

THE EVERYTHING · PORADNIKI DLA FIRM RZEMIEŚLNICZYCH

Poradnik murarza w erze **AI**

Jak prowadzić firmę murarską — cegła i bloczki — w erze AI i zarabiać więcej niż firmy trzy razy większe od ciebie.

CAŁY SYSTEM · BEZ LANIA WODY · ROZDAWAJ ŚMIAŁO

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu prowadzenie porządnej firmy murarskiej znaczyło zatrudnienie kogoś do biura, płacenie księgowej i tak czy siak liczenie cegieł z projektu przy kuchennym stole, kiedy dzieci już spały.

Dziś murarz z jedną ekipą i dobrze ustawionym systemem bierze więcej roboty, wycenia szybciej i dostaje pieniądze prędzej niż firma z sześcioma ekipami po drugiej stronie miasta — i nie siedzi wieczorami nad papierami.

Nie jest mądrzejszy od ciebie. Nie jest lepszym murarzem. I na pewno nie jest komputerowcem — jeden z najlepszych, jakich widzieliśmy, dwa lata temu liczył cegły na tysiące długopisem na kartce. Po prostu wcześniej niż inni zrozumiał jedno: **nudna połowa firmy — telefony, wyceny, przedmiary, faktury, upominanie się, papiery — może się teraz robić sama**. Więc włożył energię tam, gdzie są pieniądze: w robotę na budowie i w klienta.

To jest poradnik o tym, jak on to robi. Żadnych „50 promptów do skopiowania”. Żadnego technologicznego bełkotu. Konkretny system — jak o tym myśleć, co ustawić i w jakiej kolejności, i jakie błędy sprawiają, że dobrzy murarze rzucają to, zanim zaskoczy. Historie w środku to prawdziwi fachowcy i prawdziwe małe firmy, z którymi pracujemy — nazwy pominięte, liczby zostawione. Przeczytaj od deski do deski, a poprowadzisz firmę murarską lepiej i z lepszym zarobkiem niż dziś, nawet jeśli nigdy nie wydasz złotówki na oprogramowanie.

SZCZERZE O TWOIM FACHU

Nic z tego, co tu jest, nie odbiera konstrukcyjnych robót murowych, nie poświadcza, że mur oporowy, nadproże czy ściana nośna zostały wykonane zgodnie z projektem konstruktora, ani nie zastępuje oceny murarza, który ten mur stawia. To dźwiga *papierologię*. Mur — i odpowiedzialność za to, że stoi i jest postawiony zgodnie z projektem — zostaje twoja, od początku do końca.

Co jest w środku

01 Nowe boisko

Trzy rzeczy, po których ocenia cię klient — i dlaczego druga strona już używa AI.

02 Myśl AI-first

Przestań doklejać AI do starych nawyków. Przerysuj firmę tak, żeby AI dotykało wszystkiego pierwsze.

03 Nigdy więcej straconego zlecenia

Każdy telefon odebrany — i każda obietnica zapisana, przypilnowana i już w robocie.

04 Wyceń, zanim odjedziesz z budowy

AI buduje przedmiar z twoich słów i twoich cen. Ty sprawdzasz i wysyłasz.

05 Dostać zapłatę bez krępującego upominania

Pieniądze na koncie w 7 dni, nie w 47 — bez żenujących SMS-ów.

06 Skrzynka, która prowadzi się sama

Posegregowana, z gotowymi odpowiedziami, pilnująca twoich pieniędzy — nawet czytana ci w drodze.

07 Twój cyfrowy kierownik biura

Poranna odprawa, teczki robót, które budują się same, i papiery ogarnięte.

08 Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Wszystko z twoim logo i koło zamachowe opinii i poleceń, które kręci się samo.

09 Przełom w 30 dni

Tydzień po tygodniu, pokrętko zaufania i dlaczego trzy procesy biją jeden.



Dwuminutowy audyt przecieków

Znajdź dokładnie te miejsca, którymi wyciekają ci pieniądze — i co naprawić najpierw.

01

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Nowe boisko

Klient stojący przed gołą płytą fundamentową nie pozna, czy jesteś dobrym murarzem. Nie stojąc tam. Ocenia cię po tym, co widzi — i właśnie tam większość murarzy po cichu traci robotę, którą miała w kieszeni.

Kiedy wykonawca potrzebuje ekipy na dom albo klient wreszcie decyduje się na mur oporowy, nie dzwoni do jednego murarza. Dzwoni do pięciu, z góry listy w Google, a robota idzie do tego, kto pierwszy trafi w trzy rzeczy:

1

Czy w ogóle odebrałeś — albo oddzwoniłeś od razu?

Dom idzie do pierwszego murarza, który odbierze, nie do najlepszego. Telefon dzwoni w próżnię i po robocie, zanim w ogóle zobaczysz projekt.

2

Czy cena przyszła szybko i wyglądała jak trzeba?

Porządna, rozpisana cena — cegła za tysiąc, bloczki za metr kwadratowy, rusztowanie, dojazd, sprzątanie — w ciągu dnia bije liczbę nabazgraną na wizytówce za tydzień. Za każdym razem.

3

Czy łatwo się z tobą robiło?

Jasne informacje, żadnego dopominania się, żadnego „sorry szefie, zapomniałem wysłać”. To, że łatwo się z tobą pracuje, sprawia, że wykonawca dzwoni do ciebie pierwszego przy następnych dwunastu domach.

Zauważyłeś, czego nie ma na tej liście? Tego, jak dobrym jesteś murarzem. Wszystkie trzy dotyczą **papierów i kontaktu** — dokładnie tego, czego nienawidzisz i na co nigdy nie masz czasu po dniu na budowie.

I rzecz, o której nikt ci nie mówi: druga strona stołu już działa na AI. Duzi deweloperzy przepuszczają przez to swoje przetargi. Firmy od domów katalogowych wyceniają cały przedmiar w kilka minut. System składu budowlanego zna historię twoich zamówień lepiej niż ty sam. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do murarki — ono już weszło. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* ciebie, czy *przeciwko* tobie.

Dobra wiadomość? To pierwszy raz w historii, kiedy technologia sprzyja małemu. Duże firmy muszą powoływać komitety, robić wdrożenia i szkolenia. Ty możesz zdecydować we wtorek i działać od piątku. Boisko właśnie się przechyliło: mały, szybki, poukładany murarz może teraz wyglądać i pracować jak duża firma — bez jej kosztów.

„Ale ja nie jestem komputerowcem”

Ci, którym idzie z tym najlepiej, też nie są. Jeden z najszybszych, jakich widzieliśmy, to właściciel z 26 latami na budowie, który komputer wziął do ręki trzy lata temu. Jego słowa: *„Nie przejmuj się ortografią. Nie przejmuj się gramatyką.”* Jeśli umiesz wysłać SMS-a albo nagrać wiadomość głosową, ogarniesz wszystko z tego poradnika. Bycie dobrym w pisaniu na klawiaturze było starym wymaganiem. Umieć *powiedzieć*, czego chcesz — to nowe. A murarze są w tym dobrzy.

1 200–4 000
zł+ miesięcznie

Tyle bierze miesięcznie większość programów do zarządzania robotą i wyceniania w Polsce — i *dalej* każe ci wpisywać wszystko i liczyć przedmiar ręcznie. Jeden właściciel, którego znamy, płacił cztery tysiące miesięcznie, a w niektórych miesiącach dwanaście, za oprogramowanie, którego ekipa prawie nie otwierała. Miej tę liczbę z tyłu głowy: wszystko w tym poradniku albo zastępuje ten wydatek, albo sprawia, że zaczyna się zwracać.

Firmy trzy razy większe od ciebie są wolne, bo są duże. To twoja szansa. Ten poradnik jest o tym, jak przez nią przejść.

02

ROZDZIAŁ DRUGI

Myśl AI-first

Zanim dotkniemy jakiegokolwiek narzędzia, musimy naprawić to, jak o tym myślisz — bo największym błędem nie jest kupienie złego programu. Jest nim doklejenie AI do starego sposobu pracy i dziwienie się, że nic się nie zmieniło.

Każdy proces w twojej firmie stał na jednym założeniu: człowiek musi zrobić każdy krok. Ktoś odbiera telefon. Ktoś liczy cegły z projektu i wpisuje wycenę. Ktoś dopomina się o rozliczenie etapu. Ktoś układa projekt konstruktora i kwity dostawy. Cały twój dzień jest ułożony wokół tego założenia — a to założenie właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. **Przerysuj go** — tak, żeby AI dotykało wszystkiego pierwsze, a ty nadzorował. Trzy przedstawienia w głowie, każde wzięte z prawdziwej firmy rzemieślniczej, z którą pracujemy:

Przedstawienie pierwsze — zlecaj efekt, nie kroki

Przestań myśleć „który przycisk kliknąć”. Rozmawiasz teraz z firmą tak, jak rozmawiałbyś z dobrym brygadzystą: mówisz, co ma być, a on układa kroki. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją proporcjonalnie od nowa i wysłał klientowi mailem — mówiąc dokładnie to, jednym zdaniem. Inny zamawia materiał jedną wiadomością od lady w składzie — „*Jestem na składzie, dwanaście tysięcy cegły licowej standard i cztery palety zaprawy na robotę u Kowalskich, dostawa we wtorek*” — a zamówienie, koszt i księgowość układają się same. Jego słowa: „*To jeden SMS, który robi kupę danych.*”

Przedstawienie drugie — najpierw AI, ty drugi

Stary sposób: ty robisz robotę, może narzędzie pomoże. Nowy: AI robi pierwsze podejście do wszystkiego, a ty zatwierdzasz, poprawiasz albo odrzucasz. Wycena jest naszkicowana, zanim siądziesz. Odpowiedź napisana, zanim otworzysz maila. Telefon odebrany, zanim zejdziesz z rusztowania. Jeden klient opisał tę rutynę tak: „*Dziewięć na dziesięć razy jest idealnie. Po prostu — tak, wysyłaj.*” Twoja robota kurczy się do dziesięciu sekund oceny, nie czterdziestu minut pisania. (I nie — nie oddajesz kluczy pierwszego dnia. Na starcie pyta o pozwolenie na wszystko, zwłaszcza przy pieniądzach. Popuszczasz smycz, w miarę jak sobie na nią zarabia — rozdział 9.)

Przestawienie trzecie — poprawki to inwestycja

W normalnym programie ten sam błąd poprawiasz w nieskończoność. Przy AI poprawiasz go raz. Murarz mówi mi, że jego stawka za tysiąc zawsze zawiera kotwy, nadproża i mycie kwasem na koniec, ale nigdy rusztowania — a ono odpowiada: „Zapamiętam to na przyszłość.” I zapamiętuje. Powiedz raz, że konkretny wykonawca chce zaprawę w kolorze złamanej bieli i spoinę cofniętą, a już nigdy tego nie pomyli. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo go tego nauczyłeś, raz.

Ćwiczenie z przerysowania

Przejdź swoją firmę i zadaj jedno pytanie przy każdej interakcji: „*Jak by to wyglądało, gdyby AI dotknęło tego pierwsze?*”

INTERAKCJA	PO STAREMU	NAJPIERW AI
Wykonawca dzwoni po wycenę domu	Poczta głosowa. Ekipę wziął ten, kto odebrał.	Odebrane, zapisane, umówione na obejrzenie projektu — cena naszkicowana przed śniadaniem.
Dostawa cegły przyjeżdża o dwie palety krótsza	Zauważasz w czwartek, dzwonisz w piątek, zapominasz w poniedziałek — ekipa stoi.	Zgłoszone w dniu dostawy, wyjaśniane automatycznie — słyszysz o tym tylko, jeśli skład tego nie naprawi.
Przychodzi nowy cennik ze składu	Ginie pod 200 mailami. Stare stawki w następnej wycenie.	Wyciągnięte, wpisane w twoje stawki — jedna linijka: „cegła licowa w górę na czterech odcieniach, piasek też.”
Robota skończona	Faktura „wieczorem”. O opinię nikt nie prosi.	Faktura wysłana sprzed domu. Opinia poproszona, kiedy jeszcze są zachwyceni czystym murem. Następna robota zgłoszona.

Każdy kolejny rozdział to po prostu to ćwiczenie zastosowane do jednego kawałka firmy. Nie stajesz się urzędnikiem. Stajesz się właścicielem firmy, która kręci się wokół ciebie sama.

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Nigdy więcej straconego zlecenia

Zacznijmy od przecieku, który kosztuje cię najwięcej i boli najmniej — bo nigdy nie widzisz rachunku.

Murarze są w tym fatalni i sam o tym wiesz. Stoisz na rusztowaniu, murujesz do sznurka z ekipą, ręce ubabrane zaprawą, telefon brzęczy gdzieś w busie. Dzwoni w próżnię. Ten, kto dzwonił — dom, mur oporowy, garaż z bloczków, ściana ozdobna i dwa słupki — dzwoni do następnego murarza z listy. Przepadło.

16 zleceń rocznie, niewidziane

Powiedzmy, że przepuszczasz cztery telefony w tygodniu. Bądź szczery, kto dzwoni: głównie skład w sprawie dostawy, wykonawca, ekipa od rusztowań albo ktoś z twojej ekipy. Powiedzmy, że tylko jeden z tych czterech w tygodniu to ktoś, kto naprawdę chce mieć postawiony mur — to jakieś 50 prawdziwych zapytań rocznie, o których nigdy nie usłyszałeś. Powiedzmy, że jedno na trzy z nich by weszło. To mniej więcej **16 zleceń rocznie** idących prosto do tego, kto odebrał po tobie. Nigdy tego nie czujesz, bo nigdy nie wiedziałeś, że telefon dzwonił. (Poglądowo — ale przelicz to na swoich liczbach, zaboli.)

I dobiecie: klient, który do ciebie dzwoni, nie zostawia wiadomości. Dzwoni do następnego gościa. **Pocztą głosowa to miejsce, gdzie roboty idą umierać.** Stara rada brzmiała „odbieraj więcej telefonów”. Poprawka w duchu AI-first jest większa — bo telefon to tak naprawdę dwa problemy, a większość murarzy myśli tylko o pierwszym.

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Jesteś na rusztowaniu, rozładowujesz albo jedziesz z przyczepką narzędzi za sobą. Recepcjonista AI odbiera w imieniu twojej firmy, całą dobę, brzmi normalnie przez telefon, zbiera szczegóły roboty — *co* (mur domu, bloczki, mur oporowy, ściana ozdobna, słupki i skrzynka na listy), *gdzie* i *jak duże* — umawia cię na obejrzenie projektu, wypycha pilne zabezpieczenia na samą górę i wysyła ci podsumowanie SMS-em, zanim zejdiesz z pomostu. Nie chodzi na przerwę, nie choruje i kosztuje ułamek tego, co człowiek.

Problem drugi — telefon, który odebrałeś i w połowie zapomniałeś

Ręka w górę: ile razy powiedziałaś „jasne szefie, dam ci cenę na mur oporowy do czwartku” z za kierownicy — a przy następnej robocie już tego nie było? Nie jesteś niezorganizowany. Jesteś zajęty, a twoja głowa jest twoim segregatorem. Tu AI-first zmienia to, czym w ogóle *jest* telefon:

- **Każda rozmowa zapisana.** Nagrana, przepisana, podpięta pod robotę. Sześć tygodni później, kiedy klient mówi „ale przecież mówiłeś, że mycie kwasem jest w cenie”, możesz sprawdzić, co naprawdę padło.
- **Obietnice same wychodzą na wierzch.** „Cena do czwartku.” „Zadzwoń do składu o termin dostawy na ten odcień.” Wyciągnięte z rozmowy — nic nie zapisujesz, bo prowadziłeś.
- **Obietnice gonią ciebie.** Czwartek rano: „Obiecałeś Darkowi cenę na mur oporowy na dziś — mam to ruszyć?” Ten kontakt zwrotny, którego konkurencja nigdy nie wysłała, u ciebie dzieje się za każdym razem.
- **A jeśli ma, czego potrzebuje, robota rusza sama.** Rozmowa zebrała robotę, adres, zakres — więc cena to nie przypominajka na liście, tylko szkic czekający, aż staniesz na poboczu.

Na czym się uprzeć — niezależnie od tego, jak to rozwiążesz

- ✓ Każdy telefon odebrany w imieniu twojej firmy — także o 18:00, także w sobotę.
- ✓ Przeszukiwalny zapis każdej rozmowy — „co ustaliliśmy z kolorem zaprawy?”.
- ✓ Obietnice lądują tam, gdzie gonią ciebie — nie w notesie, nie w twojej głowie.
- ✓ Szczegóły z rozmowy wpadają do roboty — nie przepisywane trzy razy.

WERSJA ZRÓB-TO-SAM

Przekieruj numer na biuro obsługi telefonu z krótkim skryptem — nazwa, dzielnica, czego potrzebują, „oddzwoni po południu”. I nagrywaj sobie obietnice na dyktafon, zanim odjedziesz. Samo to wygrywa roboty.

WERSJA ZROBIONE ZA CIEBIE

System telefoniczny AI wszystko-w-jednym (coś w rodzaju The Everything) ogarnia cały standard — odebrane, przepisane, obietnice przypilnowane, cena naszkicowana z rozmowy. Tak czy siak: nigdy nie pozwól, żeby telefon — albo obietnica — spadł na ziemię.

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wycień, zanim odjedziesz z budowy

Drugi największy przeciek: wycena, która idzie „wieczorem”.

Jak to naprawdę wygląda. Chodzisz po budowie, mówisz „przerzucę ci to dziś wieczorem” — a potem wracasz do domu skonany, dzieciaki trzeba nakarmić, i o 21:30 liczysz cegły z projektu. Albo jutro. Albo w czwartek. A wykonawca dostał dwie inne ceny tego samego dnia, w którym cię widział.

Szybkość

wygrywa wyceny

Nie cena. Szybkość. Murarz, którego wycena przychodzi, gdy wykonawca wciąż stoi na płycie, wygrywa zatrważająco często — nawet jeśli jest droższy. Szybka, profesjonalna wycena mówi jedyną rzecz, jakiej chcą: ten gość ma to poukładane i jego ekipa się pojawi.

Stara rada brzmiała „używaj szablonów, wyceniaj z telefonu”. Zapomnij. Wycenianie AI-first znaczy: **AI buduje przedmiar. Ty sprawdzasz.** Tak to dziś wygląda w prawdziwej firmie murarskiej.

- **Ty mówisz, ono buduje.** Przejdź robotę, dyktuj, co widzisz — „dom parterowy, jakieś dwadzieścia dwa tysiące cegły licowej, standardowy odcień, dylatacje według projektu, cztery warstwy bloczków pod krawędzią płyty, rusztowanie od strony piętrowej, dojazd wąski od boku, więc wozimy taczka, ekipa trzyosobowa, doliczyć mycie kwasem” — a ono zamienia to w wycenioną, rozpisaną, profesjonalną ofertę na twoim szablonie.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Wrzuć mu swoje wcześniejsze wyceny, a nauczy się twoich stawek, twoich marż, twoich cen za tysiąc i za metr kwadratowy. Inne stawki dla wykonawcy, u którego robisz wolumen, a inne dla klienta z jednorazową robotą? Trzyma to osobno.
- **Zna twoje zasady — bo nauczył się go raz.** Co u ciebie zawiera „z materiałem i robocizną”, czy rusztowanie i rozładunek są w cenie, czy dodatkowo, twój zapas na odpad przy cegle. Ucz go jak ucznia; w odróżnieniu od ucznia nigdy nie zapomina.
- **Łapie to, o czym zapomnieliś.** Prawdziwa firma rzemieślnicza wrzuciła raport z roboty, a wycena wróciła z dojazdem, który płatny kosztorysant pominął na tej samej robocie. Ono nie robi się zmęczone o 21:30 i nie zapomina nadproży, kotew ani sprzętania. O to właśnie chodzi.
- **Może nawet samo pójść po ceny.** Nie wiesz, ile dziś kosztuje konkretny odcień cegły albo jaki jest termin dostawy, zanim zaklepiesz start? Sprawdza w składzie i wstawia — poprawiasz, jeśli złapało zły odcień, a ono zapamiętuje na zawsze.

2–3 dni

→ pół dnia

Właściciel, z którym pracujemy — 26 lat na budowie, ledwo dotyka komputera: „Wyceny, które zajmowały mi dwa albo trzy dni, moje AI robi w pół dnia. Zrobiłem wczoraj jedną, która zajęłaby dwa dni — poszła tego samego dnia.” Ceny wyszły „praktycznie tak samo” jak jego własne, bo uczyło się z jego wcześniejszych wycen.

A potem to, co wszyscy pomijają — **kontakt zwrotny**. Jedna wiadomość, dwa dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarła cena na mur oporowy — chętnie ją z panem przejdę.” Ta jedna wiadomość wygrywa więcej robót niż jakiegokolwiek zbijanie ceny, bo większość konkurencji nigdy jej nie wysyła. Przy domu albo dużym murze oporowym klient waży prawdziwe pieniądze, a spokojne szturchnięcie w odpowiednim momencie często wystarcza, żeby przechylić go na twoją stronę. W duchu AI-first kontakt zwrotny to nie nawyk, który musisz sobie wyrobić. To rzecz, która po prostu się dzieje.

NIE CHODZI O PROGRAM

Chodzi o standard: tego samego dnia, profesjonalnie, wycenione z twoich własnych liczb, z kontaktem zwrotnym. Murarz z notesem, który ten standard trzyma, bije murarza z aplikacją, który go nie trzyma. AI po prostu sprawia, że ten standard nic nie kosztuje.

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Dostać zapłatę bez krępującego upominania

Mur postawiony. Teraz trzeba wyciągnąć pieniądze — co dla większości murarzy jest drugą, nieopłacaną robotą, o której nikt ich nie uprzedził.

7 dni
nie 47

Przeciętna faktura w tym fachu jest płacona jakieś sześć tygodni po wysłaniu. Nie dlatego, że klienci nie chcą płacić — większość po prostu zapomina, a tobie głupio przypominać. Więc pieniądze wiszą na zewnątrz, a ty finansujesz cegłę, piasek, cement i wypłatę ekipy z karty. Kiedy w czwartek masz do zapłacenia trzech chłopa, to realna gotówka wyciekająca z firmy.

Upominanie się to problem **systemu**, nie ludzi. Napraw system, a nigdy więcej nie odbędziesz tej krępującej rozmowy — ani nie wyślesz tego żenującego SMS-a „przypominam się z fakturą”.

System, który daje ci zapłatę w tydzień

1

Fakturuj w sekundę po skończonej robocie — albo rozlicz etap

Każdy dzień zwłoki to dzień dłużej do zapłaty. W duchu AI-first to jedno zdanie z busa: „faktura na mur oporowy u Wiśniewskich”. Pozycje z wyceny, twoje warunki, ich mail. Przy domu szkicuje rozliczenie etapu, który zrobiłeś — cokół, mur do wieńca, umyte — więc rozliczasz się na bieżąco, a nie na gorzkim końcu.

2

Zrób płacenie głupio łatwym

Link „zapłać teraz” jest opłacany szybciej niż „tu są moje dane do przelewu”. Usuń każdy krok między tym, że chcą zapłacić, a tym, że to zrobione.

3

Zautomatyzuj miłe przypomnienia

Miłe przypomnienie w dniu 3, 7 i 14 — automatycznie, żebyś nigdy go nie wysłał. Potem miesięczne zestawienie i sygnał do ciebie tylko wtedy, gdy ktoś naprawdę zalega. Warto tysiące w płynności.

4

Podnoś ton tylko, jeśli musisz

Większość płaci po pierwszym albo drugim szturchnięciu. Rzadki maruder dostaje ostrzejszą — wciąż profesjonalną — wiadomość. Ty przez całą drogę zostajesz tym dobrym.

Pieniądze to pieniądze: to jedno miejsce, gdzie na starcie trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ono szkicuje, ty zatwierdzasz, za każdym razem — dopóki nie popatrzyś przez miesiąc, że ma rację, i nie powiesz mu, żeby przestało pytać.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która prowadzi się sama

Twoja skrzynka to miejsce, gdzie po cichu wyciekają pieniądze i wcieka stres.

Zestawienia ze składu, pytania klientów, zamówienia cegły i potwierdzenia dostaw, aktualizacje cenników, wykonawca dopominający się o roboty dodatkowe, projekt i szczegóły konstruktora do muru oporowego na następnej robocie — wszystko wymieszane ze śmieciami, wszystko wpadające, kiedy jesteś po łokcie w zaprawie. Jeden kierownik sklepu, z którym pracujemy, zaczynał z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila, to ginął. Nie umiałem go już nawet znaleźć.”

Problem nie polega na tym, że maili jest za dużo. Polega na tym, że ważne i szum wyglądają identycznie, dopóki się nie zatrzymasz i nie przeczytasz wszystkiego — a nie masz na to czasu. W duchu AI-first skrzynka staje się czymś, co jest już ogarnięte, zanim do niej zajrzysz:

- **Posegregowane.** Trzy maile, które dziś mają znaczenie, wypływają na górę, z zaznaczeniem dlaczego — „ten to roboty dodatkowe, które wykonawca musi mieć podpisane przed piątkiem”, „twoja cegła przesunęła się o tydzień, ekipa nie ma co robić w poniedziałek”. Naciągacze są odfiltrowani, zanim zajmą ci myśl.
- **Naszkiecowane.** Rutynowe odpowiedzi — „tak, robimy mury oporowe i bloczki”, „mamy zajęte do końca miesiąca”, „tu orientacyjna cena” — napisane i czekające. Zerkasz, poprawiasz, wysyłasz.
- **Odpowiedzi na żądanie.** Ten sam kierownik teraz po prostu pyta: „jaka jest aktualna aktualizacja cen od dostawcy?” — i to znajduje najnowszą w mgnieniu oka, nawet łącząc producenta z dystrybutorem, który odpisuje pod inną nazwą.

CZEGO NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Ponieważ AI czyta wszystko, wyłapuje rzeczy. Jedna firma: „Oszczędziło mi już tysiące na źle zamówionych produktach — powiedziało: chwila, na podstawie twoich wcześniejszych robót chcesz chyba ten.” Zamów zły odcień albo serię z sześciotygodniowym terminem dostawy, a to twoja ekipa stoi, a twoje pieniądze idą do kontenera. Inna firma dostała od dostawcy fakturę z 50% rozbieżnością — zgłoszone automatycznie, zanim poszła zapłata.

Nie chodzi o sprytniejszą skrzynkę. Chodzi o to, że konkretne zapytanie już nigdy nie umiera na dnie stosu zestawień ze składu.

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

Każda firma murarska ma kierownika biura. W większości jesteś nim ty — robiąc to źle o 22:00, bo nie ma nikogo innego.

+20 zleceń
w jeden tydzień

W jednej firmie rzemieślniczej osoba od biura poszła na tydzień urlopu. Właściciel: „Nie mieliśmy jej w biurze przez tydzień, a to pomogło nam zrobić jej robotę — i weszło nam pewnie z 20 dodatkowych zleceń w tym tygodniu.” Nie przetrwać tygodnia. Ich najlepszy tydzień.

Robota kierownika biura to tkanka łączna: co robi dziś ekipa, na której budowie i kiedy, gdzie są zdjęcia ze ściany ozdobnej u Nowaków, gdzie jest szczegół konstruktora do muru oporowego, czy cegła została zamówiona na wtorek, czy rusztowanie jest zaklepane na przed startem, czy piasek i cement przyjechały. Nie musisz zatrudniać tej osoby. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim przekręcisz kluczyk: dzisiejsze roboty po kolei, kogo pogonić o zapłatę, co czeka na dostawę albo termin, kiedy rusztowanie przychodzi i schodzi, pogoda, która zaraz będzie cię kosztować dzień, i ta jedna rzecz, która cię ugryzie, jeśli o niej zapomnisz. Dwie minuty przy kawie — i twoja ekipa też wie.

Teczki robót, które budują się same

Każde zdjęcie, wycena, faktura i notatka z budowy podpinają się sama pod właściwą robotę — więc kiedy klient dzwoni po ośmiu miesiącach po pasujący słupek, cała historia jest na miejscu: seria cegły, odcień, receptura zaprawy, spoina. Nie rozrzucona po rolce aparatu i trzech wątkach SMS-ów. W tym fachu znaczy to więcej niż w większości — dopasowanie czterdziestoletniej cegły, której już się nie produkuje, zaczyna się od tego, że dokładnie wiesz, co wtedy postawiłeś.

Papiery bez strachu

Papiery, które przychodzą z fachem — projekt i specyfikacja konstruktora do murów oporowych i nadproży, terminy odbiorów, kwity dostawy, dane techniczne cegły i zaprawy — są przypominane, zbierane przy robocie i trzymane tam, gdzie naprawdę je znajdziesz, kiedy pyta inspektor nadzoru albo wykonawca. Nigdy nie wymyślane za ciebie i nigdy nie zastępujące odbioru muru przez kierownika budowy ani twojej odpowiedzialności za to, jak został postawiony — po prostu nie giną.

Jeśli nie ma tego w systemie, to tego nie ma — twoja głowa ma trzymać mur, nie papiery.

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Sekret, na którym opierają się duże firmy, licząc, że go nie znasz: „profesjonalny wygląd” to w większości prezentacja — a prezentacja jest teraz prawie darmowa.

Murarz z jedną ekipą i firma na pięćdziesiąt osób mogą wysłać identyczną, nieskazitelną wycenę z logo. Klient nie pozna, która jest która — więc mały, któremu się chciało, jest traktowany jak duży i może tak liczyć. Pierwsza prezentacja to miejsce, gdzie wygrywa się albo przegrywa spór o cenę.

Koło zamachowe poleceń — z premedytacją, nie przypadkiem

- U** **Utrzymaj** — zrób całą robotę łatwą i jasną, żeby wzięli cię znowu bez zastanowienia.
- O** **Opinia** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy są najszcześliwsi, zaraz po tym, jak mur został umyty i go obeszli, automatycznie, z linkiem. Opinie wygrywają ci następne dziesięć robót, kiedy śpisz.
- P** **Polecenie** — zadowoleni klienci polecają, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. „Zna pan jeszcze kogoś, kto potrzebuje muru albo muru oporowego? Zajęlibyśmy się nim tak jak panem.”
- P** **Powtórka** — skrzynka na listy i murek od frontu pod kolor domu; słupki, o których wspominali, że chcą je następnego lata — to jest w zapisie rozmowy, pamiętasz. Przypomnienie w odpowiednim momencie zamienia jedną robotę w trzy.

Ta maszyna to czyste złoto i prawie nikt jej nie kręci — bo znaczy robienie nudnej rzeczy w idealnym momencie, za każdym razem, zawsze. Czyli dokładnie tego, co system robi idealnie, a zajęty człowiek nigdy.

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ TECHNOLOGII

Proś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim spakujesz busa, i wysyłaj porządne zdjęcia z każdą fakturą. Czysta ściana ozdobna, ostra spoina, melanz w pasach — mur fotografuje się wymarzenie. Wykorzystaj to. Kołu zamachowemu jest wszystko jedno, jak się je kręci. Musi się tylko kręcić.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przełom w 30 dni

Wszystko powyżej działa. Powód, dla którego większość murarzy tego nie uruchamia, jest taki, że próbują zrobić wszystko naraz, toną w połowie roboty i wracają do starego. Więc: jedna rzecz na raz, bez przerywania roboty.

1

Tydzień 1 — zatkaj największy przeciek: telefon

Każdy telefon odebrany, każda rozmowa zapisana, obietnice wyciągnięte automatycznie. To zaczyna spłacać całe ćwiczenie od razu i to poczujesz pierwsze.

2

Tydzień 2 — napraw wycenianie

AI szkicuje przedmiar z twojego dyktowania i twoich wcześniejszych cen; ty poprawiasz — a każda poprawka to lekcja, którą zapamiętuje. Ceny tego samego dnia, z dwudniowym kontaktem zwrotnym. Popatrz, jak rusza twoja skuteczność.

3

Tydzień 3 — napraw dostawanie pieniędzy

Faktura po skończonej robocie, rozliczenia etapów na domach, łatwa płatność, automatyczne przypomnienia — przy czym ty zatwierdzasz wszystko, co dotyczy pieniędzy, dopóki nie zarobi na smycz. Tydzień, w którym twoje konto zaczyna wyglądać inaczej.

4

Tydzień 4 — oddaj zaplecze

Skrzynka posegregowana i z gotowymi odpowiedziami, poranna odprawa działu, teczki robót budują się same, o opinii prosi się automatycznie.

Dlaczego wszystkie cztery? Bo jeden proces nigdy nie robi wrażenia. Jeden zautomatyzowany proces dostaje wzruszenie ramion. Trzy to miejsce, gdzie zdarza się moment „no nie wierzę” — bo wtedy kawałki zaczynają ze sobą gadać. Rozmowa staje się wyceną. Wycena staje się fakturą. Faktura staje się opinią. Wtedy przestaje być narzędziem, a staje się systemem.

Pokrętko zaufania — jak oddać robotę i spać spokojnie

Nie dajesz pierwszorocznikowi busa i dobrej piły pierwszego dnia. Tu jest tak samo:

1

Tydzień 1–2: pyta o wszystko

Każdy szkic maila, każda faktura — „o, to bym wysłał, OK?” Ty zatwierdzasz, poprawiasz, uczysz.

2

Tydzień 3–4: pyta o rzeczy ważne

Rutynowe odpowiedzi po prostu idą; pieniądze i nowi klienci wciąż potrzebują twojego kiwnięcia głową.

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

Patrzyłeś tygodniami, że ma rację. Teraz działa, a ty dostajesz poranną odprawę i sygnały. Wciąż jesteś szefem — po prostu przestałeś być wąskim gardłem.

Błędy, przez które dobrzy murarze rzucają to, zanim zaskoczy

- **Robienie czterech tygodni naraz.** Nie rób. Jeden na tydzień. Każdy zaklepuje wygraną, zanim dołożysz następny.
- **Doklejanie AI do starego procesu.** Jeśli dalej wliczasz każdą cegłę do tego samego starego programu i prosisz AI, żeby „pomogło”, nie zrozumiałeś. Przerysuj proces (rozdział 2).
- **Traktowanie tego jak programu, a nie jak pracownika.** Program konfigurujesz raz i przeklinasz na zawsze. To — uczysz, i jest lepsze z każdym tygodniem. Fachowcy, którzy wyciskają z tego najwięcej, gadają z tym cały dzień, jak ze swoim najlepszym brygadzystą.
- **Czekanie na idealne.** Byle jaki system działający dziś bije idealny, który ustawisz, „jak się uspokoi”. Nigdy się nie uspokaja.



ZANIM TO ODŁOŻYSZ

Dwuminutowy audyt przecieków

Bądź szczery. Zaznacz te, które są prawdą teraz.

- ☐ Regularnie przepuszczam telefony, kiedy jestem na budowie — i nie wiem, ile zleceń mnie to kosztowało.
- ☐ Obiecałem komuś w tym miesiącu cenę albo oddzwonienie — i zapomniałem, dopóki mnie nie pogonili.
- ☐ Moje wyceny idą „wieczorem” częściej niż „od ręki”.
- ☐ Nie zawsze odzywam się po wysłaniu wyceny.
- ☐ Moje faktury są płacone dłużej niż dwa tygodnie.
- ☐ Wysłałem w ostatnim miesiącu krępującą wiadomość „dopominam się o fakturę”.
- ☐ Skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy się w niej gubią.
- ☐ Gdyby klient zadzwonił po słupek pasujący do muru, który postawiłem rok temu, zajęłoby mi chwilę znalezienie cegły i receptury zaprawy.
- ☐ Nie proszę każdego zadowolonego klienta o opinię.
- ☐ Mój projekt, szczegóły konstruktora i kwity dostawy leżą w schowku, w konsoli busa i w trzech wątkach SMS-ów.

0–2

Poukładany warsztat. Kilka poprawek i lecis.

3–6

Wyciekają ci prawdziwe pieniądze w nudnej połowie — i wszystko da się naprawić. Zacznij od tygodnia 1.

7+

Szefie, robisz co tydzień drugą robotę za darmo. Dobra wiadomość: to dokładnie te rzeczy, które najłatwiej teraz naprawić.

Jakikolwiek masz wynik — twój największy ptaszek to twoja największa szansa. Zacznij tam.

Chcesz to mieć ustawione?

Wszystko w tym poradniku możesz zbudować sam — i powinieneś, jeśli masz czas i cierpliwość. Wielu tak robi. Jeśli wolisz, żeby to było po prostu zrobione — AI, które odbiera twój telefon, zapisuje każdą obietnicę, buduje twoje wyceny, dopomina się o twoje faktury i prowadzi twoje zaplecze, wszystko w jednym, działające w twojej firmie murarskiej w tym tygodniu — to jest to, co budujemy. Nazywa się The Everything.

- ✓ 14 dni za darmo. Rezygnacja w każdej chwili. Bez wiązania, bez umów.
- ✓ Nic ważnego — wycena, faktura, wiadomość do klienta — nie wychodzi, dopóki tego nie zobaczysz.
- ✓ Mieszka w Microsoft Teams i w narzędziach, których już używasz.

Zobacz, jak działa na twoich robotach na the-everything-app.com — żeby zajrzeć, nie potrzeba karty.

Szczerza uwaga: to nie naprawi zepsutej firmy i nie rozstrzygnie, jak ma być postawiony mur, ani nie odbierze konstrukcji jako wykonanej zgodnie z projektem konstruktora — to wciąż ty i twoja odpowiedzialność. Naprawia robotę biurową, którą odwalasz za darmo po zmroku.