

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI 비계업체 플레이북

AI 시대에 비계 사업을 꾸리는 법

— 그리고 시공사가 계속 부르는 비계업체가 되는 법.

완결된 시스템 · 군더더기 없음 · 자유롭게 공유 가능

THE EVERYTHING

먼저 읽어 주세요

10년 전만 해도 비계 사업을 제대로 하려면 전화를 받는 사람, 장부를 보는 사람이 따로 있어야 했고, 그러고도 현장을 오가는 차 안에서 종이 쪽지에 설치비와 주간 임대와 반납을 계산해야 했습니다.

오늘날에는 제대로 세팅한 작은 비계업체가 모든 시공사의 전화를 들어온 그 순간 응대하고, 설치와 임대를 곧게 견적하고, 재고를 빌려준 채 계속 벌게 하고, 몇몇 시공사를 반복 임대의 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. 비계를 더 잘 세우는 것도 아니고, 컴퓨터를 잘 다루는 사람은 더더욱 아닙니다 — 우리가 본 최고 중 한 명은 2년 전만 해도 조수석 메모지에 임대료를 적던 사람이었습니다. 그는 남들보다 먼저 한 가지를 깨달았을 뿐입니다. **사업의 지루한 절반** — 문의 응대, 후속 연락, 정직한 견적, 설치일, 임대와 반납, 점검 표시와 인수인계 기록 — 이제 이 모든 것이 알아서 굴러갈 수 있다는 것어요. 그래서 그는 돈이 되는 곳, 즉 현장, 그리고 몇몇 좋은 시공사가 계속 부르고 밖으로 소개해 주는 그 믿음직한 비계업체가 되는 일에 힘을 쏟았습니다.

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 비계업체들이 포기하게 만드는 실수들 — 을 담았습니다. 처음부터 끝까지 읽으면, 소프트웨어에 단 한 톨을 쓰지 않더라도 지금보다 더 탄탄하고 수익성 높은 비계 사업을 운영하게 될 것입니다.

무엇이 여전히 사장님 몫인지에 대한 솔직한 이야기

이 안내서의 어떤 내용도 비계를 어떻게 세울지 정하거나, 사용 가능으로 서명하거나, 세우는 작업자를 대신하지 않습니다 — 그리고 이것은 현장에서의 사장님 실사, 사장님의 역량, 또는 사장님이 따르는 기준을 결코 대신하지 않습니다. 이것이 맡는 것은 행정 업무입니다. 어떤 현장의 진입·복잡함·지반이 그것을 더 큰 설치로 만드는지는 사장님이 현장에서 내리는 판단이고, 실제로 얼마이고 얼마나 세워 두는지는 컴퓨터가 지어낸 숫자가 아니라 사장님의 판단이며, 공기 초과가 누구 책임인지는 시공사와 나누는 대화로 남고, 비계의 안전 — 유자격자의 설치, 점검 표시, 사용 가능 인계, 세워져 있는 동안의 정기 재점검 — 은 기준에 매여 사장님과 사장님 작업자의 몫으로 남습니다. 모두 처음부터 끝까지 사장님의 몫입니다.

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, 설치를 예약하고, 그들이 매번 부르는 '우리 비계업체'가 되라.

04 설치와 임대를 곧게 견적하라

3부 가격, 임대 조건을 먼저, 그리고 왜 까다로운 일감은 빠른 현장 확인으로 확정하는가.

05 결끄러운 독촉 없이 수금하라

설치, 주간 임대, 반납 — 제때 청구, 기습적인 연장 임대 청구 없음.

06 스스로 굴러가는 받은편지함

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

07 당신의 디지털 사무장

아침 브리핑, 스스로 쌓이는 작업 파일, 점검 표시와 인수인계 기록.

08 실제보다 두 배 커 보여라

모든 것에 붙은 브랜드, 신뢰의 증거, 그리고 반복 임대와 전문가 소개 선순환.

09 30일 전환

한 번에 한 주씩, 신뢰 다이얼, 그리고 재고 즉응을 쓰는 법 — 거짓 “오늘만”이 아니라.



2분 누수 점검

어디서 시공사를 흘리고 있는지 정확히 찾아내고 — 무엇보다 고칠지 알려준다.

01

CHAPTER ONE

새로운 경기장

비계를 찾아 전화를 돌리는 시공사는 사장님 재고를 볼 수도, 작업자가 일하는 걸 지켜볼 수도 없습니다. 손 닿는 것으로 판단할 뿐입니다 — 그리고 바로 거기서 대부분의 비계업체가 한 해의 가장 좋은 시공사를 소리 없이 놓칩니다.

사장님 손님은 불안한 집주인이 아닙니다 — 자기 공정이 돌아가는 시공사·지붕업체·도장업체·미장업체로, 사람을 벽에 올리려면 비계를 빠르고, 안전하게, 믿을 수 있는 조건으로 세워 주길 바라는 사람들입니다. 그리고 전화를 놓치는 게 그토록 비싼 이유가 이것입니다. 그들은 공정이 지금 **당장** 비계가 필요해 전화합니다. 일감은 다음 세 가지를 가장 먼저 해내는 곳에게 돌아갑니다:

- 1 **응대하고 — 곧은 숫자를 줬는가?** 먼저 전화를 받아 설치와 임대를 견적한 비계업체가 일감을 탄다. 단 위에 있어 끊기게 두면 다음 업체에 걸고 — 공정 전체를 데리고 옮길 수도 있다.
- 2 **말한 날에 오고, 안전한가?** 시공사는 그날 설치가 지켜지길 바라고, 유자격자가 세우고 표시하고 사용 가능으로 인계한 비계를 바란다. 그래야 자기 사람을 올린다. 믿음직하고 안전한 쪽이 싸고 불안한 쪽을 매번 이긴다.
- 3 **임대에 정직한가?** 주간 임대, 얼마나 세워질 것으로 보는지, 공기 초과 비용 — 먼저. 나중에 큰 연장 임대 청구를 들이미는 애매한 견적은 시공사를 영영 잃는다.

이 셋 중 어느 것도 무엇에 관한 게 아닌지 눈치채셨나요? 최저 주간 임대. 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 비계에 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 비계업체가 이제 전국구 업체처럼 보이고 그렇게 일할 수 있습니다. 그들의 간접비 없이, 게다가 시공사가 '비계가 지금 당장 필요할' 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 진입과 높이와 임대를 날마다 설명하는 비계업체는 이미 그걸 잘합니다.

**월 30만
~100만**

원, 그 이상도

현장관리·임대관리 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 설치비와 주간 임대를 계산합니다. 누군가 아직 임대 중인 곳과 반납이 임박한 곳을 챙깁니다. 사장님의 하루 전체가 그 전제에 맞춰 짜여 있습니다 — 그리고 그 전제는 방금 죽었습니다.

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

전환 하나 — 단계가 아니라 결과를 맡겨라

“어느 버튼을 누르지” 하는 생각을 멈추세요. 이제 사장님은 유능한 반장에게 말하듯 사업에 말합니다. 결과를 말하면, 단계는 알아서 짜냅니다. 어떤 사장은 자재상 카운터에서 메시지 하나로 재고를 채웁니다 — “응우옌 현장에 쓸 발판이랑 클램프 챙긴다” — 그러면 주문, 비용 처리, 장부가 알아서 정리됩니다.

전환 둘 — AI 먼저, 당신은 그다음

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

전환 셋 — 교정은 투자다

보통의 소프트웨어에서는 같은 실수를 영원히 고칩니다. AI에서는 한 번만 고치면 됩니다. 표준 견적은 설치·주간 임대·해체를 나누고 공기 초과 비용을 반드시 밝힌다고, 진입이 어려운 현장은 확정가 전에 빠른 현장 확인이 필요하다고, 그리고 비계의 안전은 값을 깎으려고 손대지 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
단 위에 있는 사이 시공사가 전화한다	음성사서함. 먼저 응대한 곳에 빼앗김.	응대하고 선별하고, 설치일 예약 — 아침이면 설치 + 주간 임대가 곧게 초안까지.
현장의 비계가 공기 초과한다	청구할 때 알아채고, 끌려온 독촉.	연장 임대를 일찍 알리고, 청구 전에 시공사에 비용을 전한다.
자재상 단가표 업데이트가 도착한다	200통의 메일에 묻힘. 다음 견적에 옛 단가.	추출해서 사장님 단가에 반영 — “발판이랑 클램프, 여섯 개 항목 인상됨.”
일감이 끝난다	비계가 임대인 채 서 있고, 재고가 논다.	끝난 날 반납 기록, 해체 예약, 재고를 다음 현장으로 돌림.

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 시작합니다 — 청구서를 볼 일이 없기 때문입니다.

비계에서 가장 값나가는 일감은 긴급으로도, 불안한 집주인으로도 오지 않습니다. 공정이 지금 당장 비계가 필요한 시공사의 전화로 옵니다 — 그리고 그것은 잔인하게 상하기 쉽습니다. 먼저 응대한 곳이 일감을 따고, 늦은 곳은 두 번째 기회를 얻지 못합니다. 시공사가 목록의 다음 비계업체에 걸기 때문입니다. 전화는 사장님이 비계를 세우는 오후 4시에 차 안에서 진동합니다. 그대로 끊깁니다. 시공사는 다음 업체에 걸어 설치를 그쪽에 예약하고, 이제 그들이 '우리 비계업체'입니다. 사라졌습니다 — 이 한 건만이 아니라, 그 시공사의 다음 일감 전부일 수도 있습니다.

먼저 응대

가 시공사를 이긴다

시공사는 공정이 지금 당장 비계가 필요해 전화합니다. 놓친 전화는 미뤄진 매출이 아니라 — 일감을, 그리고 대개는 그 시공사 뒤의 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, 높이와 진입, 얼마나 필요한지, 추락 방호만인지 한 벌인지 — 사장님이 단 위에 있거나 잠든 사이에요. 그리고 일감을 따내는 바로 그 일을 합니다. 매번 먼저 응대합니다. 그래서 다른 곳이 음성사서함에 있는 사이 설치를 예약하는 비계업체는 사장님입니다.

문제 둘 — 아무도 쌓지 않은 관계

비계 사업은 한 건으로 이기는 게 아닙니다 — 몇몇 좋은 시공사의 '우리 비계업체'가 되어 이깁니다. 대부분의 비계업체는 한 건을 견적하고 그 나머를 생각하지 않습니다. 매번 먼저 응대하고, 말한 날에 오고, 빠르게 반납하는 곳이, 그 시공사가 다음 일감에서, 그다음에서 부르는 곳이고, 그 지붕업체와 도장업체에 소개하는 상대입니다.

- ✓ 모든 문의를 사장님 상호로 응대 — 저녁 6시에도, 일요일에도, 동네 시공사가 한꺼번에 비계가 필요한 주에도.
- ✓ 모든 통화의 검색 가능한 기록 — “로시 현장, 임대랑 설치일 어떻게 합의했지?”
- ✓ 중요한 시공사 앞에 계속 있는 후속 연락 — 그래서 그들의 다음 일감이 오면, 부르는 건 사장님이지 잃어버린 번호가 아니다.
- ✓ 문의에서 나온 현장 정보 — 위치, 높이, 진입, 얼마나 필요한지 — 가 세 번 다시 입력되지 않고 곧바로 작업으로 흘러 들어간다.

전화는 가장 좋은 시공사를 앗아가는 물건이 아니라, 설치를 예약해 주는 물건이 됩니다 — 그리고 그들이 매번 부르는 '우리 비계업체'로 사장님을 남겨 둡니다.

04

CHAPTER FOUR

설치와 임대를 곧게 견적하라

비계에는 다른 업종에 없는 견적 형태가 있습니다. 결코 단일한 평평한 숫자가 아닙니다. 설치비, 세워져 있는 매주의 주간 임대, 그리고 해체비 — 돈은 정말 그 임대 에 삽니다.

설치 + 임대

+ 해체

비계 한 건은 하나의 값이 아니라 세 부분입니다. 세우는 일회성 비용(높이·진입·복잡함으로 정해짐), 세워져 있는 매주의 주간 임대, 그리고 내리는 비용. 하나의 숫자로 눌러버리면 시공사는 자기 일감을 적산하지 못하고 — 이 업종의 신뢰 파괴자, 즉 일이 누구 말보다 길어졌을 때의 기습적인 연장 임대 청구에 문을 엽니다. 세 부분을 짚고, 공기 초과 비용을 짚으면, 사장님은 그들이 믿는 비계업체입니다.

표준 일감 — 단층 지붕, 곧은 한 면 — 이면 전화로 대략의 숫자를 줄 수 있을 때가 많습니다. 하지만 진입, 복잡함, 세워 두는 기간, 그리고 지반이 그것을 크게 움직일 수 있고, 정직한 한 수는 그렇게 말하는 것입니다. 어림값을 주고, 까다로운 일감은 빠른 현장 확인으로 확정하라. 진입이나 복잡함이 있는 일감에 보지도 않고 확정가를 내는 건 자신감이 아니라 — 어려운 일감을 싼 값에 하게 되는 길입니다.

AI 우선 견적은 이것 쉽게 만듭니다 — AI가 작업자를 내보내기 전에 일감을 선별합니다. 오늘날 실제 비계업체에서 그게 어떤 모습인지 보시죠.

- ✓ **올바른 질문을 먼저 던집니다.** 문의에서 AI는 값을 실제로 정하는 것들을 짚어 나갑니다 — 현장이 어디인지, 높이와 단수, 진입, 얼마나 필요한지, 추락 방호인지 한 벌인지 — 그래서 사장님은 곧게 견적하고, 현장 확인은 필요한 데만 예약합니다.
- ✓ **당신의 구조로 값을 냅니다.** 과거 일감을 넣어주면 설치 단가, 주간 임대, 진입 할증을 익혀 — 임대 조건을 짚은 3부 곧은 숫자를 줍니다. 공기 초과를 숨기는 평평한 숫자가 아니라고요.
- ✓ **당신이 빠뜨린 걸 잡아냅니다.** 지치지 않으니 연장 임대 단가, 좁은 진입 할증, 복잡한 형태가 공법 전체를 바꾼다는 사실을 빠뜨리지 않습니다.

공기 초과

사장님이 들이밀지 않는 기습

이 업종의 신뢰 파괴자가 이것입니다. 설치비와 주간 임대를 견적해 놓고, 얼마나 세워 두는지를 애매하게 두었다가 — 지붕업체 일이 3주 초과하면 — 시공사에 보이지 않던 큰 연장 임대 청구를 들이민다. 이렇게 반복 시공사가 단발이 됩니다. 정직한 비계업체는 주간 임대, 견적이 가정하는 세워 두는 기간, 연장 임대 단가, 그리고 지연이 누구 책임인지를 — 일이 벌어지기 전에, 먼저 밝힙니다. 공기 초과에 정직한 쪽이 그걸 숨기는 견적을 이깁니다.

까다로운 일감의 빠른 현장 확인은 마찰이 아니라 — 판매다

진입이 어렵거나, 복잡하거나, 임대가 긴 일감에서는 어렵값을 주고, 숫자를 약속하기 전에 빠른 현장 확인으로 확정하는 게 한 수입니다. 제대로 설명하면 이건 지연이 아니라 — 사장님이 일감을 싸게 견적해 놓고 나중에 모자를 손에 들고 증액을 구걸하는 상대가 아니라는 걸 시공사에 알려주는 것입니다. “지금 숫자를 드리고, 진입을 본 뒤 확정하겠습니다. 그 래야 드리는 숫자가 사장님이 자기 일감을 짤 수 있는 숫자니까요” — 이 말이 사장님의 정직함을 그들이 사장님을 고른 이유로 바꿉니다.

그다음, 다들 건너뛰는 대목 — 시공사 앞에 계속 있는 것입니다. 일감 뒤의 메시지 하나. “다 반납하고 정리됐습니다 — 다른 거 예정된 거 있으세요?” 이 습관 하나가 값을 낮추는 것보다 더 많은 반복 임대를 따냅니다. AI 우선에서는 그 후속 연락이 사장님이 들여야 할 습관이 아닙니다. 그냥 저절로 일어나는 일입니다.

핵심은 소프트웨어가 아니다

핵심은 기준입니다. 세 부분을 곧게 견적하고, 공기 초과 비용을 짚고, 까다로운 일감은 현장 확인으로 확정하고, 시공사가 다시 부르는 믿음직한 곳으로 남아라. 이 기준을 지키는 수첩 든 비계업체가, 그러지 못하는 앱 든 비계업체를 이깁니다. AI는 그 기준을 수월하게 만들 뿐입니다.

05

CHAPTER FIVE

겉끄러운 독촉 없이 수금하라

일감을 따냈습니다. 이제 돈을 받아야 합니다 — 그리고 비계에서 이걸 청구서 한 장으로 끝나지 않습니다. 설치가 있고, 세워 두는 내내 흐르는 주간 임대와 있고, 해체가 있고 — 그리고 청구의 기습을 싫어하는 시공사가 있습니다.

임대를 청구

매주, 기습 없이

시공사에게 해줄 수 있는 가장 안심되는 일은 돈에 곧고, 꾸준한 것입니다. 세워지면 설치를 청구, 세워져 있는 동안 주간 임대를 청구, 내려지면 해체를 청구 — 그리고 연장 임대 이야기는 공기 초과 전에, 나중에 들이밀지 않는다. 기습적인 연장 임대 청구야말로 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 **세워지는 순간 설치를 청구하라.** 비계가 세워지고 사용 가능이 된 때의 “지금 결제” 링크가 “계좌번호는 여기”보다 빠르고 — 한 건에서 가장 큰 한 부분을 일찍 마무리합니다.
- 2 **주간 임대를 자동으로 돌려라.** 세워져 있는 매주 임대를 예정대로 청구하니, 아무도 기억할 필요가 없고 — 시공사는 늘 숫자가 어디 있는지 압니다.
- 3 **공기 초과는 물기 전에 알려라.** 비계 위의 일이 길어지면, 시공사는 연장 임대 비용을 일찍 듭니다 — 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.

자재상 명세서, 설치일을 확인하는 시공사, 일이 길어지는 건, 반납 요청, 점검 표시와 인수인계 서류, 단가표 업데이트, 다음 주에 들어갈 수 있냐고 묻는 지붕업체 — 이 모든 게 잡동사니와 뒤섞여, 한 손에 클램프를 들고 단 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 설치를 앞당기고 싶은 시공사예요.”
- ✓ **초안이 작성됩니다.** 흔한 답장 — “네, 추락 방호도 합니다”, “목요일에 세워 드릴 수 있어요” — 이 쓰여 대기합니다. 훑어보고, 손보고, 보냅니다.
- ✓ **물으면 답합니다.** “로시 현장, 설치랑 주간 임대 얼마로 견적 냈지?” — 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 비계업체에는 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 설치와 해체 순서대로, 어느 비계가 반납 예정인지, 어느 시공사에 오늘 후속 연락을 해야 하는지, 누구에게 임대료를 독촉할지, 잊으면 발목 잡힐 그 점검 표시나 재점검 하나. 커피와 함께 2분 — 그리고 반장도 압니다.

스스로 쌓이는 작업 파일

모든 사진, 견적, 설치일, 메일이 알맞은 작업에 알아서 붙습니다 — 그래서 석 달 뒤 시공사가 다음 현장으로 다시 전화 하면, 이력 전체가 거기 있습니다. 문의, 사장님이 적어 둔 진입, 임대 조건, 점검 표시와 인수인계 기록 — 모두 한곳에.

두렵지 않은 서류 작업

점검 표시 기록, 사용 가능 인계 확인서, 세워져 있는 동안의 재점검 알림, 반납 — 챙기라고 알려주고, 작업에 맞춰 기록 하고, 찾을 수 있는 곳에 보관합니다. 사장님을 위해 지어내지 않고, 사장님 자신의 역량이나 기준을 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 믿고 맡길 만한 비계업체로 보이는 것” — 의 대부분은 겉모습이고, 겉모습은 이제 거의 공짜입니다.

트럭 한 대짜리 비계업체와 50명짜리 업체가 똑같이 흠잡을 데 없는, 브랜드가 붙은 견적서를 보낼 수 있습니다 — 그리고 똑같은 빠른 응답, 같은 점검 표시와 인수인계 기록, 같은 공은 임대 조건, 진짜 시공사 후기를 보여줄 수 있습니다. 시공사가 그저 응대하고, 오고, 공정을 계속 진행시키는 비계업체를 바라는 업종에서, 믿음직하고 안전해 보이는 소규모 업체가 대형 업체처럼 신뢰받고 — 계속 선택받습니다.

소개 선순환 — 우연이 아니라 의도적으로

- 1 **붙잡기** — 먼저 응대하고, 말한 날에 오고, 빠르게 반납하고, 임대료 골게. 그래서 시공사가 비교 견적 없이 다음 일감에 사장님을 부르게.
- 2 **후기** — 시공사가 가장 만족한 순간, 깔끔하게 제때 반납한 날에 링크와 함께 자동으로 구글 후기를 요청합니다. 후기와 빠른 응답이 순위를 끌어올리고 — 비계업체를 고르는 시공사는 둘 다에 기댁니다.
- 3 **소개** — 비계는 같은 현장에서 일하는 전문가들의 그물 한가운데 있습니다. 사장님을 믿음직하다고 본 시공사가 지붕업체에 이어주고, 지붕업체가 도장업체에 전합니다. 전문가들 중 가장 강한 소개망입니다.
- 4 **재판매** — 이게 게임의 전부입니다. 좋은 시공사 하나는 한 건이 아니라 한 해치 반복 임대입니다. 다음 현장, 그 다음. 모두 작업 파일에 있습니다. 알맞은 때의 알림 하나가 시공사 하나를 십 년치 일감으로 바꿉니다.

오늘 시작하라 — 기술이 전혀 없어도

깔끔하게 반납한 날에 시공사마다 후기를 요청하고, 사다리를 여는 그 한 질문을 언제나 던지세요 — “다음에 뭐 예정돼 있으세요? 현장에 비계 필요한 다른 분은 또 누구세요?” 사장님이 방금 말한 날에 와 준 시공사가 사장님이 만날 가장 마음이 열린 상대입니다.

09

CHAPTER NINE

30일 전환

위의 모든 것은 효과가 있습니다. 대부분의 비계업체가 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 설치와 임대를 주고, 설치를 예약. 이것 하나가 곧바로 이 모든 작업의 값을 뽑기 시작합니다.
- 2 **2주차 — 견적을 고쳐라.** AI가 일감을 선별하고 사장님의 구조에서 임대 조건을 짚은 3부 곧은 숫자를 주면, 사장님이 교정합니다 — 그리고 모든 교정은 AI가 간직하는 배움입니다. 까다로운 일감은 빠른 현장 확인, 매번의 후속 연락.
- 3 **3주차 — 수금을 고쳐라.** 세워지면 설치를 청구, 주간 임대는 예정대로, 공기 초과는 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 점검 표시 / 인수인계 기록, 자동으로 요청되는 후기, 전문가 네트워크에서 쫓는 다음 일감.

왜 넷 다냐고요? 프로세스 하나는 결코 대단하게 느껴지지 않기 때문입니다. “이거 실화냐” 하는 순간은 셋에서 옵니다 — 그때부터 조각들이 서로 대화하기 시작하니까요. 전화가 설치가 됩니다. 설치가 임대가 됩니다. 임대가 반납과 후기와 같은 시공사의 다음 일감이 됩니다.

신뢰 다이얼 — 잠 못 이루지 않고 넘기는 법

새 조수에게 첫날부터 차와 일감을 통째로 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 — 견적, 임대 조건, 설치일 — 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 비계업체들이 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 — 재고 즉응, “필요하신 날 세워 드립니다” — 가 있습니다. 그 정직한 지렛대를 쓰고, 밀어붙이게 하세요.
- ✓ **값으로 겨루기.** 최저 주간 임대를 내세우는 순간, 사장님은 뜨내기 단발입니다. 시공사는 응대하고, 오고, 공정을 진행시키는 비계업체에 돈을 냅니다 — 반복을 이기는 건 신뢰와 끝은 임대 조건이지, 가장 낮은 숫자가 아닙니다.



내려 놓기 전에

2분 누수 점검

대부분의 비계업체는 실력이 모자란 게 아닙니다 — 시공사를 놓치고 있는 겁니다. 사장님 돈은 싼 임대료로 낯선 손님을 이기는 데 있지 않고 — 몇몇 좋은 시공사의 '우리 비계업체'가 되는 데 있습니다. 시공사 하나는 한 해치 반복 임대이고 함께 일하는 모든 전문가에게 소개이니깐요. 그게 핵심입니다 — 먼저 응대하고, 믿음직하고, 재고를 빌려준 채 벌게 하라. 솔직해지세요 — 지금 당장 사실인 항목에 체크하세요.

- ✓ 전화 응대가 자주 늦다 — 그 지연이 몇 시공사를 앗아갔는지 모른다.
- ✓ 시공사 전화가 끊긴 줄도 몰랐고, 그들은 다음 비계업체로 갔다.
- ✓ 설치·주간 임대·해체를 나누지 않고 평평한 숫자로 견적한다.
- ✓ 예상보다 큰 연장 임대 청구를 시공사에 들이민 적이 있다.
- ✓ 진입이 어려운 일감에 보지도 않고 확정가를 내고 — 손실을 떠안았다.
- ✓ 일감 사이에 좋은 시공사 앞에 계속 있지 않아서 번호를 잃어버린다.
- ✓ 반납과 재배치가 늦어, 비계가 임대인 채로 또는 마당에 놀며 필요 이상으로 오래 서 있다.
- ✓ 설치일을 놓쳐 시공사를 한마디 예고 없이 기다리게 한 적이 있다.
- ✓ 받은편지함이 스트레스를 주고, 중요한 게 묻힌다.
- ✓ 시공사가 지난 일감으로 전화하면, 세부사항을 찾는 데 한참 걸릴 것이다.

0-2

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

3-6

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

7+

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

가장 큰 지렛대는 더 싼 임대가 아니라 — 먼저 응대하고, 믿음직하고, 시공사 하나하나를 반복 임대와 그들의 전문가들을 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 설치를 예약하고, 설치 + 주간 임대 + 해체의 공은 숫자를 임대 조건과 함께 초안하고, 설치와 임대를 청구하고 공기 초과를 물기 전에 알리고, 점검 표시와 인수인계 기록을 챙기고, 반납을 잡아 재고가 빌려진 채 벌게 하고, 사장님이 말한 날에 온다는 걸 이미 아는 전문가들에게서 다음 일감을 쫓는 AI가 — 이 모든 걸 하나로, 이번 주에 사장님의 비계 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.com에서 확인하세요 — 둘러보는 데 카드 필요 없음.

솔직한 한마디: 이건 망가진 사업을 고쳐주지 않고, 비계를 어떻게 세울지 정하거나, 사용 가능으로 서명하거나, 세우는 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