

Poradnik stolarza meblowego w erze AI

Jak prowadzić firmę zajmującą się stolarką meblową i meblami na wymiar w czasach AI — i zarabiać więcej niż zakłady trzy razy większe od ciebie.

CAŁY SYSTEM · BEZ LANIA WODY · ROZDAWAJ ŚMIAŁO

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu prowadzenie porządnej stolarni meblowej oznaczało zatrudnienie kogoś do biura, opłacanie księgowej i tak czy owak rozrysowywanie kuchni przy komputerze, kiedy dzieci już spały.

Dziś dwuosobowy warsztat z dobrze poukładanym systemem zdobywa więcej kuchni, wycenia szybciej i dostaje pieniądze wcześniej niż zakład z centrum obróbczym nesting i ośmioma ludźmi po drugiej stronie miasta — i nie spędza ani jednej nocy nad papierami.

Nie jest mądrzejszy od ciebie. Nie jest lepszym stolarzem. I na pewno nie jest komputerowcem — jeden z najlepszych, jakich widzieliśmy, jeszcze dwa lata temu wyceniał szafy licząc płyty i na oko. Po prostu zrozumiał jedną rzecz przed wszystkimi: **nudna połowa firmy — telefony, wyceny, wycenianie listy rozkroju, faktury, upominanie się o pieniądze, archiwizacja — może się już robić sama**. Więc włożył energię tam, gdzie są pieniądze: w warsztat i w klienta.

To jest poradnik, jak on to robi. Żadnych „50 promptów do skopiowania”. Żadnej technologicznej gadki. Prawdziwy system — jak o tym myśleć, co ustawić, w jakiej kolejności i jakie błędy sprawiają, że dobrzy stolarze odpuszczają, zanim im to zaskoczy. Historie tutaj to prawdziwi fachowcy i prawdziwe małe firmy, z którymi pracujemy — nazwiska wycięte, liczby zostawione. Przeczytaj od deski do deski, a poprowadzisz bardziej poukładaną i bardziej dochodową stolarnię niż teraz, nawet jeśli nigdy nie wydasz złotówki na oprogramowanie.

SZCZERZE O TWOJEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI

Nic z tego, co tu jest, nie zatwierdza rysunku, nie podpisuje pomiaru kontrolnego ani nie zastępuje twojej oceny jako odpowiedzialnego fachowca — i nigdy nie bierze na siebie robót konstrukcyjnych, elektrycznych, hydraulicznych ani gazowych, na które trafiają twoje meble; te należą do tego, kto ma odpowiednie uprawnienia. To dźwiga *papierologię*. Stolarza — i odpowiedzialność za to, żeby weszła, działała i była zrobiona dobrze — zostają twoje, od początku do końca.

Co jest w środku

01 Nowe boisko

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

02 Myśl AI-najpierw

Przestań doklejać AI do starych nawyków. Narysuj firmę od nowa, z AI dotykającą wszystkiego jako pierwsza.

03 Nie przegap już żadnego zlecenia

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

04 Wyceń, zanim wrócisz do warsztatu

AI buduje cenę z twoich słów i twoich liczb. Ty sprawdzasz i wysyłasz.

05 Dostawaj pieniądze bez niezręcznego upominania

Zaliczka, transza produkcyjna, montaż — na koncie na czas, bez żenujących SMS-ów.

06 Skrzynka, która prowadzi się sama

Posegregowana, napisana i pilnująca twoich pieniędzy — nawet czytana na głos w trasie.

07 Twój cyfrowy kierownik biura

Poranna odprawa, teczki zleceń, które budują się same, i papierologia ogarnięta.

08 Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

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

09 Przesiadka w 30 dni

Jeden tydzień na raz, pokrętko zaufania i dlaczego trzy procesy biją jeden.



2-minutowy audyt wycieków

Znajdź dokładnie, gdzie twoja firma traci pieniądze — i co naprawić najpierw.

01

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Nowe boisko

Klient stojący w trzydziestoletniej kuchni nie pozna, czy jesteś dobrym stolarzem. Nie stojąc tam. Ocenia cię po tym, co widzi — i właśnie tam większość warsztatów po cichu traci zlecenia, które miała już w kieszeni.

Kiedy ktoś w końcu decyduje się zrobić kuchnię, szafy albo pralnię, nie dzwoni do jednego stolarza. Dzwoni do pięciu — z góry listy Google, z listy wykonawcy, z polecenia znajomego — a zlecenie idzie do tego, kto pierwszy zrobi dobrze trzy rzeczy:

1

Odebrałeś — czy oddzwoniłeś od razu?

Kuchnia idzie do pierwszego stolarza, który odbierze, nie do najlepszego. Zadzwoń na pocztę głosową i jest po zleceniu, zanim otworzysz rysunek.

2

Czy wycena przyszła szybko i wyglądała jak trzeba?

Czysta, rozpisana cena z porządnym widokiem w dwa dni bije kwotę na oko wysłaną SMS-em dwa tygodnie później — za każdym razem.

3

Czy łatwo się z tobą dogadać?

Jasne informacje, żadnego dopominania się, żadnego „sorry, zapomniałem wysłać”. Łatwość w kontakcie wygrywa szafy, szafkę łazienkową i pralnię po kuchni.

Zauważasz, o czym nie jest żadna z nich? O tym, jak dobrym jesteś stolarzem. Ani jedna nie dotyczy jakości twojego obrzeża, twoich szczelin ani tego, że twoje szuflady chodzą idealnie w licu. Wszystkie trzy dotyczą **papierów i komunikacji** — dokładnie tego, czego nienawidzisz i na co nigdy nie masz czasu po dniu w warsztacie.

I teraz to, czego nikt ci nie mówi: druga strona stołu już jedzie na AI. Duże salony kuchenne wyceniają całą kuchnię z rzutu w kilka minut. Sieciówki stawiają konfigurator na stronie i wyceniają o północy, kiedy ty śpisz. Wykonawca, któremu podwykonujesz, porównuje twoją cenę z trzema innymi w arkuszu, zanim zejdzie z budowy. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do stolarki — ona już tu jest. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* ciebie, czy *przeciwko* tobie.

Dobra wiadomość? To pierwszy raz w historii, kiedy technologia sprzyja małemu. Dużi muszą stawiać komisje, wdrożenia i szkolenia. Ty decydujesz we wtorek i w piątek już działasz. Boisko właśnie się przechyliło: mały, szybki, dobrze poukładany warsztat może teraz wyglądać i pracować jak duża firma meblarska — bez kosztów stałych dużej firmy.

„Ale ja nie jestem komputerowcem”

Fachowcy, którym idzie to najlepiej, też nie. 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, umiesz uruchomić wszystko z tego poradnika. Dobre pisanie na klawiaturze było starym wymogiem. Umiejętność *powiedzenia*, czego chcesz, jest nowym — a stolarze, którzy z życia opowiadają klientom układ zabudowy, są w tym już dobrzy.

1 200–4 000
zł+ miesięcznie

Tyle bierze większość programów do zarządzania zleceniami i wyceniania od warsztatu — i i tak każe ci wpisywać wszystko i wyceniać 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 na siebie zarabiać.

Warsztaty trzy razy większe od twojego są wolne, bo są duże. To jest twoja szczelina. Ten poradnik jest o tym, żeby przez nią przejść.

02

ROZDZIAŁ DRUGI

Myśl AI-najpierw

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

Każdy proces w twojej firmie zbudowano na jednym założeniu: że człowiek musi wykonać każdy krok. Ktoś odbiera telefon. Ktoś rozrysowuje zlecenie i wystukuje wycenę. Ktoś dopomina się o zaliczkę. Ktoś archiwizuje karty sprzętu, zamówienie okuć i podpisany rysunek. Cały twój dzień ma kształt tego założenia — a to założenie właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. **Narysuj go od nowa** — z AI dotyczącą wszystkiego jako pierwsza i tobą nadzorującym. Trzy przesunięcia w głowie, każde podpatrzone u prawdziwego fachowca, z którym pracujemy:

Przesunięcie pierwsze — deleguj wyniki, nie kroki

Przestań myśleć „w co mam kliknąć”. Teraz rozmawiasz ze swoją firmą tak, jak rozmawiałbyś z dobrym brygadzystą: mówisz wynik, a kroki niech znajdzie sam. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją ponownie proporcjonalnie i napisał do klienta — mówiąc dokładnie to, jednym zdaniem. Inny kupuje materiał, wysyłając jedną wiadomość z lady — „*Jestem u dostawcy, biorę białą melaminę i prowadnice z cichym domykiem do kuchni Bondarenków*” — a zamówienie, koszt i księgowość układają się same. Jego słowa: „*To jeden SMS, który robi kupę danych.*”

Przesunięcie drugie — AI pierwsza, ty druga

Stary sposób: robisz robotę ty, może narzędzie pomoże. Nowy: AI robi pierwsze podejście do wszystkiego, a ty dajesz zielone światło, poprawiasz albo odrzucasz. Wycena jest napisana, zanim usiądziesz. Odpowiedź jest napisana, zanim otworzysz maila. Telefon jest odebrany, zanim wyjdiesz zza okleiniarki. Jeden klient opisał to tak: „*Dziewięć razy na dziesięć jest idealnie. Po prostu — tak, wysyłaj.*” Twoja rola kurczy się do dziesięciu sekund oceny zamiast czterdziestu minut pisania. (I nie — nie oddajesz kluczy pierwszego dnia. Na starcie pyta o pozwolenie na wszystko, zwłaszcza przy pieniądzach. Poluzowujesz smycz, gdy sobie zasłuży — rozdział 9.)

Przesunięcie trzecie — poprawki to inwestycje

Przy zwykłym oprogramowaniu poprawiasz ten sam błąd w nieskończoność. Przy AI poprawiasz go raz. Stolarz mówi jej, że cena standardowej kuchni obejmuje okucia, obrzeże, transport i dzień montażu, ale *nie* kamień, panel za blatem ani sprzęt — a ona odpowiada: „*Od teraz będę o tym pamiętać.*” I pamięta. Powiedz jej, że jeden wykonawca zawsze chce plecy 18 i zaślepięone boki tam, gdzie je widać, a nigdy więcej nie wyceni mu pleców 16. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo nauczyłeś ją raz.

Ćwiczenie z wyobrażania na nowo

Przejdź się po swojej firmie i zadaj jedno pytanie o każdą interakcję: „*Jak by to wyglądało, gdyby AI dotknęła tego pierwsza?*”

INTERAKCJA	PO STAREMU	AI-NAJPIERW
Klient dzwoni po wycenę kuchni	Poczta głosowa. Zlecenie stracone na rzecz tego, kto odebrał.	Odebrane, zapisane, pomiar wpisany w kalendarz — widelki cenowe napisane, zanim wrócisz do warsztatu.
Dostawa płyty przychodzi o dwie sztuki za mało	Widzisz to przy pile w czwartek, reklamujesz w piątek, zapominasz w poniedziałek.	Wychwycone w dniu dostawy, reklamowane samo — słyszysz o tym tylko, jeśli tego nie naprawią.
Przychodzi aktualizacja cennika od dostawcy	Zakopana pod 200 mailami. Stare ceny płyty w kolejnej wycenie.	Wyciągnięta, wpisana w twoje stawki — jedna linijka: „płyta w górę na sześciu kolorach, zawiasy 4%.”
Kończy się dzień montażu	Faktura „wieczorem”. Opinia nigdy nieproszona.	Faktura końcowa wysłana sprzed domu klienta. Opinia poproszona, póki są zachwyceni. Szafy zaznaczone do odezwania się.

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

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Nie przegap już żadnego zlecenia

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

Stolarze są w tym beznadziejni i dobrze o tym wiesz. Przepuszczasz płyty przez formatówkę, a odciąg wyje, albo ręcznie podajesz na okleiniarkę, albo stoisz na drabinie w czyjejś kuchni z poziomnicą w jednej ręce. Telefon jest w busie albo w tylnej kieszeni pod zakurczonym kitem i dzwoni, aż się zmęczy. Ten, kto dzwonił — cała kuchnia, ciąg szaf, zabudowa lokalu — dzwoni do kolejnego warsztatu z listy. Przepadło.

10 zleceń

rocznie, przepadło

Powiedzmy, że tracisz cztery telefony tygodniowo. Większość to nie robota — to przedstawiciel od okuć, kamieniarz w sprawie szablonu, dostawca płyty, wykonawca goniący swój termin montażu. Powiedzmy, że tylko jeden na tydzień to naprawdę ktoś, kto chce kuchnię. To około 50 prawdziwych zapytań rocznie, o których nigdy się nie dowiedziałeś. Kuchnię się porównuje — trzy wyceny i partner do przekonania — więc powiedzmy, że tylko jedno na pięć w ogóle by się domknęło. To i tak **jakieś dziesięć zleceń rocznie** idących prosto do tego, kto odebrał. (Poglądowo — ale przelicz to na wielkości swoich zleceń, a zapieczę.)

I najlepsze: klient, który dzwoni do ciebie, nie zostawia wiadomości. Dzwoni do następnego. **Poczta głosowa to miejsce, gdzie zlecenia idą umrzeć.** Stare lekarstwo brzmiało „odbieraj więcej telefonów”. Lekarstwo AI-najpierw jest większe — bo telefon to tak naprawdę dwa problemy, a większość stolarzy myśli tylko o pierwszym.

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Jesteś przy pile, na montażu albo jedziesz przez miasto z ładunkiem gotowych korpusów. Recepcjonistka AI odbiera w imieniu twojej firmy, całą dobę, brzmi normalnie przez telefon, zbiera dane zlecenia — co (kuchnia, szafy, szafka łazienkowa, pralnia, meblościanka, zabudowa biura), *gdzie i mniej więcej jak duże* — wpisuje pomiar w twój kalendarz, zaznacza te z doczepionym terminem wykonawcy i wysyła ci podsumowanie, zanim wyłączysz odciąg. Nie idzie na przerwę, nie choruje i kosztuje ułamek człowieka.

Problem drugi — telefon, który odebrałeś i w połowie zapomniałeś

Bądź szczery: ile razy powiedziałeś „*jasne, do czwartku podeślę ci cenę za szafy*” z fotela kierowcy — a do następnego montażu już tego nie ma? Nie jesteś bałaganiarzem. Jesteś zavalony robotą, a twoja głowa jest twoim segregatorem. Tu właśnie AI-najpierw zmienia to, *czym* w ogóle jest telefon:

- **Każdy telefon zostaje złapany.** Nagrany, przepisany, wpięty do zlecenia. Sześć tygodni później, kiedy klient mówi „*ale mówiłeś, że spiżarnia ma cargo w cenie*”, możesz sprawdzić, co naprawdę padło. Przy zleceniu, gdzie zmiany przychodzą telefonicznie, ta transkrypcja to różnica między rozmową a awanturą.
- **Obietnice wychodzą same.** „Cena do czwartku.” „Zadzwoń do kamieniarza o termin szablonu.” „Dopytać o kartę piekarnika, zanim utnę korpus.” Wyciągnięte z rozmowy — ty nic nie zapisujesz, bo prowadziłeś.
- **Obietnice gonią ciebie.** Czwartek rano: „Powiedziałeś Markowi, że dziś będzie miał cenę za szafy — ruszamy z tym?” Odezwanie się, którego twoja konkurencja nigdy nie wysłała, teraz dzieje się za każdym razem.
- **A jeśli ma to, czego potrzebuje, robota zaczyna się sama.** Telefon złapał zlecenie, adres, grubo zarysowany zakres — więc wycena to nie przypomnienie na liście, tylko szkic czekający, kiedy zjedziesz na pobocze.

Przy czym się upierać — jakkolwiek to rozwiążesz

- ✓ Każdy telefon odebrany w imieniu twojej firmy — także o 18:00, także w sobotę.
- ✓ Przeszukiwalna transkrypcja każdej rozmowy — „co ustaliliśmy w sprawie uchwytów?”
- ✓ Obietnice łądują gdzieś, co goni ciebie — nie w notesie, nie w twojej pamięci.
- ✓ Dane zlecenia płyną z rozmowy do zlecenia — nie przepisywane trzy razy.

WERSJA ZRÓB-TO-SAM

Przekieruj swój numer na biuro obsługi telefonicznej z ciasnym skryptem — nazwisko, dzielnica, czego szukają, „oddzwoni po południu”. I nagraj sobie obietnice na dyktafon, zanim odjedziesz. Samo to wygrywa zlecenia.

WERSJA ZROBIONA ZA CIEBIE

System telefoniczny AI wszystko-w-jednym (to, co robi The Everything) pokrywa cały standard — odebrane, przepisane, obietnice przypilnowane, wycena napisana z rozmowy. Tak czy siak: nie pozwól, żeby telefon — albo obietnica — spadł na podłogę.

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wyceń, zanim wrócisz do warsztatu

Drugi największy wyciek: wycena, która wychodzi „w tym tygodniu”.

Oto co dzieje się naprawdę. Spędzasz godzinę w ich kuchni z dalmierzem i notesem, mówisz „podeślę to za dwa dni” — a potem produkcja się ślizga, montaż się przeciąga i wycenianie robi się o 21:30 w niedzielę. Albo w czwartek potem. W tym czasie klient miał u siebie w tym samym tygodniu dwóch innych stolarzy, a jeden z nich wysłał cenę z obrazkiem.

Szybkość

wygrywa wyceny

Nie cena. Szybkość. Warsztat, którego wycena łąduje, kiedy klient przy kolacji wciąż mówi o swojej kuchni, wygrywa zatrważająco często — nawet będąc droższym. Szybka, profesjonalna cena wysyła jedyny sygnał, którego klient chce: ten gość jest poukładany, a moja kuchnia przyjedzie wtedy, kiedy mówi.

Stara rada brzmiała „użyj szablonu, wyceniaj z telefonu”. Zapomnij. Wycenianie AI-najpierw znaczy **AI buduje cenę. Ty ją sprawdzasz**. Tak to wygląda dziś w prawdziwej stolarni meblowej.

- **Ty mówisz, ona buduje.** Przejdź się po zleceniu, dyktuj, co widzisz — „Kształt L, 4,2 na 2,6, szesnaście frontów, cztery bloki szuflad z cichym domykiem, ciąg górnych po jednej stronie, fronty lakierowane na biały satynowy, korpusy z melaminy, 20 mm kamienia od innych, zabudowana zmywarka, obecny panel za blatem zostaje” — a ona zamienia to w wycenioną, rozpisaną, profesjonalną ofertę na twoim szablonie.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Nakarm ją swoimi starymi wycenami, a nauczy się twoich stawek — twoich liczb na szafkę, kosztów płyty i obrzeża, narzutów na okucia, stawki za dzień montażu, twojej marży. Inne stawki dla wykonawcy, któremu podwykonujesz, a inne dla klienta prywatnego? Trzyma je ładnie osobno.
- **Zna twoje zasady — bo nauczyłeś ją raz.** Co obejmuje „dostawa i montaż” przy twoich zleceniach, co zawsze jest poza (kamień, panel za blatem, sprzęt, elektryk i hydraulik do odpięcia i podpięcia), twój narzut na odpad przy płycie. Ucz ją jak ucznia; w przeciwieństwie do ucznia, nigdy nie zapomina.
- **Łapie to, o czym zapomniałeś.** Prawdziwy fachowiec wrzucił jej raport ze zlecenia, a wycena AI wróciła z dojazdami, które płatny kosztorysant przy tym samym zleceniu pomiął. Nie męczy się o 21:30 i nie zapomina o cokołach, listwach przyściennych, wypełnieniach, transporcie ani o kursie na wysypisko ze starą kuchnią.
- **Potrafi nawet pójść po ceny.** Nie jesteś pewien, ile dziś kosztuje płyta 18 w tym kolorze albo podnośnik w tym rozmiarze? Sprawdza u dostawcy i wstawia — ty poprawiasz, jeśli złapała złe wykończenie, a ona zapamiętuje na zawsze.

2–3 dni

→ pół dnia

Fachowiec, z którym pracujemy — 26 lat na budowie, komputera prawie nie tyka: „Wyceny, które kiedyś zajmowały mi dwa albo trzy dni, moja AI robi w pół dnia. Zrobiłem wczoraj jedną, która zajęłaby dwa dni — wysłałem tego samego dnia.” Ceny wyszły „praktycznie równo” z jego własnymi, bo nauczyła się z jego starych wycen.

A potem to, co wszyscy pomijają — **odezwanie się**. Jedna wiadomość, dwa dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarła cena za kuchnię — chętnie przejdę z tobą przez to, co jest w środku, a czego nie ma.” Ta jedna wiadomość wygrywa więcej zleceń, niż kiedykolwiek wygra obniżanie ceny, bo większość konkurencji nigdy jej nie wysyła. Kuchnia to przemyślany zakup — porównują trzy wyceny, z których każda mówi co innego, a spokojne szturchnięcie w odpowiednim momencie często wystarcza, żeby przechylili się na twoją stronę. W AI-najpierw odezwanie się to nie nawyk, który budujesz. To rzecz, która po prostu się dzieje.

TA JEDNA, KTÓRA RATUJE CAŁE ZLECENIE

Nic się nie tnie, dopóki rysunek nie jest zatwierdzony — i zatwierdzony *na piśmie*, z wykończeniem, okuciami, uchwytem i modelem sprzętu wypisanymi na nim. To nie papierologia; to cała historia zarządzania ryzykiem w tym fachu. Wypuść go szybko, odbierz podpisany i wepnij odpowiedź do zlecenia. Jeśli klient zmieni zdanie co do frontów po tym, jak utniesz, to wyceniona zmiana i każdy widzi dlaczego. W AI-najpierw zatwierdzenie wychodzi, samo się dopomina i ląduje w teczce zlecenia. Ty i tak czytasz rysunek. Ty zawsze czytasz rysunek.

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Dostawaj pieniądze bez niezręcznego upominania

Zlecenie zrobione. Teraz musisz wyciągnąć pieniądze — co dla większości stolarzy jest drugą, nieopłacaną robotą, przed którą nikt ich nie ostrzegł.

7 dni
nie 47

Przeciętna faktura fachowca jest płacona jakieś sześć tygodni po wysłaniu. Nie dlatego, że klienci nie chcą płacić — większość po prostu zapomina, a tobie głupio marudzić. A w tym fachu to jest bezlitosne: kupujesz płytę, okucia i fronty do zlecenia, zanim cokolwiek utniesz, więc spóźniona faktura końcowa znaczy, że sfinansowałeś komuś kuchnię ze swojej karty.

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

System, który sprawia, że płacą ci na czas

1

Fakturuj etap w dniu, w którym go osiągasz — zaliczka, produkcja, montaż

Każdy dzień zwłoki to dzień dłużej do wpłaty. W AI-najpierw to jedno zdanie z busa: „zaliczka na kuchnię Nowaków.” Pozycje z wyceny, twoje warunki, ich mail. Zaliczka wychodzi z zatwierdzonym rysunkiem, żeby zamówienie materiału było sfinansowane, zanim je kupisz — a transza produkcyjna idzie w dniu, w którym zlecenie wchodzi na pilę, nie kiedy wyjeżdża.

2

Zrób płacenie idiotycznie łatwym

Link „zapłać teraz” jest opłacany szybciej niż „tu masz mój numer konta”. Usuń każdy krok między chęcią zapłaty a zapłaceniem.

3

Zautomatyzuj uprzejme szturchnięcia

Miłe przypomnienie w dniu 3, 7 i 14 — automatycznie, żebyś nigdy nie musiał go wysłać. Potem miesięczne zestawienie i sygnał do ciebie tylko wtedy, gdy ktoś naprawdę się spóźnia. Warte tysiące w płynności.

4

Zaostrzaj ton tylko, jeśli musisz

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

I ponieważ pieniądze to pieniądze: to jedyne miejsce, gdzie na początku trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ona szkicuje, ty dajesz zielone światło, za każdym razem — dopóki nie zobaczysz przez miesiąc, że ma rację, i nie powiesz jej, żeby przestała.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która prowadzi się sama

Twoja skrzynka to miejsce, gdzie po cichu wycieka kasa, a wcieka stres.

Zestawienia od dostawców, pytania klientów, okucia w niedoborze, potwierdzenia koloru i wykończenia, karta sprzętu, którą klientka przysięga, że wysłała, termin szablonu od kamieniarza, wykonawca goniący za zmianą, aktualizacja cennika — wszystko wymieszane ze śmieciami, wszystko łąduje, kiedy stoisz przy pile. Kierownik sklepu, z którym pracujemy, zaczął z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila i się gubił. Nie umiałem go nawet znaleźć drugi raz.”

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

- **Posegregowana.** Trzy maile, które dziś się liczą, wypływają na górę, oznaczone dlaczego — „ten to karta sprzętu, która zmienia szerokość szafki, a zlecenie wchodzi na piłę w poniedziałek.” Ci, co tylko oglądają, są odfiltrowani, zanim kosztują cię jedną myśl.
- **Napisana.** Standardowe odpowiedzi — „tak, robimy szafy i szafki łazienkowe tak samo jak kuchnie”, „mamy wypełnione osiem tygodni do przodu”, „tu są orientacyjne widełki na kuchnię tej wielkości” — napisane i czekające. Rzucasz okiem, poprawiasz, wysyłasz.
- **Odpowiadająca na żądanie.** Ten sam kierownik teraz po prostu pyta: „jaka jest ostatnia aktualizacja cen od dostawcy?” — a ona znajduje najnowszą od ręki, nawet łącząc producenta z dystrybutorem, który odpowiada pod inną nazwą.

CZĘŚĆ, KTÓREJ NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Ponieważ AI czyta wszystko, wyłapuje różne rzeczy. Jedna firma: „Już oszczędziła mi tysiące na źle zamówionych produktach — powiedziała, chwila, na podstawie twoich wcześniejszych zleceń pewnie chcesz ten.” W tym fachu złe zamówienie to nie poprawka, to odpad — zamów zły odcień z partii, złą grubość płyty albo zawiasy o złym nachodzeniu i to twoje pieniądze w kontenerze i tydzień z twojego terminu. Innej firmie dostawca przez pomyłkę wystawił fakturę z 50% rozbieżnością — wyłapane automatycznie, zanim została zapłacona.

Nie chodzi o sprytniejszą skrzynkę. Chodzi o to, żeby porządne zapytanie już nigdy nie umarło na dnie sterty zestawień od dostawców.

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

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

+20 zleceń
w tydzień

Osoba od administracji u jednego fachowca poszła na tydzień urlopu. Właściciel: „*Nie mieliśmy jej w biurze przez tydzień, a to pomogło nam robić jej robotę — i wpadło nam w tym tygodniu chyba ze 20 zleceń więcej.*” Nie przetrwać tygodnia. Ich najlepszy tydzień.

Robota kierownika biura to tkanka łączna: co dziś jest na pile, czyj rysunek wciąż nie jest zatwierdzony, który montaż którego dnia, kiedy schodzi tynkarz, żebyś mógł zrobić pomiar kontrolny, czy poszło zamówienie okuć, czy kamieniarz ma już swój termin szablonu, gdzie są zdjęcia zlecenia, które robiłeś w tej samej ulicy rok temu. Nie musisz zatrudniać tej osoby. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim podniesiesz bramę warsztatu: dzisiejsza kolejność rozkroju i montaży, kogo goniąc o pieniądze, co czeka na płytę, okucia albo potwierdzenie koloru, na czyj rysunek wciąż czekasz i ta jedna rzecz, która cię ugryzie, jeśli o niej zapomnisz. Dwie minuty przy kawie — i twoja ekipa też wie.

Teczki zleceń, które budują się same

Każde zdjęcie, wycena, zatwierdzony rysunek, karta sprzętu, notatka z pomiaru i faktura same wpinają się do właściwego zlecenia — więc kiedy klient dzwoni po ośmiu miesiącach, chcąc pasującą szafkę łazienkową w tym samym kolorze, historia jest na miejscu, z partią i wszystkim, a nie rozrzucona po rolce aparatu i trzech SMS-ach.

Papierologia bez stresu

Papiery, które przychodzą z fachem — podpisany rysunek, zestawienie wykończeń i okuć, karty sprzętu, zmiana, na którą klient zgodził się przez telefon, dokumenty gwarancyjne dostawcy — są przypominane, zbierane przy zleceniu i trzymane tam, gdzie naprawdę je znajdziesz, kiedy pytanie wróci dwa lata później. Nigdy nie wymyślane za ciebie i nigdy nie zastępujące twojego własnego zatwierdzenia rysunku ani twojego własnego pomiaru kontrolnego — po prostu uratowane przed zaginięciem.

Jeśli nie ma tego w systemie, to nie istnieje — twoja głowa trzyma zlecenie, nie papiery.

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Sekret, na którym opierają się duzi: większość „wyglądania profesjonalnie” to prezentacja — a prezentacja jest teraz prawie za darmo.

Dwuosobowy warsztat i pięćdziesięcioosobowa firma meblarska mogą wysłać identyczną, nieskazitelną, ubrandowaną wycenę. Klient nie odróżni, która jest która — więc mały, któremu się chciało, jest traktowany jak duży i może brać jak duży. Pierwsza prezentacja to miejsce, gdzie wygrywa się albo przegrywa spór o cenę — a w tym fachu klient kupuje coś, co jeszcze nie istnieje, więc to, jak to wygląda na papierze, *jest* produktem aż do dnia montażu.

Koło zamachowe poleceń — z premedytacją, nie przypadkiem

- U** **Utrzymanie** — zrób całe zlecenie łatwym i jasnym, żeby wzięli cię z powrotem bez zastanowienia.
- O** **Opinia** — poproś o opinię w Google w chwili, kiedy są najszczęśliwsi, w dniu, w którym otworzyli każdą szufladę w swojej nowej kuchni, automatycznie, z linkiem. Opinie wygrywają ci kolejnych dziesięć zleceń, kiedy śpisz.
- P** **Polecenie** — zadowoleni klienci polecają, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. „Zna pan kogoś, kto robi kuchnię albo szafy? Zaopiekowalibyśmy się nimi tak jak panem.” Wykonawca, któremu spodobał się twój montaż, jest wart dziesięciu takich.
- P** **Ponowna sprzedaż** — szafy, o których wspominali na przyszły rok; pralnia; szafka w łazience — to jest w transkrypcji rozmowy, pamiętasz. Przypomnienie w odpowiednim momencie zamienia jedną kuchnię w trzy zlecenia.

Ta maszyna to czyste złoto i prawie nikt jej nie kręci — bo to znaczy robić nudną rzecz w idealnym momencie, za każdym razem, zawsze. Czyli dokładnie to, co system robi bezbłędnie, a zabiegany człowiek nigdy.

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ ŻADNEJ TECHNOLOGII

Poproś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim zamieścisz i załadujesz busa, i wysyłaj porządne zdjęcia przed i po z każdą fakturą końcową. Skończona kuchnia fotografuje się bajecznie — wykorzystaj to. Kołu jest wszystko jedno, jak się je kręci. Musi tylko być kręcone.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przesiadka w 30 dni

Wszystko powyżej działa. Powód, dla którego większość stolarzy tego nie uruchamia, jest taki, że próbują zrobić wszystko naraz, zalewa ich w środku zlecenia i wracają do starego. Więc: jedna rzecz na raz, bez zatrzymywania produkcji.

1 Tydzień 1 — Zatkaj największy wyciek: telefon

Każdy telefon odebrany, każdy telefon złapany, obietnice wyciągane automatycznie. Ten zaczyna spłacać całe ćwiczenie od razu i to jego poczujesz najpierw.

2 Tydzień 2 — Napraw wycenianie

AI szkicuje cenę z twojego dyktowania i twoich starych zleceń; ty poprawiasz — a każda poprawka to lekcja, którą zapamiętuje. Wyceny w dwa dni, rysunek wysłany do zatwierdzenia i odezwanie się po dwóch dniach. Patrz, jak rusza twoja skuteczność.

3 Tydzień 3 — Napraw dostawanie pieniędzy

Zaliczka z zatwierdzonym rysunkiem, transza produkcyjna w dniu wejścia na pilę, faktura końcowa z montażu, łatwa płatność, automatyczne przypomnienia — z tobą dającym zielone światło na wszystko, co dotyczy pieniędzy, dopóki nie zasłuży sobie na smycz. Tydzień, w którym twoje konto zaczyna wyglądać inaczej.

4 Tydzień 4 — Oddaj zaplecze

Skrzynka posegregowana i napisana, poranna odprawa działu, teczki zleceń budują się same, opinie prośzone automatycznie.

Dlaczego wszystkie cztery? Bo jeden proces sam z siebie nigdy nie robi wrażenia. Jeden zautomatyzowany proces dostaje wzruszenie ramion. Trzy to moment, w którym przychodzi „ja cię kręcę” — bo wtedy kawałki zaczynają ze sobą gadać. Telefon staje się wyceną. Wycena staje się zatwierdzonym rysunkiem. Rysunek staje się zaliczką. Montaż staje się opinią. Wtedy to przestaje być narzędziem i zaczyna być systemem.

Pokrętko zaufania — jak oddawać i nie tracić snu

Nie dajesz pierwszorocznikowi piły panelowej i dobrego zlecenia pierwszego dnia. Tu tak samo:

1

Tygodnie 1–2: pyta o wszystko

Każdy szkic maila, każda faktura — „to bym wysłała, ok?” Ty dajesz zielone światło, poprawiasz, uczysz.

2

Tygodnie 3–4: pyta o rzeczy ważne

Standardowe odpowiedzi po prostu idą; pieniądze, rysunki i nowi klienci wciąż dostają twoje skinienie.

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

Widziałeś przez tygodnie, że ma rację. Teraz działa, a ty dostajesz poranną odprawę i sygnały. Wciąż jesteś szefem — po prostu przestałeś być wąskim gardłem. Rysunek i pomiar kontrolny nigdy nie schodzą z twojego biurka i schodzić nie powinny.

Błędy, przez które dobrzy stolarze odpuszczają, zanim im to zaskoczy

- **Robienie wszystkich czterech tygodni naraz.** Nie rób tego. Jeden na tydzień. Każdy zaklepuje wygraną, zanim dołożysz następny.
- **Doklejanie AI do starego procesu.** Jeśli wciąż wklepujesz każde zlecenie w ten sam stary program i prosisz AI, żeby „pomogła”, umknęła ci istota rzeczy. Narysuj proces od nowa (rozdział 2).
- **Traktowanie jej jak oprogramowania zamiast jak pracownika.** Oprogramowanie konfigurujesz raz i przeklinasz na zawsze. Tej uczysz — i co tydzień jest lepsza. Fachowcy, którzy wyciągają z niej najwięcej, gadają z nią cały dzień, jak ze swoim najlepszym brygadzystą.
- **Czekanie na idealne.** Surowy system działający dziś bije idealny, który postawisz, „jak się uspokoi”. Nigdy się nie uspokaja.



ZANIM TO ODŁOŻYSZ

2-minutowy audyt wycieków

Bądź szczery. Zaznacz te, które są prawdziwe w tej chwili.

- ☐ Regularnie tracę telefony, kiedy jestem w warsztacie albo na montażu — i nie wiem, ile zleceń mnie to kosztowało.
- ☐ Obiecałem komuś w tym miesiącu cenę albo oddzwonienie — i zapomniałem, dopóki się nie upomniał.
- ☐ Moje wyceny wychodzą „w tym tygodniu” częściej niż „za dwa dni”.
- ☐ Nie zawsze odzywam się po wysłaniu ceny.
- ☐ Zdarzyło mi się zacząć ciąć na rysunku, którego klient nigdy nie podpisał.
- ☐ Moja zaliczka albo faktura końcowa czeka na zapłatę dłużej niż dwa tygodnie.
- ☐ W ostatnim miesiącu wysłałem niezręczną wiadomość „przypominam się z fakturą”.
- ☐ Moja skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy — karta sprzętu, potwierdzenie koloru — zakopują się.
- ☐ Gdyby klient zadzwonił o kuchnię sprzed roku, zesłoby mi, zanim znalazłbym kolor i okucia.
- ☐ Nie proszę o opinię każdego zadowolonego klienta.

0–2

Poukładane. Kilka poprawek i lecis.

3–6

Tracisz realne pieniądze w nudnej połowie — i to wszystko da się naprawić. Zaczynj od Tygodnia 1.

7+

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

Jakikolwiek jest twój wynik — twój największy ptaszek to twoja największa szansa. Zaczynj od niego.

JESZCZE JEDNO

Chcesz, żebyśmy ustawili to za ciebie?

Wszystko z tego poradnika możesz zbudować sam — i powinieneś, jeśli masz czas i cierpliwość. Wielu tak robi. Jeśli wolisz, żeby to było po prostu zrobione — AI, która odbiera twój telefon, łapie każdą obietnicę, buduje twoje wyceny, dopomina się o twoje rysunki i twoje faktury i prowadzi twoje zaplecze, wszystko w jednym, pracująca w twojej stolarni już 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 — nigdy nie wychodzi, dopóki tego nie zobaczysz.
- ✓ Mieszka w Microsoft Teams i w narzędziach, których już używasz.

Zobacz, jak działa na twoich własnych zleceniach na the-everything-app.com — żeby popatrzeć, karta niepotrzebna.

Szczerza uwaga: to nie naprawi zepsutej firmy i nie zatwierdzi rysunku, nie podpisze pomiaru kontrolnego ani nie rozstrzygnie, czy ten korpus wejdzie — to wciąż ty i twoja odpowiedzialność. Naprawia robotę biurową, którą po ciemku robiłeś za darmo.

THE EVERYTHING · PORADNIK DLA FIRM Z BRANŻY · ROZDAWAJ ŚMIAŁO · PRODUKT
SG1 CONSULTING