

THE EVERYTHING · GUIDE SUL CAMPO PER LE IMPRESE ARTIGIANE

Il Manuale **AI** dell'Elettricista

Come gestire un'impresa di installazioni elettriche nell'era
dell'AI — e guadagnare più di ditte tre volte più grandi di
te.

19 PAGINE · IL SISTEMA COMPLETO · NIENTE FUFFA · LIBERO DI
CONDIVIDERE

THE EVERYTHING

Leggi prima questo

Dieci anni fa, mandare avanti una vera impresa elettrica voleva dire assumere una persona in ufficio, pagare un commercialista, e rispondere lo stesso al telefono alle sette di sera con la cena che si raffreddava.

Oggi un elettricista che lavora da solo, ma con gli strumenti giusti, prende più lavori, fa preventivi più in fretta e viene pagato prima di una ditta con dodici furgoni dall'altra parte della città — e non passa una sera sulle scartoffie.

Non è più sveglia di te. Non è un elettricista migliore. E di sicuro non è uno da computer — uno dei più bravi che abbiamo visto, due anni fa scriveva i preventivi su un blocchetto in furgone. Ha solo capito una cosa prima degli altri: **la metà noiosa del lavoro — le telefonate, i preventivi, le fatture, i solleciti, le dichiarazioni di conformità — adesso può farsi da sola**. Così ha messo le sue energie dove ci sono i soldi: sul campo e sul cliente.

Questo è il manuale di come ci riesce. Niente «50 prompt da copiare». Niente fuffa da smanettoni. Il sistema vero — come ragionarci, cosa mettere su, in che ordine, e gli errori che fanno mollare i bravi elettricisti prima che scatti. Le storie qui dentro sono di artigiani veri e piccole imprese vere con cui lavoriamo — i nomi tolti, i numeri lasciati. Leggilo dall'inizio alla fine e gestirai un'impresa elettrica più solida e più redditizia di quella che hai adesso, anche se non spendi mai un centesimo in software.

DUE PAROLE CHIARE SULLA TUA ABILITAZIONE

Niente qui dentro seziona un quadro, verifica l'assenza di tensione su un circuito o firma una dichiarazione di conformità (DM 37/08). Non tocca mai i cavi e non certifica mai il lavoro — quella è opera di un elettricista abilitato, e resta a te. Si occupa della *burocrazia*. Il lavoro da elettricista — e la responsabilità — è tuo, dall'inizio alla fine. La tua abilitazione, la tua responsabilità.

Cosa c'è dentro

01 Il nuovo campo da gioco

Le 3 cose su cui il cliente ti giudica — e perché dall'altra parte usano già l'AI.

02 Ragiona AI-first

Smetti di appiccicare 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 Fai il preventivo prima di ripartire

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

05 Farti pagare senza il sollecito imbarazzante

Soldi in banca in 7 giorni, non 47 — senza un solo messaggio di sollecito penoso.

06 La posta che si gestisce da sola

Ordinata, con le risposte già pronte, e con un occhio ai tuoi soldi — te la legge pure mentre guidi.

07 Il tuo responsabile d'ufficio digitale

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

08 Sembra grande il doppio di quello che sei

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.



La ricerca guasti della tua impresa in 2 minuti

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

01

CAPITOLO UNO

Il nuovo campo da gioco

Un cliente con mezza casa al buio e un quadro che non si riarma non può sapere se sei un bravo elettricista. Non in quel momento. Ti giudica su quello che vede — ed è lì che la maggior parte degli elettricisti perde in silenzio lavori che avrebbe portato a casa in scioltezza.

Quando alle sei di sera salta la corrente e non torna, il padrone di casa non chiama un elettricista. Ne chiama cinque, i primi che escono su Google, e il lavoro va a chi azzecca per primo tre cose:

1

Hai risposto davvero — o hai richiamato subito?

Il lavoro con la corrente saltata e la puzza di bruciato va al primo elettricista che risponde, non al migliore. Se scatta la segreteria, l'hai perso prima ancora di aver fatto un preventivo.

2

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

Un preventivo ordinato per l'adeguamento del quadro in un'ora batte un numero scritto dietro un biglietto tre giorni dopo — tutte le volte.

3

È stato facile trattare con te?

Aggiornamenti chiari, niente da rincorrere, niente «scusa, mi sono dimenticato di mandartelo». Chi è facile da trattare si prende il rifacimento di tutto l'impianto dopo l'intervento sul salvavita.

Noti cosa non c'entra in nessuna delle tre? Quanto sei bravo come elettricista. Tutte e tre riguardano la **burocrazia e la comunicazione** — esattamente le cose che odi e per cui non hai mai tempo alla fine di una giornata sul campo.

Ed ecco la cosa che nessuno ti dice: dall'altra parte del tavolo vanno già a AI. L'assicurazione controlla ogni riga della tua fattura di messa in sicurezza contro il proprio tariffario nell'istante in cui la carichi. Le grandi imprese che lavorano nel commerciale ci fanno passare le loro gare d'appalto. Le catene di elettricisti in franchising hanno già l'AI che risponde al telefono. La domanda non è se l'AI entrerà nel mestiere dell'elettricista — 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 ditte devono mettere in piedi comitati, piani di adozione e corsi di formazione. Tu puoi deciderlo un martedì ed essere operativo il venerdì. Il campo da gioco si è appena ribaltato: l'elettricista piccolo, veloce e ben organizzato adesso può sembrare e rendere come la ditta grande — senza i costi fissi della ditta grande. E il momento non potrebbe essere migliore: il lavoro sta arrivando dalla tua parte. Una casa su due vuole l'adeguamento del quadro con il salvavita, una colonnina di ricarica per l'auto, il fotovoltaico con l'accumulo, i rilevatori di fumo interconnessi, i faretti a LED. C'è più lavoro elettrico in giro di quanti elettricisti ci siano per farlo — quindi il vincolo della tua impresa non è trovare i lavori, è non farsi scappare quelli che ti hanno già trovato.

«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 muratore con 26 anni di mestiere 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 scrivere a tastiera era il vecchio requisito. Saper *dire* quello che vuoi è quello nuovo — e gli elettricisti sono già bravi a farlo.

300–1.000 €
al mese e oltre

Quello che chiede la maggior parte dei gestionali per artigiani — e ti fa fare lo stesso tutta la digitazione. Un titolare che conosciamo pagava mille euro al mese, certi mesi tremila, per un software che i suoi usavano a malapena. Tienilo a mente, quel numero: tutto in questo manuale o sostituisce quella spesa o la fa fruttare.

Le ditte tre volte più grandi di te sono lente proprio perché sono grandi. Quello è il tuo spiraglio. Questo manuale serve ad attraversarlo.

02

CAPITOLO DUE

Ragiona AI-first

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

Ogni processo nella tua impresa è stato costruito su un presupposto: che ogni passaggio lo debba fare una persona. Qualcuno risponde al telefono. Qualcuno scrive il preventivo. Qualcuno rincorre la fattura. Qualcuno archivia le dichiarazioni di conformità. Tutta la tua giornata è modellata su quel presupposto — e quel presupposto è appena morto.

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 pulsanti schiaccio». Adesso parli alla tua impresa come parleresti a un bravo aiutante: dici il risultato, lascia che trovi lei 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 il materiale mandando un messaggio dal banco del grossista — «*Sono dal grossista a prendere un quadro da 24 moduli e i magnetotermici differenziali per il lavoro dai Rossi*» — e l'ordine, la spesa e la contabilità si sistemano da soli. Parole sue: «*È un messaggio solo che mette a posto un sacco di dati.*»

Cambio due — prima l'AI, poi tu

Vecchio modo: il lavoro lo fai tu, magari uno strumento ti dà una mano. Nuovo modo: l'AI fa il primo giro su tutto, e tu approvi, ritocchi o cambi. Il preventivo è pronto prima che ti sieda. La risposta è scritta prima che apri la mail. La chiamata è risposta prima che tu sia sceso dalla scala. Un cliente ha descritto così la routine: «*Nove volte su dieci è perfetto. Basta un — sì, invia.*» Il tuo lavoro si riduce a dieci secondi di giudizio, non quaranta minuti di digitazione. (E no — non consegna 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 il software normale, correggi lo stesso errore per sempre. Con l'AI, lo correggi una volta. Un elettricista le spiega che un adeguamento standard del quadro comprende i magnetotermici differenziali su ogni circuito, un nuovo interruttore generale e uno scaricatore di sovratensione — e lei risponde: «*Me lo ricordo d'ora in poi.*» E lo fa. Correggi «*monofase*» in «*trifase*» per un certo cantiere, e non sbaglia mai più. Ogni correzione si somma alle altre. Dopo sei mesi fa preventivi come te, scrive come te e conosce le tue regole — perché gliele hai insegnate, una volta.

L'esercizio del ripensare tutto

Fai il giro della tua impresa e fatti una domanda su ogni scambio: «*Come sarebbe se lo toccasse prima l'AI?*»

LO SCAMBIO	IL VECCHIO MODO	CON L'AI-FIRST
Il cliente chiama alle 19, la corrente che salta	Segreteria. Lavoro perso a chi ha risposto.	Risposta, registrata, in agenda — preventivo pronto prima di colazione.
La consegna del grossista arriva incompleta	Te ne accorgi giovedì, solleciti venerdì, te ne scordi lunedì.	Segnalata il giorno che arriva, sollecitata in automatico — lo sai solo se non la sistemano.
Arriva l'aggiornamento del listino	Sepolto sotto 200 mail. Prezzi vecchi sul prossimo preventivo.	Estratto, applicato ai tuoi prezzi — una riga: «cambiate i prezzi su sei articoli.»
Il lavoro finisce	Fattura «stasera». Recensione mai chiesta.	Fattura mandata dal furgone. Recensione chiesta finché sono ancora contenti. Promemoria per il controllo di sicurezza impostato.

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 intorno a te.

03

CAPITOLO TRE

Non perdere più un lavoro

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

Gli elettricisti sono i peggiori su questo, e lo sai. Sei in un sottotetto rovente a inseguire un cavo, tutte e due le mani occupate, il telefono che squilla in tasca. Squilla a vuoto. Quel numero — prese morte, un circuito che scatta, una chiamata senza corrente, un lavoro sul quadro che vale soldi veri — chiama l'elettricista dopo sulla lista. Sparito.

30.000 €
l'anno, invisibili

Diciamo che ti perdi quattro chiamate a settimana (chi è pieno di lavoro ne perde di più). Diciamo che una su tre era lavoro vero. Diciamo che il tuo lavoro medio è 600 €. Fa più o meno un lavoro perso a settimana che se ne va dritto da chi ha risposto dopo di te — ogni anno. Non lo senti mai, perché non hai mai saputo che il telefono aveva squillato.

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 «rispondi a più chiamate». La soluzione AI-first è più grande — perché una chiamata è in realtà due problemi, e la maggior parte degli elettricisti pensa sempre e solo al primo.

Problema uno — la chiamata che non hai potuto prendere

Sei su una scala, in un sottotetto o alla guida. Una segretaria AI risponde a nome della tua impresa, 24 ore su 24, ha una voce normale al telefono, prende i dettagli del lavoro — *cosa* (prese morte, salvavita che scatta, niente corrente, puzza di bruciato), *dove* e *quanto* è grave — lo mette in agenda, porta in cima le vere emergenze e ti manda un riepilogo prima che tu sia sceso dalla scala. 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 preventivo per l'adeguamento del quadro entro giovedì» dal posto di guida — e al lavoro dopo è già sparito? Non sei disorganizzato. Sei pieno di lavoro, e il tuo archivio è la tua testa. È qui che l'AI-first cambia cosa sia perfino un telefono:

- **Ogni chiamata viene registrata.** Registrata, trascritta, archiviata sul lavoro. Sei settimane dopo, quando il cliente dice «ma avevi detto che il cambio del salvavita era compreso», puoi controllare cosa è stato detto davvero.
- **Le promesse escono da sole.** «Preventivo entro giovedì.» «Chiamare il grossista per il contatore trifase.» Tirate fuori dalla conversazione — non scrivi niente, perché stavi guidando.
- **Le promesse ti rincorrono.** Giovedì mattina: «Hai detto a Bianchi che avrebbe avuto il preventivo del quadro oggi — lo faccio partire?» 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 registrato il lavoro, l'indirizzo, l'estensione — 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 19, anche di sabato.
- ✓ Una trascrizione ricercabile di ogni chiamata — «cosa ci eravamo detti sui faretti in più?»
- ✓ Le promesse finiscono in un posto che ti rincorre — non un taccuino, non la tua memoria.
- ✓ I dettagli dalla chiamata entrano nel lavoro — non riscritti tre volte.

LA VERSIONE FAI-DA-TE

Fai deviare il numero a un servizio di risposta con un copione stretto — nome, zona, cosa serve, «la richiama entro un'ora». E registrati un vocale con le promesse prima di ripartire. Solo questo porta a casa lavori.

LA VERSIONE CHIAVI IN MANO

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

04

CAPITOLO QUATTRO

Fai il preventivo prima di ripartire

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

Ecco cosa succede davvero. Fai il sopralluogo, dici «te lo mando stasera» — poi torni a casa distrutto, i figli da far mangiare, e il preventivo lo fai alle 21:30. O domani. O giovedì. Nel frattempo il cliente ha ricevuto altri due preventivi lo stesso giorno che ha visto te.

Velocità

vince i preventivi

Non il prezzo. La velocità. L'elettricista il cui preventivo arriva mentre il cliente è ancora davanti a casa 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 sa il fatto suo.

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

- **Tu parli, lei costruisce.** Fai il giro del lavoro, detta quello che vedi — «portare il quadro a 24 moduli, magnetotermici differenziali su ogni circuito, nuovo interruttore generale, tirare un montante fino al capanno, sistemare il contatore, mezza giornata più materiale» — e lo trasforma in un preventivo con i prezzi, voce per voce, professionale, sul tuo modello.
- **Fa i prezzi dalla TUA storia.** Dalle i tuoi vecchi preventivi e impara le tue tariffe, i tuoi margini, come scomponi un lavoro. Tariffe diverse per un'impresa edile a contratto a corpo rispetto a un privato una tantum? Le tiene separate.
- **Conosce le tue regole — perché gliele hai insegnate una volta.** Cosa comprende il «ripristino e certificazione», cosa includi di serie nell'adeguamento del quadro, il tuo costo di chiamata. Insegnale come a un apprendista; a differenza di un apprendista, non dimentica mai.
- **Prende quello che ti sei dimenticato.** Un'impresa vera le ha dato una relazione di cantiere, e il preventivo dell'AI è tornato comprendendo la trasferta che un preventivista pagato aveva lasciato fuori dallo stesso lavoro. Non si stanca alle 21:30. È tutto lì.
- **Può anche andare a prendersi i prezzi.** Ti manca il prezzo aggiornato di un magnetotermico differenziale o di una colonnina di ricarica? Controlla dal grossista e lo inserisce — tu lo correggi se ha preso la specifica sbagliata, e se lo ricorda per sempre.

2–3 giorni

→ mezza giornata

Un muratore con cui lavoriamo — 26 anni di mestiere, 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. Ne ho fatto uno ieri che me ne avrebbe presi due — spedito lo stesso giorno.»* I prezzi sono usciti «più o meno in linea» con i suoi, perché ha imparato dai suoi vecchi preventivi.

Poi il pezzo che tutti saltano — **il sollecito**. Un messaggio, due giorni dopo: *«Volevo solo sapere se ti è arrivato il preventivo per l'adeguamento del quadro — se vuoi te lo spiego volentieri.»* Quel singolo messaggio porta a casa più lavori di quanto farà mai abbassare il prezzo, perché la maggior parte dei concorrenti non lo manda mai. Con l'AI-first, il sollecito non è un'abitudine che ti costruisci. È una cosa che semplicemente succede.

Questo conta soprattutto sui lavori grossi che ti arrivano che tu li inseguia o no — colonnine di ricarica, fotovoltaico e accumulo, rifacimenti di tutto l'impianto, adeguamenti trifase per un'officina. Sono i preventivi che il cliente si tiene lì e confronta. L'elettricista che consegna un numero pulito e dettagliato lo stesso pomeriggio, e poi si rifà sentire due giorni dopo, è quello che ha già impostato la decisione prima che gli altri due abbiano aperto il portatile.

IL PUNTO NON È IL SOFTWARE

È lo standard: in giornata, professionale, con i prezzi dai tuoi numeri, con il sollecito. Un elettricista col blocchetto delle bolle che raggiunge quello standard batte un elettricista con l'app che non ci arriva. L'AI rende solo quello standard senza fatica.

05

CAPITOLO CINQUE

Farti pagare senza il sollecito imbarazzante

Hai fatto il lavoro. Adesso devi prendere i soldi — che per la maggior parte degli elettricisti 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 stata mandata. Non perché i clienti non vogliano pagare — la maggior parte se ne dimentica, e a te dà fastidio stargli dietro. Così i soldi restano là fuori mentre tu anticipi il materiale con la carta.

Il sollecito è un problema di **sistema**, non di persone. Sistema il sistema e non farai mai più quella conversazione imbarazzante — né manderai quel messaggio penoso «volevo solo ricordarti quella fattura».

Il sistema che ti fa pagare in una settimana

1

Fattura appena il lavoro è finito — in cantiere

Ogni giorno che aspetti è un giorno in più prima di essere pagato. Con l'AI-first, è una frase dal furgone: «fattura il lavoro dai Bianchi.» Le voci prese dal preventivo, le tue condizioni, la loro mail. Fatto.

2

Rendi il pagamento stupidamente facile

Un link «paga adesso» viene saldato più in fretta di «ecco il mio IBAN». Togli ogni passaggio tra il momento che vogliono pagare e quello che è fatto.

3

Automatizza i solleciti gentili

Un promemoria cortese 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. Il raro ritardatario riceve un messaggio più fermo — sempre professionale. Tu resti quello per bene fino in fondo.

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

06

CAPITOLO SEI

La posta che si gestisce da sola

La tua posta è dove i soldi se ne vanno in silenzio e lo stress entra.

Estratti conto del grossista, domande dei clienti, ordini di materiale, aggiornamenti del listino, l'impresa edile che ti rincorre per una dichiarazione di conformità — tutto mescolato con la posta spazzatura, tutto che arriva mentre sei fino ai gomiti dentro un lavoro. Un responsabile di negozio con cui lavoriamo è partito con un arretrato di 24.000 mail: «*Leggevo una mail, 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 tu non hai tempo. Con l'AI-first, la posta diventa qualcosa che è già gestito quando la guardi:

- **Smistata.** Le tre mail che contano oggi salgono in cima, segnalate col perché — «questa è una scadenza, devi controllarla.» I perditempo vengono filtrati prima ancora che ci pensi.
- **Già scritta.** Le risposte di routine — «sì, installiamo colonnine di ricarica», «siamo pieni fino a martedì», «ecco un prezzo di massima per i faretti» — scritte e pronte. Dai un'occhiata, ritocchi, invii.
- **Risponde a richiesta.** Quello stesso responsabile adesso chiede solo «qual è l'ultimo aggiornamento prezzi del grossista?» — e trova subito il più recente, collegando persino 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, si accorge delle cose. Un'impresa: «*Mi ha già fatto risparmiare migliaia di euro in ordini sbagliati — ha detto, aspetta, in base ai tuoi lavori passati probabilmente ti serve questo.*» A un'altra un fornitore aveva sbagliato una fattura del 50% — segnalata in automatico prima che venisse 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 del grossista.

07

CAPITOLO SETTE

Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Ogni impresa elettrica 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

L'impiegata di una squadra edile è andata in ferie per una settimana. Il titolare: «Non l'abbiamo avuta in ufficio per una settimana, e 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 migliore.

Il lavoro del responsabile d'ufficio è il tessuto connettivo: cosa c'è oggi, chi ti aspetta e quando, dove sono le foto dell'adeguamento del quadro dai Ferrari, dov'è quella dichiarazione di conformità, il materiale è stato ordinato. Non hai bisogno di assumere quella persona. Hai bisogno del sistema che quella persona farebbe girare.

Il riepilogo del mattino

Prima di girare la chiave: i lavori di oggi in ordine, chi sollecitare per il pagamento, cosa è fermo in attesa di materiale, e l'unica cosa che ti si ritorce contro se te la dimentichi. Due minuti con un caffè — e lo sa anche la tua squadra.

Le pratiche di cantiere che si compilano da sole

Ogni foto, preventivo, fattura e nota di cantiere si attacca al lavoro giusto — così quando il cliente chiama fra otto mesi per lo stesso quadro, tutta la storia è lì, non sparpagliata tra il rullino del telefono e tre chat.

Le conformità senza l'angoscia

I certificati che vengono col mestiere — la dichiarazione di conformità (la DiCo del DM 37/08, o la dichiarazione di rispondenza per gli impianti vecchi senza documentazione), i verbali delle verifiche periodiche, le firme sui rilevatori di fumo — te li ricorda, li registra sul lavoro e li tiene dove riesci davvero a ritrovarli. Mai inventati al posto tuo, e mai un sostituto della tua firma da abilitato sul lavoro — solo evitati che vadano persi.

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

08

CAPITOLO OTTO

Sembra grande il doppio di quello che sei

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

Un elettricista con un furgone e una ditta da cinquanta persone possono mandare lo stesso preventivo, impeccabile e col marchio. Il cliente non sa distinguerli — così il piccolo che si dà da fare 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.

Il volano del passaparola — di proposito, non per caso

- R** **Ritieni** — 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, appena finito un bel lavoro, in automatico, con il link. Le recensioni ti portano i prossimi dieci lavori mentre dormi.
- R** **Raccomanda** — i clienti contenti ti raccomandano se glielo rendi facile e glielo ricordi. «Conosci qualcun altro che ha bisogno di una mano? Ce ne prenderemmo cura come abbiamo fatto con te.»
- R** **Rivendi** — il controllo di sicurezza del quadro da rifare l'anno prossimo; i faretti in più e i ventilatori a soffitto che avevano accennato durante il sopralluogo — è tutto nella trascrizione della chiamata, ricordi. Un promemoria al momento giusto trasforma un lavoro in tre.

Questo motore è oro colato 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 indaffarata non fa mai. E il mestiere dell'elettricista è fatto apposta: quasi ogni lavoro che fai semina in silenzio il prossimo. Installi la colonnina di ricarica quest'anno e l'accumulo è il discorso dell'anno dopo; adegui il quadro e la termografia va rifatta più avanti; sostituisci i rilevatori di fumo e parte il conto alla rovescia del promemoria. Una persona si dimentica tutto. Un sistema mai.

COMINCIA OGGI — ANCHE SENZA UN BRICIOLO DI TECNOLOGIA

Chiedi a ogni cliente contento una recensione prima di lasciare il cantiere, e manda con ogni fattura delle foto ordinate del prima e dopo del nuovo quadro. Al volano non importa come lo giri. Deve solo girare.

09

CAPITOLO NOVE

Il passaggio in 30 giorni

Tutto quello sopra funziona. Il motivo per cui la maggior parte degli elettricisti non lo fa funzionare è che provano a fare tutto insieme, vanno in tilt a metà lavoro e tornano al vecchio modo. Quindi: una cosa alla volta, senza smettere di lavorare.

1

Settimana 1 — Ferma la perdita più grande: il telefono

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

2

Settimana 2 — Sistema i preventivi

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

3

Settimana 3 — Sistema gli incassi

Fattura appena finito il lavoro, pagamento facile, promemoria automatici — con te che approvi tutto quello che riguarda i soldi finché non si è guadagnata il guinzaglio più lungo. La settimana in cui il tuo conto in banca comincia a cambiare aspetto.

4

Settimana 4 — Passa il retro-ufficio

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

Perché tutte e quattro? Perché un processo solo non sembra granché. Un processo automatizzato ti fa alzare le spalle. È con tre che arriva il momento «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. È lì che smette di essere uno strumento e comincia a essere un sistema.

La manopola della fiducia — come mollare la presa senza perdere il sonno

Non affidi il furgone a un apprendista al primo anno il primo giorno. Qui è uguale:

1

Settimane 1–2: chiede il permesso per tutto

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

2

Settimane 3–4: chiede per le cose importanti

Le risposte di routine partono da sole; i soldi e i clienti nuovi vogliono ancora il tuo cenno.

3

Dal secondo mese in poi: chiede solo per le eccezioni

L'hai vista fare giusto per settimane. Adesso gira, e tu ricevi il riepilogo 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 elettricisti prima che scatti

- **Fare tutte e quattro le settimane insieme.** Non farlo. Una a settimana. Ognuna incassa una vittoria prima che aggiungi la successiva.
- **Appiccicare l'AI al vecchio processo.** Se stai ancora scrivendo tutto nello stesso vecchio software e chiedi all'AI di «aiutarti», 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 ci tirano fuori di più le parlano tutto il giorno, come al loro miglior aiutante.
- **Aspettare il perfetto.** Un sistema grezzo che gira oggi batte uno perfetto che metterai su «quando si calmano le cose». Le cose non si calmano mai.



PRIMA DI POSARE TUTTO

La ricerca guasti della tua impresa in 2 minuti

Sii onesto. Spunta quelle che sono vere adesso.

- ☐ Mi perdo regolarmente delle chiamate mentre lavoro — e non so quanti lavori mi sia costato.
- ☐ Ho promesso a qualcuno un preventivo o una richiamata questo mese — e me ne sono scordato finché non mi ha rincorso.
- ☐ I miei preventivi partono «stasera» più spesso che «sul posto».
- ☐ Non sempre ricontatto dopo aver mandato un preventivo.
- ☐ Le mie fatture ci mettono più di due settimane a essere pagate.
- ☐ Ho mandato un imbarazzante «ti ricordo quella fattura» nell'ultimo mese.
- ☐ La posta mi stressa, e le cose importanti finiscono sepolte.
- ☐ Se un cliente chiamasse per un lavoro dell'anno scorso, ci metterei un po' a trovare i dettagli.
- ☐ Non chiedo a ogni cliente contento una recensione.
- ☐ Le mie dichiarazioni di conformità vivono nel cassetto del cruscotto, nel vano del furgone e in tre chat.

0-2

Nave in ordine. Qualche ritocco e voli.

3-6

Stai perdendo soldi veri nella metà noiosa — ed è tutto sistemabile. 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 da sistemare.

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

Vuoi che te lo mettano su loro?

Tutto quello che c'è in questo manuale puoi costruirtelo da solo — e dovresti, se hai il tempo e la pazienza. In tanti lo fanno. Se preferisci che sia semplicemente fatto — l'AI che risponde al telefono, registra ogni promessa, costruisce i tuoi preventivi, sollecita le tue fatture e manda avanti il tuo retro-ufficio, tutto in uno, al lavoro nella tua impresa elettrica questa settimana — è questo 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 non funziona, e non prende le decisioni elettriche né firma il lavoro — quello resta a te e alla tua abilitazione. Quello che aggiusta è il lavoro d'ufficio che fai gratis dopo il tramonto.