das pessoas que fazem parte do seu nicho de atuação, para, assim atender às necessidades e oferecer os produtos e serviços certos.

Quem é o seu público-alvo?

Público-alvo é o grupo de pessoas que possuem características semelhantes. No caso do nosso exemplo citado anteriormente, o seu público-alvo vai variar de acordo com a sua área de formação e de acordo com os nichos que pretende atuar, podendo ser indústrias químicas para o Engenheiro Químico Autônomo até Empresas de Reformas ou Construtoras para o Engenheiro Civil Autônomo.

Para identificar e reconhecer os seus clientes em potencial é importante que você crie personas, que são personagens fictícios criados para representar e ajudar a identificar os diferentes tipos de consumidores de um determinado produto ou serviço.

Como definir as personas?

Definir as personas que fazem parte do seu público-alvo te ajudará na busca e identificação de possíveis clientes, além disso te ajudará na definição e direcionamento das suas ações de marketing, tradicional e/ou digital, para atrair cada vez mais atenção, visibilidade e, conseqüentemente, clientes e consumidores.

Voltando ao exemplo citado, então, uma das personas presentes no seu público-alvo pode ser uma pessoa (homem ou mulher) da área financeira que controla as contratações de profissionais Autônomos.

Além disso, participa, diariamente de reuniões com os diretores. Em alguns casos, de empresas menores, pode ser até o dono da empresa que faz esse tipo de contratação terceirizada.

Percebeu como a persona possui uma riqueza de detalhes e características específicas que não são sequer citadas quando nos referimos ao público-alvo?

Essa descrição detalhada de diferentes personas que compõe o seu público-alvo é fundamental para que você consiga identificar as características, gerais e específicas dos seus futuros clientes. E, assim, organizar as melhores abordagens, estratégias de atração, ações de marketing, estratégias de venda, atendimento e pós-venda.

Outro ponto importante para entender, identificar e atender melhor às necessidades dos seus possíveis clientes é tendo pleno conhecimento das leis e normas da sua área de atuação. Assim, você conseguirá negociar com mais autoridade e, principalmente, não se comprometer legal e juridicamente, com responsabilidades e demandas que não fazem parte do seu trabalho como Engenheiro Mecânico Autônomo.



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Como encontrar as Leis e Normas da sua área de atuação



Se esforçar para encontrar as leis e normas da sua área de atuação é capaz de proporcionar melhorias significativas na qualidade dos produtos e serviços prestados.

Logo, existem três caminhos possíveis e fáceis para encontrar o maior volume de leis e normas que te auxiliarão e te ajudarão a nortear suas ações enquanto estiver atuando como Engenheiro Autônomo.

É importante que você sempre consulte essas fontes para se manter atualizado de acordo com os procedimentos, autorizações e formas de trabalho.

1. CONFEA

A primeira e uma das mais importantes fontes de informações para atuação dos Engenheiros é o CONFEA - Conselho Federal de Engenharia e Agronomia, que é o órgão que regulamenta os Engenheiros a nível nacional.

No site do CONFEA ([CONFEA | Conselho Federal de Engenharia e Agronomia](#)), você consegue pesquisar por Leis, decretos e decisões normativas referentes às atividades dos Engenheiros.

Ao abrir a página através do link anterior, você encontrará algumas opções de buscas, como: Leis, Decretos, Decreto lei, Resolução, Decisão Normativa, Decisão Plenária, Ato Normativo.

Ao escolher a opção de busca por Lei, por exemplo, você ainda poderá escolher por uma busca por todo o catálogo apenas clicando sobre a opção e, em seguida, em "ok". Caso queira fazer uma busca sobre uma legislação e norma mais específica, pode pesquisar pela numeração do documento, se souber, ou por alguma palavra chave relacionada ao assunto em questão.

O campo de período pode ainda facilitar e otimizar sua busca.

O mesmo procedimento deve ser feito para pesquisas as Leis e Normas que se encaixe em qualquer uma das demais opções.

Além disso, no próprio site do CONFEA você encontra diversos outros documentos que ajudam a nortear suas atividades e sua atuação como Engenheiro. Esse esses documentos e materiais temos o "*Manual de Procedimentos para a Verificação do Exercício Profissional*".

Esse Manual é um documento válido e reconhecido para a atuação de todos os Engenheiros, independentemente de sua especialização ou área de atuação, e funciona como uma fiscalização do exercício profissional a nível nacional.

No item *IX. Base Legal para a Fiscalização do Exercício Profissional* desse manual é possível encontrar os principais textos legais que regulamentam o exercício das diversas profissões abrangidas pelo sistema CONFEA/CREA.

Nessa parte você encontra todas as Leis, Decretos, Decreto lei, Resolução, Decisões Normativas que são aplicadas a

todas as modalidades de Engenharia de uma forma geral. Em seguida, é possível encontrar as mesmas informações de forma mais especificada de acordo com as modalidades de Engenharia em que estiver atuando nas seguintes modalidades: Civil, Eletricista, Mecânica e Metalúrgica, Química, Geologia e Minas, Agrimensura, Agronomia, Engenharia de Segurança do Trabalho,

Dentre todas essas Leis e Normas, é importante manter-se atento às Decisões Normativas, pois especificam como o Engenheiro deve proceder em suas atividades mais comuns. Além disso, são essas Decisões Normativas que o CREA baseia às suas fiscalizações nas empresas, por exemplo.

Para facilitar suas pesquisas, sugerimos que você comece pelo Manual disponibilizado pelo site CONFEA e faça suas buscas, também através do site sobre as Leis e Decisões Normativas da sua área de atuação.

Listamos a seguir, as Decisões Normativas mais importantes de cada área de atuação:

- Engenheiros da área Civil: Decisões 14, 20, 29, 32, 34, 47, 59, 63, 71.
- Engenheiros da área Mecânica: Decisões 29, 32, 34, 36, 41, 40, 39, 43, 45, 46, 52, 55.
- Engenheiros da área Elétrica: Decisões 34, 56, 57, 63, 70.
- Engenheiros da área de Segurança do Trabalho, Saúde e Meio Ambiente: Decisões 31, 34, 53, 73.
- Engenheiros da área Química: Decisões 32, 34, 67, 66.

Existem muitas outras Leis e Normas, mas começando por essas, você já terá um bom embasamento para a sua atuação como Engenheiro Autônomo de acordo com a sua área.

2. ABNT Catálogo

As Normas ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas é o órgão responsável pela normalização técnica no Brasil e

fornece o conhecimento e as informações necessárias para o desenvolvimento das áreas e dos profissionais que atuam em cada uma delas, como na Engenharia e suas diversas especializações.

A página <http://www.abntcatalogo.com.br/confea> foi criada através de uma parceria entre a ABNT e o CONFEA, onde o profissional pode ter acesso a todas as normas, após informar seu CPF e RNP - Registro Nacional do Profissional, que você encontra na Certidão de Registro Profissional e Anotações.

Se você ainda não tiver se registrado no site, você será automaticamente encaminhado a uma página para realizar o cadastro e somente depois de registrado conseguirá acessar as normas.

Na página de início, você deverá preencher as informações desejadas para pesquisar as normas. No campo "Comitê", é possível escolher e filtrar a sua área de atuação.

Em seguida, você terá acesso à lista de Normas referente à área de atuação escolhida. No canto direito da lista, é possível verificar se, para acessar e ler a Norma, você precisa pagar por ela. Algumas normas são gratuitas e estarão com o número 0,00.

Ao acessar a Norma desejada, você encontrará um breve resumo sobre o assunto e atividade que é abordado nela, além da data de publicação, título do documento, status de atividade e o volume de páginas.

Caso não queira comprar a Norma, você pode selecionar a opção de "Visualize antes de comprar" no canto inferior esquerdo da página. Nesse caso, atente-se ao tempo disponível para visualização da Norma, que ficará disponível logo no topo da página de visualização. Encerrado o tempo de visualização, você não consegue mais visualizar o documento.

3. Concorrência

A concorrência e possível concorrência também são ótimas fontes de informações em relação às Leis e Normas de atuação dos Engenheiros Autônomos.

Logo, ao fazer suas pesquisas em relação à concorrência ou ao mercado em que você atua, busque pelo site dos principais concorrentes, profissionais autônomos e empresas, e verifique as Leis e Normas que eles usam para embasar suas atividades e trabalhos.

É bem comum os profissionais anunciarem quais são os padrões e leis que seguem para garantir a confiabilidade, credibilidade e a qualidade do produto ou serviço e oferecem.

[Dicas sobre Leis e Normas de sua área de atuação.](#)

Consulte o Conselho Regional.

A fim de garantir que suas atividades como Engenheiro Mecânico Autônomo, estão de acordo com as Leis e Normas da sua área de atuação busque pelo regulamento e as informações sobre a área junto ao Conselho Regional do seu Estado.

Afinal, qualquer erro, deslize ou inadequação às Leis e Normas você correrá sérios riscos de perder não só os seus registros em Pessoa Física e Jurídica, se houver, como o Conselho também pode emitir nota de restrição ou impedimento do exercício da profissão.

Normas ABNT.

A Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT é o principal órgão regulamentador das regras de trabalho e atividade no Brasil e possui um vasto acervo de informações e normas para cada área, nicho e tipo de atividade.

No site da instituição, você pode encontrar desde referências de voltagem adequada das lâmpadas para um determinado uso de um Engenheiro Eletricista, até normas regulamentadoras de equipamentos da Indústria Naval, para um Engenheiro Autônomo Naval.

Legais e tributárias.

As questões legais, jurídicas e tributárias também são de extrema importância para a continuidade, sustentabilidade e expansão da empresa em qualquer momento da sua vida. Além disso, assim como a inadequação perante ao Conselho Regional, erros e falhas jurídicas, tributárias, trabalhistas e legais podem gerar problemas muito maiores e ainda mais complicados.

Por isso, nesse caso, para garantir que a sua empresa não passe por dificuldades em relação a isso, sugerimos que procure pela ajuda e aconselhamento de profissionais das respectivas áreas, advogados e contadores.

Cuide dos parceiros e fornecedores.

Nos últimos anos, assistimos a muitas grandes empresas passarem por dificuldades e complicação de suas marcas e imagens devido a escolhas e decisões de seus parceiros, investidores e fornecedores.

Algumas empresas, como por exemplo, a Natura, exigem e conferem por meio de auditorias que todas as partes envolvidas em seu negócio também estejam alinhadas com seus procedimentos, políticas, normas e legislação. Essa é uma forma de evitar escândalos e prejuízos de fatores e personagens externos da organização.

Atenção aos contratos.

Empresas são feitas de pessoas, logo se você busca um serviço de excelência e que estejam alinhados com os seus valores pessoais, deve trabalhar ativamente nos processos de contratação a fim de garantir que todos os pré-requisitos e exigências previstas nas leis e normas do seu setor de atuação estejam sendo cumpridos.

Mantenha-se atualizado.

Constantemente, nossas Leis e Normas são revisadas e atualizadas sem aviso prévio. Por isso, para não correr o risco de executar uma atividade ou qualquer procedimento em

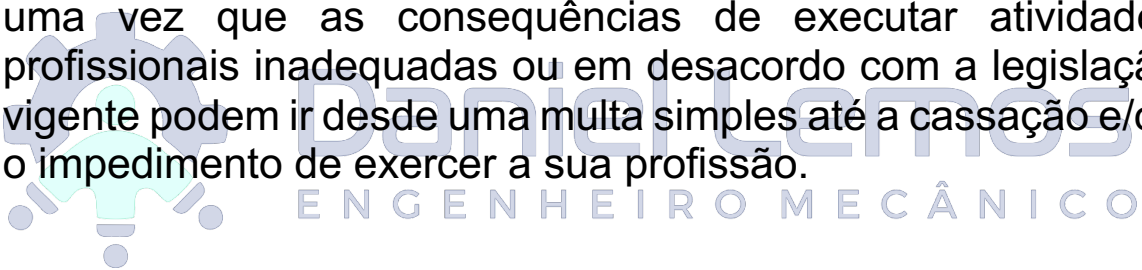
desacordo com as Leis e Normas vigentes é importante que você e sua equipe, se houver, criem o hábito de periodicamente conferirem as atualizações e seus impactos nas atividades da organização.

Outra forma de se manter atualizado é cadastrar o seu e-mail profissional nas plataformas divulgadoras e autorizar as notificações via e-mail e/ou SMS.

Consultoria especializada.

Existem, atualmente, muitas empresas que são especializadas nos processos de regulamentação das empresas de acordo com as leis e normas vigentes em cada uma das áreas de atuação. O custo desse tipo de contratação e serviço não costuma ser dos mais acessíveis, principalmente, para quem está começando.

Contudo, os benefícios podem ser até difíceis de mensurar, uma vez que as consequências de executar atividades profissionais inadequadas ou em desacordo com a legislação vigente podem ir desde uma multa simples até a cassação e/ou o impedimento de exercer a sua profissão.



Capítulo 2: Integração



É bastante comum os profissionais autônomos enfrentarem dificuldades para se integrar ao mercado em que está tentando se inserir, exatamente pelo fato de não ter um vínculo empregatício com nenhuma empresa. Por isso, a criação de um CNPJ e o registro de Pessoa Jurídica no CREA pode ser vantajoso para esses profissionais.

Contudo, apenas os registros e documentos não são suficientes para trazer visibilidade, competitividade e, principalmente, clientes em potencial para um Engenheiro Mecânico Autônomo.

Logo, é preciso desenvolver algumas habilidades de atratividade e aprender a se integrar no seu setor de atuação de forma eficiente e, preferencialmente, o mais rápido possível.

Como se integrar no seu setor?

Uma das mais utilizadas formas de integração com o próprio setor de atuação é a partir da tentativa e erro. O que pode até trazer resultados positivos, contudo também pode exigir mais recursos do que o planejamento e acabar se tornando um verdadeiro tiro no pé.

Jeff Sutherland, autor do livro *Scrum: A arte de fazer o dobro na metade do tempo*, afirma que o processo de planejamento de um projeto deve ser rápido e testado de forma acelerada, afinal quanto antes você cometer erros, mais cedo conseguirá corrigi-los e acertar os objetivos pretendidos. Logo, a opção de tentativa e erro faz sentido e pode, sim, ser bastante eficiente em um contexto geral.

Contudo existem formas menos custosas e menos trabalhosas que podem trazer resultados positivos de forma eficiente. Você poderá, inclusive, adotar a estratégia de tentativa e erro com as sugestões a seguir e encontrar aquela que mais se encaixa na realidade do seu negócio e nos seus objetivos pessoais e profissionais.

1. Congressos e eventos.

Mesmo com todos os avanços tecnológicos e todas as facilidades e possibilidades oferecidas através dos nossos smartphones, o corpo a corpo ainda é uma das formas mais eficiente de networking. Por isso, a participação ativa e passiva em eventos, congressos e feiras profissionais da sua área de atuação são formas eficientes de você expandir seus conhecimentos, aumentar sua rede de contatos, manter-se atualizado quanto às novidades e, principalmente, ser visto e conhecido pelas pessoas.

2. Redes Sociais.

Uma grande facilidade do mundo moderno, as redes sociais se tornaram uma extensão da nossa vida. Para quem atua ou

pretende atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo são excelentes ferramentas de divulgação do seu trabalho e sua marca. Com as estratégias e marketing correta podem alavancar seus resultados.

3. Parcerias.

Parcerias, quando bem escolhidas e definidas, são excelentes opções para expandir sua rede de contatos, seus negócios e aumentar a visibilidade da sua marca e nome. Por isso, não tenha vergonha ou medo de propor parcerias para empresas, outros Engenheiros Autônomos ou pequenos negócios. Além de contribuir para o sucesso de outros profissionais você também estará se integrando melhor com quem já atua no setor.

4. Divulgação de conteúdo.

Seja através das redes sociais, plataformas digitais, em eventos ou junto com parceiros, é importante você trabalhar na criação de conteúdo que mostre a sua marca, seu diferencial no mercado e agregue mais valor ao seu serviço oferecido. Você pode variar entre conteúdo informativo e educativo, detalhes de trabalho, resultados alcançados e divulgações diretas. Tudo dependerá da sua estratégia e dos objetivos pretendidos. A seguir, vamos mostrar diferentes maneiras de criar conteúdo relacionado a sua área de atuação como Engenheiro Mecânico Autônomo.

5. Estude.

As universidades, centros de pesquisas e os mais diferentes cursos de formação para Engenheiros são locais extremamente lucrativos e vantajosos para os Engenheiros Autônomos. Por isso, esteja em constante contato com esses ambientes e com as pessoas que fazem parte dele. Você pode participar de palestras, semanas educacionais abertas à comunidade ou até se inscrever para participar e se apresentar nesses grupos. A troca de experiência e a rede de contatos é bastante rica.

Entre as diversas formas de divulgar o seu trabalho de forma eficiente e, ao mesmo tempo, menos direta e mais suave está a criação de conteúdo para o seu setor, utilizando as redes sociais, mídias digitais ou até mesmo as estratégias e marketing tradicional, conforme veremos a seguir.

Criando conteúdo para seu setor (Marketing de Conteúdo)



Com tanta informação disponível atualmente, a criação de conteúdo se tornou algo bem mais significativo e importante durante os últimos anos, afinal a todo momento, quando acionados os nossos *smartphones*, conseqüentemente, estamos automaticamente acessando uma infinidade de dados e informações, sejam elas relevantes ou não.

Nas mídias e redes sociais, essa carga de informações é cada vez maior e sobre os mais diferentes assuntos e temas. Então, no meio de tantos nomes, assuntos e temas, uma dúvida constante para quem busca destaque profissional na carreira de Engenheiro Mecânico Autônomo é: como atrair e manter a atenção das pessoas no meu negócio?

Se você se sente perdido e não sabe ainda por onde começar, tenho boas e más notícias. A notícia ruim é que você precisará se dedicar para receber a atenção das pessoas. A notícia boa é que não é tão complicado assim criar conteúdo interessante.

Os primeiros passos para criar conteúdo de qualidade e com relevância você já fez, que foram as pesquisas, análises e coleta de informações referente ao seu público-alvo, as personas que o compõe, assim como as necessidades, preferências e características gerais e específicas.

Com base nessas informações e dados, você já consegue filtrar quais são os principais assuntos e as buscas mais frequentes do nicho de mercado em que você está se inserindo. E esse será o seu ponto de partida para definir as ações de marketing e produção de conteúdo do seu trabalho.

Pensando nisso, listamos a seguir dez dicas importantes para que você produza conteúdos relevantes e de qualidade aos seus possíveis futuros clientes e, conseqüentemente, tornar o seu negócio mais atrativo e competitivo.

10 dicas para produzir conteúdo de qualidade



Conforme dito anteriormente, os primeiros passos já foram realizados antes, então, vamos falar sobre eles de forma mais resumida.

Passo 1: Conheça o seu público-alvo.

Com as pesquisas e análises iniciais sobre a sua área de atuação, nicho de mercado e os principais concorrentes, você terá todas as informações uteis e necessárias para entender as oportunidades e as dores do seu público e, assim, saberá quais são suas dores e as melhores maneiras de atendê-las.

Passo 2: Produção de qualidade.

Um conteúdo de qualidade precisa, obrigatoriamente, atender a três requisitos básicos: relevância, coerência e fluência. Essas três características garantem que o seu público se mantenha, pelo menos, curioso sobre o assunto.

Passo 3: Estude.

Não só assuntos relacionados à sua área de atuação, como também técnicas de aperfeiçoamento, assuntos variados e

atualizações do mercado de trabalho e da tecnologia. Estudos sobre assuntos diversos, estimulam o processo criativo e ajudam no processo de criação de conteúdo.

Passo 4: Objetivos claros.

Para cada conteúdo produzido, você precisa ter clareza dos objetivos que deseja alcançar e quais as necessidades e dores do seu público-alvo que você busca entender, atender e resolver com o conteúdo que está se dispondo a criar.

Passo 5: Entenda o processo de Venda.

O funil de vendas é uma ferramenta importante do marketing de conteúdo e entender como ela funciona te deixará em vantagem em relação à grande maioria dos seus concorrentes, pois poucos Engenheiros Autônomos se dedicam a esse assunto por não conhecerem sua importância e impacto nos negócios.

Em resumo, o processo de vendas possui três etapas:

- **Desinformados:** consiste no grupo de pessoas que ainda não sabem que precisam do seu serviço, são os chamados visitantes. Nesse momento, é importante estimular o visitante a encontrar um possível problema a ser solucionado.
- **Informados:** consiste no grupo de pessoas que já conhece o seu serviço, reconhecem a própria necessidade e estão procurando por possíveis soluções ou ofertas de solução. Nesse momento, é importante criar conteúdo que mostre ao possível cliente que você pode ajudá-lo a encontrar uma solução.
- **Decididos:** são os clientes que já reconhecem a sua capacidade em atender às expectativas, sabem o que querem e o que buscam e podem apenas tomar a decisão entre o seu serviço e o concorrente. Nesse momento, é importante mostrar quais são os diferenciais do seu serviço em relação aos concorrentes.

Passo 6: Crie conteúdos variados.

As pessoas se interessam de formas diferentes pelos mesmos assuntos, por isso é importante criar conteúdo em formatos diferentes. Por isso, além de desenvolver textos, procure também gerar imagens, infográficos e vídeos sobre os mais variados.

Passo 7: Periodicidade.

Para manter a atenção dos seus possíveis futuros clientes, é necessário que os mantenha interessados e estimulados pelos conteúdos gerados. Para isso, é preciso manter certa periodicidade na geração e publicação de conteúdo. Contudo, procure achar um equilíbrio para não se tornar estressante e inconveniente, causando o efeito contrário ao objetivo buscado.

Passo 8: SEO.

SEO é a sigla em inglês para Otimização para mecanismos de buscas e consiste, basicamente, em técnicas e estratégias para melhorar o posicionamento do seu conteúdo nos sites de busca. Entender como funciona essa técnica ajuda a priorizar o ranqueamento da sua posição, atrair mais visitantes, aumentar sua visibilidade e, conseqüentemente, aumentar a probabilidade de futuros clientes.

Passo 9: Autoridade.

Mesmo que você domine todas as técnicas de ranqueamento e estratégias de marketing de conteúdo em mídias digitais, se o visitante acessa o conteúdo e se depara com contradições, falta de coerência ou até erros de gramática, a probabilidade de o mesmo voltar ao seu conteúdo ou dedicar mais tempo nas suas produções é cada vez menor.

Quanto menos um possível cliente conhece, se identifica e gosta do seu conteúdo, menores serão as chances de ele se tornar, efetivamente, um cliente.

Por isso, o Passo 3 é extremamente importante para criar conteúdo atrativos e de qualidade. Quanto mais você dominar

o assunto que está sendo transmitido, melhores serão suas produções.

Passo 10: Gere engajamento.

As redes sociais são excelentes plataformas para interagir com seu público-alvo e possíveis clientes, pois oferecem diversas formas de interação e engajamento, como comentários, curtidas, tempo de dedicação ao seu conteúdo, entre outros indicadores. Utilizar essas funcionalidades é importante para alinhar a sua produção com as expectativas e necessidades dos clientes em potencial.

Por isso, recomendamos que, ao decidir atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo, crie perfis profissionais ou comerciais nas redes sociais, desvinculando o conteúdo profissional do conteúdo pessoal. Dessa forma você conseguirá obter resultados dos indicadores mais assertivos e livre de variações das publicações pessoais.

As redes sociais mais utilizadas hoje em dia oferecem indicadores exclusivos para os perfis comerciais, que irão te ajudar a tomar decisões sobre as estratégias de marketing e avaliar o desempenho do conteúdo produzido.

As dicas e passos mostrados anteriormente são válidas e aplicáveis para os mais diversos tipos de conteúdo que você pode gerar como Engenheiro Mecânico Autônomo para aumentar a visibilidade do seu trabalho e atrair cada vez mais clientes para os seus negócios.

A seguir, listamos os cinco principais tipos de conteúdo que podem ser explorados na sua estratégia de marketing de conteúdo.

Conteúdos que mostrem e estimulem o reconhecimento da necessidade em consumir o seu produto ou serviço são excelentes atrativos para os clientes que se encontram entre o topo e o meio do funil de vendas, que são aqueles classificados como visitantes em processo de entendimento de uma necessidade.

4. Humor.

Principalmente nas redes sociais, associar uma imagem ou frase do momento com o conteúdo é uma estratégia descontraída e menos formal de tornar o seu conteúdo atrativo e divertido.

Dependendo da sua área de atuação, obviamente, esse tipo de conteúdo pode não ser aplicável. Contudo, podem surtir resultados positivos e estimular o interesse de clientes em potencial.

5. Interação.

Conteúdos que estimulem a interação são ótimos para obter informações importantes. Por isso, faça enquetes sobre preferências de conteúdo, faça perguntas em seus textos que estimulem respostas e comentários nas publicações.

Capítulo 3: Posicionamento de mercado



O posicionamento de mercado mostra como a sua marca, produto ou serviço vem à mente do cliente quando a sua área de atuação é citada, que serve como base para a tomada de decisão das estratégias e ações de marketing para o seu direcionamento.

Definir o posicionamento de mercado do seu negócio é ocupar uma posição de liderança e destaque do seu produto / serviço diante dos principais valores e exigências do seu público-alvo e futuros possíveis clientes.

Para entender identificar o seu posicionamento de mercado como Engenheiro Mecânico Autônomo é recomendado utilizar uma ferramenta chamada mapa de posicionamento que permite que você identifique quais são os requisitos e características mais valorizadas pelo mercado em geral dentro do seu ramo de atuação.

Apesar de exigir uma análise detalhada, dedicação e investimento de recursos como tempo e dinheiro, buscar e

estabelecer um bom posicionamento de mercado pode trazer diversas vantagens para o crescimento e reconhecimento da sua marca e do seu trabalho como Engenheiro Mecânico Autônomo, conforme mostramos a seguir.

5 principais vantagens de um bom posicionamento de mercado

Existem muitas vantagens para investir em buscar um bom posicionamento de mercado para o seu nome e seu trabalho. Entre elas, as principais são:

1. Maior atratividade.

Quanto mais a sua marca for lembrada e mencionada no mercado, como um Engenheiro Mecânico Autônomo, mais clientes serão atraídos para ela sempre que a sua área de atuação for citada. Estabelecer um bom posicionamento de mercado faz com que o seu nome se torne mais conhecido também, aumentando, conseqüentemente, sua atratividade para possíveis futuros clientes.

2. Fidelização de clientes.

Atrair mais clientes é ótimo, mas manter os clientes que já foram conquistados interessados nos seus serviços e na sua evolução profissional é fundamental. O marketing boca a boca ainda é uma estratégia bastante eficiente e um cliente satisfeito e fiel ao seu trabalho é um ótimo disseminador da sua marca e da qualidade do seu trabalho.

3. Competitividade.

Assim como a normalização e o cumprimento de determinações legais contribui para o seu conhecimento e aumenta a sua competitividade, o seu posicionamento no mercado também estimula todos os outros personagens e concorrentes a buscarem também boas estratégias de marketing. Isso aumenta de forma significativa a competitividade saudável do mercado, trazendo mais opções

para os futuros clientes e estimulando a sua evolução profissional.

4. Indicador para as ações.

De certa forma, o seu posicionamento de mercado é um importante indicador sobre a sustentabilidade e continuidade do seu trabalho. Além disso, reflete os resultados das estratégias de marketing e vendas que estão sendo adotadas, ajudando você a direcionar ou redirecionar seus próximos passos de acordo com os seus objetivos pessoais e profissionais e, ao mesmo tempo, de acordo com as necessidades e exigências do próprio mercado.

5. Comunicação de valores.

Enquanto clientes, geralmente, procuramos por profissionais e marcas com as quais nos identificamos com seus valores. Logo, o seu posicionamento de mercado também diz respeito aos valores que definem o seu trabalho, sendo um dos veículos de identificação para os possíveis clientes.

Entender quais são os benefícios gerados por um bom posicionamento de mercado é um passo importante na busca pela melhor estratégia de marketing capaz de alavancar os seus resultados sem entrar em desacordo com os seus objetivos pessoais e profissionais enquanto atua como Engenheiro Mecânico Autônomo.

Uma das dúvidas mais frequentes dos Engenheiro Mecânico Autônomo é sobre a melhor estratégia de marketing para o seu serviço. E, infelizmente, a resposta para essa pergunta dependerá de muitos outros fatores que são capazes de impactar e/ou influenciar os negócios e os resultados gerados.

Qual é o melhor marketing para Engenheiros Autônomos?



MARKETING

Conforme dito anteriormente, infelizmente, não existe uma receita pronta para definir o melhor veículo e estratégia de marketing para a sua atuação como Engenheiro Mecânico Autônomo, sua marca e seu trabalho.

Contudo, podemos considerar alguns fatores importantes que impactam e influenciam nos resultados do seu trabalho e, a partir dessas considerações, encontrar os melhores veículos e melhores oportunidades para sua estratégia de marketing. Veja alguns deles a seguir.

1. Ambiente.

A melhor estratégia e veículo de marketing para o seu negócio como Engenheiro Mecânico Autônomo é aquele que atinge a maior parcela do seu público-alvo e possíveis clientes. Ou seja, ao fazer as análises sobre o tipo de negócio, nicho de mercado, ramo de atuação e concorrentes, conforme sugerido anteriormente, você também conseguirá analisar o perfil dos seus possíveis futuros clientes, suas preferências e quais são

os meios de comunicação em que mais estão presentes e interagem. Esse, certamente, será o melhor ambiente de marketing para você falar e publicar sobre o seu trabalho, projeto, produto ou serviço.

2. Tecnologia.

Outro fator importante para o posicionamento do seu nome como Engenheiro Mecânico Autônomo é a tecnologia. Assim como o ambiente, a tecnologia mais recomendada para as suas estratégias e ações de marketing é exatamente aquela que for mais utilizada pelo seu público-alvo e futuros possíveis clientes. Logo, mais uma vez, uma pesquisa e análise detalhada do perfil de consumidor que é atraído e busca pelo seu trabalho é bastante importante.

3. Necessidades do mercado.

Um produto, marca e serviço de sucesso é aquele que atende às necessidades e dores dos clientes em potencial. Por isso, é fundamental que você estude o mercado, assim como as principais fraquezas da sua concorrência. As chances de ganhar mais visibilidade e credibilidade são ainda maiores se você conseguir resolver aquele detalhe e problemas que a sua concorrência ainda não conseguiu solucionar.

4. Evolução.

Em uma geração nutrida por tecnologia e inovações, não se manter competitivo e atrativo nesses requisitos é extremamente perigoso. Logo, suas estratégias e ações de marketing devem evidenciar, também, o quanto você tem evoluído como Engenheiro Mecânico Autônomo e apresentado melhorias ao longo do tempo, seja por meio de certificações e qualificações ou por melhorias nos processos e produtos ofertados.

5. Linguagem.

Enquanto clientes tendemos a escolher e optar por serviços, produtos e marcas com as quais nos comunicamos e entendemos melhor. Sendo assim, para melhorar e manter um

bom posicionamento de mercado, é essencial que você consiga identificar a melhor linguagem para se comunicar com o seu público-alvo e possíveis futuros clientes. Uma linguagem robusta pode ser bonita nas publicações em mídias digitais, porém se não esclarece as dúvidas e questionamentos do seu público tendem a se tornar um verdadeiro repelente.

Como estruturar o seu posicionamento online?



Com base nos fatores que impactam e influenciam o seu posicionamento no mercado, é possível identificar a melhor forma de estruturar e direcionar suas ações e estratégias de marketing online visando resultados cada vez melhores e mais eficientes para o seu negócio.

Com a velocidade e as constantes evoluções da tecnologia e dispositivos moveis, o posicionamento de mercado está intimamente ligado ao posicionamento online de marcas, empresas, produtos e serviços.

O ambiente online e suas diversas ferramentas trazem muitos benefícios e facilitam a comunicação entre empresas e

clientes, tornando o processo de entendimento, análise de informações e respostas mais rápidos, eficientes e com qualidade bastante elevada.

Atualmente, temos um enorme banco de dados e informações na palma da nossa mão, a todo momento e sempre que quisermos. Por isso, é importante entender, estruturar e manter um bom posicionamento online do seu serviço como Engenheiro Mecânico Autônomo.

Para garantir um bom posicionamento online sem depender de outros profissionais é muito importante que você estude e aprenda alguns conceitos básicos de marketing digital, que reúne as principais estratégias de marketing no mercado atual. Entenda porquê isso acontece.

Vantagens do marketing digital



1. Custo.

Uma das principais vantagens do marketing digital em relação ao marketing tradicional é o seu custo de manutenção e criação. A internet é, hoje em dia, um dos serviços mais

acessíveis e abrangentes disponíveis para as empresas, afinal com a aquisição de um pacote de dados, você como Engenheiro Mecânico Autônomo tem acesso a uma enorme variedade de informações e ferramentas que podem te ensinar, ajudar e facilitar suas ações e a estruturação da sua estratégia de marketing.

2. Fácil aprendizado.

Dentre ao enorme volume de informações que você pode encontrar através da internet, de forma rápida, fácil e gratuita, estão os cursos online para sua capacitação e/ou aplicabilidade de ferramentas de gestão, técnicas e ferramentas de marketing. Isso torna o processo de aprendizado mais fácil, contribuindo para a aceleração do bom posicionamento online da sua marca.

3. Alcance.

Uma das principais vantagens do marketing digital em relação ao marketing tradicional é a sua capacidade de alcance. Uma vez que a sua empresa, marca ou serviço estão acessíveis e disponíveis no universo online podem ser acessadas e acompanhadas por qualquer pessoa em qualquer lugar em que tiverem acesso à internet. Essa facilidade aumenta, conseqüentemente, a sua visibilidade, seu público-alvo e alavanca o seu posicionamento online.

4. Atualização.

Todas essas evoluções tecnológicas e a crescente velocidade com que as informações e dados podem ser transmitidas e analisadas, contribuem e facilitam também para que você consiga manter o seu conteúdo atualizado e interessante para o seu público-alvo e seus possíveis futuros clientes. Quanto mais atualizado e interessante for o conteúdo relacionado à sua marca ou serviço, melhor será o seu posicionamento online, mais credibilidade e confiabilidade você transmite aos clientes e maior competitividade no mercado em que estiver atuando como Engenheiro Mecânico Autônomo.

5. Sustentabilidade.

Por tem um baixo custo com um alcance bem maior do que as ações de marketing tradicional, utilizar o marketing digital para melhorar e manter um bom posicionamento online da sua marca se torna uma tarefa muito mais prática e sustentável.

6. Competitividade.

Outra grande vantagem do marketing digital é que você consegue analisar com agilidade os resultados e respostas das suas ações e estratégias de marketing, podendo, então, tomar decisões mais rápidas e direcionar seu posicionamento online com mais coerência e assertividade.

7. Assertividade.

Ter assertividade das suas ações e estratégias de marketing é um dos principais indicadores de sucesso, pois reflete em redução de desperdícios, redução de custos e qualidade de informações, além de gerar impactos diretos no seu posicionamento online.

Vale lembrar que toda essa velocidade, competitividade e avanço tecnológico benéfico para os negócios precisam ser bem gerenciados, assistidos e acompanhados para que não se torne um vilão dos resultados. Pois, assim como uma boa decisão pode, rapidamente, alavancar sua imagem, qualquer deslize pode comprometer, por anos, todo o trabalho realizado.

Para evitar qualquer evento negativo ou decisão equivocada que possam comprometer o seu posicionamento online basta seguir um passo a passo simples de estruturação, conforme mostramos a seguir.

5 passos para estruturar o posicionamento online



Passo 1: Estude sobre Marketing e a melhor forma que ele poderá te ajudar.

Conforme dito anteriormente, o posicionamento online, como o próprio nome já sugere, refere-se ao seu posicionamento de mercado considerando sua imagem no universo online.

Para garantir, então, que a mensagem está sendo transmitida de forma coesa, sem ruídos, com velocidade e, principalmente, alinhada com os seus objetivos pessoais e profissionais como Engenheiro Mecânico Autônomo é fundamental que você entenda e aprenda, pelo menos, os conceitos básicos de marketing.

Mesmo que você decida terceirizar e contratar alguém para administrar a estratégia e as ações de marketing da sua empresa e marca é importante que você entenda o que está sendo feito. Assim, você consegue garantir que as propostas e ações estão de acordo com as suas expectativas.

Além disso, muitas ações de marketing digital que contribuem de forma significativa para um bom posicionamento online podem ser feitas através de várias plataformas e redes sociais. Ou seja, de forma gratuita, você poderá colocar seu serviço a disposição em grandes plataformas de veiculação, como: OLX, Mercado Livre, Get Ninjas, Facebook, Instagram, LinkedIn e etc. Comece colocando seus serviços em todas essas plataformas que foram citadas.

Passo 2: Entenda o comportamento do público online.

Para ter um bom posicionamento online atuando como Engenheiro Mecânico Autônomo, você precisa entender não só as questões técnicas que baseiam o seu negócio, mas também entender como o seu público-alvo se comporta no universo online.

Para isso, existem muitas ferramentas capazes de fornecer informações importantes, como os principais horários de acesso ao conteúdo, tempo dedicado, rastreamento de pesquisas, cliques, perguntas, anúncios mais acessados entre outros fatores importantes.

Entender e analisar tais indicadores te ajudarão a orientar as estratégias e ações de marketing, o que ajuda a alavancar o seu nome no universo online

Passo 3: Periodicidade.

Com base nessas informações e indicadores, você, como Engenheiro Mecânico Autônomo, conseguirá tomar a melhor decisão para garantir publicações e ações de marketing nos melhores horários e com o intervalo ideal para manter o equilíbrio adequado entre manter o cliente interessado e não ser invasivo ou inconveniente com excesso de informações e publicações.

Encontrar a periodicidade mínima e ideal é importante também para garantir que os seus possíveis futuros clientes não se esqueçam da sua marca e dos seus serviços quando estiverem

navegando ou buscando informações sobre a sua área de atuação.

Passo 4: Planejamento.

Antes de publicar qualquer informação ou efetuar qualquer ação de marketing no universo online, é importante que tenha passado por um bom processo de planejamento, análise e estruturação.

Afinal, conforme dito anteriormente, as ações no universo online são rápidas e capazes de alcançar um enorme volume de pessoas e lugares no mesmo instante em que são realizadas.

Por isso, é importante ter atenção e cuidado, pois todo e qualquer desvio, erro ou má interpretação de uma ação vinculada ao seu nome, marca, produto ou serviço pode colocar em risco todo o trabalho já realizado e ainda comprometer de forma significativa o seu posicionamento online.

Passo 5: Analisar os resultados frequentemente.

Por último e não menos importante, é fundamental que você acompanhe, avalie e analise todos os impactos, respostas e resultados de suas ações de marketing e anúncios no universo online.

Essa prática te ajudará a tomar as decisões mais adequadas em relação aos próximos passos e também ajudará a entender a evolução do comportamento do seu público-alvo e possíveis futuros clientes.

Analisar os resultados deve se tornar um hábito, assim como as publicações e os estudos técnicos. Além disso, é importante que, antes de decidir e fazer uma nova publicação ou anúncio você analise de forma detalhada e minuciosa os resultados das ações anteriores, principalmente, aquelas que mais se assemelham com a próxima.

Por exemplo, se você está planejando realizar um novo anúncio, avalie quais foram os resultados e respostas de, pelo menos, dois dos seus anúncios anteriores que tenha feito. Se for o primeiro a ser feito, dedique-se a acompanhar os resultados.

Essa análise prévia previne, por exemplo, a repetição de erros cometidos anteriormente.

Atualmente, o posicionamento online corresponde e impacta de forma significativa na sustentabilidade e continuidade de todo profissional, principalmente aqueles que trabalham de forma independente e Autônoma.

Por mais que muitas pessoas ainda julguem e acreditem que a internet é um ambiente fútil, é nesse ambiente que proporciona grande parte do crescimento e também do declínio de muitas empresas, marcas, serviços e nomes.

De acordo com estudos realizados em dezembro de 2018 pela ONU – Organização das Nações Unidas, cerca de 3,9 bilhões de pessoas têm acesso à internet diariamente ao redor do mundo.

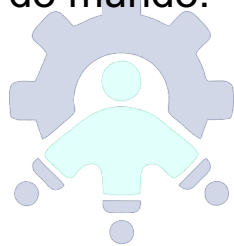
No Brasil, apenas um terço da população não possui acesso à internet e dispositivos de conexão. Apesar de ser um pouco desanimador pensar que tantos brasileiros ainda não possuem acesso à uma ferramenta tão simples e rica, dois terços de todo o país conseguem acessar diariamente o seu conteúdo publicado no universo online.

Essa é uma das principais vantagens e facilidades do universo online: é possível estar em todos os lugares simultaneamente e a um custo bastante acessível. Em contrapartida, porém, da mesma forma, os impactos negativos e decisões erradas podem atingir proporções enormes e, às vezes, irreversíveis para a imagem de um profissional, marca e empresa.

Logo, é fundamental para o seu negócio e seu crescimento como Engenheiro Mecânico Autônomo que você tenha atenção e cuidado com o seu posicionamento online e todas as ações e estratégias que podem gerar algum impacto sobre isso, seja negativo ou positivo.

Com tanta facilidade de acesso ao universo online e a concorrência em cada área de atuação, ganhar espaço, visibilidade e alcançar um bom posicionamento online não é uma tarefa fácil. E, exatamente por esse motivo, que você, como Engenheiro Mecânico Autônomo deverá se preparar para trabalhar duro enquanto não alcançar seus objetivos.

A manutenção de um bom posicionamento online deve receber a mesma atenção e cuidado, uma vez que, a todo momento, novas ideias, profissionais, produtos e marcas surgem ao redor do mundo.



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Capítulo 4: Vistoria Técnica, Laudo Técnico e ART



Dentre os mais diversos tipos de atividades e trabalhos que um Engenheiro Mecânico Autônomo pode fazer, as mais importantes para executar um bom trabalho com resultados impressionantes para os clientes e com total segurança são as documentações técnicas.

Os documentos técnicos mais importantes para que um Engenheiro Mecânico Autônomo possa trabalhar com segurança e tranquilidade são a vistoria técnica, o laudo técnico e a ART.

Veamos, a seguir, o que é, como fazer e como escolher qual a documentação mais adequada para o trabalho que você irá desempenhar como Engenheiro Mecânico Autônomo.

O que é cada documentação?

Conforme dito anteriormente, existem muitas documentações importantes para garantir o bom desempenho de suas

atividades, projetos e trabalhos como Engenheiro Mecânico Autônomo.

Neste material, contudo, vamos destacar as três mais comuns e mais importantes documentações, começando pela vistoria técnica.

A vistoria técnica elaborada por um Engenheiro Mecânico Autônomo consiste em uma constatação local dos fatos que podem impactar o trabalho, atividade ou projeto. Ou seja, trata-se de uma visita para visualizar as condições prévias do projeto.

A vistoria técnica é bastante comum em todas as áreas da Engenharia, onde o Engenheiro Autônomo vistoria todos os detalhes que achar pertinente antes mesmo de começar a executar suas atividades, trabalhos e/ou o projeto que irá ser feito.

Para a vistoria técnica é recomendado que o Engenheiro dedique, pelo menos, algumas horas do seu dia, se dirija ao local com caneta, bloco de anotações e, principalmente, uma máquina fotográfica ou o próprio celular para registrar tudo que achar importante para o próximo passo.

Depois de realizar a vistoria técnica é importante que, como Engenheiro Mecânico Autônomo, você emita o laudo técnico.

O laudo técnico tem como principal objetivo comprovar a condição técnica antes de ser alterada por alguma atividade ou projeto que será feito. Normalmente, o laudo técnico apresenta, em fotos e detalhes importantes do ambiente antes do projeto que será feito.

Outro ponto importante do laudo técnico é que ele deve se apresentar como um documento formal, seguindo padrões específicos e que, ao mesmo tempo, seja claro para quem o lê, detalhando com riqueza tudo que for pertinente para o

projeto como um todo, antes, durante e depois de sua execução. Além disso, pode ainda reunir requisitos de qualidade e desejos dos clientes. Falaremos mais sobre esses importantes detalhes mais adiante.

Para finalizar, a terceira documentação bastante importante que um Engenheiro Mecânico Autônomo deve conhecer e entender como fazer é a A.R.T. - Anotações de Responsabilidade Técnica.

A A.R.T. é um documento legal cujo objetivo é identificar o responsável técnico do projeto/serviço, como a própria descrição já sugere.

Logo, de uma forma bem resumida, essas três documentações se complementam e munem o Engenheiro Mecânico Autônomo de informações e dados importantes para que possa trabalhar da melhor maneira possível no projeto e atendendo os desejos e requisitos do cliente.

Qual fazer?

Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Sabendo, então, o que são e para que servem cada um desses documentos fica menos complicado entender qual deles você, como Engenheiro Mecânico Autônomo, você deve se dedicar.

Conforme explicado anteriormente, os documentos se complementam e um acaba fazendo parte do outro ou servindo como extensão explicativa dos processos que o antecederam.

Sendo assim, independentemente da área da Engenharia que você for atuar como Engenheiro Autônomo, a resposta para essa pergunta é: os três. Você deverá fazer os três documentos, na ordem explicada antes.

Comece inspecionando, verificando e vistoriando tecnicamente as condições que o ambiente se encontra antes

de começar o serviço. Enriqueça essa parte com anotações detalhadas de tudo que encontrar, esteja atento e obtenha imagens.

Esse procedimento é muito importante tanto na Engenharia Civil, preparando para um projeto de construção, por exemplo, como na Engenharia de Produção, em trabalhos de otimização de processos para redução de custos, para Engenharia Elétrica, na verificação in loco para um SPDA, tanto quanto em todas as áreas da Engenharia que um Engenheiro Autônomo pode trabalhar como Autônomo.

A vistoria técnica, então, lhe dará todas as informações que você vai precisar para estruturar e montar o laudo técnico daquilo que encontrar. Por isso, durante a vistoria seja atencioso e criterioso com tudo que puder verificar.

O laudo técnico precisa ser claro, objetivo e não deixar de mencionar e explicar nenhum detalhe importante, pois servirá de base para qualquer dúvida durante a execução do projeto.

Em seguida, munido de todas as informações e com a descrição detalhada do que tiver sido vistoriado, como Engenheiro Mecânico Autônomo, é importante que você assume a responsabilidade ou nomeie os responsáveis de cada uma das partes envolvidas no projeto.

Essa definição de responsabilidades deve ser formalizada por uma A.R.T., onde deve ser especificado e reconhecido formalmente perante o CREA.

Esses documentos são importantes em diversos aspectos e asseguram que o Engenheiro Mecânico Autônomo trabalhe em seus projetos e atividades de acordo com as legislações e normas vigentes, sem esquecer de atender às exigências e requisitos de qualidade definidos pelo cliente e pelas partes interessadas.

A documentação técnica do trabalho de um Engenheiro Mecânico Autônomo é uma das atividades menos visadas pelos Engenheiros no Mercado, pois envolve certa burocracia, conhecimentos específicos e demanda bastante atenção.

Contudo, é extremamente importante que, como Engenheiro Mecânico Autônomo, você não só conheça todos esses documentos como também domine o processo de estrutura-los e aprova-los. Trata-se de documentos importantes para a qualidade, garantia, segurança e, também, legalidade dos seus projetos e atividades.

Nas diversas áreas da Engenharia, a ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas, exige que a vistoria e o laudo técnico contenham informações específicas da condição de funcionamento e segurança de todo o complexo/local/equipamento e de todas as pessoas envolvidas, antes que todo o projeto se inicie. Além disso, é exigido que toda a documentação de responsabilidade esteja devidamente assinada e aprovada por todos os envolvidos.

Como Engenheiro Mecânico Autônomo, essas documentações são capazes de proteger seu trabalho e evitar quaisquer problemas que possam surgir antes, durante ou depois da execução do seu serviço.

Vale lembrar que essas documentações exigem alguns detalhes específicos que vão desde a formatação do documento até os procedimentos aplicados para defini-los.

Outro ponto bastante importante sobre tais documentos e procedimentos é que eles podem ser o produto final do seu trabalho. Por exemplo, se você optar por atuar como Engenheiro Mecânico Autônomo fazendo consultorias e emitindo laudos técnicos de serviços específicos a serem executados ou já prontos.

Conhecer como cada documento e procedimento funciona, então, pode ser o seu diferencial ou o seu principal serviço a ser prestado. Nesse caso, você se apresentará como Engenheiro Mecânico Autônomo atuando em vistorias, Laudos e A.R.T.

Alguns profissionais autônomos também precisam da ajuda e dos serviços dos Engenheiros para emitir A.R.T. Nesse caso, para proteger a sua atuação, é importante que proceda a vistoria e redija o laudo técnico antes de assumir e assinar qualquer desafio.

Veamos, a seguir, os detalhes importantes de cada um dos documentos citados e como você deve proceder e redigir para garantir a segurança e tranquilidade de seu trabalho e de seus projetos.



Conforme dito anteriormente, para executar e redigir cada uma das atividades importantes para o trabalho de um Engenheiro Mecânico Autônomo é preciso seguir alguns procedimentos e boas práticas comuns do mercado.

Para executar uma vistoria técnica você deve obter todas as informações referentes, impactantes e relevantes ao serviço, trabalho ou atividade que será vistoriada previamente. Assim, você conseguirá estudar e pesquisar as condições que deveriam ser encontradas no local ou no projeto.

Nesse momento, é importante verificar quais são os requisitos e exigências legais que devem ser atendidas. Dessa forma, será mais fácil detectar erros e falhas, além de esclarecer quais são os pontos e detalhes que devem ser avaliados com mais atenção e cuidado.

No caso de projetos e trabalhos físicos, recomenda-se que se dirija ao local com algum instrumento capaz de capturar imagens, pois serão utilizados na próxima etapa. Além disso, esteja com roupas confortáveis e garanta que o local tenha a iluminação adequada

Recomenda-se que antes da vistoria técnica você tenha estudado os detalhes do que será vistoriado e verificado quais são os equipamentos necessário, as legislações e normas vigentes a respeito.

Com os dados e informações colhidos na vistoria técnica, você estará pronto para o próximo passo, como Engenheiro Mecânico Autônomo, que consiste na redação do laudo técnico.

O laudo técnico é um documento formal e deve ser redigido dentro dos padrões e conforme os requisitos de qualidade e estruturação solicitados pelo cliente.

O primeiro passo, então, é verificar se o cliente ou solicitante tem algum formulário, padrão pré-definido ou alguma regra específica para a elaboração do laudo técnico. Se a resposta for positiva, é recomendado que siga o padrão já utilizado. Contudo, avalie e, se julgar conveniente, sugira melhorias nos padrões, desde que tenham fundamental e sejam realmente necessárias.

Normalmente, o laudo técnico segue um padrão básico de organização do documento a ser seguido, conforme detalhado a seguir:

- **Capa:** para melhor apresentar o documento;
- **Folha de rosto:** inclui o nome título do laudo, data, local e o nome do responsável pela elaboração do laudo técnico, nesse caso, o nome do Engenheiro Mecânico Autônomo;

- **Resumo:** como o nome já sugere, é um resumo do que se espera encontrar no documento, inclusive a respeito das conclusões;
- **Sumário:** importante para ajudar o leitor a se localizar na leitura e avaliação do documento;
- **Introdução:** define quais são os itens que serão mostrados e detalhados no laudo, assim como os objetivos gerais;
- **Desenvolvimento:** é onde são mostrados e detalhados todos os itens inspecionados. É importante incluir as fotos e detalhes observados durante a vistoria técnica que foi realizada previamente;
- **Conclusões:** o Engenheiro Mecânico Autônomo deve, então, expor sua opinião e dar seu parecer técnico em relação aos itens que forem vistoriados e avaliados durante o processo, bem como qualquer medida de segurança que deve ser tomada;
- **Referências:** caso seja utilizado algum artigo, norma, NR, livro ou qualquer outro trabalho acadêmico para a elaboração do laudo, devem ser listados com título, autor e ano de publicação.

Você, como Engenheiro Mecânico Autônomo, deve ter percebido que o laudo técnico é bastante semelhante a um trabalho acadêmico e, por se tratar de um documento formal, deve ser redigido conforme os trabalhos acadêmicos, principalmente em termos de organização, clareza e objetividade.

A formatação, então, deve ser mantida de acordo com os trabalhos acadêmicos, ou seja:

Fonte: Times New Roman

Tamanho da fonte: 12

Espaço: 1,5 cm

Margens: Superior, inferior e direita em 2,5cm e esquerda em 3,5 cm.

No corpo do texto, ou seja, no desenvolvimento do laudo técnico você pode variar o tamanho da fonte e utilizar recursos para ajudar a leitura e facilitar o entendimento, além de chamar a atenção do leitor para os pontos, comentários e observações específicas.

Por se tratar de um documento formal, o laudo técnico deverá, então, ter uma linguagem adequada e de acordo com o padrão de documentos formais. Isso quer dizer que é importante não utilizar expressões e palavras menos informais. Contudo, é importante adaptar o conteúdo do laudo técnico ao seu cliente e às partes interessadas que terão acesso ao documento.

Lembre-se quais são os objetivos do laudo técnico e quem serão as pessoas e partes do projeto, trabalho ou serviço que terão acesso ao documento, afinal é importante que o documento seja entendido por todos.

A próxima etapa do seu trabalho como Engenheiro Mecânico Autônomo é emitir a A.R.T., que também é um documento bastante formal e, mais importante ainda, é um documento legal e que é capaz de proteger tanto o trabalho quanto a reputação e os negócios.

A A.R.T. é, normalmente, classificada de acordo com o tipo de trabalho que será executado. Logo, pode-se emitir ART de:

- **Obra ou serviço:** bastante comum para Engenheiros Autônomos que atuam com Engenharia;
- **Obra ou serviço de rotina:** também conhecida como múltipla, essa ART se refere a um conjunto de contratos;
- **Cargo ou função:** muito comum quando o Engenheiro Autônomo presta um serviço pontual, assumindo a responsabilidade pela execução das atividades previstas no trabalho contratado.

A anotação de responsabilidade técnica apresenta uma série de vantagens para todas as partes envolvidas:

- **Contratante / Solicitante / Cliente:** assegura a capacidade e habilitação do profissional técnico em realizar as atividades, projetos e trabalhos que forem descritos e acordados.
- **Contratado / Engenheiro Autônomo:** segurança legal e jurídica de que o contrato e todos os detalhes descritos serão cumpridos, além de proteger em caso de descumprimento.

A A.R.T. funciona, então, como um contrato técnico, onde todos os trabalhos e atividades acordados entre as partes sejam detalhadamente descritas, especificando qual é a responsabilidade de cada um, antes, durante e depois de sua execução.

Assim como o Laudo Técnico, a ART também deve ser redigida em linguagem formal e, ao mesmo tempo, de forma que todas as partes interessadas e citadas no documento sejam capazes de ler, interpretar e entender quais são suas responsabilidades.

É importante, também, que a A.R.T. seja elaborada conforme as legislações e normas vigente. Uma vez que o documento determina quem são os responsáveis por cada uma das atividades e consequências previstas no serviço, é fundamental avaliar as limitações do Engenheiro Mecânico Autônomo e também as habilitações de acordo com suas capacidades e experiência.

Recomenda-se que a ART seja assinada e aprovada por ambas as partes e cada um mantenha uma cópia da mesma.

Muitos Engenheiros Autônomos atuam focados nessas documentações nas mais diversas áreas e oportunidades que

a Engenharia Mecânica oferece. Para se destacar nesse ramo, então, recomenda-se que o profissional se capacite nas áreas que vai atuar, que aumente o seu valor de mercado e ainda garanta mais qualidade e credibilidade do seu trabalho.

Esse conjunto de documentações e atividades dos Engenheiros Autônomos é fundamental para a execução da grande maioria dos projetos e atividades na área de Engenharia. Logo, o mercado, oferece espaço e oportunidade para todos. Contudo, vale ressaltar que, nesse meio, quanto mais destaque e qualidade o seu trabalho apresentar, maiores e melhores serão as oportunidades de desenvolvimento e crescimento profissional.

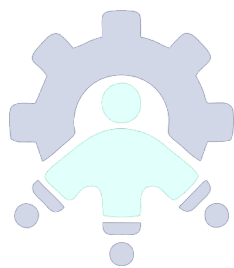
Para quem está começando, vale a pena avaliar parcerias com pessoas e profissionais que já estejam ativos no mercado. Essa é uma das formas mais ricas de adquirir experiência e entender profundamente como o mercado funciona.



Fazer parcerias com outros profissionais do mercado é uma das formas mais rápidas e eficientes de promover o seu próprio crescimento dentro da sua área de atuação. Por isso, é uma excelente estratégia de negócios, principalmente para quem está começando.

Além disso, mesmo depois de se desenvolver profissionalmente e atrair o reconhecimento desejado do mercado, dificilmente uma pessoa, atuando como Engenheiro Mecânico Autônomo consegue atender todas as necessidades de seus clientes. Nesses casos, as parcerias não só ajudam no atendimento aos desejos dos clientes como também permite que você entregue um trabalho, produto, serviço ou projeto de maior qualidade.

Boas parcerias podem alavancar os resultados do seu negócio, assim como parcerias ruins podem levar você, sua empresa, seu serviço ao fundo do poço. Veja as cinco principais vantagens de se escolher os parceiros certos para a sua jornada.



Daniel Lemos
ENGENHEIRO MECÂNICO

5 principais vantagens das parcerias bem-feitas



1. Redução das responsabilidades.

É comum que, como Engenheiro Mecânico Autônomo, você se veja sendo bombardeado de solicitações dos clientes dos mais variados tipos. Essas situações além de serem bastante cansativas e estressantes podem comprometer a qualidade do seu trabalho. Ter parceiros estratégicos, então, ajuda a dividir as responsabilidades das atividades de acordo com a área de conhecimento de cada um. Dessa forma ninguém fica sobrecarregado e o cliente é atendido com qualidade, agilidade e eficiência.

2. Ganho de tempo.

Trabalhando com bons parceiros, os prazos finais de entregas dos trabalhos podem ser mais arrojados e competitivos, pois as atividades, assim como as responsabilidades poderão ser divididas entre mais pessoas. Assim, você ganha agilidade no seu trabalho e entrega a demanda com prazos mais curtos para o cliente.

3. Ganho de produtividade.

Produtividade é um dos indicadores mais desejados no mercado de trabalho atual, pois indica o volume de trabalho que uma determinada empresa, equipe ou pessoa é capaz de entregar em um determinado período de tempo. Quanto maior for a entrega, mais produtivo você se apresentará para o seu cliente. Porém, não é só isso. Produtividade também tem a ver com custo, tempo e desperdício.

4. Otimização de recursos.

Como autônomo, o seu ativo mais precioso é o seu tempo. Por isso, quanto mais você conseguir otimiza-lo, eliminando as tarefas menos importantes ou que não agreguem valor ao seu serviço, melhor. Boas parcerias podem te ajudar a eliminar ou reduzir da sua agenda aquelas atividades que são obrigatórias, mas que não agregam valor direto aos seus negócios. Por exemplo, gestão dos indicadores contábeis. São atividades importantes e precisam ser feitas, mas você pode otimizar o seu tempo apenas analisando os resultados e não perdendo tempo na coleta de dados e na formatação de relatórios.

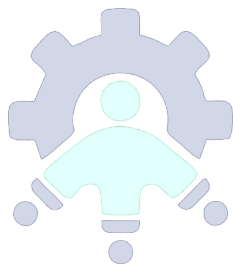
5. Maior valor agregado.

As parcerias podem te ajudar a oferecer um trabalho, projeto, produto ou serviço com mais valor para o seu possível futuro cliente. Lembrando a famosa frase de Warren Buffet: preço é o que você paga e valor é o que você recebe. Se você consegue, por meio de parcerias, aumentar o valor do que oferece aos seus clientes, você ganha margem para aumentar o preço de venda de determinado item e, conseqüentemente, aumenta a sua lucratividade e posicionamento de mercado.

É preciso, antes de tudo, olhar para os seus parceiros como verdadeiros produtos ou fornecedores a serem acrescentados nos seus negócios. Se uma possibilidade de parceria não apresenta o valor agregado que você procura, provavelmente não é a sua melhor opção.

Outro ponto importante a ser considerado nas parcerias de negócios como Engenheiro Mecânico Autônomo é o momento da negociação. Uma boa negociação é aquela onde todas as partes envolvidas ganham e saem satisfeitas com o resultado. Uma negociação em que você ou a outra parte sai com a impressão de que "perdeu um pouco, mas vai valer a pena", certamente não foi uma boa negociação.

No livro Pré-suasão (2017), o autor Robert B. Cialdini explica uma série de técnicas, comportamentos e posturas que vendedores e grandes empresas utilizam nos momentos de negociação para garantir bons resultados e que são aplicáveis a quase todos os setores e momentos das nossas vidas. Veja, então, a seguir, cinco técnicas de negociação eficientes e importantes na hora de negociar com seus possíveis futuros parceiros.



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

5 Técnicas de negociação infalíveis para Clientes e Parcerias



Daniel Lemos

1. Postura.

Coluna reta, olhar para frente e sorriso aberto. Sim, parece clichê, mas o nosso corpo fala a todo momento, mandando sinais do que estamos sentindo, por isso, manter uma postura de confiança e positividade é o primeiro passo para uma boa negociação com um futuro parceiro, pois mostra que você deseja e está otimista em negociar com a outra parte.

2. Saiba a dor do outro.

Antes de começar qualquer negociação, é fundamental que você conheça a outra parte e saiba exatamente o que ela precisa, ou seja, qual a necessidade que você precisa suprir para fechar a negociação. Afinal, uma boa negociação é aquela em que ambos saem ganhando, portanto você precisa saber o que é "ganhar" para o outro.

3. Tenha clareza da sua necessidade.

Também antes de começar qualquer negociação, é fundamental que você tenha clareza e consciência do que é

"ganhar" para você. Afinal, se nem você sabe o que quer, já estará indo para a negociação para sair perdendo. Entender quais são suas necessidades te ajudarão a ter um ponto mínimo de negociação, otimizando o seu tempo e o tempo da outra parte.

4. Vá direto ao ponto.

Conforme dito anteriormente, como Engenheiro Mecânico Autônomo o seu maior recurso é o seu tempo, por isso não enrole. Toda a preparação prévia, de entender o que você quer e o que a outra parte precisa, ajuda a otimizar o tempo de todos.

Por isso, educadamente, comece a negociação por um ponto médio, ou seja, um pouco acima do que você considerou como o seu ponto mínimo. Dessa forma, você ganha margem para negociação sem arriscar os seus negócios.

5. Estude.

Nem toda negociação de parceria precisa ser decidida no primeiro momento, por isso não hesite em pedir um tempo (não muito longo) para estudar as propostas da outra parte. Se ambos estiverem, de fato, interessados em fazer uma boa negociação, esse tempo será útil e necessário para ambos. Estude detalhadamente a oferta e faça todas as considerações que julgar necessário antes de fechar a parceria.

Para finalizar, não deixe de documentar formalmente tudo que for negociado. Isso pode evitar uma série de problemas futuros.

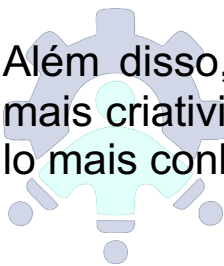
Felizmente, com essas cinco dicas simples, você conseguirá chegar no momento da negociação mais preparado. Infelizmente, nem sempre essas dicas são suficientes, principalmente se a outra parte já não for, de fato, uma boa parceria para o seu negócio.

Conforme dito anteriormente, as parcerias são estratégias fortes e eficientes desde que bem-feitas. O processo de escolha dos parceiros começa, então, entendendo o que você precisa e busca com esse tipo de negociação, ao mesmo tempo que entende, também, o que está disposto a oferecer para um possível futuro parceiro.

As técnicas de negociação citadas podem te ajudar a fechar bons negócios, onde tanto você quanto o seu parceiro terão vantagens e benefícios com a parceria. Por isso, é importante que você se prepare para esse momento.

Outro ponto de destaque é que as parcerias não precisam ser, necessariamente, dentro do seu nicho de atuação. Fazer parcerias com outros Engenheiros, de outras áreas são sempre válidas e poderão tornar sua empresa mais completa.

Além disso, a diversificação da equipe e das parcerias traz mais criatividade e conhecimento para o seu trabalho e torna-lo mais conhecido por diversos grupos de pessoas.



Daniel Campos
ENGENHEIRO MECÂNICO

Capítulo 5: Pós-venda



Um dos maiores erros de muitas empresas, negócios e profissionais autônomos é não se dedicar ao cliente depois que ele finaliza a compra do seu serviço.

A atenção, dedicação e empenho nos momentos pós-venda devem ser tão boas, ou até melhores do que nos momentos que antecedem a compra. Isso porque o cliente ideal é aquele que não troca o seu produto e atendimento pela concorrência.

Por isso, todo cliente e toda venda deve ser conduzida e tratada com exclusividade, atenção e dedicação. Afinal, conforme dito anteriormente, o marketing boca a boca de clientes satisfeitos é a forma mais barata e o mais eficiente de fazer sua empresa se desenvolver e crescer de maneira exponencial, garantindo, assim sua continuidade e sustentabilidade.

Independentemente do seu ramo de atuação, ao desenhar suas estratégias e conhecer seu público-alvo e possíveis

futuros clientes, procure entender também como essas pessoas se comportam após adquirirem o seu serviço e dedique parte do seu marketing para manter contato com esses clientes, numa estratégia de atraí-los novamente para o seu negócio.

Muitos profissionais ainda acreditam que após concluir a venda com um determinado cliente, deve imediatamente partir para outra e se dedicar a encantar e conquistar novos clientes, abandonando aqueles que já investiram e lhe confiaram na compra.

O contato pós-venda, normalmente, é menos invasivo e bem menos insistente do que os contatos que antecedem a venda. Contudo, também exigem tempo, dedicação e atenção. Ao não se dedicar ao cliente já conquistado, corre-se o risco real de que ele seja atraído pela concorrência, que se manteve dedicada em conquista-lo em algum momento.

Existem muitas vantagens em investir em ações e estratégias para manter e fidelizar os clientes já conquistados que vão muito além do marketing boca a boca. Veja as cinco principais vantagens a seguir.

Veja as principais vantagens de se investir no pós-venda



Por mais que o ciclo de vida do seu serviço seja longo fazendo você acreditar que ainda vai demorar muito tempo para que o seu cliente precise e procure pelos seus serviços novamente, é muito importante que você se esforce para manter contato e relação com ele.

O investimento e os recursos necessários para manter o cliente já conquistado são significativamente menores do que os custos e o trabalho que demanda conquistar novos clientes e novos negócios. Além disso, um cliente satisfeito é uma peça chave no processo de conquistar e atrair novos clientes.

Listamos e explicamos, a seguir, algumas das principais vantagens em se dedicar nas ações de pós-venda.

Custo.

Conforme dito anteriormente, o custo de manter um cliente que já conhece o seu trabalho e serviço é muito menor do que os processos de atração e novos clientes exigem. Logo, investir

na fidelização de um cliente já é financeiramente mais vantajoso do que prospectar novos clientes.

Isso porque o processo de encantamento, apresentação e convencimento, geralmente, são mais demoradas. Ou seja, você dedica muito mais tempo em cada um dos possíveis futuros clientes do que precisa se dedicar aos atendimentos dos clientes já conquistados.

Afinal, o cliente já conhece o seu trabalho, provavelmente já conhece quais são seus diferenciais e seus pontos de melhoria em relação aos seus principais concorrentes. Além disso, a frequência de contato com o cliente já conquistado pode ser reduzida.

Melhorias.

A satisfação do cliente já conquistado é um importante indicador para o seu negócio. Contudo, muitos profissionais autônomos e independentes ainda não sabem como medir a satisfação de seus clientes, uma vez que se trata de resultados bem pessoais e subjetivos.

O trabalho nos momentos de pós-venda, então, são a chave dos resultados. Ao manter contato com esses clientes, seja pessoalmente ou no ambiente online, te ajuda a entender quais são os pontos de melhoria da sua empresa, produto ou serviço que podem ser melhoras.

Você pode colher esse tipo de informação em conversas informais e descontraídas diretamente com o cliente. Nesse caso, contudo, a mensuração das informações pode ser comprometida.

Logo, sugerimos que faça contatos por e-mail, onde você conseguirá medir a taxa de abertura dos e-mails enviados e perceber como o nível de interesse do cliente no seu produto está se comportando, por exemplo.

Outra forma mais quantitativa para medir a satisfação do cliente é através das tradicionais pesquisas de satisfação, onde você solicita que o cliente preencha um formulário pré-definido sobre a sua experiência.

Nas pesquisas de satisfação é possível, ainda, solicitar aos clientes que já conheceram o seu trabalho, produto e serviço, quais são os pontos em que ele percebeu que a experiência poderia ter sido melhor ou quais são os itens que ele esperava ser atendido ou esperava uma resposta diferente daquela que tenha recebido.

Com base nessas informações, é importante criar um controle que avalie cada uma das respostas. Uma vez que se trata de respostas e experiências pessoais, os controles irão ajudar que você as transforme em dados e informações quantitativas.

Estratégias.

Com as respostas e o feedback dos clientes nos momentos pós-venda, você terá informações e dados importantes para avaliar se as ações e estratégias aplicadas estão gerando o efeito desejado no mercado em que você está inserido. Além disso, mostra como a imagem do seu trabalho, empresa ou serviço está sendo formada no mercado em que você está inserido.

A sua estratégia para atrair novos clientes também é impactada pelas suas estratégias de pós-venda. Por isso, ao analisar os resultados das pesquisas de satisfação, você também terá informações e dados suficientes para redirecionar, organizar ou investir em ações e estratégias dos processos de atração e conquista de novos clientes.

Marketing.

Outra área, ação e estratégia bastante favorecida pelas políticas e estratégias de pós-venda é o marketing da sua empresa ou serviço, seja ela no modelo tradicional ou no

ambiente online, utilizando mídias sociais anúncios e outras tecnologias.

Suas ações e estratégia de marketing devem estar alinhadas com os seus objetivos pessoais e profissionais e, ao mesmo tempo, atender às necessidades, dores e expectativas do seu público-alvo e dos seus possíveis clientes.

E, para saber se o que o seu público está procurando está sendo atendido pelo o que você, como Engenheiro Mecânico Autônomo, oferece, as ações de pós-venda terão as respostas.

Contudo, é preciso garantir que a comunicação entre os setores e equipes de venda e pós-venda aconteça de forma assertiva, clara e objetiva. Caso contrário, a tendência é gerar problemas difíceis de serem detectados.

O pós-venda tem ainda como principal vantagem o incentivo ao marketing boca a boca que consiste em um cliente satisfeito fazendo propaganda, ações de vendas e divulgação do seu trabalho única e simplesmente porque gostou do produto / serviço que recebeu. Além de aumentar a sua visibilidade no mercado ainda se torna uma divulgação gratuita, pessoal e eficiente.

Competitividade.

Enquanto clientes tendemos a escolher por serviços que unam qualidade e também um bom atendimento, que é fator decisivo no momento do fechamento do contrato.

Logo, atuando como Engenheiro Mecânico Autônomo, é importante entender que os serviços de pós-venda fazem parte de um bom atendimento e, conseqüentemente, uma boa experiência para o cliente.

O cuidado e a atenção mesmo depois de a compra ser efetivada, aumenta a probabilidade de o seu cliente se lembrar

de você e do seu serviço quando o assunto ou necessidade aparecer novamente.

E, quanto mais o seu cliente fala a seu respeito, procura pelo seu nome nos ambientes online, recomenda o seu trabalho fazendo com que mais pessoas te conheçam, reconheçam e procurem por você, melhor será o seu posicionamento de mercado e mais a concorrência deverá melhorar para continuar atuando.

Mais uma vez, um bom serviço pós-venda estimula a competitividade saudável no setor, o que faz com que os clientes tenham cada vez mais opções e os concorrentes melhorem cada vez mais o serviço prestado.

Entender quais são os benefícios e vantagens de investir em um bom atendimento e serviços pós-venda é o primeiro passo para garantir a qualidade do produto que você oferece como Engenheiro Autônomo e definir as melhores estratégias com o seu público-alvo e os seus possíveis futuros clientes.

Existem muitas formas de estruturar um serviço pós-venda eficiente e de qualidade. A seguir, listamos 10 dicas importantes para que você implemente a atividade do Pós Venda ao seu negócio.

As 5 melhores técnicas de pós-venda para Engenheiros Autônomos



1. Feedback. Daniel Lemos

Pedir feedback para o seu cliente é uma das técnicas de pós-venda mais simples e mais utilizada pelos mais variados tipos de empresas e serviços. A ideia é bem simples, pois consiste em estimular uma reação do seu cliente diante do que produto, empresa, marca ou serviço prestado.

Uma dica importante e eficiente é estruturar um formulário de feedback considerando os indicadores e requisitos que você deseja acompanhar, com perguntas direcionadas e alternativas de respostas, que pode ser em forma de nota, termômetro ou aplicação.

Nesse caso, dê também a oportunidade de o cliente se expressar livremente, tornando o formulário mais pessoal e promovendo maior interação do cliente. Mesmo porque o cliente pode ter alguma percepção ou opinião que não esteja nas perguntas direcionadas.

2. Envie conteúdo educativo.

Frequentemente, entre em contato, nesse caso por e-mail, com algum conteúdo educativo referente ao seu serviço.

O ponto chave desse tipo de abordagem pós-venda é encontrar um equilíbrio para não se tornar inconveniente e acabar sendo direcionado para caixa de spam ou, pior ainda, ser propositalmente descartado.

Contudo, procure enviar e-mails com conteúdo relevante, principalmente, sobre o item específico que o cliente tenha questionado ou pesquisado a respeito.

3. E-mail pessoais.

Ao enviar e-mail para os seus clientes, procure utilizar e-mail que contenha o seu nome e o nome da empresa, para que o cliente, imediatamente, identifique-o no meio de todos os outros e-mails que receber.

Ainda que seja o correio corporativo ou profissional, ser identificado pelo nome torna a comunicação mais pessoal e estreita o relacionamento entre vocês.

4. Agilidade.

Estamos na era da velocidade e, por isso, estamos acostumados a atendimentos rápidos e soluções instantâneas. Por isso, procure ser o mais rápido possível em atender os seus clientes, principalmente aqueles que apresentarem dúvidas ou alguma tendência a reclamações sobre o produto ou serviço que adquiriu.

Quanto mais atenção e mais velocidade você der a esse tipo de atendimento, maiores serão as chances de o cliente se sentir satisfeito, ainda que tenha tido algum problema.

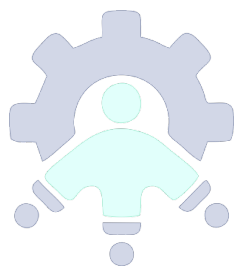
Ignorar ou demorar para resolver um problema do seu cliente, pode fazer com que algo simples se torne grande o suficiente

para prejudicar a sua imagem e o seu posicionamento de mercado.

5. Seja acessível.

Considere a possibilidade de que o cliente possa precisar e querer entrar em contato com você em algum momento após finalizar a compra do seu produto e serviço.

Logo, mostre a ele todos os meios de comunicação e os horários em que você ou sua equipe pode atendê-lo em caso de qualquer dúvida, reclamação ou problema. Procure manter, pelo menos, duas formas de contato. Dessa forma, você demonstra que está interessado em manter o cliente com você.



Daniel Lemos
E N G E N H E I R O M E C Â N I C O

Esclarecimentos Finais

Bom, espero do fundo do meu coração que esse singelo E-book tenha aberto a sua mente ao tamanho da área que todos os Engenheiros Mecânicos tem disponíveis para a atuação e que daqui pra frente você não fique mais dependente da sua carteira CLT para conseguir ganhar dinheiro, pois temos facilmente por ai mais de 30 áreas para a sua atuação, onde você mesmo, somente com os conhecimentos das Normas NBRs, Normas NRs, Decretos, Leis, Decisões Normativas do CREA/CONFEA você já poderá atuar e ser Protagonista da sua vida.

E caso você queira se aprofundar, postamos todos os dias em nosso canal do Instagram [@engdaniellemos](https://www.instagram.com/engdaniellemos) conteúdos focados para Engenheiros Mecânicos que desejam trabalhar de forma 100% Autônoma e faturar acima do Piso Salarial, podendo chegar aos 15K de faturamento mensal em pouco tempo, conforme centenas de nossos alunos tem feito diariamente.

Segue Abaixo todos os nossos canais de apoio:

YouTube ▶ <https://www.youtube.com/@DanielLemos>

Instagram ▶ <https://www.instagram.com/engdaniellemos>

LinkedIn ▶ <https://www.linkedin.com/in/engdaniel>

Facebook ▶ <https://www.facebook.com/engdaniellemos>

Referências bibliográficas:

<http://www.futura.org.br/desemprego-no-brasil-atinge-mais-jovens/>

<http://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/tag/taxa-de-desemprego/>

<https://www.renovandoamente.com.br/artigos/36-o-que-e-autodisciplina>

<https://blog.hotmart.com/pt-br/como-escolher-um-nicho/>

<https://administradores.com.br/artigos/diferenca-entre-persona-e-publico-alvo>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-a-importancia-da-normalizacao-para-o-seu-negocio,61498b88ba73e410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

<http://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2018-07/mais-de-um-terco-dos-domicilios-brasileiros-nao-tem-acesso-internet>

<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/23445-pnad-continua-tic-2017-internet-chega-a-tres-em-cada-quatro-domicilios-do-pais>

<https://g1.globo.com/economia/tecnologia/noticia/2018/12/07/mais-da-metade-da-populacao-mundial-usa-internet-aponta-onu.ghtml>