

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Poradnik Firmy Rozbiórkowej w erze AI

Jak prowadzić firmę rozbiórkową w czasach AI

— i stać się firmą rozbiórkową, której budowlańcy powierzają plac.

KOMPLETNY SYSTEM · ZERO LANIA WODY · PODEŚLIJ DALEJ

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu prowadzenie porządnej firmy rozbiórkowej znaczyło kogoś przy telefonie, księgową i i tak liczenie zakresu, wywozu i materiału niebezpiecznego na kartce w ciężarówce między budowlami.

Dziś mała firma rozbiórkowa z dobrym ustawieniem odpowiada na każdy telefon budowlanca w chwili, gdy wpada, wycenia całe zlecenie prosto — odłączenia mediów, materiał niebezpieczny, samą rozbiórkę, wywóz, czyste przekazanie placu — i zamienia garstkę budowlanców i deweloperów w pipeline powtarzalnych wyburzeń pod nową budowę, podczas gdy większa firma z drugiego końca miasta wciąż oddzwania z poczty głosowej. A na papierach nie traci ani jednej nocy.

Nie jest mądrzejszy od ciebie. Nie prowadzi maszyny lepiej. I na pewno nie jest informatykiem — jeden z najlepszych, jakich widzieliśmy, dwa lata temu wciąż liczył zlecenia na kartce na fotelu pasażera.

Zrozumiał tylko jedno przed wszystkimi: **nudną połowę firmy** — zapytania, dopytania, uczciwe wyceny z rozpisanyim zakresem, umawianie odłączeń mediów, protokoły oczyszczenia, kwity z wysypiska, zdjęcia z przekazania — da się dziś robić samą. Więc skierował energię tam, gdzie są pieniądze i ryzyko: na plac, na bezpieczne prowadzenie roboty i na stanie się firmą rozbiórkową, której kilku dobrych budowlanców ufa, że uprzątnie plac i odda go czysty.

To jest poradnik, jak on to robi. Żadnych „50 gotowców do skopiowania”. Żadnego technologicznego bełkotu. Prawdziwy system — jak o tym myśleć, co ustawić, w jakiej kolejności i błędy, przez które dobre firmy rozbiórkowe odpuszczają, zanim zaskoczy. Przeczytaj od początku do końca, a poprowadzisz sprawniejszą, bezpieczniejszą i bardziej dochodową firmę rozbiórkową niż teraz — nawet jeśli nie wydasz złotówki na oprogramowanie.

KRÓTKO O TYM, CO ZOSTAJE TWOJE

Nic tutaj nie decyduje, jak budynek zostanie rozebrany, nie bada ani nie usuwa zagrożenia i nie zastępuje uprawnionych ludzi, którzy się tym zajmują — i nigdy nie zastępuje twojej oceny na miejscu, twoich kompetencji ani norm, pod którymi pracujesz. To niesie papiery. Czy w budynku jest azbest albo inne zagrożenie i czego trzeba, żeby zrobić to bezpiecznie, to sprawa dla wykwalifikowanego badania i usunięcia przez odpowiednich uprawnionych ludzi, nigdy liczba, którą wymyśla komputer; jak budynek zostaje bezpiecznie zburzony i jak chronieni są sąsiedzi oraz sąsiednia działka, to twój osąd i twojej ekipy; a bezpieczeństwo roboty — potwierdzone odłączenia mediów, zagrożenie usunięte przez właściwych uprawnionych ludzi, plac zostawiony bezpieczny — wiążą normy i zostaje z tobą. Wszystko to zostaje twoje, od początku do końca.

Co jest w środku

01 Nowe boisko

3 rzeczy, po których budowlaniec cię ocenia — i dlaczego odpowiedzenie pierwszym wygrywa plac, zanim na nim staniesz.

02 Myśl AI-first

Przestań doczepiać AI do starych nawyków. Narysuj firmę od nowa, z AI dotykającym najpierw wszystkiego.

03 Nigdy więcej przegapionego zlecenia

Odpowiedz budowlancemu pierwszy, umów oględziny placu i stań się firmą pierwszego wyboru, do której dzwoni przy każdym wyburzeniu.

04 Wycień całe zlecenie prosto — z materiałem niebezpiecznym

Cena z rozpisany zakres, ukryte zagrożenie wycenione uczciwie i dlaczego sztywna cena przez telefon to czerwona flaga.

05 Kasa bez niezręcznego upominania

Zaliczka, płatności etapowe i rozmowa o robotach dodatkowych odbyta przed rachunkiem, nie zaskoczona potem.

06 Skrzynka, która ogarnia się sama

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

07 Twój cyfrowy kierownik biura

Poranna odprawa,teczki zleceń i protokoły oczyszczenia i przekazania, które budują się same.

08 Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Wszystko z twoją marką, dowód bezpieczeństwa i uprawnień oraz koło zamachowe poleceń z wyburzeń pod nową budowę.

09 Przełączenie w 30 dni

Tydzień po tygodniu, pokrętle zaufania i gotowość ekipy — nigdy fałszywe „tylko dziś”.



2-minutowy audyt wycieków

Znajdź dokładnie, gdzie tracisz budowlanców — i co naprawić najpierw.

01

CHAPTER ONE

Nowe boisko

Budowlaniec obdzwaniający firmy po wycenę rozbiórki nie widzi twojego sprzętu ani nie patrzy, jak pracuje twoja ekipa. Ocenia cię po tym, co jest w zasięgu — i tu większość firm rozbiórkowych po cichu traci najlepszych budowlańców roku.

Twój klient to często wykonawca albo deweloper z tykającym zegarem rozbiórki pod nową budowę, albo właściciel domu uprzątający działkę pod budowę — ktoś, kto potrzebuje placu uprzątniętego bezpiecznie, zgodnie z prawem i na czas, żeby jego projekt mógł ruszyć. I oto, co czyni przegapiony telefon tak kosztownym: dzwoni, bo jego harmonogram nie ruszy, dopóki stary budynek nie zniknie. Zlecenie idzie do tego, kto pierwszy zrobi dobrze trzy rzeczy:

- 1 Odpowiedziałeś — i dałeś prostą wskazówkę?** Pierwsza firma rozbiórkowa, która odbierze i przegada zlecenie, wygrywa oględziny placu. Pozwól telefonowi dzwonić w próżnię, gdy prowadzisz maszynę, a on dzwoni do następnej ekipy — i może przenieść z nią cały swój pipeline budów.
- 2 Przyjedziesz, gdy mówisz, i czy jest bezpiecznie i zgodnie z prawem?** Budowlaniec potrzebuje placu uprzątniętego w harmonogramie, z materiałem niebezpiecznym ogarniętym przez odpowiednich uprawnionych ludzi i zabezpieczonymi sąsiadami. Niezawodny i bezpieczny bije taniego i lekkomyślnego za każdym razem — bo spartaczona rozbiórka to też jego problem.
- 3 Jesteś prosty co do tego, co jest w cenie?** Odłączenia mediów, badanie i usunięcie zagrożenia, sama rozbiórka, wywóz i utylizacja, czyste przekazanie — nazwane z góry. Tania liczba, która po cichu pomija materiał niebezpieczny i wyskakuje z nim w trakcie roboty, traci budowlańca na zawsze.

Zauważasz, o czym żadna z nich nie jest? O byciu najtańszą liczbą przez telefon. Wszystkie trzy dotyczą bycia osiągalnym, niezawodnym i prostym — dokładnie tego, co łatwo odpuścić na koniec dnia na placu. A druga strona już działa na AI. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do rozbiórek — tylko czy pracuje dla ciebie, czy przeciwko tobie.

Dobra wiadomość? Pierwszy raz technologia sprzyja małemu. Duże firmy, które skupują branżę, mają komitety, wdrożenia i szkolenia. Ty możesz zdecydować we wtorek i odpowiadać pierwszy już w piątek. Boisko się przechyliło: mała, niezawodna firma rozbiórkowa może dziś wyglądać i działać jak ogólnopolska marka — bez jej kosztów i bez tego, żeby budowlaniec kiedykolwiek trafił na pocztę głosową, gdy potrzebuje uprzątniętego placu, żeby ruszyć.

„Ale ja nie jestem informatykiem”

Fachowcy, którym idzie najlepiej, też nie są. Jeden z najszybszych, jakich znamy, to właściciel firmy fachowej z 26 latami na narzędziach, który komputer wziął do ręki 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. Nową umiejętnością jest umieć powiedzieć, czego chcesz — a firmy rozbiórkowe, które codziennie przeprowadzają budowlańca przez zakres, materiał niebezpieczny i dojazd, już to potrafią.

**800–
3500 zł**
+ miesięcznie

Tyle zwykle kosztuje oprogramowanie do zarządzania zleceniami — a i tak każe ci pisać i upominać się o kasę. Jeden właściciel płacił tysiąc złotych miesięcznie za narzędzia, których zespół prawie nie używał. Wszystko z tego poradnika albo zastępuje ten wydatek, albo sprawia, że zaczyna się zwracać.

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

02

CHAPTER TWO

Myśl AI-first

Zanim dotkniemy jednego narzędzia, trzeba naprawić to, jak o tym myślisz — bo największym błędem nie jest kupno złego oprogramowania. To doczepianie AI do starego sposobu pracy i dziwienie się, że nic się nie zmieniło.

Każdy proces w twojej firmie stał na jednym założeniu: każdy krok musi zrobić człowiek. Ktoś odbiera telefon budowlanca. Ktoś liczy zakres, wywóz i materiał niebezpieczny. Ktoś śledzi umówione odłączenia mediów, protokoły oczyszczenia, kwity z wysypiska. Cały twój dzień jest ułożony wokół tego założenia — a ono właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. Narysuj go od nowa — z AI dotyczącym najpierw wszystkiego, a tobą nadzorującym. Trzy zmiany w głowie:

Zmiana pierwsza — zlecaj efekty, nie kroki

Przestań myśleć „który przycisk kliknąć”. Rozmawiasz z firmą jak z dobrym brygadzystą: podaj efekt, a resztę niech dopowie. Jeden właściciel dozamawia materiały jedną wiadomością spod lady hurtowni — „biorę sprzęt na rozbiórkę u Nowaka” — a zamówienie, koszt i księgi ogarniają się same.

Zmiana druga — najpierw AI, potem ty

AI robi pierwsze podejście do wszystkiego, a ty zatwierdzasz, poprawiasz albo odrzucasz. Wycena z rozpisany zakres jest gotowa, zanim usiądziesz. Jeden klient tak to ujął: **„Dziewięć na dziesięć razy jest idealnie. Po prostu — tak, wysyłam”**. Twoja robota kurczy się do dziesięciu sekund oceny, nie czterdziestu minut pisania.

Zmiana trzecia — poprawki to inwestycje

W zwykłym programie tę samą pomyłkę poprawiasz w kółko. Z AI poprawiasz raz. Powiedz mu, że standardowa wycena zawsze nazywa odłączenia mediów, badanie i usunięcie zagrożenia, samą rozbiórkę, wywóz i utylizację oraz czyste przekazanie — i że nigdy nie podajesz sztywnej liczby na zleceniu z materiałem niebezpiecznym bez oględzin — a ono odpowie: „**Zapamiętam to na przyszłość**”. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo raz go nauczyłeś.

Ćwiczenie z wyobrażenia od nowa

Przejdź przez firmę i zadaj o każdej interakcji jedno pytanie: „Jak by to wyglądało, gdyby AI dotknęło tego najpierw?”

INTERAKCJA	PO STAREMU	AI-FIRST
Budowlaniec dzwoni, gdy prowadzisz maszynę	Poczta głosowa. Dzwoni do następnej firmy rozbiórkowej.	Odebrane i zakwalifikowane, oględziny placu umówione — prosta liczba z rozpisany zakresom naszkicowana do rana.
Materiał niebezpieczny wychodzi, gdy nie było go widać przy oględzinach	Niezręczny telefon w trakcie roboty, budowlaniec czuje się zaskoczony.	Oznaczony w chwili, gdy się znajdzie, budowlaniec uprzedzony, ile kosztuje usunięcie przez uprawnionych, zanim robota ruszy.
Wpada aktualizacja cennika dostawcy albo wysypiska	Ginie pod 200 e-mailami. Stare stawki za wywóz na kolejnej wycenie.	Wyłuskane, naniesione na twoje stawki — „opłaty za wysypisko w górę, pozycja za wywóz poprawiona”.
Zlecenie jest skończone	Zdjęcia z przekazania w telefonie, protokoły oczyszczenia gdzieś w aucie.	Dokumentacja przekazania złożona przy zleceniu, następne wyburzenie dopięte z budowlanцем.

Każdy kolejny rozdział to po prostu to ćwiczenie zastosowane do jednej części twojej firmy.

03

CHAPTER THREE

Nigdy więcej przegapionego zlecenia

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

Najcenniejsza robota w rozbiórkach nie przychodzi jako awaria. Przychodzi jako telefon od wykonawcy albo dewelopera, którego harmonogram budowy nie ruszy, dopóki stary budynek nie zniknie — i psuje się w sposób brutalny: kto odbierze pierwszy, wygrywa oględziny placu, a kto jest wolny, nie dostaje drugiej szansy, bo dzwoni do następnej firmy rozbiórkowej z listy. Telefon brzęczy w kabinie o 16:00, gdy prowadzisz maszynę w trakcie rozbiórki. Milknie. Ten budowlaniec dzwoni do następnej ekipy, umawia z nią oględziny placu i teraz to ona jest firmą pierwszego wyboru. Przepadło — i nie tylko to zlecenie, może każde następne wyburzenie, jakie ten budowlaniec ma.

Pierwszy w kontakcie

wygrywa plac

Budowlaniec dzwoni, bo jego harmonogram nie ruszy, dopóki plac nie jest czysty. Nieodebrany telefon to nie odłożona sprzedaż — to zlecenie, a często i cały pipeline wyburzeń pod nową budowę za tym budowlancem, oddane temu, kto odebrał. A wolna odpowiedź obniża twoją pozycję w wyszukiwarce, więc kosztuje cię też następne.

Budowlaniec gotowy zamówić nie zostawia wiadomości. Dzwoni do następnej ekipy. Poczta głosowa to miejsce, gdzie umierają najlepsze relacje roku. Naprawa AI-first jest większa — bo zapytanie to tak naprawdę dwa problemy.

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Recepcja AI odpowiada w imieniu twojej firmy, całą dobę, brzmi spokojnie i normalnie przez telefon i zbiera każdy szczegół — gdzie plac, co idzie do rozbiórki, wiek budynku, dojazd, czy media są jeszcze pod napięciem — gdy ty prowadzisz maszynę albo śpisz. I robi to, co wygrywa zlecenie: odpowiada pierwsza, za każdym razem, więc to ty jesteś firmą rozbiórkową, która umawia oględziny placu, gdy inni wciąż tkwią na poczcie głosowej.

Problem drugi — relacja, której nikt nie zbudował

Firmy rozbiórkowej nie wygrywa się na jednym zleceniu — wygrywa się ją, stając się firmą pierwszego wyboru kilku dobrych wykonawców i deweloperów. Większość firm rozbiórkowych wycenia zlecenie i nigdy nie myśli dalej. Ta, która odpowiada pierwsza za każdym razem, przyjeżdża, gdy mówi, prowadzi bezpieczną robotę i oddaje plac czysty, jest tą, do której ten budowlaniec dzwoni po następne wyburzenie, i po kolejne, i wskazuje ją deweloperowi, dla którego pracuje.

- ✓ Każde zapytanie odebrane w imieniu twojej firmy — także o 18:00, także w niedzielę, także w tygodniu, gdy każdy budowlaniec w mieście chce mieć plac uprzątnięty naraz.
- ✓ Przeszukiwalny zapis każdej rozmowy — „co ustaliliśmy w sprawie zakresu i materiału niebezpiecznego na wyburzenie u Nowaka?”.
- ✓ Dopytania, które trzymają cię przed wykonawcami i deweloperami, którzy się liczą — żeby gdy wypadnie ich następny plac, to do ciebie dzwonili, nie szukali numeru, który zgubili.
- ✓ Szczegóły z zapytania — plac, wiek budynku, dojazd, media pod napięciem — trafiają prosto do zlecenia, nie przepisywane trzy razy.

Telefon przestaje być tym, co kosztuje cię najlepszych budowlańców, a staje się tym, co umawia oględziny placu — i trzyma cię jako firmę pierwszego wyboru, do której dzwonią przy każdym wyburzeniu.

04

CHAPTER FOUR

Wycień całe zlecenie prosto — z materiałem niebezpiecznym

Rozbiórki mają kształt wyceny, którego większość fachów nie ma: liczba przez telefon nigdy nie jest całym zleceniem. Cena rozbiórki to zakres — media odłączone i zabezpieczone, materiał niebezpieczny zbadany i usunięty przez uprawnionych, budynek zburzony, gruz wywieziony i zutylizowany, a plac zostawiony czysty i bezpieczny — a niebezpieczeństwo siedzi w tym, co tania wycena po cichu pomija.

Zakres, nie jedna liczba

a materiał niebezpieczny to
sygnał

Zlecenie rozbiórkowe to pięć rzeczy, nie jedna cena: odłączenia mediów (prąd, woda, gaz, telekomunikacja — zabezpieczone), zagrożenie — azbest albo inny materiał, który musi zbadać ktoś wykwalifikowany, a usunąć odpowiedni uprawnieni ludzie, *zanim* maszyna go tknie, sama rozbiórka, wywóz i utylizacja gruzu oraz czyste, bezpieczne przekazanie. Naciągacz „zapomina” o materiale niebezpiecznym i o wywozie, żeby wyjść taniej, a potem wyskakuje z niebezpieczną, kosztowną niespodzianką w trakcie roboty. Nazwij całą piątkę, wycień zagrożenie uczciwie, a jesteś firmą rozbiórkową, której budowlaniec powierza plac.

Oto uczciwa prawda tego fachu: **sztywna cena przez telefon, bez oględzin, to czerwona flaga — nie zapewnienie.** Nikt nie wyceni wyburzenia porządnie, nie widząc budynku, mediów, dojazdu i przede wszystkim tego, co jest w środku. Uczciwy ruch to dać orientacyjną wskazówkę, a potem umówić oględziny placu — sprawdzić budynek, media pod napięciem, dojazd dla maszyn i ciężarówek i zlecić zbadanie materiału niebezpiecznego — zanim zobowiążesz się do liczby z rozpisany zakres.

Wycena AI-first robi to prosto: AI *kwalifikuje* zlecenie, zanim ruszy maszyna. Oto jak to wygląda w prawdziwej firmie rozbiórkowej dziś.

- ✓ **Najpierw zadaje właściwe pytania.** Z zapytania AI przechodzi przez to, co naprawdę ustawia cenę — co idzie do rozbiórki, wiek budynku, czy media są pod napięciem, dojazd, przewidywany wywóz — żebyś umawiał oględziny placu z właściwymi informacjami w ręku.
- ✓ **Wycenia z TWOJEJ struktury.** Nakarm je swoimi zleceniami, a nauczy się twoich stawek z rozpisany zakres i twoich kosztów wywozu — i naszkicuje prostą, rozpisaną liczbę z materiałem niebezpiecznym jako osobną pozycją, nie płaską liczbą, która go ukrywa.
- ✓ **Łapie to, co gubi zmęczona wycena.** Nie zapomni o odłączeniach mediów, o opłatach za wysypisko ani o tym, że starszy budynek prawie na pewno wymaga zbadania zagrożenia, zanim ktokolwiek zobowiąże się do ceny.

Ukryte zagrożenie

pozycja, której nigdy nie pomijasz

Oto zabójca zaufania — i niebezpieczeństwo — tego fachu: ktoś wycenia tanie wyburzenie, nie mówi ani słowa o azbeście czy innym zagrożeniu prawdopodobnym w starszym budynku, wygrywa ceną, a potem albo wyskakuje z dużym „dodatkiem” w trakcie roboty, albo — o wiele gorzej — tnie zakręt. Uczciwa firma rozbiórkowa mówi to prosto z góry: starszy budynek trzeba zbadać, a wszystko niebezpieczne muszą usunąć odpowiedni uprawnieni ludzie, zanim maszyna go tknie — i to jest realny koszt, który prosta wycena nazywa, a tania ukrywa. Odmowa wyceny zagrożenia w ciemno to nie robienie trudności. To cały powód, dla którego dobry budowlaniec powinien wybrać właśnie ciebie.

Oględziny placu na zleceniu z materiałem niebezpiecznym to nie tarcie — to argument

Przy każdym starszym budynku ruch jest taki: podaj orientacyjną wskazówkę, umów oględziny i zleć zbadanie zagrożenia, zanim zobowiążesz się do liczby. Dobrze podane, to nie zwłoka — to sygnał dla budowlanca, że nie wycenisz jego placu za nisko, a potem nie wrócisz z czapką po więcej ani, co gorsza, nie utniesz zakrętu na czymś niebezpiecznym. „Dam ci teraz widelki, a sztywną cenę z rozpisany zakres, gdy zobaczę plac i zlecę sprawdzenie materiału niebezpiecznego, żeby liczba, którą ci daję, była taka, na której zbudujesz własny harmonogram” zamienia twoją uczciwość w powód, dla którego cię wybrali.

Potem to, co wszyscy pomijają — trzymanie się przed budowlancem. Jedna wiadomość po zleceniu: „Plac uprzątnięty, dokumentacja przekazania i protokoły oczyszczenia są u ciebie — co następne?”. Ten jeden nawyk wygrywa więcej powtarzalnych wyburzeń niż jakiegokolwiek obniżanie ceny. W AI-first to dopytanie to nie rzecz, którą pamiętasz. To rzecz, która po prostu się dzieje.

NIE CHODZI O OPROGRAMOWANIE

Chodzi o standard: wyceń cały zakres prosto, wyceń zagrożenie uczciwie, umów oględziny, zanim zobowiążesz się do sztywnej liczby, i oddaj plac czysty i bezpieczny. Firma rozbiórkowa z notesem, która trzyma ten standard, bije tę z aplikacją, która go nie trzyma. AI po prostu robi ten standard bezwysiłkowym.

05

CHAPTER FIVE

Kasa bez niezręcznego upominania

Wygrałeś zlecenie. Teraz trzeba zdobyć pieniądze — a w rozbiórkach to rzadko jedna faktura. Jest zaliczka na wejście, płatności etapowe w miarę postępu i koszty wywozu, które niesiesz po drodze — oraz budowlaniec, który nienawidzi niespodzianki na rachunku bardziej niż większość.

Zaliczka + etapy

bez zaskakujących robót dodatkowych

Najbardziej uspokajająca rzecz, jaką możesz zrobić dla budowlanca, to być prostym i równym co do pieniędzy: zaliczka na wejście, faktury częściowe, gdy zlecenie osiąga swoje punkty — media odłączone, zagrożenie usunięte, budynek na ziemi, plac uprzątnięty — i wszelkie roboty dodatkowe omówione jako *rozmowa przed robotą*, nie zaskoczone potem. Zaskakujący „dodatek” na rachunku za rozbiórkę — zwłaszcza za materiał niebezpieczny — to dokładnie to, co zamienia powtarzalnego budowlanca w jednorazowego. Równe, przewidywalne fakturowanie jest nie tylko uczciwe — to twój najsilniejszy powód, by cię zatrzymać.

Upominanie się to problem systemu, nie ludzi. Napraw system, a nigdy więcej nie odbędziesz tej niezręcznej rozmowy.

- 1 Weź zaliczkę na wejście.** Jasna prośba o zaliczkę, gdy zlecenie jest umówione i oględziny placu zrobione, bije „oto nasz numer konta” — i wiąże budowlanca oraz pokrywa twoje pierwsze koszty.
- 2 Fakturuj po etapach.** Faktury częściowe w miarę postępu — media odłączone, zagrożenie usunięte, budynek na ziemi, plac przekazany — żeby nikt nie niósł całego zlecenia na zaufaniu, a budowlaniec zawsze wie, na czym jest liczba.
- 3 Rozmowę o robotach dodatkowych odbądź wcześniej.** Jeśli na placu wychodzi coś, czego nie było widać — więcej materiału niebezpiecznego, niespodzianka z mediami — budowlaniec słyszy, ile to kosztuje i dlaczego, *zanim* robota ruszy. Rozmowa, nie zasadzka przy fakturze.
- 4 Podnoś ton tylko, gdy musisz.** Większość płaci po pierwszym czy drugim przypomnieniu. Ty przez cały czas zostajesz tym dobrym.

Pieniądz to pieniądz: to jedno miejsce, gdzie na starcie trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ono szkicuje, ty zatwierdzasz — dopóki przez miesiąc nie zobaczysz, że ma rację.

06

CHAPTER SIX

Skrzynka, która ogarnia się sama

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

Wyniki badań materiału niebezpiecznego, budowlaniec potwierdzający termin startu, dostawca mediów potwierdzający odłączenie, kwity z wagi na wysypisku, protokoły oczyszczenia, deweloper pytający, czy wciśniesz jego następny plac — wszystko wymieszane ze śmieciami, wszystko wpada, gdy jesteś przy maszynie z pyłem w powietrzu. Jeden właściciel firmy fachowej zaczynał z zaległością 24 000 e-maili: „Przeczytałem jednego, i ginął. Nie umiałem go potem znaleźć”.

W AI-first skrzynka staje się czymś, co jest już ogarnięte, zanim spojrzysz:

- ✓ **Posegregowana.** Trzy e-maile, które dziś ważą, wypływają na górę z powodem — „ten to potwierdzenie oczyszczenia z zagrożenia na placu u Nowaka, masz zielone światło na start”.
- ✓ **Z gotowymi odpowiedziami.** Rutynowe odpowiedzi — „tak, ogarniamy odłączenia mediów”, „możemy zacząć w czwartek, gdy zagrożenie będzie usunięte” — napisane i czekają. Zerkasz, poprawiasz, wysyłasz.
- ✓ **Odpowiada na żądanie.** „Na ile wyceniliśmy wyburzenie u Nowaka i czy wyniki materiału niebezpiecznego wróciły?” — i znajduje to od razu.

CZEGO NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Skoro AI czyta wszystko, wyłapuje rzeczy. Jedna firma: „Zaoszczędziło mi już tysiące na źle zamówionym towarze — powiedziało: chwila, po twoich poprzednich zleceniach pewnie chcesz ten”. Innej dostawca przez pomyłkę wystawił fakturę z 50% rozbieżnością — oznaczone automatycznie, zanim zapłacono.

07

CHAPTER SEVEN

Twój cyfrowy kierownik biura

Każda firma rozbiórkowa ma kierownika biura. Zwykle to ty, robiąc to kiepsko o 22:00.

Jeden tydzień

bez biura

W jednej firmie fachowej osoba od biura poszła na tydzień urlopu. Właściciel: „Nie było jej w biurze przez tydzień, a to pomogło nam robić jej robotę”. Wyszedł z tego jeden z ich najlepszych tygodni — nie „przetrwac”, jeden z najlepszych — bo dopytania i upominanie nie stanęły razem z nią.

Poranna odprawa

Zanim przekręcisz kluczyk: dzisiejsze oględziny placów i terminy startu po kolei, które place czekają na oczyszczenie z zagrożenia, zanim ruszysz, na które odłączenie mediów czekasz, który budowlaniec powinien dziś dostać dopytanie, kogo przycisnąć o płatność etapową i to jedno powiadomienie sąsiada albo protokół oczyszczenia, który cię ugryzie, jeśli o nim zapomnisz. Dwie minuty przy kawie — i twój brygadzysta też wie.

Teczki zleceń, które budują się same

Każde zdjęcie, wycena, wynik badań i kwit doczepiają się do właściwego zlecenia — więc gdy budowlaniec dzwoni za trzy miesiące o swój następny plac, cała historia jest na miejscu. Zapytanie, zakres, potwierdzenia odłączeń mediów, protokoły oczyszczenia, kwity z wagi na wysypisku, zdjęcia z przekazania — wszystko w jednym miejscu.

Papiery bez lęku

Protokół oczyszczenia z zagrożenia, kwity z wywozu, zdjęcia z przekazania i podpis odbioru, powiadomienia sąsiadów — odpowiedziane, spięte ze zleceniem i trzymane tam, gdzie je znajdziesz. Nigdy nie wymyślone za ciebie, nigdy nie zamiast usunięcia przez uprawnionych ani twoich własnych kompetencji — po prostu nie giną, gdy najbardziej się liczą.

08

CHAPTER EIGHT

Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Oto sekret, na którym dużym firmom zależy, żebyś go nie znał: większość „profesjonalnego wyglądu” — i „wyglądania jak firma rozbiórkowa, której budowlaniec może powierzyć plac” — to prezentacja, a prezentacja jest dziś prawie darmowa.

Mała firma rozbiórkowa i firma na pięćdziesiąt osób mogą wysłać identyczną, nieskazitelną, markową wycenę z rozpisany zakres — i pokazać tę samą szybką odpowiedź, te same protokoły oczyszczenia, te same czyste dokumentacje przekazania i te same prawdziwe opinie od budowlanców. W fachu, gdzie budowlaniec powierza ci niebezpieczną robotę na swoim harmonogramie, mały, który wygląda na niezawodnego, bezpiecznego i poukładanego, dostaje takie zaufanie jak duży — i jest zatrzymywany.

Koło zamachowe poleceń — z rozmysłem, nie przypadkiem

- 1 Utrzymaj** — odpowiadaj pierwszy, przyjeżdżaj, gdy mówisz, prowadź bezpieczną robotę i oddawaj plac czysty, żebyś to ty był firmą, do której ten budowlaniec dzwoni po następne wyburzenie bez rozglądania się.
- 2 Opinia** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy budowlaniec jest najszcześliwszy, w dniu, gdy oddajesz czysty plac z protokołami oczyszczenia, automatycznie, z linkiem. Opinie i szybka odpowiedź podnoszą twoją pozycję — a budowlaniec wybierający firmę rozbiórkową opiera się na obu.
- 3 Polecenie** — rozbiórka stoi na początku sieci fachów na każdej rozbiórce pod nową budowę. Budowlaniec, który uznał cię za niezawodnego i bezpiecznego, wskazuje cię swojemu deweloperowi, swojemu następnemu placowi, swojej sieci. To jedna z najsilniejszych sieci poleceń w fachach.
- 4 Odsprzedaż** — o to toczy się cała gra. Jeden dobry budowlaniec czy deweloper to nie zlecenie, to pipeline wyburzeń: następny plac i kolejny. Wszystko jest w teczce zlecenia. Dopytanie w dobrym momencie zamienia jedną relację w lata roboty.

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ TECHNOLOGII

Proś każdego budowlanca o opinię w dniu, gdy oddajesz czysty, bezpieczny plac, i zawsze zadaj to jedno pytanie, które otwiera drabinę — „co masz następnego na horyzoncie i kto jeszcze na twoich budowach potrzebuje uprzątniętego placu?”. Budowlaniec, który właśnie patrzył, jak prowadzisz bezpieczną robotę i oddajesz plac czysty, jest najbardziej otwarty, jak tylko go zastaniesz.

09

CHAPTER NINE

Przełączenie w 30 dni

Wszystko powyżej działa. Powód, dla którego większości firm rozbiórkowych nie działa, jest taki, że próbują zrobić to naraz, grzęzną w środku zlecenia i wracają do starego. Więc: jedna rzecz naraz, bez przerywania roboty.

- 1 Tydzień 1 — zatkaj największy wyciek: przegapiony telefon.** Każde zapytanie odebrane i zakwalifikowane, prosta wskazówka podana, oględziny placu umówione. To od razu zaczyna spłacać całe przedsięwzięcie.
- 2 Tydzień 2 — napraw wycenę.** AI kwalifikuje zlecenie i szkicuje prosty, rozpisany zakres z materiałem niebezpiecznym jako osobną pozycją z twojej struktury; ty poprawiasz — a każda poprawka to zapamiętana lekcja. Oględziny placu przed jakąkolwiek sztywną liczbą na starszym budynku, dopytanie po każdym zleceniu.
- 3 Tydzień 3 — napraw kasę.** Zaliczka na wejście, faktury częściowe po etapach, roboty dodatkowe oznaczone wcześniej, automatyczne przypomnienia — z tobą zatwierdzającym wszystko wokół pieniędzy, aż zasłuży na smycz.
- 4 Tydzień 4 — oddaj zaplecze.** Skrzynka posegregowana i z gotowymi odpowiedziami, poranna odprawa działu, teczki i protokoły oczyszczenia/przekazania budują się same, opinie prośzone automatycznie, następny plac dopięty z sieci budowlańców.

Czemu wszystkie cztery? Bo jeden proces nigdy nie robi wrażenia. Trzy to moment „o rany” — bo wtedy elementy zaczynają ze sobą gadać. Telefon staje się oględzinami placu. Oględziny stają się zleceniem z rozpisany zakres. Zlecenie staje się czystym przekazaniem, opinią i następnym wyburzeniem od tego samego budowlańca.

Pokrętko zaufania — jak oddać robotę i spać spokojnie

Nie dajesz nowemu operatorowi kluczyków do koparki pierwszego dnia. Tak samo tu:

- 1 **Tygodnie 1–2: pyta o wszystko.** Każdy szkic e-maila, każda wycena — „oto co bym wysłał, ok?”. Zatwierdzasz, poprawiasz, uczysz.
- 2 **Tygodnie 3–4: pyta o rzeczy ważne.** Rutynowe odpowiedzi lecą same; pieniądze, nowi budowlancy i wszystko, co waży — zakresy, pozycje za materiał niebezpieczny, terminy startu — nadal czekają na twoje kiwnięcie.
- 3 **Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki.** Teraz działa, a ty dostajesz poranną odprawę i sygnały. Wciąż jesteś szefem — przestałeś tylko być wąskim gardłem.

Błędy, przez które dobre firmy rozbiórkowe odpuszczają, zanim zaskoczy

- ✓ **Robienie czterech tygodni naraz.** Nie rób. Jeden na tydzień. Każdy zbija wygraną, zanim dołożysz następny.
- ✓ **Doczepianie AI do starego procesu.** Jeśli wciąż wklepujesz każde zlecenie w ten sam stary program i prosisz AI, żeby „pomogło”, mijasz się z sensem. Narysuj proces od nowa (rozdział 2).
- ✓ **Sięganie po fałszywą pilność.** Niesolidne ekipy używają „podpisz dziś”. Ty masz realną dźwignię — gotowość ekipy: „mogę wprowadzić ekipę na twój plac w tygodniu, w którym potrzebujesz go uprzątniętego” — więc jej używaj, a resztę niech zrobi robota.
- ✓ **Rywalizacja ceną przez cięcie zakresu.** W chwili, gdy wygrywasz, po cichu zostawiając materiał niebezpieczny albo wywóz poza liczbą, jesteś tą niebezpieczną jednorazówką. Budowlaniec płaci za firmę rozbiórkową, która uprząta plac bezpiecznie, zgodnie z prawem i na czas — powtarzalność wygrywa zaufanie do roboty, nie najniższa liczba.



ZANIM TO ODŁOŻYSZ

2-minutowy audyt wycieków

Większości firm rozbiórkowych nie brakuje umiejętności — tracą budowlańców. Twoje pieniądze nie leżą w wygrywaniu obcych na niską liczbę; leżą w staniu się firmą pierwszego wyboru kilku dobrych wykonawców i deweloperów, bo jedna relacja to pipeline wyburzeń i poleceń przez każdy fach na ich budowach. To jest wskazówka: odpowiadaj pierwszy, bądź niezawodny, prowadź bezpieczną robotę, oddawaj czysty plac. Bądź szczerzy — zaznacz te, które są teraz prawdziwe.

- ✓ Często wolno odbieram telefony — i nie wiem, ilu budowlańców kosztowało mnie to opóźnienie.
- ✓ Telefon budowlańca zadzwonił w próżnię, a ja nawet nie wiedziałem, i poszedł do następnej firmy rozbiórkowej.
- ✓ Podałem sztywną cenę przez telefon na zleceniu, którego nie widziałem — i wziąłem stratę na siebie.
- ✓ Wygrałem zlecenie na taniej liczbie, która po cichu pomijała materiał niebezpieczny albo wywóz.
- ✓ Zaskoczyłem budowlańca „dodatkiem” w trakcie roboty, którego nie widział nadchodzącego.
- ✓ Nie trzymam się przed dobrymi wykonawcami i deweloperami między zleceniami, więc gubią mój numer.
- ✓ Moje protokoły oczyszczenia, kwity z wysypiska i zdjęcia z przekazania leżą w aucie, nie w jednym miejscu.
- ✓ Przegapiłem termin startu i zostawiłem harmonogram budowlańca czekający bez uprzedzenia.
- ✓ Moja skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy — oczyszczenie z zagrożenia, odłączenie mediów — giną.
- ✓ Gdyby budowlaniec zadzwonił o dawne wyburzenie, chwilę zajęłoby mi znalezienie zakresu i dokumentów.

0–2

Równy prowadzony interes. Parę poprawek i jesteś firmą pierwszego wyboru dla większej liczby budowlańców.

3–6

Tracisz realnych budowlańców w nudnej połowie — i wszystko da się naprawić. Zaczynij od tygodnia 1.

7+

Człowieku, robisz ciężką, niebezpieczną robotę i oddajesz budowlańca temu, kto odebrał pierwszy. Dobra wiadomość: to dokładnie te rzeczy, które najłatwiej teraz naprawić.

Największą dźwignią nie jest tańsza liczba — to odpowiadanie pierwszym, prowadzenie bezpiecznej roboty i zamiana każdego budowlańca w pipeline wyburzeń i poleceń przez jego budowy. Twój największy ptaszek to twoja największa szansa. Zaczynij tam.

Chcesz to ustawić za ciebie?

Wszystko z tego poradnika możesz zbudować sam — i powinieneś, jeśli masz czas i cierpliwość. Wielu buduje. Jeśli wolisz, żeby było po prostu zrobione — AI, które odbiera telefon w chwili, gdy budowlaniec dzwoni, kwalifikuje zlecenie i umawia oględziny placu, szkicuje prosty, rozpisany zakres z materiałem niebezpiecznym nazwanym uczciwie jako osobna pozycja, bierze zaliczkę i fakturuje po etapach oraz oznacza roboty dodatkowe, zanim ugryzą, prowadzi protokoły oczyszczenia z zagrożenia i dokumentację przekazania i dopina następne wyburzenie od wykonawców i deweloperów, którzy już wiedzą, że przyjeżdżasz, gdy mówisz, i oddajesz plac czysty — wszystko w jednym, działające w twojej firmie rozbiórkowej już w tym tygodniu — to właśnie budujemy. Nazywa się

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

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

Ucziwa uwaga: to nie naprawi zepsutej firmy i nie zdecyduje, jak budynek zostanie rozebrany, nie zbada ani nie usunie zagrożenia i nie zastąpi uprawnionych ludzi, którzy się tym zajmują — to wciąż ty, twoja ocena na miejscu i twoje kompetencje. Naprawia robotę biurową, którą po ciemku odwalasz za darmo.