

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Il Manuale del Vetraio con l'IA

Come mandare avanti un'impresa di vetreria nell'era dell'IA

— e guadagnare più di realtà tre volte più grandi di te.

IL SISTEMA COMPLETO · ZERO CHIACCHIERE · LIBERO DI CONDIVIDERE

THE EVERYTHING

Leggi prima questo

Dieci anni fa, mandare avanti un'impresa di vetreria come si deve voleva dire qualcuno al telefono, un contabile, e comunque a fare i conti sulla misura e sul tipo di vetro su un foglietto al tavolo di cucina, la sera, dopo aver messo a letto i figli.

Oggi un vetraio con due furgoni e il sistema giusto risponde a ogni chiamata fuori orario, fa i preventivi più in fretta e viene pagato prima di un'impresa con dieci mezzi dall'altra parte della città — e non passa una sera sulle scartoffie.

Non è più sveglio di te. Non è un vetraio migliore. E non è di sicuro uno da computer — uno dei più bravi che abbiamo visto, due anni fa, segnava le misure di taglio su un blocchetto sul cofano del furgone. Ha solo capito una cosa prima di tutti gli altri: **la metà noiosa del mestiere** — le chiamate, i preventivi, le misure messe in bella, le fatture, l'assicurazione da rincorrere, l'archivio — adesso può farsi da sola. Così ha messo le sue energie dove ci sono i soldi: sul lavoro, e sul cliente.

Questo è il manuale di come ci riesce. Niente “50 comandi da copiare”. Niente panzane da smanettoni. Il sistema vero — come ragionarci, cosa preparare, in che ordine, e gli errori che fanno mollare i bravi vetrai prima che scatti la scintilla. Leggilo dall'inizio alla fine e manderai avanti un'impresa di vetreria più solida e più redditizia di adesso, anche senza spendere un centesimo in software.

DUE PAROLE CHIARE SU CIÒ CHE RESTA TUO

Niente qui dentro dichiara che un edificio è a norma, certifica che un vetro rispetta lo standard del vetro di sicurezza, o decide di chi è il vetro su una parete condominiale — e non sostituisce mai il tuo giudizio, quello del certificatore o quello dell'assicurazione. Si occupa della burocrazia. Dove serve un vetro di sicurezza è una questione di incolumità, e chi paga è una questione legale: tutt'e due restano tue, dall'inizio alla fine.

Cosa c'è dentro

01 Il Nuovo Campo da Gioco

Le 3 cose su cui il cliente ti giudica — e perché il lavoro è vinto prima ancora di tirar fuori il metro.

02 Ragiona con l'IA per Prima

Basta appiccicare l'IA alle vecchie abitudini. Ridisegna l'impresa con l'IA che tocca tutto per prima.

03 Non Perdere Più un Lavoro

Ogni chiamata fuori orario risposta — ogni effrazione e ogni danno da temporale presi al volo, non finiti in segreteria.

04 Il Preventivo Prima di Uscire di Casa

Perché una foto non può prezzare il vetro temperato — e come l'IA qualifica il lavoro prima che parta un furgone.

05 Farti Pagare Senza la Rincorsa Imbarazzante

Proprietario, padrone di casa, condominio o assicurazione — la fattura giusta a chi paga, sollecitata al posto tuo.

06 La Posta che Si Gestisce da Sola

Ordinata, con le risposte già pronte e a guardia dei tuoi soldi — letta anche mentre guidi.

07 Il Tuo Responsabile d'Ufficio Digitale

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

08 Sembra il Doppio più Grande di Quel 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-up delle Perdite in 2 Minuti

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

01

CHAPTER ONE

Il Nuovo Campo da Gioco

Chi si trova in una stanza con una finestra sfondata e i vetri sul pavimento non può sapere se sei un bravo vetraio. Ti giudica su ciò che riesce a raggiungere — ed è lì che la maggior parte delle vetrerie perde in silenzio i lavori migliori della settimana.

Nessuno si sveglia con la voglia di una finestra nuova. Il telefono suona perché qualcosa *si è rotto* — un'effrazione nella notte, un temporale che ha sfondato la facciata di casa, una vetrina presa a calci, un box doccia esploso in bagno poco prima che arrivino gli ospiti. Non chiamano un solo vetraio. Scorrono la lista di Google finché qualcuno non risponde — e il lavoro va a chi fa bene per primo tre cose:

- 1 Hai davvero risposto — alle 21, di domenica?** L'effrazione e la vetrina sfondata capitano fuori orario, e vanno al primo vetraio che risponde, non al migliore. Se suona a vuoto e parte la segreteria, il lavoro è perso prima ancora di aver fatto una domanda.
- 2 L'hai messo in sicurezza, in fretta?** Chi mette in sicurezza l'apertura stanotte si aggiudica la sostituzione del vetro e la pratica assicurativa che seguono. La chiusura provvisoria non è il lavoretto — è la porta d'ingresso a quello grosso.
- 3 È stato facile trattare con te?** Aggiornamenti chiari, l'assicurazione gestita, niente da rincorrere. Chi è facile da trattare si porta a casa la sostituzione del vetro, il box doccia e il paraschizzi dopo la messa in sicurezza.

Nota una cosa: nessuna di queste riguarda quanto sei bravo a tagliare il vetro. Tutt'e tre riguardano l'essere raggiungibile e il gestire la burocrazia — proprio quello che detesti a fine giornata sul lavoro. Ed ecco quel che nessuno ti dice: la concorrenza già gira con l'IA. La domanda non è se l'IA entrerà nel mestiere del vetraio — è se lavorerà per te o contro di te.

La buona notizia? È la prima volta che la tecnologia gioca a favore del piccolo. Le grandi imprese hanno comitati, piani di adozione e corsi di formazione. Tu puoi decidere di martedì e rispondere a ogni chiamata entro venerdì. Il campo da gioco si è appena ribaltato: il vetraio piccolo, veloce e raggiungibile adesso può sembrare e rendere come la grande impresa — senza i costi fissi della grande impresa.

“Ma io non sono uno da computer”

Nemmeno gli artigiani che lo fanno meglio lo sono. Uno dei più rapidi ad adottarlo che abbiamo visto è un titolare con 26 anni di mestiere alle spalle 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 quel che c'è in questo manuale. Saper dire cosa vuoi è il nuovo requisito — e i vetrai in questo sono già bravi.

300–900
€

al mese, di solito

È quanto costa di solito un gestionale per artigiani con i preventivi — e ti fa comunque scrivere tutto e mettere in bella le misure a mano. Un titolare pagava un migliaio di euro al mese, certi mesi tre, per un software che la sua squadra usava a malapena. Tutto ciò che c'è in questo manuale o sostituisce quella spesa o la fa fruttare.

Le imprese tre volte più grandi di te sono lente proprio perché sono grandi. È lì il tuo spiraglio. Questo manuale ti spiega come infilarti dentro.

02

CHAPTER TWO

Ragiona con l'IA per Prima

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

Ogni processo della tua impresa è nato da un presupposto: che un essere umano debba fare ogni passaggio. Qualcuno risponde al telefono. Qualcuno mette in bella la misura e scrive il preventivo. Qualcuno chiama l'assicurazione per la pratica. Tutta la tua giornata è modellata su quel presupposto — e quel presupposto è appena morto.

Non automatizzare il tuo vecchio processo. Ridisegnalo — con l'IA che tocca tutto per prima, e tu che supervisioni. Tre cambi di testa:

Cambio uno — delega i risultati, non i passaggi

Smetti di pensare “quali tasti devo schiacciare”. Adesso parli alla tua impresa come parleresti a un buon aiutante: dici il risultato, lascia che trovi lei i passaggi. Un titolare ordina il vetro mandando un solo messaggio dal bancone del fornitore — “prendo il temperato per il box doccia dei Bianchi e il satinato per la sostituzione del vetro del bagno” — e l'ordine, la spesa e la contabilità si sistemano da soli.

Cambio due — prima l'IA, poi tu

L'IA fa il primo giro su tutto, e tu approvi, ritocchi o correggi. Il preventivo è già scritto prima che tu ti sieda. Un cliente l'ha descritto così: **“Nove volte su dieci è perfetto. Vai — sì, manda.”** Il tuo lavoro si riduce a dieci secondi di giudizio, non a quaranta minuti di digitazione.

Cambio tre — le correzioni sono investimenti

Con un software normale, correggi lo stesso errore all'infinito. Con l'IA, lo correggi una volta sola. Dille che un preventivo standard di sostituzione vetro include la messa in sicurezza quando è fuori orario, il viaggio in discarica per il vetro rotto e il vetro di sicurezza Grado A ovunque lo richieda lo standard — e risponde: **“Me lo ricordo d'ora in poi.”** Ogni correzione si somma. Dopo sei mesi fa i preventivi come te, scrive come te e conosce le tue regole — perché gliel'hai insegnato tu, una volta.

L'esercizio del re-immaginare

Passa in rassegna la tua impresa e fatti una domanda su ogni interazione: “Come sarebbe se la toccasse prima l'IA?”

INTERAZIONE	IL VECCHIO MODO	CON L'IA PER PRIMA
Chiamata per un'effrazione alle 23	Segreteria. Lavoro perso a favore di chi ha risposto.	Risposta, dettagli raccolti, messa in sicurezza fissata — il preventivo del vetro pronto per la mattina.
Il vetro arriva della misura sbagliata	Te ne accorgi in cantiere, rincorri la vetreria, salti lo slot per la posa.	Segnalato sulla pratica, riordinato in automatico — te ne accorgi solo se sbaglia di nuovo.
Arriva l'aggiornamento del listino del fornitore	Sepolto sotto 200 email. Prezzi vecchi sul prossimo preventivo.	Estratto, applicato alle tue tariffe — “temperato e stratificato aumentati su sei voci.”
Il lavoro finisce	Fattura “stasera”. Recensione mai chiesta.	Fattura mandata dal furgone. Recensione chiesta mentre sono ancora sollevati.

Ogni capitolo da qui in poi non è altro che questo esercizio applicato a una parte della tua impresa.

03

CHAPTER THREE

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 lavori di più valore nel mestiere del vetraio non arrivano alle 10 del mattino con una richiesta gentile. Arrivano alle 21 come effrazione, in mezzo a un temporale, come vetrina sfondata di cui il titolare ha appena ricevuto la telefonata — e arrivano mentre sei sul lavoro, alla guida o a dormire. Il telefono vibra nel furgone. Suona a vuoto. Quel cliente — una messa in sicurezza stanotte, una sostituzione del vetro la settimana prossima, una pratica assicurativa dietro — chiama il vetraio dopo sulla lista. Sparito.

78%

prenota con chi risponde per primo

In tutti i mestieri, la maggior parte della gente prenota con la prima impresa che risponde — non con la più economica, non con la più esperta. Per il vetraio è spietato: chi ha una finestra rotta non sta facendo shopping, vuole che sia messa in sicurezza stanotte. Chi risponde e mette in sicurezza l'apertura si aggiudica la sostituzione del vetro e la fattura all'assicurazione dietro. Perdi la chiamata e perdi tutt'e tre.

Il cliente con la finestra sfondata non lascia un messaggio in segreteria. Chiama i prossimi. La segreteria è il posto dove i lavori migliori della settimana vanno a morire. La soluzione con l'IA per prima è più grande — perché una chiamata in realtà sono due problemi.

Problema uno — la chiamata a cui non hai potuto rispondere

Un centralinista IA risponde a nome della tua impresa, 24 ore su 24, ha una voce normale al telefono e raccoglie ogni dettaglio — cosa si è rotto, dove, chi paga — mentre tu dormi ancora o sei su una scala.

Problema due — la promessa che non hai potuto mantenere

La seconda metà di una chiamata persa è la promessa che nessuno ha annotato. “Ti fisso io la messa in sicurezza.” “Lunedì chiamo la tua assicurazione.” L'IA registra la promessa e la rincorre — te, o il cliente — finché non è fatta.

- ✓ Ogni chiamata risposta a nome della tua impresa — anche alle 21, anche di domenica, anche in pieno temporale quando in paese squillano tutti i telefoni insieme.
- ✓ Una trascrizione consultabile di ogni chiamata — “cosa avevamo detto sulla messa in sicurezza e sulla franchigia?”
- ✓ Le promesse finiscono in un posto che ti rincorre — non su un blocchetto, non nella tua memoria a fine di una giornata di 12 ore.
- ✓ I dettagli del lavoro presi dalla chiamata — tipo di vetro, misura, chi paga — passano dritti nella pratica, senza riscriverli tre volte.

Il telefono smette di essere ciò che ti costa i lavori migliori e diventa ciò che te li prenota — anche alle 3 di notte, anche quando hai tutt'e due le mani occupate.

04

CHAPTER FOUR

Il Preventivo Prima di Uscire di Casa

Il mestiere del vetraio ha una trappola sui preventivi che gli altri non hanno: il cliente manda la foto di una finestra rotta e chiede “quanto viene?” Rispondi con un numero e hai già perso — in un modo o nell'altro.

Una foto

non prezza il vetro

Due finestre rotte che in una foto sembrano identiche possono costare davvero un multiplo l'una dell'altra — vetro ricotto o temperato, singolo o vetrocamera sigillata, lo spessore che la misura impone, un rivestimento basso emissivo da abbinare, piano terra o due piani più su. Spara un numero secco senza vederlo e o perdi il lavoro quando il prezzo vero sale, o lo vinci e ci rimetti quando il vetro si rivela stratificato.

Peggio: sul vetro temperato e su misura, una misura sbagliata non è un errore rimediabile — è da buttare. Il temperato non si rifila una volta fatto; 3 mm di troppo e l'intera lastra è scarto, da riordinare e ripagare. Ecco perché fare il preventivo da una foto su WhatsApp è a un'ipotesi sbagliata dal doverti mangiare il vetro.

Il preventivo con l'IA per prima ribalta tutto: l'IA *qualifica* il lavoro prima che parta un furgone. Ecco com'è oggi in una vera impresa di vetreria.

- ✓ **Fa prima le domande giuste.** Dalla chiamata o dalla foto, l'IA passa in rassegna ciò che davvero fa il prezzo — tipo di vetro, misura, singolo o vetrocamera, grado di sicurezza, accesso e chi paga — così mandi un furgone a prendere una misura, non un forse.
- ✓ **Fa i prezzi dal TUO storico.** Dalle i tuoi preventivi vecchi e impara le tue tariffe per tipo e grado di vetro, il tuo costo di messa in sicurezza, l'uscita fuori orario, i tuoi margini.
- ✓ **Prende quel che ti sei scordato.** Non si stanca alle 21:30 e non si dimentica il viaggio in discarica per il vetro rotto, il grado di sicurezza che lo standard impone o l'accesso al secondo piano.

In giornata

preventivo fatto bene

Un titolare — 26 anni di mestiere, il computer lo tocca a malapena: “Preventivi che mi portavano via due o tre giorni, la mia IA li fa in mezza giornata. Ieri ne ho fatto uno che mi sarebbe costato due giorni — l'ho mandato in giornata.” I prezzi sono venuti “praticamente in linea” con i suoi, perché ha imparato dai suoi preventivi vecchi.

Il rilievo in cantiere non è burocrazia — è la vendita

Siccome il temperato e lo stratificato sono su misura e non si ritagliano, la mossa onesta è mettere in sicurezza l'apertura adesso e confermare il vetro dopo un rilievo come si deve. Detta bene, non è un ritardo — è il motivo per cui il vetro entra giusto al primo colpo. “Rileviamo in cantiere così il tuo vetro entra giusto la prima volta — niente intoppi da misura sbagliata” trasforma la tua disciplina sul margine in un segnale di fiducia, e spiega senza fare storie perché le visite sono due, non una.

Poi la parte che tutti saltano — il sollecito. Un messaggio, due giorni dopo: “Volevo solo sapere se ti è arrivato il preventivo per la sostituzione del vetro.” Quel singolo messaggio porta più lavori di quanti ne porterà mai l'abbassare le tariffe. Con l'IA per prima, il sollecito non è un'abitudine da costruire. È una cosa che succede e basta.

IL PUNTO NON È IL SOFTWARE

È lo standard: qualifica prima di muoverti, rileva prima di impegnare un prezzo, mai un preventivo sul temperato da una foto, sollecita ogni volta. Un vetraio con un blocchetto che rispetta quello standard batte uno con l'app che non lo rispetta. L'IA rende solo quello standard senza fatica.

05

CHAPTER FIVE

Farti Pagare Senza la Rincorsa Imbarazzante

Hai fatto il lavoro. Adesso devi incassare — e per il vetraio raramente è semplice come un cliente e una fattura.

Chi paga?

chiedilo prima di tagliare

Chi telefona non è sempre chi paga. Una sostituzione di vetro può essere fatturata al proprietario, al padrone di casa o all'amministratore dell'immobile, al condominio che possiede il vetro su una parete comune, o all'assicurazione in caso di sinistro. Sbaglia e la fattura rimbalza per settimane. Azzeccalo da subito e i soldi seguono il lavoro.

La rincorsa è un problema di sistema, non di persone. Sistema il sistema e non farai mai più la conversazione imbarazzante.

- 1 Fattura chi paga nel momento in cui il lavoro è finito.** Una frase dal furgone: “fattura la sostituzione vetro dei Rossi.” Su un sinistro fattura direttamente all'assicurazione dove si può, così al cliente resta solo la franchigia.
- 2 Ti gestisce le scartoffie dell'assicurazione.** Le foto, il rapporto danni dettagliato e la messa in sicurezza come voce a sé — raccolti durante l'intervento di messa in sicurezza, preparati per l'assicurazione, così la pratica non si arena.
- 3 Rendi il pagamento facilissimo.** Un link “paga ora” viene saldato prima di “ecco il mio IBAN”, e i solleciti gentili al giorno 3, 7 e 14 si mandano da soli.
- 4 Alza i toni solo se serve.** Quasi tutti pagano al primo o secondo sollecito. Tu resti quello simpatico fino in fondo.

I soldi sono soldi: è l'unico punto in cui all'inizio tieni l'IA al guinzaglio corto. Lei prepara, tu approvi — finché non l'hai vista fare centro per un mese.

06

CHAPTER SIX

La Posta che Si Gestisce da Sola

La tua posta è il punto da cui i soldi escono in silenzio e lo stress entra.

Estratti conto dei fornitori, numeri di sinistro delle assicurazioni, ordini di vetro, aggiornamenti dei listini, il costruttore che rincorre una variante sulla posa di una vetrina, un amministratore di condominio che chiede chi autorizza la sostituzione del vetro — tutto mischiato allo spam, tutto che arriva mentre sei su una scala con una ventosa per mano. Un responsabile di negozio è partito da un arretrato di 24.000 email: “Leggevo un'email e la perdevo. Non riuscivo nemmeno a ritrovarla.”

Con l'IA per prima, la posta diventa qualcosa di già sistemato quando ci guardi:

- ✓ **Smistata.** Le tre email che contano oggi salgono in cima, con il motivo — “questa è l'assicurazione che approva il sinistro della vetrina.”
- ✓ **Con le risposte pronte.** Le risposte di routine — “sì, facciamo box doccia”, “siamo pieni fino a fine mese” — scritte e in attesa. Dai un'occhiata, ritocchi, mandi.
- ✓ **Interrogabile a voce.** “Qual è l'ultimo aggiornamento prezzi del fornitore di vetro?” — e ti trova subito il più recente.

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

Siccome l'IA legge tutto, si accorge delle cose. Un'impresa: “Mi ha già fatto risparmiare migliaia di euro in ordini sbagliati — mi ha detto: aspetta, in base ai tuoi lavori passati probabilmente ti serve questo.” A un'altra un fornitore aveva fatturato per sbaglio con uno scarto del 50% — segnalato in automatico prima di pagarlo.

07

CHAPTER SEVEN

Il Tuo Responsabile d'Ufficio Digitale

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

**+20
lavori**
in una settimana

In un'impresa la persona dell'ufficio è stata via una settimana. Il titolare: “Non l'abbiamo avuta in ufficio per una settimana, e ci ha aiutato a fare il suo lavoro — e probabilmente ci sono entrati 20 lavori in più questa settimana.” Non sopravvivere alla settimana. La loro settimana record.

Il riepilogo del mattino

Prima di girare la chiave: i lavori di oggi in ordine, quale sostituzione vetro aspetta il vetro dalla vetreria, quale messa in sicurezza deve diventare un rilievo, chi sollecitare per il pagamento e l'unica cosa che ti frega se te la scordi. Due minuti col caffè — e lo sa anche il tuo aiutante.

Le pratiche che si costruiscono da sole

Ogni foto, preventivo, fattura, misura ed email dell'assicurazione si attacca da sola alla pratica giusta — così quando il cliente richiama dopo otto mesi per la stessa finestra, c'è tutta la storia. Le foto dell'effrazione, la misura che hai preso, il numero di sinistro, l'email in cui il condominio ha detto sì — tutto in un posto solo.

Le scartoffie senza l'angoscia

Il rapporto danni per l'assicurazione, la scelta del vetro di sicurezza su una lastra bassa accanto a una porta, il via libera del condominio prima di toccare una parete comune — richiedi, raccogli sulla pratica e tenuti dove li ritrovi. Mai inventati per te, e mai un sostituto della firma del certificatore — solo evitato che si perdano.

08

CHAPTER EIGHT

Sembra il Doppio più Grande di Quel che Sei

Ecco un segreto su cui le grandi imprese contano che tu non sappia: quasi tutto il “sembrare professionali” è presentazione — e la presentazione adesso è quasi gratis.

Un vetraio con un furgone e un'impresa da cinquanta persone possono mandare lo stesso identico preventivo e rapporto sinistro, impeccabile e col marchio. Il cliente non li distingue — così il piccolo che si dà da fare viene trattato come il grande, e può farsi pagare come lui.

Il volano del passaparola — di proposito, non per caso

- 1 **Fidelizza** — rendi tutto il lavoro facile e chiaro, l'assicurazione gestita, così ti richiamano senza pensarci due volte.
- 2 **Recensione** — chiedi la recensione su Google nel momento in cui sono più contenti, appena messo il vetro nuovo e sparito il disastro, in automatico, col link.
- 3 **Passaparola** — la messa in sicurezza che hai fatto sulla vetrina la vedono tutti i negozi della via; il lavoro in condominio ti porta il prossimo appartamento del palazzo.
- 4 **Rivendi** — il box doccia che avevano accennato, il vetrocamera appannato nell'altra stanza, il paraschizzi prima di Natale — è nella trascrizione della chiamata. Un promemoria al momento giusto trasforma un lavoro in tre.

COMINCIA OGGI — ANCHE SENZA UN BRICIOLO DI TECNOLOGIA

Chiedi a ogni cliente contento una recensione prima di rimettere in ordine il furgone, e manda foto ben fatte del prima e dopo con ogni fattura. Una finestra sfondata sparita e vetro nuovo pulito vengono una meraviglia in foto — sfruttalo.

09

CHAPTER NINE

Il Cambio in 30 Giorni

Tutto quel che c'è sopra funziona. Il motivo per cui la maggior parte dei vetrai non lo fa funzionare è che provano a fare tutto in una volta, vanno in tilt a metà lavoro e tornano al vecchio modo. Quindi: una cosa alla volta, senza fermare il lavoro.

- 1 Settimana 1 — Ferma la perdita più grossa: il telefono fuori orario.** Ogni chiamata risposta, ogni effrazione e ogni danno da temporale presi al volo, le promesse estratte in automatico. Questo ripaga tutto l'esercizio da subito.
- 2 Settimana 2 — Sistema i preventivi.** L'IA qualifica il lavoro e prepara il preventivo dal tuo storico; tu lo correggi — e ogni correzione è una lezione che tiene. Preventivi in giornata col sollecito a due giorni.
- 3 Settimana 3 — Sistema gli incassi.** La fattura giusta a chi paga, le scartoffie dell'assicurazione gestite, pagamento facile, solleciti automatici — con te che approvi tutto ciò che riguarda i soldi finché non si è guadagnata più corda.
- 4 Settimana 4 — Passa l'ufficio.** Posta smistata e con le risposte pronte, riepilogo del mattino attivo, pratiche che si costruiscono da sole, recensioni chieste in automatico.

Perché tutt'e quattro? Perché un processo solo non sembra granché. È a tre che arriva il momento “porca miseria” — perché è lì che i pezzi cominciano a parlarsi. La chiamata diventa la messa in sicurezza. La messa in sicurezza diventa la sostituzione del vetro. La sostituzione del vetro diventa la fattura e la recensione.

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

A un aiutante nuovo non gli dai il furgone e un lavoro il primo giorno. Qui è uguale:

- 1 **Settimane 1–2: chiede per tutto.** Ogni bozza di email, 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; soldi, assicurazioni e clienti nuovi vogliono ancora il tuo assenso.
- 3 **Dal secondo mese in poi: chiede per le eccezioni.** Adesso gira da sola, e tu ricevi il riepilogo del mattino e le segnalazioni. Sei sempre tu il capo — hai solo smesso di essere il collo di bottiglia.

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

- ✓ **Fare tutt'e quattro le settimane insieme.** Non farlo. Una a settimana. Ognuna mette in cascina una vittoria prima di aggiungere la prossima.
- ✓ **Appiccicare l'IA al vecchio processo.** Se stai ancora battendo ogni misura nello stesso vecchio software e chiedi all'IA di “dare una mano”, 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 istruisci — e migliora ogni settimana.
- ✓ **Aspettare che sia perfetto.** Un sistema grezzo che gira oggi batte uno perfetto che monterai “quando le cose si calmano”. Le cose non si calmano mai.



PRIMA DI POSARE IL MANUALE

Il Check-up delle Perdite in 2 Minuti

Alla maggior parte dei vetrai non mancano bravura od ore — perdono lavori che avevano già la possibilità di vincere. Alza il tasso di chiusura sulle stesse richieste e aggiungi centinaia di lavori all'anno prima di comprare un solo contatto nuovo. Sii onesto — spunta quelle vere adesso.

- ✓ Mi perdo regolarmente chiamate fuori orario e nei weekend — e non so quanti lavori mi sia costato.
- ✓ Un lavoro da effrazione o da temporale è finito in segreteria e non ho mai saputo che il telefono avesse squillato.
- ✓ Ho fatto un preventivo di sostituzione vetro da una foto senza un rilievo come si deve.
- ✓ Non sempre sollecito dopo aver mandato un preventivo.
- ✓ Ho iniziato un lavoro prima di aver confermato chi pagava davvero — proprietario, padrone di casa, condominio o assicurazione.
- ✓ Lascio le scartoffie dell'assicurazione al cliente invece di gestirle io.
- ✓ Le mie fatture ci mettono più di due settimane a essere pagate.
- ✓ Nell'ultimo mese ho mandato un messaggio imbarazzante del tipo “sto solo sollecitando quella fattura”.
- ✓ La mia posta mi stressa, e le cose importanti finiscono sepolte.
- ✓ Se un cliente chiamasse per un lavoro dell'anno scorso, ci metterei un po' a ritrovare i dettagli.

0-2

Nave in ordine. Qualche ritocco e voli.

3-6

Stai perdendo lavori veri nella metà noiosa — ed è tutto sistemabile. Parti dalla Settimana 1.

7+

Amico, i lavori migliori della settimana se ne vanno da chi risponde dopo di te. La buona notizia: è proprio la roba oggi più facile da sistemare.

La leva più grande non è avere più contatti — è chiudere di più le chiamate che già ricevi. La tua spunta più grossa è la tua occasione più grossa. Comincia da lì.

Vuoi che te lo montiamo noi?

Tutto quel che c'è in questo manuale puoi costruirlo da solo — e dovresti, se hai il tempo e la pazienza. In tanti lo fanno. Se invece preferisci che sia semplicemente fatto — l'IA che risponde al telefono alle 3 di notte, prende al volo ogni effrazione e ogni danno da temporale, qualifica e preventiva la sostituzione del vetro, gestisce l'assicurazione e rincorre la fattura, tutto in uno, al lavoro nella tua impresa di vetreria già questa settimana — è quel che costruiamo noi. Si chiama

- ✓ 14 giorni di prova gratis. Disdici quando vuoi. Nessun vincolo, nessun contratto.
- ✓ Niente di importante — un preventivo, una fattura, un messaggio a un cliente — parte mai senza che tu l'abbia visto prima.
- ✓ Vive dentro Microsoft Teams e negli 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 dichiara che un edificio è a norma, non decide di chi è il vetro, né fa la scelta sul vetro di sicurezza — quello resta a te, al certificatore e all'assicurazione. Quel che aggiusta è il lavoro d'ufficio che facevi gratis dopo il tramonto.