

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI 방수 플레이북

AI 시대에 방수 사업을 꾸리는 법

— 그리고 누수를 남기지 않는다고 건설사가 믿는 방수 시공자가 되는 법.

완결된 시스템 · 군더더기 없음 · 자유롭게 공유 가능

THE EVERYTHING

먼저 읽어 주세요

10년 전만 해도 방수 사업을 제대로 하려면 전화를 받는 사람, 장부를 보는 사람이 따로 있어야 했고, 그러고도 현장을 오가는 트럭 안에서 종이 쪽지에 면적과 디테일과 양생 시간을 계산해야 했습니다.

오늘날에는 제대로 세팅한 솜씨 좋은 방수 시공자가 모든 건설사 전화를 올린 그 순간 응대하고, 타일공보다 먼저 들어가, 두 번 다시 새지 않게 디테일을 잡고, 욕실 하나를 그 건설사가 굴리는 모든 현장의 붙박이 자리로 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. 방수를 더 잘하는 것도 아니고, 컴퓨터를 잘 다루는 사람은 더더욱 아닙니다 — 우리가 본 최고 중 한 명은 2년 전만 해도 방수재 통 뒷면에 일감을 적던 사람이었습니다. 그는 남들보다 먼저 한 가지를 깨달았을 뿐입니다. **사업의 지루한 절반** — 문의 응대, 후속 연락, 정직한 견적, 양생 시간 알림, 타일 전 인계 기록, 청구 — 이제 이 모든 것이 알아서 굴러갈 수 있다는 것어요. 그래서 그는 돈과 평판이 있는 곳에 힘을 쏟았습니다. 무릎 꿇고 디테일을 제대로 잡는 일, 그리고 건설사가 두 번 다시 누수를 걱정하지 않아도 되는 방수 시공자가 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 방수 시공자들이 포기하게 만드는 실수들 — 을 담았습니다. 처음부터 끝까지 읽으면, 소프트웨어에 단 한 톨을 쓰지 않더라도 지금보다 더 탄탄하고 수익성 높은 방수 사업을 운영하게 될 것입니다.

무엇이 여전히 사장님 뒤편에 대한 솔직한 이야기

이 안내서의 어떤 내용도 방수막을 어떻게 깔지 정하거나, 모서리를 잡거나, 어느 부위가 준비되고 양생됐는지에 대한 사장님의 판단을 대신하지 않습니다 — 그리고 이것은 현장에서의 사장님 눈, 사장님의 솜씨, 사장님이 지키는 기준을 결코 대신하지 않습니다. 이것이 맡는 것은 행정 업무입니다. 바탕이 튼튼한지, 물매가 배수구로 흐르는지, 타일을 깔기 전에 방수막이 양생됐는지는 컴퓨터가 지어낸 숫자가 아니라 사장님이 현장에서 내리는 판단입니다. 물을 막기 위해 디테일과 도막을 어떻게 하는지는 사장님의 기술이고, 이 일에 진짜 무엇이 필요한지를 건설사에게 솔직히 말하고 — 재촉당해도 흔들리지 않는 것은 사장님의 뒤편으로 남습니다. 모두 처음부터 끝까지 사장님의 뒤편입니다.

이 안에 담긴 것

01 새로운 경기장

건설사가 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

건설사에게 먼저 응대하고, 실측을 예약하고, 모든 현장에 부르는 상대가 되라.

04 곧게 견적하라 — 디테일까지

보이는 값, 보이지 않는 디테일을 정직하게, 그리고 왜 전화 한 통의 확정가가 위험 신호인가.

05 켄끄러운 독촉 없이 수금하라

계약금, 기성, 그리고 청구서로 들이미는 게 아니라 작업 전에 나누는 추가 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 양생 시간과 타일 전 인계 기록.

08 실제보다 두 배 커 보여라

모든 것에 붙은 브랜드, 두 번 다시 새지 않는다는 증거, 그리고 건설사 파이프라인 소개 선순환.

09 30일 전환

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



2분 누수 점검

어디서 건설사를 놓치고 있는지 정확히 찾아내고 — 무엇보다 고칠지 알려준다.

01

CHAPTER ONE

새로운 경기장

방수 시공자를 찾아 전화를 돌리는 건설사는 사장님의 지난 방수막을 볼 수 없습니다 — 전부 타일 아래에 있으니까요. 손닿는 것으로 판단할 뿐입니다 — 그리고 바로 거기서 대부분의 방수 시공자가 한 해의 가장 좋은 건설사를 소리 없이 놓칩니다.

사장님 손님은 대개 현장을 굴리는 건설사이거나 리모델링하는 집주인입니다 — 그리고 그들이 정말 두려워하는 건 딱 하나. 마감된 일을 망칠 때까지 보이지 않는, 눈에 안 보이는 누수입니다. 일감은 다음 세 가지를 가장 먼저 해내는 곳에게 돌아갑니다:

- 1 **응대하고 — 곧은 방향을 찢는가?** 먼저 전화를 받아 미더운 손으로 들린 방수 시공자가 실측을 탄다. 샤워실 디테일을 잡으며 꿇기게 두면 다음 시공자에게 걸고 — 사장님 대신 그를 모든 현장에 부른다.
- 2 **그게 썰까?** 건설사의 진짜 두려움은 재시공이다 — 마감된 타일 뒤에서 새면 욕실을 통째로 뜯어야 하고, 그건 그들의 문제이자 그들 고객의 문제다. 디테일을 제대로 잡는 시공자가 급하게 서두르는 싼 시공자를 매번 이긴다.
- 3 **타일공을 잡아 세울까?** 방수는 타일공보다 먼저 들어가 그들이 깔기 전에 양생돼야 한다. 시간 맞춰 오고, 양생되기 전에는 누구도 타일을 못 깔게 하는 것 — 그게 건설사의 공정을 멈추지 않게 하고 사장님을 현장에 계속 부르게 한다.

이 셋 중 어느 것도 무엇에 관한 게 아닌지 눈치채셨나요? 가장 싼 가격. 세 가지 모두 연락이 닿는가, 꼼꼼한가, 곧은가에 관한 것입니다 — 무릎 꿇고 하루를 마친 뒤 가장 놓치기 쉬운 바로 그것들이죠. 그리고 상대방은 이미 AI로 돌아가고 있습니다. 문제는 AI가 방수에 들어오느냐가 아니라 — 그것이 사장님을 위해 일하느냐, 사장님에게 맞서 일하느냐입니다.

좋은 소식이 있습니다. 기술이 소규모 업체의 편을 드는 건 이번이 처음입니다. 대형 업체는 위원회를 열고, 도입 절차를 밟고, 교육 프로그램을 돌립니다. 사장님은 화요일에 결정해서 금요일이면 먼저 응대할 수 있습니다. 경기장이 막 뒤집혔습니다 — 작고 꼼꼼한 방수 시공자가 이제 전국구 업체처럼 보이고 그렇게 일할 수 있습니다. 그들의 간접비 없이, 게다가 타일공보다 먼저 사람이 필요할 때 건설사가 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, 건설사에게 부위와 디테일과 양생 시간을 날마다 설명하는 방수 시공자는 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 건설사 전화를 받습니다. 누군가 면적과 디테일과 도막을 계산합니다. 누군가 양생 시간, 타일 전 인계, 자재 주문을 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 자재를 채웁니다 — “김 사장 현장 방수재랑 프라이머 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 바탕 처리, 모서리와 관통부 디테일, 물매, 양생 시간을 반드시 짚는다고, 그리고 보지 않은 부위에는 확정가를 결코 주지 않고 양생되기 전에는 타일공을 시작시키지 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
샤워실 디테일을 잡는 사이 건설사가 전화한다	음성사서함. 다음 방수 시공자에게 빼앗김.	응대하고 선별하고, 실측 예약 — 아침이면 곧은 어림 숫자가 초안까지.
타일공이 양생 전에 시작하려 한다	분위기 맞추려 물러서고, 누수를 무릅쓴다.	양생 시간이 작업 파일에 있고, 건설사는 타일 깔아도 되는 날짜를 안다.
공급처 단가표 업데이트가 도착한다	200통의 메일에 묻힘. 다음 견적에 옛 단가.	추출해서 단가에 반영 — “방수재 두 품목 인상됨.”
한 건이 끝난다	사진은 전화기 안, 인계는 보내지도 못함.	타일 전 인계 묶음 + 사진을 보내고, 다음 일감을 건설사에서 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.

방수 리드는 조용히 상하기 쉽습니다. 건설사는 타일공보다 먼저 사람이 필요해 몇 군데에 걸고, 먼저 응대하고 모서리를 안 자를 것 같은 곳에 맡깁니다 — 느린 곳은 다시 연락이 오지 않습니다. 전화는 오후 4시, 사장님이 무릎 꿇고 모서리를 잡고 있는 사이에 진동합니다. 그대로 꿇습니다. 그 건설사는 다음 방수 시공자에게 걸어 그를 예약하고, 이제 그가 그 건설사가 굴리는 모든 현장에 들어갑니다. 사라졌습니다 — 이 한 건만이 아니라, 어쩌면 그 건설사가 여러 해 굴리는 모든 현장까지요.

먼저 응대

가 건설사를 이긴다

건설사는 타일공보다 먼저 방수 시공자가 필요하고, 먼저 응대해 미덥게 들린 곳에 겁니다. 놓친 전화는 미뤄진 매출이 아니라 — 일감을, 그리고 대개는 그 뒤 모든 현장의 불박이 자리를, 응대한 곳에 건넨 것입니다. 게다가 느린 응대는 검색 순위까지 끌어내려 다음 것마저 앗아갑니다.

음성사서함은 한 해의 가장 좋은 건설사 관계가 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 — 어느 부위인지, 습식 공간이 몇 개인지, 내부인지 발코니·데크인지, 바탕은 무엇인지, 타일공 전에 언제까지 필요한지 — 사장님이 무릎 꿇고 있거나 잠든 사이예요. 그리고 일감을 따내는 바로 그 일을 합니다. 매번 먼저 응대합니다. 그래서 다른 곳이 음성사서함에 있는 사이 실측을 예약하는 방수 시공자는 사장님입니다.

문제 둘 — 아무도 쌓지 않은 관계

방수 사업은 욕실 하나로 이기는 게 아닙니다 — 건설사가 모든 현장에 부르는 방수 시공자가 되어 이깁니다. 대부분의 방수 시공자는 한 건을 해내고 그 나머지를 생각하지 않습니다. 먼저 응대하고, 두 번 다시 새지 않게 디테일을 잡고, 타일공을 잡아 세우지 않는 곳이, 그 건설사가 다음 현장에서 부르는 곳이고, 그들이 함께 일하는 다른 모든 건설사와 타일공에게 넘기는 상대입니다.

- ✓ 모든 문의를 사장님 상호로 응대 — 저녁 6시에도, 주말에도, 동네 건설사들이 한꺼번에 타일공 전 방수 시공자를 찾는 주에도.
- ✓ 모든 일감의 검색 가능한 기록 — “로시 욕실, 뭘 어떻게 잡고 얼마에 봤지? 언제 양생됐지?”
- ✓ 중요한 건설사 앞에 계속 있는 후속 연락 — 그래서 다음 현장에 방수가 필요하면, 부르는 건 그들이 번호를 잃은 누군가가 아니라 사장님이다.
- ✓ 문의에서 나온 일감 정보 — 부위, 바탕, 타일공 전 시기 — 가 세 번 다시 입력되지 않고 곧바로 작업으로 흘러 들어간다.

전화는 가장 좋은 건설사를 앗아가는 물건이 아니라, 실측을 예약해 주는 물건이 됩니다 — 그리고 그들이 모든 현장에 부르는 방수 시공자로 사장님을 남겨 둡니다.

04

CHAPTER FOUR

곧게 견적하라 — 디테일까지

방수에는 대부분의 업종이 알보는 견적 형태가 있습니다. 값어치는 깔리는 게 보이는 방수막이 아닙니다 — 새는지 안 새는지를 결정하는, 그 밑의 보이지 않는 디테일입니다. 그리고 그 어느 것도 전화기 너머로는 판단할 수 없습니다.

도막만이 아니라 디테일

그리고 양생이 판가름의 표시

방수 한 건은 면적 단가가 아니라 범위입니다. 바탕 준비와 프라이머, 모든 모서리와 관통부(배수구, 드레인, 수전)의 디테일, 물이 실제로 배수구에 닿도록 물매를 잡고 확인하는 것, 알맞은 도막 횡수, 그리고 누구든 타일을 깔기 전의 완전한 양생. 싸게 부르는 자는 빠르고 싸게 하려고 디테일과 양생을 건너뛰고, 그 위에 타일이 깔리고, 천장 얼룩과 뜯긴 욕실이 될 때까지 실패는 보이지 않습니다. 제대로 잡고, 물매를 주고, 양생시키고, 그걸 곧게 값 매기면, 사장님은 건설사가 두 번 다시 걱정하지 않는 방수 시공자입니다.

이 업종의 정직한 진실이 이것입니다. **보지도 않고 전화로 내놓는 확정가는 안심이 아니라 위험 신호입니다.** 부위도, 바탕도, 물매도, 관통부도 보지 않고 방수를 제대로 값 매길 수 있는 사람은 없습니다. 정직한 한 수는 대략의 방향을 주고, 그 다음 일감을 보는 것입니다 — 바탕, 물매, 습식 공간과 관통부 수를 확인하는 것 — 확정된 숫자를 약속하기 전에요.

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

- ✓ **올바른 질문을 먼저 던집니다.** 문의에서 AI는 값을 실제로 정하는 것들을 짚어 나갑니다 — 습식 공간이 몇 개인지, 내부인지 발코니·데크인지, 바탕, 물매를 새로 잡아야 하는지, 타일공 전에 언제 필요한지 — 그래서 사장님은 올바른 정보를 손에 쥐고 실측을 예약합니다.
- ✓ **당신의 구조로 값을 냅니다.** 과거 일감을 넣어주면 사장님의 단가와 디테일 시간을 익혀 — 바탕 준비, 디테일, 양생을 짚은 곧은 숫자를 줍니다. 그것들을 숨기는 평평한 면적 단가가 아니라고요.
- ✓ **지친 견적이 빠뜨리는 걸 잡아냅니다.** 관통부 디테일도, 물매도, 도막도, 양생되기 전엔 타일공이 시작할 수 없다는 사실도 잊지 않습니다.

보이지 않는 디테일

새는 지름길

이 업종의 신뢰 파괴자가 이것입니다. 손님은 말 그대로 일을 볼 수 없습니다 — 타일이 덮이고 나면 급하게 한 일과 완벽한 일이 똑같아 보이고, 하나가 셀 때까지 그렇습니다. 싸게 부르는 자는 모서리와 관통부 디테일을 건너뛰고, 물매를 잡지 않고, 양생되기 전에 타일공을 시작시키고 — 싼 값을 받고 — 마감된 벽 뒤에서 누수가 나 욕실을 통째로 뜯을 즈음엔 사라지고 없습니다. 정직한 방수 시공자는 먼저 분명히 말합니다. 모서리, 관통부, 배수구로의 물매, 그리고 양생이야말로 누수를 막는 것이고, 그걸 건너뛰는 게 싼 일이 실패하는 이유라고요. 재촉을 거부하는 건 사장님이 까다로우셔서 아닙니다. 건설사가 사장님을 골라야 할 바로 그 이유입니다.

일감을 보는 건 마찰이 아니라 — 판매다

어떤 부위든, 한 수는 대략의 방향을 주고, 일감을 보고, 바탕과 물매를 확인한 뒤에 숫자를 약속하는 것입니다. 제대로 설명하면 이건 지연이 아니라 — 사장님이 그 일감을 싸게 견적해 놓고 나중에 디테일에서 모서리를 깎지 않는다는 걸 건설사에게 알려주는 것입니다. “지금 어림값을 드리고, 부위와 물매를 본 뒤 확정가를 드리겠습니다 — 제가 깎 방수막이 결코 사장님께 되돌아오지 않도록요” — 이 말이 사장님의 꼼꼼함을 그들이 사장님을 고른 이유로 바꿉니다.

그다음, 다들 건너뛰는 대목 — 건설사 앞에 계속 있는 것입니다. 일감 뒤의 메시지 하나. “다 잡고, 양생됐고, 타일공 준비 끝났습니다 — 인계 묶음도 보냈고요. 다음 건은 뭔가요?” 이 습관 하나가 단가를 낮추는 것보다 더 많은 “모든 현장의 불박이 자리”를 따냅니다. AI 우선에서는 그 후속 연락이 사장님이 들여야 할 습관이 아닙니다. 그냥 저절로 일어나는 일입니다.

핵심은 소프트웨어가 아니다

핵심은 기준입니다. 일감을 보고, 모든 모서리와 관통부를 잡고, 물매를 주고, 양생시키고, 두 번 다시 새지 않는 방수 시공자가 되라. 이 기준을 지키는 수첩 든 방수 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 방수에서 사장님은 흔히 건설사 현장의 여러 업종 중 하나여서, 기성을 기다리고, 바탕이 생각보다 손이 갈 때 이따금 추가가 생깁니다.

기성을 제 때

기습 추가 없이

건설사에게 해줄 수 있는 가장 안심되는 일은 돈에 곧고, 꾸준한 것입니다. 범위에 대한 명확한 가격, 방수막이 들어가 양생됐을 때의 기성 청구, 그리고 어떤 추가 — 바탕에 손이 더 가야 한다, 물매를 다시 잡아야 한다 — 든 나중에 들이미는 게 아니라 **작업 전 대화**로. 청구서의 기습 “추가”야말로 반복하는 건설사를 한 번짜리로 바꾸는 당사자입니다. 꾸준하고 예측 가능한 청구는 공정할 뿐 아니라 — 모든 현장에 계속 불리는 가장 강력한 이유입니다.

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

- 1 **범위를 분명히 값 매겨라.** 일감이 정해지고 봤을 때의 명세 있는 견적이 애매한 숫자를 이기고 — 건설사가 사장님을 공정에 넣는 데 필요한 것입니다.
- 2 **양생하고 인계한 순간 청구하라.** 양생된 그날 타일 전 인계 묶음과 함께 내는 기성 청구가 “나중에 청구할게요”를 이기고 — 건설사가 눈으로 보는 마일스톤에 묶여 있습니다.
- 3 **추가 대화를 일찍 하라.** 바탕에 손이 더 가거나 물매를 다시 잡아야 하면, 건설사는 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.

공급처 명세서, 착공일을 확정하는 건설사, 언제 타일 깔 수 있는지 묻는 타일공, 방수재 데이터시트, 봐 달라는 바탕 사진, 후기 알림, 다음 현장을 가진 지난 건설사 — 이 모든 게 잡동사니와 뒤섞여, 한 손에 롤러를 들고 무릎 꿇고 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 타일공, 언제 시작할 수 있는지 알고 싶은 건.”
- ✓ **초안이 작성됩니다.** 흔한 답장 — “네, 관통부는 전부 잡습니다”, “목요일이면 양생돼 타일공 준비됩니다” — 이 쓰여 대기합니다. 훑어보고, 손보고, 보냅니다.
- ✓ **물으면 답합니다.** “로시 욕실 얼마로 봤지? 언제 양생됐나?” — 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 방수 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 실측과 시공 순서대로, 어느 현장이 양생돼 타일공 준비가 됐는지, 어느 건설사에게 오늘 후속 연락을 해야 하는지, 누구에게 기성을 독촉할지, 잊으면 발목 잡힐 그 하나 — 양생 시간, 다시 확인할 바탕. 커피와 함께 2분 — 그리고 반장도 압니다.

스스로 쌓이는 작업 파일

모든 사진, 견적, 작업이 알맞은 일감에 알아서 붙습니다 — 그래서 석 달 뒤 건설사가 다음 현장으로 전화하면, 이력 전체가 거기 있습니다. 부위, 바탕, 사장님이 잡은 디테일, 양생일, 타일 전 인계 — 모두 한곳에. 그리고 혹시 누수가 방수막 탓으로 몰려도, 제대로 했다는 증거입니다.

두렵지 않은 서류 작업

견적, 타일 전 인계 기록, 양생 시간 메모, 타일로 덮이기 전 디테일 사진, 청구서 — 초안이 잡히고, 보내지고, 찾을 수 있는 곳에 보관됩니다. 사장님의 눈이나 디테일을 결코 대신하지 않으며 — 그저 사라지지 않게 막을 뿐이고, 혹시 누수가 사장님 방수막 탓으로 잘못 몰릴 때 사장님을 지키려 거기 있습니다.

08

CHAPTER EIGHT

실제보다 두 배 커 보여라

대형 업체가 사장님이 모르길 바라는 비밀이 있습니다. “전문가답게 보이는 것” — 그리고 “누수를 남기지 않는 방수 시공자로 보이는 것” — 의 대부분은 겉모습이고, 겉모습은 이제 거의 공짜입니다.

차 한 대짜리 시공자와 50대짜리 업체가 똑같이 흠잡을 데 없는, 브랜드가 붙은 견적서를 보낼 수 있습니다 — 그리고 똑같은 빠른 응답, 타일로 덮이기 전 디테일의 같은 사진, 같은 타일 전 인계 기록, 건설사의 진짜 후기를 보여줄 수 있습니다. 건설사가 현장 전체를 망칠 수 있는 단 하나를 사장님에게 맡기는 업종에서, 꼼꼼하고 정돈돼 보이는 소규모 업체가 대형 업체처럼 신뢰받고 — 모든 현장에 계속 불립니다.

소개 선순환 — 우연이 아니라 의도적으로

- 1 **붙잡기** — 먼저 응대하고, 제대로 잡고, 타일공을 잡아 세우지 마라. 그래서 비교 견적 없이 그 건설사가 다음 현장에 사장님을 부르게.
- 2 **후기** — 건설사가 가장 만족한 순간, 양생돼 준비된 부위를 제때 인계한 날에 링크와 함께 자동으로 구글 후기를 요청합니다. 후기와 빠른 응답이 순위를 끌어올리고 — 방수 시공자를 고르는 건설사는 둘 다에 기댁니다.
- 3 **소개** — 실패로 정의되는 업종에서, 두 번 다시 새지 않는 곳이 건설사와 타일공이 서로 넘기는 이름이 됩니다. 사장님에게서 재시공을 한 번도 받지 않은 건설사가 다음 건설사에게, 그리고 사장님이 뒤에서 함께 일하는 모든 타일공에게 전합니다.
- 4 **재수주** — 이게 게임의 전부입니다. 좋은 건설사 하나는 욕실 하나가 아니라 그들이 굴리는 모든 현장의 불박이 자리입니다. 다음 것, 그다음 것. 모두 작업 파일에 있습니다. 알맞은 때의 후속 연락 하나가 한 건을 여러 해의 일감으로 바꿉니다.

오늘 시작하라 — 기술이 전혀 없어도

양생된 부위를 제때 인계한 날에 모든 건설사에게 후기를 요청하고, 언제나 문을 열어 두세요 — “다음 현장에도 불러 주세요. 함께 일하는 건설사와 타일공에게도 보내 주세요.” 사장님이 제대로 잡고 타일공을 잡아 세우지 않는 걸 방금 본 건설사가 사장님이 만날 가장 마음이 열린 상대입니다.

09

CHAPTER NINE

30일 전환

위의 모든 것은 효과가 있습니다. 대부분의 방수 시공자가 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, 실측을 예약. 이것 하나가 곧바로 이 모든 작업의 값을 뽑기 시작합니다.
- 2 **2주차 — 견적을 고쳐라.** AI가 일감을 선별하고 사장님의 구조에서 바탕 처리, 디테일, 양생을 짚은 곧은 숫자를 초안하면, 사장님이 교정합니다 — 그리고 모든 교정은 AI가 간직하는 배움입니다. 확정된 숫자 전에 반드시 보기, 매 건의 후속 연락.
- 3 **3주차 — 수금을 고쳐라.** 범위를 분명히 값 매기고, 양생하고 인계한 순간 기성 청구, 추가는 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 양생 / 인계 기록, 자동으로 요청되는 후기, 건설사 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 실측이 됩니다. 실측이 잘 잡은 일감이 됩니다. 일감이 양생된 인계와, 기성 청구와, 같은 건설사의 다음 일감이 됩니다.

신뢰 다이얼 — 잠 못 이루지 않고 넘기는 법

새 반장에게 첫날부터 한 건 전체를 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 건설사, 그리고 무게가 있는 것 — 견적, 양생일, 추가 — 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 방수 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.** 뜨내기 업체는 “오늘 예약”을 씁니다. 사장님에겐 진짜 지렛대 — 공정 — 이 있습니다. “들어가서 양생시켜, 타일공이 예정대로 시작하게 해드립니다” — 그 정직한 지렛대를 쓰세요.
- ✓ **가격으로 겨루기.** 가장 싸게 이긴 순간, 돈을 맞추려고 디테일을 건너뛰거나 양생을 서두르는 당사자가 됩니다 — 그게 바로 새는 일입니다. 건설사는 되돌아오지 않는 방수막에 돈을 냅니다 — 모든 현장을 이기는 건 누수를 남기지 않는다는 신뢰이지, 가장 낮은 가격이 아닙니다.



내려 놓 기 전 에

2분 누수 점검

대부분의 방수 시공자는 실력이 모자란 게 아닙니다 — 건설사를 놓치고 있는 겁니다. 사장님 돈은 싼 가격으로 낫선 손님을 이기는 데 있지 않고 — 좋은 건설사 하나가 그들의 모든 일감의 불박이 자리이자 그들이 아는 모든 건설사와 타일공에게의 소개이기에, 그들이 모든 현장에 부르는 방수 시공자가 되는 데 있습니다. 그게 핵심입니다 — 먼저 응대하고, 제대로 잡고, 타일공을 잡아 세우지 말고, 누수를 남기지 마라. 솔직해지세요 — 지금 당장 사실인 항목에 체크하세요.

- ✓ 전화 응대가 자주 늦다 — 그 지연이 몇 건설사를 앗아갔는지 모른다.
- ✓ 건설사 전화가 끊긴 줄도 몰랐고, 그들은 다음 방수 시공자를 현장에 넣었다.
- ✓ 보지 않은 부위에 전화로 확정가를 내고 — 손실을 떠안았다.
- ✓ 디테일이나 물매를 부실하게 만든 싼 가격으로 일감을 떠적 있다.
- ✓ 분위기 맞추려 방수막이 제대로 양생되기 전에 타일공을 시작시켰다.
- ✓ 누수가 되돌아왔고, 그게 내가 서두른 모서리나 관통부인 걸 알았다.
- ✓ 좋은 건설사 앞에 계속 있지 않아서, 다음 현장은 다른 사람이 한다.
- ✓ 견적, 양생일, 디테일 사진이 한곳이 아니라 머릿속과 전화에 있다.
- ✓ 받은편지함이 스트레스를 주고, 중요한 것 — 언제 시작하냐고 묻는 타일공 — 이 묻힌다.
- ✓ 건설사가 누수를 내 방수막 탓으로 몰면, 디테일이 제대로 됐다는 걸 금세 보여줄 수 없다.

0-2

탄탄한 운영. 몇 군데만 손보면 더 많은 건설사의 모든 현장에 불리는 상대가 됩니다.

3-6

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

7+

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

가장 큰 지렛대는 더 싼 가격이 아니라 — 먼저 응대하고, 두 번 다시 새지 않게 잡고, 건설사 하나하나를 모든 현장의 불박이 자리와, 그들이 아는 모든 건설사와 타일공에게의 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 — 건설사가 전화한 그 순간 응대해 일감을 선별하고 실측을 예약하고, 바탕 처리·디테일·양생을 정직하게 짚은 공은 견적을 초안하고, 양생된 순간 청구하고 추가를 물기 전에 알리고, 혹시 누수가 사장님 방수막 탓으로 몰려도 사장님을 지키는 양생 시간과 타일 전 인계 기록을 챙기고, 사장님 일이 두 번 다시 새지 않는다고 배운 모든 건설사에서 다음 일감을 쫓는 AI가 — 이 모든 걸 하나로, 이번 주에 사장님의 방수 사업에서 일하도록 — 그게 우리가 만드는 것입니다. 이름은 [the-everything-app](#)입니다.

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

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

솔직한 한마디: 이걸 망가진 사업을 고쳐주지 않고, 모서리를 잡거나, 물매를 주거나, 언제 방수막이 양생됐는지 정하지도 않습니다 — 그건 여전히 사장님과, 사장님의 눈과, 사장님의 숨씨의 몫입니다. 이것이 고치는 건, 사장님이 해 저문 뒤 공짜로 해온 사무 일입니다.