

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI 수목관리 플레이북

AI 시대에 수목관리 사업을 꾸리는 법

— 그리고 집주인이 자기 집을 두고 믿는 수목관리 전문가가 되는 법.

완결된 시스템 · 군더더기 없음 · 자유롭게 공유 가능

THE EVERYTHING

먼저 읽어 주세요

10년 전만 해도 수목관리 사업을 제대로 하려면 전화를 받는 사람, 장부를 보는 사람이 따로 있어야 했고, 그러고도 현장을 오가는 트럭 안에서 종이 쪽지에 작업 내용과 리깅과 뒷정리를 계산해야 했습니다.

오늘날에는 제대로 세팅한 솜씨 좋은 수목관리 전문가가 집주인의 전화를 받은 그 순간 응대하고, 나무 앞으로 가서, 보험 가입 사실을 증명하고, 안전하게 내려서 처리하고, 한 건의 제거를 다음 나무와 해마다의 가지치기로 바꿉니다. 건너편 동네의 더 큰 업체가 아직 음성 메시지를 되돌려 주는 사이예요. 그러면서도 서류 작업에 밤을 쓰는 일이 없습니다.

그 사장이 사장님보다 머리가 좋은 게 아닙니다. 나무를 더 잘 타는 것도 아니고, 컴퓨터를 잘 다루는 사람은 더더욱 아닙니다 — 우리가 본 최고 중 한 명은 2년 전만 해도 장갑 뒷면에 작업을 적던 사람이었습니다. 그는 남들보다 먼저 한 가지를 깨달았을 뿐입니다. **사업의 지루한 절반** — 문의, 후속 연락, 정직한 견적, 보험 정보, 뒷정리와 그루터기 예약, 청구 — 이제 이 모든 것이 알아서 굴러갈 수 있다는 것어요. 그래서 그는 돈과 평판이 있는 곳에 힘을 쏟았습니다. 나무 위에서 안전하고 제대로 일하는 것, 그리고 집주인이 자기 집을 두고 믿는 수목관리 전문가가 되는 일예요.

이 플레이북은 그가 그걸 어떻게 해내는지에 대한 안내서입니다. “복사해서 쓰는 프롬프트 50개” 같은 건 없습니다. IT 업계 특유의 허세도 없습니다. 실제 시스템 — 어떻게 생각하고, 무엇을, 어떤 순서로 세팅하는지, 그리고 자리 잡기 직전에 솜씨 좋은 전문가들이 포기하게 만드는 실수들 — 을 담았습니다. 처음부터 끝까지 읽으면, 소프트웨어에 단 한 톨을 쓰지 않더라도 지금보다 더 탄탄하고 수익성 높은 수목관리 사업을 운영하게 될 것입니다.

무엇이 여전히 사장님 뒤편에 대한 솔직한 이야기

이 안내서의 어떤 내용도 나무를 어떻게 내리는지 정하거나, 무엇이 안전한지 판단하거나, 사장님의 자격, 사장님의 보험, 현장에서 나무를 읽는 사장님의 눈을 대신하지 않습니다 — 그리고 이것은 사장님의 눈, 나무를 타는 솜씨, 이 일이 지키는 기준을 결코 대신하지 않습니다. 이것이 말하는 것은 행정 업무입니다. 나무를 살릴 수 있는지 제거해야 하는지, 집을 건드리지 않고 어떻게 리깅해 내리는지, 작업이 안전한지는 컴퓨터가 지어낸 숫자가 아니라 현장에서 사장님이 내리는 판단입니다. 나무를 건강하게 지키도록 어떻게 자르는지는 사장님의 기술이고, 집주인에게 솔직한 것 — 토퍼를 거부하고, 보지 않은 나무는 견적하지 않는 것 — 은 사장님의 몫으로 남습니다. 모두 처음부터 끝까지 사장님의 몫입니다.

이 안에 담긴 것

01 새로운 경기장

집주인이 사장님을 판단하는 3가지 — 그리고 왜 먼저 응대하는 것이 나무 앞에 서기도 전에 일감을 따내는가.

02 AI 우선으로 생각하라

낮은 습관에 AI를 덧붙이지 마라. AI가 모든 것을 먼저 거치도록 사업을 다시 그려라.

03 다시는 일감을 놓치지 마라

집주인에게 먼저 응대하고, 현장 확인을 예약하고, 모든 나무를 함께 하는 상대가 되라.

04 곧게 견적하라 — 보험까지도

직접 보고 낸 가격, 앞세운 보험 증명, 그리고 왜 전화 한 통의 확정가가 위험 신호인가.

05 깔끔러운 독촉 없이 수금하라

계약금, 완료 시 지급, 그리고 청구서로 들이미는 게 아니라 작업 전에 나누는 변경 이야기.

06 스스로 굴러가는 받은편지함

분류하고, 초안을 쓰고, 사장님의 돈까지 지켜준다 — 운전 중에는 읽어주기까지.

07 당신의 디지털 사무장

아침 브리핑, 작업 파일, 그리고 스스로 쌓이는 보험과 작업 기록.

08 실제보다 두 배 커 보여라

모든 것에 붙은 브랜드, 안전&보험 증명, 그리고 재방문과 이웃 소개 선순환.

09 30일 전환

한 번에 한 주씩, 신뢰 다이얼, 그리고 진짜 폭풍 긴급을 쓰는 법 — 거짓 “오늘만”이 아니라.



2분 누수 점검

어디서 집주인을 놓치고 있는지 정확히 찾아내고 — 무엇부터 고칠지 알려준다.

01

CHAPTER ONE

새로운 경기장

나무 일로 여기저기 전화를 돌리는 집주인은 사장님의 지난 작업을 볼 수도, 사장님이 나무 타는 걸 지켜볼 수도 없습니다. 손닿는 것으로 판단할 뿐입니다 — 그리고 바로 거기서 대부분의 수목관리 전문가가 한 해의 가장 좋은 집주인을 소리 없이 놓칩니다.

사장님 손님은 대개 집이나 차, 담장 위로 나무가 걸쳐 있는 집주인입니다 — 그리고 그들이 정말 두려워하는 건 딱 하나. 보험 없는 업자가 큰 가지를 지붕으로 떨어뜨리고 그 뒤처리를 집주인에게 떠넘기는 것입니다. 일감은 다음 세 가지를 가장 먼저 해내는 곳에게 돌아갑니다:

- 1 **응대하고 — 곧은 방향을 찢는가?** 먼저 전화를 받아 미더운 손으로 들린 전문가가 현장 확인을 떠난다. 나무 위에 있어 끊기게 두면 다음 사람에게 걸고 — 그다음 모든 나무를, 응대한 그 사람과 함께한다.
- 2 **보험과 자격이 있는가?** 집주인의 진짜 두려움은 손해와 배상 책임이다. 제대로 자격을 갖추고 보험에 든, 안전하게 리깅해 내리는 전문가가, 전기톱 든 값싼 무보험 업자를 매번 이긴다 — 지붕을 뚫은 가지는 집주인의 문제가 되니까.
- 3 **나무에 옳게 할까?** 토퍼가 아니라 제대로 된 절단, 그리고 그 나무가 정말 제거가 필요한지에 대한 정직한 답. 집주인은 나무를 아는 사람과 그저 큰일을 원하는 사람을 구별할 줄 안다.

이 셋 중 어느 것도 무엇에 관한 게 아닌지 눈치채셨나요? 가장 싼 가격. 세 가지 모두 연락이 닿는가, 보험이 있는가, 곧은가에 관한 것입니다 — 하루 종일 나무를 타고 나면 가장 놓치기 쉬운 바로 그것들이죠. 그리고 상대방은 이미 AI로 돌아가고 있습니다. 문제는 AI가 나무 일에 들어오느냐가 아니라 — 그것이 사장님을 위해 일하느냐, 사장님에게 맞서 일하느냐입니다.

좋은 소식이 있습니다. 기술이 소규모 업체의 편을 드는 건 이번이 처음입니다. 대형 수목관리 업체는 위원회를 열고, 도입 절차를 밟고, 교육 프로그램을 돌립니다. 사장님은 화요일에 결정해서 금요일이면 먼저 응대할 수 있습니다. 경기장이 막 뒤집혔습니다 — 작고 안전하고 보험에 든 전문가가 이제 전국구 업체처럼 보이고 그렇게 일할 수 있습니다. 그들의 간접비 없이, 게다가 집주인이 지붕 위로 가지가 걸린 순간 음성사서함에 걸리는 일 없어요.

“그런데 저는 컴퓨터를 잘 못 다뤄요”

이걸 가장 잘 하는 작업자들도 마찬가지입니다. 우리가 본 가장 빠른 도입자 중 한 명은 현장 경력 26년에 3년 전에야 처음 컴퓨터를 잡은 사장이었습니다. 그의 말입니다. **“맞춤법 신경 쓰지 마세요. 문법도 신경 쓰지 마세요.”** 문자 한 통 보내거나 음성 메시지 하나 남길 수 있다면, 이 플레이북의 모든 것을 운영할 수 있습니다. 원하는 것을 말할 수 있는 것 — 그게 새로운 조건이고, 날마다 집주인에게 나무와 위험과 작업 계획을 설명하는 전문가는 이미 그걸 잘합니다.

**월 20만
~80만**

원, 그 이상도

현장관리 소프트웨어가 흔히 청구하는 금액입니다 — 그러고도 타이핑과 독촉은 여전히 사장님에게 시킵니다. 어떤 사장은 팀이 거의 쓰지도 않는 도구에 한 달에 100만 원을 쓰고 있었습니다. 이 플레이북의 모든 것은 그 지출을 대체하거나, 아니면 그 값을 하게 만듭니다.

규모가 사장님의 세 배인 업체가 느린 건 그들이 크기 때문입니다. 그게 사장님의 틈입니다. 이 플레이북은 그 틈으로 걸어 들어가는 이야기입니다.

02

CHAPTER TWO

AI 우선으로 생각하라

도구를 하나라도 건드리기 전에, 이 일을 바라보는 방식부터 바로잡아야 합니다 — 가장 큰 실수는 잘못된 소프트웨어를 사는 게 아니기 때문입니다. 그것은 낡은 방식에 AI를 덧붙여 놓고 왜 아무것도 달라지지 않는지 의아해하는 것입니다.

당신 사업의 모든 절차는 한 가지 전제 위에 세워졌습니다. 각 단계를 사람이 해야 한다는 것. 누군가 전화를 받습니다. 누군가 작업과 리깅과 뒷정리를 짭니다. 누군가 보험 정보, 그루터기 예약, 후속 연락을 챙깁니다. 사장의 하루 전체가 그 전제에 맞춰 짜여 있습니다 — 그리고 그 전제는 방금 죽었습니다.

낡은 절차를 자동화하지 마세요. 다시 그리세요 — AI가 모든 것을 먼저 거치고, 사장이 감독하는 방식으로요. 세 가지 사고 전환:

전환 하나 — 단계가 아니라 결과를 맡겨라

“어느 버튼을 누르지” 하는 생각을 멈추세요. 이제 사장은 유능한 지상 작업자에게 말하듯 사업에 말합니다. 결과를 말하면, 단계는 알아서 짭니다. 어떤 사장은 자재상 카운터에서 메시지 하나로 장비를 채웁니다 — “응우엔 씨 제거 작업에 쓸 체인이랑 리깅 로프 챙긴다” — 그러면 주문, 비용 처리, 장부가 알아서 정리됩니다.

전환 둘 — AI 먼저, 당신은 그다음

AI가 모든 것의 초안을 잡고, 사장은 승인하거나, 손보거나, 뒤집습니다. 견적은 사장이 자리에 앉기도 전에 이미 작성되어 있습니다. 한 고객은 이렇게 표현했습니다. **“열에 아홉은 완벽해요. 그냥 — 응, 보내 — 하면 끝이죠.”** 사장의 일은 40분의 타이핑이 아니라 10초의 판단으로 줄어듭니다.

전환 셋 — 교정은 투자다

보통의 소프트웨어에서는 같은 실수를 영원히 고칩니다. AI에서는 한 번만 고치면 됩니다. 표준 견적은 안전한 작업 방식, 뒷정리와 그루터기를 반드시 짚고 보험을 증명한다고, 그리고 보지 않은 나무에는 확정 숫자를 절대 주지 않으며 토핑은 하지 않는다고 알려주면 — 이렇게 답합니다. **“앞으로 그렇게 기억해 두겠습니다.”** 모든 교정이 쌓입니다. 6개월 뒤면 사장님처럼 견적을 내고, 사장님처럼 글을 쓰고, 사장님의 규칙을 압니다 — 사장님이 한 번 가르쳤기 때문입니다.

다시 그리기 연습

사업을 한 바퀴 돌며 모든 접점에 대해 한 가지만 물으세요. “AI가 이걸 먼저 거친다면 어떤 모습일까?”

접점	기존 방식	AI 우선
나무 위에 있는 사이 집주인이 전화한다	음성사서함. 다음 전문가에게 빼앗김.	응대하고 선별하고, 현장 확인 예약 — 아침이면 보험을 짚은 곳은 어림 숫자까지.
폭풍이 누군가의 지붕 위로 가지를 떨어뜨린다	전화를 놓치고, 그들은 아무나 되는 사람에게 건다.	24시간 응대, 위험 요소 선별, 응급 안전 조치를 최우선 예약.
공급처 단가표 업데이트가 도착한다	200통의 메일에 묻힘. 다음 견적에 옛 단가.	추출해서 단가에 반영 — “체인과 로프 인상, 견적 조정.”
작업 한 건이 끝난다	사진은 전화기 안, 후속 연락은 안 감.	뒷정리 확인, 후기 요청, 다음 나무와 해마다의 가지치기를 쫓는다.

여기서부터의 모든 장(章)은 이 연습을 사업의 한 부분에 적용한 것일 뿐입니다.

03

CHAPTER THREE

다시는 일감을 놓치지 마라

가장 많은 돈을 앗아가면서도 가장 덜 아픈 누수부터 시작합시다 — 청구서를 볼 일이 없기 때문입니다.

나무 일 리드는 상하기 쉽습니다. 견적을 몇 군데 받는 집주인은 먼저 응대하고 보험 있고 안전해 보이는 곳에 맡기고, 느린 곳은 다시 연락이 오지 않습니다 — 그리고 폭풍 위험은 지금 당장 전화를 받는 사람에게 갑니다. 전화는 오후 4시, 사장님이 톱을 손에 쥐고 나무 위에 있는 사이에 진동합니다. 그대로 꿇습니다. 그 집주인은 다음 전문가에게 걸어 현장 확인을 예약하고, 이제 그가 그 나무를 합니다 — 그다음 나무도, 해마다의 가지치기도. 사라졌습니다 — 이 한 건만이 아니라, 어쩌면 그 집주인과 이웃들이 앞으로 가질 모든 나무까지요.

먼저 응대

가 집주인을 이긴다

집 위로 나무가 걸친 집주인은 전화를 받고 보험 있고 안전해 보이는 곳에 갑니다. 놓친 전화는 미뤄진 매출이 아니라 — 그 일감을, 그리고 대개는 그 뒤의 재방문과 이웃들을, 응대한 곳에 건넨 것입니다. 게다가 느린 응대는 검색 순위까지 끌어내려 다음 것마저 앗아갑니다.

음성사서함은 한 해의 가장 좋은 집주인이 죽으러 가는 곳입니다. AI 우선의 해법은 더 큼니다 — 문의는 사실 두 개의 문제이기 때문입니다.

문제 하나 — 받지 못한 전화

AI 접수원이 사장님 상호로 하루 24시간 응대하고, 통화에서 차분하고 미덥게 들리며, 모든 세부사항을 기록합니다 — 어떤 나무인지, 대략의 크기, 집이나 전선에 얼마나 가까운지, 지금 당장 위험한지 — 사장님이 나무 위에 있거나 잠든 사이에요. 그리고 일감을 따내는 바로 그 일을 합니다. 매번 먼저 응대합니다. 그래서 다른 곳이 음성사서함에 있는 사이 현장 확인을 예약하는 전문가는 사장님입니다 — 게다가 진짜 폭풍 위험은 최우선으로 선별해 앞으로 뺍니다.

문제 둘 — 아무도 붙잡지 않은 집주인

수목관리 사업은 제거 한 건으로 이기는 게 아닙니다 — 집주인이 모든 나무에 부르고 이웃이 찾는 전문가가 되어 이깁니다. 대부분의 전문가는 한 건을 해내고 그 나머지를 생각하지 않습니다. 먼저 응대하고, 보험을 증명하고, 안전하게 내리고, 나무에 옳게 하는 사람이, 그 집주인이 다음 나무와 해마다의 가지치기에 부르고, 담장 너머로 추천하는 상대입니다.

- ✓ 모든 문의를 사장님 상호로 응대 — 저녁 6시에도, 주말에도, 폭풍이 온 동네 나무를 지붕 위로 넘긴 밤에도.
- ✓ 모든 일감의 검색 가능한 기록 — “로시 씨 님, 뭘 어떻게 얼마에 봤고, 어느 나무가 가지치기 할 때가 됐지?”
- ✓ 중요한 집주인 앞에 계속 있는 후속 연락 — 그래서 다음 나무나 해마다의 가지치기가 나오면, 부르는 건 사장님이다.
- ✓ 문의에서 나온 일감 정보 — 나무, 진입로, 위험 요소 — 가 세 번 다시 입력되지 않고 곧바로 현장 확인으로 흘러들어간다.

전화는 가장 좋은 집주인을 앗아가는 물건이 아니라, 현장 확인을 예약해 주는 물건이 됩니다 — 그리고 그들이 모든 나무에 부르는 전문가로 사장님을 남겨 둡니다.

04

CHAPTER FOUR

곧게 견적하라 — 보험까지도

나무 일에는 대부분의 업종에 없는 견적 형태가 있습니다. 집주인이 사는 가치의 절반은 아무 일도 잘못되지 않는다는 것입니다 — 지붕을 뚫는 가지도, 망가진 나무도, 그들에게 떨어지는 배상 책임도 없다는 것. 그리고 그 어느 것도 전화기 너머로는 판단할 수도, 약속할 수도 없습니다.

보험과 현장 확인

전화 확정가가 바로 판가름의 표시

나무 일은 나무당 단가가 아니라 범위이자 위험입니다. 진단, 구간별로 안전하게 리강해 내리는 제거, 집·담장·정원과 이웃을 보호하는 것, 뒷정리와 파쇄, 그리고 그루터기. 싸게 부르는 숫자는 대개 전기톱 든 무보험 업자가 그냥 넘어뜨리고 잘 되길 바라는 것입니다 — 그리고 가지가 지붕을 뚫으면, 집주인이 뒤집어씹습니다. 보험을 증명하고, 나무를 직접 보고, 안전하게 리강해 내리고, 곧게 값 매기면 — 사장님은 집주인이 자기 집을 두고 믿는 전문가입니다.

이 업종의 정직한 진실이 이것입니다. **보지도 않고 전화로 내놓는 확정가는 안심이 아니라 위험 신호입니다.** 나무의 크기와 상태, 집과 전선에 얼마나 가까운지, 진입로와 리강을 보지 않고 나무 일을 제대로 값 매길 수 있는 사람은 없습니다. 정직한 한 수는 대략의 방향을 주고, 그다음 확정 숫자를 약속하기 전에 나무를 직접 보는 것입니다.

AI 우선 견적은 이걸 쉽게 만듭니다 — AI가 나가기 전에 일감을 **선별**합니다. 오늘날 실제 수목관리 업체에서 그게 어떤 모습인지 보시죠.

- ✓ **올바른 질문을 먼저 던집니다.** 문의에서 AI는 가격과 위험을 실제로 정하는 것들을 짚어 나갑니다 — 나무, 그 크기와 집·전선에 대한 근접성, 진입로, 위험 여부 — 그래서 사장님은 올바른 정보를 손에 쥐고 현장 확인을 예약합니다.
- ✓ **당신의 구조로 값을 냅니다.** 과거 작업을 넣어주면 사장님의 단가와 리강·뒷정리 비용을 익혀 — 안전한 작업 방식, 뒷정리, 그루터기, 보험을 짚은 곧은 숫자를 줍니다. 그것들을 숨기는 나무당 뭉뚱그린 숫자가 아니라고요.
- ✓ **보험을 앞세웁니다.** 사장님의 자격과 보험을 앞에 두는 걸 잊지 않습니다 — 집주인이 바로 그것을 보고 고르니까요.

나무에 옳게 하라

그들을 붙잡는 정직함

이 업종의 신뢰를 만드는 것이 이것입니다. 영터리 업자는 늘 “잘라 버리세요”(더 크고 쉬운 일)라고 하고 나무를 “토팡”합니다 — 가지치기처럼 보이지만 나무를 망치는 빠른 도살식 절단이죠. 정직한 전문가는 나무의 건강을 압니다. 제대로 자르고, 절대 토팡하지 않으며, 제거 대신 살리거나 수관을 줄일 수 있을 때 집주인에게 솔직하게 말합니다 — 제거가 더 큰 매출인데도요. “필요 없는 나무는 자르지 않고, 손봐야 할 나무를 도살하지도 않습니다”가 제거를 밀어붙이는 것보다 강한 제안이고, 바로 그것이 재방문 일감과 이웃의 나무를 다음으로 데려옵니다.

나무를 직접 보는 것은 마찰이 아니라 — 판매다

어떤 나무든, 한 수는 대략의 방향을 주고, 현장 확인을 예약하고, 숫자를 약속하기 전에 나무를 보는 것입니다. 제대로 설명하면 이건 지연이 아니라 — 사장님이 그들의 나무를 보지도 않고 견적한 뒤 뜻밖의 청구로 들이밀거나 가지를 잘못 떨어뜨리지 않는다는 걸 집주인에게 알려주는 것입니다. “제가 가서 보고, 보험 있다는 걸 보여드리고, 확정가와 안전한 작업 계획을 드리겠습니다” — 이 말이 사장님의 신중함을 그들이 사장님을 고른 이유로 바꿉니다.

그다음, 다들 건너뛰는 대목 — 집주인 앞에 계속 있는 것입니다. 일 뒤의 메시지 하나. “뒷정리 다 됐고 그루터기도 끝냈습니다 — 저쪽 나무 가지치기 할 때 되면 연락드릴게요.” 이 습관 하나가 단가를 낮추는 것보다 더 많은 재방문 나무를 따냅니다. AI 우선에서는 그 후속 연락이 사장님이 기억해야 할 일이 아닙니다. 그냥 저절로 일어나는 일입니다.

핵심은 소프트웨어가 아니다

핵심은 기준입니다 — 나무를 직접 보고, 보험을 증명하고, 안전하게 리깅해 내리고, 제대로 자르고, 제거냐 살리거나에 골아라. 이 기준을 지키는 수첩 든 전문가가, 그러지 못하는 앱 든 전문가를 이깁니다. AI는 그 기준을 수월하게 만들 뿐입니다.

05

CHAPTER FIVE

겉끄러운 독촉 없이 수금하라

일감을 따냈습니다. 이제 돈을 받아야 합니다 — 그리고 나무 일은 흔히 예약된 제거의 계약금, 당일의 잔금, 그리고 나무가 땅에서 보던 것보다 나쁜 것으로 드러날 때의 이따금씩의 변경으로 이뤄집니다.

계약금 + 당일 지급

기습 변경 없이

집주인에게 해줄 수 있는 가장 안심되는 일은 돈에 곧고 꾸준한 것입니다. 큰 제거를 예약하는 계약금, 작업이 끝나고 정리된 당일의 잔금, 그리고 어떤 변경(속이 빈 줄기, 작업 방식을 바꾸는 숨은 위험)이든 나중에 들이미는 게 아니라 **작업 전 대화**로. 마지막의 기습 “추가”야말로 재방문 집주인을 한 번짜리로 바꾸는 당사자입니다. 꾸준하고 예측 가능한 청구는 공정할 뿐 아니라 — 다음 나무에 다시 불리는 가장 강력한 이유입니다.

독촉은 사람 문제가 아니라 시스템 문제입니다. 시스템을 고치면 겉끄러운 대화를 다시는 하지 않습니다.

- 1 **큰 건을 예약하는 계약금.** 큰 제거가 정해지고 현장을 확인했을 때의 명확한 계약금 요청이 낱자를 붙들고 장비값을 댕니다.
- 2 **당일에 청구하라.** 나무를 내리고 현장을 정리한 그 순간의 “지금 결제” 링크가 “나중에 보낼게요”를 이깁니다 — 그리고 안전하게 정리된 깔끔한 마당을 보는 집주인은 가장 기꺼이 돈을 낼 상태입니다.
- 3 **변경을 물기 전에 알려라.** 나무가 보이던 것보다 나쁘고 작업 방식이 바뀌면, 집주인은 작업이 진행되기 **전에** 그 비용과 이유를 듣습니다. 매복이 아니라 대화입니다.
- 4 **꼭 필요할 때만 어조를 높여라.** 대부분 한두 번의 알림에 결제합니다. 사장님은 끝까지 좋은 사람으로 남습니다.

돈은 돈입니다. 초반에 AI를 짧은 목줄에 매어 두는 유일한 곳이 여기입니다. AI가 초안을 잡고, 사장님이 승인합니다 — 한 달 동안 옳게 하는 걸 지켜볼 때까지.

06

CHAPTER SIX

스스로 굴러가는 받은편지함

받은편지함은 돈이 조용히 새어 나가고 스트레스가 새어 들어오는 곳입니다.

공급처 명세서, 예약을 확인하는 집주인, 관공서나 상가 관리단 일감, 보험 정보를 달라는 요청, 봐 달라는 나무 사진, 후기 알림, 다음 나무를 가진 지난 집주인 — 이 모든 게 잡동사니와 뒤섞여, 톱을 손에 쥐고 나무 위에 있는 동안 도착합니다. 한 사장은 밀린 메일 24,000통으로 시작했습니다. “메일 하나 읽으면 그게 묻혀버려요. 다시 찾지도 못하고요.”

AI 우선에서 받은편지함은 사장님이 들여다볼 즈음엔 이미 처리되어 있는 것이 됩니다:

- ✓ **분류됩니다.** 오늘 중요한 메일 세 통이 맨 위로 떠오르고, 이유가 표시됩니다 — “이건 위험 요소, 로시 씨 카포트 위로 쪼개진 나무예요.”
- ✓ **초안이 작성됩니다.** 흔한 답장 — “네, 보험 완비돼 있고, 증서 여기 있습니다”, “목요일에 보러 갈 수 있습니다” — 이 쓰여 대기합니다. 훑어보고, 손보고, 보냅니다.
- ✓ **물으면 답합니다.** “로시 씨 제거 얼마로 봤지? 그루터기는 예약됐나?” — 그러면 즉시 찾아냅니다.

아무도 예상 못 한 대목 — 돈을 지켜준다

AI가 모든 걸 읽기 때문에 짚어냅니다. 한 업체의 말입니다. “잘못 주문할 뻔한 걸 막아서 이미 수백만 원을 아꼈어요 — 잠깐, 과거 작업들로 보면 이걸 원하시는 것 같은데요, 하더라고요.” 또 다른 업체는 공급처가 실수로 50% 차이 나게 청구한 걸 — 결제되기 전에 자동으로 짚어냈습니다.

07

CHAPTER SEVEN

당신의 디지털 사무장

모든 수목관리 업체에는 사무장이 있습니다. 대개 그건 밤 10시에 서둘러 그 일을 하는 사장님입니다.

한 주

사무 공백에도

한 현장 업체의 사무 담당자가 일주일 휴가를 갔습니다. 사장의 말입니다. “일주일째 사무실에 그 사람이 없는데, 오히려 그 일을 대신 해주는 데 도움이 됐어요.” 버틴 게 아니라 최고의 한 주가 됐습니다 — 후속 연락과 독촉이 그 사람이 멈춘 뒤에도 멈추지 않았으니까요.

아침 브리핑

시동을 걸기 전에. 오늘 현장 확인과 작업이 순서대로, 어느 위험 요소를 먼저 안전하게 만들어야 하는지, 어느 집주인에게 후속 연락을 해야 하는지, 누구에게 계약금을 독촉할지, 잊으면 발목 잡힐 그 하나 — 보내야 할 보험 증서, 예약할 그 루터기. 커피와 함께 2분 — 그리고 지상 작업자도 압니다.

스스로 쌓이는 작업 파일

모든 사진, 견적, 작업이 알맞은 집주인에게 알아서 붙습니다 — 그래서 그들이 다음 나무로 전화하면, 이력 전체가 거기 있습니다. 사장님이 한 나무들, 얼마를 청구했는지, 어느 것이 가지치기 할 때가 됐는지 — 모두 한곳에.

두렵지 않은 서류 작업

견적, 보험 증서, 작업 기록, 청구서 — 초안이 잡히고, 보내지고, 찾을 수 있는 곳에 보관됩니다. 그리고 무언가 문제가 제기되면 사장님이 보험에 들어 있었고 제대로 했다는 걸 증명해 줍니다. 나무를 읽는 사장님의 판단이나 나무 타는 솜씨를 결코 대신하지 않으며 — 그저 사라지지 않게 막을 뿐입니다.

08

CHAPTER EIGHT

실제보다 두 배 커 보여라

대형 업체가 사장님이 모르길 바라는 비밀이 있습니다. “전문가답게 보이는 것” — 그리고 “당신 지붕에 가지를 박지 않을 전문가로 보이는 것” — 의 대부분은 겉모습이고, 겉모습은 이제 거의 공짜입니다.

트럭 한 대짜리 업자와 50명짜리 업체가 똑같이 흙잡을 데 없는, 브랜드가 붙은 견적을 보낼 수 있습니다 — 그리고 똑같은 빠른 응답, 똑같은 보험 증서, 큰 나무를 깔끔하게 내린 같은 사진, 집주인의 같은 진짜 후기를 보여줄 수 있습니다. 집주인이 자기 집을 두고 사장님을 믿는 업종에서, 안전하고 보험 있고 정돈돼 보이는 소규모 업자가 대형 업체처럼 신뢰받고 — 모든 나무에 계속 불립니다.

소개 선순환 — 우연이 아니라 의도적으로

- 1 불잡기** — 먼저 응대하고, 보험을 증명하고, 안전하게 내리고, 나무에 옳게 하라. 그래서 비교 견적 없이 그 집주인이 다음 나무를 사장님에게 부르게.
- 2 후기** — 집주인이 가장 만족한 순간, 큰 나무를 깔끔하게 내리고 현장을 치운 날에 링크와 함께 자동으로 구글 후기를 요청합니다. 후기와 빠른 응답이 순위를 끌어올리고 — 전문가를 고르는 집주인은 둘 다에 기댁니다.
- 3 소개** — 나무 일은 눈앞에 펼쳐집니다. 이웃들은 큰 나무가 안전하게 내려오는 걸 지켜보고, 자기 나무가 있는 사람은 누가 했는지 묻습니다. 사장님을 믿은 집주인이 온 동네에 이야기합니다. 트레이드에서 가장 강한 담장 너머 소개망 중 하나입니다.
- 4 재수주** — 이게 게임의 전부입니다. 나무는 계속 자랍니다. 그래서 집주인 하나는 제거 한 건이 아니라, 여러 해에 걸친 다음 나무와 해마다의 가지치기입니다. 모두 작업 파일에 있습니다. 알맞은 때의 후속 연락 하나가 한 나무를 십 년의 일감으로 바꿉니다.

오늘 시작하라 — 기술이 전혀 없어도

현장을 치운 날에 모든 집주인에게 후기를 요청하고, 언제나 문을 열어 두세요 — “다른 나무들 가지치기 할 때 되면 연락 주시고, 나무 있는 이웃분 있으면 저에게 보내 주세요.” 방금 깔끔하게 내린 큰 나무를 보고 있는 집주인이 사장님이 만날 가장 마음이 열린 상대입니다.

09

CHAPTER NINE

30일 전환

위의 모든 것은 효과가 있습니다. 대부분의 전문가가 이걸 굴리지 못하는 이유는 한꺼번에 다 하려다 일 도중에 압도되어 옛 방식으로 돌아가기 때문입니다. 그러니 일을 멈추지 말고, 한 번에 한 가지씩.

- 1 **1주차 — 가장 큰 누수부터 막아라: 받지 못한 전화.** 모든 문의를 응대하고 선별해, 곧은 방향을 주고, 현장 확인을 예약 — 그리고 폭풍 위험은 최우선으로 선별. 이것 하나가 곧바로 이 모든 작업의 값을 뺏기 시작합니다.
- 2 **2주차 — 견적을 고쳐라.** AI가 일감을 선별하고 사장님의 구조에서 안전한 작업 방식, 뒷정리, 보험을 짚은 곧은 숫자를 초안하면, 사장님이 교정합니다 — 그리고 모든 교정은 AI가 간직하는 배움입니다. 확정 숫자 전에 반드시 현장 확인, 매 건의 후속 연락.
- 3 **3주차 — 수금을 고쳐라.** 큰 건을 예약하는 계약금, 당일의 잔금, 일찍 알리는 변경, 자동 알림 — 목줄을 벌기 전까지는 돈과 관련된 모든 것을 사장님이 승인하면서.
- 4 **4주차 — 뒷사무실을 넘겨라.** 분류·초안이 끝난 받은편지함, 돌아가는 아침 브리핑, 스스로 쌓이는 작업 파일과 보험 기록, 자동으로 요청되는 후기, 쫓는 다음 나무와 해마다의 가지치기.

왜 넷 다냐고요? 프로세스 하나는 결코 대단하게 느껴지지 않기 때문입니다. “이거 실화냐” 하는 순간은 셋에서 옵니다 — 그때부터 조각들이 서로 대화하기 시작하니까요. 전화가 현장 확인이 됩니다. 현장 확인이 안전하고 보험 있는 작업이 됩니다. 작업이 후기와, 당일의 결제와, 같은 집주인의 다음 나무가 됩니다.

신뢰 다이얼 — 잠 못 이루지 않고 넘기는 법

새 지상 작업자에게 첫날부터 등반 로프를 맡기지 않습니다. 여기서도 마찬가지로:

- 1 **1-2주차: 모든 것을 묻습니다.** 모든 메일 초안, 모든 견적 — “이렇게 보내려는데, 괜찮죠?” 사장님은 승인하고, 교정하고, 가르칩니다.
- 2 **3-4주차: 중요한 것만 묻습니다.** 흔한 답장은 그냥 나갑니다. 돈, 새 집주인, 그리고 무게가 있는 것 — 견적, 제거나 살리기냐의 판단, 위험 요소 — 은 여전히 사장님의 확인을 받습니다.
- 3 **두 번째 달부터: 예외만 묻습니다.** 이제 알아서 굴러가고, 사장님은 아침 브리핑과 알림만 받습니다. 사장님은 여전히 사장님입니다 — 그저 병목이길 그만두었을 뿐입니다.

자리 잡기 직전에 숨씨 좋은 전문가들이 포기하게 만드는 실수들

- ✓ **네 주를 한꺼번에 하기.** 하지 마세요. 한 주에 하나씩. 각각이 다음을 더하기 전에 성과를 쌓습니다.
- ✓ **낮은 절차에 AI 덧붙이기.** 여전히 모든 일감을 옛 소프트웨어에 타이핑하면서 AI더러 “도와달라” 하고 있다면, 요점을 놓친 겁니다. 절차를 다시 그리세요(2장).
- ✓ **거짓 긴급에 손대기.** 필요 없습니다 — 진짜 위험(집 위에 걸린 가지)은 정직하게 대응할 수 있는 진짜 긴급입니다. “오늘 안전하게 만들어 드릴 수 있습니다.” 거짓 할인 마감은 사장님을 엉터리 업자처럼 보이게 할 뿐입니다.
- ✓ **가격으로 겨루기.** 가장 싸게 이긴 순간, 나무를 토팅할 무보험 업자와 겨루는 겁니다 — 그리고 집주인의 진짜 두려움이 바로 그것입니다. 집주인은 나무에 옳게 하는 안전하고 보험 있는 전문가에게 돈을 냅니다 — 자기 집을 두고 믿는다는 것이 모든 나무를 이기는 것이지, 가장 낮은 가격이 아닙니다.



내려 놓기 전에

2분 누수 점검

대부분의 전문가는 실력이 모자란 게 아닙니다 — 집주인을 놓치고 있는 겁니다. 사장님 돈은 싼 가격으로 낯선 손님을 이기는 데 있지 않고 — 집주인 하나가 여러 해에 걸친 다음 나무와 해마다의 가지치기이자, 나무 있는 모든 이웃에게의 소개이기에, 집주인이 모든 나무에 부르는 전문가가 되는 데 있습니다. 그게 핵심입니다 — 먼저 응대하고, 보험을 증명하고, 안전하게 내리고, 나무에 옳게 하라. 솔직해지세요 — 지금 당장 사실인 항목에 체크하세요.

- ✓ 문의 응대가 자주 늦다 — 그 지연이 몇 집주인을 앗아갔는지 모른다.
- ✓ 집주인의 전화가 끊겼는데 나는 알지도 못했고, 그들은 다음 전문가를 예약했다.
- ✓ 폭풍 위험이 근무 외 시간에 들어와 내가 아니라 전화받은 사람에게 갔다.
- ✓ 보지 않은 나무에 전화로 확정가를 내고 — 손실을 떠안았다.
- ✓ 보험과 자격을 앞세우지 않아서, 무보험 업자와 똑같아 보인다.
- ✓ 지난 집주인 앞에 계속 있지 않아서, 다음 나무를 다른 사람과 한다.
- ✓ 내 견적, 보험 정보, 작업 이력이 한곳이 아니라 머릿속과 전화에 있다.
- ✓ 살릴 수 있었던 나무에 제거를 견적했다, 그게 더 큰 일이라서.
- ✓ 받은편지함이 스트레스를 주고, 중요한 것 — 보험 요청, 위험 요소 — 이 묻힌다.
- ✓ 집주인이 보험 들었다는 걸 증명하라면, 증서 찾는 데 한참 걸린다.

0-2

탄탄한 운영. 몇 군데만 손보면 더 많은 집주인이 모든 나무에 부르는 전문가가 됩니다.

3-6

지루한 절반에서 진짜 집주인이 새고 있습니다 — 그리고 전부 고칠 수 있습니다. 1주차부터 시작하세요.

7+

사장님, 위험하고 숙련된 일은 다 해놓고 집주인을 먼저 응대한 곳에 넘겨주고 있어요. 좋은 소식은, 그게 바로 이제 가장 고치기 쉬운 부분이라는 겁니다.

가장 큰 지렛대는 더 싼 가격이 아니라 — 먼저 응대하고, 보험 있고 안전하다는 걸 증명하고, 집주인 하나하나를 다음 나무와 해마다의 가지치기, 그리고 나무 있는 모든 이웃에게의 소개로 바꾸는 것입니다. 가장 크게 체크한 항목이 당신의 가장 큰 기회입니다. 거기서 시작하세요.

직접 세팅해 드릴까요?

이 플레이북의 모든 것은 직접 만들 수 있습니다 — 시간과 인내심이 있다면, 그래야 하고요. 실제로 많이들 그렇게 합니다. 그냥 다 되어 있으면 좋겠다면 — 집주인이 전화한 그 순간 전화를 받고, 폭풍 위험을 최우선으로 선별하고, 일감을 선별해 현장 확인을 예약하고, 안전한 작업 방식·뒷정리·그루터기·보험을 짚은 곤은 견적을 초안하고, 계약금을 받고 당일에 청구하며 변경을 물기 전에 알리고, 사장님이 제대로 했다는 걸 증명하는 보험과 작업 기록을 챙기고, 사장님이 돌본 모든 집주인에게서 다음 나무와 해마다의 가지치기를 쫓는 시가 — 이 모든 걸 하나로, 이번 주에 사장님의 수목관리 사업에서 일하도록 — 그게 우리가 만드는 것입니다. 이름은 _____입니다.

- ✓ 14일 무료 체험. 언제든 해지. 약정도, 계약도 없음.
- ✓ 중요한 것 — 견적, 청구서, 집주인 메시지 — 은 사장님이 먼저 보지 않고는 결코 나가지 않습니다.
- ✓ Microsoft Teams와 사장님이 이미 쓰는 도구 안에서 돌아갑니다.

사장님의 실제 작업으로 작동하는 걸 the-everything-app.com에서 확인하세요 — 둘러보는 데 카드 필요 없음.

솔직한 한마디: 이걸 망가진 사업을 고쳐주지 않고, 나무에 오르거나, 무엇이 안전한지 판단하거나, 나무를 살릴 수 있는지 정하지도 않습니다 — 그건 여전히 사장님과, 사장님의 눈과, 사장님의 자격의 몫입니다. 이것이 고치는 건, 사장님이 해 저문 뒤 공짜로 해온 사무 일입니다.