

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI 굴착업체 플레이북

AI 시대에 토공 사업을 꾸리는 법

— 그리고 시공사가 모든 현장의 절토를 맡기는 굴착업체가 되는 법.

완결된 시스템 · 군더더기 없음 · 자유롭게 공유 가능

THE EVERYTHING

먼저 읽어 주세요

10년 전만 해도 굴착 사업을 제대로 하려면 전화를 받는 사람, 장부를 보는 사람이 따로 있어야 했고, 그러고도 현장을 오가는 트럭 안에서 종이 쪽지에 절토량과 잔토와 암반 예비비를 계산해야 했습니다.

오늘날에는 제대로 세팅한 작은 굴착업체가 모든 시공사의 전화를 들어온 그 순간 응대하고, 지반을 곧게 견적하고 — 굴착, 매설물, 잔토, 부딪칠 수 있는 암반과 지하수, 레벨까지의 절토 — 몇몇 시공사와 디벨로퍼를 반복되는 현장 절토의 파이프라인으로 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. 장비를 더 잘 다루는 것도 아니고, 컴퓨터를 잘 다루는 사람은 더더욱 아닙니다 — 우리가 본 최고 중 한 명은 2년 전만 해도 조수석 메모지에 일감을 적산하던 사람이었습니다. 그는 남들보다 먼저 한 가지를 깨달았을 뿐입니다. **사업의 지루한 절반** — 문의 응대, 후속 연락, 지반을 정직하게 반영한 견적, 매설물 확인, 처리장 전표, 레벨 인계 — 이제 이 모든 것이 알아서 굴러갈 수 있다는 것어요. 그래서 그는 돈과 위험이 있는 곳에 힘을 쏟았습니다. 현장에서 안전하게 굴착을 굴리는 것, 그리고 몇몇 좋은 시공사가 현장을 믿고 맡겨 레벨에 맞춰 정리된 상태로 돌려받으리라 믿는 그 굴착업체가 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 좋은 굴착업체들이 포기하게 만드는 실수들 — 을 담았습니다. 처음부터 끝까지 읽으면, 소프트웨어에 단 한 톨을 쓰지 않더라도 지금보다 더 탄탄하고 더 안전하고 수익성 높은 토공 사업을 운영하게 될 것입니다.

무엇이 여전히 사장님 뒀인지에 대한 솔직한 이야기

이 안내서의 어떤 내용도 현장을 어떻게 절토할지 정하거나, 땅속을 읽어 주거나, 장비를 모는 유능한 작업자를 대신하지 않습니다 — 그리고 이것은 현장에서의 사장님 실사, 사장님의 역량, 또는 사장님이 따르는 기준을 결코 대신하지 않습니다. 이것이 맡는 것은 행정 업무입니다. 지표면 아래에 무엇이 있는지 — 암반, 지하수위, 지반, 매설물 — 는 컴퓨터가 지어낸 숫자가 아니라 제대로 된 현장 확인과, 있다면 지반 조사 보고서로 판단할 일입니다. 굴착을 어떻게 안전하게 굴리는지, 버킷이 들어가기 전에 매설물을 어떻게 찾아 표시하는지, 이웃과 옆 땅을 어떻게 지키는지는 사장님과 사장님 작업자의 판단입니다. 그리고 일의 안전은 사장님의 뒀으로 남습니다. 모두 처음부터 끝까지 사장님의 뒀입니다.

이 안에 담긴 것

01 새로운 경기장

시공사가 사장님을 판단하는 3가지 — 그리고 왜 먼저 응대하는 것이 현장에 도착하기도 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

시공사에 먼저 응대하고, 현장 확인을 예약하고, 모든 현장의 절토를 맡기는 '우리 굴착업체'가 되라.

04 지반을 곧게 견적하라 — 암반까지

범위를 담은 가격, 숨은 땅속을 정직하게, 그리고 왜 전화 한 통의 확정가가 위험 신호인가.

05 켄끄러운 독촉 없이 수금하라

착수금, 기성, 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, 스스로 쌓이는 작업 파일, 그리고 저절로 쌓이는 매설물 확인과 레벨 기록.

08 실제보다 두 배 커 보여라

모든 것에 붙은 브랜드, 안전과 자격의 증거, 그리고 현장 파이프라인 소개 선순환.

09 30일 전환

한 번에 한 주씩, 신뢰 다이얼, 그리고 잡아 둔 일정 자리를 쓰는 법 — 거짓 “오늘만”이 아니라.



2분 누수 점검

어디서 시공사를 흘리고 있는지 정확히 찾아내고 — 무엇보다 고칠지 알려준다.

01

CHAPTER ONE

새로운 경기장

굴착 견적을 찾아 전화를 돌리는 시공사는 사장님 장비를 볼 수도, 작업자가 일하는 걸 지켜볼 수도 없습니다. 손닿는 것으로 판단할 뿐입니다 — 그리고 바로 거기서 대부분의 굴착업체가 한 해의 가장 좋은 시공사를 소리 없이 놓칩니다.

사장님 손님은 대개 착공 시계가 돌아가는 시공사나 디벨로퍼, 아니면 직접 부지를 파는 직영 건축주입니다 — 자기 기초나 슬래브, 토목 공사를 시작하려면 지반이 절토되고 레벨에 맞춰 제대로 잡히길 바라는 사람입니다. 그리고 전화를 놓치는 게 그토록 비싼 이유가 이것입니다. 그들은 지반이 정리되기 전엔 공정을 시작할 수 없어 전화합니다. 일감은 다음 세 가지를 가장 먼저 해내는 곳에게 돌아갑니다:

- 1 **응대하고 — 곧은 방향을 찾는가?** 먼저 전화를 받아 일을 짚어 준 굴착업체가 현장 확인을 떠난다. 장비를 돌리며 끄기게 두면 다음 업체에 걸고 — 현장 파이프라인 전체를 데리고 옮길 수도 있다.
- 2 **말한 날에 오고, 안전하고 제대로 하는가?** 시공사는 공정대로 현장이 절토되길, 버킷이 들어가기 전에 매설물이 확인되길, 지반이 다음 공정을 위해 레벨에 맞춰 정리·다짐되길 바란다. 믿음직하고 안전한 쪽이 싸고 무모한 쪽을 매번 이긴다 — 엉망인 굴착이나 파손된 매설물은 그들의 문제이기도 하니까.
- 3 **지반에 대해 정직한가?** 암반, 지하수, 잔토, 다짐 — 먼저 짚는다. 쉬운 지반이라 가정하고 굴착 도중에 암반 변경을 들이치는 싼 숫자는 시공사를 영영 잃는다.

이 셋 중 어느 것도 무엇에 관한 게 아닌지 눈치채셨나요? 전화기에서 가장 싼 숫자. 세 가지 모두 연락이 닿는가, 믿음직한가, 곧은가에 관한 것입니다 — 하루 종일 현장 일을 마친 뒤 가장 놓치기 쉬운 바로 그것들이죠. 그리고 상대방은 이미 AI로 돌아가고 있습니다. 문제는 AI가 토공에 들어오느냐가 아니라 — 그것이 사장님을 위해 일하느냐, 사장님에게 맞서 일하느냐입니다.

좋은 소식이 있습니다. 기술이 소규모 업체의 편을 드는 건 이번이 처음입니다. 이 업종을 사들이는 대형 업체는 위원회를 열고, 도입 절차를 밟고, 교육 프로그램을 돌립니다. 사장님은 화요일에 결정해서 금요일이면 먼저 응대할 수 있습니다. 경기장이 막 뒤집혔습니다 — 작고 믿음직한 굴착업체가 이제 전국구 업체처럼 보이고 그렇게 일할 수 있습니다. 그들의 간접비 없이, 게다가 시공사가 착공을 위해 현장을 절토하려 할 때 음성사서함에 걸리지 않고요.

“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, 시공사에 지반과 진입과 잔토를 날마다 설명하는 굴착업체는 이미 그걸 잘합니다.

**월 30만
~100만**

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 시공사의 전화를 받습니다. 누군가 절토량과 잔토와 암반 예비비를 계산합니다. 누군가 매설물 확인, 처리장 전표, 레벨 승인을 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 반장에게 말하듯 사업에 말합니다. 결과를 말하면, 단계는 알아서 짜냅니다. 어떤 사장은 자재상 카운터에서 메시지 하나로 소모품을 채웁니다 — “응우옌 현장 절토에 쓸 거 한 세트 챙긴다” — 그러면 주문, 비용 처리, 장부가 알아서 정리됩니다.

전환 둘 — AI 먼저, 당신은 그다음

AI가 모든 것의 초안을 잡고, 사장은 승인하거나, 손보거나, 뒤집습니다. 지반을 반영한 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 굴착, 매설물 확인, 잔토 반출·처리, 암반과 지하수 예비, 레벨까지의 절토를 반드시 짚는다고, 그리고 보지 않은 지반에는 확정가를 결코 주지 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
기계를 돌리는 사이 시공사가 전화한다	음성사서함. 다음 굴착업체에 빼앗김.	응대하고 선별하고, 현장 확인 예약 — 아침이면 지반을 반영한 숫자가 곧게 초안까지.
버킷이 예상 못 한 암반을 만난다	결그러운 굴착 도중 전화, 시공사는 매복당한 기분.	부딪친 그 순간 알리고, 암 파쇄 비용을 작업이 진행되기 전에 시공사에 전한다.
처리장이나 유류 단가 업데이트가 도착한다	200통의 메일에 묻힘. 다음 견적에 옛 잔토 단가.	추출해서 단가에 반영 — “처리장 요금 인상, 반출 항목 조정됨.”
일감이 끝난다	레벨과 매설물 기록은 전화기 안, 전표는 트럭 안.	인계 묶음이 작업에 맞춰 정리되고, 다음 현장 절토를 시공사에서 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.

굴착에서 가장 값나가는 일감은 긴급으로 오지 않습니다. 지반이 절토되기 전엔 착공할 수 없는 시공사나 디벨로퍼의 전화로 옵니다 — 그리고 그것은 잔인하게 상하기 쉽습니다. 먼저 응대한 곳이 현장 확인을 따고, 늦은 곳은 두 번째 기회를 얻지 못합니다. 그들이 목록의 다음 굴착업체에 걸기 때문입니다. 전화는 굴착 도중 오후 4시에 차 안에서 진동합니다. 그대로 끊습니다. 시공사는 다음 업체에 걸어 현장 확인을 그쪽에 예약하고, 이제 그들이 '우리 굴착업체'입니다. 사라졌습니다 — 이 한 건만이 아니라, 그 시공사가 다음에 절토할 모든 현장일 수도 있습니다.

먼저 응대

가 현장을 이긴다

시공사는 지반이 절토되기 전엔 공정을 시작할 수 없어 전화합니다. 놓친 전화는 미뤄진 매출이 아니라 — 일감을, 그리고 대개는 그 시공사 뒤의 현장 파이프라인 전체를, 응대한 곳에 건넨 것입니다. 게다가 느린 응대는 검색 순위까지 끌어내려 다음 것마저 앗아갑니다.

예약할 마음이 된 시공사는 음성 메시지를 남기지 않습니다. 다음 업체에 겁니다. 음성사서함은 한 해의 가장 좋은 관계가 죽으려 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 자연스럽게 들리며, 모든 세부사항을 기록합니다 — 현장이 어디인지, 무엇을 절토하는지, 장비 진입은 어떤지, 암반이나 지반 조사 보고서가 있을 법한지, 잔토는 얼마나 나올지 — 사장님이 장비를 돌리거나 잠든 사이예요. 그리고 일감을 따내는 바로 그 일을 합니다. 매번 먼저 응대합니다. 그래서 다른 곳이 음성사서함에 있는 사이 현장 확인을 예약하는 굴착업체는 사장님입니다.

문제 둘 — 아무도 쌓지 않은 관계

굴착 사업은 한 건으로 이기는 게 아닙니다 — 몇몇 좋은 시공사와 디벨로퍼의 '우리 굴착업체'가 되어 이깁니다. 대부분의 굴착업체는 한 건을 견적하고 그 나머지를 생각하지 않습니다. 매번 먼저 응대하고, 말한 날에 오고, 안전하게 굴착을 굴리고, 현장을 레벨에 맞춰 돌려주는 곳이, 그 시공사가 다음 현장 절토에서, 그다음에서 부르는 곳이고, 그들이 일하는 디벨로퍼에게 이어 주는 상대입니다.

- ✓ 모든 문의를 사장님 상호로 응대 — 저녁 6시에도, 일요일에도, 동네 시공사가 한꺼번에 현장을 절토하려는 주에도.
- ✓ 모든 통화의 검색 가능한 기록 — “로시 현장, 지반이랑 잔토 어떻게 봤지?”
- ✓ 중요한 시공사와 디벨로퍼 앞에 계속 있는 후속 연락 — 그래서 그들의 다음 현장이 오면, 부르는 건 사장님이지 잃어버린 번호가 아니다.
- ✓ 문의에서 나온 일감 정보 — 현장, 무엇을 절토하는지, 진입, 예상 암반 — 가 세 번 다시 입력되지 않고 곧바로 작업으로 흘러 들어간다.

전화는 가장 좋은 시공사를 앗아가는 물건이 아니라, 현장 확인을 예약해 주는 물건이 됩니다 — 그리고 모든 현장의 절토를 맡기는 '우리 굴착업체'로 사장님을 남겨 둡니다.

04

CHAPTER FOUR

지반을 곧게 견적하라 — 암반까지

굴착에는 다른 업종에 없는 견적 형태가 있습니다. 전화기의 숫자가 일감 그 자체였던 적이 없습니다. 굴착 가격은 **범위**입니다 — 기준틀과 레벨을 잡고, 굴착하고, 버킷이 들어가기 전에 매설물을 확인하고, 잔토를 상차·반출하고, 있다면 암반과 지하수를 처리하고, 지반을 레벨에 맞춰 절토·다짐하는 것 — 그리고 위험은 눈에 보이지 않는 땅속에 삽니다.

숫자가 아니라 지반

그리고 암반이 판가름의 표시

굴착 한 건은 하나의 값이 아니라 하나의 범위입니다. 레벨까지 기준틀 잡기, 굴착 그 자체, 버킷이 들어가기 전에 매설물 확인, 잔토 상차·반출, 부딪치면 나오는 암반이나 지하수, 그리고 슬래브를 위해 지반을 제대로 절토·다짐하는 것. 싸게 부르는 자는 쉬운 지반이라 가정하고 싸 보이려고 암반 예비와 잔토와 다짐을 '잊고', 버킷이 암반을 만난 순간 비싼 변경을 들이킵니다. 지반을 정직하게 반영해 값 매기면, 사장님은 시공사가 현장을 믿고 맡기는 굴착업체입니다.

이 업종의 정직한 진실이 이것입니다. **보지도 않고 전화기에서 내놓는 확정가는 안심이 아니라 위험 신호입니다.** 부지, 진입, 경사를 보지 않고, 지표면 아래에 무엇이 있을지 반영하지 않고 굴착을 제대로 값 매길 수 있는 사람은 없습니다. 정직한 한 수는 대략의 방향을 주고, 그다음 현장 확인을 예약하는 것입니다 — 지반을 읽고, 진입을 확인하고, 암반과 지하수 위와, 있다면 지반 조사 보고서를 반영하는 것 — 범위를 담은 숫자를 약속하기 전예요.

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

- ✓ **올바른 질문을 먼저 던집니다.** 문의에서 AI는 값을 실제로 정하는 것들을 짚어 나갑니다 — 무엇을 절토하는지, 장비와 트럭의 진입, 암반이나 지반 조사 보고서가 있을 법한지, 잔토는 얼마나 나올지, 다음 단계가 필요한 레벨 — 그래서 사장님은 올바른 정보를 손에 쥐고 현장 확인을 예약합니다.
- ✓ **당신의 구조로 값을 냅니다.** 과거 일감을 넣어주면 사장님의 단가와 잔토 비용을 익혀 — 암반과 지하수를 그 자체의 예비 항목으로 짚은, 곧고 명세가 있는 숫자를 줍니다. 지반이 쉬운 척하는 평평한 숫자가 아니라고요.
- ✓ **지친 견적이 빠뜨리는 걸 잡아냅니다.** 매설물 확인도, 처리장 요금도, 경사지거나 물가에 가까운 부지는 누가 값을 약속하기 전에 거의 틀림없이 지반을 반영해야 한다는 사실도 잊지 않습니다.

숨은 땅속

결코 빠지 않는 예비

이 업종의 신뢰 파괴자가 이것입니다. 업자가 쉬운 지반이라 가정하고, 암반 예비와 잔토와 다짐을 숫자에서 빼고, 값으로 이긴 다음, 버킷이 암반이나 지하수를 만난 순간 큰 “추가”를 들이밀거나 모서리를 깎습니다. 정직한 굴착업체는 먼저 분명히 말합니다. 이 부지는 암반이나 높은 지하수위를 품을 수 있고, 이렇게 예비를 잡아 뒀으며, 부딪치면 정확히 무엇이 달라진다 — 곧은 견적이 짙고 산 견적이 숨기는 실제 비용이라고요. 구멍이 쉬운 척하길 거부하는 건 사장님이 까다로워서가 아닙니다. 좋은 시공사가 사장님을 골라야 할 바로 그 이유입니다.

까다로운 부지의 현장 확인은 마찰이 아니라 — 판매다

경사지거나, 물가에 가깝거나, 지반을 모르는 어떤 부지든, 한 수는 대략의 방향을 주고, 확인을 예약하고, 숫자를 약속하기 전에 지반을 반영하는 것입니다. 제대로 설명하면 이견 지연이 아니라 — 사장님이 현장을 싸게 견적해 놓고 버킷이 암반을 만나면 나중에 모자를 손에 들고 증액을 구걸하지 않는다는 걸 시공사에 알려주는 것입니다. “지금 어림값을 드리고, 현장을 보고 지반을 읽은 뒤 확정된 범위 가격을 드리겠습니다. 사장님이 자기 공정을 짤 수 있는 숫자ですよ” — 이 말이 사장님의 정직함을 그들이 사장님을 고른 이유로 바꿉니다.

그다음, 다들 건너뛰는 대목 — 시공사 앞에 계속 있는 것입니다. 일감 뒤의 메시지 하나. “현장 절토하고 레벨 맞췄고, 매설물이랑 레벨 기록 드렸습니다 — 다음 건 뭐예요?” 이 습관 하나가 값을 낮추는 것보다 더 많은 반복 현장 절토를 따냅니다. AI 우선에서는 그 후속 연락이 사장님이 들어야 할 습관이 아닙니다. 그냥 저절로 일어나는 일입니다.

핵심은 소프트웨어가 아니다

핵심은 기준입니다. 범위를 통째로 곧게 견적하고, 지반을 정직하게 반영하고, 버킷이 들어가기 전에 매설물을 확인하고, 현장을 절토하고 레벨 맞춰 제대로 돌려줘라. 이 기준을 지키는 수첩 든 굴착업체가, 그러지 못하는 앱 든 굴착업체를 이깁니다. AI는 그 기준을 수월하게 만들 뿐입니다.

05

CHAPTER FIVE

겉끄러운 독촉 없이 수금하라

일감을 따냈습니다. 이제 돈을 받아야 합니다 — 그리고 굴착에서 이걸 청구서 한 장으로 끝나는 일이 드뭅니다. 장비를 투입하기 위한 착수금이 있고, 굴착이 진행되며 나가는 기성이 있고, 도중에 떠나는 잔토와 처리장 비용이 있고 — 그리고 청구의 기습을 누구보다 싫어하는 시공사가 있습니다.

착수금 + 기성

기습 변경 없이

시공사에게 해줄 수 있는 가장 안심되는 일은 돈에 곧고, 꾸준한 것입니다. 장비를 투입하기 위한 착수금, 마디마다의 기성 청구 — 매설물 확인, 대량 굴착 완료, 잔토 반출, 지반 절토·다짐 — 그리고 어떤 변경이든 나중에 들이미는 게 아니라 **작업 전 대화**로. 굴착 청구서의, 특히 암반 관련의 기습 “추가”야말로 반복 시공사를 단발로 바꾸는 당사자입니다. 꾸준하고 예측 가능한 청구는 공정할 뿐 아니라 — 사장님이 계속 선택받는 가장 강력한 이유입니다.

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

- 1 **장비를 투입하기 위한 착수금을 받아라.** 일감이 정해지고 현장 확인이 끝났을 때의 분명한 착수금 요청이 “계좌번호는 여기”보다 낫고 — 시공사를 붙들고 장비를 현장에 넣는 비용을 댓습니다.
- 2 **마디에서 기성을 청구하라.** 일이 진행되며 나가는 기성 청구 — 매설물 확인, 대량 굴착 완료, 잔토 반출, 현장 절토·다짐 — 그래서 아무도 일감 전체를 신뢰로 떠안지 않고, 시공사는 늘 숫자가 어디 있는지 압니다.
- 3 **변경 대화를 일찍 하라.** 지표면에서 값 매길 수 없던 암반이나 지하수가 버킷에 나오면, 시공사는 작업이 진행되기 **전에** 그 비용과 이유를 듣습니다. 청구 때의 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.

지반 조사 보고서, 착공일을 확인하는 시공사, 돌아온 매설물 확인 결과, 처리장 계량 전표, 장비 임대 청구서, 다음 현장에 넣어줄 수 있냐고 묻는 디벨로퍼 — 이 모든 게 잡동사니와 뒤섞여, 먼지 속에서 장비 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 로시 현장 매설물 확인 결과, 굴착하셔도 됩니다.”
- ✓ **초안이 작성됩니다.** 흔한 답장 — “네, 잔토도 반출합니다”, “매설물 확인되는 대로 목요일에 착수할 수 있어요” — 이 쓰여 대기합니다. 훑어보고, 손보고, 보냅니다.
- ✓ **물으면 답합니다.** “로시 절토 얼마로 봤지? 지반 조사 보고서 나왔나?” — 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 굴착업체에는 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 착공일 순서대로, 어느 현장이 굴착 전 매설물 확인을 기다리는지, 어느 지반 조사 보고서를 기다리는지, 어느 시공사에 오늘 후속 연락을 해야 하는지, 누구에게 기성을 독촉할지, 잊으면 발목 잡힐 그 하나 — 매설물 확인, 레벨, 처리장 전표. 커피와 함께 2분 — 그리고 반장도 압니다.

스스로 쌓이는 작업 파일

모든 사진, 견적, 지반 조사 보고서, 전표가 알맞은 작업에 알아서 붙습니다 — 그래서 석 달 뒤 시공사가 다음 현장으로 다시 전화하면, 이력 전체가 거기 있습니다. 문의, 반영한 지반, 매설물 확인 결과, 처리장 계량 전표, 레벨과 다짐 기록 — 모두 한곳에.

두렵지 않은 서류 작업

매설물 확인 기록, 처리장 전표, 레벨과 다짐 승인, 안전 굴착 메모 — 챙기라고 알려주고, 작업에 맞춰 기록하고, 가장 중요할 때 사라지지 않게 보관합니다. 사장님을 위해 지어내지 않고, 매설물 확인이나 사장님 자신의 역량을 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 “시공사가 현장을 믿고 맡길 만한 굴착업체로 보이는 것” — 의 대부분은 겉모습이고, 겉모습은 이제 거의 공짜입니다.

트럭 한 대짜리 굴착업체와 50명짜리 업체가 똑같이 흙잡을 데 없는, 브랜드가 붙은 범위 견적서를 보낼 수 있습니다 — 그리고 똑같은 빠른 응답, 같은 매설물 확인 기록, 같은 레벨 인계 기록, 진짜 시공사 후기를 보여줄 수 있습니다. 시공사가 자기 건물 전체가 딛고 설 지반을 사장님에게 제대로 절토해 달라 맡기는 업종에서, 믿음직하고 안전하고 정돈돼 보이는 소규모 업체가 대형 업체처럼 신뢰받고 — 계속 선택받습니다.

소개 선순환 — 우연이 아니라 의도적으로

- 1 불잡기** — 먼저 응대하고, 말한 날에 오고, 안전하게 굴착을 굴리고, 현장을 레벨에 맞춰 돌려줘라. 그래서 시공사가 비교 견적 없이 다음 현장 절토에 사장님을 부르게.
- 2 후기** — 시공사가 가장 만족한 순간, 절토하고 레벨 맞춘 현장을 매설물과 레벨 기록과 함께 돌려준 날에 링크와 함께 자동으로 구글 후기를 요청합니다. 후기와 빠른 응답이 순위를 끌어올리고 — 굴착업체를 고르는 시공사는 둘 다에 기댁니다.
- 3 소개** — 굴착은 거의 모든 건물에서 가장 먼저 들어가는 장비라, 사장님은 시공사·디벨로퍼와 뒤따르는 모든 업종 곁에서 일합니다. 사장님을 믿음직하고 곧다고 본 시공사가 그 디벨로퍼에게, 다음 현장에, 그 인맥에 이어줍니다. 업종들 중 가장 강한 소개망의 하나입니다.
- 4 재판매** — 이게 게임의 전부입니다. 좋은 시공사나 디벨로퍼 하나는 한 건이 아니라 현장 절토의 파이프라인입니다. 다음 현장, 그다음. 모두 작업 파일에 있습니다. 알맞은 때의 후속 연락 하나가 관계 하나를 여러 해의 일감으로 바꿉니다.

오늘 시작하라 — 기술이 전혀 없어도

절토하고 레벨 맞춘 현장을 돌려준 날에 시공사마다 후기를 요청하고, 사다리를 여는 그 한 질문을 언제나 던지세요 — “다음에 뭐 예정돼 있으세요? 현장에 절토 필요한 다른 분은 또 누구세요?” 사장님이 방금 안전하게 굴착을 굴리고 레벨에 맞춰 돌려준 시공사가 사장님이 만날 가장 마음이 열린 상대입니다.

09

CHAPTER NINE

30일 전환

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

- 1 **1주차 — 가장 큰 누수부터 막아라: 놓친 전화.** 모든 문의를 응대하고 선별해, 곧은 방향을 주고, 현장 확인을 예약. 이것 하나가 곧바로 이 모든 작업의 값을 뽑기 시작합니다.
- 2 **2주차 — 견적을 고쳐라.** AI가 일감을 선별하고 사장님의 구조에서, 암반과 지하수를 그 자체의 예비 항목으로 짚은, 곧고 명세 있는 범위를 초안하면, 사장님이 교정합니다 — 그리고 모든 교정은 AI가 간직하는 배움입니다. 모르는 지반에는 확정된 숫자 전에 현장 확인, 매번의 후속 연락.
- 3 **3주차 — 수금을 고쳐라.** 장비를 투입하기 위한 착수금, 마디마다의 기성, 변경은 일찍 알림, 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 매설물 / 레벨 기록, 자동으로 요청되는 후기, 시공사 네트워크에서 쫓는 다음 현장.

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. 확인이 범위를 담은 일감이 됩니다. 일감이 레벨 인계와 후기와 같은 시공사의 다음 현장 절토가 됩니다.

신뢰 다이얼 — 잠 못 이루지 않고 넘기는 법

새 작업자에게 첫날부터 굴착기 열쇠를 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 시공사, 그리고 무게가 있는 것 — 범위, 암반 예비, 착공일 — 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 좋은 굴착업체들이 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.** 뜨내기 업체는 “오늘만”을 씁니다. 사장님에겐 진짜 지렛대 — 잡아 둔 일정 자리, “절토하셔야 하는 주에 현장에 장비를 넣어 드립니다” — 가 있습니다. 그 정직한 지렛대를 쓰고, 밀어붙이게 하세요.
- ✓ **지반이 쉬운 척하며 값으로 겨루기.** 암반이 없다고 가정하고 잔토나 다짐을 슬쩍 숫자에서 빼고 이긴 순간, 사장님은 변경을 들이밀고 시공사를 잃는 당사자입니다. 시공사는 지반을 제대로, 안전하게, 기한에 맞춰 절토하는 굴착업체에 돈을 냅니다 — 반복을 이기는 건 현장을 믿고 맡길 수 있다는 신뢰이지, 가장 낮은 숫자가 아닙니다.



내려 놓기 전에

2분 누수 점검

대부분의 굴착업체는 실력이 모자란 게 아닙니다 — 시공사를 놓치고 있는 겁니다. 사장님 돈은 싼 숫자로 낯선 손님을 이기는 데 있지 않고 — 몇몇 좋은 시공사와 디벨로퍼의 '우리 굴착업체'가 되는 데 있습니다. 관계 하나가 현장 절토의 파이프라인이고 그들의 건물에 있는 모든 업종으로의 소개이니깐요. 그게 핵심입니다 — 먼저 응대하고, 믿음직하고, 안전하게 굴착을 굴리고, 레벨에 맞춘 현장을 돌려줘라. 솔직해지세요 — 지금 당장 사실인 항목에 체크하세요.

- ✓ 전화 응대가 자주 늦다 — 그 지연이 몇 시공사를 앗아갔는지 모른다.
- ✓ 시공사 전화가 끊긴 줄도 몰랐고, 그들은 다음 굴착업체로 갔다.
- ✓ 보지 않은 지반에 전화기로 확정가를 내고 — 암반이 나왔을 때 손실을 떠안았다.
- ✓ 쉬운 지반이라 가정하고 잔토나 다짐을 뺀 싼 숫자로 일감을 떠 적어 있다.
- ✓ 굴착 도중 “추가”로 전혀 예상 못 한 시공사를 들이민 적이 있다.
- ✓ 일감 사이에 좋은 시공사와 디벨로퍼 앞에 계속 있지 않아서 번호를 잃어버린다.
- ✓ 매설물 확인 결과, 처리장 전표, 레벨 기록이 한곳이 아니라 트럭 안에 있다.
- ✓ 착공일을 놓쳐 시공사 공정을 한마디 예고 없이 기다리게 한 적이 있다.
- ✓ 받은편지함이 스트레스를 주고, 중요한 것 — 지반 조사 보고서, 매설물 확인 — 이 묻힌다.
- ✓ 시공사가 지난 현장 절토로 전화하면, 범위와 기록을 찾는 데 한참 걸릴 것이다.

0-2

탄탄한 운영. 몇 군데만 손보면 더 많은 시공사의 '우리 굴착업체'가 됩니다.

3-6

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

7+

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

가장 큰 지렛대는 더 싼 숫자가 아니라 — 먼저 응대하고, 안전하게 굴착을 굴리고, 시공사 하나하나를 현장 절토의 파이프라인과 그들의 건물을 가로지르는 소개로 바꾸는 것입니다. 가장 크게 체크한 항목이 당신의 가장 큰 기회입니다. 거기서 시작하세요.

마지막으로 하나

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 — 시공사가 전화한 그 순간 응대해 일감을 선별하고 현장 확인을 예약하고, 암반과 지하수를 그 자체의 예비 항목으로 정직하게 짚은 공고 명세 있는 범위를 초안하고, 착수금을 받고 마디에서 기성을 청구하고 변경을 물기 전에 알리고, 매설물 확인과 레벨 기록을 챙기고, 사장님이 말한 날에 와서 현장을 레벨에 맞춰 돌려준다는 걸 이미 아는 시공사와 디벨로퍼에게서 다음 현장 절토를 쫓는 AI가 — 이 모든 걸 하나로, 이번 주에 사장님의 토공 사업에서 일하도록 — 그게 우리가 만드는 것입니다. 이름은 [the-everything-app](#)입니다.

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

사장님의 실제 일감으로 작동하는 걸 [the-everything-app.com](#)에서 확인하세요 — 둘러보는 데 카드 필요 없음.

솔직한 한마디: 이걸 망가진 사업을 고쳐주지 않고, 현장을 어떻게 절토할지 정하거나, 땅속을 읽거나, 장비를 모는 유능한 작업자를 대신하지도 않습니다 — 그건 여전히 사장님과, 사장님의 현장 실사와, 사장님의 역량의 몫입니다. 이것이 고치는 건, 사장님이 해 저문 뒤 공짜로 해온 사무 일입니다.

THE EVERYTHING · 현장 사업을 위한 실전 안내서 · 자유롭게 공유 가능