

THE EVERYTHING · PORADNIKI TERENOWE DLA FIRM RZEMIEŚLNICZYCH

Stolarski Poradnik AI

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

KOMPLETNY SYSTEM · BEZ ŚCIEMY · UDOSTĘPNIAJ ZA DARMO

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu porządna firma stolarska oznaczała zatrudnienie kogoś do biura, opłacanie księgowej — i i tak obmierzanie tarasu przy latarce, gdy dzieci już spały.

Dziś stolarz na swoim, z dobrze ustawionym warsztatem, bierze więcej zleceń, szybciej wycenia i szybciej dostaje przelew niż firma z dwunastoma busami po drugiej stronie miasta — a na papierach nie traci ani jednego wieczoru.

Nie jest mądrzejszy od ciebie. Nie jest lepszym stolarzem. I na pewno nie jest od komputerów — jeden z najlepszych, jakich widzieliśmy, dwa lata temu wyceniał tarasy kartką i ołówkiem. Zwyczajnie wykminił jedną rzecz przed wszystkimi: **nudna połowa firmy — telefony, wyceny, obmiary, faktury, dopominanie się o kasę, segregowanie papierów — potrafi się teraz zrobić sama**. Więc swoją energię pchnął tam, gdzie są pieniądze: przy robocie i przy kliencie.

To jest poradnik o tym, jak on to robi. Żadnych „50 gotowych promptów do skopiowania”. Żadnego korporacyjnego bełkotu. Prawdziwy system — jak o tym myśleć, co ustawić, w jakiej kolejności, i jakie błędy sprawiają, że dobrzy stolarze rezygnują, zanim to zaskoczy. Historie tutaj to prawdziwi fachowcy i prawdziwe małe firmy, z którymi pracujemy — nazwiska pominięte, liczby zostają. Przeczytaj to od deski do deski, a poprowadzisz sprawniejszą, bardziej dochodową firmę budowlaną niż teraz — nawet jeśli nie wydasz ani grosza na oprogramowanie.

SŁOWO PRAWDY O TWOJEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI

Nic z tego nie odbiera roboty, nie potwierdza, że konstrukcja jest zgodna z projektem, ani nie zastępuje oceny fachowca z uprawnieniami. Bierze na siebie *papierologię*. Sama budowa — i odpowiedzialność za to, że jest wykonana dobrze i bez wad — zostaje twoja, od początku do końca.

Co jest w środku

01 Nowe zasady gry

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

02 Myśl najpierw o AI

Przestań doklejać AI do starych nawyków. Narysuj firmę od nowa — tak, by AI dotykało wszystkiego jako pierwsze.

03 Nigdy więcej nie przegap zlecenia

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

04 Wyceń, zanim odjedziesz sprzed domu

AI robi obmiar z twoich słów i twoich cen. Ty sprawdzasz i wysyłasz.

05 Dostań zapłatę bez niezręcznego przypominania

Pieniądze na koncie w 7 dni, nie w 47 — bez ani jednego krępującego SMS-a.

06 Skrzynka, która ogarnia się sama

Posortowana, z gotowymi odpowiedziami i pilnująca twoich pieniędzy — a nawet czytana ci w trasie.

07 Twój cyfrowy kierownik biura

Poranna odprawa, teczki zleceń, które budują się same, i papiery pod kontrolą.

08 Wyglądaj na dwa razy większego niż jesteś

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

09 Przełączenie w 30 dni

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



2-minutowy audyt przecieków

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

01

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Nowe zasady gry

Właściciel domu patrzący na przegniły taras nie pozna, czy jesteś dobrym stolarzem. Nie tak, na miejscu. Ocenia cię po tym, co widzi — i tu większość stolarzy po cichu traci robotę, którą mieli w kieszeni.

Kiedy ktoś w końcu decyduje, że czas zrobić taras, rozbudowę albo naprawić drzwi, które się nie domykają, nie dzwoni do jednego stolarza. Dzwoni do pięciu z góry listy w Google, a robotę bierze ten, kto pierwszy trafi w trzy rzeczy:

1

Czy w ogóle odebrałeś — albo od razu oddzwoniłeś?

Zlecenie na pergolę bierze pierwszy stolarz, który odbiera, a nie najlepszy. Telefon wpada na pocztę głosową i przepada, zanim cokolwiek obmierzysz.

2

Czy wycena przyszła szybko i wyglądała porządnie?

Schludna, rozpisana wycena tarasu w ciągu doby bije liczbę nabazgraną na odwrocie wizytówki tydzień później — za każdym razem.

3

Czy współpraca z tobą była łatwa?

Jasne info na bieżąco, żadnego dopominania się, żadnego „sorry, zapomniałem wysłać”. Łatwość współpracy wygrywa remont całego domu po drobnej robocie przy drzwiach.

Zauważ, o czym żadna z nich nie mówi? O tym, jakim jesteś stolarzem. Wszystkie trzy dotyczą **papierów i komunikacji** — dokładnie tego, czego nie znosisz i na co nigdy nie masz czasu po całym dniu przy robocie.

A oto czego nikt ci nie mówi: druga strona stołu już działa na AI. Duzi wykonawcy przepuszczają przez nie swoje przetargi. Firmy stawiające domy z katalogu wyceniają cały obmiar w kilka minut. Ubezpieczyciel sprawdza każdą pozycję twojej faktury za naprawę względem swoich stawek w sekundę po tym, jak ją wgrasz. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do budowlanki — już weszło. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* ciebie, czy *przeciwko* tobie.

Dobra wiadomość? Pierwszy raz w historii technologia sprzyja małemu. Duże firmy muszą powoływać komisje, robić wdrożenia i szkolenia. Ty możesz zdecydować we wtorek i ruszyć w piątek. Boisko właśnie się przechyliło: mały, szybki, dobrze zorganizowany stolarz może teraz wyglądać i działać jak duża firma budowlana — bez jej kosztów stałych.

„Ale ja nie jestem od komputerów”

Ci, którym idzie najlepiej, też nie są. Jeden z najszybszych, jakich widzieliśmy, to fachowiec z 26 latami przy robocie, który do komputera usiadł dopiero trzy lata temu. Jego słowa: „*Nie przejmuj się ortografią. Nie przejmuj się gramatyką.*” Jeśli umiesz wysłać SMS albo nagrać wiadomość głosową, ogarniesz wszystko z tego poradnika. Kiedyś wymogiem było sprawne pisanie na klawiaturze. Teraz wystarczy umieć *powiedzieć*, czego chcesz — a w tym stolarze są już dobrzy.

1 200–4 000 zł
+ miesięcznie

Tyle liczy sobie większość programów do zarządzania zleceniami i wyceniania w branży — a i tak każe ci samemu wklepywać dane i robić obmiar. Znajomy właściciel płacił jakieś cztery tysiące miesięcznie, a w niektórych miesiącach nawet dwanaście, za program, którego jego ekipa ledwie używała. Zapamiętaj tę liczbę: wszystko w tym poradniku albo zastępuje ten wydatek, albo sprawia, że zaczyna na siebie zarabiać.

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 najpierw o AI

Zanim dotkniemy jednego 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 zdziwienie, że nic się nie zmieniło.

Każdy proces w twojej firmie stoi na jednym założeniu: każdy krok musi zrobić człowiek. Ktoś odbiera telefon. Ktoś robi obmiar i wpisuje wycenę. Ktoś dopomina się o rozliczenie etapu. Ktoś segreguje atesty i projekty. Cały twój dzień jest ułożony wokół tego założenia — a ono właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. **Narysuj go od nowa** — tak, by AI dotyczyło wszystkiego jako pierwsze, a ty nadzorował. Trzy zmiany w głowie, każdą podpatrzoną u prawdziwej firmy rzemieślniczej, z którą pracujemy:

Zmiana pierwsza — zlecaj efekty, nie kroki

Przestań myśleć „w które przyciski kliknąć”. Teraz rozmawiasz z firmą tak, jak rozmawiałbyś z dobrym pomocnikiem: mów, jaki ma być efekt, a resztę niech rozpisze sam. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją proporcjonalnie na nowo i wysłał klientowi maila, mówiąc dokładnie to — jednym zdaniem. Inny kupuje materiały, wysyłając jedną wiadomość spod lady w hurtowni — „Jestem w składzie drewna, biorę belki LVL i wieszaki do legarów na taras Kowalskich” — a zamówienie, koszt i księgi ogarniają się same. Jego słowa: „To jeden SMS, który załatwia kupę danych.”

Zmiana druga — najpierw AI, potem ty

Po staremu: ty robisz robotę, może narzędzie trochę pomoże. Po nowemu: AI robi pierwsze podejście do wszystkiego, a ty zatwierdzasz, poprawiasz albo odrzucasz. Wycena jest naszkicowana, zanim usiądziesz. Odpowiedź napisana, zanim otworzysz maila. Telefon odebrany, zanim zejdziesz z dachu. Jeden klient tak to opisał: „Dziewięć razy na dziesięć jest idealnie. Po prostu: tak, wysyłaj.” Twoja rola kurczy się do dziesięciu sekund oceny, a nie czterdziestu minut pisania. (I nie — nie oddajesz kluczy pierwszego dnia. Na starcie o wszystko pyta o pozwolenie, zwłaszcza o pieniądze. Popuszczasz smycz, w miarę jak sobie na nią zasługuje — rozdział 9.)

Zmiana trzecia — poprawki to inwestycje

W zwykłym programie tę samą pomyłkę poprawiasz w nieskończoność. Z AI poprawiasz ją raz. Stolarz mówi mu, że standardowa wycena tarasu obejmuje okucia belek i legarów, balustradę i beton na stopy fundamentowe — a ono odpowiada: „*Zapamiętam to na przyszłość.*” I zapamiętuje. Popraw „sosnę” na „merbau” przy deskach konkretnego klienta, a już nigdy się nie pomyli. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo nauczyłeś go raz.

Ćwiczenie z wyobrażania na nowo

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

SYTUACJA	PO STAREMU	NAJPIERW AI
Klient dzwoni po wycenę tarasu	Pocztą głosowa. Robota przepada na rzecz tego, kto odebrał.	Odebrane, zapisane, umówiony obmiar — wycena naszkicowana przed śniadaniem.
Dostawa drewna przychodzi bez jednej wiązki	Zauważasz w czwartek, reklamujesz w piątek, zapominasz w poniedziałek.	Oznaczone w dniu dostawy, reklamowane automatycznie — dowiadujesz się tylko, jeśli tego nie naprawią.
Przychodzi aktualizacja cennika z hurtowni	Ginie pod 200 mailami. Stare stawki w twojej następnej wycenie.	Wyłuskane, naniesione na twoje stawki — jedna linijka: „drewno konstrukcyjne w górę na sześciu pozycjach”.
Robota się kończy	Faktura „wieczorem”. O opinię nikt nie prosi.	Faktura wysłana sprzed domu. O opinię poproszone, póki są zachwyceni. Następne zlecenie zaznaczone.

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

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Nigdy więcej nie przegap zlecenia

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

Stolarze są w tym beznadziejni i dobrze o tym wiesz. Jesteś na dachu, przybijasz wiązary, albo trzymasz obiema rękami pilarkę ukośną, a odciąg pyłu wyje, telefon dzwoni w kieszeni pasa. Wydzwania się na darmo. Ten dzwoniący — taras, pergola, podłoga do ułożenia w całym domu, rozbudowa za konkretne pieniądze — dzwoni do następnego stolarza z listy. Przepadło.

120 000 zł
+ rocznie, po cichu

Założmy, że przegapiasz cztery telefony tygodniowo (zawalony robotą stolarz przegapia więcej). Założmy, że co trzeci to realna robota. Zlecenia stolarskie są większe niż zwykła usterka — taras, zabudowa, seria mebli na wymiar to spokojnie czterocyfrowa kwota, kilka tysięcy złotych. To mniej więcej jedna dobra robota tygodniowo, która idzie prosto do tego, kto odebrał następny. Nigdy tego nie czujesz, bo nigdy nie wiedziałeś, że telefon dzwonił. (Poglądowo — ale podstaw własne liczby, a zaboli.)

I do tego: klient, który do ciebie dzwoni, nie zostawia wiadomości na poczcie. Dzwoni do następnego. **Poczta głosowa to miejsce, gdzie zlecenia idą umierać.** Stara rada brzmiała „odbieraj więcej telefonów”. Podejście „najpierw AI” jest większe — bo telefon to tak naprawdę dwa problemy, a większość stolarzy myśli tylko o pierwszym.

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Jesteś na drabinie przy podbitce, stawiasz ścianę albo jedziesz z przyczepą drewna z tyłu. Recepcjonistka AI odbiera w imieniu twojej firmy, 24/7, brzmi normalnie przez telefon, wyciąga szczegóły roboty — co (taras, pergola, podłoga, drzwi i listwy, rozbudowa), *gdzie i jak duże* — wpisuje obmiar do twojego kalendarza, pilne zabezpieczenia wybija na samą górę i wysyła ci SMS-em podsumowanie, zanim zejdiesz na ziemię. 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, wyślę ci wycenę pergoli do czwartku*” — a przy następnej robocie już tego nie ma w głowie? Nie jesteś niezorganizowany. Jesteś zajęty, a twoja głowa to twój segregator. Tu podejście „najpierw AI” zmienia to, czym w ogóle jest telefon:

- **Każda rozmowa jest zapisana.** Nagrana, przepisana, podpisana pod zlecenie. Sześć tygodni później, gdy klient mówi „ale mówiłeś, że olej do tarasu jest w cenie”, możesz sprawdzić, co naprawdę padło.
- **Obietnice wychodzą automatycznie.** „Wycena do czwartku.” „Zadzwoń do hurtowni w sprawie terminu na merbau.” Wyłuskane z rozmowy — nic nie zapisujesz, bo prowadziłeś.
- **Obietnice ci się przypominają.** Czwartek rano: „Obiecałeś Markowi wycenę pergoli na dziś — mam się tym zająć?” Ponaglenie, którego konkurencja nigdy nie wysyła, u ciebie dzieje się za każdym razem.
- **A jeśli ma to, czego potrzebuje, robota rusza sama.** Rozmowa zapisała zlecenie, adres, zakres — więc wycena to nie przypomnienie na liście, tylko szkic, który czeka, gdy zjedziesz na pobocze.

Czego wymagać — niezależnie, jak to rozwiążesz

- ✓ Każdy telefon odebrany w imieniu twojej firmy — także o 18, także w sobotę.
- ✓ Przeszukiwalny zapis każdej rozmowy — „co ustaliliśmy w sprawie balustrady?”
- ✓ Obietnice lądują tam, gdzie się o nie upominają — nie w notesie, nie w twojej pamięci.
- ✓ Szczegóły z rozmowy wpadają do zlecenia — nie przepisywane trzy razy.

WERSJA ZRÓB-TO-SAM

Przekieruj numer na biuro obsługi telefonicznej z krótkim skryptem — imię, dzielnica, czego potrzebują, „oddzwoni po południu”. I nagrywaj swoje obietnice, zanim odjedziesz. Samo to wygrywa zlecenia.

WERSJA ZROBIONE-ZA-CIEBIE

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

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wycień, zanim odjedziesz sprzed domu

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

Oto jak jest naprawdę. Obmierzasz taras, mówisz „prześlę ci to jeszcze dziś wieczorem” — a potem wracasz do domu ledwo żywy, dzieci trzeba nakarmić, i obmiar robisz o 21:30. Albo jutro. Albo w czwartek. A klient tego samego dnia, gdy się z tobą widział, dostał dwie inne wyceny.

Szybkość

wygrywa wyceny

Nie cena. Szybkość. Stolarz, którego wycena łąduje, gdy klient wciąż stoi na podwórku, wygrywa zatrwając często — nawet gdy jest droższy. Szybka, profesjonalna wycena sygnalizuje jedno, czego klient chce: ten gość ma to poukładane i się pojawi.

Stara rada brzmiała „używaj szablonów, wyceniaj z telefonu”. Zapomnij o niej. Wycenianie „najpierw AI” oznacza, że **to AI robi obmiar. Ty go sprawdzasz**. Oto jak to dziś wygląda w prawdziwej firmie budowlanej.

- **Ty mówisz, ono buduje.** Przejdź się po robocie, dyktuj, co widzisz — „18 metrów kwadratowych deski merbau na legarach i belkach z impregnowanej sosny w rozstawie co 45 cm, dziewięć stóp fundamentowych, stopień w dół na trawnik, balustrada od wyższej strony, dwa dni plus materiał” — a ono zamienia to w wycenioną, rozpisaną, profesjonalną ofertę na twoim szablonie.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Wrzuć mu swoje dawne wyceny, a nauczy się twoich stawek, twoich marż, twoich cen za metr bieżący i za metr kwadratowy. Inne stawki dla wykonawcy, któremu podwykonujesz, a inne dla jednorazowego klienta prywatnego? Nie pomyli ich.
- **Zna twoje zasady — bo nauczyłeś go raz.** Co u ciebie obejmuje „z materiałem i montażem”, twój standardowy zakres tarasu i pergoli, twój zapas na odpad drewna. Ucz je jak ucznia; w przeciwieństwie do ucznia, ono nigdy nie zapomina.
- **Wylapuje to, o czym zapomniłeś.** Pewna firma wrzuciła raport z roboty, a wycena z AI wróciła z uwzględnionym dojazdem, który płatny kosztorysant pominął przy tej samej robocie. Ono nie męczy się o 21:30 i nie zapomina o okuciach ani o wywózce odpadu. O to właśnie chodzi.
- **Może nawet samo pójść po ceny.** Nie wiesz, ile dziś kosztuje belka LVL albo płyta ze sklejki konstrukcyjnej? Sprawdza w hurtowni i wstawia — poprawiasz je, jeśli wzięło zły gatunek, a ono zapamiętuje na zawsze.

2–3 dni

→ pół dnia

Fachowiec, z którym pracujemy — 26 lat przy robocie, do komputera ledwie zagląda: „Wyceny, które zajmowały mi dwa–trzy dni, moje AI robi w pół dnia. Wczoraj zrobiłem jedną, która zeszłaby na dwa dni — wysłałem ją tego samego dnia.” Ceny wyszły „mniej więcej na tym samym poziomie” co jego własne, bo uczyło się z jego dawnych wycen.

Potem to, co wszyscy pomijają — **ponaglenie**. Jedna wiadomość, dwa dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarła wycena tarasu — chętnie ją z tobą omówię.” Ta jedna wiadomość wygrywa więcej zleceń niż jakiegokolwiek zbijanie ceny, bo większość konkurencji nigdy jej nie wysyła. Przy tarasie czy remoncie klient waży realne pieniądze, a cichy sygnał w odpowiednim momencie często wystarcza, żeby przechylić szalę na twoją stronę. Przy „najpierw AI” ponaglenie to nie nawyk, który musisz 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 ponagleniem. Stolarz z notesem, który trzyma ten standard, bije stolarza z aplikacją, który go nie trzyma. AI po prostu sprawia, że ten standard nic nie kosztuje.

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Dostań zapłatę bez niezręcznego przypominania

Zrobiłeś robotę. Teraz musisz odzyskać pieniądze — co dla większości stolarzy jest drugą, nieopłacaną robotą, o której nikt nie uprzedzał.

7 dni
nie 47

Przeciętna faktura w branży schodzi mniej więcej sześć tygodni po wysłaniu. Nie dlatego, że klienci nie chcą płacić — większość po prostu zapomina, a tobie głupio ich pogania. Więc pieniądze wiszą, a ty finansujesz przyczepę drewna z karty. Przy większych robotach to realna płynność, która wycieka.

Ściąganie należności to problem **systemu**, nie ludzi. Napraw system, a nigdy więcej nie odbędziesz tej niezręcznej rozmowy — ani nie wyślesz tego krępującego SMS-a „dopominam się tylko o tę fakturę”.

System, który daje ci zapłatę w tydzień

1

Fakturuj w sekundę po skończeniu roboty — albo rozlicz etap

Każdy dzień zwłoki to dzień dłużej do przelewu. Przy „najpierw AI” to jedno zdanie z busa: „wystaw fakturę za taras Nowaków”. Pozycje z wyceny, twoje warunki, ich mail. Przy większych robotach szkicuje rozliczenie etapu, który zamknąłeś — konstrukcja, zamknięcie stanu surowego, wykończeniówka — więc rozliczasz się na bieżąco, a nie na gorzkim końcu.

2

Spraw, żeby płacenie było idiotycznie proste

Link „zapłać teraz” schodzi szybciej niż „tu masz numer konta”. Usuń każdy krok między „chcą zapłacić” a „zapłacone”.

3

Zautomatyzuj uprzejme przypomnienia

Przyjazne przypomnienie w 3., 7. i 14. dniu — automatycznie, więc nigdy go nie wysyłasz. Potem miesięczne zestawienie i sygnał do ciebie tylko wtedy, gdy ktoś naprawdę zalega. Warte tysiące złotych w płynności.

4

Zaostrz ton tylko, jeśli musisz

Większość płaci po pierwszym albo drugim przypomnieniu. Rzadki maruder dostaje ostrzejszą — wciąż profesjonalną — wiadomość. Przez cały czas zostajesz tym dobrym.

A że pieniądze to pieniądze: to jedno miejsce, gdzie na starcie trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ono szkicuje, ty zatwierdzasz, za każdym razem — aż przez miesiąc zobaczysz, że ma rację, i każesz mu przestać pytać.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która ogarnia się sama

Twoja skrzynka to miejsce, gdzie po cichu wyciekają pieniądze, a wpływa stres.

Zestawienia z hurtowni, pytania klientów, zamówienia materiału, aktualizacje cenników, wykonawca dopominający się o zmianę w zakresie, projekty i rysunki konstrukcyjne pod następną robotę — wszystko wymieszane ze spamem, wszystko wpada, gdy tkwisz po łokcie w zabudowie. Kierownik pewnego sklepu, z którym pracujemy, zaczynał z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila, a on gdzieś ginął. Nie umiałem go potem nawet znaleźć.”

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

- **Posegregowane.** Trzy maile, które dziś się liczą, wypływają na górę z adnotacją, dlaczego — „ten to zmiana zakresu, którą wykonawca musi mieć podpisaną przed piątkiem”. Ci, co tylko oglądają, są odfiltrowani, zanim zajmą ci choć myśl.
- **Z gotowymi odpowiedziami.** Rutynowe odpowiedzi — „tak, robimy tarasy i pergole”, „mamy zajęte do końca miesiąca”, „oto orientacyjna cena” — napisane i czekają. Zerkasz, poprawiasz, wysyłasz.
- **Odpowiedzi na żądanie.** Ten sam kierownik dziś po prostu pyta: „jaka jest aktualna zmiana cen z hurtowni?” — a ono błyskawicznie znajduje najnowszą, nawet łącząc producenta z dystrybutorem, który odpisuje pod inną nazwą.

CZĘŚĆ, KTÓREJ NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Ponieważ AI czyta wszystko, wychwytuje różne rzeczy. Jedna firma: „Już oszczędziło mi tysiące na źle zamówionych materiałach — powiedziało: chwila, sądząc po twoich dawnych robotach, pewnie chcesz ten.” Zamów zły gatunek drewna konstrukcyjnego albo złą płytę i twoje pieniądze lądują w kontenerze. U innej firmy dostawca przez pomyłkę wystawił fakturę z 50% rozbieżnością — oznaczone automatycznie, zanim została zapłacona.

Nie chodzi o sprytniejszą skrzynkę. Chodzi o to, że porządne zapytanie nigdy więcej nie umrze na dnie stosu zestawień z hurtowni.

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

Każda firma stolarska ma kierownika biura. W większości to ty — robiący to kiepsko o 22, bo nie ma kogo innego.

+20 zleceń
w jeden tydzień

Osoba od biura w pewnej ekipie budowlanej poszła na tydzień urlopu. Właściciel: „Nie ma jej w biurze od tygodnia, a to pomogło nam robić jej robotę — i wpadło nam w tym tygodniu chyba jakieś 20 zleceń więcej.” Nie przetrwać ten tydzień. Ich najlepszy tydzień.

Robota kierownika biura to tkanka łącząca: co jest na dziś, na której budowie i kiedy jesteś, gdzie są zdjęcia tarasu Wiśniewskich, gdzie ten rysunek konstrukcyjny, czy wiązary zostały zamówione, czy elektryk jest umówiony na rozprowadzenie instalacji, zanim zamkniesz ściany płytą. Nie musisz zatrudniać tej osoby. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim przekręcisz kluczyk: dzisiejsze roboty po kolei, kogo dopingować o płatność, co czeka na materiał albo dostawę, które ekipy są na której budowie, 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, faktura i notatka z budowy podcina się pod właściwe zlecenie — więc gdy klient dzwoni po ośmiu miesiącach w sprawie tego samego tarasu, cała historia jest na miejscu, a nie rozrzucona po galerii w telefonie i trzech wątkach SMS.

Papiery bez cierpienia

Papiery, które przychodzą z tym fachem — projekty i rysunki konstrukcyjne, pozwolenia i terminy odbiorów, protokół hydroizolacji pod podłogę w pomieszczeniu mokrym, atesty drewna i materiałów — zostają przypominane, podpisane pod zlecenie i trzymane tam, gdzie naprawdę je znajdziesz, gdy inspektor zapyta. Nigdy nie wymyślone za ciebie i nigdy nie zamiast twojego własnego, fachowego odbioru robót — po prostu nie dają się zgubić.

Jeśli czegoś nie ma w systemie, to nie istnieje — dzięki temu twoja głowa może trzymać budowę zamiast papierów.

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj na dwa razy większego niż jesteś

Oto sekret, na którego nieznajomości polegają duże firmy: „wyglądać profesjonalnie” to w większości kwestia prezentacji — a prezentacja jest teraz prawie darmowa.

Stolarz z jednym bussem i pięćdziesięcioosobowa firma budowlana mogą wysłać identyczną, nieskazitelną wycenę z logo. Klient nie rozpozna, która jest która — więc mały, który się postara, jest traktowany jak duży i może tak liczyć. Pierwsze wrażenie to moment, w którym wygrywa się albo przegrywa spór o cenę.

Koło zamachowe poleceń — z rozmysłem, nie przypadkiem

- R Relacja** — zadбай o łatwą i przejrzystą robotę, żeby wzięli cię ponownie bez zastanowienia.
- R Recenzja** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy są najszczęśliwsi, tuż po tym, jak przeszli się po gotowym tarasie, automatycznie, z linkiem. Opinie zdobywają ci kolejne dziesięć zleceń, gdy śpisz.
- R Rekomendacja** — zadowoleni klienci polecają, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. „Znasz kogoś, kto marzy o tarasie albo remoncie? Zaopiekujemy się nim tak jak tobą.”
- R Rozszerzenie** — pergola, o której wspominali na przyszłe lato; zabudowa meblowa do pokoju gościnnego — to jest w zapisie rozmowy, pamiętasz. Przypomnienie w odpowiednim momencie zamienia jedną robotę w trzy.

Ten silnik to czyste złoto i prawie nikt go nie uruchamia — bo oznacza robienie nudnej rzeczy w idealnym momencie, za każdym razem, na zawsze. Czyli dokładnie to, co system robi bezbłędnie, a zajęty człowiek nigdy.

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ ŻADNEJ TECHNOLOGII

Poproś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim spakujesz busa, i wysyłaj schludne zdjęcia „przed i po” z każdą fakturą. Taras czy remont fotografuje się wymarzenie — wykorzystaj to. Kołu zamachowemu jest wszystko jedno, jak je zakręcić. Musi się tylko kręcić.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przełączenie w 30 dni

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

1

Tydzień 1 — Zatkaj największy przeciek: telefon

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

2

Tydzień 2 — Napraw wycenianie

AI szkicuje obmiar z twojego dyktowania i twoich dawnych cen; ty go poprawiasz — a każda poprawka to lekcja, którą zapamiętuje. Wyceny tego samego dnia, z ponagleniem po dwóch dniach. Patrz, jak rośnie ci skuteczność.

3

Tydzień 3 — Napraw ściąganie zapłaty

Faktura po skończonej robocie, rozliczenia etapów przy większych zleceniach, łatwa płatność, automatyczne przypomnienia — ty zatwierdzasz wszystko związane z pieniędzmi, dopóki nie zasłużysz na luz. Tydzień, w którym stan twojego konta zaczyna wyglądać inaczej.

4

Tydzień 4 — Oddaj zaplecze biurowe

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

Dlaczego wszystkie cztery? Bo jeden proces nigdy nie robi wrażenia. Jeden zautomatyzowany proces kwitujesz wzruszeniem ramion. Dopiero przy trzech przychodzi moment „no cholera” — bo wtedy elementy zaczynają ze sobą gadać. Telefon staje się wyceną. Wycena staje się fakturą. Faktura staje się opinią. Wtedy przestaje być narzędziem, a staje się systemem.

Pokrętko zaufania — jak oddawać robotę i spać spokojnie

Nie dajesz nowemu uczniowi busa i dobrej piłarki pierwszego dnia. Tu jest tak samo:

1

Tydzień 1–2: pyta o wszystko

Każdy szkic maila, każda faktura — „oto co bym wysłał, OK?” Zatwierdzasz, poprawiasz, uczysz.

2

Tydzień 3–4: pyta o rzeczy ważne

Rutynowe odpowiedzi po prostu wychodzą; pieniądze i nowi klienci wciąż wymagają twojego kiwnięcia głową.

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

Od tygodni patrzysz, jak ma rację. Teraz działa samo, a ty dostajesz poranną odprawę i sygnały. Wciąż jesteś szefem — po prostu przestałeś być wąskim gardłem.

Błędy, przez które dobrzy stolarze rezygnują, zanim to zaskoczy

- **Robienie wszystkich czterech tygodni naraz.** Nie rób tego. Jeden na tydzień. Każdy zaksięguje wygraną, zanim dołożysz następny.
- **Doklejanie AI do starego procesu.** Jeśli wciąż wklepujesz każdy obmiar do tego samego starego programu i prosisz AI, żeby „pomogło”, umknął ci sens. Narysuj proces od nowa (rozdział 2).
- **Traktowanie tego jak programu, a nie jak pracownika.** Program konfigurujesz raz i przeklinasz do końca. To — uczysz, a ono z każdym tygodniem jest lepsze. Fachowcy, którzy wyciągają z tego najwięcej, gadają z tym cały dzień, jak z najlepszym pomocnikiem.
- **Czekanie na idealne.** Prowizoryczny system działający dziś bije idealny, który ustawisz, „jak się uspokoi”. Nigdy się nie uspokaja.



ZANIM TO ODŁOŻYSZ

2-minutowy audyt przecieków

Ręka na sercu. Zaznacz te, które są prawdą tu i teraz.

- ☐ Regularnie przegapiam telefony przy robocie — i nie wiem, ile zleceń mnie to kosztowało.
- ☐ W tym miesiącu obiecałem komuś wycenę albo oddzwonienie — i zapomniałem, dopóki się nie upomniał.
- ☐ Moje wyceny wychodzą „wieczorem” częściej niż „od ręki”.
- ☐ Nie zawsze ponaglam po wysłaniu wyceny.
- ☐ Moje faktury schodzą dłużej niż dwa tygodnie.
- ☐ W ostatnim miesiącu wysłałem krępującego SMS-a „dopominam się o tę fakturę”.
- ☐ Skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy się w niej gubią.
- ☐ Gdyby klient zadzwonił w sprawie tarasu sprzed roku, szukałbym szczegółów dłuższą chwilę.
- ☐ Nie proszę o opinię każdego zadowolonego klienta.
- ☐ Moje projekty, pozwolenia i atesty mieszkają w schowku, na desce rozdzielczej busa i w trzech wątkach SMS.

0–2

Wszystko pod kontrolą. Kilka poprawek i lecis.

3–6

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

7+

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

Bez względu na wynik — twój największy ptaszek to twoja największa szansa. Zacznij od niego.

Chcesz, żeby ustawić to za ciebie?

Wszystko z tego poradnika możesz zbudować sam — i powinieneś, jeśli masz czas i cierpliwość. Wielu tak robi. A jeśli wolisz, żeby było po prostu zrobione — AI, które odbiera twój telefon, zapisuje każdą obietnicę, buduje twoje wyceny, ściąga twoje faktury i prowadzi twoje zaplecze, wszystko w jednym, działające w twojej firmie stolarskiej już w tym tygodniu — to właśnie budujemy. Nazywa się The Everything.

- ✓ 14 dni za darmo. Rezygnujesz, kiedy chcesz. Bez zobowiązań, bez umów.
- ✓ Nic ważnego — wycena, faktura, wiadomość do klienta — nigdy nie wychodzi, zanim tego nie zobaczysz.
- ✓ Działa w Microsoft Teams i narzędziach, których już używasz.

Zobacz, jak działa na twoich własnych robotach na the-everything-app.com — bez karty, żeby popatrzeć.

Szczerza uwaga: to nie naprawi zepsutej firmy i nie podejmie decyzji budowlanych ani nie odbierze robót — to wciąż ty i twoja odpowiedzialność. Naprawia biurową robotę, którą po zmroku odwalaleś za darmo.