

THE EVERYTHING · GUIDE SUL CAMPO PER LE IMPRESE ARTIGIANE

Il Manuale del Carpentiere **AI**

Come mandare avanti un'impresa di carpenteria ed edilizia
nell'era dell'AI — e guadagnare più di imprese tre volte più
grandi di te.

IL SISTEMA COMPLETO · NIENTE FRONZOLI · LIBERO DI CONDIVIDERE

THE EVERYTHING

Leggi prima questo

Dieci anni fa, mandare avanti una vera impresa di carpenteria voleva dire assumere una persona in ufficio, pagare un commercialista, e ritrovarsi comunque a rilevare le misure di una terrazza con la torcia in mano, dopo aver messo a letto i figli.

Oggi un carpentiere che lavora da solo, con l'impostazione giusta, prende più lavori, fa i preventivi più in fretta e viene pagato prima di un'impresa edile con dodici furgoni dall'altra parte della città — e non passa una sola serata sulle scartoffie.

Non è più sveglia di te. Non è un carpentiere migliore. E di sicuro non è uno da computer — uno dei più bravi che abbiamo visto, due anni fa faceva i preventivi delle terrazze con carta e matita. Ha solo capito una cosa prima di tutti gli altri: **la metà noiosa del lavoro — le telefonate, i preventivi, i computi metrici, le fatture, i solleciti, l'archiviazione — adesso può farsi da sola.** Così ha messo le sue energie dove ci sono i soldi: in cantiere, e sul cliente.

Questo è il manuale di come ci riesce. Niente «50 frasi pronte da copiare». Niente cavolate da smanettoni. Il sistema vero — come ragionarci, cosa impostare, in che ordine, e gli errori che fanno mollare i bravi carpentieri prima che scatti la scintilla. Le storie qui dentro sono imprese artigiane e piccole attività vere con cui lavoriamo — i nomi li abbiamo tolti, i numeri li abbiamo lasciati. Leggilo dall'inizio alla fine e gestirai un'impresa edile più ordinata e più redditizia di adesso, anche se non spendi un centesimo in software.

DUE PAROLE CHIARE SULLA TUA RESPONSABILITÀ

Niente qui dentro firma il collaudo di un lavoro, certifica che le opere strutturali rispettino il progetto, o sostituisce il giudizio di un professionista abilitato. Si occupa della *parte amministrativa*. Il lavoro — e la responsabilità che sia fatto a regola d'arte e senza vizi — resta tuo, dall'inizio alla fine.

Cosa c'è dentro

01 Il nuovo campo di gioco

Le 3 cose su cui i clienti ti giudicano — e perché l'altra parte usa già l'AI.

02 Pensa AI-First

Smetti di attaccare l'AI alle vecchie abitudini. Ridisegna l'impresa con l'AI che tocca tutto per prima.

03 Non perdere più un lavoro

Ogni chiamata risposta — e ogni promessa registrata, sollecitata e già in lavorazione.

04 Il preventivo prima di ripartire dal cantiere

L'AI costruisce il computo dalle tue parole e dai tuoi prezzi. Tu controlli e invii.

05 Farti pagare senza l'imbarazzante rincorsa

Soldi in banca in 7 giorni, non 47 — senza messaggi di sollecito imbarazzanti.

06 La posta che si gestisce da sola

Ordinata, con le risposte pronte, e a guardia dei tuoi soldi — persino letta ad alta voce mentre guidi.

07 Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Il riepilogo del mattino, le pratiche di cantiere che si costruiscono da sole, e le scartoffie in ordine.

08 Sembrare il doppio più grande di quello che sei

Tutto brandizzato, e il volano recensioni-passaparola che si alimenta da solo.

09 Il passaggio in 30 giorni

Una settimana alla volta, la manopola della fiducia, e perché tre processi battono uno.



Il check-up delle perdite in 2 minuti

Scopri esattamente dove la tua impresa perde soldi — e cosa sistemare per primo.

01

CAPITOLO UNO

Il nuovo campo di gioco

Un proprietario di casa davanti a una terrazza in legno mezza marcia non può capire se sei un bravo carpentiere. Non lì sul posto. Ti giudica da quello che vede — ed è lì che la maggior parte dei carpentieri perde in silenzio lavori che si sarebbe portata a casa.

Quando qualcuno decide che è finalmente ora di fare la terrazza, l'ampliamento, o sistemare la porta che non chiude, non chiama un carpentiere solo. Ne chiama cinque, i primi che escono su Google, e il lavoro va a chi fa bene tre cose per primo:

1

Hai risposto davvero — o hai richiamato subito?

Il lavoro della pergola va al primo carpentiere che risponde, non al migliore. Se squilla a vuoto e parte la segreteria, l'hai perso prima ancora di aver preso una misura.

2

Il preventivo è arrivato in fretta, e faceva la sua figura?

Un preventivo ordinato e dettagliato per la terrazza entro un giorno batte un numero scarabocchiato dietro un biglietto da visita la settimana dopo — ogni singola volta.

3

Trattare con te è stato facile?

Aggiornamenti chiari, niente da rincorrere, niente «scusa, mi sono dimenticato di mandartelo». Chi è facile da trattare si porta a casa la ristrutturazione di tutta la casa dopo il lavoretto della porta.

Nota una cosa: nessuna di queste riguarda quanto sei bravo come carpentiere. Tutte e tre riguardano **l'amministrazione e la comunicazione** — esattamente le cose che detesti e per cui non hai mai tempo a fine giornata, dopo ore in cantiere.

E c'è una cosa che nessuno ti dice: l'altra parte del tavolo gira già con l'AI. Le grandi imprese ci passano le gare d'appalto. Chi costruisce case in serie fa un computo metrico completo in pochi minuti. L'assicurazione controlla ogni voce della tua fattura di ripristino contro le sue tariffe di riferimento nell'istante in cui la carichi. La domanda non è se l'AI entrerà nell'edilizia — c'è già dentro. La domanda è se lavora *per te* o *contro* di te.

La buona notizia? È la prima volta nella storia che la tecnologia gioca a favore del piccolo. Le grandi imprese devono mettere in piedi comitati, implementazioni e corsi di formazione. Tu puoi decidere di martedì ed essere operativo entro venerdì. Il campo di gioco si è appena ribaltato: il carpentiere piccolo, veloce e ben organizzato adesso può apparire e rendere come la grande impresa edile — senza i costi fissi della grande impresa.

«Ma io non sono uno da computer»

Nemmeno gli artigiani che lo fanno meglio lo sono. Uno dei più rapidi ad adottarlo che abbiamo visto è un carpentiere con 26 anni di cantiere che ha preso in mano un computer solo tre anni fa. Parole sue: «*Non ti preoccupare dell'ortografia. Non ti preoccupare della grammatica.*» Se sai mandare un messaggio o lasciare un vocale, sai far girare tutto quello che c'è in questo manuale. Essere bravi a digitare era il vecchio requisito. Saper *dire* quello che vuoi è quello nuovo — e i carpentieri sono già bravi a farlo.

300–1.000 €
+ al mese

È quello che costa la maggior parte dei software di gestione lavori e di preventivazione per artigiani — e ti fa *comunque* digitare e fare il computo a mano. Un titolare che conosciamo pagava mille euro al mese, certi mesi tremila, per un software che la sua squadra usava a malapena. Tieni a mente quel numero: tutto in questo manuale o sostituisce quella spesa o la fa fruttare.

Le imprese tre volte più grandi di te sono lente proprio perché sono grandi. Quello è il tuo spiraglio. Questo manuale parla di come attraversarlo.

02

CAPITOLO DUE

Pensa AI-First

Prima di toccare un solo strumento, dobbiamo sistemare il modo in cui ci ragioni — perché l'errore più grande non è comprare il software sbagliato. È attaccare l'AI al tuo vecchio modo di lavorare e poi chiederti perché non è cambiato niente.

Ogni processo della tua impresa è nato da un'unica premessa: che a fare ogni passaggio debba essere una persona. Qualcuno risponde al telefono. Qualcuno fa il computo e scrive il preventivo. Qualcuno rincorre lo stato di avanzamento. Qualcuno archivia i certificati e i disegni. Tutta la tua giornata è modellata su quella premessa — e quella premessa è appena morta.

Non automatizzare il tuo vecchio processo. **Ridisegnalo** — con l'AI che tocca tutto per prima, e tu che supervisioni. Tre cambi di mentalità, ognuno imparato da un'impresa artigiana vera con cui lavoriamo:

Cambio uno — delega i risultati, non i passaggi

Smetti di pensare «quali tasti devo premere». Adesso parli alla tua impresa come parleresti a un buon aiutante: dici il risultato, lasci che si organizzi i passaggi. Un titolare ha annullato una fattura, l'ha riemessa pro rata e ha scritto al cliente dicendo esattamente questo, in una frase. Un altro compra i materiali mandando un solo messaggio dal bancone della rivendita — «*Sono alla rivendita di legname a prendere le travi LVL e le staffe per travetti per la terrazza dei Rossi*» — e l'ordine d'acquisto, la spesa e la contabilità si sistemano da soli. Parole sue: «*È un solo messaggio che fa un mucchio di roba.*»

Cambio due — prima l'AI, poi tu

Vecchio modo: fai tu il lavoro, forse uno strumento ti aiuta. Nuovo modo: l'AI fa la prima passata su tutto, e tu approvi, ritocchi o correggi. Il preventivo è già in bozza prima che ti sieda. La risposta è già scritta prima che apri la mail. Alla chiamata si risponde prima che tu sia sceso dal tetto. Un cliente ha descritto così la routine: «*Nove volte su dieci è perfetto. Vai — sì, invia.*» Il tuo lavoro si riduce a dieci secondi di giudizio, non a quaranta minuti di digitazione. (E no — non gli dai le chiavi il primo giorno. All'inizio chiede il permesso per tutto, soprattutto per i soldi. Allenti il guinzaglio man mano che se lo guadagna — Capitolo 9.)

Cambio tre — le correzioni sono investimenti

Con un software normale, correggi lo stesso errore per sempre. Con l'AI, lo correggi una volta sola. Un carpentiere le spiega che un preventivo standard per una terrazza include la ferramenta per travi e travetti, il parapetto e il calcestruzzo per i plinti di fondazione — e lei risponde: *«Me lo ricorderò d'ora in poi.»* E lo fa. Correggi *«pino»* in *«merbau»* per il decking di un certo cliente, e non sbaglia più. Ogni correzione si somma. Dopo sei mesi fa i preventivi come te, scrive come te e conosce le tue regole — perché gliele hai insegnate, una volta.

L'esercizio di re-immaginazione

Passa in rassegna la tua impresa e fatti una domanda su ogni interazione: *«Come sarebbe se l'AI la toccasse per prima?»*

INTERAZIONE	IL VECCHIO MODO	AI-FIRST
Il cliente chiama per farsi preventivare una terrazza	Segreteria. Lavoro perso a favore di chi ha risposto.	Risposta, registrata, sopralluogo fissato in agenda — preventivo in bozza prima di colazione.
La consegna di legname arriva con un pacco in meno	Te ne accorgi giovedì, solleciti venerdì, te ne dimentichi lunedì.	Segnalato il giorno stesso della consegna, sollecitato in automatico — ne senti parlare solo se non lo risolvono.
Arriva l'aggiornamento del listino della rivendita	Sepolto sotto 200 email. Prezzi vecchi sul tuo prossimo preventivo.	Estratto, applicato ai tuoi prezzi — una riga: <i>«legname per strutture aumentato su sei voci»</i> .
Il lavoro finisce	Fattura «stasera». Recensione mai chiesta.	Fattura inviata già dal cantiere. Recensione chiesta mentre sono ancora entusiasti. Prossimo lavoro segnalato.

Ogni capitolo da qui in poi è solo questo esercizio applicato a una parte della tua impresa. Non diventi un impiegato. Diventi il titolare di un'impresa che gira da sola attorno a te.

03

CAPITOLO TRE

Non perdere più un lavoro

Partiamo dalla perdita che ti costa di più e fa meno male — perché il conto non lo vedi mai.

I carpentieri su questo sono un disastro, e lo sai. Sei sul tetto a inchiodare le capriate, o con le mani sulla troncatrice e l'aspiratore che urla, il telefono che vibra nella cintura porta-attrezzi. Squilla a vuoto. Quel chiamante — una terrazza, una pergola, un pavimento in legno da posare in tutta la casa, un ampliamento da soldi veri — chiama il carpentiere dopo nella lista. Perso.

30.000 €
+ all'anno, invisibili

Diciamo che perdi quattro chiamate a settimana (i carpentieri sempre di corsa ne perdono di più). Diciamo che una su tre era lavoro vero. I lavori di carpenteria valgono più di una semplice chiamata di assistenza — una terrazza, un allestimento di interni, una fila di mobili su misura arrivano tranquillamente a quattro cifre. Fa più o meno un buon lavoro a settimana che se ne va dritto a chi ha risposto dopo di te. Non lo senti mai, perché non hai mai saputo che il telefono aveva squillato. (È un esempio — ma fai i tuoi conti e ti brucerà.)

E la beffa: il cliente che ti chiama non lascia un messaggio in segreteria. Chiama il prossimo. **La segreteria è il posto dove i lavori vanno a morire.** La vecchia soluzione era «rispondere a più chiamate». La soluzione AI-first è più grande — perché una chiamata in realtà è due problemi, e la maggior parte dei carpentieri pensa sempre e solo al primo.

Problema uno — la chiamata che non hai potuto prendere

Sei su una scala a sistemare la fascia di gronda, stai tirando su l'orditura di una parete, o guidi con un rimorchio di legname dietro. Una segretaria AI risponde a nome della tua impresa, 24 ore su 24, ha una voce normale al telefono, si fa dire i dettagli del lavoro — cosa (terrazza, pergola, pavimento in legno, porte e battiscopa, un ampliamento), dove e quanto grande — fissa il sopralluogo nella tua agenda, mette in cima i lavori urgenti di messa in sicurezza, e ti manda un messaggio con il riepilogo prima che tu sia sceso a terra. Non fa pause, non si ammala, e costa una frazione di una persona.

Problema due — la chiamata che hai preso, e mezza dimenticata

Sii onesto: quante volte hai detto «sì, ti mando il prezzo della pergola entro giovedì» dal sedile del furgone — e al lavoro dopo era già sparito? Non è che sei disorganizzato. Sei preso, e la tua testa è il tuo archivio. È qui che l'AI-first cambia perfino cosa è un telefono:

- **Ogni chiamata viene registrata.** Registrata, trascritta, archiviata sotto il lavoro giusto. Sei settimane dopo, quando il cliente dice «ma avevi detto che l'olio per il decking era incluso», puoi controllare cosa è stato detto davvero.
- **Le promesse escono in automatico.** «Preventivo entro giovedì.» «Chiamare la rivendita per i tempi di consegna del merbau.» Estratte dalla conversazione — non scrivi niente, perché stavi guidando.
- **Le promesse rincorrono te.** Giovedì mattina: «Avevi detto a Marco che oggi avrebbe avuto il prezzo della pergola — vuoi che mi muova?» Il sollecito che i tuoi concorrenti non mandano mai adesso parte ogni volta.
- **E se ha quello che serve, il lavoro si avvia da solo.** La chiamata ha registrato il lavoro, l'indirizzo, l'ambito — così il preventivo non è un promemoria su una lista, è una bozza che ti aspetta quando accosti.

Su cosa non transigere — comunque tu lo risolva

- ✓ Ogni chiamata risposta a nome della tua impresa — anche alle 18, anche di sabato.
- ✓ Una trascrizione ricercabile di ogni chiamata — «cosa avevamo deciso sul parapetto?»
- ✓ Le promesse finiscono in un posto che rincorre te — non un taccuino, non la tua memoria.
- ✓ I dettagli del lavoro dalla chiamata confluiscono nel lavoro — non ridigitati tre volte.

LA VERSIONE FAI-DA-TE

Devia il tuo numero a un servizio di segreteria telefonica con un copione stringato — nome, zona, cosa serve, «richiama nel pomeriggio». E registra le tue promesse in un vocale prima di ripartire. Solo questo ti fa vincere lavori.

LA VERSIONE CHIAVI IN MANO

Un sistema telefonico AI tutto-in-uno (il genere di cosa che fa The Everything) copre l'intero standard — risposta, trascritta, promesse sollecitate, preventivo abbozzato dalla chiamata. In un modo o nell'altro: non lasciare mai cadere a terra una chiamata — o una promessa.

04

CAPITOLO QUATTRO

Il preventivo prima di ripartire dal cantiere

Seconda perdita più grande: il preventivo che parte «stasera».

Ecco cosa succede davvero. Prendi le misure della terrazza, dici «te lo mando stasera» — poi torni a casa distrutto, i figli vanno sfamati, e il computo lo fai alle 21:30. O domani. O giovedì. Nel frattempo il cliente ha ricevuto altri due preventivi lo stesso giorno in cui ti ha visto.

Velocità

vince i preventivi

Non il prezzo. La velocità. Il carpentiere il cui preventivo arriva mentre il cliente è ancora lì in giardino vince una quantità impressionante di volte — anche quando costa di più. Un preventivo veloce e professionale trasmette l'unica cosa che il cliente vuole: questo qui è a posto e si presenterà davvero.

Il vecchio consiglio era «usa dei modelli, fai il preventivo dal telefono». Scordatelo. Preventivare AI-first vuol dire che **l'AI costruisce il computo. Tu lo controlli**. Ecco com'è in un'impresa edile vera, oggi.

- **Tu parli, lei costruisce.** Cammina per il cantiere, detta quello che vedi — «18 metri quadri di decking in merbau su travi e travetti in pino trattato a interasse 450, nove plinti di fondazione, un gradino verso il prato, parapetto sul lato alto, due giornate più materiali» — e lo trasforma in un preventivo prezzato, dettagliato e professionale sul tuo modello.
- **Fa i prezzi dal TUO storico.** Dalle in pasto i tuoi vecchi preventivi e impara le tue tariffe, i tuoi margini, i prezzi al metro lineare e al metro quadro. Tariffe diverse per un'impresa a cui fai subappalto rispetto a un privato una tantum? Le tiene distinte.
- **Conosce le tue regole — perché gliele hai insegnate una volta.** Cosa comprende il «fornitura e posa» nei tuoi lavori, cosa includi di serie in una terrazza e in una pergola, la tua percentuale di sfrido sul legname. Insegnale come a un apprendista; a differenza di un apprendista, non dimentica mai.
- **Coglie quello che ti sei scordato.** Un'impresa artigiana vera le ha passato un rapporto di cantiere, e il preventivo dell'AI è tornato indietro comprendendo la trasferta che un preventivista pagato aveva tralasciato sullo stesso lavoro. Non si stanca alle 21:30 e non si dimentica la ferramenta o il giro in discarica. È proprio questo il punto.
- **Può perfino andare a prendere i prezzi.** Non sei sicuro della quotazione di oggi di una trave LVL o di un pannello di compensato strutturale? Controlla dalla rivendita e la inserisce — la correggi se ha preso la categoria sbagliata, e se lo ricorda per sempre.

2–3 giorni

→ mezza giornata

Un carpentiere con cui lavoriamo — 26 anni di cantiere, il computer lo tocca a malapena: *«I preventivi che prima mi portavano via due o tre giorni, la mia AI li fa in mezza giornata. Ieri ne ho fatto uno che mi sarebbe costato due giorni — l'ho spedito lo stesso giorno.»* I prezzi sono venuti fuori «più o meno in linea» con i suoi, perché ha imparato dai suoi vecchi preventivi.

Poi la parte che saltano tutti — **il sollecito**. Un messaggio, due giorni dopo: *«Volevo solo sapere se ti è arrivato il prezzo della terrazza — se vuoi te lo spiego con calma.»* Quel singolo messaggio fa vincere più lavori di quanti ne farà mai vincere abbassare il prezzo, perché la maggior parte dei concorrenti non lo manda mai. Su una terrazza o una ristrutturazione il cliente sta valutando soldi veri, e una piccola spinta discreta al momento giusto spesso è tutto ciò che serve per farlo pendere dalla tua parte. Con l'AI-first, il sollecito non è un'abitudine che devi costruire. È una cosa che succede e basta.

IL PUNTO NON È IL SOFTWARE

È lo standard: in giornata, professionale, prezzato dai tuoi numeri, con il sollecito. Un carpentiere con un blocchetto che centra quello standard batte un carpentiere con un'app che non lo centra. L'AI si limita a rendere quello standard senza fatica.

05

CAPITOLO CINQUE

Farti pagare senza l'imbarazzante rincorsa

Il lavoro l'hai fatto. Adesso devi incassare i soldi — che per la maggior parte dei carpentieri è un secondo lavoro non pagato di cui nessuno li aveva avvertiti.

7 giorni
non 47

La fattura media di un artigiano viene pagata circa sei settimane dopo l'invio. Non perché i clienti non vogliano pagare — la maggior parte semplicemente si dimentica, e a te dà fastidio stargli dietro. Così i soldi restano lì fuori mentre tu ti finanzia un rimorchio pieno di legname con la carta. Sui lavori più grossi, è liquidità vera che se ne va in emorragia.

La rincorsa è un problema di **sistema**, non di persone. Sistema il sistema e non fai mai più la conversazione imbarazzante — né mandi mai più quel messaggio che ti fa venire i brividi, «volevo solo ricordarti quella fattura».

Il sistema che ti fa pagare in una settimana

1

Fattura appena il lavoro è finito — o richiedi lo stato di avanzamento

Ogni giorno che aspetti è un giorno in più prima di essere pagato. Con l'AI-first, è una frase dal furgone: «fattura la terrazza dei Bianchi». Voci prese dal preventivo, le tue condizioni, la loro mail. Sui lavori più grossi, prepara lo stato di avanzamento (SAL) per la fase che hai raggiunto — al grezzo, al rustico, alle finiture — così incassi man mano, non alla fine amara.

2

Rendi il pagamento stupidamente facile

Un link «paga ora» viene saldato più in fretta di «ecco le mie coordinate bancarie». Togli ogni passaggio tra il momento in cui vogliono pagare e il momento in cui è fatto.

3

Automatizza i solleciti gentili

Un promemoria cordiale al giorno 3, 7 e 14 — in automatico, così non lo mandi mai tu. Poi un estratto conto mensile, e una segnalazione a te solo quando qualcuno è davvero in ritardo. Vale migliaia di euro di liquidità.

4

Alza il tono solo se serve

La maggior parte paga al primo o al secondo sollecito. Al raro ritardatario arriva un messaggio più fermo — sempre professionale. Tu resti la persona per bene fino alla fine.

E siccome i soldi sono soldi: questo è l'unico punto in cui all'inizio tieni l'AI al guinzaglio corto. Lei prepara, tu approvi, ogni volta — finché non l'hai vista fare le cose giuste per un mese e le dici di smettere di chiedere.

06

CAPITOLO SEI

La posta che si gestisce da sola

La tua casella di posta è il punto dove i soldi escono in silenzio e lo stress entra.

Estratti conto della rivendita, domande dei clienti, ordini di materiale, aggiornamenti di listino, l'impresa che ti incalza per una variante, i disegni e i dettagli esecutivi dell'ingegnere per il prossimo lavoro — tutto mischiato alla posta spazzatura, tutto che arriva mentre sei immerso fino ai gomiti in un allestimento di interni. Un responsabile di un negozio con cui lavoriamo è partito da un arretrato di 24.000 email: «*Leggevo un'email, e si perdeva. Non riuscivo nemmeno a ritrovarla.*»

Il problema non è troppa posta. È che le cose importanti e il rumore sembrano identici finché non ti fermi a leggere tutto — e non hai il tempo di farlo. Con l'AI-first, la posta diventa una cosa già gestita nel momento in cui la guardi:

- **Smistata.** Le tre email che contano oggi salgono in cima, con scritto il perché — «questa è la variante che l'impresa ha bisogno di farti firmare prima di venerdì». I perditempo vengono filtrati prima ancora che ci pensi.
- **Con le risposte pronte.** Le risposte di routine — «sì, facciamo terrazze e pergole», «siamo pieni fino a fine mese», «ecco un prezzo di massima» — già scritte e in attesa. Dai un'occhiata, ritocchi, invii.
- **Con risposte a richiesta.** Quello stesso responsabile ora chiede semplicemente «qual è l'ultimo aggiornamento prezzi della rivendita?» — e trova l'ultimo all'istante, collegando persino un produttore al distributore che risponde con un altro nome.

LA PARTE CHE NESSUNO SI ASPETTA — FA LA GUARDIA AI TUOI SOLDI

Siccome l'AI legge tutto, coglie le cose. Un'impresa: «*Mi ha già fatto risparmiare migliaia di euro in prodotti ordinati sbagliati — ha detto: aspetta, in base ai tuoi lavori passati probabilmente vuoi questo.*» Ordina la categoria sbagliata di legname strutturale o il pannello sbagliato ed è denaro tuo che finisce nel cassone. Un'altra si è vista fatturare per sbaglio da un fornitore con uno scarto del 50% — segnalato in automatico prima che fosse pagata.

Il punto non è una posta più intelligente. È che una richiesta seria non muore mai più in fondo a una pila di estratti conto della rivendita.

07

CAPITOLO SETTE

Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Ogni impresa di carpenteria ha un responsabile d'ufficio. Nella maggior parte, sei tu — che lo fai male alle 22, perché non c'è nessun altro.

+20 lavori
in una settimana

La persona dell'amministrazione di una squadra edile è andata in ferie per una settimana. Il titolare: «Non l'abbiamo avuta in ufficio per una settimana, e l'AI ci ha aiutato a fare il suo lavoro — e ci saranno arrivati sì e no 20 lavori in più in questa settimana.» Non sopravvivere alla settimana. La loro settimana record.

Il lavoro del responsabile d'ufficio è il tessuto connettivo: cosa c'è oggi, in quale cantiere sei e quando, dove sono le foto della terrazza dei Ferrari, dov'è quel dettaglio dell'ingegnere, le capriate sono state ordinate, l'elettricista è prenotato per la posa degli impianti prima che chiudi le pareti. Non ti serve assumere quella persona. Ti serve il sistema che quella persona farebbe girare.

Il riepilogo del mattino

Prima di girare la chiave: i lavori di oggi in ordine, chi sollecitare per un pagamento, cosa è in attesa di materiali o di una consegna, quali artigiani sono attesi in quale cantiere, e l'unica cosa che ti si ritorce contro se te la dimentichi. Due minuti davanti a un caffè — e lo sa anche la tua squadra.

Le pratiche di cantiere che si costruiscono da sole

Ogni foto, preventivo, fattura e nota di cantiere si allega da sé al lavoro giusto — così quando il cliente ti chiama dopo otto mesi per la stessa terrazza, tutta la storia è lì, non sparsa tra il rullino del telefono e tre conversazioni di messaggi.

Le scartoffie senza l'angoscia

Le scartoffie che vengono col mestiere — i disegni e i dettagli dell'ingegnere, il permesso e le date dei sopralluoghi, il certificato di impermeabilizzazione del sottofondo dei locali umidi, i certificati del legname e dei prodotti — te le fa ricordare, le registra sotto il lavoro, e le tiene dove le ritrovi davvero quando te le chiede il direttore lavori. Mai inventate al posto tuo, e mai un sostituto della tua firma di professionista abilitato sull'opera — solo evitato che vadano perse.

Se non è nel sistema, non esiste — così la tua testa può tenere il lavoro invece delle scartoffie.

08

CAPITOLO OTTO

Sembrare il doppio più grande di quello che sei

Ecco un segreto sul quale le grandi imprese contano che tu non sappia: la maggior parte del «sembrare professionale» è presentazione — e la presentazione adesso è quasi gratis.

Un carpentiere con un furgone e un'impresa edile da cinquanta persone possono mandare lo stesso identico preventivo, impeccabile e brandizzato. Il cliente non distingue l'uno dall'altro — così il piccolo che si dà la briga viene trattato come il grande, e può farsi pagare come lui. È alla prima presentazione che l'obiezione sul prezzo si vince o si perde.

Il volano del passaparola — di proposito, non per caso

- R** **Rapporto** — rendi tutto il lavoro facile e chiaro, così ti richiamerebbero senza pensarci due volte.
- R** **Recensione** — chiedi la recensione Google nel momento in cui sono più contenti, subito dopo che hanno camminato sulla terrazza finita, in automatico, con il link. Le recensioni ti fanno vincere i prossimi dieci lavori mentre dormi.
- R** **Raccomandazione** — i clienti contenti ti raccomandano se glielo rendi facile e glielo ricordi. «Conosci qualcun altro che cerca una terrazza o una ristrutturazione? Ce ne prenderemmo cura come ci siamo presi cura di te.»
- R** **Rivendita** — la pergola che avevano detto di volere l'estate prossima; gli armadi a muro per la camera degli ospiti — è nella trascrizione della chiamata, ricordi? Un promemoria al momento giusto trasforma un lavoro in tre.

Questo motore è oro puro e non lo fa girare quasi nessuno — perché vuol dire fare la cosa noiosa al momento perfetto, ogni volta, per sempre. Che è esattamente ciò che un sistema fa alla perfezione e una persona indaffarata non fa mai.

COMINCIA OGGI — ANCHE SENZA UN BRICIOLO DI TECNOLOGIA

Chiedi a ogni cliente contento una recensione prima di caricare il furgone, e manda foto ordinate del prima-e-dopo con ogni fattura. Una terrazza o una ristrutturazione vengono da favola in foto — sfruttalo. Al volano non importa come lo giri. Ha solo bisogno che qualcuno lo giri.

09

CAPITOLO NOVE

Il passaggio in 30 giorni

Tutto quello di sopra funziona. Il motivo per cui la maggior parte dei carpentieri non ci riesce è che provano a farlo tutto insieme, vanno in tilt a metà lavoro e tornano al vecchio modo. Quindi: una cosa alla volta, senza fermare il lavoro.

1

Settimana 1 — Ferma la perdita più grande: il telefono

Ogni chiamata risposta, ogni chiamata registrata, promesse estratte in automatico. Questa comincia subito a ripagare tutto l'esercizio, ed è quella che sentirai per prima.

2

Settimana 2 — Sistema i preventivi

L'AI abbozza il computo dalla tua dettatura e dai tuoi prezzi passati; tu la correggi — e ogni correzione è una lezione che conserva. Preventivi in giornata, con il sollecito a due giorni. Guarda salire la tua percentuale di lavori vinti.

3

Settimana 3 — Sistema gli incassi

Fattura appena il lavoro è finito, stati di avanzamento sui lavori più grossi, pagamento facile, promemoria automatici — con te che approvi tutto ciò che riguarda i soldi finché non si è guadagnata il guinzaglio. La settimana in cui il tuo saldo in banca comincia ad avere un altro aspetto.

4

Settimana 4 — Passa il back office

Posta smistata e con le risposte pronte, riepilogo del mattino attivo, pratiche di cantiere che si costruiscono da sole, recensioni chieste in automatico.

Perché tutte e quattro? Perché un processo solo non fa mai granché effetto. Un processo automatizzato si becca un'alzata di spalle. È a tre che arriva il momento «porca miseria» — perché è lì che i pezzi cominciano a parlarsi tra loro. La chiamata diventa il preventivo. Il preventivo diventa la fattura. La fattura diventa la recensione. È lì che smette di essere uno strumento e comincia a essere un sistema.

La manopola della fiducia — come cedere il controllo senza perdere il sonno

Non affidi a un apprendista nuovo il furgone e la sega buona il primo giorno. Qui è uguale:

1

Settimane 1–2: chiede su tutto

Ogni bozza di email, ogni fattura — «ecco cosa manderei, va bene?» Tu approvi, correggi, insegni.

2

Settimane 3–4: chiede sulle cose importanti

Le risposte di routine partono e basta; soldi e clienti nuovi passano ancora dal tuo assenso.

3

Dal secondo mese in poi: chiede solo sulle eccezioni

L'hai vista fare le cose giuste per settimane. Adesso gira da sola, e tu ricevi il riepilogo del mattino e le segnalazioni. Sei ancora tu il capo — hai solo smesso di essere il collo di bottiglia.

Gli errori che fanno mollare i bravi carpentieri prima che scatti la scintilla

- **Fare tutte e quattro le settimane insieme.** Non farlo. Una a settimana. Ognuna mette in cascina una vittoria prima che aggiungi la successiva.
- **Attaccare l'AI al vecchio processo.** Se stai ancora digitando ogni computo nel solito vecchio software chiedendo all'AI di «aiutare», hai mancato il punto. Ridisegna il processo (Capitolo 2).
- **Trattarla come un software invece che come personale.** Il software lo configuri una volta e lo maledici per sempre. Questa, la insegni — e migliora ogni settimana. Gli artigiani che ne tirano fuori di più le parlano tutto il giorno, come al loro miglior aiutante.
- **Aspettare la perfezione.** Un sistema abbozzato che gira oggi batte uno perfetto che imposterai «quando le cose si calmano». Le cose non si calmano mai.



PRIMA DI POSARE QUESTO MANUALE

Il check-up delle perdite in 2 minuti

Sii onesto. Spunta quelle vere in questo momento.

- ☐ Perdo regolarmente chiamate mentre sono in cantiere — e non so quanti lavori mi sia costato.
- ☐ Ho promesso a qualcuno un preventivo o una richiamata questo mese — e me ne sono dimenticato finché non mi ha rincorso lui.
- ☐ I miei preventivi partono «stasera» più spesso che «sul posto».
- ☐ Non sempre faccio il sollecito dopo aver mandato un preventivo.
- ☐ Le mie fatture ci mettono più di due settimane a essere pagate.
- ☐ Nell'ultimo mese ho mandato un imbarazzante messaggio «ti ricordo quella fattura».
- ☐ La posta mi stressa, e le cose importanti finiscono sepolte.
- ☐ Se un cliente chiamasse per una terrazza dell'anno scorso, ci metterei un po' a ritrovare i dettagli.
- ☐ Non chiedo a ogni cliente contento una recensione.
- ☐ I miei disegni, permessi e certificati vivono nel cassetto del cruscotto, nel vano del furgone e in tre conversazioni di messaggi.

0-2

Barca in ordine. Qualche ritocco e voli.

3-6

Stai perdendo soldi veri nella metà noiosa — ed è tutto risolvibile. Comincia dalla Settimana 1.

7+

Amico, stai facendo un secondo lavoro gratis ogni settimana. Buona notizia: è esattamente la roba che adesso è più facile sistemare.

Qualunque sia il tuo numero — la spunta più grande è la tua occasione più grande. Comincia da lì.

Vuoi che te lo impostiamo noi?

Tutto quello che c'è in questo manuale puoi costruirtelo da solo — e dovresti, se hai il tempo e la pazienza. Molti lo fanno. Se invece preferisci che sia semplicemente fatto — l'AI che risponde al telefono, registra ogni promessa, costruisce i tuoi preventivi, rincorre le tue fatture e fa girare il tuo back office, tutto in uno, operativo nella tua impresa di carpenteria già da questa settimana — è quello che costruiamo noi. Si chiama The Everything.

- ✓ Prova gratuita di 14 giorni. Disdici quando vuoi. Nessun vincolo, nessun contratto.
- ✓ Niente di importante — un preventivo, una fattura, un messaggio a un cliente — parte mai senza che tu lo veda prima.
- ✓ Vive dentro Microsoft Teams e gli strumenti che usi già.

Guardalo lavorare sui tuoi lavori su the-everything-app.com — nessuna carta di credito per dare un'occhiata.

Nota onesta: questo non aggiusta un'impresa che va a rotoli, e non prende le decisioni sul lavoro né firma il collaudo — quello resti tu con la tua responsabilità. Quello che aggiusta è il lavoro d'ufficio che fai gratis dopo il tramonto.