

Profissionais lotam painel sobre marketing para engenheiros





Experiências práticas de como o marketing digital impulsionou carreiras fecha a série de painéis do CREA Summit 2025

Por Claudia De Conto

Durante o painel “Marketing para Engenheiros: Como gerar negócios”, os engenheiros Nivaldo de Maria, da BlueCalc Projetos e Jeferson Cherobin, do canal Fala JC, ao lado do superintendente do Conselho, Flávio Schäfer, mostraram como o uso estratégico das redes sociais pode abrir portas, atrair clientes e gerar autoridade no setor da engenharia. O encontro foi o último dos ocorridos na tarde de sábado, 26, no CREA Summit 2025.

Ao conduzir o debate, Schäfer provocou os convidados com perguntas diretas: como o marketing mudou a trajetória

profissional, como vencer o medo de se expor, o que publicar e o que evitar, além do principal, como transformar seguidores em clientes reais.



Nivaldo de Maria compartilhou sua virada profissional após ser demitido e ver sua primeira empresa fechar, por falta de divulgação. “Achei que bastava ter um CNPJ, mas percebi que sem marketing ninguém chega até você. Precisei aprender a vender, a gerar conteúdo e a me mostrar”, disse. Hoje, com mais de 200 obras projetadas, afirma que o Instagram se tornou seu maior canal de geração de leads, com clientes que vão de engenheiros a donos de construtoras.

Jeferson Cherobin contou como começou usando drones para filmar prédios gratuitamente, até perceber o valor daquele conteúdo para o setor. Criou o canal Fala JC e passou a vender

vídeos para construtoras e engenheiros. “A internet é uma porta aberta. Quem aprender a usar, vai se destacar. Mostrar bastidores de obras, explicar conceitos e usar linguagem acessível atrai todo tipo de público”, afirmou.



Ambos reforçaram a importância de conteúdo técnico e didático, evitando publicações que possam comprometer a imagem

profissional. “Nada de foto de balada ou em situações inapropriadas. Pode ter conteúdo pessoal, mas que gere conexão. A rede social do engenheiro é um canal de vendas”, alertou Nivaldo.

Para os iniciantes que têm vergonha, Cherobin sugere começar com a voz, depois aparecer aos poucos. “O que parece comum para quem trabalha na obra é curioso para quem está fora. Aposte nisso”, explica o influenciador.

