

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI 태양광 플레이북

AI 시대에 태양광 시공 사업을 꾸리는 법

— 그리고 이미 올라 있는 건적에서 더 많이 이기는 법.

완결된 시스템 · 군더더기 없음 · 자유롭게 공유 가능

THE EVERYTHING

먼저 읽어 주세요

10년 전만 해도 태양광 사업을 제대로 하려면 전화를 받는 사람, 장부를 보는 사람이 따로 있어야 했고, 그러고도 현장을 오가는 차 안에서 종이 쪽지에 시스템 용량과 보조금, 지붕 하중을 계산해야 했습니다.

오늘날에는 제대로 세팅한 1인 시공자가 모든 문의를 들어온 그 순간 응대하고, 건너편 동네의 팀 열 개짜리 업체보다 더 반듯하고 더 정직하게 견적을 내고, 손님이 몇 주에 걸쳐 비교하는 내내 후속 연락을 이어갑니다 — 그리고 그 세 곳 후보 명단에서, 팀 열 개짜리 업체보다 더 많이 계약을 따냅니다. 그러면서도 서류 작업에 밤을 쓰는 일이 없습니다.

그 사장이 사장님보다 머리가 좋은 게 아닙니다. 시공을 더 잘하는 것도 아니고, 컴퓨터를 잘 다루는 사람은 더더욱 아닙니다 — 우리가 본 최고 중 한 명은 2년 전만 해도 조수석 메모지에 일감 값을 적던 사람이었습니다. 그는 남들보다 먼저 한 가지를 깨달았을 뿐입니다. **사업의 지루한 절반** — 문의 응대, 후속 연락, 정직한 견적, 보조금 서류, 계약금과 중도금, 청구서, 그리고 인증·계통 연계 기록 — 이제 이 모든 것이 알아서 굴러갈 수 있다는 것ですよ. 그래서 그는 돈이 되는 곳, 즉 지붕 위, 그리고 신중하게 견적을 비교하는 손님을 계약하고 소개까지 하는 고객으로 바꾸는 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 시공자들이 포기하게 만드는 실수들 — 을 담았습니다. 처음부터 끝까지 읽으면, 소프트웨어에 단 한 톨을 쓰지 않더라도 지금보다 더 탄탄하고 수익성 높은 태양광 사업을 운영하게 될 것입니다.

무엇이 여전히 사장님 뒤편에 대한 솔직한 이야기

이 안내서의 어떤 내용도 손님에게 정해진 절감액을 약속하거나, 지붕이 얼마를 생산할지 보장하거나, 시스템 설계를 대신 정해 주지 않습니다 — 그리고 이것은 현장에서의 사장님 실사, 사장님의 인증, 또는 사장님이 책임지는 전기 기준을 결코 대신하지 않습니다. 이것이 말는 것은 행정 업무입니다. 지붕과 분전반이 멀쩡한지는 기술의 문제이고, 시스템이 현실적으로 얼마를 아낄지는 약속이 아니라 모델링된 판단이며, 누가 어떤 조건으로 비용을 무는지는 계약이고, 어떤 설계를 어느 용량으로 올릴지는 기준과 사장님의 인증이 정합니다. 모두 처음부터 끝까지 사장님의 몫입니다.

이 안에 담긴 것

01 새로운 경기장

신중하게 비교하는 손님이 사장님을 판단하는 3가지 — 그리고 왜 지붕에 오르기도 전에 일감이 절반쯤 결정되는가.

02 AI 우선으로 생각하라

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

03 다시는 일감을 놓치지 마라

먼저 응대해 가격 기준(앵커)을 놓고, 손님이 비교하는 몇 주 내내 후속하라 — 먼저 응대한 곳이 대개 이기니까.

04 차고를 나서기 전에 견적을 내라

왜 정직한 숫자에는 실제 현장 조사가 필요한가 — 그리고 AI가 팀이 출발하기 전에 일감을 선별하고 조사를 예약하는 법.

05 깔끔러운 독촉 없이 수금하라

계약금, 중도금, 그리고 금융 — 보조금은 쉬운 말로, 정직하게 처리한다.

06 스스로 굴러가는 받은편지함

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

07 당신의 디지털 사무장

아침 브리핑, 스스로 쌓이는 작업 파일, 그리고 스스로 정리되는 인증·계통 연계 기록.

08 실제보다 두 배 커 보여라

모든 것에 붙은 브랜드, 십 년 뒤에도 남아 있다는 증거, 그리고 스스로 굴러가는 배터리·전기차·소개 선순환.

09 30일 전환

한 번에 한 주씩, 신뢰 다이얼, 그리고 거짓 “오늘만”이 아니라 진짜 보조금 마감을 쓰는 법.



2분 누수 점검

이미 올라 있는 견적을 어디서 흘리고 있는지 정확히 찾아내고 — 무엇부터 고칠지 알려준다.

01

CHAPTER ONE

새로운 경기장

방금 무서운 전기요금 고지서를 받은 사람, 옆집 지붕에 패널이 올라가는 걸 본 사람, 전기차를 산 사람은 — 좋은 시공자와 영터리를 구분하지 못합니다. 그들은 손닿는 것으로 사장님을 판단합니다 — 그리고 바로 거기서 대부분의 태양광 업체가 한 해의 가장 좋은 일감을 소리 없이 놓칩니다.

아무도 패닉에 빠져 전화하지 않습니다 — 이건 긴급 업종의 정반대입니다. 손님은 몇 달을 고민했고, 세 곳 이상 견적을 받을 것이며, 무엇보다 두려워하는 건 속는 것입니다. 목록을 따라 차례로 전화를 걸지만, 결정은 몇 주에 걸쳐 내립니다. 일감은 다음 세 가지를 가장 먼저 해내는 업체에게 돌아갑니다:

- 1 **먼저 응대하고 — 분위기를 잡았는가?** 제대로 된 첫 응대가 미팅과 앵커를 가져옵니다. 손님의 약 78%는 결국 먼저 응대한 곳에 맡깁니다. 그 첫 제안이 이후 모든 견적을 재는 기준이 되니까요. 응대가 늦으면 아무도 기억 못하는 세 번째 견적이 됩니다.
- 2 **밀어붙이지 않고 정직하게 들렸는가?** “지붕을 보기 전엔 제대로 값을 못 냅니다”라는 솔직한 답을 주고 기꺼이 비교해 보라고 권하는 쪽이 신뢰를 차지합니다. “오늘 계약하세요” 식의 밀어붙임은 이 업종에선 흥정이 아니라 사기 신호로 읽힙니다.
- 3 **당신과 일하기가 수월했고 — 십 년 뒤에도 있을까?** 진짜 지역 주소, 손님이 확인할 수 있는 인증 번호, 진짜 후기, 제대로 본 뒤 내미는 서면 작업 범위. 수많은 업체가 문을 닫고 손님을 방치한 업종에서, 땀땀하고 오래 갈 쪽이 일감을 가져갑니다.

이 셋 중 어느 것도 무엇에 관한 게 아닌지 눈치채셨나요? 팀을 얼마나 매끄럽게 굴리는가. 세 가지 모두 연락이 닿는가, 정직하게 들리는가, 행정을 굴리는가에 관한 것입니다 — 하루 종일 지붕 일을 마친 뒤 사장님이 가장 싫어하는 바로 그 일들이죠. 그리고 아무도 말해주지 않는 대목이 있습니다. 상대방은 이미 AI로 돌아가고 있습니다. 문제는 AI가 태양광에 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, 빠르고, 정직한 시공자가 이제 전국구 브랜드처럼 보이고 그렇게 일할 수 있습니다 — 그들의 간접비 없이요.

“그런데 저는 컴퓨터를 잘 못 다뤄요”

이걸 가장 잘 하는 시공자들도 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, 신중한 손님에게 날마다 선택지를 차분히 설명하는 시공자들은 이미 그걸 잘합니다.

**월 30만
~100만**

원, 그 이상도

설계·견적·작업관리 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 문의를 받습니다. 누군가 설계를 잡고 견적을 타이핑합니다. 누군가 계약금과 계통 연계 서류를 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 조수에게 말하듯 사업에 말합니다. 결과를 말하면, 단계는 알아서 짜냅니다. 어떤 사장은 자재상 카운터에서 메시지 하나로 재고를 주문합니다 — “응우옌 건에 쓸 레일이랑 인버터 두 대 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 견적에는 분전반 점검이 들어간다고, 음영이 있는 지붕에는 언제나 옴티마이저 옵션을 붙이라고, 그리고 지붕을 실사하기 전엔 절대 확정 절감액을 약속하지 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
지붕에 올라간 사이 문의가 들어온다	음성사서함. 먼저 응대한 곳에 빼앗김.	응대하고 선별하고, 현장 조사 예약 — 아침이면 정직한 절감 범위 초안까지.
자재상에서 기기가 잘못 온다	현장에서 알아채고, 카운터에 항의하고, 시공 일정을 놓침.	해당 작업에 표시되고, 자동으로 재주문 — 또 어긋날 때만 사장님에게 알림.
자재상 단가표 업데이트가 도착한다	200통의 메일에 묻힘. 다음 견적에 옛 단가.	추출해서 사장님 단가에 반영 — “패널이랑 인버터, 여섯 개 항목 인상됨.”
작업이 끝난다	청구서는 “오늘 밤”. 배터리 제안은 영영 없음.	차에서 중도금 청구. 손님이 만족한 지금 배터리와 모니터링 제안.

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.

태양광에서 가장 값나가는 일감은 긴급으로 오지 않습니다. 그것은 앞으로 한 달에 걸쳐 세 곳의 견적을 모을 사람의 신중한 문의로 옵니다 — 그리고 패닉과는 상관없는 방식으로 상하기 쉽습니다. 먼저 응대한 사람이 미팅과 가격 기준(앵커)을 가져갑니다. 늦은 사람은 잊혀진 세 번째 견적이 됩니다. 문의는 사장님이 지붕에 있는 오후 4시에 차 안에서 진동합니다. 그대로 끊깁니다. 그 손님은 목록의 다음 업체에 전화하고, 이제 사장님 대신 그쪽이 앵커를 놓습니다. 사라졌습니다.

78%

먼저 응대한 곳에서 산다

첫 5분 안이면 성사율이 최대 여덟 배 높고, 빨리 닿지 못하면 리드는 가치의 대부분을 잃습니다 — 제대로 된 첫 제안이 이후 모든 견적을 채는 앵커를 놓기 때문입니다. 놓친 문의는 미뤄진 판매가 아니라 — 앵커를, 그리고 대개는 일감까지, 경쟁자에게 넘겨준 것입니다. 게다가 느린 응대는 검색 순위까지 끌어내려 다음 것마저 앗아갑니다.

돈 쓸 준비가 된 손님은 음성 메시지를 남기지 않습니다. 다음 업체에 전화합니다. 음성사서함은 한 해의 가장 좋은 일감이 죽으려 가는 곳입니다. AI 우선의 해법은 더 큼니다 — 문의는 사실 두 개의 문제이기 때문입니다.

문제 하나 — 받지 못한 문의

AI 접수원이 사장님 업체의 이름으로 하루 24시간 응대하고, 통화에서 차분하고 자연스럽게 들리며, 모든 세부사항을 기록합니다 — 지붕 종류, 대략의 전기 사용량, 배터리를 원하는지, 누가 소유주인지 — 사장님이 지붕에 있거나 잠든 사이에요. 그리고 앵커를 차지하는 바로 그 일을 합니다. 매번 먼저 응대해서, 사장님이 다른 견적들이 채는 기준이 되게 합니다.

문제 둘 — 아무도 하지 않은 후속 연락

태양광 계약은 첫 통화로 이기는 게 아닙니다 — 손님이 나머지 두세 곳의 견적을 모으는 그 몇 주 동안 이깁니다. 대부분의 시공자는 한 번 응대하고 조용해집니다. “왜 여기가 제일 싸지 않죠?” “보증 기간 내내 남아 있을 건가요?”에 정직하게 답하며 계속 연락을 이어가는 사람이, 손님이 서명할 때까지 남아 있는 사람입니다.

- ✓ 모든 문의를 사장님 업체의 이름으로 응대 — 저녁 6시에도, 일요일에도, 보조금 마감에 온 동네 태양광 전화를 한꺼번에 울리게 하는 그 주에도.
- ✓ 모든 통화의 검색 가능한 기록 — “배터리랑 계약금은 누가 낸다고 합의했지?”
- ✓ 비교 기간 내내 발사되는 후속 연락 — 2일째, 7일째, 20일째 — 그래서 사장님은 조용해진 견적이 아니라 손님이 기억하는 견적이 됩니다.
- ✓ 문의에서 나온 작업 정보 — 사용량, 지붕, 접근성, 소유주 — 가 세 번 다시 입력되지 않고 곧바로 작업으로 흘러 들어갑니다.

전화는 가장 좋은 일감을 앗아가는 물건이 아니라, 현장 조사를 예약해 주는 물건이 됩니다 — 그리고 손님이 결정하는 몇 주 내내 사장님을 그 방 안에 남겨 둡니다.

04

CHAPTER FOUR

차고를 나서기 전에 견적을 내라

태양광에는 다른 업종에 없는 견적의 함정이 있습니다. 전화로 “얼마나 아껴요?”에 대한 정직한 답은 흔히 “지붕을 보기 전엔 제대로 말씀드릴 수 없어요”인데 — 사장님 입에서 그 말이 나오면 얼버무리는 것처럼 들릴 수 있다는 것이죠.

확정가 없음

전화로는

아직 지붕도, 음영도, 분전반도, 손님이 전기를 어떻게 쓰는지도 못 봤습니다. 음영진 동서향 지붕, 단순한 남향 지붕, 추가 인건비가 드는 지붕, 승압이 필요한 분전반 — 작업도 비용도 천차만별이고, 위성 사진만으로는 아무것도 알 수 없습니다. 전화로 내는 확정가는 — 또는 “보장된” 절감액은 — 추측일 뿐입니다. 그리고 그건 엉터리 업체가 쓰는 바로 그 수법입니다. 높게 부르면 일감을 잃고, 낮게 부르면 손해를 떠안거나 문 앞에서 추가금을 들이밀어 신뢰와 후기를 함께 태워버립니다.

그래서 정직한 업체는 구성은 자신 있게 견적하고 숫자는 정직하게 미룹니다. 실제 현장 조사, 그다음 실제 기기명을 밝힌 설계와 서면 견적, 현실적 절감 범위와 그 가정을 함께 보여주면서요. 보지도 않고 부르는 확정 절감액은 자신감이 아니라 — 초보의 신호이고, 손님은 그걸 사기 표식으로 읽는 법을 배웠습니다.

AI 우선 견적은 이걸 쉽게 만듭니다. AI가 팀이 출발하기 전에 일감을 선별합니다. 오늘날 실제 태양광 업체에서 그게 어떤 모습인지 보시죠.

- ✓ **올바른 질문을 먼저 던집니다.** 문의에서 AI는 값을 실제로 좌우하는 것들을 짚어 나갑니다 — 지붕 종류와 방위, 대략의 전기 사용량, 배터리를 원하는지, 누가 소유주인지 — 그래서 사장님은 “어쩌면”이 아니라 진짜 현장 조사를 예약합니다.
- ✓ **당신의 구조로 값을 냅니다.** 과거 일감을 넣어주면 kW당 단가, 배터리 가격, 지붕 하중을 익혀 — 보조금이 이미 반영된 정직한 상한·하한 범위를 줍니다. 지킬 수 없는 숫자가 아니라고요.
- ✓ **당신이 빠뜨린 걸 잡아냅니다.** 지치지 않으니 분전반 승압, 모니터링, 그리고 음영이 심한 지붕엔 다른 인버터가 필요하다는 사실을 빠뜨리지 않습니다.

최대 7배

저장한 1kWh에서

왜 전화 추측이 아니라 현장 조사가 중요한지 — 잉여 전력 판매단가(상계거래)가 이제 몇 원 수준으로 낮아져, 손님이 직접 쓰는 1kWh는 내보내는 1kWh보다 몇 배, 최대 약 7배 값집니다. 그러니 진짜 절감은 그 집이 언제 어떻게 전기를 쓰느냐에 달렸고, 그건 실사 후에야 제대로 모델링됩니다 — 그래서 자기 전기를 저장해 나중에 쓰는 배터리가 판을 통째로 바꿉니다.

현장 서면 작업 범위는 요식이 아니라 — 판매다

정직한 숫자는 현장에서 무엇을 발견하느냐에 달렸으니, 요령은 지금 조사를 예약하고 값은 그 뒤에, 아무도 서명하기 전에 서면으로 확정하는 것입니다. 제대로 설명하면 이건 지연이 아니라 — 사장님이 전화로 높게 부르고 기대는 그 업체가 아니라는 걸 신중한 손님에게 알려주는 신호입니다. “지붕을 실제로 본 다음에 서면 견적을 드립니다”라는 말은 사장님의 정직함을 손님이 사장님을 고른 이유로 바꿉니다.

그다음, 다들 건너뛰는 대목 — 후속 연락입니다. 며칠 뒤 메시지 하나. “설계랑 절감 범위 잘 받으셨는지 확인차 연락드려요.” 이 메시지 한 통이 단가를 낮추는 것보다 더 많은 일감을 따냅니다. AI 우선에서는 후속 연락이 사장님이 들어야 할 습관이 아닙니다. 그냥 저절로 일어나는 일입니다.

핵심은 소프트웨어가 아니다

핵심은 기준입니다. 출발 전에 선별하고, 모델링하지 않은 확정 절감액은 절대 부르지 말고, 실제로 본 다음 서면으로 남기고, 비교 기간 내내 후속하라. 이 기준을 지키는 수첩 든 시공자가, 그러지 못하는 앱 든 시공자를 이깁니다. AI는 그 기준을 수월하게 만들 뿐입니다.

05

CHAPTER FIVE

겉끄러운 독촉 없이 수금하라

일감을 따냈습니다. 이제 돈을 받아야 합니다 — 그리고 태양광에서 이건 끝에 청구서 한 장으로 끝나는 경우가 드뭅니다. 계약금이 있고, 중도금이 있고, 때로 금융이 있고, 값에서 미리 빠지는 보조금이 모두를 헛갈리게 합니다.

보조금

가격에서, 미리 공제

태양광 보조금은 손님이 나중에 쫓아다니며 받는 돈이 아닙니다 — 값에서 곧바로 빠집니다. 시스템이 혜택을 발생시키고, 사장님이 그걸 처리하며, 할인은 견적서에 미리 표시되니 손님은 아무것도 접수하지 않습니다. 잉터리 업체는 부풀린 정가에 큰 “보조금”을 붙여 공제 후 숫자가 험값처럼 보이게 하거나, 보조금 액수를 과장합니다. 보조금 반영 후 가격을 보여주고, 보조금이 실제로 얼마인지 보여주고, 기간 한정 선물처럼 꾸미지 마세요 — 그 정직함을 손님은 신뢰로 느낍니다.

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

- 1 **서명하는 순간 계약금을 받아라.** 합의한 그 자리에서의 카드 결제나 “지금 결제” 링크가 “계좌번호는 여기”보다 빠르고 — 다른 두 견적을 상대로 일감을 잠급니다.
- 2 **중도금을 자동으로 청구하라.** 서명 시 계약금, 그다음 계통 연계 시 잔금 — 또는 금융 실행 — 을 합의된 시점에 청구하니, 아무도 기억할 필요가 없습니다.
- 3 **숨은 웃돈 없이 정직한 금융을 제안하라.** 손님이 할부를 쓰면 금리와 조건을 그대로 내놓으세요 — 값에 슬쩍 엮힌 대출 소개 수수료는 절대 안 됩니다. 그게 잉터리 업체가 하는 짓입니다.
- 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, 제품 사양서, 계통 연계를 승인하는 배전사업자, 준공 전에 연계 일정을 독촉하는 시공사, 모니터링을 묻는 손님, 보조금 서류, 단가표 업데이트 — 이 모든 게 잡동사니와 뒤섞여, 한 손엔 드릴, 한 손엔 레일을 든 채 지붕 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 배전사업자가 계통 연계를 승인한 거예요.”
- ✓ **초안이 작성됩니다.** 흔한 답장 — “네, 신규 시스템에 배터리 같이 시공합니다”, “다음 달까지 예약이 찼어요” — 이 쓰여 대기합니다. 훑어보고, 손보고, 보냅니다.
- ✓ **물으면 답합니다.** “로시 건 10kW랑 배터리 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 태양광 업체에는 사무장이 있습니다. 대개 그건 밤 10시에 서툴게 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 작업 순서대로, 어느 시공이 자재상의 기기를 기다리는지, 어느 문의에 오늘 후속 연락을 해야 하는지, 누구에게 계약금을 독촉할지, 잊으면 발목 잡힐 그 계통 연계 서류 하나. 커피와 함께 2분 — 그리고 사장님 조수도 압니다.

스스로 쌓이는 작업 파일

모든 사진, 설계, 견적, 현장 조사 메모, 메일이 알맞은 작업에 알아서 붙습니다 — 그래서 여덟 달 뒤 손님이 배터리로 다시 전화하면, 이력 전체가 거기 있습니다. 문의, 현장 조사, 사장님이 기록한 음영, 보증 조건, 계통 연계 승인 — 모두 한 곳에.

두렵지 않은 서류 작업

현장 조사 기록, 전기 인증, 계통 연계 서류, 상업 계정의 인수인계 자료 — 챙기라고 알려주고, 작업에 맞춰 기록하고, 찾을 수 있는 곳에 보관합니다. 사장님을 위해 지어내지 않고, 현장에서의 사장님 실사를 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 “십 년 뒤에도 남아 있을 것처럼 보이는 것” — 의 대부분은 겉모습이고, 겉모습은 이제 거의 공짜입니다.

트럭 한 대짜리 시공자와 50명짜리 업체가 똑같이 흙잡을 데 없는, 브랜드가 붙은 견적서와 설계를 보낼 수 있습니다 — 그리고 똑같은 실제 주소, 확인 가능한 인증, 진짜 후기를 보여줄 수 있습니다. 손님의 가장 큰 두려움이 보증이 필요해지기도 전에 사장님이 문 닫는 것인 업종에서 — 실제로 수많은 업체가 그랬죠 — 오래 갈 것처럼 보이는 소규모 업체가 대형 업체처럼 신뢰받고, 그렇게 값을 매길 수 있습니다.

소개 선순환 — 우연이 아니라 의도적으로

- 1 **붙잡기** — 작업 전체를 쉽고, 정직하고, 명확하게 만들고 손님의 시스템을 지켜봐, 배터리를 원할 때 낫선 사람이 아니라 사장님을 부르게 합니다.
- 2 **후기** — 그들이 가장 기뻐하는 순간, 첫 맑은 분기에 요금이 떨어질 때 링크와 함께 자동으로 구글 후기를 요청합니다. 후기와 빠른 응답이 사장님을 순위에서 끌어올리고 — 신중한 손님은 그것에 크게 기뻐합니다.
- 3 **소개** — 한 집에 해 준 시공이 그것이 올라가는 걸 지켜본 옆집을 데려오고, 한 시공사에 잘한 일이 그들의 다음 현장을 데려오며, 만족한 한 사업체가 옆 건물을 데려옵니다.
- 4 **재판매** — 이게 게임의 전부입니다. 판매단가가 무너졌으니, 배터리 없는 모든 과거 태양광 고객은 따뜻한 배터리 재판매 대상입니다 — 거의 거저 내보내는 대신 자기 전기를 저장하도록 — 그다음 같은 분전반의 전기차 충전기, 그다음 경쟁사 대부분이 안 하는 모니터링. 모두 작업 파일에 있습니다. 알맞은 때의 알림 하나가 한 번의 시공을 십 년치 일감으로 바꿉니다.

오늘 시작하라 — 기술이 전혀 없어도

만족한 손님마다 차를 정리하기 전에 후기를 요청하고, 사다리를 여는 그 한 질문을 언제나 던지세요 — “제가 계속 지켜봐 드리다가, 숫자가 맞을 때 배터리 얘기 꺼내 드릴까요?” 방금 사장님이 약속한 정직한 결과를 받은 손님이 사장님이 만날 가장 마음이 열린 사람입니다.

09

CHAPTER NINE

30일 전환

위의 모든 것은 효과가 있습니다. 대부분의 시공자가 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: 응답 속도.** 모든 문의를 응대하고 선별해, 현장 조사를 예약하고, 비교 기간 내내 후속 연락을 발사. 이것 하나가 곧바로 이 모든 작업의 값을 뽑기 시작합니다.
- 2 **2주차 — 견적을 고쳐라.** AI가 일감을 선별하고 사장님의 구조에서 보조금 반영 정직한 범위를 주면, 사장님이 교정합니다 — 그리고 모든 교정은 AI가 간직하는 배움입니다. 실제 조사 뒤의 서면 견적, 그리고 매번의 후속 연락.
- 3 **3주차 — 수금을 고쳐라.** 서명 시 계약금, 주기적 중도금, 정직한 금융, 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 인증 기록, 자동으로 요청되는 후기, 표시되는 배터리 재판매.

왜 넷 다냐고요? 프로세스 하나는 결코 대단하게 느껴지지 않기 때문입니다. “이거 실화냐” 하는 순간은 셋에서 옵니다 — 그때부터 조각들이 서로 대화하기 시작하니까요. 문의가 현장 조사가 됩니다. 현장 조사가 일감이 됩니다. 일감이 계약금과 후기와 배터리 재판매가 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, 신규 고객, 그리고 무게가 있는 것 — 견적, 절감 숫자, 보증 — 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 시공자들이 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.** 엉터리 업체는 “오늘만”을 씁니다. 사장님에겐 진짜 지렛대 — 진짜 보조금 축소 마감 — 가 있으니, 그걸 쓰고 정직함이 밀어붙이게 하세요.
- ✓ **계약을 따내겠다고 약속하기.** 정해진 절감액이나 사라지는 요금을 약속하는 순간, 손님이 경계하라고 들어온 바로 그 업체처럼 들립니다. 가정을 밝힌 사장님의 정직한 범위가 신중한 손님을 이깁니다 — 과장하지 않는 그 거절이 곧 판매입니다.



내려 놓기 전에

2분 누수 점검

대부분의 태양광 시공자는 실력이 모자란 게 아닙니다 — 이미 올라 있는 견적을 놓치고 있는 겁니다. 보통의 소규모 시공자는 한 해에 약 200건밖에 시공하지 않지만, 한 건이 수백만 원어치이고, 하나하나가 다른 두세 곳의 견적과 겨루는 승부입니다. 그게 핵심입니다. 돈은 리드를 더 많이 쫓는 데 있지 않고 — 이미 낸 견적에서 더 큰 몫을 이기는 데 있습니다. 여섯 중 하나에서 넷 중 하나로 성사율을 올리면, 조금 더 버는 게 아니라 같은 리드로 이익이 대략 두 배가 됩니다. 견적 하나 내는 비용은 이미 쓴 것이니까요. 솔직해지세요 — 지금 당장 사실인 항목에 체크하세요.

- ✓ 문의에 응대가 자주 늦고 — 그 지연이 몇 건의 일감을 앗아갔는지 모른다.
- ✓ 문의가 음성사서함으로 넘어갔는데 전화가 올린 줄도 몰랐다.
- ✓ 실사 전에 전화로 확정거나 “보장된” 절감액을 준 적이 있다 — 아니면 안 준다고 일감을 잃은 적이 있다.
- ✓ 손님이 견적을 비교하는 그 몇 주 동안 늘 후속 연락을 하지는 않는다.
- ✓ 일감을 따내 시공하고는, 배터리·전기차 충전기·모니터링을 제안하러 다시 가지 않는다.
- ✓ 지붕, 음영, 분전반을 제대로 보지 않고 견적을 낸 적이 있다.
- ✓ 보조금 서류, 인증, 계통 연계 행정을 마지막 순간까지 미룬다.
- ✓ 보조금 마감에 다가와야만 일감을 밀어붙인다 — 꾸준히 정직하게 하지 않는다.
- ✓ 받은편지함이 스트레스를 주고, 중요한 게 묻힌다.
- ✓ 과거 손님이 자기 시스템으로 전화하면, 세부사항을 찾는 데 한참 걸릴 것이다.

0-2

탄탄한 운영. 몇 군데만 손보면 후보 명단에서 더 많이 이깁니다.

3-6

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

7+

사장님, 힘든 일은 다 해놓고 더 안전해 보이고 후속 연락하는 쪽에 계약을 넘겨주고 있어요. 좋은 소식은, 그게 바로 이제 가장 고치기 쉬운 부분이라는 겁니다.

가장 큰 지렛대는 더 많은 리드가 아니라 — 이미 올라 있는 견적에서 더 큰 몫을 이기고, 시공 하나하나를 배터리와 전기차 충전기와 몇 년치 서비스로 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 — 문의가 들어온 그 순간 전화를 받아 선별하고 현장 조사를 예약하고, 보조금이 표시된 정직한 절감 범위를 초안하고, 계약금을 받고 중도금을 청구하고, 인증·계통 연계 기록을 챙기고, 손님이 비교하는 몇 주 내내 후속하며, 시공 하나하나를 배터리와 전기차 충전기와 몇 년치 모니터링으로 바꾸는 AI가 — 이 모든 걸 하나로, 이번 주에 사장님의 태양광 사업에서 일하도록 — 그게 우리가 만드는 것입니다. 이름은 입니다.

- ✓ 14일 무료 체험. 언제든 해지. 약정도, 계약도 없음.
- ✓ 중요한 것 — 견적, 청구서, 고객 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: 이걸 망가진 사업을 고쳐주지 않고, 손님에게 정해진 절감액을 약속하거나, 지붕이 얼마를 생산할지 보장하거나, 전기요금을 사라지게 하지도 않습니다 — 그건 여전히 사장님과, 사장님의 현장 실사와, 사장님의 인증의 몫입니다. 이것이 고치는 건, 사장님이 해 저문 뒤 공짜로 해온 사무 일입니다.

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