

THE EVERYTHING · GUIDE SUL CAMPO PER LE IMPRESE ARTIGIANE

Il Manuale del Cartongessista **AI**

Come gestire un'impresa di cartongesso e intonaci nell'era
dell'AI — e guadagnare più di aziende tre volte più grandi
della tua.

IL SISTEMA COMPLETO · NIENTE FRONZOLI · LIBERO DI CONDIVIDERE

THE EVERYTHING

Leggi prima questo

Dieci anni fa, gestire una vera impresa di cartongesso e intonaci voleva dire assumere qualcuno in ufficio, pagare un commercialista e misurare comunque un appartamento sulle piante al tavolo di cucina, la sera, coi bambini già a letto.

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

Non è più sveglio di te. Non è un cartongessista migliore. E di sicuro non è un tipo da computer — uno dei più bravi che abbiamo visto, due anni fa prezzava gli appartamenti al metro quadro con una scala metrica e un blocco. Ha solo capito una cosa prima di tutti gli altri: **la metà noiosa del mestiere — le chiamate, i computi, i preventivi, i SAL, i solleciti, 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 prompt da copiare». Niente stronzate da tecnofighetti. Il sistema vero — come ragionarci, cosa impostare, in che ordine, e gli errori che fanno mollare i bravi cartongessisti prima che scatti il click. Le storie qui dentro sono artigiani veri e piccole imprese vere con cui lavoriamo — nomi omessi, numeri lasciati. Leggilo da cima a fondo e gestirai un'impresa più solida e redditizia di adesso, anche se non spendi un centesimo in software.

DUE PAROLE CHIARE SULLA TUA RESPONSABILITÀ

Niente di quello che c'è qui dentro decide se un supporto è sano abbastanza da intonacare o rasare, certifica che un sistema antincendio o un locale umido sia stato montato a regola d'arte, o sostituisce il tuo giudizio sulle polveri di silice, sui lavori in quota o su un solaio che deve reggere un controsoffitto. Si occupa della parte *amministrativa*. Il mestiere — la lettura del supporto, la finitura che il cliente si guarderà per sempre, e la responsabilità che sia fatto bene e senza difetti — resta tuo, dall'inizio alla fine.

Cosa c'è dentro

01 Il nuovo campo da gioco

Le 3 cose su cui imprese e privati ti giudicano — e perché l'altra parte usa già l'AI.

02 Ragiona AI-first

Smetti di attaccare l'AI alle vecchie abitudini. Ridisegna l'impresa con l'AI che tocca tutto per prima.

03 Non perdere più un lavoro

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

04 Il preventivo prima di scendere dal trabattello

L'AI costruisce il computo dalle piante e dai tuoi prezzi. Tu controlli e invii.

05 Farti pagare senza il sollecito imbarazzante

SAL puntuali, ritenute tracciate, e zero messaggi di sollecito imbarazzanti.

06 La casella email che si gestisce da sola

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

07 Il tuo responsabile d'ufficio digitale

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

08 Sembra grande il doppio di quanto sei

Tutto col tuo marchio, lavori che non vengono da una sola impresa, e un volano che si alimenta da solo.

09 Il passaggio in 30 giorni

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



Il controllo perdite in 2 minuti

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

01

CAPITOLO UNO

Il nuovo campo da gioco

Un privato che guarda il soffitto sceso dopo l'infiltrazione non sa dire se sei un bravo cartongessista. Non in quel momento. Ti giudica da quello che riesce a vedere — ed è lì che la maggior parte perde in silenzio lavori che avrebbe portato a casa.

Quando qualcuno si decide finalmente a fare qualcosa per il soffitto macchiato, la crepa che torna ogni anno o la ristrutturazione ferma in attesa del cartongessista, non ne chiama uno. Ne chiama cinque, presi in cima alla lista di Google, e il lavoro va a chi azzecca per primo tre cose:

1 Hai davvero risposto — o richiamato subito?

Il ripristino dopo l'infiltrazione va al primo che risponde, non al migliore. Squilli a vuoto fino alla segreteria ed è perso prima che tu abbia guardato niente.

2 Il preventivo è arrivato in fretta, e fatto bene?

Un preventivo curato, coi metri quadri, i metri di cornice e i ribassamenti voce per voce, nella loro casella lo stesso giorno, batte un numero detto al telefono la settimana dopo — ogni singola volta.

3 È stato facile trattare con te?

Date chiare, niente da rincorrere, niente «scusa, mi son dimenticato di mandartelo». La facilità di rapporto è esattamente quello che un'impresa compra quando sceglie chi le fa i prossimi dodici appartamenti.

Nota cosa non riguarda nessuna di queste? Quanto sono dritte le tue pareti o quanto puliti tagli gli spigoli. Tutte e tre riguardano **l'amministrazione e la comunicazione** — esattamente la roba che detesti e per cui non hai mai tempo a fine giornata sul trabattello.

E qui c'è la parte che nessuno ti dice: l'altra parte del tavolo gira già sull'AI. Il computista dell'impresa prezza un lavoro intero dal modello in pochi minuti. Chi tira su le palazzine ci passa i programmi lavori e sa al giorno quando ti vuole in cantiere. L'assicurazione controlla ogni voce del tuo ripristino confrontandola con le sue tariffe nel momento stesso in cui la carichi. La domanda non è se l'AI entrerà nel cartongesso — è già dentro. La domanda è se lavora *per te* o *contro* di te.

La buona notizia? È la prima volta nella storia che la tecnologia favorisce il piccolo. Le grandi aziende devono mettere in piedi comitati, piani di adozione e corsi di formazione. Tu puoi decidere di martedì ed essere operativo venerdì. Il campo da gioco si è appena ribaltato: il cartongessista piccolo, veloce e ben organizzato adesso può sembrare e rendere come la grande impresa — senza i costi fissi della grande impresa.

La cosa che vale la pena dire ad alta voce: tre imprese sono la tua azienda

La maggior parte dei cartongessisti prende quasi tutto il lavoro da una manciata di imprese edili. È comodo, è costante, ed è il rischio più grosso che ti porti dietro. Una si ferma, cambia mano, o si trova una squadra che costa meno, e un terzo del tuo anno sparisce in una telefonata che non hai ricevuto. Niente in questo manuale dice di mollare le imprese — è lavoro buono. Dice che i lavori diretti, i ripristini dopo le infiltrazioni e i privati che ristrutturano sono quelli che chiamano il tuo cellulare e finiscono in segreteria. Quelle chiamate sono la copertura più economica che comprerai mai contro un'impresa che si ferma, e adesso le stai perdendo gratis.

«Ma io non sono un tipo da computer»

Nemmeno gli artigiani che lo fanno meglio lo sono. Uno di quelli che l'ha adottato più in fretta è un titolare con 26 anni di mestiere che ha preso in mano un computer solo tre anni fa. Parole sue: «*Non ti preoccupare dell'ortografia. Non ti preoccupare della grammatica.*» Se sai mandare un messaggio o lasciare un vocale, sai far girare tutto quello che c'è in questo manuale. Saper scrivere alla tastiera era il vecchio requisito. Saper *dire* cosa vuoi è quello nuovo — e i cartongessisti in questo sono già bravi.

300–1.000 €
+ al mese

Quello che chiede la maggior parte dei gestionali e dei software di computo per artigiani — e ti fa *comunque* fare i conti e scrivere tutto a mano. Un titolare che conosciamo pagava mille euro al mese, certi mesi tremila, per un software che la sua squadra usava a malapena. Tieni a mente quel numero: tutto ciò che c'è in questo manuale o sostituisce quella spesa o la fa fruttare.

Le aziende tre volte più grandi di te sono lente perché sono grandi. È lì la tua occasione. Questo manuale parla di come infiltrarsi.

02

CAPITOLO DUE

Ragiona AI-first

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

Ogni processo della tua impresa è stato costruito su un'unica premessa: un essere umano deve fare ogni passaggio. Qualcuno risponde al telefono. Qualcuno conta le lastre, l'orditura metallica e i metri quadri sulle piante e scrive il preventivo. Qualcuno manda il SAL prima della scadenza dell'impresa. Qualcuno archivia le schede tecniche e la modulistica di cantiere. Tutta la tua giornata è modellata su quella premessa — e quella premessa è appena morta.

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

Cambio uno — delega i risultati, non i passaggi

Smetti di pensare «quali pulsanti devo premere». Adesso parli alla tua impresa come parleresti a un bravo aiutante: dici il risultato, lasci che sia lei a capire i passaggi. Un titolare ha annullato una fattura, l'ha riemessa in proporzione e ha scritto al cliente dicendo esattamente questo, in una frase. Un altro compra i materiali mandando un solo messaggio dal banco del rivenditore — «*prendo quaranta lastre da 10, sei idrofughe da 13 e otto profili per il cantiere di via Verdi*» — e l'ordine d'acquisto, la spesa e la contabilità si sistemano da soli. Parole sue: «*È un messaggio che da solo sistema un sacco di dati.*»

Cambio due — prima l'AI, poi tu

Vecchio modo: fai tu il lavoro, magari uno strumento ti aiuta. Nuovo modo: l'AI fa la prima passata di tutto, e tu approvi, correggi o annulli. Il preventivo è pronto in bozza prima che ti sieda. La risposta è scritta prima che apri l'email. La chiamata è risposta prima che tu scenda dal trabattello. Un cliente ha descritto così la routine: «*Nove volte su dieci è perfetto. Basta fare — sì, invia.*» Il tuo compito si riduce a dieci secondi di giudizio, non quaranta minuti di scrittura. (E no — non consegnì le chiavi il primo giorno. All'inizio chiede il permesso per tutto, soprattutto per i soldi. Allenti il guinzaglio man mano che se lo guadagna — Capitolo 9.)

Cambio tre — le correzioni sono investimenti

Col software normale, correggi lo stesso errore per sempre. Con l'AI, lo correggi una volta. Un cartongessista le dice che il suo prezzo al metro quadro comprende montaggio, stuccatura e rasatura ma mai la levigatura di un soffitto inclinato, e che la cornice si prezza a metro lineare a parte — e lei risponde «*Me lo ricordo d'ora in poi.*» E lo fa. Dille che una certa impresa vuole sempre lo spigolo vivo sui ribassamenti, non la cornice, e non sbaglia più. 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.

L'esercizio del ripensare tutto

Percorri la tua impresa e fatti una domanda su ogni interazione: «*Come sarebbe se la toccasse prima l'AI?*»

INTERAZIONE	IL VECCHIO MODO	AI-FIRST
Un privato chiama per un soffitto danneggiato dall'acqua	Segreteria. Lavoro perso a chi ha risposto.	Risposta, registrata, sopralluogo prenotato — preventivo in bozza prima di colazione.
La consegna delle lastre arriva corta e dello spessore sbagliato	Te ne accorgi giovedì, solleciti venerdì, dimentichi lunedì.	Segnalata il giorno stesso, sollecitata in automatico — lo sai solo se non la sistemano.
Arriva un aggiornamento del listino del rivenditore	Sepolto sotto 200 email. Tariffe vecchie sul prossimo preventivo.	Estratto, applicato alle tue tariffe — una riga: «lastre e stucchi aumentati su nove articoli.»
Il lavoro finisce	SAL «stasera». Recensione mai chiesta.	SAL mandato dal cantiere. Recensione chiesta mentre sono ancora contenti. Prossimo lavoro segnalato.

Ogni capitolo da qui in poi non è altro che questo esercizio applicato a una parte della tua impresa. Non diventi un impiegato. Diventi il titolare di un'impresa che gira da sola attorno a te.

03

CAPITOLO TRE

Non perdere più un lavoro

Partiamo dalla perdita che ti costa di più e fa meno male — perché la fattura non la vedi mai.

I cartongessisti sono i peggiori in questo, e lo sai. Sei sul trabattello con la spatola in una mano e il frattazzo nell'altra, o hai la levigatrice accesa e la mascherina su, il telefono che vibra da qualche parte sotto un telo. Squilla a vuoto. Quel chiamante — un ripristino da infiltrazione, un privato con la ristrutturazione ferma in attesa del cartongessista, un'impresa che cerca qualcuno per lunedì — chiama il prossimo della lista. Perso.

30.000 €

+ all'anno, invisibili

Diciamo che perdi tre chiamate a settimana (chi è sotto pressione ne perde di più). Diciamo che una su tre era lavoro vero: fa più o meno un lavoro a settimana. Quasi sempre piccolo — una riparazione, un paio di stanze, un soffitto — ogni tanto una ristrutturazione intera. Metti la media sui 600 € e sono cinquanta lavori l'anno che se ne vanno dritti a chi ha risposto dopo. Non lo senti mai, perché non hai mai saputo che il telefono aveva squillato. (È solo un esempio — ma fatti i tuoi conti e ti brucia.)

E la beffa: il cliente che chiama te non lascia un messaggio in segreteria. Chiama il prossimo. **La segreteria è il posto dove i lavori vanno a morire.** La vecchia soluzione era «rispondi a più chiamate». La soluzione AI-first è più grande — perché una chiamata sono in realtà due problemi, e la maggior parte dei cartongessisti pensa solo al primo.

Problema uno — la chiamata che non hai potuto prendere

Sei sul trabattello, stai tirando una mano di rasante, sei su un ponteggio nel vano scala, o guidi col furgone carico di lastre. Una centralinista AI risponde a nome della tua impresa, 24 ore su 24, suona normale al telefono, prende i dettagli del lavoro — *cosa* (soffitto sceso, una riparazione, cornice crepata, un appartamento da montare e stuccare, una casa intera), *dove*, e *quanto è grosso* — prenota il sopralluogo in agenda, mette in cima le messe in sicurezza, e ti manda un riepilogo via SMS prima che tu sia sceso. Non fa pausa, non si ammala, e costa una frazione di una persona.

Problema due — la chiamata che hai preso, e mezza dimenticata

Sii onesto: quante volte hai detto «sì, ti mando un prezzo per il soffitto entro giovedì» dal sedile del furgone — e al cantiere dopo era sparito? Non sei disorganizzato. Sei preso, e la tua testa è il tuo archivio. È qui che l'AI-first cambia cos'è persino un telefono:

- **Ogni chiamata è registrata.** Registrata, trascritta, archiviata sul lavoro. Sei settimane dopo, quando l'impresa dice «non ti ho mai detto di lasciar fuori i ribassamenti», puoi controllare cosa è stato detto davvero.
- **Le promesse escono da sole.** «Prezzo entro giovedì.» «Chiamare il magazzino per le lastre da 6 metri.» Tirate fuori dalla conversazione — non scrivi niente, perché stavi guidando.
- **Le promesse ti rincorrono.** Giovedì mattina: «Hai detto al perito che oggi avrebbe avuto il computo del ripristino — lo faccio partire?» Il sollecito che i tuoi concorrenti non mandano mai adesso parte ogni volta.
- **E se ha quello che serve, il lavoro parte da solo.** La chiamata ha preso il lavoro, l'indirizzo, la portata — così il preventivo non è un promemoria in una lista, è una bozza pronta quando accosti.

Cosa pretendere — comunque tu lo risolva

- ✓ Ogni chiamata risposta a nome della tua impresa — comprese le 19, compreso il sabato.
- ✓ Una trascrizione ricercabile di ogni chiamata — «cosa avevamo detto sullo spigolo vivo?»
- ✓ Le promesse finiscono da qualche parte che ti rincorre — non su un taccuino, non nella tua memoria.
- ✓ I dettagli del lavoro dalla chiamata confluiscono nel lavoro — non riscritti tre volte.

LA VERSIONE FAI-DA-TE

Devia il tuo numero a un servizio di risposta con un copione stringato — nome, zona, cosa serve, «richiama nel pomeriggio». E lascia un vocale con le tue promesse prima di ripartire. Già solo questo ti fa vincere 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 abbozzato dalla chiamata. In entrambi i casi: non far mai cadere a terra una chiamata — o una promessa.

04

CAPITOLO QUATTRO

Il preventivo prima di scendere dal trabattello

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

Ecco cosa succede davvero. L'impresa ti manda le piante di martedì e vuole un prezzo. Dici «te lo mando stasera» — poi torni a casa distrutto, coperto di polvere, i figli da sfamare, e il computo lo fai alle 21:30. O giovedì. Intanto lui ha già due prezzi in casella.

La velocità vince i preventivi

Non il prezzo. La velocità. Il cartongessista il cui prezzo arriva mentre l'impresa sta ancora chiudendo il programma lavori vince un mucchio di volte — anche quando costa di più. Un preventivo rapido segnala l'unica cosa che l'impresa vuole: questo qui sa il fatto suo.

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

- **Tu parli, lei costruisce.** Percorri il cantiere o leggi le piante e detta quello che vedi — *«duecentoquaranta metri quadri fra pareti e soffitti, lastra da 10 dappertutto, idrofuga in bagno e lavanderia, novantadue metri di cornice, spigolo vivo sui due ribassamenti, soffitti a 3,30 in soggiorno quindi serve il trabattello»* — e lo trasforma in un preventivo prezzato, voce per voce, sul tuo modello.
- **Prezza dalla TUA storia.** Dagli in pasto i tuoi vecchi preventivi e impara le tue tariffe — il tuo metro quadro per montaggio e stuccatura, il tuo metro lineare di cornice, i tuoi margini. Tariffe diverse per l'impresa che ti dà dodici appartamenti l'anno e per un privato? Le tiene separate.
- **Conosce le tue regole — perché gliel'hai insegnato una volta.** Cosa comprende il tuo prezzo al metro e cosa no, la tua maggiorazione sui soffitti oltre i 2,70, il tuo sfrido sulle lastre. Insegnale come a un apprendista; a differenza sua, non dimentica mai.
- **Prende le rogne che ti saresti mangiato.** I ribassamenti. La parete curva dell'ingresso. Il vano scala che nessuno ha misurato e il ponteggio che ti serve. Le riparazioni che le piante non mostrano. Sono le voci che dimentichi alle 21:30 — e dove un lavoro passa da redditizio a favore.
- **Può persino andare a prendere i prezzi.** Non sai il prezzo di oggi di una lastra idrofuga da 13 o di un sacco di stucco? Controlla dal rivenditore e lo inserisce — tu correggi se ha preso il prodotto sbagliato, e se lo ricorda per sempre.

2–3 giorni

→ mezza giornata

Un'impresa artigiana con cui lavoriamo — 26 anni di mestiere, tocca a malapena un computer — la mette così: *«Preventivi che mi portavano via due o tre giorni, la mia AI li fa in mezza giornata. Ieri ne ho fatto uno che mi sarebbe costato due giorni — l'ho mandato lo stesso giorno.»* I prezzi sono venuti «più o meno in linea» coi suoi, perché ha imparato dai suoi vecchi preventivi. Sul computo di un cartongessista vale la stessa matematica: contare è la parte lenta, e contare è quello che sa fare.

Poi la parte che tutti saltano — **il sollecito**. Un messaggio, due giorni dopo: *«Volevo solo assicurarmi che avessi ricevuto il prezzo per il soffitto — se vuoi te lo spiego volentieri.»* Quel singolo messaggio vince più lavori di quanto abbassare la tariffa farà mai, perché la maggior parte dei concorrenti non lo manda. E sul lavoro di un'impresa fa una cosa in più: ti mette il nome davanti nel momento esatto in cui sta decidendo chi monta cosa. Con l'AI-first, il sollecito non è un'abitudine da costruire. È una cosa che succede e basta.

IL PUNTO NON È IL SOFTWARE

È lo standard: in giornata, professionale, prezzato sui tuoi numeri, coi soffitti alti e i ribassamenti sulla pagina invece che nella tua testa, e col sollecito. Un cartongessista con una scala metrica che raggiunge quello standard batte uno con un'app che non ci arriva. L'AI rende solo lo standard senza fatica.

05

CAPITOLO CINQUE

Farti pagare senza il sollecito imbarazzante

Hai fatto il lavoro. Ora devi prendere i soldi — che per la maggior parte dei cartongessisti 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 l'invio — e il ciclo dei SAL di un'impresa può allungarla ancora: sfori la scadenza di un giorno e hai aspettato un mese per niente. Intanto hai anticipato un furgone di lastre sulla carta. Su un cantiere grosso è liquidità vera che se ne va.

Il rincorrere è un problema di **sistema**, non di persone. Sistema il sistema e non fai mai più la conversazione imbarazzante — né mandi quel messaggio «volevo solo sollecitare» — mai più.

Il sistema che ti fa pagare in una settimana

1

Manda il SAL il giorno in cui chiudi la fase — e non sfiorare mai

Ogni giorno che aspetti è un giorno in più prima di essere pagato. Con l'Al-first è una frase dal furgone: «fai il SAL di via Verdi — montaggio e stuccatura fatti, pronto per l'imbianchino.» Lo abbozza dal preventivo, nel formato dell'impresa, e — siccome conosce la scadenza — ti assilla il giorno prima, non la settimana dopo.

2

Rendi il pagamento stupidamente facile sui lavori piccoli

La riparazione da privato è l'unico lavoro che può pagarti in giornata. Un link «paga ora» sulla fattura, prima ancora che tu abbia piegato i teli, viene saldato più in fretta di «ecco le mie coordinate».

3

Automatizza i solleciti gentili — e traccia le ritenute

Un promemoria cordiale al giorno 3, 7 e 14 — in automatico, così non lo mandi mai tu. E la ritenuta a garanzia trattenuta su ogni lavoro, con le date di svincolo, in una lista invece che nella tua testa. Quei soldi sono tuoi; quasi tutti si dimenticano di chiederli.

4

Alza il tono solo se serve

La maggior parte paga al primo o secondo sollecito. Il raro ritardatario riceve un messaggio più fermo — sempre professionale. Tu resti il bravo ragazzo, che conta quando è lui a distribuire i lavori dell'anno prossimo.

E siccome i soldi sono soldi: qui tieni l'Al al guinzaglio corto all'inizio. Prepara la bozza, tu approvi, ogni volta — finché non l'hai vista giusta per un mese e le dici di smettere di chiedere.

06

CAPITOLO SEI

La casella email che si gestisce da sola

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

Estratti conto dei fornitori, domande dei privati, ordini di lastre, l'amministratore di condominio che chiede un preventivo per le parti comuni, l'impresa che rincorre una variante, le piante revisionate coi ribassamenti spostati, la perizia dell'assicurazione per il ripristino — tutto mischiato con la posta spazzatura, tutto che arriva mentre sei sul trabattello con la mascherina. Un responsabile di magazzino con cui lavoriamo è partito da un arretrato di 24.000 email: «*Leggevo un'email, si perdeva. Non riuscivo nemmeno a ritrovarla.*»

Il problema non è troppa posta. È che le cose importanti e il rumore sembrano identici finché non ti fermi a leggere tutto — e non hai tempo. Con l'AI-first, la casella diventa qualcosa di già gestito prima ancora che tu la guardi:

- **Smistata.** Le tre email che contano oggi salgono in cima, segnalate col perché — «questa è la revisione C, i ribassamenti della cucina sono cambiati e monti lunedì.» I perditempo vengono filtrati prima che ti costino un pensiero.
- **Con le bozze pronte.** Le risposte di routine — «sì, facciamo riparazioni», «siamo pieni fino a fine mese», «ecco un prezzo di massima al metro quadro» — scritte e in attesa. Dai un'occhiata, ritocchi, invii.
- **Risposte a richiesta.** Quello stesso responsabile adesso chiede solo «qual è l'ultimo aggiornamento prezzi dal fornitore?» — e la trova all'istante, collegando persino un produttore al distributore che risponde con un nome diverso.

LA PARTE CHE NESSUNO SI ASPETTA — PROTEGGE I TUOI SOLDI

Siccome l'AI legge tutto, coglie le cose. Un'impresa: «*Mi ha già fatto risparmiare migliaia di euro in prodotti ordinati sbagliati — ha detto, aspetta, in base ai tuoi lavori passati probabilmente vuoi questo.*» Ordina lastre standard dove le piante vogliono l'idrofuga o un sistema antincendio e sono soldi tuoi per terra — e il tuo sabato a smontare. A un'altra un fornitore aveva fatturato per sbaglio con uno scarto del 50% — segnalato in automatico prima che fosse pagato.

Il punto non è una casella più furba. È che una pianta revisionata non si ritrova mai più il mattino dopo che hai già montato la parete.

07

CAPITOLO SETTE

Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Ogni impresa di cartongesso ha un responsabile d'ufficio. Nella maggior parte, sei tu — che lo fai male alle 22, perché non c'è nessun altro.

+20 lavori
in una settimana

La persona dell'amministrazione di una squadra è andata in ferie per una settimana. Il titolare: «Non l'abbiamo avuta in ufficio per una settimana, e ci ha aiutato a fare il suo lavoro — e ci saranno arrivati una ventina di lavori in più 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 quale cantiere sei e quando, se le lastre sono arrivate all'indirizzo giusto, dove sono le foto del danno da acqua, e se l'impresa sa che l'imbianchino non parte lunedì perché il rasante vuole un altro giorno. Non serve assumere quella persona. Serve il sistema che farebbe girare.

Il riepilogo del mattino

Prima di girare la chiave: i cantieri di oggi in ordine, chi sollecitare per un SAL, cosa è in attesa di consegna, quali lavori sono pronti da levigare e quali vogliono un altro giorno per asciugare, e l'unica cosa che ti frega se la dimentichi. Due minuti con un caffè — e lo sa anche la tua squadra.

Le pratiche di cantiere che si costruiscono da sole

Ogni foto, preventivo, SAL e nota di cantiere si attacca da sola al lavoro giusto — così quando il perito richiama dopo otto mesi per lo stesso soffitto, le foto del prima e la perizia sono lì, non sparse tra il rullino e tre chat.

Le scartoffie senza l'ansia

Le carte che vengono col mestiere — il POS, il controllo delle polveri di silice, i ponteggi e i trabattelli, le schede di sistema per i lavori antincendio e i locali umidi — vengono richieste, raccolte sul lavoro e tenute dove riesci a trovarle quando l'impresa o il capocantiere le chiede. Mai inventate al posto tuo, e mai un sostituto del fare davvero il controllo in cantiere o del tuo giudizio — solo tenute al riparo dallo sparire.

Se non è nel sistema, non esiste — così la tua testa può tenerci il lavoro invece delle scartoffie.

08

CAPITOLO OTTO

Sembra grande il doppio di quanto sei

Ecco un segreto su cui le grandi aziende contano: «sembrare professionali» è quasi tutto presentazione — e adesso è quasi gratis.

Una squadra di due cartongessisti e un'azienda da cinquanta persone possono mandare lo stesso preventivo identico, impeccabile, col marchio. L'impresa non sa distinguerli — così il piccolo che si dà da fare viene trattato come il grande, e può farsi pagare come lui. La prima presentazione è dove l'obiezione sul prezzo si vince o si perde.

E la presentazione è solo metà. L'altra metà è **non avere tutto il lavoro che arriva da tre numeri di telefono**. Il volano qui sotto è come costruisci un secondo flusso — privati, ristrutturazioni, infiltrazioni — che continua a pagare quando il programma di un'impresa si ferma.

Il volano del passaparola — di proposito, non per caso

- R** **Rapporto** — lascia il cantiere pulito, rispetta le date che hai dato, e sii il cartongessista che l'impresa chiama per primo perché non le blocchi mai l'imbianchino.
- R** **Recensione** — chiedi la recensione su Google nel momento in cui sono più contenti, appena entrati in una stanza col soffitto dritto e senza una crepa, in automatico, col link. Le recensioni ti vincono le prossime dieci riparazioni mentre dormi.
- R** **Raccomandazione** — i clienti contenti ti raccomandano se glielo rendi facile e glielo ricordi. Chiedilo anche al capocantiere e all'imbianchino: stanno davanti al tuo lavoro tutta la settimana. «Conosci qualcun altro che ha bisogno di un cartongessista? Lo tratteremmo come abbiamo trattato te.»
- R** **Rivendita** — il garage che avevano accennato di foderare l'anno prossimo; la cornice nel resto della casa — è nella trascrizione della chiamata, ricordi. Un promemoria al momento giusto trasforma un lavoro in tre.

Questo motore è oro puro e quasi nessuno lo fa girare — perché vuol dire fare la cosa noiosa nel momento perfetto, ogni volta, per sempre. Che è esattamente ciò che un sistema fa alla perfezione e un umano indaffarato non fa mai.

COMINCIA OGGI — ANCHE SENZA TECNOLOGIA

Chiedi a ogni cliente contento una recensione prima di ricaricare il trabattello, e manda foto del prima-e-dopo con ogni fattura. Un soffitto macchiato che diventa bianco e dritto viene in fotografia da sogno — usalo. Al volano non importa come lo giri. Gli serve solo che qualcuno lo giri.

09

CAPITOLO NOVE

Il passaggio in 30 giorni

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

1

Settimana 1 — Ferma la perdita più grande: il telefono

Ogni chiamata risposta, ogni chiamata registrata, promesse tirate fuori in automatico. Questa comincia a ripagare tutto l'esercizio da subito, ed è quella che sentirai per prima — perché sono le riparazioni e le ristrutturazioni che stavi mandando al prossimo.

2

Settimana 2 — Sistema i preventivi

L'AI abbozza il computo dalle piante, dalla tua dettatura e dai tuoi prezzi passati; tu correggi — e ogni correzione è una lezione che tiene. Prezzi in giornata, con le rogne costate e il sollecito a due giorni. Guarda salire il tuo tasso di successo.

3

Settimana 3 — Sistema gli incassi

SAL prima della scadenza, ritenute tracciate, pagamento facile sui lavori piccoli, promemoria automatici — con te che approvi tutto ciò che riguarda i soldi finché non se l'è guadagnata la libertà. La settimana in cui il tuo conto inizia ad avere un aspetto diverso.

4

Settimana 4 — Consegna il retrobottega

Casella smistata e con bozze pronte, riepilogo del mattino attivo, pratiche di cantiere che si costruiscono da sole, recensioni chieste in automatico.

Perché tutte e quattro? Perché un solo processo non sembra granché. Un processo automatizzato ottiene un'alzata di spalle. Tre è dove arriva il momento «porca miseria» — perché è lì che i pezzi cominciano a parlarsi tra loro. La chiamata diventa il preventivo. Il preventivo diventa il SAL. Il SAL diventa la recensione. È lì che smette di essere uno strumento e inizia a essere un sistema.

La manopola della fiducia — come consegnare senza perdere il sonno

Non dai il trabattello e la finitura sulla parete a vista a uno del primo anno il primo giorno. Qui è uguale:

1

Settimane 1–2: chiede su tutto

Ogni bozza di email, ogni SAL — «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 e clienti nuovi vogliono ancora il tuo ok.

3

Dal secondo mese in poi: chiede sulle eccezioni

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

Gli errori che fanno mollare i bravi cartongessisti prima che scatti il click

- **Fare tutte e quattro le settimane insieme.** Non farlo. Una a settimana. Ognuna incassa una vittoria prima di aggiungere la successiva.
- **Attaccare l'AI al vecchio processo.** Se continui a contare ogni metro quadro sulle piante dentro lo stesso vecchio software e chiedi all'AI di «aiutarti», 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 insegni — e migliora ogni settimana. Gli artigiani che ne tirano fuori di più ci parlano tutto il giorno, come col loro miglior aiutante.
- **Aspettare il momento perfetto.** Un sistema abbozzato che gira oggi batte uno perfetto che imposterai «quando le cose si calmano». Le cose non si calmano mai — e quando si calmano è perché un'impresa si è fermata, che è la settimana peggiore per cominciare.



PRIMA DI POSARE QUESTO MANUALE

Il controllo perdite in 2 minuti

Sii onesto. Spunta quelle vere adesso.

- ☐ Perdo regolarmente chiamate mentre sono sul trabattello o levigo — e non so quanti lavori mi sia costato.
- ☐ Ho promesso a qualcuno un prezzo o una richiamata questo mese — e me ne sono dimenticato finché non mi ha rincorso.
- ☐ I miei prezzi escono «stasera» più spesso che «in giornata».
- ☐ I soffitti alti, i ribassamenti e le riparazioni finiscono costati nella mia testa, non sul preventivo.
- ☐ Non sempre faccio il sollecito dopo aver mandato un prezzo.
- ☐ Ho sforato la scadenza di un SAL, o non saprei dirti oggi quante ritenute mi devono.
- ☐ Ho mandato un messaggio imbarazzante «volevo solo sollecitare quella fattura» nell'ultimo mese.
- ☐ La mia casella email mi stressa, e una pianta revisionata mi ha fregato almeno una volta.
- ☐ Più della metà del mio lavoro viene da due o tre imprese.
- ☐ Non chiedo a ogni cliente contento una recensione.

0-2

Barca in ordine. Qualche ritocco e voli.

3-6

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

7+

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

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

Lo vuoi già impostato per te?

Tutto quello che c'è in questo manuale, puoi costruirtelo da solo — e dovresti, se hai il tempo e la pazienza. Molti lo fanno. Se invece preferisci che sia semplicemente fatto — l'AI che risponde al telefono, registra ogni promessa, costruisce i tuoi computi, manda i SAL in tempo e fa girare il tuo retrobottega, tutto in uno, al lavoro nella tua impresa di cartongesso questa settimana — è questo che costruiamo noi. Si chiama The Everything.

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

Guardala al lavoro sui tuoi cantieri 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 deciderà se un supporto regge, come gestire le polveri o i lavori in quota, o se un solaio è sicuro da chiudere — quelle restano tu e la tua responsabilità. Quello che aggiusta è il lavoro d'ufficio che facevi gratis dopo il tramonto.