

THE EVERYTHING · PRZEWODNIKI DLA FIRM Z BRANŻY BUDOWLANEJ

Poradnik **AI** dla wykonawcy

Jak prowadzić firmę budowlaną w czasach AI — i zarabiać
więcej niż firmy trzy razy większe od Twojej.

CAŁY SYSTEM · BEZ ŚCIEMY · DO SWOBODNEGO UDOSTĘPNIANIA

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu porządna firma budowlana oznaczała kogoś w biurze, księgową na etacie albo na zleceniu — i i tak kosztorys rozbudowy robiło się z projektu przy kuchennym stole, kiedy dzieci już spały.

Dziś wykonawca, który prowadzi trzy budowy i sześciu podwykonawców, zdobywa więcej zleceń, wycenia szybciej i szybciej dostaje zapłatę za faktury częściowe niż firma z całym biurem za plecami — i nie siedzi po nocach nad papierami.

Nie jest mądrzejszy od Ciebie. Nie buduje lepiej. I na pewno nie jest informatykiem — jeden z najlepszych, jakich widzieliśmy, dwa lata temu wyceniał budowy skalówką i zakreslaczem. Po prostu zrozumiał jedną rzecz wcześniej niż inni: **nudna połowa firmy — telefony, kosztorysy, roboty dodatkowe, faktury częściowe, upominanie się o pieniądze, segregowanie papierów — może dziś robić się sama**. Więc swoją energię włożył tam, gdzie są pieniądze: w budowę, w podwykonawców i w klienta.

To jest poradnik o tym, jak on to robi. Żadnych „50 promptów do skopiowania”. Żadnego bełkotu z Doliny Krzemowej. Konkretny system — jak o tym myśleć, co ustawić, w jakiej kolejności i jakie błędy sprawiają, że dobrzy wykonawcy odpuszczają, zanim to zaskoczy. Historie w środku to prawdziwe firmy budowlane i prawdziwe małe biznesy, z którymi pracujemy — nazwy pominięte, liczby zostawione. Przeczytaj od deski do deski, a poprowadzisz szczelniejszą i bardziej dochodową firmę budowlaną niż dziś, nawet jeśli nigdy nie wydasz złotówki na oprogramowanie.

SŁOWO PROSTO Z MOSTU O TWOICH UPRAWNIENIACH

Nic z tego, co tu przeczytasz, nie dopuszcza budowy, nie odbiera etapu, nie potwierdza zgodności robót z projektem ani z przepisami i nie zastępuje osądu osoby z uprawnieniami budowlanymi. To dźwiga *papierologię*. Budowa — i odpowiedzialność za to, żeby była zrobiona dobrze, zgłoszona, odebrana i bez wad przez cały okres rękojmi — od początku do końca zostaje Twoja.

Co jest w środku

01 Nowe boisko

3 rzeczy, po których klient Cię ocenia — i dlaczego druga strona już używa AI.

02 Myśl najpierw o AI

Przestań doklejać AI do starych nawyków. Narysuj firmę od nowa, z AI na pierwszej linii.

03 Koniec z przegapionymi zleceniami

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

04 Wyceń, zanim odjedziesz z budowy

AI robi kosztorys z Twojego projektu i Twoich cen. Ty sprawdzasz i wysyłasz.

05 Pieniądze bez niezręcznego upominania się

Faktura częściowa w dniu zakończenia etapu — a roboty dodatkowe podpisane, zanim ktoś je zacznie.

06 Skrzynka, która ogarnia się sama

Posegregowana, z gotowymi odpowiedziami i pilnująca Twoich pieniędzy — nawet czytana na głos w aucie.

07 Twój cyfrowy kierownik biura

Poranna odprawa, teczki budów, które robią się same, i papiery pod kontrolą.

08 Wyglądaj dwa razy poważniej, niż jesteś

Wszystko w Twoich barwach i koło zamachowe opinii i poleceń, które kręci się samo.

09 Przełączenie w 30 dni

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



2-minutowy audyt wycieków

Znajdź dokładnie te miejsca, którymi wycieka kasa — i to, co naprawić najpierw.

01

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Nowe boisko

Małżeństwo z projektem rozbudowy za 400 000 zł na kolanach nie jest w stanie ocenić, czy jesteś dobrym wykonawcą. Nie stojąc przed swoim domem. Oceniają Cię po tym, co widzą — i właśnie tam większość wykonawców po cichu traci zlecenia, które miała w kieszeni.

Kiedy klient w końcu decyduje się na rozbudowę, na wyburzenie i budowę od nowa albo na remont, na który odkłada od 2021 roku, nie dzwoni do jednego wykonawcy. Dzwoni do pięciu — z góry listy w Google albo z nazwiska rzuconego przez architekta — a zlecenie idzie do tego, kto pierwszy trafi w trzy rzeczy:

1

Odebrałeś — albo oddzwoniłeś od razu?

Rozbudowę bierze pierwszy wykonawca, który odbierze, a nie najlepszy. Telefon dzwoni w próżnię i zlecenie wartę więcej niż Twój bus przepada, zanim w ogóle stworzysz projekt.

2

Czy kosztorys przyszedł na czas i wyglądał jak trzeba?

Schludny, rozpisany na pozycje i etapy kosztorys w ciągu tygodnia bije kwotę ryczałtem w SMS-ie po dwóch tygodniach — za każdym razem. Klient czyta ten dokument jak zapowiedź tego, jak poprowadzisz mu budowę.

3

Czy łatwo się z Tobą dogadać?

Jasne informacje, bez wydzwaniania, bez „sorry, zapomniałem wysłać”. Łatwy kontakt wygrywa drugie zlecenie i zlecenie od szwagra klienta.

Zauważ, o czym żadne z tego nie jest? O tym, jakim jesteś budowlańcem. Wszystkie trzy dotyczą **papierów i komunikacji** — dokładnie tego, czego nie znosisz i na co nigdy nie masz czasu po dniu ganienia sześciu podwykonawców.

I to, czego nikt Ci nie mówi: druga strona stołu już działa na AI. Duzi deweloperzy wyciągają cały przedmiar z rysunków w kilka minut. Firmy stawiające domy katalogowe standardowo tak startują w przetargach. Ubezpieczyciel sprawdza każdą pozycję kosztorysu naprawczego względem swoich stawek w sekundę po wgraniu. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do budowlanki — ona już tu jest. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* Ciebie, czy *przeciw* Tobie.

Dobra wiadomość? Pierwszy raz w historii technologia sprzyja małemu. Duzi muszą przepchnąć komitety, wdrożenia, dział IT i szkolenia. Ty możesz zdecydować we wtorek i działać od piątku. Boisko właśnie się przechyliło: mały, szybki, poukładany wykonawca może dziś wyglądać i pracować jak firma z piętnem kosztorysantów i kierowników kontraktu — bez ich kosztów stałych.

„Ale ja nie jestem od komputerów”

Ci, którym idzie z tym najlepiej, też nie są. Jeden z najszybszych, jakich widzieliśmy, to wykonawca 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. Sprawne pisanie na klawiaturze było starym wymogiem. Nowym jest umiejętność *powiedzenia*, czego chcesz — a w tym wykonawcy są dobrzy, bo cały dzień tłumaczą sześciu podwykonawcom, o co dokładnie chodzi.

1 000–4 000 zł
+ miesięcznie

Tyle zwykle kosztuje oprogramowanie do zarządzania budową i kosztorysowania — i *nadal* każe Ci samemu wklepywać dane, robić przedmiar i harmonogram płatności. Jeden właściciel, którego znamy, płacił 4 000 zł miesięcznie, a w niektórych miesiącach trzy razy tyle, za program, z którego ekipa prawie nie korzystała. Zapamiętaj tę kwotę: wszystko w tym poradniku albo ją zastępuje, albo sprawia, że wreszcie na siebie zarabia.

Firmy trzy razy większe od Twojej są wolne, bo są duże. To jest Twoja luka. Ten poradnik jest o tym, jak przez nią przejść.

02

ROZDZIAŁ DRUGI

Myśl najpierw o AI

Zanim dotkniemy jakiegokolwiek narzędzia, musimy naprawić sposób, w jaki 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 powstał przy jednym założeniu: każdy krok musi wykonać człowiek. Ktoś odbiera telefon. Ktoś robi przedmiar z projektu i wklepuje kosztorys. Ktoś spisuje roboty dodatkowe. Ktoś wystawia fakturę częściową. Ktoś umawia odbiór, wpisuje się do dziennika budowy i wkłada do teczek projekt, pozwolenie na budowę i rysunki od konstruktora. Cały Twój dzień jest zbudowany wokół tego założenia — a to założenie właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. **Narysuj go od nowa** — z AI na pierwszej linii i z Tobą jako nadzorem. Trzy zmiany w głowie, każda wyciągnięta z prawdziwej firmy budowlanej, z którą pracujemy:

Zmiana pierwsza — zlecaj efekt, nie kroki

Przestań myśleć „w co mam kliknąć”. Ze swoją firmą rozmawiasz teraz tak, jak rozmawiasz z dobrym kierownikiem budowy: mówisz efekt, on wymyśla kroki. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją proporcjonalnie na nowo i wysłał klientowi mailem, mówiąc dokładnie to, jednym zdaniem. Inny kupuje materiał, wysyłając jedną wiadomość z lady w hurtowni — „*jestem w hurtowni, biorę kotwy i stężenia na rozbudowę u Kowalskich*” — a zamówienie, koszt i księgowanie robią się same. Jego słowa: „*Jeden SMS, a robi masę roboty z danymi*”.

Zmiana druga — najpierw AI, potem Ty

Stary układ: robotę robisz Ty, może narzędzie trochę pomoże. Nowy: AI robi pierwsze podejście do wszystkiego, a Ty zatwierdzasz, poprawiasz albo skreślasz. Kosztorys jest gotowy, zanim usiądziesz. Odpowiedź na pytanie klienta o płytki, które przyszło o 16:00, jest napisana, zanim otworzysz maila. Telefon jest odebrany, zanim zejdiesz z rusztowania. Jeden klient opisał to tak: „*Dziewięć razy na dziesięć jest idealnie. Wchodzę i — tak, wysyłaj*”. Twoja robota kurczy się do dziesięciu sekund decyzji zamiast czterdziestu minut pisania. (I nie — nie oddajesz kluczy pierwszego dnia. Na początku pyta o wszystko, zwłaszcza o pieniądze. Popuszczasz smycz, kiedy sobie na to zapracuje — rozdział 9).

Zmiana trzecia — poprawki to inwestycja

W zwykłym programie ten sam błąd poprawiasz w nieskończoność. Przy AI poprawiasz go raz. Wykonawca mówi jej, że w jego standardowym kosztorysie rozbudowy kuchnia idzie jako rezerwa do uzgodnienia, armatura jako kwota szacunkowa, a koszty zagospodarowania placu liczone są osobno — a ona odpowiada: „*Od teraz będę o tym pamiętać*”. I pamięta. Powiedz jej, że akurat ta budowa jest rozliczana kosztorysowo, a nie ryczałtem, a już nigdy tego nie pomyli. Każda poprawka procentuje. Po pół roku kosztorysuje jak Ty, pisze jak Ty i zna Twoje zasady — bo raz ją tego nauczyłeś.

Ćwiczenie: wymyśl to od nowa

Przejdź firmę i przy każdej sytuacji zadaj jedno pytanie: „*Jak by to wyglądało, gdyby najpierw dotknęła tego AI?*”

SYTUACJA	PO STAREMU	NAJPIERW AI
Klient dzwoni po wycenę rozbudowy	Poczta głosowa. Zlecenie u tego, kto odebrał.	Odebrane, spisane, wizja lokalna w kalendarzu — kosztorys ruszył, zanim przeczytałeś projekt.
Klient na budowie prosi o szerszy otwór	„Jasne, nie ma sprawy”. Nigdy nie spisane. Marża w plecy.	Zebrane z Twojej notatki głosowej, wycenione, roboty dodatkowe rozpisane i wysłane do podpisu, zanim cieśla zacznie.
Przychodzi nowy cennik od dostawcy	Ginie pod 200 mailami. Stare stawki w kolejnym kosztorysie.	Wyciągnięte, wprowadzone do Twoich stawek — jedna linijka: „drewno konstrukcyjne w górę na sześciu pozycjach”.
Dochodzisz do stanu surowego zamkniętego	Faktura idzie „jak znajdę chwilę”. Kasa wisi u klienta.	Faktura częściowa gotowa w dniu zamknięcia etapu, ze zdjęciami w załączniku. Sprawdzasz i wysyłasz.

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

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Koniec z przegapionymi zleceniami

Zacznijmy od wycieku, który kosztuje najwięcej, a boli najmniej — bo nigdy nie widzisz rachunku.

Wykonawcy są w tym fatalni i sam o tym wiesz. Telefon dzwoni czterdzieści razy dziennie: gipsiarz, który nie przyjedzie, biuro projektowe, klient pytający o płytki o 16:00, hurtownia w sprawie dostawy wiązarów. Więc kiedy dzwoni nieznany numer, a Ty właśnie ustalasz, czemu wytyczenie płyty jest o 40 mm w bok, telefon dzwoni w próżnię. Ten ktoś — piętro, wyburzenie i budowa od nowa, rozbudowa za 400 000 zł — dzwoni do następnego z listy. Przepadło.

3 zlecenia

rocznie, niewidoczne

Powiedzmy, że przegapiasz cztery telefony w tygodniu. Większość to podwykonawcy i dostawcy. Ale powiedzmy, że raz w miesiącu to realne zapytanie — duży remont, nadbudowa, rozbudowa. Zamień jedno na cztery i masz mniej więcej trzy zlecenia rocznie idące prosto do tego, kto odebrał następny. Przy skali budowlanki marża na *jednym* z nich przewyższa koszt tego wszystkiego. Nigdy tego nie czujesz, bo nigdy nie wiedziałeś, że telefon dzwonił. (To przykład — ale policz swoje liczby, a zapieczę).

I dobijające: klient, który do Ciebie dzwoni, nie zostawia wiadomości na poczcie głosowej. Dzwoni do następnego. **Pocztą głosową to miejsce, gdzie zlecenia idą umierać.** Stara rada brzmiała „odbieraj więcej telefonów”. Rozwiązanie „najpierw AI” jest większe — bo telefon to naprawdę dwa problemy, a większość wykonawców myśli tylko o pierwszym.

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Jesteś na rusztowaniu, chodzisz po wieżbie z konstruktorem albo jedziesz między trzema budowami. Recepcjonistka AI odbiera w nazwie Twojej firmy, całą dobę, brzmi normalnie przez telefon, zbiera szczegóły — *co* (rozbudowa, nadbudowa, dom od nowa, generalny remont, łazienka i kuchnia), *gdzie*, *czy jest już projekt albo pozwolenie na budowę* i mniej więcej *kiedy* chcą zacząć — wpisuje wizję lokalną do Twojego kalendarza, wypycha na górę tych, którzy są gotowi ruszać, i wysyła Ci SMS-em streszczenie, zanim wrócisz do busa. Nie robi sobie przerwy, nie choruje i kosztuje ułamek tego, co człowiek.

Problem drugi — telefon, który odebrałeś i w połowie zapomniałeś

Ręka na sercu: ile razy rzuciłeś zza kierownicy „*jasne, do piątku będziesz miał wycenę*” — a do następnej budowy już tego nie było w głowie? Nie jesteś bałaganiarzem. Prowadzisz sześciu podwykonawców, trzy budowy i konto w hurtowni, a Twoja głowa jest Twoim segregatorem. Tu właśnie „najpierw AI” zmienia to, czym w ogóle *jest* telefon:

- **Każda rozmowa jest zapisana.** Nagrana, przepisana, podpięta pod budowę. Osiem miesięcy później, gdy klient mówi „przecież pan mówił, że lepsza armatura jest w cenie”, możesz sprawdzić, co naprawdę padło.
- **Obietnice wychodzą same.** „Kosztorys do piątku”. „Zadzwoń do producenta wiązarów o termin”. „Wycenić dodatkowe okno jako roboty dodatkowe”. Wyciągnięte z rozmowy — nic nie zapisujesz, bo prowadziłeś.
- **Obietnice gonią Ciebie.** Piątek rano: „Obiecałeś Kowalskim wycenę rozbudowy na dziś — ruszamy z tym?”. Ten follow-up, którego konkurencja nigdy nie wysyła, u Ciebie dzieje się za każdym razem.
- **A jeśli ma to, czego potrzebuje, robota zaczyna się sama.** Rozmowa złapała zakres, adres, to, czy jest pozwolenie — więc kosztorys nie jest przypomnieniem na liście, tylko szkicem czekającym, aż zjedziesz na pobocze.

Czego wymagać — niezależnie od tego, jak to rozwiążesz

- ✓ Każdy telefon odebrany w nazwie Twojej firmy — również o 18:00, również w sobotę.
- ✓ Przeszukiwalna transkrypcja każdej rozmowy — „co ustaliliśmy w sprawie płytek w łazience?”.
- ✓ Obietnice lądują tam, gdzie Cię potem gonią — nie w zeszycie, nie w Twojej głowie.
- ✓ Szczegóły z rozmowy wpadają do teczki budowy — nie są przepisywane trzy razy.

WERSJA WŁASNYM SUMPTEM

Przekieruj numer do biura obsługi telefonicznej z krótkim scenariuszem — nazwisko, miejscowość, co budują, czy mają projekt, „oddzwoni po południu”. I nagrywaj sobie obietnice notatką głosową, zanim ruszysz. Samo to wygrywa zlecenia.

WERSJA ZROBIONA ZA CIEBIE

System telefoniczny AI w jednym (mniej więcej to, co robi The Everything) pokrywa cały standard — odebrane, przepisane, obietnice pilnowane, kosztorys ruszony z rozmowy. Tak czy siak: nigdy nie pozwól, żeby telefon — albo obietnica — spadł na podłogę.

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wycień, zanim odjedziesz z budowy

Drugi największy wyciek: kosztorys, który jest „prawie gotowy”.

Jak to naprawdę wygląda. Robisz wizję lokalną, bierzesz projekt, mówisz „będzie pod koniec przyszłego tygodnia” — a potem każdy wieczór zjada podwykonawca, który się nie pojawił, dostawa, w której czegoś zabrakło, i klient dzwoniący o płytki. Przedmiar robisz o 21:30 w niedzielę. Albo tydzień później. W tym czasie klient dostał wyceny od dwóch innych w pięć dni i zanim przyjdzie Twoja, w głowie już wybrał.

Tempo

wygrywa zlecenia

Nie cena. Tempo. Wykonawca, którego kosztorys łąduje, kiedy klient jest jeszcze podjarany swoim projektem, wygrywa zaskakująco często — nawet gdy jest droższy. Szybki, porządnie rozpisany na etapy kosztorys sygnalizuje jedyną rzecz, której desperacko szuka ktoś, kto stawia na szali 400 000 zł: ten człowiek ma to poukładane i naprawdę poprowadzi mi tę budowę.

Stara rada brzmiała „używaj szablonów, kup program do kosztorysowania”. Zapomnij.

Kosztorysowanie „najpierw AI” oznacza, że **AI robi pierwsze podejście. Ty je sprawdzasz**. Tak to wygląda w prawdziwej firmie budowlanej dzisiaj.

- **Ty mówisz, ona buduje.** Chodzisz po działce i dyktujesz, co widzisz — „*parterowa rozbudowa od tyłu, 48 metrów kwadratowych, istniejący budynek murowany, rozbiórka starej przybudówki, płyta fundamentowa, belka przez tylną ścianę, więc rysunki konstruktora mają znaczenie, wpięcie w istniejący dach, kuchnia jako rezerwa, sześć tygodni*” — a ona zamienia to w wyceniony, rozpisany na pozycje i etapy kosztorys na Twoim szablonie.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Wrzuć jej swoje stare kosztorysy, a nauczy się Twoich stawek, marż, kosztów ogólnych i cen za metr. Inne stawki przy ryczałcie, a inne przy rozliczeniu kosztorysowym? Inne dla klienta, a inne dla architekta, u którego regularnie startujesz? Nie pomiesza ich.
- **Zna Twoje zasady — bo raz ją ich nauczyłeś.** Co masz standardowo w zakresie, a co poza nim, które pozycje zawsze idą jako kwota szacunkowa albo rezerwa, jaką rezerwę bierzesz na stary dom, w którym nie widzisz, co jest za ścianą. Ucz ją jak ucznia; w odróżnieniu od ucznia nigdy nie zapomina.
- **Łapie to, o czym zapomniałeś.** Prawdziwa firma budowlana wrzuciła jej raport z budowy, a wycena wróciła razem z dojazdami, które płatny kosztorysant przy tej samej budowie pominął. AI nie zmęczy się o 21:30 i nie przeskoczy kosztów zaplecza, ogrodzenia tymczasowego, kontenerów na gruz czy wynajmu dźwigu. O to właśnie chodzi.
- **Może nawet pójść po ceny.** Nie masz pewności co do dzisiejszej stawki na stal konstrukcyjną albo na belki LVL? Sprawdza u dostawcy i wstawia — a Ty poprawiasz, jeśli wzięła nie tę klasę, i zapamiętuje to na zawsze.

2–3 dni

→ pół dnia

Wykonawca, z którym pracujemy — 26 lat na budowie, komputera prawie nie dotyka: „Wyceny, które kiedyś zajmowały mi dwa albo trzy dni, moje AI robi w pół dnia. Wczoraj zrobiłem jedną, która zeszłaby mi dwa dni — wysłałem tego samego dnia”. Ceny wyszły „praktycznie tak samo” jak jego własne, bo uczyła się z jego starych wycen.

A potem to, co wszyscy pomijają — **follow-up**. Jedna wiadomość, trzy dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarł kosztorys na rozbudowę — chętnie przejdę z Państwem przez etapy i przez to, gdzie siedzą rezerwy”. Ta jedna wiadomość wygrywa więcej zleceń niż jakiekolwiek zbijanie ceny, bo większość konkurencji nigdy jej nie wysyła. Przy tej skali klient nie jest skąpy, tylko zestresowany — waży największy przelew, jaki zrobi poza samym domem, a spokojne trącenie w odpowiednim momencie zwykle wystarczy, żeby przechylić go na Twoją stronę. Przy „najpierw AI” follow-up to nie nawyk, który musisz w sobie wyrobić. To rzecz, która po prostu się dzieje.

NIE CHODZI O PROGRAM

Chodzi o standard: szybko odesłane, porządnie rozpisane na etapy, wycenione z Twoich własnych liczb, z dopytaniem. Wykonawca ze skalówką i arkuszem, który trafia w ten standard, bije wykonawcę z drogim programem, który w niego nie trafia. AI tylko sprawia, że ten standard nic nie kosztuje. Liczba na dole nadal jest Twoja — to Ty podpisujesz umowę i to Ty ją niesiesz.

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Pieniądze bez upominania się

Robota zrobiona. Teraz trzeba wyciągnąć pieniądze — a u wykonawcy to nie jedna faktura, tylko harmonogram płatności, stos robót dodatkowych i kaucja, na której ktoś siedzi.

Wyciek

to roboty dodatkowe

Marża zwykle nie ucieka Ci na kosztorysie. Ucieka na budowie — szerszy otwór, dodatkowe gniazdka, „skoro już pan tu jest”, na które zgodziłeś się o 7:00 i nigdy nie spisałeś. Zrób tak cztery razy na jednej budowie, a wybudowałeś komuś rozbudowę za darmo. Każde niepodpisane roboty dodatkowe to pieniądze odpracowane, o które nie możesz się upomnieć.

Ganianie za kasą i papierologia to problem **systemu**, nie ludzi. Napraw system, a już nigdy nie odbędziesz tej niezręcznej rozmowy — ani nie wyślesz żenującego maila „przypominam się w sprawie faktury”.

System, dzięki któremu dostajesz pieniądze

1

Fakturuj etap w dniu, w którym go zamykasz

Fundamenty, stan surowy otwarty, stan surowy zamknięty, wykończenie, odbiór końcowy. Każdy dzień zwłoki finansuje czyjś dom. Przy „najpierw AI” to jedno zdanie z busa: „jesteśmy na stanie surowym zamkniętym u Kowalskich”. Ona robi fakturę częściową z harmonogramu umowy, dociąga zdjęcia z tygodnia i zostawia ją do sprawdzenia i wysłania.

2

Spisz roboty dodatkowe, zanim ktoś je zacznie

Powiedz to do telefonu na budowie — „klient chce otwór poszerzony do 3,6, dochodzi większe nadproże i dodatkowe murowanie” — a wraca wycenione, rozpisane prostym językiem i gotowe do podpisu. Najpierw podpis, potem robota. Ten jeden nawyk jest zwykle wart więcej niż cała reszta tego rozdziału razem wzięta.

3

Zautomatyzuj uprzejme przypomnienia

Miłe przypomnienie po 3, 7 i 14 dniach — automatycznie, więc nigdy go nie wysyłasz. Potem miesięczne zestawienie i sygnał do Ciebie tylko wtedy, gdy ktoś naprawdę zalega. Warte tysiące w płynności.

4

Nie daj kaucji gwarancyjnej po cichu wyparować

Ostatni plaster budowy to ten, o którym wszyscy zapominają — łącznie z Tobą, bo jesteś już trzy budowy dalej. Ona pilnuje, ile jest zatrzymane, na której budowie i kiedy przypada zwrot, i przypomina Ci, żeby się upomnieć. Uprzejmie, na czas, na piśmie.

A skoro pieniądze to pieniądze: to jest to jedno miejsce, gdzie na początku trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ona przygotowuje, Ty zatwierdzasz, za każdym razem — dopóki przez miesiąc nie zobaczysz, że ma rację, i nie powiesz jej, żeby przestała pytać.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która ogarnia się sama

Twoja skrzynka to miejsce, którym po cichu wycieka kasa, a wpływa stres.

Zestawienia z hurtowni, pytania klientów, faktury od podwykonawców, aktualizacje cenników, uwagi z odbioru, poprawione rysunki od konstruktora, zmieniona dokumentacja, w której belka jest inna niż ta już zamówiona — wszystko wymieszane ze śmieciami i wszystko wpada, kiedy stoisz w błocie i ustalasz wytyczenie. Jeden kierownik sklepu, z którym pracujemy, zaczynał z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila i on ginął. Nie umiałem go już nawet znaleźć”.

Problemem nie jest to, że maili jest za dużo. Problemem jest to, że ważne rzeczy i szum wyglądają identycznie, dopóki nie usiądziesz i wszystkiego nie przeczytasz — a nie masz na to czasu. Przy „najpierw AI” skrzynka staje się czymś, co jest już ogarnięte, zanim do niej zajrzysz:

- **Posortowana.** Trzy maile, które dziś mają znaczenie, wypływają na górę z informacją dlaczego — „to jest rewizja C rysunków i zmieniła się belka”. Ci, co tylko oglądają, są odfiltrowani, zanim zajmą Ci choćby myśl.
- **Z gotowymi odpowiedziami.** Standardowe odpowiedzi — „tak, robimy rozbudowy i nadbudowy”, „mamy zajęte do nowego roku”, „orientacyjna cena za metr, zanim wejdziecie w projekt” — napisane i czekające. Rzucasz okiem, poprawiasz, wysyłasz.
- **Odpowiadająca na żądanie.** Ten sam kierownik po prostu pyta: „jaka jest aktualna zmiana cen od dostawcy?” — i znajduje najnowszą od ręki, nawet łącząc producenta z dystrybutorem, który odpowiada z innej nazwy.

TO, CZEGO NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Ponieważ AI czyta wszystko, wylapuje rzeczy. Jedna firma: „Oszczędziła mi już tysiące na źle zamówionym towarze — powiedziała: zaraz, na podstawie Twoich poprzednich budów pewnie chodzi Ci o ten”. Zamów stal z nieaktualnej rewizji rysunku i to Twoje pieniądze — i dwa tygodnie harmonogramu — lądują w kontenerze na gruz. W innej dostawca przypadkiem wystawił fakturę z 50-procentową rozbieżnością — zgłoszone automatycznie, zanim poszła zapłata.

Nie chodzi o sprytniejszą skrzynkę. Chodzi o to, żeby żywe zapytanie o rozbudowę już nigdy nie umarło na dnie stosu zestawień z hurtowni.

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

Każda firma budowlana ma kierownika biura. W większości jesteś nim Ty — robiąc to kiepsko o 22:00, bo nie ma nikogo innego.

+20 zleceń
w jeden tydzień

Osoba od papierów w ekipie budowlanej wzięła tydzień urlopu. Właściciel: „Nie było jej w biurze przez tydzień, a to pomogło nam robić jej robotę — i w tym tygodniu wpadło nam chyba dodatkowe 20 zleceń”. Nie „przetrwaliśmy tydzień”. Ich najlepszy tydzień.

Robota kierownika biura to tkanka łączna: co jest na dziś, na której budowie i kiedy jesteś, czy gipsiarz faktycznie przyjedzie w czwartek, czy budowa stanie, gdzie są zdjęcia więźby u Kowalskich, gdzie jest poprawiony detal od konstruktora, czy wiaźary są zamówione, czy elektryk jest umówiony na instalację przed zabudową płytami, czy odbiór jest umówiony. Nie musisz tej osoby zatrudniać. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim przekręcisz kluczyk: dzisiejsze budowy po kolei, którzy podwykonawcy gdzie i czy potwierdzili, co czeka na materiał albo dostawę, które faktury są wystawione, a które przeterminowane, i ta jedna rzecz, która się zemści, jeśli zapomnisz. Dwie minuty przy kawie — a podwykonawcy też wiedzą, bo wieczorem wysłała im potwierdzenie i powiedziała, kto nie odpisał.

Teczki budów, które robią się same

Każde zdjęcie, kosztorys, roboty dodatkowe, faktura i notatka z budowy podpinają się same pod właściwą budowę — więc kiedy klient dzwoni półtora roku później, w okresie rękojmi, w sprawie pęknięcia nad otworem, cała historia jest na miejscu: rysunki, detal konstruktora, odbiór, zdjęcia z dnia, w którym to powstawało. A nie porozrzucane po rolce aparatu i czterech wątkach SMS-owych.

Papiery bez stresu

Papierologia, która idzie z uprawnieniami — projekt i rysunki konstruktora, pozwolenie na budowę i wpisy w dzienniku budowy, protokół odbioru izolacji w łazienkach, atesty i deklaracje zgodności materiałów, polisy podwykonawców i ich uprawnienia, zanim wejdą na Twoją budowę — jest przypominana, zbierana przy budowie i trzymana tam, gdzie naprawdę ją znajdziesz, gdy ktoś zapyta. Nigdy nie wymyślana za Ciebie i nigdy nie zastępująca Twojego własnego podpisu na robotach budowlanych — po prostu powstrzymana przed zaginięciem.

Jeśli czegoś nie ma w systemie, to tego nie ma — dzięki temu Twoja głowa może trzymać budowę, a nie papiery.

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj dwa razy poważniej, niż jesteś

Sekret, na którym duzi opierają swoją przewagę i liczą, że go nie znasz: „profesjonalny wygląd” to w większości prezentacja — a prezentacja jest dziś prawie darmowa.

Wykonawca z jednym bussem i sześcioma podwykonawcami oraz firma z piętem kierowników kontraktu mogą wysłać identyczny, nieskazitelny kosztorys, fakturę i protokół robót dodatkowych w swoich barwach. Klient nie odróżni jednego od drugiego — więc mały, który się postarał, jest traktowany jak duży i może liczyć jak duży. Kiedy ktoś ma oddać 400 000 zł, prezentacja nie jest próżnością: to jedyny dowód, jaki ma na to, że poprowadzisz budowę porządnie.

Koło zamachowe poleceń — z premedytacją, nie przypadkiem

- U** **Utrzymaj** — spraw, żeby cała budowa była łatwa i przejrzysta, żeby wzięli Cię ponownie bez zastanowienia. Przy dziewięciomiesięcznej budowie komunikacja *jest* dla nich produktem.
- O** **Opinia** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy są najbardziej zadowoleni, zaraz po odbiorze, kiedy chodzą po swojej nowej przestrzeni — automatycznie, z linkiem. Opinie wygrywają Ci kolejnych dziesięć zleceń, kiedy śpisz.
- P** **Polecenie** — zadowoleni klienci polecają, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. Sąsiedzi patrzyli na Twoje auta przez pół roku. „Zna ktoś jeszcze, kto myśli o rozbudowie? Zaopiekujemy się nimi tak jak Państwem”.
- S** **Sprzedaj znowu** — adaptacja garażu, którą mieli zrobić „za parę lat”; łazienka, na którą zabrakło budżetu — to jest w transkrypcji rozmowy, pamiętasz? Przypomnienie w dobrym momencie zamienia jedno zlecenie w trzy.

Ten silnik to czyste złoto i prawie nikt go nie kręci — bo wymaga robienia nudnej rzeczy w idealnym momencie, za każdym razem, zawsze. Czyli dokładnie tego, co system robi bezbłędnie, a zabiegany człowiek nigdy.

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ ŻADNEJ TECHNOLOGII

Proś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim oddasz klucze, i wysyłaj schludne zdjęcia postępów przy każdej fakturze — klient, który widzi, za co płaci, płaci szybciej i mniej dzwoni. Rozbudowa fotografuje się cudownie, od pustego placu po gotowe wnętrze — korzystaj z tego. Koło jest wszystko jedno, jak je zakręcisz. Musi się tylko kręcić.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przełączenie w 30 dni

Wszystko powyżej działa. Powód, dla którego większości wykonawców to nie ruszy, jest taki, że próbują zrobić wszystko naraz, toną w połowie budowy i wracają do starego. Więc: jedna rzecz na raz, bez przerywania roboty.

1

Tydzień 1 — zatkaj największy wyciek: telefon

Każdy telefon odebrany, każda rozmowa zapisana, obietnice wyciągnięte automatycznie. To zaczyna się zwracać od razu i to poczujesz najszybciej.

2

Tydzień 2 — napraw kosztorysowanie

AI robi przedmiar z Twojej wizji lokalnej i Twoich poprzednich cen; Ty poprawiasz — a każda poprawka jest lekcją, którą zapamiętuje. Odesłane w ciągu tygodnia, z dopytaniem po trzech dniach. Patrz, jak rusza Ci skuteczność.

3

Tydzień 3 — napraw wpływy

Faktury w dniu zamknięcia etapu, roboty dodatkowe spisane przed rozpoczęciem, automatyczne przypomnienia, pilnowane kaucje — a Ty zatwierdzasz wszystko, co dotyczy pieniędzy, dopóki AI nie zapracuje na luźniejszą smycz. Tydzień, w którym Twoje konto zaczyna wyglądać inaczej.

4

Tydzień 4 — oddaj zaplecze biurowe

Skrzynka posortowana i z gotowymi odpowiedziami, poranna odprawa działu, podwykonawcy potwierdzeni poprzedniego wieczoru, teczki budów robią się same, o opinie prosi się automatycznie.

Dlaczego wszystkie cztery? Bo jeden proces nigdy nie robi wrażenia. Jeden zautomatyzowany proces to wzruszenie ramion. Przy trzech przychodzi moment „cholera jasna” — bo wtedy kawałki zaczynają ze sobą gadać. Telefon staje się kosztorysem. Kosztorys staje się umową i harmonogramem płatności. Notatka głosowa z budowy staje się podpisanymi robotami dodatkowymi. Odbiór staje się opinią. Wtedy to przestaje być narzędziem, a zaczyna być systemem.

Pokrętko zaufania — jak oddać robotę i spać spokojnie

Nowego podwykonawcy nie stawiasz w pierwszym tygodniu przy najtrudniejszym kawałku budowy. Tu jest tak samo:

1

Tydzień 1–2: pyta o wszystko

Każdy szkic maila, każda faktura, każde roboty dodatkowe — „oto co bym wysłała, w porządku?”. Ty zatwierdzasz, poprawiasz, uczysz.

2

Tydzień 3–4: pyta o rzeczy ważne

Standardowe odpowiedzi i potwierdzenia dla podwykonawców idą same; pieniądze, roboty dodatkowe i nowi klienci nadal czekają na Twoje skinienie.

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

Przez kilka tygodni widziałeś, że ma rację. Teraz działa, a Ty dostajesz poranną odprawę i sygnały. Nadal jesteś szefem — tylko przestałeś być wąskim gardłem.

Błędy, przez które dobrzy wykonawcy odpuszczają, zanim to zaskoczy

- **Robienie wszystkich czterech tygodni naraz.** Nie rób tego. Jeden na tydzień. Każdy zbiera wygraną, zanim dołożysz następny.
- **Doklejanie AI do starego procesu.** Jeśli nadal wklepujesz każdy przedmiar w ten sam stary program do kosztorysowania i prosisz AI, żeby „pomogła”, minąłeś się z sensem. Narysuj proces od nowa (rozdział 2).
- **Traktowanie jej jak programu, a nie jak pracownika.** Program konfigurujesz raz i przeklinasz do końca. Ją uczysz — i co tydzień jest lepsza. Wykonawcy, którzy wyciskają z tego najwięcej, gadają z nią cały dzień, jak ze swoim najlepszym kierownikiem budowy.
- **Czekanie na idealny moment.** Prowizoryczny system działający dziś bije idealny, który ustawisz, „jak skończymy tę budowę”. Ta budowa nigdy się nie kończy — zawsze jest następna.



ZANIM TO ODŁOŻYSZ

2-minutowy audyt wycieków

Szczerze. Zaznacz to, co jest prawdą teraz.

- ☐ Regularnie przegapiam telefony, kiedy ogarniam budowę — i nie wiem, ile zleceń mnie to kosztowało.
- ☐ Obiecałem komuś w tym miesiącu wycenę albo telefon z powrotem — i zapomniałem, aż sam się upomniał.
- ☐ Moje kosztorysy wychodzą później, niż mówię klientowi, że wyjdą.
- ☐ Nie zawsze dopytuję po wysłaniu kosztorysu.
- ☐ Na którejś budowie trwa właśnie robota, która nigdy nie została spisana jako roboty dodatkowe.
- ☐ Moje faktury częściowe wychodzą później niż w dniu zamknięcia etapu.
- ☐ Nie powiem Ci z głowy, ile kaucji gwarancyjnej ktoś teraz na mnie trzyma.
- ☐ Skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy — jak zmiana rysunku — giną.
- ☐ Gdyby klient zadzwonił o budowę sprzed roku, zesłoby mi trochę, zanim znalazłbym szczegóły.
- ☐ Moje projekty, pozwolenia, protokoły odbiorów i polisy podwykonawców żyją w schowku, w konsoli busa i w czterech wątkach SMS-owych.

0–2

Poukładane. Kilka poprawek i lecis.

3–6

Tracisz realne pieniądze w tej nudnej połowie — i wszystko to da się naprawić. Zaczni od tygodnia 1.

7+

Człowieku, co tydzień odwalasz drugą robotę za darmo. Dobra wiadomość: to dokładnie te rzeczy, które najłatwiej dziś naprawić.

Jakkolwiek masz wynik — Twój największy ptaszek to Twoja największa szansa. Od tego zacznij.

Chcesz to mieć ustawione?

Wszystko z tego poradnika możesz zbudować sam — i powinieneś, jeśli masz czas i cierpliwość. Sporo osób tak robi. Jeśli wolisz, żeby to było po prostu zrobione — AI, która odbiera Twój telefon, zapisuje każdą obietnicę, przygotowuje kosztorysy, spisuje roboty dodatkowe, wystawia faktury częściowe i prowadzi Twoje zaplecze biurowe, wszystko w jednym, działając w Twojej firmie budowlanej już w tym tygodniu — to właśnie budujemy. Nazywa się The Everything.

- ✓ 14 dni za darmo. Rezygnacja w każdej chwili. Bez zobowiązań, bez umów na czas określony.
- ✓ Nic ważnego — kosztorys, roboty dodatkowe, faktura, wiadomość do klienta — nie wychodzi, zanim tego nie zobaczysz.
- ✓ Mieszka w Microsoft Teams i w narzędziach, których już używasz.

Zobacz, jak działa na Twoich własnych budowach: the-everything-app.com — żeby się rozejrzeć, karta nie jest potrzebna.

Uczciwa uwaga: to nie naprawi zepsutej firmy i nie podejmie za Ciebie decyzji budowlanych, nie odbierze etapu ani nie weźmie na siebie Twojej ręką — to nadal Ty i Twoje uprawnienia. Naprawia tę biurową robotę, którą odwalasz za darmo po zmroku.