

THE EVERYTHING · GUIDE SUL CAMPO PER LE IMPRESE ARTIGIANE

Il Manuale del Cementista **AI**

Come gestire un'impresa di calcestruzzo nell'era dell'AI —
e guadagnare più di imprese tre volte più grandi.

IL SISTEMA COMPLETO · NIENTE FRONZOLI · LIBERO DI CONDIVIDERE

THE EVERYTHING

Leggi prima questo

Dieci anni fa, mandare avanti un'impresa di calcestruzzo come si deve voleva dire assumere qualcuno in ufficio, pagare un commercialista, e comunque fare il computo di un vialetto al tavolo della cucina dopo aver messo a letto i bambini.

Oggi un cementista da solo, con l'attrezzatura giusta, chiude più lavori, preventiva più in fretta e incassa prima di un'impresa con sei furgoni dall'altra parte del paese — e non passa una sera sulla burocrazia.

Non è più sveglia di te. Non è un cementista migliore. E di sicuro non è uno da computer — uno dei più bravi che abbiamo visto due anni fa preventivava i vialetti con un blocchetto e una matita nel furgone. Ha solo capito una cosa prima degli altri: **la metà noiosa del mestiere — le chiamate, i preventivi, i computi, le fatture, i solleciti, l'archiviare — adesso può farsi da sola.** Così ha messo l'energia dove stanno i soldi: sul cantiere, e sul cliente.

Questo è il manuale di come ci riesce. Niente "50 prompt da copiare". Niente sbrodolate tecnologiche. Il sistema vero — come pensarlo, cosa mettere su, in che ordine, e gli errori che fanno mollare i bravi cementisti proprio prima che scatti. Le storie qui dentro sono artigiani veri e piccole imprese vere con cui lavoriamo — nomi tolti, numeri lasciati. Leggilo dall'inizio alla fine e gestirai un'impresa di calcestruzzo più stretta e più redditizia di adesso, anche se non spendi un euro in software.

UNA PAROLA CHIARA SULLA TUA RESPONSABILITÀ

Niente qui dentro dà il via libera a una platea, né certifica che un getto risponda a quello che ha prescritto l'ingegnere, né sostituisce il giudizio di un cementista qualificato. Porta la *burocrazia*. Il calcestruzzo — che tenga, che l'acciaio, il copriferro e la miscela siano quelli che ha chiesto l'ingegnere, e la responsabilità che sia fatto bene, con la qualifica che il lavoro richiede — resta tua, dall'inizio alla fine.

Cosa c'è dentro

01 Il Nuovo Campo da Gioco

Le 3 cose su cui ti giudica il cliente — 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 Mai Più un Lavoro

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

04 Preventiva Prima di Lasciare il Vialetto

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

05 Incassa Senza il Sollecito Imbarazzante

Soldi in banca in 7 giorni, non in 47 — senza un solo messaggio da vergogna.

06 La Posta Che Si Gestisce da Sola

Ordinata, scritta, e con un occhio sui tuoi soldi — letta ad alta voce mentre guidi, se vuoi.

07 Il Tuo Capo Ufficio Digitale

Il punto del mattino, fascicoli di cantiere che si costruiscono da soli, e la burocrazia in ordine.

08 Sembra il Doppio Più Grande

Tutto col tuo marchio, 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.



L'Audit delle Perdite in 2 Minuti

Trova esattamente da dove ti escono i soldi — e cosa sistemare per primo.

01

CAPITOLO UNO

Il Nuovo Campo da Gioco

Un cliente in piedi su un vialetto crepato e avvallato non può capire se sei un bravo cementista. Lì in piedi, no. Ti giudica da quello che vede — ed è lì che la maggior parte dei cementisti perde in silenzio lavori che aveva già in mano.

Quando uno decide che finalmente è ora di fare il vialetto, la platea del box o il patio di cui parla da tre estati, non chiama un cementista. Ne chiama cinque, presi in cima alla lista di Google, e il lavoro va a chi azzecca per primo tre cose:

1 Hai risposto — o hai richiamato subito?

Il vialetto va al primo cementista che risponde, non al migliore. Se squilla a vuoto fino alla segreteria è perso prima ancora che tu abbia visto il posto.

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

Un preventivo pulito per il vialetto entro un giorno — metri quadri, spessore, finitura, preparazione, tutto voce per voce — batte un numero scarabocchiato dietro un biglietto da visita la settimana prossima. Sempre.

3 È stato facile trattare con te?

Date chiare, una risposta dritta quando il tempo sposta il getto, senza doverti rincorrere. Quello con cui è facile trattare si prende la platea del box e il camminamento sul retro dopo il patio piccolo.

Hai notato di cosa non parla nessuna delle tre? Di quanto sei bravo come cementista. Nessuno ti ha chiamato perché le tue pendenze sono giuste e la tua finitura viene piana. Tutte e tre sono **burocrazia e comunicazione** — esattamente quello che odi e per cui non hai mai tempo alla fine di una giornata di cantiere.

Ed ecco la parte che non ti dice nessuno: l'altra parte del tavolo gira già con l'AI. I grandi delle opere pubbliche ci passano dentro le gare. I costruttori di case in serie preventivano un intero pacchetto di fondazioni in pochi minuti. Il computista del costruttore controlla ogni riga della tua variante contro i suoi prezzi nel secondo in cui la carichi. La domanda non è se l'AI entra nel calcestruzzo — 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 favorisce il piccolo. Le grandi devono mettere su comitati, piani di adozione e corsi. Tu decidi di martedì e venerdì stai già girando. Il campo da gioco si è appena ribaltato: il cementista piccolo, veloce e organizzato adesso può sembrare e rendere come l'impresa grande — senza i costi fissi dell'impresa grande.

"Ma io non sono uno da computer"

Nemmeno gli artigiani che lo stanno facendo meglio. Uno di quelli che l'ha preso più in fretta è un titolare con 26 anni di cantiere che ha toccato un computer per la prima volta 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. Scrivere bene a macchina era il requisito vecchio. Saper *dire* quello che vuoi è quello nuovo — e i cementisti in questo sono già bravi.

300–1.000
+ € al mese

Quello che chiede la maggior parte dei gestionali e dei software di computo per artigiani — e per giunta la battitura e i computi te li fa fare *lo stesso* a te. Un titolare che conosciamo pagava mille euro al mese, certi mesi tre, per un software che i suoi aprivano a malapena. Tieni a mente quel numero: tutto quello che c'è in questo manuale o sostituisce quella spesa o la fa guadagnare.

Le imprese tre volte più grandi di te sono lente perché sono grandi. Quella è la tua apertura. Questo manuale parla di attraversarla.

02

CAPITOLO DUE

Pensa AI-First

Prima di toccare un solo strumento dobbiamo sistemare come lo pensi — perché l'errore più grosso non è comprare il software sbagliato. È attaccare l'AI al tuo vecchio modo di lavorare e chiederti perché non è cambiato niente.

Ogni processo della tua impresa è stato costruito su un'idea: che ogni passaggio lo debba fare una persona. Qualcuno risponde al telefono. Qualcuno fa il computo e batte il preventivo. Qualcuno chiama l'impianto per prenotare la betoniera. Qualcuno archivia le bolle e il particolare dell'ingegnere. Tutta la tua giornata è costruita attorno a quell'idea — e quell'idea è appena morta.

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

Spostamento uno — delega risultati, non passaggi

Smetti di pensare "quale pulsante schiaccio". Adesso parli alla tua impresa come parleresti a un bravo capo squadra: dici il risultato, i passaggi se li trova lui. Un titolare ha annullato una fattura, l'ha riemessa pro rata e ha avvisato il cliente via mail dicendo esattamente questo, in una frase. Un altro compra il materiale mandando un messaggio dal bancone — *"Sono dal fornitore a prendere le reti e i distanziatori per la platea Rinaldi"* — e l'ordine, la spesa e la contabilità si sistemano da soli. Parole sue: *"È un messaggio di testo che fa un mucchio di dati."*

Spostamento due — prima l'AI, poi tu

Prima: il lavoro lo fai tu, forse uno strumento aiuta. Adesso: l'AI fa la prima passata di tutto, e tu approvi, ritocchi o annulli. Il preventivo è scritto prima che ti sieda. La risposta è pronta prima che apri la mail. La chiamata è risposta prima che scendi dalla staggia. Un cliente ha descritto così la routine: *"Nove volte su dieci è perfetto. Vai — sì, manda."* Il tuo lavoro si riduce a dieci secondi di giudizio, non quaranta minuti di battitura. (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.)

Spostamento tre — le correzioni sono investimenti

Col software normale, correggi lo stesso errore per sempre. Con l'AI lo correggi una volta. Un cementista le dice che un preventivo standard per un vialetto comprende lo scavo e il trasporto a discarica, le reti e i distanziatori, il cassero e il taglio dei giunti — e lei risponde: *"Me lo ricordo da adesso in poi."* E lo fa. Correggi *"grigio liscio"* in *"calcestruzzo lavato"* per un cliente preciso, e non sbaglia più. Ogni correzione si accumula. Dopo sei mesi preventiva come te, scrive come te e conosce le tue regole — perché gliele hai insegnate, una volta.

L'esercizio di reimmaginare

Fai il giro della tua impresa e fatti una domanda su ogni scambio: *"Come sarebbe questa cosa se la toccasse per prima l'AI?"*

SCAMBIO	ALLA VECCHIA MANIERA	AI-FIRST
Un cliente chiama per farsi preventivare un vialetto	Segreteria. Lavoro perso a favore di chi ha risposto.	Risposta, presa, sopralluogo fissato — preventivo scritto prima di colazione.
L'impianto conferma la finestra di consegna sbagliata	Lo leggi alle nove di sera, o mai. La squadra ferma alle 7 ad aspettare una betoniera prenotata per le 11.	Incrociato col lavoro appena arriva — "loro ti hanno messo alle 11, tu avevi prenotato le 7". Risolto prima che la squadra esca di casa.
Arriva l'aggiornamento del listino del fornitore	Sepolto sotto 200 mail. Prezzi vecchi sul tuo prossimo preventivo.	Estratto, applicato ai tuoi prezzi — una riga: "il calcestruzzo sale su tre delle tue miscele".
Il lavoro finisce	Fattura "stasera". Recensione mai chiesta.	Fattura mandata dal furgone. Recensione chiesta mentre sono ancora entusiasti. Prossimo lavoro segnato.

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

03

CAPITOLO TRE

Non Perdere Mai Più un Lavoro

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

I cementisti su questo sono un disastro, e lo sai. Durante un getto non puoi rispondere al telefono, fisicamente. Sei sulla staggia, o sul frattazzo a guardare che tira, guanti addosso, stivali dentro, e il calcestruzzo non aspetta che tu risponda a una chiamata. Il telefono è nel furgone. Squilla a vuoto. Quello che chiamava — un vialetto, una platea per un box, un patio, un'intera platea di casa che vale soldi veri — chiama il cementista dopo sulla lista. Andato.

17 lavori
l'anno, andati

Metti che perdi quattro chiamate a settimana. Quasi nessuna è un cliente — è l'impianto, quelli della pompa, il tizio dell'escavatore, un fornitore dietro a una bolla. Quindi mettime **una a settimana** che è davvero qualcuno che vuole gettare del calcestruzzo: circa 50 richieste vere l'anno. I vialetti si confrontano a sangue sul prezzo, quindi metti che ne chiudi solo una su tre. Fanno circa **17 lavori l'anno** che se ne vanno dritti da chi ha risposto dopo di te. Non te ne accorgi mai, perché non hai mai saputo che il telefono squillava. (È un esempio — ma fatti i tuoi numeri e brucia.)

E la mazzata: il cliente che chiama te non lascia un messaggio. Chiama il prossimo. **La segreteria è dove i lavori vanno a morire.** Il rimedio vecchio era "rispondi a più chiamate". Il rimedio AI-first è più grosso — perché una chiamata in realtà sono due problemi, e quasi tutti i cementisti pensano solo al primo.

Problema uno — la chiamata che non potevi prendere

Sei dentro un getto fino alle ginocchia, stai casserando una platea per un box, o stai trainando a casa il bobcat. Una receptionist AI risponde a nome della tua impresa, 24 ore su 24, al telefono suona normale, si fa dare i dati del lavoro — cosa (vialetto, platea per box, camminamento, patio, platea di casa), dove, quanto grande, che finitura vogliono, e se ci arriva una betoniera —, ti mette il sopralluogo in calendario, tira su in cima quelli urgenti, e ti manda un riassunto prima che tu abbia lavato gli attrezzi. Non va in pausa, non si ammala, e costa una frazione di una persona.

Problema due — la chiamata che hai preso, e mezzo dimenticato

Sii onesto: quante volte hai detto *"sì dai, giovedì ti faccio il prezzo per il vialetto"* dal sedile del guidatore — e al cantiere dopo era già sparito? Non sei disorganizzato. Sei incasinato, e la tua testa è il tuo archivio. È qui che l'AI-first cambia cos'è un telefono:

- **Ogni chiamata viene presa.** Registrata, trascritta, archiviata sul lavoro. Sei settimane dopo, quando il cliente dice "ma tu avevi detto che il trattamento era compreso", puoi controllare cosa è stato detto davvero.
- **Le promesse escono da sole.** "Preventivo per giovedì." "Chiamare l'impianto per la miscela di venerdì." "Prenotare la pompa per la platea sul retro." Tirate fuori dalla conversazione — tu non scrivi niente, perché stavi guidando.
- **Le promesse rincorrono te.** Giovedì mattina: "Hai detto a Luca che oggi avrebbe avuto il prezzo del suo vialetto — lo muovo?" Il sollecito che i tuoi concorrenti non mandano mai adesso parte ogni volta.
- **E se ha quello che le serve, il lavoro parte da solo.** La chiamata ha preso il lavoro, l'indirizzo, i metri, la finitura — quindi il preventivo non è un promemoria su una lista: è una bozza che aspetta quando ti fermi.

Su cosa insistere — comunque tu lo risolva

- ✓ Ogni chiamata risposta a nome della tua impresa — anche alle sei di sera, anche di sabato.
- ✓ Una trascrizione cercabile di ogni chiamata — "cos'è che avevamo detto sul calcestruzzo lavato?".
- ✓ Le promesse atterrano da qualche parte che rincorre te — non un quaderno, non la tua memoria.
- ✓ I dati del lavoro passano dalla chiamata al lavoro — non ribattuti tre volte.

LA VERSIONE FAI-DA-TE

Devia il tuo numero a un servizio di risposta con una traccia stretta — nome, zona, cosa vogliono gettare, metri all'incirca, "ti richiama nel pomeriggio". E lascia le promesse in un vocale prima di ripartire. Già solo quello ti fa vincere lavori.

LA VERSIONE CHIAVI IN MANO

Un sistema telefonico AI tutto-in-uno (il tipo di cosa che fa The Everything) copre l'intero standard — risposta, trascritta, promesse sollecitate, preventivo scritto dalla chiamata. In ogni caso: non lasciare mai cadere per terra una chiamata — né una promessa.

04

CAPITOLO QUATTRO

Preventiva Prima di Lasciare il Vialetto

Seconda perdita più grossa: il preventivo che parte "stasera".

Ecco cosa succede davvero. Giri il posto, cammini il vialetto, dici "te lo mando stasera" — poi torni a casa distrutto, i bambini vogliono mangiare, e il computo si fa alle nove e mezza di sera. O domani. O giovedì. Intanto il cliente ha preso altri due preventivi lo stesso giorno in cui ha visto te.

Velocità vince i preventivi

Non il prezzo. La velocità. Il cementista il cui preventivo arriva mentre il cliente è ancora in piedi sotto la tettoia vince una quantità impressionante di volte — anche quando è più caro. Un preventivo veloce e professionale manda l'unico segnale che il cliente vuole: questo qui ha la sua roba in ordine e si presenta il giorno che ha detto.

Il consiglio vecchio era "usa i modelli, preventiva dal telefono". Lascia perdere. Preventivare AI-first vuol dire che **l'AI costruisce il computo. Tu lo controlli**. Ecco com'è oggi in un'impresa di calcestruzzo vera.

- **Tu parli, lei costruisce.** Gira il cantiere, detta quello che vedi — *"novanta metri quadri di vialetto, dieci centimetri di spessore, rete su distanziatori, finitura calcestruzzo lavato, circa trenta centimetri di riempimento per tirarlo su fino alla porta, di lato non passa la betoniera quindi va con la pompa, taglia la piazzola di manovra, due giorni"* — e lei lo trasforma in un preventivo prezzato, voce per voce, professionale, sul tuo modello.
- **Prezza dal TUO storico.** Dalle i tuoi preventivi passati e impara i tuoi prezzi — il tuo prezzo al metro quadro per spessore e finitura, la tua preparazione, i tuoi margini. Prezzi diversi per un costruttore per cui sei in subappalto e per un privato singolo? Li tiene separati.
- **Conosce le tue regole — perché gliele hai insegnate una volta.** Cosa comprende "fornitura e posa" nei tuoi lavori, da quando l'accesso obbliga alla pompa e quanto ci fai pagare, il tuo margine sul riempimento. Insegnale come a un apprendista del primo anno; a differenza di un apprendista del primo anno, non dimentica mai.
- **Pesca quello che hai dimenticato.** Un'impresa artigiana vera le ha dato un rapporto di cantiere, e il preventivo dell'AI è tornato includendo la trasferta che un computista pagato aveva lasciato fuori dallo stesso lavoro. Non si stanca alle nove e mezza di sera e non si dimentica il noleggio della pompa o il trasporto a discarica. È tutto lì.
- **Può perfino andare a cercare i prezzi.** Non sai a quanto sta oggi una miscela o una giornata di pompa? Guarda dal fornitore e la inserisce — tu correggi se ha preso la resistenza sbagliata, e lei se lo ricorda per sempre.

2–3 giorni

→ mezza giornata

Un'impresa artigiana con cui lavoriamo — il titolare ha 26 anni di cantiere e tocca a malapena un computer:

"Preventivi che mi portavano via due o tre giorni, la mia AI li fa in mezza giornata. Ieri ne ho fatto uno che mi avrebbe portato via due giorni — mandato lo stesso giorno." I prezzi sono usciti "praticamente in linea" con i suoi, perché ha imparato dai suoi preventivi passati.

Poi il pezzo che saltano tutti — **il sollecito**. Un messaggio, due giorni dopo: *"Volevo solo sapere se ti è arrivato il prezzo per il vialetto — se vuoi te lo spiego."* Quel solo messaggio ti fa vincere più lavori di quanto farà mai abbassare il prezzo, perché quasi nessun concorrente lo manda. Su un vialetto o una platea il cliente sta soppesando soldi veri contro altri due numeri, e una spinta discreta al momento giusto spesso è tutto quello che serve per farlo pendere da te. AI-first, il sollecito non è un'abitudine che ti costruisci. È una cosa che semplicemente succede.

IL PUNTO NON È IL SOFTWARE

È lo standard: stesso giorno, professionale, prezzato dai tuoi numeri, con il sollecito. Un cementista con un blocchetto che centra quello standard batte un cementista con un'app che non lo centra. L'AI rende solo lo standard senza fatica.

05

CAPITOLO CINQUE

Incassa Senza il Sollecito Imbarazzante

Il lavoro l'hai fatto. Adesso devi tirare fuori i soldi — che per quasi tutti i cementisti è un secondo lavoro non pagato di cui nessuno li aveva avvisati.

7 giorni
non 47

La fattura media di un artigiano viene pagata circa sei settimane dopo che è partita. Non perché i clienti non vogliano pagare — quasi tutti si dimenticano, e a te fa strano insistere. Così i soldi restano fuori mentre la fattura dell'impianto per quaranta metri cubi di calcestruzzo ti è già passata sul conto. Sui lavori grossi, lì si dissangua cassa vera.

Il sollecito è un problema di **sistema**, non di persone. Sistema il sistema e non fai più la conversazione imbarazzante — né mandi più quel messaggio da vergogna, "ti scrivo solo per quella fattura".

Il sistema che ti fa incassare in una settimana

- 1 Fattura nel secondo in cui il lavoro è finito — o chiudi lo stato d'avanzamento**
Ogni giorno che aspetti è un giorno in più prima di essere pagato. Al-first è una frase dal furgone: "fattura il vialetto Ferrari". Le voci escono dal preventivo, le tue condizioni, la sua mail. Sui lavori grossi scrive lo stato d'avanzamento che hai raggiunto — preparazione e acciaio giù, gettato, finito — così chiudi mentre vai avanti, non alla fine amara.
- 2 Rendi il pagare ridicolmente facile**
Un link "paga adesso" viene pagato più in fretta di "ecco i miei dati bancari". Togli ogni passaggio tra il volerti pagare e l'averlo fatto.
- 3 Automatizza le spinte gentili**
Un promemoria amichevole al giorno 3, 7 e 14 — automatico, così non lo mandi mai tu. Poi un estratto mensile, e una segnalazione a te solo quando uno è davvero in ritardo. Vale migliaia in cassa.
- 4 Alza il tono solo se serve**
Quasi tutti pagano alla prima o alla seconda spinta. Il raro ritardatario si prende un messaggio più fermo — sempre professionale. Tu resti quello bravo fino in fondo.

E siccome i soldi sono i soldi: questo è l'unico posto dove all'inizio tieni l'AI al guinzaglio corto. Lei scrive la bozza, tu approvi, ogni volta — finché non l'hai vista avere ragione per un mese e le dici di smettere di chiedere.

06

CAPITOLO SEI

La Posta Che Si Gestisce da Sola

La tua posta è da dove escono in silenzio i soldi e da dove entra lo stress.

Estratti dell'impianto, bolle di consegna, fatture del noleggio pompa, domande dei clienti, aggiornamenti di listino, il costruttore che rincorre una data di getto, il particolare dell'ingegnere per il prossimo lavoro — tutto mischiato con la spazzatura, tutto che arriva mentre sei sul frattazzo e non puoi fermarti. Un responsabile di negozio con cui lavoriamo è partito con un arretrato di 24.000 mail: *"Leggevo una mail e si perdeva. Non riuscivo nemmeno a ritrovarla."*

Il problema non è che c'è troppa posta. È che l'importante e il rumore sono identici finché non ti fermi a leggere tutto — e non hai tempo. Al-first, la posta diventa qualcosa che è già sistemato quando la guardi:

- **Smistata.** Le tre mail che contano oggi salgono in cima, segnate col perché — "questa è il particolare della platea rivisto che il costruttore vuole preventivato entro venerdì". Chi guarda e basta viene filtrato prima che ti costi un pensiero.
- **Scritta.** Le risposte di routine — "sì, facciamo il calcestruzzo lavato", "siamo pieni fino a fine mese", "ecco un prezzo di massima al metro quadro" — scritte e in attesa. Dai un'occhiata, ritocchi, mandì.
- **Risposta a richiesta.** Quello stesso responsabile adesso chiede e basta: "qual è l'ultimo aggiornamento prezzi del fornitore?" — e lo trova all'istante, anche collegando un produttore al distributore che risponde con un altro nome.

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

Siccome l'AI legge tutto, pesca le cose. Un'impresa: *"Mi ha già risparmiato migliaia in prodotti ordinati male — mi ha detto: aspetta, in base ai tuoi lavori passati probabilmente vuoi questo."* Ordina la miscela sbagliata o la rete sbagliata e non te ne accorgi finché non è a terra — e da lì non la tiri più fuori. A un altro un fornitore ha fatturato per sbaglio con uno scostamento del 50% — segnalato in automatico prima che fosse pagata. Vale la pena incrociare ogni bolla con quello che hai gettato davvero.

Il punto non è una posta più intelligente. È che una richiesta seria non muoia mai più in fondo a una pila di estratti dell'impianto.

07

CAPITOLO SETTE

Il Tuo Capo Ufficio Digitale

Ogni impresa di calcestruzzo ha un capo ufficio. Nella maggior parte, sei tu — e lo fai male alle dieci di sera, perché non c'è nessun altro.

+20 lavori
in una settimana

In un'impresa artigiana l'amministrativa è andata in ferie. Il titolare: "Non l'abbiamo avuta in ufficio per una settimana, e ci ha aiutati a fare il suo lavoro — e saranno entrati sui 20 lavori in più in questa settimana." Non sopravvivere alla settimana. La loro settimana migliore.

Il lavoro del capo ufficio è il tessuto connettivo: cosa c'è oggi, su che cantiere sei e quando, se la betoniera è prenotata e per che ora, se la pompa è confermata, se l'acciaio è sceso, dove sono le foto della platea Rinaldi, dov'è quel particolare dell'ingegnere. E quando cambiano le previsioni e il getto di giovedì va spostato — non è una telefonata, sono tre: l'impianto, la pompa e la squadra. Non ti serve assumere quella persona. Ti serve il sistema che quella persona farebbe girare.

Il punto del mattino

Prima di girare la chiave: il getto di oggi e a che ora arriva la betoniera, se la pompa è confermata, chi è su quale cantiere, cosa aspetta la preparazione, chi rincorrere per un pagamento, e l'unica cosa che ti morderà se te la dimentichi — inclusa un'occhiata alle previsioni contro quello che hai in programma. Due minuti con un caffè — e lo sa anche la tua squadra.

Fascicoli di cantiere che si costruiscono da soli

Ogni foto, preventivo, fattura e nota di cantiere si attacca da sola al lavoro giusto — così quando il cliente chiama dopo otto mesi per quello stesso vialetto, la storia è tutta lì. Comprese le foto dell'acciaio e dei distanziatori prima che il calcestruzzo li coprisse, che è l'unica prova che avrai mai.

La burocrazia senza l'ansia

La burocrazia che viene col mestiere — il particolare della platea dell'ingegnere, la relazione geologica, le bolle di consegna, i certificati della rete e dell'acciaio, il controllo prima del getto, le foto della preparazione — ti viene chiesta, presa sul lavoro, e tenuta dove la ritrovi davvero quando qualcuno chiede diciotto mesi dopo. Mai inventata per te, e mai un sostituto del tuo giudizio qualificato sul fatto che quella platea sia fatta secondo quello che ha prescritto l'ingegnere — solo impedita di sparire.

Se non è nel sistema, non esiste — la tua testa può reggere il getto, non la burocrazia.

08

CAPITOLO OTTO

Sembra il Doppio Più Grande

Un segreto su cui le grandi contano che tu non sappia: quasi tutto il "sembrare professionale" è presentazione — e la presentazione ormai non costa quasi niente.

Un cementista con un furgone e un'impresa da cinquanta persone possono mandare lo stesso preventivo impeccabile e col marchio. Il cliente non distingue quale è quale — quindi il piccolo che ci si mette viene trattato come il grande, e può farsi pagare come lui. La prima presentazione è dove l'obiezione sul prezzo si vince o si perde — e su un vialetto, dove ti confrontano con altri due numeri, quella è tutta la partita.

Il volano del passaparola — di proposito, non per caso

- R** **Ritieni** — rendi tutto il lavoro facile e chiaro, così ti richiamano senza pensarci due volte.
- R** **Recensione** — chiedi la recensione su Google nel momento in cui sono più contenti, appena cade il cassero e vedono la finitura, in automatico, col link. Le recensioni ti fanno vincere i prossimi dieci lavori mentre dormi.
- R** **Raccomandazione** — i clienti contenti ti raccomandano se gliela rendi facile e glieli ricordi. "Conosci qualcun altro che vuole un vialetto o una platea per il box? Ce ne prenderemmo cura come abbiamo fatto con te."
- R** **Rivendi** — il camminamento sul lato che avevano detto di volere l'anno prossimo; il patio sul retro — 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 quello che un sistema fa alla perfezione e una persona incasinata non fa mai.

COMINCIA OGGI — ANCHE CON ZERO TECNOLOGIA

Chiedi la recensione a ogni cliente contento prima di caricare il furgone, e manda foto pulite del prima e dopo con ogni fattura. Un vecchio vialetto crepato e pieno di erbacce accanto a un calcestruzzo lavato appena fatto viene in fotografia da solo — sfruttalo. Al volano non importa come lo giri. Basta girarlo.

09

CAPITOLO NOVE

Il Passaggio in 30 Giorni

Tutto quello che c'è sopra funziona. Il motivo per cui quasi nessun cementista lo fa funzionare è che prova a farlo tutto insieme, va sotto a metà lavoro, e torna al vecchio modo. Quindi: una cosa alla volta, senza smettere di lavorare.

1

Settimana 1 — Tappa la perdita più grossa: il telefono

Ogni chiamata risposta, ogni chiamata presa, promesse tirate fuori in automatico. Questa comincia a ripagare tutto l'esercizio subito, ed è quella che sentirai per prima — perché non puoi rispondere a un telefono durante un getto, e non potrai mai.

2

Settimana 2 — Sistema il preventivare

L'AI scrive il computo dal tuo dettato e dai tuoi prezzi passati; tu correggi — e ogni correzione è una lezione che si tiene. Preventivi lo stesso giorno, col sollecito a due giorni. Guarda muoversi il tuo tasso di chiusura.

3

Settimana 3 — Sistema l'incassare

Fattura a lavoro finito, stati d'avanzamento sulle platee grosse, pagamento facile, promemoria automatici — con te che approvi tutto quello che riguarda i soldi finché non si è guadagnata il guinzaglio. La settimana in cui il tuo saldo comincia ad avere un'altra faccia.

4

Settimana 4 — Passa il retrobottega

Posta smistata e scritta, punto del mattino che gira, fascicoli di cantiere che si costruiscono da soli, recensioni chieste in automatico.

Perché tutte e quattro? Perché un processo da solo non sembra mai granché. Un processo automatizzato si prende un'alzata di spalle. A tre arriva il momento "ma porca miseria" — perché è lì che i pezzi cominciano a parlarsi. La chiamata diventa il preventivo. Il preventivo diventa la fattura. La fattura diventa la recensione. Lì smette di essere uno strumento e comincia a essere un sistema.

La manopola della fiducia — come passare la mano senza perdere il sonno

Non dai la cazzuola a un apprendista del primo anno sul bordo di una platea fresca il primo giorno. Qui è uguale:

1

Settimane 1–2: chiede di tutto

Ogni bozza di mail, ogni fattura — "ecco cosa manderei, va bene?". Tu approvi, correggi, insegni.

2

Settimane 3–4: chiede delle cose importanti

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

3

Dal secondo mese in poi: chiede delle eccezioni

L'hai vista avere ragione per settimane. Adesso gira, e tu ricevi il punto del mattino e le segnalazioni. Sei ancora il capo — hai solo smesso di essere il collo di bottiglia.

Gli errori che fanno mollare i bravi cementisti prima che scatti

- **Fare tutte e quattro le settimane insieme.** No. Una a settimana. Ognuna mette in banca una vittoria prima di aggiungere la successiva.
- **Attaccare l'AI al vecchio processo.** Se stai ancora battendo ogni computo nello stesso vecchio software e chiedendo all'AI di "aiutare", hai preso fischi per fiaschi. Ridisegna il processo (Capitolo 2).
- **Trattarla come software invece che come personale.** Il software lo configuri una volta e lo maledici per sempre. A questa insegni — e migliora ogni settimana. Gli artigiani che ne tirano fuori di più le parlano tutto il giorno, come al loro miglior capo squadra.
- **Aspettare il perfetto.** Un sistema grezzo che gira oggi batte uno perfetto che monterai "quando cala il lavoro". Il lavoro non cala mai.



PRIMA DI POSARE QUESTO MANUALE

L'Audit delle Perdite in 2 Minuti

Sii onesto. Spunta quelle che sono vere adesso.

- ☐ Perdo chiamate di continuo mentre sono sul cantiere — e non so quanti lavori mi sia costato.
- ☐ Questo mese ho promesso a qualcuno un preventivo o una richiamata — e me ne sono dimenticato finché non mi ha rincorso.
- ☐ I miei preventivi escono "stasera" più spesso che "sul posto".
- ☐ Non faccio sempre il sollecito dopo aver mandato un preventivo.
- ☐ Le mie fatture ci mettono più di due settimane a essere pagate, mentre l'impianto mi ha già fatturato.
- ☐ Ho mandato un messaggio imbarazzante del tipo "ti scrivo per la fattura" nell'ultimo mese.
- ☐ La mia posta mi stressa, e le cose importanti ci si seppelliscono.
- ☐ Se un cliente chiamasse per un vialetto dell'anno scorso, ci metterei un po' a trovare i dati.
- ☐ Non chiedo la recensione a ogni cliente contento.
- ☐ I particolari del mio ingegnere, le bolle e le foto della preparazione vivono in un cruscotto, nella console del furgone e in tre catene di messaggi.

0-2

Barca stretta. Due ritocchi e voli.

3-6

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

7+

Stai facendo un secondo lavoro gratis ogni settimana. La buona notizia: è esattamente la roba che adesso è più facile da sistemare.

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

Vuoi che te lo montiamo noi?

Tutto quello che c'è in questo manuale te lo puoi costruire da solo — e dovresti, se hai il tempo e la pazienza. Tanti lo fanno. Se preferisci che sia semplicemente fatto — l'AI che risponde al tuo telefono, prende ogni promessa, costruisce i tuoi preventivi, rincorre le tue fatture e manda avanti il tuo retrobottega, tutto in uno, al lavoro nella tua impresa di calcestruzzo questa settimana — è quello che costruiamo noi. Si chiama The Everything.

- ✓ 14 giorni di prova gratuita. Disdici quando vuoi. Nessun vincolo, nessun contratto.
- ✓ Niente di importante — un preventivo, una fattura, un messaggio a un cliente — esce mai senza che tu l'abbia visto prima.
- ✓ Vive dentro Microsoft Teams e gli strumenti che usi già.

Guardala lavorare sui tuoi lavori su the-everything-app.com — per dare un'occhiata non serve la carta.

Nota onesta: questo non sistema un'impresa rotta, e non decide se una platea risponde a quello che ha prescritto l'ingegnere né dà il via libera al lavoro — quello resta a te e alla tua qualifica. Quello che sistema è il lavoro d'ufficio che stai facendo gratis dopo il buio.