

THE EVERYTHING · PORADNIKI DLA FIRM RZEMIEŚLNICZYCH

Poradnik betoniarza w erze AI

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

CAŁY SYSTEM · BEZ LANIA WODY · ROZDAWAJ ŚMIAŁO

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu porządna firma betoniarska oznaczała kogoś w biurze, opłacaną księgową i mimo wszystko liczenie przedmiaru podjazdu przy kuchennym stole, kiedy dzieciaki już poszły spać.

Dziś betoniarz pracujący sam, ale z dobrze ustawionym systemem, bierze więcej zleceń, wycenia szybciej i dostaje pieniądze wcześniej niż ekipa na sześć busów z drugiego końca miasta — i nie traci ani jednego wieczoru na papiery.

Nie jest mądrzejszy od ciebie. Nie wylewa lepiej od ciebie. I na pewno nie jest od komputerów — jeden z najlepszych, jakich widzieliśmy, dwa lata temu wyceniał podjazdy z kartki i ołówka w busie. Zrozumiał tylko jedną rzecz wcześniej niż reszta: **nudna połowa firmy — telefony, wyceny, przedmiary, faktury, upominanie się, segregowanie — potrafi już robić się sama**. Więc włożył energię tam, gdzie są pieniądze: w robotę na budowie i w klienta.

To jest poradnik o tym, jak on to robi. Żadnych „50 promptów do skopiowania”. Żadnego bełkotu z branży IT. Prawdziwy system — jak o tym myśleć, co ustawić, w jakiej kolejności i jakie błędy sprawiają, że dobrzy betoniarze odpuszczają tuż przed tym, jak zaskoczy. Historie w środku to prawdziwe firmy rzemieślnicze, z którymi pracujemy — nazwiska pominięte, liczby zostawione. Przeczytaj od deski do deski, a poprowadzisz firmę betoniarską lepiej spiętą i bardziej dochodową niż dziś, nawet jeśli nigdy nie wydasz złotówki na oprogramowanie.

SZCZERZE O TWOIM FACHU

Nic z tego, co tu jest, nie odbierze płyty, nie poświadczy, że wylewka jest zgodna ze specyfikacją konstruktora, ani nie zastąpi oceny tego, kto za robotę odpowiada. To dźwiga *papierologię*. Beton — jego nośność, to, czy stal, otulina i mieszanka są tym, co przewidział konstruktor, i odpowiedzialność za to, żeby było zrobione dobrze — zostaje twój, 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-first

Przestań doklejać AI do starych nawyków. Narysuj firmę od nowa, z AI dotykającym wszystkiego pierwsze.

03 Nigdy więcej straconego zlecenia

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

04 Wyceń, zanim zjedziesz z podjazdu

AI robi przedmiar z tego, co mówisz, i z twoich cen. Ty sprawdzasz i wysyłasz.

05 Dostać zapłatę bez krępującego upominania

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

06 Skrzynka, która prowadzi się sama

Posortowana, z gotowymi odpowiedziami i okiem na twoje pieniądze — nawet czytana na głos w trasie.

07 Twój cyfrowy kierownik biura

Poranna odprawa, teczki zleceń, które budują się same, i papiery na miejscu.

08 Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Wszystko w twoich barwach i koło zamachowe opinii i poleceń, które samo się napędza.

09 Przełom w 30 dni

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



2-minutowy audyt przecieków

Zobacz dokładnie, którędy twoja firma traci pieniądze — i co naprawić najpierw.

01

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Nowe boisko

Właściciel domu stojący na spękany, zapadniętym podjeździe nie pozna, czy jesteś dobrym betoniarzem. Nie stojąc tam. Ocenia cię po tym, co widzi — i właśnie tam większość betoniarzy po cichu traci robotę, która była ich.

Kiedy ktoś w końcu decyduje, że pora zrobić podjazd, posadzkę w garażu albo taras, o którym gada od trzech lat, nie dzwoni do jednego betoniarza. Dzwoni do pięciu, z góry listy w Google, a zlecenie idzie do tego, kto pierwszy trafi w trzy rzeczy:

1

Odebrałeś naprawę — czy oddzwoniłeś od razu?

Podjazd idzie do pierwszego betoniarza, który odbierze, a nie do najlepszego. Zadzwoń na pocztę głosową i przepadł, zanim w ogóle obejrzysz teren.

2

Wycena przyszła szybko i wyglądała porządnie?

Poukładana wycena podjazdu w jeden dzień — metry, grubość, wykończenie, przygotowanie, wszystko rozpisane — bije liczbę nabazgraną na odwrocie wizytówki za tydzień. Za każdym razem.

3

Łatwo się z tobą dogadać?

Jasne terminy, prosta odpowiedź, kiedy pogoda przesuwą wylewkę, żadnego ganiań za tobą. Łatwo-się-dogadać wygrywa posadzkę w garażu i chodnik z tyłu po małym tarasiku.

Zauważyłeś, o czym żadna z nich nie jest? O tym, jak dobrym jesteś betoniarzem. Nikt do ciebie nie zadzwonił dlatego, że twoje spadki są równe, a powierzchnia gładka. Wszystkie trzy są o **papierach i komunikacji** — dokładnie o tym, czego nienawidzisz i na co nigdy nie masz czasu po dniu na budowie.

I rzecz, której nikt ci nie mówi: druga strona stołu już jedzie na AI. Duzi drogowcy przepuszczają przez to swoje przetargi. Firmy stawiające domy z katalogu wyceniają cały pakiet płyt w kilka minut. Kosztorysant dewelopera sprawdza każdą liniijkę twoich robót dodatkowych ze swoimi stawkami w sekundę po tym, jak wgrasz plik. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do betonu — już weszło. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* ciebie, czy *przeciwko* tobie.

Dobra wiadomość? Pierwszy raz w historii technologia sprzyja małemu. Duże firmy muszą przejść przez komisje, wdrożenia i szkolenia. Ty decydujesz we wtorek i działasz w piątek. Boisko właśnie się przechyliło: mały, szybki, dobrze poukładany betoniarz może teraz wyglądać i pracować jak duża firma — bez kosztów dużej firmy.

„Ale ja nie jestem od komputerów”

Ci, którym idzie z tym najlepiej, też nie. Jeden z najszybszych, jakich widzieliśmy, to właściciel z 26 latami na budowie, który pierwszy raz dotknął komputera trzy lata temu. Jego słowa: „*Nie przejmuj się ortografią. Nie przejmuj się gramatyką.*” Jeśli umiesz wysłać SMS-a albo nagrać wiadomość głosową, poprowadzisz wszystko z tego poradnika. Sprawne pisanie na klawiaturze było starym wymogiem. Umieć *powiedzieć*, czego chcesz, jest nowym — a betoniarze już to potrafią.

1 200–4 000
zł+ miesięcznie

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

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

02

ROZDZIAŁ DRUGI

Myśl AI-first

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

Każdy proces w twojej firmie stoi na jednym założeniu: człowiek musi zrobić każdy krok. Ktoś odbiera telefon. Ktoś robi przedmiar i wpisuje wycenę. Ktoś dzwoni do betoniarni, żeby zamówić gruszkę. Ktoś segreguje kwity i rysunek konstruktora. Cały twój dzień jest ułożony wokół tego założenia — a to założenie właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. **Narysuj go od nowa** — z AI, które dotyka wszystkiego pierwsze, i z tobą, który nadzoruje. Trzy zmiany w głowie, każda wyciągnięta od prawdziwej firmy rzemieślniczej, z którą pracujemy:

Zmiana pierwsza — deleguj wyniki, nie kroki

Przestań myśleć „który przycisk mam kliknąć”. Rozmawiasz teraz z firmą tak, jak rozmawiałbyś z dobrym brygadzystą: mówisz wynik, on układa kroki. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją proporcjonalnie od nowa i napisał do klienta — mówiąc dokładnie to, w jednym zdaniu. Inny kupuje materiał, wysyłając jedną wiadomość z hurtowni — „*Jestem u dostawcy, biorę siatkę i dystanse na płytę u Nowaków*” — a zamówienie, koszt i księgowość układają się same. Jego słowa: „*To jeden SMS, który robi kupę danych.*”

Zmiana druga — AI pierwsze, ty drugi

Stary sposób: ty robisz robotę, może narzędzie pomoże. Nowy sposób: AI robi pierwsze podejście do wszystkiego, a ty zatwierdzasz, poprawiasz albo odrzucasz. Wycena jest napisana, zanim siądziesz. Odpowiedź jest gotowa, zanim otworzysz maila. Telefon jest odebrany, zanim odejdiesz od łaty. Jeden klient opisał to tak: „*Dziewięć razy na dziesięć jest idealnie. Po prostu — tak, wysyłaj.*” Twoja robota kurczy się do dziesięciu sekund decyzji, a nie czterdziestu minut pisania. (I nie — nie oddajesz kluczy pierwszego dnia. Na początku pyta o wszystko, zwłaszcza o pieniądze. Popuszczasz smycz w miarę, jak sobie na nią zasłuży — rozdział 9.)

Zmiana trzecia — poprawki to inwestycje

W zwykłym programie poprawiasz ten sam błąd w nieskończoność. W AI poprawiasz raz. Betoniarz mówi mu, że standardowa wycena podjazdu obejmuje wykop i wywóz ziemi, siatkę i dystanse, szalunek oraz nacinanie dylatacji — a ono odpowiada: „*Od teraz będę o tym pamiętać.*” I pamięta. Popraw „zwykły szary” na „beton płukany” u konkretnego klienta, a już nigdy tego nie pomyli. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo go raz nauczyłeś.

Ćwiczenie z wyobraźni

Przejdź się po swojej firmie i zadaj jedno pytanie przy każdym kontakcie: „*Jak by to wyglądało, gdyby AI dotknęło tego pierwsze?*”

KONTAKT	STARY SPOSÓB	AI-FIRST
Klient dzwoni po cenę podjazdu	Poczta głosowa. Zlecenie stracone na rzecz tego, kto odebrał.	Odebrane, zapisane, oględziny wpisane w kalendarz — wycena naszkicowana przed śniadaniem.
Betoniarnia potwierdza złe okno dostawy	Czytasz o 21, albo nigdy. Ekipa stoi o 7, czekając na gruszkę zamówioną na 11.	Sprawdzone ze zleceniem w chwili, gdy wpada — „mają cię na 11, ty zamówiłeś na 7.” Naprawione, zanim ekipa wyjedzie z domu.
Wpada aktualizacja cennika od dostawcy	Zakopana pod 200 mailami. Stare stawki w twojej następnej wycenie.	Wyciągnięta, wpisana w twoje stawki — jedna linijka: „beton poszedł w górę na trzech twoich mieszankach.”
Robota skończona	Faktura „wieczorem”. Opinia nigdy nie poproszona.	Faktura wysłana z busa. Opinia poproszona, kiedy są jeszcze zachwyceni. Następne zlecenie oznaczone.

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

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Nigdy więcej straconego zlecenia

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

Betoniarze są w tym fatalni i sam o tym wiesz. W trakcie wylewki fizycznie nie odbierzesz telefonu. Jesteś na łacie albo na zacieracze, patrzysz, jak wiąże, rękawice na rękach, buty w tym stoją, a beton nie zaczeka, aż odbierzesz. Telefon leży w busie. Dzwoni do skutku. Ten, kto dzwonił — podjazd, posadzka w garażu, taras, płyta fundamentowa pod cały dom warta prawdziwe pieniądze — dzwoni do następnego betoniarza z listy. Przepadło.

17 zleceń
rocznie, przepadło

Powiedzmy, że przepuszczasz cztery telefony w tygodniu. Większość to nie klienci — to betoniarnia, ekipa od pompy, gość od koparki, dostawca szukający kwitu. Powiedzmy więc **jeden w tygodniu**, który naprawdę chce wylać beton: jakieś 50 prawdziwych zapytań rocznie. Podjazdy porównuje się ostro po cenie, więc powiedzmy, że bierzesz tylko jedno na trzy. To mniej więcej **17 zleceń rocznie** idących prosto do tego, kto odebrał po tobie. Nigdy tego nie czujesz, bo nigdy nie wiedziałeś, że telefon dzwonił. (Poglądowo — ale przelicz to na swoich liczbach, zaboli.)

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

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Stoisz po kolana w wylewce, szalujesz posadzkę w garażu albo ciągniesz minikoparkę do domu. Recepcjonistka z AI odbiera w imieniu twojej firmy, całą dobę, brzmi normalnie przez telefon, zbiera dane zlecenia — co (podjazd, posadzka w garażu, chodnik, taras, płyta pod dom), *gdzie, jak duże*, jakie wykończenie chcą i czy dojedzie tam gruszka — wpisuje oględziny w twój kalendarz, wypycha pilne na górę i wysyła ci podsumowanie, zanim opluczesz narzędzia. Nie idzie na drugie śniadanie, nie choruje i kosztuje ułamek człowieka.

Problem drugi — telefon, który odebrałeś i w połowie zapomniałeś

Bądź szczery: ile razy powiedziałeś „*jasne, dam ci cenę za podjazd do czwartku*” z fotela kierowcy — a na następnej budowie już tego nie było? Nie jesteś niezorganizowany. Jesteś zajęty, a twoja głowa jest twoim archiwum. Tu właśnie AI pierwsze zmienia to, czym telefon w ogóle *jest*:

- **Każda rozmowa jest zapisana.** Nagrana, spisana, podpisana do zlecenia. Sześć tygodni później, kiedy klient mówi „ale mówiłeś, że impregnat jest w cenie”, możesz sprawdzić, co naprawdę padło.
- **Obietnice wychodzą same.** „Wycena do czwartku.” „Zadzwoń do betoniarni w sprawie piątkowej mieszanki.” „Zamówić pompę na płytę na tyłach.” Wyciągnięte z rozmowy — nic nie zapisujesz, bo prowadziłeś.
- **Obietnice gonią ciebie.** Czwartek rano: „Powiedziałeś Markowi, że dziś będzie miał cenę za podjazd — mam to ruszyć?” Kontakt zwrotny, którego twoja konkurencja nigdy nie wysyła, dzieje się teraz za każdym razem.
- **A jeśli ma to, czego potrzebuje, robota zaczyna się sama.** Rozmowa złapała zlecenie, adres, metraż, wykończenie — więc wycena to nie przypomnienie na liście, tylko szkic czekający, gdy zjedziesz na pobocze.

Czego wymagać — obojętnie, jak to rozwiązesz

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

WERSJA ZRÓB-TO-SAM

Przekieruj numer na biuro obsługi telefonicznej z krótkim skryptem — nazwisko, dzielnica, co chcą wylane, metraż z grubsza, „oddzwoni po południu”. I nagraj sobie obietnice, zanim odjedziesz. Samo to wygrywa zlecenia.

WERSJA ZROBIONA ZA CIEBIE

System telefoniczny z AI wszystko-w-jednym (taki, jaki robi The Everything) pokrywa cały standard — odebrane, spisane, obietnice przypilnowane, wycena naszkicowana z rozmowy. Tak czy inaczej: nigdy nie pozwól, żeby telefon — albo obietnica — spadł na podłogę.

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wycień, zanim zjedziesz z podjazdu

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

Zobacz, co dzieje się naprawdę. Obchodzisz teren, odmierzasz podjazd krokami, mówisz „prześle ci to wieczorem” — a potem wracasz do domu skonany, dzieciaki trzeba nakarmić, i przedmiar robi się o wpół do dziesiątej wieczorem. Albo jutro. Albo w czwartek. A klient dostał tymczasem dwie inne wyceny tego samego dnia, w którym cię widział.

Szybkość

wygrywa wyceny

Nie cena. Szybkość. Betoniarz, którego wycena przychodzi, gdy klient wciąż stoi pod wiatą, wygrywa zatrwając często — nawet jeśli jest droższy. Szybka, profesjonalna wycena mówi mu jedną rzecz, jakiej chce: ten człowiek ma to poukładane i pojawi się w dniu, który podał.

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

- **Ty mówisz, ono buduje.** Obejdz teren i podyktuj, co widzisz — „*dziewięćdziesiąt metrów podjazdu, dziesięć centymetrów grubości, siatka na dystansach, wykończenie beton płukany, jakieś 30 podsypki, żeby dociągnąć do progu, gruszka nie wjedzie bokiem, więc pompa, wchodzi w zakręt, dwa dni*” — a ono zamienia to w wycenioną, rozpisaną, profesjonalną ofertę na twoim szablonie.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Podaj mu swoje stare wyceny, a nauczy się twoich stawek — twojego metra według grubości i wykończenia, twojego przygotowania, twoich marz. Inne stawki dla wykonawcy, u którego robisz podzlecenie, a inne dla właściciela domu z ulicy? Trzyma je osobno.
- **Zna twoje zasady — bo raz go nauczyłeś.** Co u ciebie obejmuje „dostawa z wylaniem”, kiedy dojazd oznacza pompę i ile za to bierzesz, twój zapas na podsypkę. Ucz go jak ucznia; w przeciwieństwie do ucznia nigdy nie zapomina.
- **Wyłapuje to, o czym zapomniałeś.** Prawdziwa firma rzemieślnicza wrzuciła mu raport z roboty, a wycena AI wróciła z dojazdem, który płatny kosztorysant pominął przy tym samym zleceniu. Ono nie robi się zmęczone o wpół do dziesiątej i nie zapomina o wynajmie pompy ani o wywozie ziemi. O to właśnie chodzi.
- **Potrafi nawet pójść po ceny.** Nie masz pewności co do dzisiejszej ceny mieszanki albo dnia pompy? Sprawdza u dostawcy i wstawia — poprawiasz, jeśli wziął złą klasę, a on pamięta na zawsze.

2–3 dni

→ pół dnia

Właściciel, z którym pracujemy — 26 lat na budowie, ledwo dotyka komputera: „Wyceny, które zajmowały mi dwa albo trzy dni, moje AI robi w pół dnia. Zrobiłem wczoraj jedną, która zajęłaby mi dwa dni — wysłałem tego samego dnia.” Ceny wyszły „praktycznie na równi” z jego własnymi, bo nauczyło się z jego starych wycen.

A potem część, którą wszyscy pomijają — **kontakt zwrotny**. Jedna wiadomość, dwa dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarła cena za podjazd — chętnie ją z panem przejdę.” Ta jedna wiadomość wygrywa więcej zleceń, niż kiedykolwiek wygra zabicie stawki, bo większość konkurencji nigdy jej nie wysyła. Przy podjeździe albo płycie klient waży prawdziwe pieniądze wobec dwóch innych liczb, a spokojne szturchnięcie w odpowiednim momencie często wystarczy, żeby przechylić go na twoją stronę. W trybie AI-first kontakt zwrotny to nie nawyk, który budujesz. To rzecz, która po prostu się dzieje.

NIE CHODZI O PROGRAM

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

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Dostać zapłatę bez krępującego upominania

Robota zrobiona. Teraz trzeba wyciągnąć pieniądze — co dla większości betoniarzy jest drugim, nieopłacanym etatem, o którym nikt ich nie uprzedził.

7 dni
nie 47

Przeciętna faktura w tym fachu jest płacona jakieś sześć tygodni po wysłaniu. Nie dlatego, że klienci nie chcą płacić — większość po prostu zapomina, a tobie głupio przypominać. Więc pieniądze wiszą na zewnątrz, a faktura z betoniarni za czterdzieści kubików betonu już zesłała ci z konta. Przy większych robotach to realna gotówka wyciekająca z firmy.

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

System, dzięki któremu masz zapłacone w tydzień

1

Fakturuj, gdy tylko robota skończona — albo rozlicz etap

Każdy dzień zwłoki to dzień doliczony do tego, kiedy dostaniesz pieniądze. W trybie AI-first to jedno zdanie z busa: „wystaw fakturę za podjazd Kowalskich.” Pozycje z wyceny, twoje warunki, ich mail. Przy większych robotach szkicuje rozliczenie etapu, który zrobiłeś — przygotowanie i stal ułożona, wylane, wykończone — żebyś rozliczał na bieżąco, a nie na gorzkim końcu.

2

Zrób płacenie idiotycznie łatwym

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

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 zalega. Warte tysiące w płynności.

4

Podnoś ton tylko wtedy, gdy trzeba

Większość płaci po pierwszym albo drugim szturchnięciu. Rzadki maruder 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. Ono szkicuje, ty zatwierdzasz, za każdym razem — dopóki nie zobaczysz przez miesiąc, że ma rację, i nie powiesz mu, żeby przestało pytać.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która prowadzi się sama

Twoja skrzynka to miejsce, którym po cichu wyciekają pieniądze, a wciska się stres.

Zestawienia z betoniarni, kwity z wylewek, faktury za wynajem pompy, pytania klientów, aktualizacje cenników, wykonawca goniący za terminem płyty, rysunek konstruktora pod następne zlecenie — wszystko wymieszane ze śmieciami, wszystko wpada, kiedy jesteś na zacieraczkę i nie możesz przerwać. Kierownik jednego ze sklepów, z którym pracujemy, zaczynał z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila i gubił się. Nie potrafiłem go nawet znaleźć drugi raz.”

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

- **Posegregowana.** Trzy maile, które dziś mają znaczenie, wypływają na górę, z zaznaczonym powodem — „to jest poprawiony rysunek płyty, którą wykonawca chce mieć wycenioną przed piątkiem.” Naciągacze są odfiltrowani, zanim kosztują cię jedną myśl.
- **Z gotowymi odpowiedziami.** Rutynowe odpowiedzi — „tak, robimy beton płukany”, „jesteśmy zajęci do końca miesiąca”, „tu jest orientacyjna cena za metr” — napisane i czekają. Rzucasz okiem, poprawiasz, wysyłasz.
- **Odpowiada na żądanie.** Ten sam kierownik teraz po prostu pyta: „jaka jest najnowsza aktualizacja cen od dostawcy?” — a ono znajduje najświeższą w mgnieniu oka, łącząc nawet producenta z dystrybutorem, który odpisuje pod inną nazwą.

CZEGO NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Ponieważ AI czyta wszystko, wylapuje rzeczy. Jedna firma: „Oszczędziło mi już tysiące na źle zamówionych produktach — powiedziało: chwila, na podstawie twoich wcześniejszych robót chcesz chyba ten.” Zamów złą mieszankę albo złą siatkę, a dowiesz się dopiero, jak to już jest w ziemi — i z powrotem tego nie wyjmiesz. U innego dostawca przez pomyłkę zafakturował z 50% rozbieżnością — zgłoszone automatycznie, zanim poszła zapłata. Warto sprawdzać każdy kwit z tym, co naprawdę wylałeś.

Nie chodzi o sprytniejszą skrzynkę. Chodzi o to, że porządne zapytanie już nigdy nie umrze na dnie sterty zestawień z betoniarni.

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

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

+20 zleceń
w jeden tydzień

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

Robota kierownika biura to tkanka łączna: co jest na dziś, na której budowie jesteś i o której, czy gruszka jest zamówiona i na kiedy, czy pompa potwierdzona, czy stal poszła, gdzie są zdjęcia płyty u Nowaków, gdzie jest ten rysunek konstruktora. A kiedy prognoza się psuje i czwartkowa wylewka musi się przesunąć — to nie jeden telefon, to trzy: betoniarnia, pompa i ekipa. Nie musisz zatrudniać tej osoby. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim przekręcisz kluczyk: dzisiejsza wylewka i o której będzie gruszka, czy pompa jest potwierdzona, kto jest na której budowie, co czeka na przygotowanie, kogo gonić o pieniądze i ta jedna rzecz, która ugryzie cię, jeśli o niej zapomnisz — łącznie ze spojrzeniem na prognozę wobec tego, co masz umówione. Dwie minuty przy kawie — i twoja ekipa też wie.

Teczki zleceń, które budują się same

Każde zdjęcie, wycena, faktura i notatka z budowy podpinają się same pod właściwe zlecenie — więc gdy klient dzwoni osiem miesięcy później w sprawie tego samego podjazdu, cała historia tam jest. Łącznie ze zdjęciami stali i dystansów, zanim beton je przykrył, co jest jedynym dowodem, jaki kiedykolwiek będziesz miał.

Papiery bez strachu

Papierologia, która przychodzi z fachem — rysunek płyty od konstruktora, badania geotechniczne, kwity z wylewek, atesty siatki i stali, odbiór przed wylewką, zdjęcia przygotowania — jest wywoływana, zapisywana przy zleceniu i trzymana tam, gdzie naprawdę ją znajdziesz, gdy ktoś zapyta osiemnaście miesięcy później. Nigdy nie wymyślona za ciebie i nigdy nie zastępująca twojej własnej fachowej oceny, czy ta płyta jest zrobiona zgodnie z projektem konstruktora — tylko powstrzymana przed zaginięciem.

Jeśli tego nie ma w systemie, to tego nie ma — twoja głowa uniesie wylewkę, nie papiery.

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Oto sekret, na którym duże firmy jadą, licząc, że go nie znasz: „wyglądać profesjonalnie” to w większości prezentacja — a prezentacja jest dziś prawie za darmo.

Betoniarz na jednego busa i firma na pięćdziesiąt osób mogą wysłać identyczną, nieskazitelną wycenę w swoich barwach. Klient nie rozróżni — więc mały, który się postara, jest traktowany jak duży i może liczyć sobie jak duży. Pierwsza prezentacja to miejsce, gdzie wygrywa się albo przegrywa spór o cenę — a przy podjeździe, gdzie porównują cię z dwiema innymi liczbami, to jest cała gra.

Koło zamachowe poleceń — z premedytacją, nie przypadkiem

- U** **Utrzymaj** — zrób całą robotę łatwą i jasną, żeby wzięli cię z powrotem bez zastanowienia.
- O** **Opinia** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy są najszcześliwsi, zaraz po tym, jak szalunek schodzi i widzą wykończenie, automatycznie, z linkiem. Opinie wygrywają ci dziesięć kolejnych zleceń, kiedy śpisz.
- P** **Polecenie** — zadowoleni klienci polecają, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. „Zna pan jeszcze kogoś, komu przyda się podjazd albo posadzka w garażu? Zajęlibyśmy się nimi tak jak panem.”
- P** **Powtórka** — chodnik z boku, o którym mówili, że zrobią za rok; taras z tyłu — to jest w zapisie rozmowy, pamiętasz. Przypomnienie w odpowiednim momencie zamienia jedno zlecenie w trzy.

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

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ ŻADNEJ TECHNIKI

Poproś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim spakujesz busa, i wyślij porządne zdjęcia „przed i po” razem z każdą fakturą. Spękany, zarośnięty chwastami stary podjazd obok świeżego betonu płukanego fotografuje się jak marzenie — korzystaj z tego. Kołu jest wszystko jedno, jak je zakręcisz. Musi tylko być kręcone.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przełom w 30 dni

Wszystko powyżej działa. Powód, dla którego większość betoniarzy tego nie uruchamia, jest taki, że próbują zrobić wszystko naraz, toną w połowie 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 wyciągane same. To zaczyna spłacać całe przedsięwzięcie od razu i to poczujesz najpierw — bo nie odbierzesz telefonu w trakcie wylewki i nigdy nie odbierzesz.

2

Tydzień 2 — Napraw wycenianie

AI szkicuje przedmiar z twojego dyktowania i twoich starych cen; ty poprawiasz — a każda poprawka to lekcja, którą zapamiętuje. Wyceny tego samego dnia, z kontaktem po dwóch dniach. Patrz, jak rusza twoja skuteczność.

3

Tydzień 3 — Napraw dostawanie pieniędzy

Faktura-po-skończonej-robocie, rozliczenia etapów na większych płytach, łatwa płatność, automatyczne przypomnienia — z tobą zatwierdzającym wszystko, co dotyczy pieniędzy, dopóki nie zasłuży na luźniejszą smycz. Tydzień, w którym twoje konto zaczyna wyglądać inaczej.

4

Tydzień 4 — Oddaj zaplecze

Skrzynka posegregowana i z gotowymi odpowiedziami, poranna odprawa działu, teczki zleceń budują się same, opinie proszone automatycznie.

Dlaczego wszystkie cztery? Bo jeden proces nigdy nie robi wrażenia. Jeden zautomatyzowany proces zbiera wzruszenie ramion. Trzy to moment „ja nie mogę” — bo wtedy części zaczynają ze sobą gadać. Telefon staje się wyceną. Wycena staje się fakturą. Faktura staje się opinią. Wtedy to przestaje być narzędziem i staje się systemem.

Pokrętko zaufania — jak oddać robotę i spać spokojnie

Nie dajesz uczniowi zacieraczki na krawędzi świeżej płyty pierwszego dnia. Tu jest tak samo:

1

Tygodnie 1–2: pyta o wszystko

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

2

Tygodnie 3–4: pyta o rzeczy ważne

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

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

Widziałeś przez tygodnie, że ma rację. Teraz działa, a ty dostajesz poranną odprawę i sygnały. Wciąż jesteś szefem — przestałeś tylko być wąskim gardłem.

Błędy, przez które dobrzy betoniarze odpuszczają tuż przed tym, jak zaskoczy

- **Robienie czterech tygodni naraz.** Nie rób tego. Jeden na tydzień. Każdy odkłada wygraną, zanim dołożysz następny.
- **Doklejanie AI do starego procesu.** Jeśli wciąż wklepujesz każdy przedmiar w ten sam stary program i prosisz AI, żeby „pomogło”, nie zrozumiałeś sedna. Narysuj proces od nowa (rozdział 2).
- **Traktowanie go jak programu, a nie jak pracownika.** Program konfigurujesz raz i przeklinasz na zawsze. Tego się uczy — i z każdym tygodniem jest lepsze. Fachowcy, którzy wyciągają z niego najwięcej, gadają z nim cały dzień, jak ze swoim najlepszym brygadzystą.
- **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

Bądź szczery. Zaznacz to, co jest prawdą teraz.

- ☐ Regularnie przepuszczam telefony, kiedy jestem na budowie — i nie wiem, ile zleceń mnie to kosztowało.
- ☐ Obiecałem komuś w tym miesiącu wycenę albo oddzwonienie — i zapomniałem, dopóki się nie upomniał.
- ☐ Moje wyceny wychodzą „wieczorem” częściej niż „na miejscu”.
- ☐ Nie zawsze kontaktuję się po wysłaniu wyceny.
- ☐ Moje faktury czekają na zapłatę dłużej niż dwa tygodnie, a betoniarnia już mi wystawiła swoją.
- ☐ W ostatnim miesiącu wysłałem krępującą wiadomość „przypominam się z fakturą”.
- ☐ Moja skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy się zakopują.
- ☐ Gdyby klient zadzwonił w sprawie podjazdu z zeszłego roku, zeszłoby mi trochę, zanim znalazłbym dane.
- ☐ Nie proszę o opinię każdego zadowolonego klienta.
- ☐ Rysunki od konstruktora, kwity i zdjęcia przygotowania leżą w schowku, w konsoli busa i w trzech wątkach SMS-ów.

0–2

Wszystko spięte. Kilka poprawek i lecis.

3–6

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

7+

Człowieku, robisz co tydzień drugi etat za darmo. Dobra wiadomość: to dokładnie te rzeczy, które najłatwiej dziś naprawić.

Jaka by nie była twoja liczba — twój największy ptaszek to twoja największa szansa. Zacznij tam.

Chcesz to mieć ustawione?

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

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

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

Szczerza uwaga: to nie naprawi zepsutej firmy i nie rozstrzygnie, czy płyta jest zgodna z projektem konstruktora, ani nie odbierze roboty — to wciąż ty i twoja odpowiedzialność. Naprawia za to robotę biurową, którą odwalasz za darmo po zmroku.