

THE EVERYTHING · PRZEWODNIKI DLA FIRM RZEMIEŚLNICZYCH

Przewodnik **AI** dla Elektryka

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

19 STRON · KOMPLETNY SYSTEM · BEZ ŚCIEMY · UDOSTĘPNIAJ DO WOLI

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu prowadzenie porządnej firmy elektrycznej oznaczało zatrudnienie kogoś do biura, opłacanie księgowej i odbieranie telefonu o 19:00, kiedy obiad stygł ci na stole.

Dziś elektryk-jednoosobówka z dobrze poukładanym warsztatem bierze więcej zleceń, wycenia szybciej i dostaje płatności prędzej niż firma z dwunastoma furgonami po drugiej stronie miasta — i nie traci ani jednego wieczoru na papierologię.

Nie jest mądrzejszy od ciebie. Nie jest lepszym elektrykiem. I na pewno nie jest komputerowcem — jeden z najlepszych, jakich widzieliśmy, dwa lata temu wypisywał wyceny w bloczku, siedząc w furgonie. Po prostu zrozumiał jedną rzecz przed wszystkimi innymi: **nudną połowę firmy — telefony, wyceny, faktury, ściąganie należności, protokoły odbioru — da się teraz zrobić samą z siebie**. Więc skierował swoją energię tam, gdzie są pieniądze: do roboty przy narzędziach i do klienta.

To jest przewodnik po tym, jak on to robi. Żadnych „50 gotowych promptów do skopiowania”. Żadnego technologicznego bełkotu. Prawdziwy system — jak o tym myśleć, co ustawić, w jakiej kolejności i jakie błędy sprawiają, że dobrzy elektrycy odpuszczają, zanim to zaskoczy. Historie w środku to prawdziwi fachowcy i prawdziwe małe firmy, z którymi pracujemy — nazwiska pominięte, liczby zostawione. Przeczytaj od deski do deski, a poprowadzisz porządniejszą i bardziej dochodową firmę elektryczną niż teraz, nawet jeśli nigdy nie wydasz ani grosza na oprogramowanie.

SŁOWO PROSTO Z MOSTU O TWOICH UPRAWNIENIACH

Nic z tego nie odłącza rozdzielnic, nie sprawdza, czy obwód jest beznapięciowy, ani nie podpisuje protokołu odbioru instalacji elektrycznej. Nigdy nie dotyka przewodów i nigdy nie odbiera roboty — to jest praca pod twoimi uprawnieniami (SEP) i zostaje po twojej stronie. AI bierze na siebie *papierologię*. Robota elektryka — i odpowiedzialność — jest twoja, od początku do końca: twoje uprawnienia, twoja odpowiedzialność.

Co znajdziesz w środku

01 Nowe boisko

3 rzeczy, po których klient cię ocenia — 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 dotyczyło wszystkiego jako pierwsze.

03 Nigdy więcej straconego zlecenia

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

04 Wyceń, zanim odjedziesz sprzed bramy

AI buduje wycenę z twoich słów i twoich cen. Ty sprawdzasz i wysyłasz.

05 Dostań zapłatę bez krępującego ponagrania

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

06 Skrzynka, która prowadzi się sama

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

07 Twój cyfrowy kierownik biura

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

08 Wyglądaj dwa razy większy, 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 — lokalizacja usterek

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

01

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Nowe boisko

Klient, który ma pół domu w ciemności i rozdzielnicę, w której nie da się załączyć wyłącznika, nie pozna, czy jesteś dobrym elektrykiem. Nie w takiej chwili. Ocenia cię po tym, co widzi — i właśnie tu większość elektryków po cichu traci robotę, którą mieli już w kieszeni.

Kiedy o 18:00 wybija prąd i nie chce wrócić, właściciel domu nie dzwoni do jednego elektryka. Dzwoni do pięciu, z góry listy z Google, a zlecenie idzie do tego, kto pierwszy trafi w trzy rzeczy:

- 1 Czy w ogóle odebrałeś — albo od razu oddzwoniłeś?**
Robota z martwym prądem i swędem spalenizny idzie do pierwszego elektryka, który odbierze, a nie do najlepszego. Telefon dzwoni w próżnię do poczty głosowej i zlecenie jest stracone, zanim wyceniłeś choćby grosz.
- 2 Czy wycena przyszła szybko i wyglądała jak trzeba?**
Schludna wycena wymiany rozdzielnicy w godzinę bije liczbę na odwrocie wizytówki po trzech dniach — za każdym razem.
- 3 Czy załatwianie z tobą było proste?**
Jasne informacje, żadnego ganiań, żadnego „sorry, zapomniałem tego wysłać”. Łatwość kontaktu wygrywa wymianę instalacji w całym domu po zwykłym wezwaniu do różnicówki.

Zauważ, o czym żaden z tych punktów nie jest? O tym, jak dobrym jesteś elektrykiem. Wszystkie trzy dotyczą **papierologii i komunikacji** — dokładnie tego, czego nie znosisz i na co nigdy nie masz czasu pod koniec dnia przy narzędziach.

A oto rzecz, o której nikt ci nie mówi: druga strona stołu już działa na AI. Ubezpieczyciel sprawdza każdą pozycję twojej faktury za zabezpieczenie miejsca zdarzenia względem swoich stawek w sekundę po wgraniu. Duże firmy wykonawcze przepuszczają przez AI swoje przetargi. Sieciowe firmy elektryczne mają już teraz AI odbierające ich telefony. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do branży elektrycznej — ono już tu jest. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* ciebie, czy *przeciw* tobie.

Dobra wiadomość? To pierwszy raz w historii, kiedy technologia sprzyja małemu graczowi. Duże firmy muszą prowadzić komitety, wdrożenia i szkolenia. Ty możesz zdecydować we wtorek i działać od piątku. Boisko się właśnie przechyliło: mały, szybki, dobrze zorganizowany elektryk może teraz wyglądać i działać jak duża firma — bez jej kosztów stałych. A moment nie mógł być lepszy: robota płynie w twoją stronę. Co drugi dom chce wymiany na różnicówki, ładowarki EV, fotowoltaiki z magazynem energii, połączonych czujników dymu, oświetlenia LED i oczek. Roboty elektrycznej jest więcej niż elektryków, którzy mają ją zrobić — więc ograniczeniem twojej firmy nie jest znalezienie zleceń, tylko nieupuszczenie tych, które już cię znalazły.

„Ale ja nie jestem komputerowcem”

Fachowcy, którym idzie z tym najlepiej, też nie są. Jeden z najszybciej wdrażających się, jakich widzieliśmy, to majster z 26 latami przy narzędziach, który do komputera usiadł dopiero 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 przewodnika. Umiejętność szybkiego pisania to był stary wymóg. Umiejętność *powiedzenia*, czego chcesz, to nowy — a elektrycy są w tym już dobrzy.

1 200–4 000 zł
miesięcznie

Tyle mniej więcej kosztuje większość programów do zarządzania robotą w branży — i *i tak* każe ci wszystko wyklikać. Jeden znajomy właściciel płacił dwa tysiące miesięcznie, w niektórych miesiącach nawet trzy razy tyle, za program, którego ekipa prawie nie używała. Trzymaj tę liczbę w głowie: wszystko w tym przewodniku albo zastępuje ten wydatek, albo sprawia, że zaczyna na siebie zarabiać.

Firmy trzy razy większe od twojej są wolne, bo są duże. To twoja luka. Ten przewodnik 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 kupno złego programu. To doklejenie AI do starego sposobu pracy i dziwienie się, że nic się nie zmieniło.

Każdy proces w twojej firmie zbudowano na jednym założeniu: człowiek musi wykonać każdy krok. Ktoś odbiera telefon. Ktoś wpisuje wycenę. Ktoś goni za fakturą. Ktoś składa protokoły odbioru. Cały twój dzień jest ułożony wokół tego założenia — a to założenie właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. **Narysuj go od nowa** — tak, by AI dotykało wszystkiego jako pierwsze, a ty nadzorował. Trzy zmiany w głowie, każda z nich wyniesiona od prawdziwej firmy, z którą pracujemy:

Zmiana pierwsza — zlecaj efekty, nie kroki

Przestań myśleć „w które przyciski mam kliknąć”. Teraz rozmawiasz ze swoją firmą tak, jak rozmawiałbyś z dobrym pomocnikiem: mówisz efekt, a on wykombinowuje kroki. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją ponownie proporcjonalnie i wysłał klientowi maila, mówiąc dokładnie to, jednym zdaniem. Inny kupuje towar, wysyłając jedną wiadomość znad lady w hurtowni — „Jestem w hurtowni, biorę rozdzielnicę na 24 moduły i RCBO na robotę u Kowalskich” — a zamówienie, koszt i księgowanie ogarniają się same. Jego słowa: „To jedna wiadomość, która robi kupę danych”.

Zmiana druga — najpierw AI, potem ty

Stary sposób: ty robisz robotę, może narzędzie pomaga. Nowy sposób: 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 zejdiesz z drabiny. Jeden klient tak opisał ten rytuał: „Dziewięć razy na dziesięć jest idealnie. Po prostu — tak, wysyłaj”. Twoja rola kurczy się do dziesięciu sekund oceny zamiast czterdziestu minut pisania. (I nie — nie oddajesz kluczy pierwszego dnia. Na starcie o wszystko pyta o zgodę, zwłaszcza o pieniądze. Popuszczasz smycz w miarę, jak sobie na to zapracuje — rozdział 9.)

Zmiana trzecia — poprawki to inwestycje

Ze zwykłym programem poprawiasz ten sam błąd w nieskończoność. Z AI poprawiasz go raz. Elektryk mówi mu, że standardowa wymiana rozdzielnicy obejmuje RCBO na każdym obwodzie, nowy wyłącznik główny i ogranicznik przepięć — a ono odpowiada: „Zapamiętam to od teraz”. I zapamiętuje. Popraw „jednofazowy” na „trójfazowy” dla danej lokalizacji, a nigdy więcej się nie pomyli. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo nauczył się go raz.

Ćwiczenie z wyobrażania od nowa

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

INTERAKCJA	PO STAREMU	NAJPIERW AI
Klient dzwoni o 19:00, prąd wybija	Poczta głosowa. Zlecenie idzie do tego, kto odebrał.	Odebrane, spisane, umówione — wycena naszkicowana przed śniadaniem.
Dostawa z hurtowni przychodzi niekompletna	Zauważasz w czwartek, gonisz w piątek, zapominasz w poniedziałek.	Zgłoszone w dniu dostawy, dopilnowane automatycznie — słyszysz o tym tylko, jeśli tego nie poprawią.
Przychodzi aktualizacja cennika	Ginie pod 200 mailami. Stare stawki w twojej kolejnej wycenie.	Wyciągnięte, naniesione na twoje stawki — jedna linijka: „ceny zmieniły się na sześciu pozycjach”.
Robota skończona	Faktura „wieczorem”. O opinię nikt nie poprosił.	Faktura wysłana sprzed bramy. Prośba o opinię, póki są zachwyceni. Przypomnienie o przeglądzie ustawione.

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

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Nigdy więcej straconego zlecenia

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

Elektrycy są w tym najgorsi i dobrze o tym wiesz. Jesteś w rozgrzanym poddaszu, przeciągasz kabel, obie ręce zajęte, telefon dzwoni w kieszeni. Wydzwania się. Ten dzwoniący — martwe gniazdka, wybijający obwód, brak prądu, robota przy rozdzielnicy warta realny pieniądz — dzwoni do następnego elektryka z listy. Przepadło.

120 000 zł
rocznie, niewidoczne

Powiedzmy, że w tygodniu nie odbierasz czterech telefonów (większość zagnanianych elektryków przegapia więcej). Powiedzmy, że co trzeci to realna robota. Powiedzmy, że średnie zlecenie to 2 500 zł. To mniej więcej jedno stracone zlecenie tygodniowo, które idzie prosto do tego, kto odebrał następny — rok w rok. Nigdy tego nie czujesz, bo nawet nie wiedziałeś, że telefon dzwonił.

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

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Jesteś na drabinie, w poddaszu albo za kierownicą. Recepcjonistka AI odbiera w imieniu twojej firmy, 24/7, brzmi normalnie przez telefon, zbiera szczegóły roboty — co (martwe gniazdka, wybijająca różnicówka, brak prądu, śwąd spalenizny), *gdzie i jak źle* — wpisuje ją do twojego kalendarza, oznacza prawdziwą awarię na samą górę i wysyła ci SMS z podsumowaniem, zanim zejdziesz z drabiny. Nie robi sobie przerwy, nie choruje i kosztuje ułamek tego co człowiek.

Problem drugi — telefon, który odebrałeś i w połowie zapomniałeś

Bądź szczery: ile razy powiedziałeś „*jasne, ogarnę ci wycenę na wymianę rozdzielnic do czwartku*” zza kierownicy — a do następnej roboty już wywiało? Nie jesteś niezorganizowany. Jesteś zajęty, a twoja głowa jest twoim segregatorem. Tu właśnie podejście „najpierw AI” zmienia to, czym w ogóle jest telefon:

- **Każdy telefon jest spisany.** Nagrany, przepisany, podpięty pod zlecenie. Sześć tygodni później, gdy klient mówi „ale mówiłeś, że wymiana różnicówki jest w cenie”, możesz sprawdzić, co faktycznie padło.
- **Obietnice wyskakują automatycznie.** „Wycena do czwartku”. „Zadzwoń do hurtowni w sprawie licznika trójfazowego”. Wyciągnięte z rozmowy — nic nie zapisujesz, bo prowadziłeś.
- **Obietnice gonią ciebie.** W czwartek rano: „Obiecałeś Markowi wycenę na rozdzielnicę na dziś — mam to ruszyć?”. Follow-up, którego twoja konkurencja nigdy nie wysłała, teraz zdarza się za każdym razem.
- **A jeśli ma to, czego trzeba, robota rusza sama.** Rozmowa uchwyciła zlecenie, adres, zakres — więc wycena to nie przypomnienie na liście, tylko szkic czekający, gdy zjedziesz na pobocze.

Na czym się upierać — jakkolwiek to rozwiążesz

- ✓ Każdy telefon odebrany w imieniu twojej firmy — również o 19:00, również w sobotę.
- ✓ Przeszukiwalny zapis każdej rozmowy — „co ustaliliśmy w sprawie tych dodatkowych oczekiwań?”.
- ✓ Obietnice lądują tam, gdzie ciebie gonią — nie w notesie, nie w twojej pamięci.
- ✓ Szczegóły z rozmowy wpływają do zlecenia — nie przepisywane trzy razy.

WERSJA ZRÓB-TO-SAM

Przekieruj numer na biuro obsługi telefonicznej z krótkim skryptem — nazwa, dzielnica, czego potrzebują, „oddzwoni w ciągu godziny”. I nagrywaj obietnice jako wiadomości głosowe, zanim odjedziesz. Samo to wygrywa zlecenia.

WERSJA ZROBIONE-ZA-CIEBIE

Zintegrowany system telefoniczny AI (taki jak robi The Everything) pokrywa cały standard — odebrane, przepisane, obietnice dopilnowane, wycena naszkicowana z rozmowy. Tak czy inaczej: nigdy nie pozwól, by telefon — albo obietnica — spadł na ziemię.

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wycień, zanim odjedziesz sprzed bramy

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

Oto co dzieje się naprawdę. Robisz oględziny, mówisz „ogarnę ci to na dziś wieczór” — a potem wracasz do domu skonany, dzieciaki trzeba nakarmić, i wycena robi się o 21:30. Albo jutro. Albo w czwartek. Tymczasem klient dostał dwie inne wyceny tego samego dnia, w którym cię widział.

Szybkość

wygrywa wyceny

Nie cena. Szybkość. Elektryk, którego wycena łąduje, gdy klient jeszcze stoi przed bramą, wygrywa zatrważająco często — nawet gdy jest droższy. Szybka, profesjonalna wycena sygnalizuje jedną rzecz, na której klientowi zależy: ten gość ma ogarnięte.

Stara rada brzmiała „używaj szablonów, wyceniaj z telefonu”. Zapomnij. Wycenianie z AI na pierwszym miejscu znaczy, że **AI buduje wycenę. Ty ją sprawdzasz**. Oto jak to wygląda w prawdziwej firmie elektrycznej dzisiaj.

- **Ty mówisz, ono buduje.** Obejdź robotę, podyktuj, co widzisz — „wymiana rozdzielnicy na 24 moduły, RCBO na każdym obwodzie, nowy wyłącznik główny, poprowadzić WLZ do garażu, ogarnąć skrzynkę licznikową, pół dnia plus materiał” — a ono zamienia to w wycenioną, rozpisaną, profesjonalną ofertę na twoim szablonie.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Nakarm je swoimi dawnymi wycenami, a nauczy się twoich stawek, twoich marż, tego, jak rozbijasz robotę. Inne stawki dla firmy wykonawczej na kontrakcie ryczałtowym niż dla jednorazowego klienta prywatnego? Trzyma je osobno.
- **Zna twoje zasady — bo nauczył się go raz.** Co obejmuje „doprowadzić do porządku i odebrać”, twój standardowy zakres wymiany rozdzielnicy, twoją stawkę za dojazd. Ucz je jak ucznia; w odróżnieniu od ucznia — nigdy nie zapomina.
- **Wyłapuje to, o czym zapomniałeś.** Prawdziwa firma wrzuciła raport z roboty, a wycena AI wróciła z uwzględnionym dojazdem, który płatny kosztorysant pominął w tym samym zleceniu. Ono nie męczy się o 21:30. O to właśnie chodzi.
- **Może nawet samo pójść po ceny.** Brakuje aktualnej ceny RCBO albo ładowarki EV? Sprawdza w hurtowni i wstawia — ty poprawiasz, jeśli chwyciło zły typ, a ono zapamiętuje na zawsze.

2–3 dni

→ pół dnia

Majster, z którym pracujemy — 26 lat przy narzędziach, komputera prawie nie tyka: „Wyceny, które zajmowały mi dwa czy trzy dni, moje AI robi w pół dnia. Zrobiłem wczoraj jedną, która zeszłaby na dwa dni — wysłałem tego samego dnia”. Ceny wyszły „mniej więcej na równi” z jego własnymi, bo nauczyły się z jego dawnych wycen.

A potem to, co wszyscy pomijają — **follow-up**. Jedna wiadomość, dwa dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarła wycena na wymianę rozdzielnic — chętnie ją z tobą przejdę”. Ta jedna wiadomość wygrywa więcej zleceń niż kiedykolwiek zbiecie ceny, bo większość konkurentów nigdy jej nie wysyła. Z AI na pierwszym miejscu follow-up to nie nawyk, który budujesz. To rzecz, która po prostu się dzieje.

Liczy się to najbardziej przy dużej robocie, która i tak płynie w twoją stronę, czy ją gonisz, czy nie — ładowarki EV, fotowoltaika z magazynem, wymiany instalacji w całym domu, przejścia na trójfazę pod warsztat. To wyceny, nad którymi klient siedzi i porównuje. Elektryk, który łąduje z czystą, rozpisaną liczbą tego samego popołudnia, a potem zagląda dwa dni później, jest tym, który już ustawił decyzję, zanim dwaj pozostali w ogóle otworzyli laptopy.

NIE CHODZI O OPROGRAMOWANIE

Chodzi o standard: tego samego dnia, profesjonalnie, wycenione z twoich własnych liczb, z follow-upem. Elektryk z bloczkiem, który trzyma ten standard, bije elektryka z aplikacją, który go nie trzyma. AI po prostu sprawia, że standard staje się bezwysiłkowy.

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Dostań zapłatę bez krępującego ponagrania

Robota zrobiona. Teraz trzeba wyciągnąć pieniądze — co dla większości elektryków jest drugą, nieopłacaną robotą, o której nikt nie uprzedzał.

7 dni
nie 47

Przeciętna faktura w branży spływa jakieś sześć tygodni po wysłaniu. Nie dlatego, że klienci nie chcą płacić — większość po prostu zapomina, a tobie głupio ich naganiać. Więc pieniądze wiszą na zewnątrz, podczas gdy ty finansujesz materiał z karty.

Ganianie za pieniędzmi to problem **systemu**, nie ludzi. Napraw system, a nigdy więcej nie odbędziesz tej krępującej rozmowy — ani nie wyślesz żenującego SMS-a „hej, dopominam się o tę fakturę”.

System, który daje zapłatę w tydzień

1

Fakturuj w sekundzie po skończonej robocie — na miejscu

Każdy dzień zwłoki to dzień dodany do terminu zapłaty. Z AI na pierwszym miejscu to jedno zdanie z furgonu: „wystaw fakturę na robotę u Nowaka”. Pozycje z wyceny, twoje warunki, ich mail. Gotowe.

2

Zrób z płacenia banalnie prostą rzecz

Link „zapłać teraz” spływa szybciej niż „oto numer mojego konta”. Usuń każdy krok między tym, że chcą zapłacić, a tym, że jest zapłacone.

3

Zautomatyzuj uprzejme przypomnienia

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

4

Podkręć ton tylko, jeśli musisz

Większość płaci po pierwszym czy drugim przypomnieniu. Rzadki maruder dostaje twardszą — wciąż profesjonalną — wiadomość. Ty zostajesz tym miłym przez całą drogę.

A skoro pieniądze to pieniądze: to jedno miejsce, gdzie na starcie trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ono szkicuje, ty zatwierdzasz, za każdym razem — dopóki nie napatrzysz się przez miesiąc, że ma rację, i nie powiesz mu, żeby przestało pytać.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która prowadzi się sama

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

Zestawienia z hurtowni, pytania klientów, zamówienia materiałów, aktualizacje cenników, wykonawca dopominający się o protokół odbioru — wszystko wymieszane ze śmieciami, wszystko wpada, gdy tkwisz po łokcie w robocie. Jeden kierownik sklepu, z którym pracujemy, zaczynał z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila, ginął. Nie umiałem go nawet znaleźć z powrotem”.

Problemem nie jest zbyt dużo maili. To że rzeczy ważne i szum wyglądają identycznie, dopóki nie zatrzymasz się i wszystkiego nie przeczytasz — a nie masz na to czasu. Z AI na pierwszym miejscu skrzynka staje się czymś, co jest już ogarnięte, zanim do niej zajrzysz:

- **Posegregowane.** Trzy maile, które dziś się liczą, wypływają na górę, z zaznaczonym powodem — „to termin, musisz to sprawdzić”. Naganiacze bez pokrycia zostają odfiltrowani, zanim kosztują cię choćby myśl.
- **Naszkicowane.** Rutynowe odpowiedzi — „tak, montujemy ładowarki EV”, „mamy zajęte do wtorku”, „orientacyjna cena za oczka jest taka” — napisane i czekające. Rzucasz okiem, poprawiasz, wysyłasz.
- **Odpowiedziane na żądanie.** Ten sam kierownik teraz po prostu pyta: „jaka jest aktualna aktualizacja cen z hurtowni?” — a ono znajduje najnowszą od ręki, nawet łącząc producenta z dystrybutorem, który odpisuje pod inną nazwą.

CZĘŚĆ, KTÓREJ NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Ponieważ AI czyta wszystko, wyłapuje różne rzeczy. Jedna firma: „Już zaoszczędziło mi tysiące na źle zamówionym towarze — powiedziało: zaczekaj, na podstawie twoich dawnych robót pewnie chcesz ten”. Innej dostawca przez pomyłkę zafakturował z 50% rozbieżnością — zgłoszone automatycznie, zanim zapłacono.

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

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

Każda firma elektryczna ma kierownika biura. W większości to ty — robiący to kiepsko o 22:00, bo nie ma nikogo innego.

+20 zleceń
w jeden tydzień

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

Robota kierownika biura to tkanka łącząca: co jest na dziś, kto się ciebie kiedy spodziewa, gdzie są zdjęcia z wymiany rozdzielnic u Kowalskich, gdzie ten protokół odbioru, czy towar został zamówiony. Nie musisz zatrudniać tej osoby. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim przekreścisz kluczyk: dzisiejsze zlecenia po kolei, kogo gonić o zapłatę, co czeka na materiał i 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 miejsca podpinają się same pod właściwe zlecenie — więc gdy klient dzwoni po ośmiu miesiącach w sprawie tej samej rozdzielnic, cała historia jest na miejscu, a nie rozrzucona po rolce aparatu i trzech wątkach SMS.

Odbiory bez stresu

Dokumenty, które idą w parze z robotą — protokół odbioru instalacji elektrycznej, protokoły z pomiarów (odbiorczych i okresowych), potwierdzenia czujników dymu — są podpowiadane, spisywane przy zleceniu i trzymane tam, gdzie naprawdę je znajdziesz. Nigdy za ciebie wymyślane i nigdy nie zastępujące twojego podpisu pod robotą wykonaną pod uprawnieniami — po prostu nie pozwalają im zaginąć.

Jeśli tego nie ma w systemie, to nie istnieje — żeby twoja głowa mogła trzymać instalację zamiast papierologii.

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Oto sekret, na którym duże firmy polegają, licząc, że go nie znasz: „profesjonalny wygląd” to w większości prezentacja — a prezentacja jest teraz prawie darmowa.

Elektryk z jednym furgonem i pięćdziesięcioosobowa firma mogą wysłać identyczną, nieskazitelną wycenę z logo. Klient nie pozna, która jest która — więc mały gracz, któremu się chciało, jest traktowany jak duży i może liczyć sobie jak duży. Pierwsze wrażenie z prezentacji to miejsce, gdzie wygrywa się albo przegrywa dyskusję o cenie.

Koło zamachowe poleceń — z premedytacją, nie przez przypadek

- U** **Utrzymaj** — spraw, by cała robota była prosta i jasna, tak by bez wahania wzięli cię ponownie.
- O** **Opinia** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy są najbardziej zadowoleni, tuż po dobrze zrobionej robocie, automatycznie, z linkiem. Opinie wygrywają ci kolejne dziesięć zleceń, podczas gdy śpisz.
- P** **Polecenie** — zadowoleni klienci polecają, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. „Znasz kogoś, komu przyda się elektryk? Zaopiekujemy się nim tak jak tobą”.
- S** **Sprzedaj ponownie** — przegląd rozdzielnicy należy za rok; dodatkowe oczka i wentylatory sufitowe, o których wspomnieli przy obchodzie — to jest w zapisie rozmowy, pamiętasz. Przypomnienie w odpowiednim momencie zamienia jedno zlecenie w trzy.

Ten silnik to czyste złoto i prawie nikt go nie uruchamia — bo znaczy robienie nudnej rzeczy w idealnym momencie, za każdym razem, na zawsze. A to dokładnie to, co system robi bezbłędnie, a zaganiany człowiek nigdy. I branża elektryczna jest do tego stworzona: prawie każda robota po cichu zasiewa następną. Montujesz ładowarkę EV w tym roku, a magazyn energii to rozmowa na przyszły; wymieniasz rozdzielnicę, a badanie termowizyjne należy się za jakiś czas; wymieniasz czujniki dymu, a zegar do przeglądu zaczyna tykać na przypomnieniu. Człowiek zapomina o wszystkim. System nigdy.

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET Z ZEROWĄ TECHNOLOGIĄ

Proś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim zjedziesz z roboty, i dołączaj schludne zdjęcia „przed i po” nowej rozdzielnicy do każdej faktury. Kołu zamachowemu jest wszystko jedno, czym się kręci. Musi się tylko kręcić.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przełączenie w 30 dni

Wszystko powyżej działa. Powód, dla którego większość elektryków nie doprowadza tego do działania, jest taki, że próbują zrobić wszystko naraz, w środku roboty się gubią i wracają do starego. Więc: jedna rzecz na raz, bez odkładania narzędzi.

1

Tydzień 1 — zatkaj największy wyciek: telefon

Każdy telefon odebrany, każdy spisany, obietnice wyciągane automatycznie. To zaczyna zwracać się za całe ćwiczenie od razu i to poczujesz jako pierwsze.

2

Tydzień 2 — napraw wycenianie

AI szkicuje z twojego dyktowania i twoich dawnych cen; ty poprawiasz — a każda poprawka to lekcja, którą trzyma. Wyceny tego samego dnia, z follow-upem po dwóch dniach. Patrz, jak rośnie twoja skuteczność.

3

Tydzień 3 — napraw ściąganie należności

Faktura po skończonej robocie, łatwa płatność, automatyczne przypomnienia — z tobą zatwierdzającym wszystko wokół pieniędzy, dopóki nie zapracuje na luźniejszą smycz. Tydzień, w którym stan konta zaczyna wyglądać inaczej.

4

Tydzień 4 — oddaj zaplecze

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

Dlaczego wszystkie cztery? Bo jeden proces nigdy nie robi wielkiego wrażenia. Jeden zautomatyzowany proces zbiera wzruszenie ramion. Przy trzech pojawia się moment „no ja pierdzielę” — bo wtedy elementy zaczynają ze sobą gadać. Rozmowa staje się wyceną. Wycena staje się fakturą. Faktura staje się opinią. Wtedy przestaje być narzędziem, a zaczyna być systemem.

Pokrętko zaufania — jak oddać, nie tracąc snu

Nie dajesz uczniowi z pierwszego roku furgonu pierwszego dnia. Tu tak samo:

1

Tydzień 1–2: pyta o wszystko

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

2

Tydzień 3–4: pyta o rzeczy ważne

Rutynowe odpowiedzi po prostu idą; pieniądze i nowi klienci wciąż czekają na twoje kiwnięcie głową.

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

Przez tygodnie patrzyłeś, że ma rację. Teraz działa, a ty dostajesz poranną odprawę i flagi. Wciąż jesteś szefem — po prostu przestałeś być wąskim gardłem.

Błędy, które sprawiają, że dobrzy elektrycy odpuszczają, zanim to zaskoczy

- **Robienie wszystkich czterech tygodni naraz.** Nie rób tego. Jeden na tydzień. Każdy banka wygrana, zanim dodasz następny.
- **Doklejanie AI do starego procesu.** Jeśli wciąż wklepujesz wszystko w ten sam stary program i prosisz AI, żeby „pomogło”, przegapiłeś sens. Narysuj proces od nowa (rozdział 2).
- **Traktowanie tego jak oprogramowania, nie pracownika.** Program konfigurujesz raz i przeklinasz na zawsze. To — uczysz, a ono staje się lepsze z tygodnia na tydzień. Fachowcy, którzy wyciskają 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 — lokalizacja usterek

Bądź szczery. Zaznacz te, które są prawdą właśnie teraz.

- ☐ Regularnie nie odbieram telefonów przy robocie — i nie wiem, ile zleceń mnie to kosztowało.
- ☐ W tym miesiącu obiecałem komuś wycenę albo oddzwonienie — i zapomniałem, aż mnie ponagliłi.
- ☐ Moje wyceny idą „wieczorem” częściej niż „od ręki”.
- ☐ Nie zawsze robię follow-up po wysłaniu wyceny.
- ☐ Moje faktury spływają dłużej niż dwa tygodnie.
- ☐ W ostatnim miesiącu wysłałem krępujący SMS „dopominam się o tę fakturę”.
- ☐ Skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy się w niej gubią.
- ☐ Gdyby klient zadzwonił w sprawie roboty sprzed roku, chwilę by mi zeszło na znalezienie szczegółów.
- ☐ Nie proszę o opinię każdego zadowolonego klienta.
- ☐ Moje protokoły odbioru mieszkają w schowku furgonu, w konsoli i trzech wątkach SMS.

0–2

Ciasny okręt. Kilka poprawek i śmigasz.

3–6

Tracisz realny pieniądz w nudnej połowie — i to wszystko da się naprawić. Zacznij od tygodnia 1.

7+

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

Jaki by nie był twój wynik — twój największy ptaszek to twoja największa szansa. Zacznij od niego.

Chcesz to ustawione za ciebie?

Wszystko w tym przewodniku możesz zbudować sam — i powinienes, jeśli masz czas i cierpliwość. Wielu tak robi. Jeśli wolisz, żeby to było po prostu zrobione — AI, które odbiera twój telefon, łapie każdą obietnicę, buduje twoje wyceny, goni za fakturami i prowadzi twoje zaplecze, wszystko w jednym, działające w twojej firmie elektrycznej już w tym tygodniu — to właśnie budujemy. Nazywa się The Everything.

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

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

Szczerza uwaga: to nie naprawi zepsutej firmy i nie podejmie decyzji elektrycznych ani nie odbierze roboty — to wciąż ty i twoje uprawnienia. Naprawia biurową robotę, którą odwałałeś za darmo po zmroku.