

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Il Manuale del Fotovoltaico con l'AI

Come mandare avanti un'impresa di fotovoltaico nell'era dell'AI

— e vincere più spesso i preventivi in cui sei già in rosa.

IL SISTEMA COMPLETO · ZERO CHIACCHIERE · LIBERO DI CONDIVIDERE

THE EVERYTHING

Leggi prima questo

Dieci anni fa, mandare avanti come si deve un'impresa di fotovoltaico voleva dire qualcuno al telefono, un contabile, e comunque a calcolare la taglia dell'impianto, la detrazione e i carichi sul tetto su un foglietto nel furgone tra un sopralluogo e l'altro.

Oggi un installatore con una sola squadra e il sistema giusto risponde a ogni richiesta appena arriva, fa preventivi più dritti e onesti, ricontatta per tutte le settimane in cui il cliente confronta — e vince più spesso la rosa dei tre preventivi di un'impresa con dieci squadre dall'altra parte della città. E non passa una sera sulle scartoffie.

Non è più sveglia di te. Non è un installatore 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: **la metà noiosa del mestiere** — le richieste, i solleciti, i preventivi onesti, la pratica della detrazione, gli acconti e gli stati di avanzamento, le fatture, la documentazione di conformità e di allaccio — adesso può farsi da sola. Così ha messo le sue energie dove ci sono i soldi: sul tetto, e nel trasformare clienti diffidenti e in cerca del preventivo giusto in clienti che firmano e ti mandano altri clienti.

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 installatori prima che scatti la scintilla. Leggilo dall'inizio alla fine e manderai avanti un'impresa di fotovoltaico 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 promette a una famiglia un risparmio prestabilito, garantisce quanto produrrà un tetto, o decide il dimensionamento dell'impianto — e non sostituisce mai il tuo sopralluogo, la tua abilitazione o le regole d'arte a cui firmi. Si occupa della burocrazia. Se il tetto e il quadro reggono è una valutazione tecnica; quanto un impianto farà davvero risparmiare è una stima ragionata, non una promessa; chi paga e a quali condizioni è un contratto; e che impianto va su, a quale potenza, lo decidi tu con la tua abilitazione. Tutto questo resta tuo, dall'inizio alla fine.

Cosa c'è dentro

01 Il Nuovo Campo da Gioco

Le 3 cose su cui ti giudica un cliente diffidente che confronta i preventivi — e perché il lavoro è mezzo vinto prima di salire sul tetto.

02 Ragiona con l'AI per Prima

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

03 Non Perdere Più un Lavoro

Rispondi per primo, fissa l'ancora di prezzo e ricontatta per tutte le settimane in cui confrontano — perché chi risponde per primo di solito vince.

04 Il Preventivo Prima di Uscire di Casa

Perché un numero onesto ha bisogno di un vero sopralluogo — e come l'AI qualifica il lavoro e prenota il sopralluogo prima che parta una squadra.

05 Farti Pagare Senza la Rincorsa Imbarazzante

Acconto, stato di avanzamento e finanziamento — e la detrazione spiegata con onestà, in parole semplici.

06 La Posta che Si Gestisce da Sola

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

07 Il Tuo Responsabile d'Ufficio Digitale

Il riepilogo del mattino, le pratiche e la documentazione di conformità che si costruiscono da sole.

08 Sembra il Doppio più Grande di Quel che Sei

Tutto col tuo marchio, la prova che ci sarai ancora, e il volano di accumulo, colonnina e passaparola che si alimenta da solo.

09 Il Cambio in 30 Giorni

Una settimana alla volta, la manopola della fiducia e una scadenza reale dell'incentivo — mai un falso “solo per oggi”.



Il Check-up delle Perdite in 2 Minuti

Scopri esattamente dove stai perdendo preventivi in cui sei già in rosa — e cosa sistemare per primo.

01

CHAPTER ONE

Il Nuovo Campo da Gioco

Chi ha appena aperto una bolletta salata, o ha visto i pannelli salire sul tetto del vicino, o ha comprato un'auto elettrica, non sa distinguere un bravo installatore da uno che frega. Ti giudica su ciò che riesce a raggiungere — ed è lì che la maggior parte delle imprese di fotovoltaico perde in silenzio i lavori migliori dell'anno.

Nessuno chiama in panico — è l'esatto contrario di un mestiere d'emergenza. Ci pensa da mesi, chiederà tre o più preventivi, e ciò che teme di più è di essere fregato. Telefona giù per la lista, ma decide in settimane. Il lavoro va a chi fa bene per primo tre cose:

- 1 Hai risposto per primo — e dato il tono?** La prima risposta seria si aggiudica l'incontro e l'ancora: circa il 78% dei clienti finisce per scegliere chi ha risposto per primo, perché quel primo preventivo è il numero con cui vengono giudicati tutti gli altri. Rispondi lento e sei il terzo preventivo che nessuno ricorda.
- 2 Sei sembrato onesto, non insistente?** Chi dà la risposta dritta — “non posso farti un prezzo serio finché non ho visto il tuo tetto” — e li invita a confrontare si prende la fiducia. Un “firma oggi” qui suona da truffa, non da affare.
- 3 È stato facile trattare con te — e ci sarai ancora tra dieci anni?** Un indirizzo locale vero, un'abilitazione che possono verificare, recensioni reali, un preventivo scritto dopo un sopralluogo come si deve. In un mestiere dove tante imprese hanno chiuso lasciando i clienti a piedi, chi è in regola e costruito per durare vince il lavoro.

Nota una cosa: nessuna di queste riguarda quanto bene gestisci la squadra. Tutt'e tre riguardano l'essere raggiungibile, il suonare onesto e il gestire la burocrazia — proprio quello che detesti a fine giornata sul tetto. Ed ecco quel che nessuno ti dice: la concorrenza già gira con l'AI. La domanda non è se l'AI entrerà nel fotovoltaico — è se lavorerà per te o contro di te.

La buona notizia? È la prima volta che la tecnologia gioca a favore del piccolo. Le grandi imprese che si spartiscono il mercato hanno comitati, piani di adozione e corsi. Tu puoi decidere di martedì e rispondere per primo entro venerdì. Il campo si è appena ribaltato: l'installatore piccolo, veloce e onesto adesso può sembrare e rendere come il marchio nazionale — senza i costi fissi del marchio nazionale.

“Ma io non sono uno da computer”

Nemmeno gli artigiani che lo fanno meglio lo sono. Uno dei più rapidi ad adottarlo che abbiamo visto è un titolare con 26 anni di mestiere alle spalle che ha preso in mano un computer solo tre anni fa. Parole sue: **“Non ti preoccupare dell'ortografia. Non ti preoccupare della grammatica.”** Se sai mandare un messaggio o lasciare un vocale, sai far girare tutto quel che c'è in questo manuale. Saper dire cosa vuoi è il nuovo requisito — e gli installatori, che ogni giorno accompagnano un cliente diffidente tra le sue opzioni, in questo sono già bravi.

200–800
€

al mese, di solito

È quanto costa di solito un software di progettazione, preventivazione e gestione lavori — e ti fa comunque scrivere tutto e rincorrere tutti. Un titolare pagava un migliaio di euro al mese per strumenti che la sua squadra usava a malapena. Tutto ciò che c'è in questo manuale o sostituisce quella spesa o la fa fruttare.

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

02

CHAPTER TWO

Ragiona con l'AI per Prima

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

Ogni processo della tua impresa è nato da un presupposto: che una persona debba fare ogni passaggio. Qualcuno risponde alla richiesta. Qualcuno mette a punto la progettazione e scrive il preventivo. Qualcuno rincorre l'acconto e la pratica di allaccio. Tutta la tua giornata è modellata su quel presupposto — e quel presupposto è appena morto.

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

Cambio uno — delega i risultati, non i passaggi

Smetti di pensare “quali tasti devo schiacciare”. Adesso parli alla tua impresa come parleresti a un buon apprendista: dici il risultato, lascia che trovi lei i passaggi. Un titolare riordina il materiale mandando un solo messaggio dal bancone del grossista — “prendo le guide e due inverter per il lavoro dei Rossi” — e l'ordine, la spesa e la contabilità si sistemano da soli.

Cambio due — prima l'AI, poi tu

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

Cambio tre — le correzioni sono investimenti

Con un software normale, correggi lo stesso errore all'infinito. Con l'AI, lo correggi una volta sola. Dille che un preventivo standard include la verifica del quadro, che un tetto in ombra deve sempre avere l'opzione con ottimizzatori, e che non prometti mai un risparmio certo prima di aver fatto il sopralluogo — e risponde: **“Me lo ricordo d'ora in poi.”** Ogni correzione si somma. Dopo sei mesi fa i preventivi come te, scrive come te e conosce le tue regole — perché gliel'hai insegnato tu, una volta.

L'esercizio del re-immaginare

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

INTERAZIONE	IL VECCHIO MODO	CON L'AI PER PRIMA
Arriva una richiesta mentre sei su un tetto	Segreteria. Persa a favore di chi ha risposto per primo.	Risposta e qualificata, sopralluogo fissato — una forbice onesta pronta per la mattina.
Dal grossista arriva il materiale sbagliato	Te ne accorgi in cantiere, rincorri il bancone, salti lo slot.	Segnalato sulla pratica, riordinato in automatico — te ne accorgi solo se sbaglia di nuovo.
Arriva l'aggiornamento del listino del grossista	Sepolto sotto 200 email. Prezzi vecchi sul prossimo preventivo.	Estratto, applicato alle tue tariffe — “moduli e inverter aumentati su sei voci.”
Il lavoro finisce	Fattura “stasera”. Accumulo mai proposto.	Stato di avanzamento mandato dal furgone. Accumulo e monitoraggio proposti mentre sono contenti.

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

03

CHAPTER THREE

Non Perdere Più un Lavoro

Partiamo dalla perdita che ti costa di più e fa meno male — perché il conto non lo vedi mai.

Il lavoro di più valore nel fotovoltaico non arriva come emergenza. Arriva come richiesta ragionata da chi raccoglierà tre preventivi nel mese seguente — ed è deperibile in un modo che non c'entra nulla col panico. Chi risponde per primo vince l'incontro e fissa l'ancora di prezzo. Chi è lento diventa il terzo preventivo dimenticato. La richiesta vibra nel furgone alle 16 mentre sei su un tetto. Suona a vuoto. Quel cliente chiama i prossimi sulla lista, e ora l'ancora la fissano loro, non tu. Sparito.

78%

compra da chi risponde per primo

La conversione è fino a otto volte più alta nei primi cinque minuti, e un lead perde gran parte del suo valore se non lo raggiungi in fretta — perché il primo preventivo serio fissa l'ancora con cui vengono giudicati tutti gli altri. Una richiesta persa non è una vendita rimandata: è l'ancora, e spesso il lavoro, regalata a un concorrente. E rispondere lento abbassa anche il tuo posizionamento, quindi ti costa pure il prossimo.

Il cliente pronto a spendere non lascia un messaggio in segreteria. Chiama i prossimi. La segreteria è il posto dove i lavori migliori dell'anno vanno a morire. La soluzione con l'AI per prima è più grande — perché una richiesta in realtà sono due problemi.

Problema uno — la richiesta a cui non hai potuto rispondere

Un centralinista AI risponde a nome della tua impresa, 24 ore su 24, ha una voce calma e normale al telefono e raccoglie ogni dettaglio — tipo di tetto, consumi indicativi, se vogliono un accumulo, chi possiede l'immobile — mentre sei su un tetto o dormi. E fa la cosa che vince l'ancora: risponde per primo, ogni volta, così sei tu il numero con cui si misurano gli altri.

Problema due — il sollecito che nessuno ha fatto

Un lavoro di fotovoltaico non si vince alla prima chiamata — si vince nelle settimane che seguono, mentre il cliente raccoglie gli altri due o tre preventivi. Quasi tutti gli installatori rispondono una volta e poi spariscono. Chi resta in contatto onesto — rispondendo a “perché il tuo non è il più economico?” e “ci sarete per la garanzia?” — è quello ancora in piedi quando firmano.

- ✓ Ogni richiesta risposta a nome della tua impresa — anche alle 18, anche di domenica, anche la settimana in cui una scadenza dell'incentivo fa squillare insieme tutti i telefoni del fotovoltaico in paese.
- ✓ Una trascrizione consultabile di ogni chiamata — “cosa avevamo detto sull'accumulo e chi versa l'acconto?”
- ✓ Solleciti che scattano per tutta la finestra di confronto — giorno 2, giorno 7, giorno 20 — così sei il preventivo che ricordano, non quello sparito nel silenzio.
- ✓ I dettagli presi dalla richiesta — consumi, tetto, accesso, chi possiede l'immobile — passano dritti nella pratica, senza riscriverli tre volte.

Il telefono smette di essere ciò che ti costa i lavori migliori e diventa ciò che ti prenota il sopralluogo — e ti tiene in gioco per tutte le settimane in cui decidono.

04

CHAPTER FOUR

Il Preventivo Prima di Uscire di Casa

Il fotovoltaico ha una trappola sui preventivi che gli altri mestieri non hanno: la risposta onesta a “quanto risparmio?” al telefono è spesso “non posso dirtelo davvero finché non ho visto il tuo tetto” — e dalla tua bocca può suonare come una scusa.

Nessun prezzo fisso

al telefono

Non hai visto il tetto, le ombre, il quadro elettrico o come usano l'energia. Un tetto ombreggiato est-ovest, uno semplice a sud, una copertura che richiede più lavoro, un quadro da adeguare — lavori e costi lontanissimi tra loro, nulla di leggibile da una foto satellitare. Un prezzo fisso al telefono — o un risparmio “garantito” — è un'ipotesi. Ed è esatta la mossa di chi frega: spara alto e perdi il lavoro; spara basso e o ci rimetti o gli piazzì una variante alla porta che brucia la fiducia e la recensione.

Quindi l'onesto quota con sicurezza la *struttura* e rimanda con onestà il *numero*: un vero sopralluogo, poi una progettazione e un preventivo scritto con i componenti reali, una forbice di risparmio realistica e le ipotesi in chiaro. Un risparmio fisso quotato senza aver visto niente non è sicurezza — è il segno del dilettante, e i clienti hanno imparato a leggerlo come il marchio della truffa.

Il preventivo con l'AI per prima rende tutto facile: l'AI *qualifica* il lavoro prima che parta una squadra. Ecco com'è oggi in una vera impresa di fotovoltaico.

- ✓ **Fa prima le domande giuste.** Dalla richiesta, l'AI passa in rassegna ciò che davvero fa il prezzo — tipo e orientamento del tetto, consumi indicativi, se vogliono un accumulo, e chi possiede l'immobile (e per un tetto condiviso, l'ok dell'amministratore) — così prenoti un vero sopralluogo, non un forse.
- ✓ **Fa i prezzi dalla TUA struttura.** Dalle i tuoi lavori passati e impara le tue tariffe per kW, il prezzo dell'accumulo e i carichi sul tetto — e dà una forbice onesta e delimitata, non un numero che non puoi mantenere.
- ✓ **Prende quel che ti sei scordato.** Non si stanca e non si dimentica l'adeguamento del quadro, il monitoraggio, o il fatto che un tetto molto in ombra vuole un inverter diverso.

Fino a 7x

da un kWh immagazzinato

Ecco perché conta il sopralluogo, non l'ipotesi al telefono: con l'immissione in rete ormai pagata pochi centesimi, un'unità di energia che la casa usa da sé vale diverse volte una che esporta — fino a circa sette volte. Quindi il risparmio reale dipende da come e quando quella casa usa l'energia, e lo modelli bene solo dopo un sopralluogo — ed è il motivo per cui un accumulo, che conserva la tua energia per usarla dopo, cambia tutto il quadro.

Il preventivo scritto dopo il sopralluogo non è burocrazia — è la vendita

Siccome il numero onesto dipende da cosa trovi in cantiere, la mossa è prenotare il sopralluogo adesso e mettere il prezzo per iscritto dopo, prima che chiunque firmi. Detta bene, non è un ritardo — è la cosa che dice a un cliente diffidente che non sei quello che spara alto al telefono e spera. “Ti diamo un preventivo scritto dopo aver visto davvero il tuo tetto” trasforma la tua onestà nel motivo per cui ti scelgono.

Poi la parte che tutti saltano — il sollecito. Un messaggio, qualche giorno dopo: “Volevo sapere se ti sono arrivati la progettazione e la forbice di risparmio.” Quel singolo messaggio porta più lavori di quanti ne porterà mai l'abbassare il prezzo. Con l'AI per prima, il sollecito non è un'abitudine da costruire. È una cosa che succede e basta.

IL PUNTO NON È IL SOFTWARE

È lo standard: qualifica prima di muoverti, mai un risparmio fisso non modellato, mettilo per iscritto dopo un vero sopralluogo, sollecita per tutta la finestra di confronto. Un installatore con un blocchetto che rispetta quello standard batte uno con l'app che non lo rispetta. L'AI rende solo quello standard senza fatica.

05

CHAPTER FIVE

Farti Pagare Senza la Rincorsa Imbarazzante

Hai vinto il lavoro. Adesso devi incassare — e nel fotovoltaico raramente è una sola fattura alla fine. C'è un acconto, uno stato di avanzamento, a volte un finanziamento, e una detrazione fiscale che confonde tutti.

La detrazione

un valore reale, nel tempo

La detrazione fiscale non è uno sconto in cassa: si recupera in quote annuali con la dichiarazione dei redditi, negli anni. Chi frega la gonfia, o la sbandiera come sconto immediato su un listino gonfiato così il “dopo incentivo” sembra un affare, o la spaccia per un regalo a tempo. Di' quanto vale davvero e come si recupera, senza travestirla da regalo a tempo limitato — quell'onestà il cliente la sente. Il risparmio che conta subito è l'autoconsumo: l'energia che la casa usa da sé invece di comprarla.

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

- 1 Prendi l'acconto nel momento in cui firmano.** Un pagamento o un link “paga ora” quando accettano batte “ecco il mio IBAN” — e blocca il lavoro contro gli altri due preventivi.
- 2 Fattura lo stato di avanzamento in automatico.** Acconto alla firma, poi il saldo all'allaccio — o l'erogazione del finanziamento — fatturati ai punti concordati, così nessuno deve ricordarsene.
- 3 Offri un finanziamento onesto, senza ricarichi nascosti.** Se finanziano, tasso e condizioni sono sul tavolo — mai una provvigione del prestatore infilata di nascosto nel prezzo, che è la cosa che fa chi frega.
- 4 Alza i toni solo se serve.** Quasi tutti pagano al primo o secondo sollecito. Tu resti quello simpatico fino in fondo.

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

06

CHAPTER SIX

La Posta che Si Gestisce da Sola

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

Estratti dei grossisti, schede tecniche dei prodotti, il gestore di rete che approva un allaccio, un costruttore che rincorre una data di allaccio prima della consegna, un cliente che chiede del suo monitoraggio, moduli per la detrazione, aggiornamenti dei listini — tutto mischiato allo spam, tutto che arriva mentre sei su un tetto con il trapano in una mano e una guida nell'altra. Un titolare è partito da un arretrato di 24.000 email: “Leggevo un'email e la perdevo. Non riuscivo nemmeno a ritrovarla.”

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

- ✓ **Smistata.** Le tre email che contano oggi salgono in cima, con il motivo — “questa è il gestore di rete che approva il tuo allaccio.”
- ✓ **Con le risposte pronte.** Le risposte di routine — “sì, installiamo l'accumulo sui nuovi impianti”, “siamo pieni fino al mese prossimo” — scritte e in attesa. Dai un'occhiata, ritocchi, mandì.
- ✓ **Interrogabile a voce.** “Quanto avevamo quotato ai Bianchi per il 10 kW e l'accumulo?” — e te lo trova subito.

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

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

07

CHAPTER SEVEN

Il Tuo Responsabile d'Ufficio Digitale

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

Una settimana

senza ufficio

In un'impresa la persona dell'ufficio è stata via una settimana. Il titolare: “Non l'abbiamo avuta in ufficio per una settimana, e ci ha aiutato a fare il suo lavoro.” È finita per essere una delle loro settimane più forti — non sopravvivere alla settimana, una delle migliori — perché i solleciti e la rincorsa non si sono fermati con lei.

Il riepilogo del mattino

Prima di girare la chiave: i lavori di oggi in ordine, quale impianto aspetta il materiale dal grossista, quale richiesta va sollecitata oggi, chi rincorrere per un acconto e l'unico modulo di allaccio che ti frega se te lo scordi. Due minuti col caffè — e lo sa anche il tuo aiutante.

Le pratiche che si costruiscono da sole

Ogni foto, progetto, preventivo, nota di sopralluogo ed email si attacca da sola alla pratica giusta — così quando il cliente richiama dopo otto mesi per un accumulo, c'è tutta la storia. La richiesta, il sopralluogo, le ombre che avevi annotato, i termini di garanzia, l'approvazione dell'allaccio — tutto in un posto solo.

Le scartoffie senza l'angoscia

Il verbale di sopralluogo, la conformità elettrica, la pratica di allaccio, il pacchetto di consegna per il conto commerciale — richiedi, raccolti sulla pratica e tenuti dove li ritrovi. Mai inventati per te, e mai un sostituto del tuo sopralluogo in cantiere — solo evitato che si perdano.

08

CHAPTER EIGHT

Sembra il Doppio più Grande di Quel che Sei

Ecco un segreto su cui le grandi imprese contano che tu non sappia: quasi tutto il “sembrare professionali” — e “sembrare uno che ci sarà ancora tra dieci anni” — è presentazione, e la presentazione adesso è quasi gratis.

Un installatore con una squadra e un'impresa da cinquanta persone possono mandare lo stesso preventivo e progetto, impeccabile e col marchio — e mostrare lo stesso indirizzo vero, la stessa abilitazione verificabile e le stesse recensioni reali. In un mestiere dove la paura più grande del cliente è che tu chiuda prima ancora che la garanzia conti — e in tanti l'hanno fatto — il piccolo che sembra costruito per durare viene trattato come il grande, e può farsi pagare come lui.

Il volano del passaparola — di proposito, non per caso

- 1 Fidelizza** — rendi tutto il lavoro facile, onesto e chiaro, e tieni d'occhio il loro impianto, così sei tu quello che chiamano quando vogliono un accumulo, non uno sconosciuto.
- 2 Recensione** — chiedi la recensione su Google nel momento in cui sono più contenti, il primo trimestre di sole in cui la bolletta cala, in automatico, col link. Recensioni e risposta rapida alzano il tuo posizionamento — e un cliente diffidente ci si appoggia parecchio.
- 3 Passaparola** — l'impianto fatto su una casa ti porta il vicino che l'ha visto salire; un buon lavoro per un costruttore ti porta le sue prossime opere; un'azienda contenta ti porta quella accanto.
- 4 Rivendi** — è qui tutto il gioco. L'immissione in rete rende pochissimo, quindi ogni vecchio cliente solo-solare è una rivendita calda di accumulo — conservare la propria energia invece di quasi regalarla — poi la colonnina di ricarica sullo stesso quadro, poi il monitoraggio che quasi nessun concorrente offre. È tutto nella pratica. Un promemoria al momento giusto trasforma un impianto in dieci anni di lavoro.

COMINCIA OGGI — ANCHE SENZA UN BRICIOLO DI TECNOLOGIA

Chiedi a ogni cliente contento una recensione prima di rimettere in ordine il furgone, e fai sempre l'unica domanda che apre la scala — “vuoi che lo tenga d'occhio, e ne parliamo di accumulo quando i numeri tornano?” Un cliente che ha appena avuto il risultato onesto che gli avevi promesso è il più ricettivo che troverai mai.

09

CHAPTER NINE

Il Cambio in 30 Giorni

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

- 1 Settimana 1 — Ferma la perdita più grossa: i tempi di risposta.** Ogni richiesta risposta e qualificata, il sopralluogo prenotato, i solleciti che scattano per tutta la finestra di confronto. Questo ripaga tutto l'esercizio da subito.
- 2 Settimana 2 — Sistema i preventivi.** L'AI qualifica il lavoro e dà una forbice onesta dal tuo storico, con la detrazione spiegata con onestà; tu la correggi — e ogni correzione è una lezione che tiene. Preventivi scritti dopo un vero sopralluogo, col sollecito ogni volta.
- 3 Settimana 3 — Sistema gli incassi.** Acconto alla firma, stati di avanzamento a scadenza, finanziamento onesto, solleciti automatici — con te che approvi tutto ciò che riguarda i soldi finché non si è guadagnata più corda.
- 4 Settimana 4 — Passa il back office.** Posta smistata e con le risposte pronte, riepilogo del mattino attivo, pratiche e conformità che si costruiscono da sole, recensioni chieste in automatico, rivendite di accumulo segnalate.

Perché tutt'e quattro? Perché un processo solo non sembra granché. È a tre che arriva il momento “porca miseria” — perché è lì che i pezzi cominciano a parlarsi. La richiesta diventa il sopralluogo. Il sopralluogo diventa il lavoro. Il lavoro diventa l'acconto, la recensione e la rivendita dell'accumulo.

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

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

- 1 **Settimane 1–2: chiede per tutto.** Ogni bozza di email, ogni preventivo — “ecco cosa manderei, va bene?” Tu approvi, correggi, insegni.
- 2 **Settimane 3–4: chiede per le cose importanti.** Le risposte di routine partono da sole; soldi, clienti nuovi e tutto ciò che pesa — preventivi, numeri di risparmio, garanzie — vogliono ancora il tuo assenso.
- 3 **Dal secondo mese in poi: chiede per le eccezioni.** Adesso gira da sola, e tu ricevi il riepilogo del mattino e le segnalazioni. Sei sempre tu il capo — hai solo smesso di essere il collo di bottiglia.

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

- ✓ **Fare tutt'e quattro le settimane insieme.** Non farlo. Una a settimana. Ognuna mette in cascina una vittoria prima di aggiungere la prossima.
- ✓ **Appiccicare l'AI al vecchio processo.** Se stai ancora battendo ogni lavoro nello stesso vecchio software e chiedi all'AI di “dare una mano”, hai mancato il punto. Ridisegna il processo (Capitolo 2).
- ✓ **Ricorrere alla falsa urgenza.** Chi frega usa il “firma oggi”. Tu hai una leva reale — il calo progressivo della detrazione e dello scambio — quindi usa quella, e lascia che sia l'onestà a spingere.
- ✓ **Promettere di vincere il lavoro.** Nel momento in cui prometti un risparmio prestabilito o una bolletta che sparisce, suoni come ogni operatore da cui li hanno messi in guardia. La tua forbice onesta, con le ipotesi in chiaro, è ciò che convince il cliente diffidente — il rifiuto di esagerare È l'argomento.



PRIMA DI POSARE IL MANUALE

Il Check-up delle Perdite in 2 Minuti

Alla maggior parte degli installatori non manca la bravura — perdono preventivi in cui erano già in rosa. Un piccolo installatore tipico fa solo un paio di centinaia di impianti l'anno, ma ognuno vale migliaia di euro, e ognuno è una gara contro altri due o tre preventivi. Ecco il punto: i soldi non stanno nel rincorrere più contatti — stanno nel vincere una fetta più grande dei preventivi che dai già. Alza la chiusura da circa uno su sei a uno su quattro e non guadagni un po' di più — raddoppi quasi l'utile a parità di contatti, perché il costo di ogni preventivo l'hai già speso. Sii onesto — spunta quelle vere adesso.

- ✓ Rispondo spesso in ritardo alle richieste — e non so quanti lavori mi sia costato il ritardo.
- ✓ Una richiesta è finita in segreteria e non ho mai saputo che il telefono avesse squillato.
- ✓ Ho dato un prezzo fisso o un risparmio “garantito” al telefono prima del sopralluogo — o ho perso un lavoro perché mi sono rifiutato.
- ✓ Non sempre sollecito nelle settimane in cui un cliente confronta i preventivi.
- ✓ Vinco un lavoro, lo installo, e poi non torno mai a proporre accumulo, colonnina o monitoraggio.
- ✓ Ho quotato senza un vero sopralluogo su tetto, ombre e quadro.
- ✓ Lascio la pratica della detrazione, la conformità e l'allaccio all'ultimo minuto.
- ✓ Spingo i lavori solo quando incombe una scadenza dell'incentivo — mai con un ritmo onesto e costante.
- ✓ La mia posta mi stressa, e le cose importanti finiscono sepolte.
- ✓ Se un vecchio cliente chiamasse per il suo impianto, ci metterei un po' a ritrovare i dettagli.

0-2

Nave in ordine. Qualche ritocco e vinci più spesso la tua rosa.

3-6

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

7+

Amico, fai la fatica grossa e regali il lavoro a chi sembra più sicuro e ricontatta. La buona notizia: è proprio la roba oggi più facile da sistemare.

La leva più grande non sono più contatti — è vincere una fetta più grande dei preventivi in cui sei già, e trasformare ogni impianto in un accumulo, una colonnina e anni di servizio. La tua spunta più grossa è la tua occasione più grossa. Comincia da lì.

Vuoi che te lo montiamo noi?

Tutto quel che c'è in questo manuale puoi costruirlo da solo — e dovresti, se hai il tempo e la pazienza. In tanti lo fanno. Se invece preferisci che sia semplicemente fatto — l'Al che risponde al telefono appena arriva una richiesta, la qualifica e prenota il sopralluogo, abbozza una forbice di risparmio onesta con la detrazione spiegata, prende l'acconto e fattura gli stati di avanzamento, tiene la documentazione di conformità e di allaccio, ricontatta per tutte le settimane in cui confrontano, e trasforma ogni impianto in un accumulo, una colonnina e anni di monitoraggio — tutto in uno, al lavoro nella tua impresa di fotovoltaico già questa settimana — è quel che costruiamo noi. Si chiama

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

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

Nota onesta: questo non aggiusta un'impresa che non funziona, e non promette a una famiglia un risparmio prestabilito, non garantisce quanto produrrà un tetto, né fa sparire le bollette — quello resta a te, al tuo sopralluogo e alla tua abilitazione. Quel che aggiusta è il lavoro d'ufficio che facevi gratis dopo il tramonto.