

THE EVERYTHING · PORADNIKI TERENOWE DLA FIRM RZEMIEŚLNICZYCH

Malarski Poradnik AI

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

KOMPLETNY SYSTEM · BEZ ŚCIEMY · UDOSTĘPNIAJ ZA DARMO

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu porządna firma malarska oznaczała zatrudnienie kogoś do biura, opłacanie księgowej — i i tak liczenie metrów w czteropokojowym mieszkaniu przy kuchennym stole, długo po tym, jak pędzle były już wymyte.

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

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

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

SŁOWO PRAWDY O TWOJEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI

Nic z tego nie odbiera malowania, nie potwierdza, że podłóżę jest nośne ani że stara farba została zdjęta bezpiecznie, ani nie zastępuje oceny fachowca. Bierze na siebie *papierologię*. Samo malowanie — i odpowiedzialność za przygotowanie podłoża, za dobór systemu powłok, za drabiny i rusztowanie — zostaje twoje, od początku do końca.

Co jest w środku

01 Nowe zasady gry

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

02 Myśl najpierw o AI

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

03 Nigdy więcej nie przegap zlecenia

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

04 Wyceń, zanim odjedziesz sprzed domu

AI robi obmiar z twojego obchodu i twoich cen. Ty sprawdzasz i wysyłasz.

05 Dostań zapłatę bez niezręcznego przypominania

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

06 Skrzynka, która ogarnia się sama

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

07 Twój cyfrowy kierownik biura

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

08 Wyglądaj na dwa razy większego niż jesteś

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

09 Przełączenie w 30 dni

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



2-minutowy audyt przecieków

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

01

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Nowe zasady gry

Właściciel mieszkania stojący w zmęczonym, poplamionym korytarzu nie pozna, czy jesteś dobrym malarzem. Nie tak, na miejscu. Ocenia cię po tym, co widzi — i tu większość malarzy po cichu traci robotę, którą mieli w kieszeni.

Kiedy ktoś w końcu decyduje, że mieszkanie trzeba odmalować, nie dzwoni do jednego malarza. Dzwoni do pięciu z góry listy w Google, a robotę bierze ten, kto pierwszy trafi w trzy rzeczy:

1

Czy w ogóle odebrałeś — albo od razu oddzwoniłeś?

Malowanie całego mieszkania bierze pierwszy malarz, który odbiera, a nie najlepszy. Telefon wpada na pocztę głosową i przepada, zanim spojrzysz na choćby jeden sufit.

2

Czy wycena przyszła szybko i wyglądała porządnie?

Schludna wycena, która wymienia pokoje, przygotowanie podłoża i liczbę warstw, w ciągu doby, bije kwotę rzuconą SMS-em tydzień później — za każdym razem.

3

Czy współpraca z tobą była łatwa?

Jasne info na bieżąco, żadnego dopominania się, żadnego „sorry, zapomniałem wysłać”. Łatwość współpracy wygrywa malowanie całego domu po drobnej poprawce.

Zauważ, o czym żadna z nich nie mówi? O tym, jakim jesteś malarzem. Nikt nie sprawdza z chodnika, jak ci wychodzi odcinanie przy suficie. Wszystkie trzy dotyczą **papierów i komunikacji** — dokładnie tego, czego nie znosisz i na co nigdy nie masz czasu po całym dniu przy robocie.

A oto czego nikt ci nie mówi: druga strona stołu już działa na AI. Duży wykonawcy przepuszczają przez nie swoje przetargi. Duże firmy remontowe wyceniają cały dom w kilka minut. Zarządca wspólnoty sprawdza każdą pozycję twojej wyceny malowania klatek względem swojego kosztorysu w sekundę po tym, jak ją wgrasz. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do malarki — już weszło. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* ciebie, czy *przeciwko* tobie.

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

„Ale ja nie jestem od komputerów”

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

1 200–4 000 zł
+ miesięcznie

Tyle liczy sobie większość programów do zarządzania zleceniami i kosztorysowania w branży — a *i tak* każe ci samemu wklepywać dane i robić obmiar pokój po pokoju.

Znajomy właściciel płacił jakieś cztery tysiące miesięcznie, a w niektórych miesiącach nawet dwanaście, za program, którego jego ekipa ledwie używała. Zapamiętaj tę liczbę: wszystko w tym poradniku albo zastępuje ten wydatek, albo sprawia, że zaczyna na siebie zarabiać.

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

02

ROZDZIAŁ DRUGI

Myśl najpierw o AI

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

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

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

Zmiana pierwsza — zlecaj efekty, nie kroki

Przestań myśleć „w które przyciski kliknąć”. Teraz rozmawiasz z firmą tak, jak rozmawiałbyś z dobrym brygadzystą: mów, jaki ma być efekt, a resztę niech rozpisze sam. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją proporcjonalnie na nowo i wysłał klientowi maila, mówiąc dokładnie to — jednym zdaniem. Inny kupuje materiały, wysyłając jedną wiadomość spod lady w hurtowni — u ciebie to „Jestem w hurtowni farb, biorę 40 litrów półmatu i grunt pod malowanie mieszkania Kowalskich” — a zamówienie, koszt przypisany do zlecenia i księgi ogarniają się same. Jego słowa: „To jeden SMS, który załatwia kupę danych.”

Zmiana druga — najpierw AI, potem ty

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

Zmiana trzecia — poprawki to inwestycje

W zwykłym programie tę samą pomyłkę poprawiasz w nieskończoność. Z AI poprawiasz ją raz. Malarz mówi mu, że standardowa wycena malowania mieszkania obejmuje mycie ścian, szpachlowanie i szlifowanie, gruntowanie miejsc odsłoniętych i dwie warstwy nawierzchniowe — i że sufity wycenia się osobno — a ono odpowiada: „Zapamiętam to na przyszłość.” I zapamiętuje. Powiedz mu raz, że konkretna wspólnota zawsze dostaje półmat z opisu technicznego i nigdy zamiennika, a już nigdy się nie pomyli. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo nauczyłeś go raz.

Ćwiczenie z wyobrażania na nowo

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

SYTUACJA	PO STAREMU	NAJPIERW AI
Klient dzwoni w sprawie malowania mieszkania	Poczta głosowa. Robota przepada na rzecz tego, kto odebrał.	Odebrane, zapisane, umówiony obchód — wycena naszkicowana przed śniadaniem.
Farba przychodzi w złym stopniu połysku	Zauważasz w czwartek, reklamujesz w piątek, zapominasz w poniedziałek.	Oznaczone w dniu dostawy, reklamowane automatycznie — dowiadujesz się tylko, jeśli tego nie naprawią.
Przychodzi aktualizacja cennika z hurtowni farb	Ginie pod 200 mailami. Stare stawki w twojej następnej wycenie.	Wyłuskane, naniesione na twoje stawki — jedna linijka: „ceny w hurtowni w górę na sześciu pozycjach, w tym twój półmat”.
Robota się kończy	Faktura „wieczorem”. O opinię nikt nie prosi.	Faktura wysłana sprzed domu. O opinię poproszone, póki w mieszkaniu jeszcze czuć świeżą farbę. Następne zlecenie zaznaczone.

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

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Nigdy więcej nie przegap zlecenia

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

Malarze są w tym beznadziejni i dobrze o tym wiesz. Jesteś trzy czwarte drabiny w górze, odcinasz przy listwie sufitowej, pędzel w jednej ręce, mokre ręce, telefon bzyczy w kieszeni. Nawet gdybyś chciał odebrać, musiałbyś zejść. Wydzwania się na darmo. Ten dzwoniący — malowanie całego mieszkania za konkretne pieniądze — dzwoni do następnego malarza z listy. Przepadło.

120 000 zł

+ rocznie, po cichu

Założmy, że przegapiasz cztery telefony tygodniowo (zawalony robotą malarz przegapia więcej). Założmy, że co trzeci to realna robota. Malowanie całego mieszkania to nie drobna poprawka — to spokojnie kilka tysięcy złotych. To mniej więcej jedna dobra robota tygodniowo, która idzie prosto do tego, kto odebrał następny. Nigdy tego nie czujesz, bo nigdy nie wiedziałeś, że telefon dzwonił. (Poglądowo — ale podstaw własne liczby, a zaboli.)

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

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Jesteś na drabinie z mokrymi rękami, wałkujesz sufit albo jesteś w połowie natrysku, którego nie da się przerwać. Recepcjonistka AI odbiera w imieniu twojej firmy, 24/7, brzmi normalnie przez telefon, wyciąga szczegóły roboty — co (całe mieszkanie, same sufity, elewacja, klatka schodowa we wspólnocie, mieszkanie w stanie deweloperskim), gdzie i jak duże — wpisuje obchód do twojego kalendarza, pilne wybija na samą górę i wysyła ci SMS-em podsumowanie, zanim zejdziesz na ziemię. Nie robi sobie przerwy, nie choruje i kosztuje ułamek tego co człowiek.

Problem drugi — telefon, który odebrałeś i w połowie zapomniałeś

Ręka na sercu: ile razy rzuciłeś zza kierownicy „*jasne, wyślę ci cenę za elewację do czwartku*” — a przy następnej robocie już tego nie ma w głowie? Nie jesteś niezorganizowany. Jesteś zajęty, a twoja głowa to twój segregator. Tu podejście „najpierw AI” zmienia to, czym telefon w ogóle jest:

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

Czego wymagać — niezależnie, jak to rozwiążesz

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

WERSJA ZRÓB-TO-SAM

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

WERSJA ZROBIONE-ZA-CIEBIE

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

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wycień, zanim odjedziesz sprzed domu

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

Oto jak jest naprawdę. Przechodzisz się po mieszkaniu — pokój po pokoju, sufity, drzwi i ościeżnice, ile szpachlowania, czy stara farba nie schodzi z podbitki, czy w ogóle wciśniesz drabinę od tej strony — mówisz „prześlę ci to jeszcze dziś wieczorem”, a potem wracasz do domu ledwo żywy, dzieci trzeba nakarmić, i obmiar robisz o 21:30. Albo jutro. Albo w czwartek. A klient tego samego dnia, gdy się z tobą widział, dostał dwie inne wyceny.

Szybkość

wygrywa wyceny

Nie cena. Szybkość. Malarz, którego wycena łąduje, gdy klient wciąż chodzi po korytarzu i wyobraża sobie kolor, wygrywa zatrwając często — nawet gdy jest droższy. Szybka, profesjonalna wycena sygnalizuje jedno, czego klient chce: ten gość ma to poukładane i się pojawi.

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

- **Ty mówisz, ono buduje.** Przejdź się po robocie i dyktuj, co widzisz, pokój po pokoju, tak jak powiedziałbyś to koledze — *„cztery pokoje, dwie łazienki, ściany i sufity wszędzie, listwy sufitowe i przypodłogowe, dwanaście skrzydeł drzwiowych z ościeżnicami, w korytarzu sporo szpachlowania, sufity białe mat dwie warstwy, ściany półmat dwie warstwy na gruncie w miejscach szpachlowanych, kuchnia zostaje”* — a ono zamienia to w wycenioną, rozpisaną, profesjonalną ofertę na twoim szablonie, z wypisanym przygotowaniem podłoża.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Wrzuć mu swoje dawne wyceny, a naucz się twoich stawek, twoich marż, twoich cen za m² i za pokój, twojego narzutu za robotę na dwóch kondygnacjach. Inne stawki dla wykonawcy, któremu podwykonujesz, a inne dla jednorazowego klienta prywatnego? Nie pomyli ich.
- **Zna twoje zasady — bo nauczyłeś go raz.** Co u ciebie obejmuje „przygotowanie i malowanie”, ile warstw wyceniasz przy zmianie z ciemnego na jasny, twoje standardowe wyłączenia. Ucz je jak ucznia; w przeciwieństwie do ucznia, ono nigdy nie zapomina.
- **Wyłapuje to, o czym zapomniełeś.** Malarzy zabija przygotowanie podłoża — i to właśnie je odpuszcza się o 21:30. Ono się nie męczy i nie pominie mycia ścian, dwóch dodatkowych warstw na starej ciemnej ścianie, sprzętu do pracy na wysokości ani folii i taśm. O to właśnie chodzi.
- **Może nawet samo pójść po ceny.** Nie wiesz, ile dziś kosztuje 20 litrów półmatu albo grunt pod surowy tynk? Sprawdza i wstawia — poprawiasz je, jeśli wzięło zły produkt, a ono zapamiętuje na zawsze.

2–3 dni

→ pół dnia

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

Sama wycena to też miejsce, gdzie zabijasz swoje dwa najgorsze zjadacze marzy, a nie kosztuje cię to nic. **Wpisz przygotowanie podłoża pozycja po pozycji** — mycie, szpachlowanie, szlifowanie, warstwy — żeby gdy klient mówi, że cena wydaje się wysoka, rozmawiać o robocie, a nie o liczbie. I **wpisz kolor**. Kolor zmieniony po tym, jak położyłeś już warstwę, to malowanie od nowa, za które nikt ci nie płaci — chyba że wycena mówi, że zmiana koloru po akceptacji jest robotą dodatkową. Tak samo z „a jak już pan tu jest, to może jeszcze pralnia?” — AI szkicuje aneks z jednego zdania w busie, a klient mówi „tak” cenie, zamiast ty mówisz „tak” za darmo.

Potem to, co wszyscy pomijają — **ponaglenie**. Jedna wiadomość, dwa dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarła wycena malowania — chętnie omówię, co w niej jest.” Ta jedna wiadomość wygrywa więcej zleceń niż jakiegokolwiek zbijanie ceny, bo większość konkurencji nigdy jej nie wysłała. Przy „najpierw AI” ponaglenie to nie nawyk, który musisz wyrobić. To rzecz, która po prostu się dzieje.

NIE CHODZI O PROGRAM

Chodzi o standard: tego samego dnia, profesjonalnie, z rozpisany przygotowaniem podłoża, wycenione z twoich własnych liczb, z ponagleniem. Malarz z notesem, który trzyma ten standard, bije malarza z aplikacją, który go nie trzyma. AI po prostu sprawia, że ten standard nic nie kosztuje.

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Dostań zapłatę bez niezręcznego przypominania

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

7 dni
nie 47

Przeciętna faktura w branży schodzi mniej więcej sześć tygodni po wysłaniu. Nie dlatego, że klienci nie chcą płacić — większość po prostu zapomina, a tobie głupio ich pogania. Więc pieniądze wiszą, a ty ciągniesz setki litrów farby na kredycie w hurtowni. A ostatni kawałek jest najgorszy: końcowe 10% potrafi ciągnąć się tygodniami przez listę poprawek, której nikt nie spisał.

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

System, który daje ci zapłatę w tydzień

1

Zaliczka z góry, etapy w trakcie, reszta w dniu zakończenia

Zaliczka, zanim folie zjadą z busa — pokrywa farbę. Potem rozliczaj etapy, które faktycznie zamknąłeś — przygotowanie podłoża, gruntowanie, warstwy nawierzchniowe, elewacja skończona — żebyś finansował hurtownię, a nie klienta. Przy „najpierw AI” — jedno zdanie z busa: „wystaw fakturę za malowanie Nowaków, etap przygotowania i gruntowania”. Pozycje z wyceny, twoje warunki, ich mail.

2

Zabij ciągnące się końcowe 10% spisana listą poprawek

Ostatnia płatność nie ciągnie się dlatego, że są nieuczciwi. Ciągnie się, bo „jest tam jeszcze parę rzeczy do poprawki” nie ma końca. Przejdź to, podyktuj listę, wyślij ją w tej samej godzinie z datą. Lista zamknięta, robota zamknięta, zapłacone.

3

Spraw, by płacenie było idiotycznie proste i zautomatyzuj uprzejme przypomnienia

Link „zapłać teraz” schodzi szybciej niż „tu masz numer konta”. Potem przypomnienie w 3., 7. i 14. dniu — automatycznie, więc nigdy go nie wysyłasz. Potem miesięczne zestawienie i sygnał tylko, gdy ktoś naprawdę zalega. Warte tysiące złotych płynności.

4

Zaostrz ton tylko, jeśli musisz

Większość płaci po pierwszym albo drugim przypomnieniu. Rzadki maruder dostaje ostrzejszą — wciąż profesjonalną — wiadomość. Zostajesz tym dobrym.

A że pieniądze to pieniądze: to jedno miejsce, gdzie na starcie trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ono szkicuje, ty zatwierdzasz, za każdym razem — aż przez miesiąc zobaczysz, że ma rację, i każesz ^{1 2} mu przestać pytać.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która ogarnia się sama

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

Zestawienia z hurtowni, pytania klientów, zamówienia farby, aktualizacje cenników, wykonawca dopominający się o aneks, kolorystyka pod następną robotę, zarządca wspólnoty pytający o termin rozpoczęcia — wszystko wymieszane ze spamem, wszystko wpada, gdy stoisz na drabinie z pędzlem w ręce. Kierownik pewnego sklepu, z którym pracujemy, zaczynał z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila, a on gdzieś ginął. Nie umiałem go potem nawet znaleźć.”

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

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

CZĘŚĆ, KTÓREJ NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Ponieważ AI czyta wszystko, wychwytuje różne rzeczy. Jedna firma: „Już oszczędziło mi tysiące na źle zamówionych materiałach — powiedziało: chwila, sądząc po twoich dawnych robotach, pewnie chcesz ten.” Zamów 60 litrów zamieszanych w złym stopniu połysku i twoje pieniądze stoją w magazynie na zawsze — mieszanej farby się nie zwraca. U innej firmy dostawca przez pomyłkę wystawił fakturę z 50% rozbieżnością — oznaczone automatycznie, zanim została zapłacona.

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

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

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

+20 zleceń
w jeden tydzień

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

Robota kierownika biura to tkanka łącząca: co jest na dziś, w którym mieszkaniu i kiedy jesteś, gdzie są zdjęcia pękniętego tynku sprzed szpachlowania, jaki kolor i stopień połysku poszedł u Wiśniewskich, czy farba została zamówiona i zamieszana, czy tydzień na elewacji nie zostanie zmyty deszczem w środę. Nie musisz zatrudniać tej osoby. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim przekręcisz kluczyk: dzisiejsze roboty po kolei, kogo dopingować o płatność, co czeka na farbę albo dostawę, prognoza pogody na tydzień zestawiona z twoimi elewacjami, żebyś mógł przerzucić się na wewnątrz zamiast stracić dzień, i ta jedna rzecz, która cię ugryzie, jeśli o niej zapomnisz. Dwie minuty przy kawie — i twoja ekipa też wie.

Teczki zleceń, które budują się same

Każde zdjęcie, wycena, faktura i notatka z budowy podpina się pod właściwe zlecenie — więc gdy klient dzwoni po ośmiu miesiącach, bo chce ten sam kolor w tylnych pokojach, cała historia jest na miejscu, z kolorem, stopniem połysku i numerem partii, a nie rozrzucona po galerii w telefonie i trzech wątkach SMS.

Papiery bez cierpienia

Papiery, które przychodzą z tym fachem — kolorystyka, karty techniczne i karty charakterystyki, warunki gwarancji na farbę, przeglądy drabin i rusztowań, notatki i zgody przy starym budownictwie, gdzie w grę może wchodzić farba ołowiowa — zostają przypominane, podpisane pod zlecenie i trzymane tam, gdzie naprawdę je znajdziesz, gdy ktoś zapyta. Nigdy nie wymyślone za ciebie i nigdy nie zamiast twojej własnej, fachowej oceny, jak ta robota ma być przygotowana i pomalowana — po prostu nie dają się zgubić.

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

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj na dwa razy większego niż jesteś

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

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

Koło zamachowe poleceń — z rozmysłem, nie przypadkiem

- R Relacja** — zadbaj o łatwą i przejrzystą robotę, żeby wzięli cię ponownie bez zastanowienia.
- R Recenzja** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy są najszczęśliwsi, w dniu, w którym folie schodzą z podłóg, a oni chodzą po mieszkaniu wyglądającym jak nowe, automatycznie, z linkiem. Opinie zdobywają ci kolejne dziesięć zleceń, gdy śpisz.
- R Rekomendacja** — zadowoleni klienci polecają, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. „Znasz kogoś, kto myśli o odmalowaniu? Zaopiekujemy się nim tak jak tobą.”
- R Rozszerzenie** — elewacja, o której mówili „może za rok”; garaż i płot, o których wspomnieli, gdy odcinałeś przy suficie — to jest w zapisie rozmowy, pamiętasz. Przypomnienie w odpowiednim momencie zamienia jedną robotę w trzy.

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

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ ŻADNEJ TECHNOLOGII

Poproś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim spakujesz busa, i wysyłaj schludne zdjęcia „przed i po” z każdą fakturą. Nic nie fotografuje się lepiej niż świeżo pomalowane wnętrze — „przed” masz za darmo na każdej robocie. Wykorzystaj to. Kołu zamachowemu jest wszystko jedno, jak je zakręcić. Musi się tylko kręcić.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przełączenie w 30 dni

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

1

Tydzień 1 — Zatkaj największy przeciek: telefon

Każdy telefon odebrany, każda rozmowa zapisana, obietnice wyłuskane automatycznie. To zaczyna się zwracać od razu i to poczujesz najpierw — bo przestajesz schodzić z drabiny.

2

Tydzień 2 — Napraw wycenianie

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

3

Tydzień 3 — Napraw ściąganie zapłaty

Zaliczka z góry, rozliczenia etapów, spisana lista poprawek, żeby końcówka się nie ciągnęła, łatwa płatność, automatyczne przypomnienia — ty zatwierdzasz wszystko związane z pieniędzmi, dopóki nie zasłuży na luz. Tydzień, w którym stan twojego konta zaczyna wyglądać inaczej.

4

Tydzień 4 — Oddaj zaplecze biurowe

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

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

Pokrętko zaufania — jak oddawać robotę i spać spokojnie

Nie dajesz nowemu uczniowi agregatu natryskowego przy gotowym mieszkaniu pierwszego dnia. Tu jest tak samo:

1

Tydzień 1–2: pyta o wszystko

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

2

Tydzień 3–4: pyta o rzeczy ważne

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

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

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

Błędy, przez które dobrzy malarze rezygnują, zanim to zaskoczy

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

GDZIE LEŻY GRANICA — TO PRZECZYTAJ PORZĄDNIK

AI szkicuje, dopomina się, odbiera i porządkuje. Nie maluje i nie decyduje. Czy stara powłoka odchodzi i trzeba ją zdjąć, czy w tym starym budynku trzeba obejść się ostrożnie ze starą farbą ołowiową, czy ta drabina powinna być rusztowaniem — to twoja decyzja i twoja odpowiedzialność, za każdym razem. Wszystko, co napisze o przygotowaniu podłoża, powłokach czy bezpieczeństwie, to szkic do sprawdzenia przez ciebie, a nie odpowiedź, na której można polegać.



ZANIM TO ODŁOŻYSZ

2-minutowy audyt przecieków

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

- ☐ Regularnie przegapiam telefony, stojąc na drabinie — i nie wiem, ile zleceń mnie to kosztowało.
- ☐ W tym miesiącu obiecałem komuś wycenę albo oddzwonienie — i zapomniałem, dopóki się nie upomniał.
- ☐ Moje wyceny wychodzą „wieczorem” częściej niż „od ręki”.
- ☐ Moje wyceny nie rozpisują przygotowania podłoża — więc kłócę się o liczbę, a nie o robotę.
- ☐ W ostatnim półroczu wziąłem na siebie koszt zmiany koloru albo „jak już pan tu jest”.
- ☐ Nie zawsze ponaglam po wysłaniu wyceny.
- ☐ Moje faktury schodzą dłużej niż dwa tygodnie, a końcowe 10% się ciągnie.
- ☐ Skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy się w niej gubią.
- ☐ Gdyby klient zadzwonił w sprawie mieszkania, które malowałem rok temu, szukałbym koloru i stopnia połysku dłuższą chwilę.
- ☐ Nie proszę o opinię każdego zadowolonego klienta.

0–2

Wszystko pod kontrolą. Kilka poprawek i lecis.

3–6

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

7+

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

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

Chcesz, żeby ustawić to za ciebie?

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

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

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

Szczerza uwaga: to nie naprawi zepsutej firmy i nie podejmie decyzji malarskich ani nie odbierze roboty — przygotowanie podłoża, system powłok, stara farba ołowiowa i praca na wysokości wciąż są twoje. Naprawia biurową robotę, którą po zmroku odwalaleś za darmo.