

THE EVERYTHING · GUIDE SUL CAMPO PER LE IMPRESE ARTIGIANE

Il Manuale del Recinzionista **AI**

Come mandare avanti un'impresa di recinzioni e cancelli
nell'era dell'AI — e guadagnare più di squadre 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 recinzioni come si deve voleva dire assumere qualcuno in ufficio, pagare un commercialista, e comunque mettersi a contare i metri lineari di pannello rigido su un foglio a quadretti al tavolo della cucina dopo che i bambini erano a letto.

Oggi un'impresa di due persone col setup giusto chiude più lavori, preventiva più in fretta e viene pagata prima di una squadra con dieci furgoni dall'altra parte della città — e non passa una notte sulle scartoffie.

Non è più sveglia di te. Non è un recinzionista migliore. E di sicuro non è uno da computer — uno dei migliori che abbiamo visto due anni fa faceva i prezzi su un blocco appoggiato al cofano del furgone. Ha solo capito una cosa prima di tutti gli altri: **la metà noiosa del mestiere — le chiamate, i preventivi, i computi al metro, le fatture, i solleciti, l'archiviazione — adesso può farsi da sola**. Così ha messo la sua energia dove stanno i soldi: sul lavoro, e sul cliente.

Questo è il manuale di come lo fa. Nessun «50 prompt da copiare». Nessuna fuffa tecnologica. Il sistema vero — come pensarlo, cosa impostare, in che ordine, e gli errori che fanno mollare i bravi recinzionisti 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 manderai avanti un'impresa più stretta e più redditizia di adesso, anche se non spendi mai un euro in software.

DUE PAROLE CHIARE SULLA TUA RESPONSABILITÀ

Niente qui dentro dà il via libera a una recinzione, né certifica che sia a norma, né decide dove passa il confine, né prende il posto del tuo giudizio, di quello del geometra o di quello dell'ufficio tecnico del comune. Si porta dietro l'*amministrazione*. Quello che il comune ti lascia fare — altezza, distanza dal confine, che aspetto può avere — cambia da posto a posto, e il confine è una linea legale: restano tutti e due tuoi, 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'attività con l'AI che tocca tutto per prima.

03 Non perdere più un lavoro

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

04 Preventiva prima di ripartire dal cantiere

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

05 Farti pagare senza il sollecito imbarazzante

Soldi in banca in 7 giorni, non 47 — senza messaggi da vergogna.

06 La casella che si gestisce da sola

Smistata, scritta, e a guardia dei tuoi soldi — anche letta ad alta voce mentre guidi.

07 Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Il punto del mattino, commesse che si costruiscono da sole, e le scartoffie a posto.

08 Sembra il doppio di quello che sei

Tutto col tuo marchio, e il volano recensioni-passaparola che si alimenta da solo.

09 Il cambio in 30 giorni

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



Il check delle perdite in 2 minuti

Trova esattamente da dove la tua attività perde soldi — e cosa sistemare per primo.

01

CAPITOLO UNO

Il nuovo campo da gioco

Un padrone di casa in piedi davanti alla recinzione venuta giù col vento di sabato non può capire se sei un bravo recinzionista. Lì in piedi, no. Ti giudica da quello che riesce a vedere — ed è lì che la maggior parte delle imprese di recinzioni perde in silenzio lavori che aveva già in mano.

Quando qualcuno decide che è finalmente ora di chiudere il confine sul retro, di mettere un cancello carraio o di rifare lo steccato da cui il cane continua a passare, non chiama un recinzionista. Ne chiama cinque, dai primi della lista di Google, e il lavoro va a chi fa bene tre cose per primo:

1 Hai risposto — o hai richiamato subito?

I quaranta metri di pannello rigido vanno al primo recinzionista che risponde, non al migliore. Squilla a vuoto ed è persa prima che tu ci abbia passato sopra la rotella.

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

Un preventivo pulito — metri, altezza, cancelli, rimozione e smaltimento, tutto voce per voce — entro un giorno batte un numero scritto dietro a un biglietto da visita la settimana dopo. Sempre.

3 È stato facile avere a che fare con te?

Aggiornamenti chiari, niente da rincorrere, niente «scusa, mi sono scordato di mandartelo». Il facile da trattare si prende il cancello carraio e i due pedonali dopo la riparazione da niente.

Noti di cosa non parla nessuna delle tre? Di quanto sei bravo a montare recinzioni. Tutte e tre riguardano **amministrazione e comunicazione** — esattamente la roba che odi e per cui non hai mai tempo alla fine di una giornata passata a fare buchi.

Ed ecco il pezzo che nessuno ti dice: l'altra parte del tavolo gira già sull'AI. Le grandi imprese di verde e di opere stradali ci fanno passare le gare. I costruttori prezzano in pochi minuti tutta la recinzione di una lottizzazione. L'assicurazione confronta ogni riga della tua fattura di ripristino dopo il temporale con i suoi prezzi di listino nel momento stesso in cui la carichi. La domanda non è se l'AI entra nelle recinzioni — c'è già. 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. I grandi devono mettere in piedi comitati, rollout e corsi. Tu decidi di martedì e venerdì stai già girando. Il campo si è appena ribaltato: il recinzionista piccolo, veloce e organizzato bene adesso può sembrare e rendere come la grande impresa — senza i costi fissi della 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 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. Battere bene a macchina era il requisito vecchio. Saper *dire* quello che vuoi è quello nuovo — e i recinzionisti in questo sono già bravi.

300–1.000
+ € al mese

Quello che chiede la maggior parte dei gestionali e dei software di preventivazione per artigiani — e per giunta la battitura e il computo 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 le fa guadagnare lo stipendio.

Le imprese tre volte più grandi della tua sono lente perché sono grandi. Quello è il tuo spiraglio. Questo manuale parla di passarci dentro.

02

CAPITOLO DUE

Pensa AI-First

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

Ogni processo della tua attività è stato costruito su un presupposto: che un umano debba fare ogni passaggio. Qualcuno risponde al telefono. Qualcuno passa la rotella e batte il preventivo. Qualcuno rincorre il secondo proprietario per la sua parte. Qualcuno archivia le carte del comune. Tutta la tua giornata ha la forma di 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 sorvegli. Tre spostamenti mentali, ognuno imparato da un artigiano vero con cui lavoriamo:

Spostamento uno — delega risultati, non passaggi

Smetti di pensare «quale pulsante schiaccio». Adesso parli alla tua attività 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 quello, in una frase. Un altro compra il materiale mandando un messaggio dal bancone del rivenditore — «*Sono dal rivenditore a prendere pali, traversi e pannelli per il confine dei Rossi*» — e l'ordine, la spesa e la contabilità si sistemano da soli. Parole sue: «*È un messaggio che fa un sacco di dati.*»

Spostamento due — l'AI prima, tu dopo

Vecchio modo: fai il lavoro tu, forse uno strumento aiuta. Nuovo modo: l'AI fa la prima passata su tutto, e tu dai l'ok, correggi o ribalti. Il preventivo è scritto prima che ti sieda. La risposta è scritta prima che apri la mail. La chiamata è risposta prima che tu esca dallo scavo. Un cliente ha descritto la routine: «*Nove volte su dieci è perfetto. Vai — sì, manda.*» Il tuo compito si riduce a dieci secondi di giudizio, non quaranta minuti di scrittura. (E no — non consegnare 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, sistemi lo stesso errore per sempre. Con l'AI lo sistemi una volta. Un recinzionista le dice che il prezzo standard di un pannello rigido comprende il calcestruzzo dei pali, lo smontaggio e lo smaltimento della recinzione vecchia, e un margine per la roccia se il terreno fa i capricci — e lei risponde: «*Me lo ricordo d'ora in poi.*» E lo fa. Correggi «*doghe in pino impregnato*» in «*doghe in castagno*» per un certo cliente, e non lo sbaglia mai più. Ogni correzione si somma. Dopo sei mesi preventiva come te, scrive come te e conosce le tue regole — perché gliele hai insegnate, una volta.

L'esercizio di re-immaginazione

Gira per la tua attività e fatti una domanda su ogni interazione: «*Come sarebbe questa cosa se la toccasse prima l'AI?*»

INTERAZIONE	IL VECCHIO MODO	AI-FIRST
Un cliente chiama per farsi prezzare una recinzione di confine	Segreteria. Lavoro perso a favore di chi ha risposto.	Risposta, presa, rilievo in agenda — preventivo abbozzato prima di colazione.
La consegna dei pannelli arriva senza i traversi	Te ne accorgi giovedì, solleciti venerdì, te ne scordi lunedì.	Segnalato il giorno che arriva, sollecitato da solo — lo senti solo se non lo sistemano.
Arriva l'aggiornamento del listino del rivenditore	Sepolto sotto 200 mail. Prezzi vecchi sul prossimo preventivo.	Estratto, applicato ai tuoi prezzi — una riga: «pannelli e pali su di prezzo su sei voci».
Finisce il lavoro	Fattura «stasera». Recensione mai chiesta.	Fattura mandata dal cancello. 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 attività. Non diventi un impiegato. Diventi il titolare di un'attività che gira da sola intorno 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 recinzionisti sono un disastro su questo, e lo sai. Sei in fondo a un buco con tutte e due le mani sulla trivella, o tieni un pannello a squadra mentre il tuo ragazzo lo fissa — e il telefono squilla nel furgone a quaranta metri. Squilla a vuoto. Quello che chiamava — un confine intero, un cancello carraio automatizzato, due pedonali — chiama il recinzionista dopo sulla lista. Andato.

35 lavori

l'anno, andati

Metti che perdi sei chiamate a settimana — sei dentro uno scavo, sono sei facili facili. Quasi nessuna è lavoro: il rivenditore per la consegna dei pannelli, il tuo ragazzo che sta scavando, un vicino, il costruttore che ti rincorre per venerdì. Metti che solo due a settimana siano davvero qualcuno che vuole una recinzione. Le recinzioni si confrontano parecchio e si preventivano in fretta, e di solito vince chi risponde e fa il prezzo per primo — quindi metti che una su tre di quelle avrebbe chiuso. Fanno più o meno 35 lavori l'anno che se ne vanno dritti da chi ha risposto dopo di te. Non li senti, perché non hai mai saputo che il telefono aveva squillato. (Indicativo, non un dato di riferimento — ma rifai i conti sui tuoi numeri e brucia.)

E la beffa: il cliente che chiama te non lascia un messaggio in segreteria. Chiama quello dopo. **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 la maggior parte dei recinzionisti pensa solo al primo.

Problema uno — la chiamata che non potevi prendere

Stai portando una carriola di calcestruzzo lungo il lato della casa, stai costipando un palo, o stai attraversando la città con un rimorchio di pannelli. Una centralinista AI risponde a nome della tua attività, 24 ore su 24, al telefono suona normale, prende i dati del lavoro — cosa (pannello rigido, doghe di legno, rete plastificata, pali e rete di campagna, lamelle in alluminio, un cancello), *quanti metri, che altezza, dove*, e se la recinzione vecchia va portata via — mette il rilievo in agenda, spinge in cima le messe in sicurezza dopo un temporale, e ti manda un riassunto prima che tu sia uscito dal buco. Non si ferma per il caffè, 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 dai, ti faccio il prezzo del confine sul retro per giovedì» dal sedile del guidatore — e per il lavoro dopo è sparito? Non sei disorganizzato. Sei pieno, e la tua testa è il tuo archivio. È qui che l'AI-first cambia cosa *sia* un telefono:

- **Ogni chiamata viene presa.** Registrata, trascritta, archiviata sulla commessa. Sei settimane dopo, quando il cliente dice «ma avevi detto che portare via la recinzione vecchia era compreso», puoi controllare cosa è stato detto davvero.
- **Le promesse escono da sole.** «Prezzo per giovedì.» «Chiamare il rivenditore per i tempi delle lamelle.» «Farsi dare il numero del vicino.» Tirate fuori dalla conversazione — tu non scrivi niente, perché stavi guidando.
- **Le promesse rincorrono te.** Giovedì mattina: «Hai detto a Davide che oggi aveva il prezzo del suo confine — lo faccio partire?» Il richiamo che i tuoi concorrenti non mandano mai adesso parte sempre.
- **E se ha quello che le serve, il lavoro parte da solo.** La chiamata ha preso i metri, l'indirizzo, il tipo di recinzione — quindi il preventivo non è un promemoria su una lista, è una bozza che aspetta quando accosti.

Su cosa insistere — comunque tu lo risolva

- ✓ Ogni chiamata risposta a nome della tua attività — comprese quelle delle 18, quelle del sabato, e quelle del lunedì dopo un temporale.
- ✓ Una trascrizione cercabile di ogni chiamata — «cosa avevamo detto sulla recinzione vecchia e sul viaggio in discarica?»
- ✓ Le promesse atterrano da qualche parte che rincorre te — non un taccuino, non la tua memoria.
- ✓ I dati del lavoro passano dalla chiamata alla commessa — non ribattuti tre volte.

LA VERSIONE FAI-DA-TE

Devia il tuo numero a un servizio di risposta con un copione stretto — nome, zona, tipo di recinzione, metri all'incirca, «la richiama lui nel pomeriggio». E registrati un vocale con le tue promesse prima di ripartire. Già solo quello porta a casa lavori.

LA VERSIONE FATTA PER TE

Un sistema telefonico AI tutto in uno (il genere di cosa che fa The Everything) copre tutto lo standard — risposta, trascrizione, promesse sollecitate, preventivo scritto dalla chiamata. In ogni caso: non lasciare mai cadere a terra una chiamata — o una promessa.

04

CAPITOLO QUATTRO

Preventiva prima di ripartire dal cantiere

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

Ecco cosa succede davvero. Passi la rotella lungo il confine, dici «te lo mando stasera» — poi torni a casa a pezzi, i bambini vogliono cena, e il computo si fa alle 21:30. O domani. O giovedì. Intanto il cliente ha preso altri due preventivi lo stesso giorno che ha visto te. Le recinzioni si confrontano più di quasi ogni altro mestiere: preventivi tanto per prendere poco, quindi la velocità del preventivo è il mestiere.

Velocità

vince i preventivi

Non il prezzo. La velocità. Il recinzionista il cui preventivo atterra mentre il cliente è ancora in fondo al giardino vince una quantità di volte impressionante — anche quando è più caro. Un preventivo veloce e professionale trasmette l'unica cosa che il cliente vuole: questo è uno organizzato, e si presenta.

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

- **Tu parli, lei costruisce.** Percorri la linea, detta quello che vedi — «*quarantadue metri di pannello rigido da 1,8, pali a interasse 2,4, il terreno cala di circa un metro sugli ultimi dieci quindi va gradonato, un pedonale da 1,2, smontare e portare via lo steccato vecchio, prevedere roccia nell'angolo alto*» — e lo trasforma in un preventivo prezzato, voce per voce, professionale, sul tuo modello, con l'IVA esposta come la esponi tu.
- **Prezzo dal TUO storico.** Dalle i tuoi vecchi preventivi e impara i tuoi prezzi al metro per tipo di recinzione e altezza, i tuoi prezzi dei cancelli, il tuo costo di rimozione e smaltimento, i tuoi margini. Prezzi diversi per un costruttore a cui fai le lottizzazioni e per un privato? Li tiene separati.
- **Conosce le tue regole — perché gliele hai insegnate una volta.** Cosa comprende «fornitura e posa» nei tuoi lavori, il tuo calcestruzzo standard per palo, quando aggiungi per il passaggio stretto sul lato della casa o per un terreno dove la trivella non entra. Insegna come a un apprendista; a differenza di un apprendista, non dimentica mai.
- **Prende quello che ti sei scordato.** Un artigiano vero le ha dato in pasto un rapporto di lavoro, e il preventivo dell'AI è tornato includendo le trasferte che un preventivista pagato aveva lasciato fuori dallo stesso lavoro. Non si stanca alle 21:30 e non si scorda la ferramenta del cancello o lo smaltimento. Il punto è quello.
- **Va perfino a prendere i prezzi.** Non sei sicuro di quanto costa oggi un pannello o un tratto di lamelle? Guarda dal rivenditore e lo infila dentro — tu correggi se ha preso il colore o l'altezza sbagliata e se lo ricorda per sempre.

2–3 giorni

→ mezza giornata

Un artigiano con cui lavoriamo — 26 anni di cantiere, tocca a malapena un computer: «*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 avrebbe portato via due giorni — mandato lo stesso giorno.*» I prezzi sono usciti «praticamente in linea» con i suoi, perché ha imparato dai suoi vecchi preventivi.

Il lavoro che il preventivo da solo non fa — la recinzione tra confinanti

Ogni recinzionista la conosce. È una recinzione di confine, quindi ci sono due proprietari e una recinzione sola, e qualcuno deve accettare di pagare la sua parte prima che tu faccia un buco. Dividere la spesa tra confinanti è una cosa vera, e le regole cambiano da comune a comune — questo manuale non ti dirà quali sono, e non dovrebbe dirtelo nemmeno la tua AI. Quello che *farà* è il pezzo che va storto davvero: **mettere l'accordo per iscritto prima di cominciare, e averlo agli atti quando la memoria cambia.** Un preventivo, scritto così che lo capiscano tutti e due, mandato a tutti e due, con una nota chiara di cosa ha accettato ciascuno. Nessuno viene rincorso dopo per soldi che dice di non aver mai accettato. Mettilo per iscritto ogni volta e cancelli la peggiore lite del mestiere.

E poi il pezzo che saltano tutti — **il richiamo.** Un messaggio, due giorni dopo: «*Volevo solo assicurarmi che ti sia arrivato il prezzo della recinzione sul retro — se vuoi te lo spiego voce per voce.*» 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. AI-first, il richiamo non è un'abitudine che costruisci. È una cosa che succede e basta.

IL PUNTO NON È IL SOFTWARE

È lo standard: in giornata, professionale, prezzato dai tuoi numeri, mandato a tutti quelli che pagano, con il richiamo. Un recinzionista con un blocco che tiene quello standard batte un recinzionista con un'app che non lo tiene. L'AI rende solo lo standard senza fatica.

05

CAPITOLO CINQUE

Farti pagare senza il sollecito imbarazzante

Il lavoro l'hai fatto. Adesso devi tirare fuori i soldi — che per la maggior parte dei recinzionisti 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 scorda, e a te viene strano insistere. Così i soldi restano fuori mentre tu finanzia con la carta un rimorchio di pannelli, pali e calcestruzzo. In un mestiere veloce e a volumi come questo, quel buco è tutta la tua liquidità.

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

Il sistema che ti fa pagare in una settimana

1

Fattura il giorno che finisci — o dividila come avevate concordato

Ogni giorno che aspetti è un giorno in più prima che entri. Al-first, è una frase dal furgone: «fattura il confine dei Bianchi». Le voci dal preventivo, le tue condizioni, la loro mail. Dove due proprietari si dividono la spesa, emette a ciascuno la sua per la parte messa per iscritto — così nessuno riceve un conto che lo sorprende.

2

Rendi il pagare stupidamente facile

Un link «paga adesso» viene pagato più in fretta di «ecco il mio IBAN». Togli ogni passaggio tra il volerti pagare e l'averlo fatto.

3

Automatizza le spinte gentili

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

4

Alza il tono solo se serve

Quasi tutti pagano alla prima o alla seconda spinta. Il raro ritardatario si prende un messaggio più deciso — sempre professionale. Tu resti quello bravo per tutta la strada.

E siccome i soldi sono soldi: questo è l'unico punto in cui tieni l'AI al guinzaglio corto all'inizio. Prepara la bozza, tu dai l'ok, ogni volta — finché non l'hai vista giusta per un mese e le dici di smettere.

06

CAPITOLO SEI

La casella che si gestisce da sola

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

Estratti dei fornitori, domande dei clienti, ordini di materiale, aggiornamenti di listino, il costruttore che rincorre una variante sulla recinzione della lottizzazione, un vicino che chiede cosa era stato deciso, le schede di chi fa l'automazione dei cancelli — tutto mischiato alla spazzatura, tutto che arriva mentre sei dentro uno scavo fino alle ginocchia. 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 troppa posta. È che l'importante e il rumore sembrano identici finché non ti fermi a leggere tutto — e non hai tempo. Al-first, la casella diventa una cosa già gestita quando la guardi:

- **Smistata.** Le tre mail che contano oggi salgono in cima, segnate col perché — «questa è il vicino che conferma per iscritto che partecipa alla spesa». I perditempo vengono filtrati prima di costarti un pensiero.
- **Scritta.** Le risposte di routine — «sì, facciamo anche cancelli», «siamo pieni fino a fine mese», «ecco un prezzo di massima al metro» — scritte e in attesa. Dai un'occhiata, correggi, mandi.
- **Risposta a richiesta.** Quello stesso responsabile adesso chiede solo: «qual è l'ultimo aggiornamento prezzi del fornitore?» — e trova il più recente all'istante, anche mettendo insieme un produttore col distributore che risponde con un altro nome.

LA PARTE CHE NESSUNO SI ASPETTA — TI GUARDA I SOLDI

Siccome l'AI legge tutto, becca le cose. Un'attività: «*Mi ha già fatto risparmiare migliaia in prodotti ordinati male — ha detto, aspetta, in base ai tuoi lavori passati probabilmente vuoi questo.*» Ordina quaranta metri del colore sbagliato o dell'altezza sbagliata e sono soldi tuoi fermi sul rimorchio. A un'altra un fornitore ha fatturato per sbaglio con uno scarto del 50% — segnalato in automatico prima che fosse pagata.

Il punto non è una casella più furba. È che una richiesta seria non muore mai più in fondo a una pila di estratti dei fornitori.

07

CAPITOLO SETTE

Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Ogni impresa di recinzioni ha un responsabile d'ufficio. Di solito sei tu, che lo fai male alle 22.

+20 lavori
in una settimana

La persona dell'amministrazione di un artigiano è andata in ferie una settimana. Il titolare: «Non l'abbiamo avuta in ufficio per una settimana, e ci ha aiutati a fare il suo lavoro — e ci sono arrivati probabilmente 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, in che via sei e quando, dove sono le foto della recinzione vecchia prima che la buttassi giù, se qualcuno ha chiesto alle utenze dove passano i sottoservizi prima di scavare, se i pannelli sono sul camion per giovedì, se il secondo proprietario ha davvero confermato per iscritto la sua parte. Non ti serve assumere quella persona. Ti serve il sistema che quella persona farebbe girare.

Il punto del mattino

Prima di girare la chiave: i lavori di oggi in ordine, chi rincorrere per farti pagare, cosa aspetta una consegna, quale cantiere vuole la trivella e quale il martello, e l'unica cosa che ti morde se te la scordi. Due minuti con un caffè — e lo sa anche il tuo ragazzo.

Commesse che si costruiscono da sole

Ogni foto, preventivo, fattura e nota di cantiere si attacca da sola al lavoro giusto — così, quando il cliente chiama dopo otto mesi per la stessa recinzione, lo storico c'è tutto, non sparso tra il rullino della fotocamera e tre chat. Le foto del prima, lo scatto della linea che avevate concordato, la mail dove tutti e due i proprietari hanno detto sì — in un posto solo.

Le scartoffie senza l'angoscia

Le scartoffie che vengono col mestiere — l'accordo scritto sulla recinzione in comune, il controllo dei sottoservizi prima di scavare, il permesso del comune, i documenti dell'automazione del cancello — vengono richieste, prese sulla commessa, e tenute dove le ritrovi davvero quando qualcuno chiede. Mai inventate al posto tuo, e mai un sostituto del via libera del comune su una recinzione né del fatto che il confine stia dove per legge deve stare — solo impedito di sparire.

Se non è nel sistema, non esiste — così la tua testa tiene il lavoro, non le scartoffie.

08

CAPITOLO OTTO

Sembra il doppio di quello che sei

Un segreto su cui le grandi contano che tu non sappia: quasi tutto il «sembrare professionale» è presentazione — e la presentazione adesso è quasi gratis.

Un recinzionista con un furgone e un'impresa da cinquanta persone possono mandare lo stesso preventivo identico, impeccabile, col marchio. Il cliente non sa dire quale sia quale — quindi il piccolo che si dà da fare viene trattato come il grande, e può farsi pagare come lui. In un mestiere dove cinque preventivi atterrano nella stessa settimana, 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 su Google nel momento in cui sono più contenti, appena hanno camminato lungo la recinzione nuova, in automatico, col link. Le recensioni ti portano i prossimi dieci lavori mentre dormi.
- R** **Raccomandazione** — i clienti contenti ti raccomandano se glielo rendi facile e glielo ricordi. E su una recinzione il passaparola è lì in piedi: il vicino che ha pagato la sua parte, e le due case a fianco che dal loro giardino vedono il tuo lavoro.
- R** **Rivendi** — il cancello pedonale che avevano detto di volere prima dell'estate; la ringhiera sul muretto quando ci arrivano — è nella trascrizione della chiamata, ricordi. Un promemoria al momento giusto trasforma un lavoro in tre.

Questa macchina è oro puro e quasi nessuno la fa girare — 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 un umano occupato 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. Una recinzione vecchia sparita e una linea nuova dritta vengono in fotografia da sogno — sfruttalo. Al volano non importa come lo giri. Ha solo bisogno che qualcuno lo giri.

09

CAPITOLO NOVE

Il cambio in 30 giorni

Tutto quello sopra funziona. Il motivo per cui la maggior parte dei recinzionisti non lo fa funzionare è che prova a farlo tutto in una volta, va in tilt a metà lavoro, e torna al vecchio modo. Quindi: una cosa alla volta, senza fermare il lavoro.

1

Settimana 1 — Ferma la perdita più grossa: il telefono

Ogni chiamata risposta, ogni chiamata presa, promesse tirate fuori in automatico. Questa comincia a ripagare tutto l'esercizio da subito, ed è quella che senti per prima — soprattutto la settimana dopo una bella nottata di vento.

2

Settimana 2 — Sistema i preventivi

L'AI abbozza il computo al metro dalla tua dettatura e dai tuoi prezzi vecchi; tu correggi — e ogni correzione è una lezione che si tiene. Preventivi in giornata, mandati a tutti quelli che pagano, col richiamo a due giorni. Guarda muoversi la percentuale di lavori presi.

3

Settimana 3 — Sistema il farti pagare

Fattura a lavoro chiuso, le quote fatturate come erano state concordate, pagamento facile, promemoria automatici — con te che dai l'ok su tutto quello che riguarda i soldi finché non si è guadagnata il guinzaglio. La settimana in cui il tuo conto comincia ad avere un'altra faccia.

4

Settimana 4 — Molla il retro

Casella smistata e scritta, punto del mattino che gira, commesse che si costruiscono da sole, recensioni chieste in automatico.

Perché tutte e quattro? Perché un processo da solo non sembra mai granché. Un processo automatizzato si prende una spallucciata. Tre è dove 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 senza perdere il sonno

A un ragazzo al primo anno non dai il furgone e la trivella il primo giorno. Qui uguale:

1

Settimane 1–2: chiede di tutto

Ogni bozza di mail, ogni fattura — «ecco cosa manderei, ok?» Tu dai l'ok, 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 giusta per settimane. Adesso gira, e tu ricevi il punto 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 recinzionisti prima che scatti

- **Fare tutte e quattro le settimane insieme.** No. Una a settimana. Ognuna incassa una vittoria prima di aggiungere la successiva.
- **Attaccare l'AI al vecchio processo.** Se batti ancora ogni computo nello stesso software di sempre e chiedi all'AI di «aiutare», ti sei perso il punto. Ridisegna il processo (Capitolo 2).
- **Trattarla come software invece che come personale.** Il software lo configuri una volta e lo maledici per sempre. Questa gliela insegni — e migliora ogni settimana. Gli artigiani che ne tirano fuori di più ci parlano tutto il giorno, come col 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 — e la settimana del temporale è esattamente quando ti pentirai di non aver cominciato.



PRIMA DI POSARE QUESTO

Il check delle perdite in 2 minuti

Sii onesto. Spunta quelle che sono vere adesso.

- ☐ Perdo regolarmente chiamate mentre sono sul lavoro — e non so quanti lavori mi è costato.
- ☐ Questo mese ho promesso a qualcuno un prezzo o una richiamata — e me ne sono scordato finché non mi ha rincorso.
- ☐ I miei preventivi escono «stasera» più spesso che «sul posto».
- ☐ Non sempre richiamo dopo aver mandato un preventivo.
- ☐ Mi è capitato di cominciare una recinzione di confine prima che tutti e due i proprietari avessero messo per iscritto la loro parte.
- ☐ Le mie fatture ci mettono più di due settimane a essere pagate.
- ☐ Ho mandato un messaggio imbarazzante «ti ricordo la fattura» nell'ultimo mese.
- ☐ La mia casella mi stressa, e le cose importanti finiscono sepolte.
- ☐ Se un cliente chiamasse per una recinzione dell'anno scorso, ci metterei un po' a trovare i dati.
- ☐ Non chiedo la recensione a ogni cliente contento.

0–2

Barca in ordine. Due ritocchi e voli.

3–6

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

7+

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

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 puoi costruirlo 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, prende ogni promessa, costruisce i tuoi preventivi, rincorre le tue fatture e manda avanti il tuo retro, tutto in uno, al lavoro nella tua impresa di recinzioni questa settimana — quello è quello che costruiamo noi. Si chiama The Everything.

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

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

Nota onesta: questo non aggiusta un'attività che non funziona, non darà il via libera a una recinzione, non deciderà dove passa il confine e non stabilirà cosa è a norma — quello resta a te, al geometra e all'ufficio tecnico del comune. Quello che aggiusta è il lavoro d'ufficio che stai facendo gratis dopo il buio.