

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Il Manuale del Fabbro con l'IA

Come mandare avanti un'attività da fabbro nell'era dell'IA

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

IL SISTEMA COMPLETO · ZERO CHIAACCHIERE · LIBERO DI CONDIVIDERE

THE EVERYTHING

Leggi prima questo

Dieci anni fa, mandare avanti un'attività da fabbro come si deve voleva dire qualcuno al telefono, un contabile, e comunque a calcolare il diritto di chiamata, la manodopera e il materiale su un foglietto in furgone, tra un lavoro e l'altro.

Oggi un fabbro con un furgone solo e il sistema giusto risponde a ogni apertura porte fuori orario, fa preventivi più precisi 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 fabbro migliore. E non è di sicuro uno da computer — uno dei più bravi che abbiamo visto, due anni fa, faceva ancora i preventivi su un blocchetto sul sedile del passeggero.

Ha solo capito una cosa prima di tutti gli altri: **la metà noiosa del mestiere** — le chiamate, i preventivi, i rapporti d'intervento, le fatture, l'assicurazione e l'amministratore di condominio da rincorrere, l'archivio — adesso può farsi da sola. Così ha messo le sue energie dove ci sono i soldi: sul lavoro, e davanti alla porta.

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 fabbri prima che scatti la scintilla. Leggilo dall'inizio alla fine e manderai avanti un'attività da fabbro 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 una serratura è impossibile da forzare, certifica che una porta è sicura, o decide chi ha il diritto di varcarla — e non sostituisce mai il tuo giudizio davanti alla porta, la prova di proprietà del cliente o la decisione dell'assicurazione su un sinistro. Si occupa della burocrazia. Se una serratura si apre senza trapano è una questione di mestiere; se chi hai davanti ha diritto a quella porta è una questione delicata; chi paga il conto è una questione legale. Tutt'e tre restano tue, dall'inizio alla fine.

Cosa c'è dentro

01 Il nuovo campo da gioco

Le 3 cose su cui i clienti ti giudicano — e perché il lavoro è vinto prima ancora di toccare la serratura.

02 Ragiona prima con l'IA

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

03 Non perdere più un lavoro

Ogni apertura porte fuori orario servita — ogni effrazione e ogni chiave persa presa al volo, non mandata in segreteria.

04 Fai il preventivo prima di uscire dal cancello

Perché un prezzo onesto non si dà al telefono — e come l'IA qualifica il lavoro prima che parta un furgone.

05 Farti pagare senza la rincorsa imbarazzante

Proprietario, inquilino, locatore, condominio o assicurazione — la fattura giusta al pagatore giusto, sollecitata per te.

06 La casella che si gestisce da sola

Ordinata, con le risposte pronte, e con un occhio sui tuoi soldi — persino letta ad alta voce mentre guidi.

07 Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Il riassunto del mattino, le pratiche di lavoro che si costruiscono da sole, e le scartoffie a posto.

08 Sembrare grande il doppio di quanto 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

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

01

CHAPTER ONE

Il nuovo campo da gioco

Chi si trova davanti a una porta chiusa a mezzanotte — o accanto all'auto con le chiavi dentro — non può sapere se sei un bravo fabbro. Ti giudica da quello che riesce a raggiungere — ed è lì che la maggior parte dei fabbri perde in silenzio i lavori migliori della settimana.

Nessuno si sveglia con la voglia di chiamare un fabbro. Il telefono squilla perché qualcosa è andato *storto* — chiusi fuori nel cuore della notte, chiavi perse o rubate, un'effrazione dalla porta d'ingresso, una chiave spezzata nella saracinesca del negozio prima di aprire. Non chiamano un fabbro solo. Scorrono l'elenco di Google finché qualcuno non risponde — e il lavoro va a chi azzecca per primo tre cose:

- 1 Hai davvero risposto — alle 23, di domenica?** L'apertura porte e l'effrazione capitano fuori orario, e vanno al primo fabbro che risponde, non al migliore. Se squilla a vuoto e va in segreteria, l'hai perso prima ancora di fare una domanda.
- 2 Hai messo un furgone in strada, in fretta?** Chi dice “sta arrivando qualcuno” e lo intende davvero si prende il lavoro — e la ricodifica del cilindro e il potenziamento di sicurezza che ne seguono. L'apertura porte non è il lavoro piccolo — è il provino per quello grande.
- 3 È stato facile trattare con te — e sembravi uno serio?** Un indirizzo vero, una licenza che mostri, un furgone col marchio, un prezzo scritto davanti alla porta. In un mestiere pieno di truffatori, chi è facile e in regola si prende la ricodifica, il potenziamento e la chiamata dopo.

Nota cosa non c'entra in nessuna delle tre. Quanto pulito apri una serratura. Tutt'e tre riguardano l'essere raggiungibile, muoversi in fretta e gestire la burocrazia — proprio le cose che detesti a fine giornata dopo il lavoro sul campo. Ed ecco quello che nessuno ti dice: l'altra parte gira già con l'IA. La domanda non è se l'IA entrerà nel mestiere del fabbro — è se lavora 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 si è ribaltato: il fabbro piccolo, veloce e raggiungibile adesso può apparire e rendere come la grande impresa — senza i costi fissi della grande impresa.

“Ma io non sono uno da computer”

Non lo sono nemmeno gli artigiani che lo stanno facendo meglio. Uno dei più rapidi ad adottarlo che abbiamo visto è un titolare con 26 anni di mestiere sulle spalle, che ha preso in mano un computer solo tre anni fa. Parole sue: **“Non preoccuparti dell'ortografia. Non preoccuparti della grammatica.”** Se sai mandare un messaggio o lasciare un vocale, sai far girare tutto quello che c'è in questo manuale. Saper dire quello che vuoi è il nuovo requisito — e i fabbri, che ogni giorno calmano un cliente in panico parlandogli, in questo sono già bravi.

**300–
1.000**

+ € al mese

Quello che chiede la maggior parte dei gestionali e dei programmi di preventivazione per artigiani — e ti fanno comunque digitare tutto e mettere in bella il rapporto d'intervento. Un titolare pagava mille euro al mese, certi mesi tremila, per software che la sua squadra usava a malapena. Tutto quello 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 varco. Questo manuale parla di come attraversarlo.

02

CHAPTER TWO

Ragiona prima con l'IA

Prima di toccare un solo strumento, dobbiamo sistemare il modo in cui la pensi su tutto questo — perché l'errore più grande non è comprare il software sbagliato. È appiccicare l'IA al tuo vecchio modo di lavorare e chiederti perché non è cambiato niente.

Ogni processo della tua attività è stato costruito su un'unica premessa: che ogni passaggio lo debba fare una persona. Qualcuno risponde al telefono. Qualcuno scrive il rapporto e batte il preventivo. Qualcuno chiama l'assicurazione per il sinistro. Tutta la tua giornata è modellata su quella premessa — e quella premessa è appena morta.

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

Primo cambio — delega i risultati, non i passaggi

Smetti di pensare “quali pulsanti premo”. Adesso parli alla tua attività come parleresti a un buon apprendista: dici il risultato, e lasci che trovi lei i passaggi. Un titolare riordina il materiale mandando un solo messaggio dal bancone del fornitore — “sto prendendo le chiavi grezze protette e due cilindri europei per la ricodifica dai Nguyen” — e l'ordine, la spesa e la contabilità si sistemano da soli.

Secondo cambio — prima l'IA, poi tu

L'IA fa la prima passata su tutto, e tu approvi, correggi o annulli. Il preventivo è già pronto prima che ti sieda. Un cliente l'ha descritto così: **“Nove volte su dieci è perfetto. Basta fare — sì, invia.”** Il tuo compito si riduce a dieci secondi di giudizio, non a quaranta minuti di digitazione.

Terzo cambio — le correzioni sono investimenti

Con il software normale, correggi lo stesso errore per sempre. Con l'IA, lo correggi una volta sola. Dille che un preventivo standard per un'apertura porte comprende il diritto di chiamata fuori orario, che una ricodifica deve sempre far scattare la domanda “chi altro ha una chiave?”, e che non prometti mai un prezzo fisso prima di aver visto la serratura — e risponde: **“Me lo ricorderò 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, una volta sola.

L'esercizio del ripensare tutto

Percorri la tua attività e fatti una sola domanda su ogni interazione: “Come sarebbe se la toccasse prima l'IA?”

INTERAZIONE	IL VECCHIO MODO	PRIMA L'IA
Chiamata per apertura porte alle 23	Segreteria. Lavoro perso a favore di chi ha risposto.	Risposta, dati raccolti, furgone prenotato — il preventivo per la ricodifica pronto per il mattino.
Dal fornitore arriva il cilindro sbagliato	Te ne accorgi sul posto, insegui il bancone, perdi la finestra di montaggio.	Segnalato sul lavoro, riordinato in automatico — lo vieni a sapere solo se sfugge di nuovo.
Arriva l'aggiornamento del listino del fornitore	Sepolto sotto 200 email. Prezzi vecchi sul preventivo dopo.	Estratto, applicato alle tue tariffe — “cilindri e chiavi grezze protette su di prezzo su sei righe.”
Il lavoro finisce	Fattura “stasera”. Recensione mai chiesta.	Fattura mandata dal furgone. Recensione chiesta mentre sono ancora sollevati.

Ogni capitolo da qui in poi è solo questo esercizio applicato a una parte della tua attività.

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 maggior valore nel mestiere del fabbro non arrivano alle 10 del mattino con una richiesta educata. Arrivano alle 23 come apertura porte, come un'effrazione di cui il proprietario ha appena ricevuto la telefonata, come chiavi perse in un parcheggio a un'ora da casa — e arrivano mentre sei sul lavoro, alla guida, o a dormire. Il telefono vibra in furgone. Squilla a vuoto. Quel cliente — un'apertura porte stanotte, una ricodifica la settimana prossima, un lavoro con l'assicurazione dietro — chiama il fabbro dopo sulla lista. Perso.

1 su 3

chiamate squilla a vuoto

Il fabbro tipo perde circa un terzo delle chiamate in entrata — un attimo con le mani sotto un cruscotto, o già su un altro lavoro. Qui è una batosta, perché le chiamate d'emergenza per apertura porte si trasformano in lavoro nel 70–85% dei casi: chi è chiuso fuori non sta confrontando i prezzi, ingaggia chi risponde e dice che un furgone sta arrivando. Una chiamata persa non è una vendita rimandata — è una vendita regalata al numero dopo su Google. E ti fa scendere in classifica, così ti costa anche la prossima.

Il cliente chiuso fuori a mezzanotte non lascia un messaggio in segreteria. Chiama gli altri. La segreteria è dove i lavori migliori della settimana vanno a morire. La soluzione “prima l'IA” è più ampia — perché una chiamata in realtà sono due problemi.

Problema uno — la chiamata che non hai potuto prendere

Un centralino con l'IA risponde a nome della tua attività, 24 ore su 24, suona normale al telefono, e raccoglie ogni dettaglio — cosa è chiuso, dove, che tipo di porta o di auto, chi paga — mentre sei ancora a dormire o sotto un cruscotto.

Problema due — la promessa che non hai potuto mantenere

La seconda metà di una chiamata persa è la promessa che nessuno ha annotato. “Le mando qualcuno entro un'ora.” “Chiamo il suo amministratore lunedì.” L'IA cattura la promessa e la insegue — te, o il cliente — finché non è fatta.

- ✓ Ogni chiamata risposta a nome della tua attività — comprese le 23, comprese le domeniche, compreso il pienone del venerdì sera quando in città squillano tutti i telefoni dei fabbri insieme.
- ✓ Una trascrizione ricercabile di ogni chiamata — “cosa avevamo detto sul diritto di chiamata e chi paga?”
- ✓ Le promesse finiscono da qualche parte che ti insegue — non su un taccuino, non nella tua memoria a fine di una giornata da 14 ore.
- ✓ I dati del lavoro dalla chiamata — tipo di serratura o auto, indirizzo, chi paga — passano dritti nella pratica, non ribattuti tre volte.

Il telefono smette di essere la cosa che ti costa i lavori migliori e diventa la cosa che li prenota — anche alle 3 di notte, anche con le mani impegnate.

04

CHAPTER FOUR

Fai il preventivo prima di uscire dal cancello

Il mestiere del fabbro ha una trappola nei preventivi che la maggior parte degli artigiani non ha: la risposta onesta a “quanto costa?” al telefono è “non posso ancora dirlo” — e detta così può suonare esattamente come l'esca dei truffatori.

Nessun prezzo fisso

al telefono

Non hai visto la serratura, la porta o l'auto. Un cilindro europeo, un catenaccio a mandata, un cilindro protetto ad alta sicurezza e una serratura smart sono lavori e materiali completamente diversi — e se si apre senza trapano non si sa finché non sei lì. Un prezzo fisso al telefono è tirare a indovinare. Ed ecco il nodo: anche i truffatori danno un numero basso e fisso al telefono — e poi lo triplicano davanti alla porta. Se ti rifiuti di fare un prezzo, puoi sembrare uno di loro.

Così l'operatore onesto deve fare il contrario di nascondersi — **ribaltare ogni segnale della truffa, a voce alta**: un indirizzo locale vero, una licenza che mostri, un furgone col marchio, e un prezzo scritto davanti alla porta *prima* di qualunque lavoro. Non “fidati di me”, ma “ecco esattamente chi sono e quanto costerà una volta che ho visto”.

La preventivazione “prima l'IA” lo rende facile: l'IA *qualifica* il lavoro prima che parta un furgone. Ecco com'è oggi in una vera attività da fabbro.

- ✓ **Fa prima le domande giuste.** Dalla chiamata, l'IA ricava quello che davvero determina il prezzo — tipo di serratura o di porta, oppure anno, marca e modello esatti dell'auto; apertura porte, ricodifica o chiavi perse; e di chi è e chi paga — così mandi un furgone su un lavoro vero, non su un forse.
- ✓ **Fa i prezzi dalla TUA struttura.** Dà i tuoi lavori passati e impara il tuo diritto di chiamata, la tua manodopera, la tua tariffa fuori orario e i tuoi margini sul materiale — e dà una forbice onesta e delimitata, non un numero che non puoi mantenere.
- ✓ **Coglie quello che ti dimentichi.** Non si stanca alle 23:30 lasciando fuori il diritto di chiamata fuori orario, il secondo cilindro, o il fatto che il cliente deve dimostrare che l'auto è sua.

In giornata

preventivo, fatto bene

Un titolare — 26 anni di mestiere, tocca a malapena un computer: “I preventivi che prima 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 spedito in giornata.” I prezzi venivano “più o meno in linea” con i suoi, perché ha imparato dai suoi lavori passati.

Il preventivo scritto sul posto non è burocrazia — è la vendita

Siccome il prezzo onesto dipende da cosa trovi davanti alla porta, la mossa è mettersi in strada adesso e confermare il prezzo sul posto, per iscritto, prima di iniziare. Presentato bene, non è un ritardo — è la cosa che dice a un cliente nervoso che non sei quello che raddoppia una volta tirato fuori il trapano. “Le diamo un prezzo scritto sul posto prima di toccare la serratura” trasforma la tua onestà nel motivo per cui ti ha scelto.

Poi il pezzo che saltano tutti — il ricontatto. Un messaggio, due giorni dopo: “Volevo solo sapere se ha ricevuto il preventivo per la ricodifica e il nuovo catenaccio.” Quel singolo messaggio porta a casa più lavori di quanti ne porti mai abbassare la tariffa. Con “prima l'IA”, il ricontatto non è un'abitudine da costruire. È una cosa che semplicemente succede.

IL PUNTO NON È IL SOFTWARE

È lo standard: qualifica prima di partire, non fare mai un prezzo fisso su qualcosa che non hai visto, mettilo per iscritto davanti alla porta, ricontatta ogni volta. Un fabbro con un blocchetto che rispetta questo standard batte uno con un'app che non lo fa. L'IA rende solo lo standard senza sforzo.

05

CHAPTER FIVE

Farti pagare senza la rincorsa imbarazzante

Hai fatto il lavoro. Adesso devi prendere i soldi — e nel mestiere del fabbro raramente è semplice come un cliente e una fattura.

Chi paga?

chiedilo prima di tagliare una chiave

Chi chiama non è sempre chi paga. Un'apertura porte di solito è dell'inquilino; una ricodifica al cambio inquilino è del locatore o dell'amministratore; le serrature dei portoni e delle parti comuni possono essere del condominio; un'effrazione o un furto di chiavi può essere dell'assicurazione, meno la franchigia; un lavoro su una flotta o su più sedi è dell'azienda. Sbaglia e la fattura rimbalza per settimane. Azzeccalo subito e i soldi seguono il lavoro.

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

- 1 Indirizza in base al pagatore prima che parta il furgone.** La prima domanda — “è lei, un inquilino, un locatore, il condominio, un sinistro o una flotta?” — decide la fattura, le scartoffie e la vendita aggiuntiva prima ancora di uscire dal cancello.
- 2 Fattura al pagatore giusto appena finito il lavoro.** Una frase dal furgone: “fattura la ricodifica dai Wilson all'amministratore.” Su un sinistro prepara la fattura per l'assicurazione, così al cliente resta solo la franchigia.
- 3 Prendi la carta sul posto.** Un tocco o un link “paga ora” davanti alla porta fa incassare prima di “ecco i miei estremi bancari” — e i solleciti al giorno 3, 7 e 14 si mandano da soli.
- 4 Alza il tono solo se devi.** Quasi tutti pagano al primo o secondo sollecito. Tu resti quello simpatico per tutto il percorso.

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 giusta per un mese.

06

CHAPTER SIX

La casella che si gestisce da sola

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

Estratti conto dei fornitori, numeri di sinistro dell'assicurazione, ordini di chiavi protette, aggiornamenti dei listini, l'impresa edile che insegue lo schema serrature di un allestimento, un amministratore che chiede chi approva una ricodifica al cambio inquilino — tutto mischiato con la spazzatura, tutto che arriva mentre sei davanti a una porta con la pistola per grimaldelli in una mano e la torcia nell'altra. Un titolare è partito con un arretrato di 24.000 email: “Leggevo un'email, si perdeva. Non riuscivo nemmeno più a ritrovarla.”

Con “prima l'IA”, la casella diventa qualcosa di già sistemato quando la guardi:

- ✓ **Smistata.** Le tre email che contano oggi salgono in cima, con scritto il perché — “questa è l'assicurazione che approva la riparazione dopo l'effrazione.”
- ✓ **Con la bozza pronta.** Le risposte di routine — “sì, tagliamo e programmiamo chiavi auto”, “siamo pieni fino a fine settimana” — scritte e in attesa. Dai un'occhiata, ritocchi, invii.
- ✓ **Che risponde a richiesta.** “Qual è il prezzo attuale di quel cilindro protetto dal fornitore?” — e trova l'ultimo all'istante.

LA PARTE CHE NESSUNO SI ASPETTA — TI PROTEGGE I SOLDI

Siccome l'IA legge tutto, coglie le cose. Un'attività: “Mi ha già fatto risparmiare migliaia in prodotti ordinati per sbaglio — ha detto, aspetta, in base ai tuoi lavori passati probabilmente ti serve questo.” Un altro aveva un fornitore che aveva fatturato per sbaglio con uno scarto del 50% — segnalato in automatico prima che fosse pagato.

07

CHAPTER SEVEN

Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Ogni attività da fabbro ha un responsabile d'ufficio. Di solito sei tu, che lo fai male alle 22.

**+20
lavori**
in una settimana

La persona dell'ufficio di un'attività artigiana 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 sono arrivati sì e no 20 lavori in più in questa settimana.” Non sopravvivere alla settimana. La loro settimana migliore.

Il riassunto del mattino

Prima di girare la chiave: i lavori di oggi in ordine, quale ricodifica aspetta le chiavi grezze protette dal fornitore, quale apertura porte va trasformata in un preventivo di potenziamento di sicurezza, chi sollecitare per il pagamento, e l'unica cosa che ti frega se te la dimentichi. Due minuti con un caffè — e lo sa anche il tuo aiutante.

Pratiche di lavoro che si costruiscono da sole

Ogni foto, preventivo, fattura, codice chiave ed email dell'assicurazione si allega da solo alla pratica giusta — così quando il cliente richiama dopo otto mesi per un'altra chiave sullo stesso sistema, c'è tutta la storia. L'apertura porte, la ricodifica, il documento che hai controllato, il numero di sinistro, l'email dove il condominio ha detto sì — tutto in un posto solo.

Le scartoffie senza l'angoscia

Il rapporto danni per l'assicurazione, la registrazione del fatto che hai visto la prova che l'auto o l'immobile era suo, l'approvazione del condominio prima di toccare una porta comune — richiedi, raccogli sulla pratica, e tenuti dove li ritrovi. Mai inventati al posto tuo, e mai un sostituto del tuo controllo davanti alla porta — solo impediti di sparire.

08

CHAPTER EIGHT

Sembrare grande il doppio di quanto sei

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

Un fabbro con un solo furgone e un'impresa da cinquanta persone possono mandare lo stesso preventivo e lo stesso rapporto per l'assicurazione, identici e impeccabili col marchio — e mostrare lo stesso indirizzo vero e la stessa licenza. Il cliente non distingue l'uno dall'altro — così il piccolo che si dà da fare viene trattato come il grande, gli si dà fiducia come al grande, e può farsi pagare come lui.

Il volano del passaparola — di proposito, non per caso

- 1 **Trattieni** — rendi tutto il lavoro facile, in regola e chiaro, così ti richiamerebbero senza pensarci due volte e tengono il tuo numero sul frigo.
- 2 **Recensione** — chiedi la recensione su Google nel momento in cui sono più contenti, appena rientrati e passato lo spavento, in automatico, col link. Recensioni e risposta rapida sono ciò che ti fa salire in classifica.
- 3 **Passaparola** — la ricodifica fatta per un appartamento ti porta il prossimo nel palazzo; il favore fatto a un amministratore ti porta tutte le sue porte.
- 4 **Rivendi** — il “chi altro ha una chiave?” dopo un'apertura porte diventa una ricodifica; la ricodifica diventa un catenaccio nuovo, una serratura smart, un sistema a chiave protetta, una chiave madre per tutto il negozio. È tutto nella trascrizione della chiamata. Un promemoria al momento giusto trasforma un'apertura porte in un cliente di sicurezza fisso.

COMINCIA OGGI — ANCHE CON ZERO TECNOLOGIA

Chiedi a ogni cliente soddisfatto una recensione prima di rimettere via il furgone, e fai sempre la domanda che apre la scala — “vuole che le vecchie chiavi vengano disattivate così nessun altro può entrare?” Un cliente appena rimasto chiuso fuori o subito un'effrazione è il più ricettivo che troverai mai.

09

CHAPTER NINE

Il cambio in 30 giorni

Tutto quello sopra funziona. Il motivo per cui la maggior parte dei fabbri 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 fermare il lavoro.

- 1 Settimana 1 — Ferma la perdita più grande: il telefono fuori orario.** Ogni chiamata risposta, ogni apertura porte ed effrazione catturata, le promesse tirate fuori in automatico. Questo inizia a ripagare tutto l'esercizio da subito.
- 2 Settimana 2 — Sistema i preventivi.** L'IA qualifica il lavoro e dà una forbice onesta dalla tua struttura; tu la correggi — e ogni correzione è una lezione che tiene. Preventivi scritti sul posto con il ricontatto a due giorni.
- 3 Settimana 3 — Sistema gli incassi.** La fattura giusta al pagatore giusto, le scartoffie per assicurazione e amministratore gestite, la carta sul posto, i solleciti automatici — con te che approvi tutto quello che riguarda i soldi finché non si è guadagnata il guinzaglio lungo.
- 4 Settimana 4 — Passa il retrobottega.** Casella smistata e con le bozze pronte, riassunto del mattino attivo, pratiche che si costruiscono da sole, recensioni chieste in automatico.

Perché tutt'e quattro? Perché un processo solo non sembra mai granché. È a tre che arriva il momento “porca miseria” — perché è lì che i pezzi cominciano a parlarsi tra loro. La chiamata diventa l'apertura porte. L'apertura porte diventa la ricodifica. La ricodifica diventa la fattura e la recensione.

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

Non dai il furgone e un lavoro a un apprendista nuovo il primo giorno. Qui è uguale:

- 1 **Settimane 1–2: chiede su tutto.** Ogni bozza di email, ogni fattura — “ecco cosa manderei, va bene?” Tu approvi, correggi, insegni.
- 2 **Settimane 3–4: chiede sulle cose importanti.** Le risposte di routine partono e basta; soldi, assicurazioni e clienti nuovi vogliono ancora il tuo ok.
- 3 **Dal secondo mese in poi: chiede sulle eccezioni.** Adesso gira da sola, e a te arrivano il riassunto 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 fabbri prima che scatti la scintilla

- ✓ **Fare tutt'e quattro le settimane insieme.** Non farlo. Una a settimana. Ognuna incassa una vittoria prima di aggiungere la successiva.
- ✓ **Appiccicare l'IA al vecchio processo.** Se stai ancora battendo ogni lavoro nello stesso vecchio software e chiedi all'IA di “aiutare”, hai mancato 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, la istruisci — e migliora ogni settimana.
- ✓ **Aspettare il perfetto.** Un sistema alla buona che gira oggi batte uno perfetto che imposterai “quando le cose si calmano”. Le cose non si calmano mai.



PRIMA DI POSARE QUESTO MANUALE

Il check delle perdite in 2 minuti

La maggior parte dei fabbri non è a corto di mestiere o di ore — sta perdendo lavori che aveva già la possibilità di vincere. Un tipico artigiano da solo chiude circa 900 lavori l'anno, eppure quasi un terzo delle chiamate squilla a vuoto — e le chiamate per apertura porte si trasformano in lavoro nel 70–85% dei casi. Recupera le chiamate d'emergenza che ti stai perdendo e aggiungi centinaia di lavori l'anno prima ancora di comprare un solo contatto nuovo. Sii onesto — spunta quelle vere adesso.

- ✓ Perdo spesso chiamate fuori orario e nei fine settimana — e non so quanti lavori mi sia costato.
- ✓ Un'apertura porte o un'effrazione è finita in segreteria e non ho mai saputo che il telefono aveva squillato.
- ✓ Ho dato un prezzo fisso al telefono prima di vedere la serratura — o ho perso un lavoro perché mi sono rifiutato.
- ✓ Non sempre ricontatto dopo aver mandato un preventivo.
- ✓ Ho iniziato un lavoro prima di aver confermato chi pagava davvero — proprietario, inquilino, locatore, condominio o assicurazione.
- ✓ Lascio al cliente le scartoffie per l'assicurazione o l'amministratore invece di gestirle io.
- ✓ Non sempre controllo che la persona abbia diritto alla porta o all'auto prima di aprirla.
- ✓ Le mie fatture ci mettono più di due settimane a essere pagate.
- ✓ La mia casella di 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

Barca in ordine. Qualche ritocco e voli.

3–6

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

7+

Amico, i lavori migliori della settimana stanno camminando verso chi risponde dopo di te. La buona notizia: è esattamente la roba che oggi è più facile sistemare.

La leva più grande non è avere più contatti — è rispondere a più chiamate di quelle che già ricevi. La tua spunta più grande è la tua occasione più grande. Comincia da lì.

UN'ULTIMA COSA

Lo vuoi già pronto?

Tutto quello che c'è in questo manuale puoi costruirtelo da solo — e dovresti, se hai il tempo e la pazienza. Tanti lo fanno. Se invece preferisci che sia semplicemente fatto — l'IA che risponde al telefono alle 3 di notte, cattura ogni apertura porte ed effrazione, qualifica il lavoro e dà una forbice onesta, indirizza la fattura al pagatore giusto, gestisce l'assicurazione e insegue i soldi, tutto in uno, al lavoro nella tua attività da fabbro questa settimana — è quello che costruiamo noi. Si chiama

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

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

Nota onesta: questo non aggiusta un'attività rotta, e non dichiarerà che una serratura è impossibile da forzare, né deciderà chi ha diritto a una porta, né farà la valutazione dell'assicurazione su un sinistro — quelli restano tu, la prova di proprietà del cliente e l'assicurazione. Quello che aggiusta è il lavoro d'ufficio che facevi gratis dopo il tramonto.

THE EVERYTHING · UNA GUIDA SUL CAMPO PER LE ATTIVITÀ ARTIGIANE · LIBERO DI CONDIVIDERE