

THE EVERYTHING · GUIDE SUL CAMPO PER LE IMPRESE ARTIGIANE

Il Manuale dell'Idraulico AI

Come gestire un'impresa idraulica 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 idraulica voleva dire assumere qualcuno in ufficio, pagare un commercialista e rispondere comunque al telefono alle sette di sera con la cena che si raffreddava.

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

Non è più sveglio di te. Non è un idraulico migliore. E di sicuro non è un tipo da computer — uno dei più bravi che abbiamo visto, due anni fa faceva i preventivi con carta e matita. Ha solo capito una cosa prima di tutti gli altri: **la metà noiosa del mestiere — le chiamate, i preventivi, le fatture, 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 idraulici 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 idraulica più solida e redditizia di adesso, anche se non spendi un centesimo in software.

DUE PAROLE CHIARE SULLA TUA ABILITAZIONE

Niente di quello che c'è qui decide chi è urgente, firma un intervento gas o antiriflusso, o sostituisce il giudizio di un installatore abilitato. Si occupa della parte *amministrativa*. L'idraulica — e la responsabilità — 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 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 ripartire dal cancello

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

05 Farti pagare senza il sollecito imbarazzante

Soldi in banca in 7 giorni, non in 47 — senza 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 la modulistica di conformità in ordine.

08 Sembra grande il doppio di quanto sei

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

09 Il passaggio in 30 giorni

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



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 cliente con l'acqua che cola dal soffitto non sa dire se sei un bravo idraulico. Non in quel momento. Ti giudica da quello che riesce a vedere — ed è lì che la maggior parte degli idraulici perde in silenzio lavori che avrebbe portato a casa.

Quando un tubo cede alle sei di sera, chi abita lì non chiama un idraulico solo. 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 lavoro del tubo scoppiato va al primo idraulico che risponde, non al migliore. Squilli a vuoto fino alla segreteria ed è perso prima ancora di aver fatto un preventivo.

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

Un preventivo curato per la sostituzione dello scaldabagno in un'ora batte un numero scritto dietro un biglietto da visita tre giorni dopo — ogni singola volta.

3 È stato facile trattare con te?

Aggiornamenti chiari, niente da rincorrere, niente «scusa, mi son dimenticato di mandartelo». La facilità di rapporto ti fa vincere la ristrutturazione del bagno dopo la guarnizione del rubinetto.

Nota cosa non riguarda nessuna di queste? Quanto sei bravo come idraulico. 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 lavoro.

E qui c'è la parte che nessuno ti dice: l'altra parte del tavolo gira già sull'AI. L'assicurazione controlla ogni voce della tua fattura di messa in sicurezza confrontandola con le tariffe prestabilite nel momento stesso in cui la carichi. Le grandi imprese del commerciale ci fanno passare le gare d'appalto. Le catene in franchising per gli spurghi hanno l'AI che risponde al telefono proprio adesso. La domanda non è se l'AI entrerà nell'idraulica — 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: l'idraulico piccolo, veloce e ben organizzato adesso può sembrare e rendere come la grande azienda — senza i costi fissi della grande azienda.

«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 costruttore 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 bene alla tastiera era il vecchio requisito. Saper *dire* cosa vuoi è quello nuovo — e gli idraulici in questo sono già bravi.

300–1.000
+ € al mese

Quello che chiede la maggior parte dei gestionali per artigiani — e ti fa *comunque* 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 infilarcisi.

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 scrive il preventivo. Qualcuno rincorre la fattura. Qualcuno archivia le dichiarazioni di conformità. 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 grossista — «*Sono dal rivenditore a prendere questo raccordo per il lavoro dei Rossi*» — 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 esca da sotto il pavimento. 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 consegna le chiavi il primo giorno. All'inizio chiede il permesso per tutto, soprattutto per i soldi. Allenti il guinzaglio man mano che se lo guadagna — Capitolo 9.)

Cambio tre — le correzioni sono investimenti

Col software normale, correggi lo stesso errore per sempre. Con l'AI, lo correggi una volta. Un idraulico le dice che una sostituzione standard dello scaldabagno comprende la valvola miscelatrice termostatica e il nuovo kit di flessibili — e lei risponde «*Me lo ricordo d'ora in poi.*» E lo fa. Correggi «*rame*» in «*PEX*» per il lavoro di un certo cliente, 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
Il cliente chiama alle 19, senza acqua calda	Segreteria. Lavoro perso a chi ha risposto.	Risposta, registrata, prenotata — preventivo in bozza prima di colazione.
Arriva una consegna del fornitore incompleta	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	Sepolto sotto 200 email. Tariffe vecchie sul prossimo preventivo.	Estratto, applicato alle tue tariffe — una riga: «cambiati i prezzi su sei articoli.»
Il lavoro finisce	Fattura «stasera». Recensione mai chiesta.	Fattura inviata dal cancello. Recensione chiesta mentre sono ancora contenti. Promemoria di manutenzione impostato.

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.

Gli idraulici sono i peggiori in questo, e lo sai. Sei sdraiato in un vespaio, tutt'e due le mani sulla sonda spurga, il telefono che squilla in tasca. Squilla a vuoto. Quel chiamante — uno scarico intasato, un tubo scoppiato, un lavoro senza acqua calda che vale soldi veri — chiama il prossimo idraulico della lista. Perso.

30.000

+ € all'anno, invisibili

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

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 degli idraulici pensa solo al primo.

Problema uno — la chiamata che non hai potuto prendere

Sei sotto una casa, su una scala a un pluviale, o alla guida. Una centralinista AI risponde a nome della tua impresa, 24 ore su 24, suona normale al telefono, prende i dettagli del lavoro — *cosa* (scarico intasato, tubo scoppiato, niente acqua calda, odore di gas), *dove*, e *quanto è grave* — lo prenota in agenda, mette in cima una vera emergenza, e ti manda un riepilogo via SMS prima che tu sia risalito. 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 preventivo per il rifacimento dell'impianto entro giovedì» dal sedile del furgone — e al lavoro 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 il cliente dice «ma avevi detto niente costo per l'uscita», puoi controllare cosa è stato detto davvero.
- **Le promesse escono da sole.** «Preventivo entro giovedì.» «Chiamare il fornitore per il piatto doccia.» Tirate fuori dalla conversazione — non scrivi niente, perché stavi guidando.
- **Le promesse ti rincorrono.** Giovedì mattina: «Hai detto a Davide che oggi avrebbe avuto il preventivo per il rifacimento — 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 sul mobile del bagno?»
- ✓ 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 entro un'ora». 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 ripartire dal cancello

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

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

La velocità vince i preventivi

Non il prezzo. La velocità. L'idraulico il cui preventivo arriva mentre il cliente è ancora in piedi davanti al cancello vince un mucchio di volte — anche quando costa di più. Un preventivo rapido e professionale segnala l'unica cosa che il cliente vuole: questo qui è uno che 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 preventivo. Tu lo controlli**. Ecco com'è in un'impresa idraulica vera, oggi.

- **Tu parli, lei costruisce.** Percorri il lavoro, detta quello che vedi — *«rifare l'impianto del bagno in PEX, sostituire il rubinetto del lavabo e il miscelatore doccia, cambiare i flessibili rotti, rimettere il water, mezza giornata più materiali»* — e lo trasforma in un preventivo prezzato, voce per voce, professionale, sul tuo modello.
- **Prezza dalla TUA storia.** Dagli in pasto i tuoi vecchi preventivi e impara le tue tariffe, i tuoi margini, come scomponi un lavoro. Tariffe diverse per un proprietario che affitta rispetto a un privato una tantum? Le tiene separate.
- **Conosce le tue regole — perché gliel'hai insegnato una volta.** Cosa vuol dire «ripristinare fino al contatore» in metri lineari, le tue inclusioni standard per una sostituzione. Insegnale come a un apprendista; a differenza di un apprendista, non dimentica mai.
- **Prende quello che hai dimenticato.** Un'impresa vera ha dato in pasto un rapporto di cantiere, e il preventivo dell'AI è tornato includendo la trasferta che un preventivista pagato aveva lasciato fuori dallo stesso lavoro. Non si stanca alle 21:30. È questo il punto.
- **Può persino andare a prendere i prezzi.** Ti manca il prezzo aggiornato di una valvola miscelatrice termostatica? Controlla dal fornitore e lo inserisce — tu correggi se ha preso la specifica sbagliata, e se lo ricorda per sempre.

2–3 giorni

→ mezza giornata

Un costruttore con cui lavoriamo — 26 anni di mestiere, tocca a malapena un computer: «*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» con i suoi, perché ha imparato dai suoi vecchi preventivi.

Poi la parte che tutti saltano — **il sollecito**. Un messaggio, due giorni dopo: «*Volevo solo assicurarmi che avessi ricevuto il preventivo per il rifacimento — se vuoi te lo spiego volentieri.*» Quel singolo messaggio vince più lavori di quanto abbassare il prezzo farà mai, perché la maggior parte dei concorrenti non lo manda. 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, con il sollecito. Un idraulico con un blocco note che raggiunge quello standard batte un idraulico 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 degli idraulici 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. Non perché i clienti non vogliano pagare — la maggior parte semplicemente dimentica, e a te viene strano insistere. Così i soldi restano là fuori mentre tu anticipi i materiali sulla carta.

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 imbarazzante «volevo solo sollecitare quella fattura» — mai più.

Il sistema che ti fa pagare in una settimana

1

Fattura appena il lavoro è finito — sul posto

Ogni giorno che aspetti è un giorno in più prima di essere pagato. Con l'AI-first, è una frase dal furgone: «fattura il lavoro dei Bianchi». Voci dal preventivo, i tuoi termini, la loro email. Fatto.

2

Rendi il pagamento stupidamente facile

Un link «paga ora» viene saldato più in fretta di «ecco le mie coordinate bancarie». Togli ogni passaggio tra il loro voler pagare e il pagamento fatto.

3

Automatizza i solleciti gentili

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

4

Alza il tono solo se serve

La maggior parte paga al primo o secondo sollecito. Il raro ritardatario riceve un messaggio più fermo — sempre professionale. Tu resti il bravo ragazzo fino alla fine.

E siccome i soldi sono soldi: questo è l'unico punto in cui tieni l'AI al guinzaglio corto all'inizio. Prepara la bozza, tu 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 clienti, ordini di materiale, aggiornamenti dei listini, l'amministratore di condominio che rincorre una relazione — tutto mischiato con la posta spazzatura, tutto che arriva mentre hai le mani dentro un lavoro. 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 una scadenza, la devi controllare.» I perditempo vengono filtrati prima che ti costino un pensiero.
- **Con le bozze pronte.** Le risposte di routine — «sì, facciamo gas», «siamo pieni fino a martedì», «ecco un prezzo di massima» — 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.*» A un'altra un fornitore aveva fatturato per sbaglio con uno sconto del 50% — segnalato in automatico prima che fosse pagato.

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

07

CAPITOLO SETTE

Il tuo responsabile d'ufficio digitale

Ogni impresa idraulica 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 edile è andata in ferie per una settimana. Il titolare: «Non l'abbiamo avuta in ufficio per una settimana, e ci ha aiutato a fare il suo lavoro — e ci saranno arrivati 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, chi ti aspetta e quando, dove sono le foto del lavoro dei Ferrari, dov'è quella dichiarazione di conformità, sono stati ordinati i pezzi. Non serve assumere quella persona. Serve il sistema che quella persona farebbe girare.

Il riepilogo del mattino

Prima di girare la chiave: i lavori di oggi in ordine, chi sollecitare per i pagamenti, cosa è in attesa di materiali, 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, fattura e nota di cantiere si attacca da sola al lavoro giusto — così quando il cliente chiama otto mesi dopo per lo stesso scaldabagno, tutta la storia è lì, non sparsa tra il rullino del telefono e tre chat.

La conformità senza l'ansia

I certificati che vengono col mestiere — la dichiarazione di conformità (DM 37/08) del lavoro, la modulistica gas e antiriflusso dove serve — vengono richiesti, raccolti sul lavoro, e tenuti dove riesci davvero a trovarli. Mai inventati al posto tuo, e mai un sostituto della tua firma di abilitato — solo tenuti al riparo dallo sparire.

Se non è nel sistema, non esiste — così la tua testa può tenerci l'idraulica invece delle scartoffie.

08

CAPITOLO OTTO

Sembra grande il doppio di quanto sei

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

Un idraulico con un furgone e un'azienda da cinquanta persone possono mandare lo stesso preventivo identico, impeccabile, col marchio. Il cliente non sa distinguerli — così il piccolo che si dà da fare viene trattato come il grande, e può farsi pagare come lui. La prima presentazione è dove l'obiezione sul prezzo si vince o si perde.

Il volano del passaparola — di proposito, non per caso

- R** **Ritieni** — rendi tutto il lavoro facile e chiaro, così ti richiamerebbero senza pensarci due volte.
- R** **Recensione** — chiedi la recensione su Google nel momento in cui sono più contenti, subito dopo un lavoro fatto bene, in automatico, col link. Le recensioni ti vincono i prossimi dieci lavori mentre dormi.
- R** **Raccomandazione** — i clienti contenti ti raccomandano se glielo rendi facile e glielo ricordi. «Conosci qualcun altro che ha bisogno di una mano? Lo tratteremmo come abbiamo trattato te.»
- R** **Rivendi** — la manutenzione dello scaldabagno che scade l'anno prossimo; l'altro lavoro che hanno accennato durante il sopralluogo — 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 lasciare il cantiere, e manda foto del prima-e-dopo ben fatte con ogni fattura. 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 degli idraulici non lo fa funzionare è che provano a farlo tutto insieme, vanno in tilt a metà lavoro, 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.

2

Settimana 2 — Sistema i preventivi

L'AI abbozza dalla tua dettatura e dai tuoi prezzi passati; tu correggi — e ogni correzione è una lezione che tiene. Preventivi in giornata, col sollecito a due giorni. Guarda salire il tuo tasso di successo.

3

Settimana 3 — Sistema gli incassi

Fattura-a-lavoro-finito, pagamento facile, 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 in banca 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 la fattura. La fattura 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 affidi il furgone 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 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 idraulici 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 scrivere tutto nello 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.



PRIMA DI POSARE QUESTO MANUALE

Il controllo perdite in 2 minuti

Sii onesto. Spunta quelle vere adesso.

- ☐ Perdo regolarmente chiamate mentre lavoro — e non so quanti lavori mi sia costato.
- ☐ Ho promesso a qualcuno un preventivo o una richiamata questo mese — e me ne sono dimenticato finché non mi ha rincorso.
- ☐ I miei preventivi escono «stasera» più spesso che «sul posto».
- ☐ Non sempre faccio il sollecito dopo aver mandato un preventivo.
- ☐ Le mie fatture ci mettono più di due settimane a essere pagate.
- ☐ Ho mandato un messaggio imbarazzante «volevo solo sollecitare quella fattura» nell'ultimo mese.
- ☐ La mia casella email mi stressa, e le cose importanti si perdono.
- ☐ Se un cliente chiamasse per un lavoro dell'anno scorso, ci metterei un po' a trovare i dettagli.
- ☐ Non chiedo a ogni cliente contento una recensione.
- ☐ Le mie dichiarazioni di conformità vivono in un cassetto del furgone, nel vano portaoggetti e in tre chat.

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 preventivi, rincorre le tue fatture e fa girare il tuo retrobottega, tutto in uno, al lavoro nella tua impresa idraulica questa settimana — è questo che costruiamo noi. Si chiama The Everything.

- ✓ Prova gratuita di 14 giorni. Disdici quando vuoi. Nessun vincolo, nessun contratto.
- ✓ Niente di importante — un preventivo, una fattura, un messaggio a un cliente — 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 prenderà le decisioni idrauliche — quelle restano tu e la tua abilitazione. Quello che aggiusta è il lavoro d'ufficio che facevi gratis dopo il tramonto.