

THE EVERYTHING · PORADNIKI DLA FIRM WYKOŃCZENIOWYCH

Poradnik tynkarza w erze AI

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

CAŁY SYSTEM · BEZ LANIA WODY · ROZDAWAJ ŚMIAŁO

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Dziesięć lat temu porządna firma wykończeniowa oznaczała zatrudnienie kogoś do biura, opłacanie księgowej i obmierzenie mieszkania z rzutu przy kuchennym stole, kiedy dzieci już spały.

Dziś jednoosobowy fachowiec z dobrze poukładanym warsztatem bierze więcej robót, wycenia szybciej i szybciej dostaje przelewy niż dziesięcioosobowa ekipa z drugiego końca miasta — i nie spędza ani jednego wieczoru nad papierami.

Nie jest od ciebie mądrzejszy. Nie jest lepszym fachowcem. I na pewno nie jest komputerowcem — jeden z najlepszych, jakich widzieliśmy, dwa lata temu liczył metry z miarki na kartce ołówkiem. On zrozumiał wcześniej niż inni jedną rzecz: **nudną połowę firmy — telefony, obmiary, wyceny, faktury częściowe, upominanie się o pieniądze, papierologię — da się dziś zrobić samą z siebie**. Więc skierował swoją energię tam, gdzie są pieniądze: na robotę i na klienta.

To jest poradnik o tym, jak on to robi. Żadnych „50 gotowych promptów do przeklejenia”. Żadnego bełkotu z branży IT. Prawdziwy system — jak o tym myśleć, co ustawić, w jakiej kolejności, i jakie błędy sprawiają, że dobrzy fachowcy odpuszczają, zanim 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 sprawniejszą i bardziej dochodową firmę niż teraz — nawet jeśli nie wydasz ani grosza na oprogramowanie.

SZCZERZE O TWOIM FACHU

Nic z tego, co tu jest, nie odbiera roboty z gładzi ani suchej zabudowy, nie poświadcza, że przegroda ogniowa albo układ do pomieszczeń mokrych powstał zgodnie z systemem, i nie zastępuje twojej oceny podłoża, odpylania i krzemionki, pracy na wysokości ani tego, jaki standard wykończenia utrzyma sufit. To dźwiga *papierologię*. Fach — i odpowiedzialność za to, że jest zrobione dobrze i bez pęknięć — zostają twoje, od początku do końca.

Co w środku

01 Nowe boisko

3 rzeczy, po których oceniają cię wykonawcy i klienci — i dlaczego druga strona już używa AI.

02 Myśl najpierw o AI

Przestań doklejać AI do starych nawyków. Narysuj firmę od nowa — z AI dotykającym najpierw wszystkiego.

03 Nigdy więcej straconej roboty

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

04 Wyceń, zanim zejdziesz z kobyłek

AI buduje obmiar z rzutu i twoich stawek. Ty sprawdzasz i wysyłasz.

05 Dostań przelew bez krępującego upominania

Faktury częściowe na czas, kaucja pilnowana i zero żenujących SMS-ów.

06 Skrzynka, która ogarnia się sama

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

07 Twój cyfrowy kierownik biura

Poranna odprawa, teczki robót budujące się same i papierologia ogarnięta.

08 Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Wszystko z logo, robota nie od jednego wykonawcy i koło zamachowe, 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 firma cieknie pieniędzmi — i co naprawić najpierw.

01

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Nowe boisko

Klient patrzący na sufit, który poszedł po zalaniu z góry, nie pozna, czy jesteś dobrym fachowcem. Nie w tamtej chwili. Ocenia cię po tym, co widzi — i to właśnie tam większość fachowców po cichu traci roboty, które by wzięli.

Kiedy ktoś wreszcie bierze się za zaciek na suficie, pękniętą gładź w narożniku albo remont, który stoi, bo nie ma kto zrobić ścianek — nie dzwoni do jednego. Dzwoni do pięciu, z góry listy w Google, a robotę bierze ten, kto pierwszy zrobi dobrze trzy rzeczy:

1

Czy w ogóle odebrałeś — albo szybko oddzwoniłeś?

Robota po zalaniu idzie do pierwszego, który odbierze, nie do najlepszego. Telefon wpadnie na pocztę głosową i przepada, zanim cokolwiek obejrzysz.

2

Czy wycena przyszła szybko i wyglądała porządnie?

Schludna wycena z metrami, sufitem podwieszanym i ściankami rozpisany osobno, tego samego dnia w skrzynce, bije kwotę rzuconą przez telefon za tydzień — za każdym razem.

3

Czy dobrze się z tobą współpracowało?

Jasne terminy, żadnego dopraszania się, żadnego „sorry, zapomniałem wysłać”. Łatwy w kontakcie to dokładnie to, co kupuje wykonawca, wybierając, kto zrobi mu następne dwanaście mieszkań.

Zauważ, o czym nie jest żadna z tych rzeczy? O tym, jak równe są twoje ściany i jak ostre wychodzą narożniki. Wszystkie trzy dotyczą **papierologii i komunikacji** — dokładnie tego, czego nienawidzisz i na co nigdy nie masz czasu po dniu na kobyłkach.

I oto czego nikt ci nie mówi: druga strona stołu już działa na AI. Kosztorysant wykonawcy wycenia całe mieszkanie z modelu w kilka minut. Deweloperzy przepuszczają przez to harmonogramy i wiedzą co do dnia, kiedy cię chcą na budowie. Ubezpieczyciel sprawdza każdą pozycję twojego kosztorysu naprawy ze swoją tabelą stawek w sekundę po tym, jak go wgrasz. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie do wykończeniówki — już weszło. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* ciebie, czy *przeciwko* tobie.

Dobra wiadomość? To pierwszy raz w historii, kiedy technologia sprzyja małemu fachowcowi. Duże firmy muszą powoływać komisje, robić wdrożenia i szkolenia. Ty możesz zdecydować we wtorek i działać od piątku. Boisko właśnie się przechyliło: mały, szybki, dobrze poukładany fachowiec może teraz wyglądać i działać jak duży wykonawca — bez kosztów dużego wykonawcy.

To trzeba powiedzieć głośno: trzech wykonawców to jest twoja firma

Większość fachowców bierze większość roboty od garstki wykonawców. To wygodne, to stałe i to największe ryzyko, jakie niesiesz. Jeden ucichnie, zmieni właściciela albo weźmie tańszą ekipę i jedna trzecia twojego roku znika w rozmowie, której nie odbyłeś. Nic w tym poradniku nie mówi: rzuć wykonawców — to dobra robota. Mówi, że roboty od klientów prywatnych, remonty i wspólnoty to te, które dzwonią na twoją komórkę i trafiają na pocztę głosową. Te telefony to najtańsze zabezpieczenie, jakie kupisz na wypadek, gdy wykonawca ucichnie — a teraz przepuszczasz je za darmo.

„Ale ja nie jestem komputerowcem”

Fachowcy, którym idzie z tym najlepiej, też nie są. Jeden z najszybciej wdrażających, jakich widzieliśmy, to majster z 26-letnim stażem na budowie, który komputer wziął do ręki dopiero trzy lata temu. Jego słowa: „*Nie przejmuj się ortografią. Nie przejmuj się gramatyką.*” Jeśli umiesz wysłać SMS-a albo nagrać wiadomość głosową, ogarniesz wszystko z tego poradnika. Bycie dobrym w pisaniu na klawiaturze było starym wymaganiem. Nowym jest umieć *powiedzieć*, czego chcesz — a w tym fachowcy już są dobrzy.

1 200–4 000
zł+ miesięcznie

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

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

02

ROZDZIAŁ DRUGI

Myśl najpierw o AI

Zanim dotkniemy choćby jednego narzędzia, musimy naprawić to, jak o tym myślisz — bo największym błędem nie jest kupno złego programu. Jest nim 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 zrobić każdy krok. Ktoś odbiera telefon. Ktoś liczy płyty i metry z rzutu i pisze wycenę. Ktoś składa fakturę częściową przed terminem wykonawcy. Ktoś archiwizuje papiery BHP i karty systemowe. Cały twój dzień jest ułożony wokół tego założenia — a to założenie właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. **Narysuj go od nowa** — z AI, które dotyka najpierw wszystkiego, a ty nadzorujesz. Trzy przedstawienia w głowie, każde z nich nauczzone przez prawdziwą firmę, z którą pracujemy:

Przedstawienie pierwsze — zlecaj rezultaty, nie kroki

Przestań myśleć „które przyciski klikam”. Teraz rozmawiasz z firmą tak, jak rozmawiałbyś z dobrym pomocnikiem: mówisz rezultat, a on sam kombinuje kroki. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją ponownie proporcjonalnie i napisał maila do klienta, mówiąc dokładnie to, w jednym zdaniu. Inny zamawia materiał, wysyłając jedną wiadomość od lady w hurtowni — „Jestem w hurtowni, biorę czterdzieści płyt 12,5, sześć wodoodpornych i osiem worków gładzi na robotę na Zielonej” — a zamówienie, koszt i księgi ogarniają się same. Jego słowa: „To jeden SMS, który robi masę roboty z danymi.”

Przedstawienie drugie — 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 koryłek. Jeden klient opisał to tak: „Dziewięć razy na dziesięć jest idealnie. Po prostu — no, wysyłaj.” Twoja rola kurczy się do dziesięciu sekund oceny zamiast czterdziestu minut pisania. (I nie — nie oddajesz kluczy pierwszego dnia. Na starcie pyta o pozwolenie na wszystko, zwłaszcza przy pieniądzach. Poluzowujesz smycz, gdy sobie zasłuży — rozdział 9.)

Przestawienie trzecie — poprawki to inwestycje

Przy zwykłym programie ten sam błąd poprawiasz w nieskończoność. Przy AI poprawiasz go raz. Fachowiec mówi mu, że jego stawka za metr obejmuje gładź na dwie warstwy i szlifowanie, ale nigdy szlifowania skosów na poddaszu, a narożniki i profile idą osobno — a ono odpowiada: „Zapamiętam to od teraz.” I zapamiętuje. Powiedz mu, że konkretny wykonawca zawsze chce sufit podwieszany na profilach, nigdy na wieszakach, i już nigdy się nie pomyli. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo nauczył się je raz.

Ćwiczenie z wyobrażania na nowo

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

INTERAKCJA	STARY SPOSÓB	NAJPIERW AI
Klient dzwoni o sufit po zalaniu	Poczta głosowa. Robota u tego, kto odebrał.	Odebrane, spisane, umówione na oględziny — wycena naszkicowana przed śniadaniem.
Dostawa płyt przychodzi z niedoborem i w złej grubości	Zauważasz w czwartek, dzwonisz w piątek, zapominasz w poniedziałek.	Zgłoszone w dniu przyjazdu, przypilnowane automatycznie — słyszysz tylko, jeśli tego nie poprawią.
Wchodzi aktualizacja cennika hurtowni	Ginie pod 200 mailami. Stare stawki na twojej następnej wycenie.	Wyciągnięte, naniesione na twoje stawki — jedna linijka: „płyty i gładź w górę na dziewięciu pozycjach”.
Robota skończona	Faktura „wieczorem”. O opinię nikt nie poprosił.	Faktura wysłana z podwórka. Prośba o opinię, kiedy klient jeszcze zachwycony. Następna robota zaznaczona.

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

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Nigdy więcej straconej roboty

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

Fachowcy od wykończeniówki grzeszą tym najbardziej i sam o tym wiesz. Stoisz na kobyłkach z pacą w jednej ręce i kielnią w drugiej albo idzie szlifierka, maska na twarzy, a telefon wibruje gdzieś pod folią. Wydzwania. Ten dzwoniący — remont, który stoi, bo nie ma kto zrobić gładzi, klient z sufitem po zalaniu, wykonawca, który potrzebuje kogoś na poniedziałek — dzwoni do następnego z listy. Przepadło.

50 000

zł+ rocznie, niewidziane

Powiedzmy, że przepuszczasz cztery telefony w tygodniu (większość zaganianych fachowców więcej). Większość to hurtownia, kierownik budowy albo dostawca — nie klient. Powiedzmy, że jeden w tygodniu to realne zapytanie: klient prywatny, wspólnota, remont. To 52 zapytania rocznie. Powiedzmy, że co drugie by weszło — przy remoncie ludzie biorą tego, kto odbiera i przyjeżdża obejrzeć. To jakieś 26 robót. Zwykle małe — gładź na suficie, pokój na nowo, ścianka działowa, sufit podwieszany — czasem całe mieszkanie; powiedzmy średnio 2 000 zł. To jakieś 50 000 zł rocznie idące prosto do tego, kto odebrał następny. Nigdy tego nie czujesz, bo nigdy nie wiedziałeś, że telefon dzwonił. (Dla poglądu — ale przelicz to na swoich liczbach, a zaboli.)

I dobiecie: klient, który dzwoni do ciebie, nie zostawia wiadomości głosowej. Dzwoni do następnego.

Pocztą głosową to miejsce, gdzie roboty idą umierać. Stara rada brzmiała „odbieraj więcej telefonów”. Poprawka w duchu „najpierw AI” jest większa — bo telefon to tak naprawdę dwa problemy, a większość fachowców myśli tylko o pierwszym.

Problem pierwszy — telefon, którego nie mogłeś odebrać

Stoisz na kobyłkach, ciągniesz warstwę, jesteś na rusztowaniu w klatce schodowej albo jedziesz bussem z płytami. Recepcjonista AI odbiera w nazwie twojej firmy, całą dobę, brzmi normalnie przez telefon, zbiera szczegóły — co (sufit poszedł, pęknięcia, remont do zabudowy i gładzi, całe mieszkanie), gdzie i jak duże — wpisuje oględziny do kalendarza, wynosi pilne na samą górę i wysyła ci podsumowanie SMS-em, zanim zejdziesz z kobyłek. Nie robi sobie przerwy na fajkę, nie choruje i kosztuje ułamek tego co człowiek.

Problem drugi — telefon, który odebrałeś i w połowie zapomniałeś

Bądź szczery: ile razy zza kierownicy powiedziałeś „*jasne, ogarnę ci cenę za ten sufit do czwartku*” — a do następnej roboty już wywietrzało? Nie jesteś niezorganizowany. Jesteś zaganiany, a twoja głowa to twój segregator. I tu podejście „najpierw AI” zmienia to, czym w ogóle jest telefon:

- **Każda rozmowa jest zapisana.** Nagrana, spisana, dołączona do roboty. Sześć tygodni później, gdy wykonawca mówi „nigdy nie kazałem ci pomijać sufitów podwieszanych”, możesz sprawdzić, co naprawdę padło.
- **Obietnice wyskakują automatycznie.** „Cena do czwartku.” „Zadzwoń do hurtowni o płyty 3-metrowe.” Wyciągnięte z rozmowy — ty nic nie zapisujesz, bo prowadziłeś.
- **Obietnice gonią ciebie.** Czwartek rano: „Obiecałeś rzeczoznawcy kosztorys naprawy na dziś — mam to ruszyć?” Przypomnienie, którego twoja konkurencja nigdy nie wysyła, teraz zdarza się za każdym razem.
- **A jeśli ma wszystko, czego trzeba, robota rusza sama.** Rozmowa spisała robotę, adres, zakres — więc wycena to nie przypominajka na liście, tylko szkic czekający, gdy się zatrzymasz.

Czego wymagać — jakkolwiek to rozwiążesz

- ✓ Każdy telefon odebrany w nazwie twojej firmy — także o 19:00, także w sobotę.
- ✓ Wyszukiwalny zapis każdej rozmowy — „co ustaliliśmy w sprawie tego narożnika?”
- ✓ Obietnice lądują gdzieś, co goni ciebie — nie w notesie, nie w twojej pamięci.
- ✓ Szczegóły roboty z rozmowy wpadają do roboty — nie przepisywane trzy razy.

WERSJA ZRÓB-TO-SAM

Przekieruj numer na biuro obsługi telefonicznej z krótkim skryptem — nazwa, dzielnica, czego trzeba, „oddzwoni po południu”. I nagrywaj sobie obietnice na dyktafon, zanim odjedziesz. Samo to wygrywa roboty.

WERSJA ZROBIONE-ZA-CIEBIE

System telefoniczny AI wszystko-w-jednym (rodzaj tego, co robi The Everything) pokrywa cały standard — odebrane, spisane, obietnice przypilnowane, wycena naszkicowana z rozmowy. Tak czy siak: nie pozwól, by telefon — ani obietnica — spadł na podłogę.

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wycień, zanim zejdziesz z kobyłek

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

Oto co dzieje się naprawdę. Wykonawca wysyła ci we wtorek rzuty i chce cenę. Mówisz „prześlę ci to wieczorem” — a potem wracasz do domu skonany, cały w pyłe, dzieci trzeba nakarmić, i obmiar powstaje o 21:30. Albo jutro. Albo w czwartek. A on ma już dwie inne ceny w skrzynce.

Szybkość

wygrywa wyceny

Nie cena. Szybkość. Fachowiec, którego cena łąduje, gdy wykonawca jeszcze układa harmonogram, wygrywa zaskakująco często — nawet gdy jest droższy. Szybka, profesjonalna wycena sygnalizuje jedyne, czego wykonawca chce: ten gość ma poukładane i przyjedzie, kiedy mówi.

Stara rada brzmiała „używaj szablonów, wyceniaj z telefonu”. Zapomnij o tym. Wycenianie w duchu „najpierw AI” oznacza, że **AI buduje obmiar. Ty go sprawdzasz**. Oto jak to wygląda w prawdziwej firmie dzisiaj.

- **Ty mówisz, ono buduje.** Przejdź robotę albo przeczytaj rzut i podyktuj, co widzisz — „*dwieście czterdzieści metrów ścian i sufitów, płyta 12,5 wszędzie, wodoodporna w łazience i pralni, dziewięćdziesiąt dwa metry bieżące narożnika, sufit podwieszany w dwóch miejscach w kuchni, w salonie 3,3 wysokości, więc rusztowanie*” — a ono zamienia to w wycenioną, rozpisaną, profesjonalną ofertę na twoim szablonie.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Wrzuć mu swoje poprzednie wyceny, a nauczy się twoich stawek — za metr gładzi, za metr bieżący profilu, twoich marż. Inne stawki dla wykonawcy, któremu robisz dwanaście mieszkań rocznie, niż dla jednorazowego klienta? Trzyma je osobno.
- **Zna twoje zasady — bo nauczył się je raz.** Co twoja stawka za metr obejmuje, a czego nie, twój narzut na sufity powyżej 2,7, twój zapas na docinki płyt. Ucz je jak ucznia; w przeciwieństwie do ucznia nigdy nie zapomina.
- **Wyłapuje to, co byś zjadł z własnej kieszeni.** Sufity podwieszane. Łuk w przedpokoju. Klatka schodowa, której nikt nie obmierzył. Rusztowanie na wysokości. Naprawy, których na rzucie nie ma. To dokładnie te pozycje, o których zapominasz o 21:30 — i dokładnie tam robota przechodzi z dochodowej w przysługę.
- **Może nawet dobrać ceny.** Nie znasz dzisiejszej ceny płyty wodoodpornej albo worka gładzi? Sprawdza w hurtowni i wstawia — ty poprawiasz, jeśli chwyciło zły produkt, a ono pamięta na zawsze.

2–3 dni

→ pół dnia

Firma, z którą pracujemy — 26 lat na budowie, komputera prawie nie tyka — ujmuje zmianę tak: „Wyceny, które kiedyś zajmowały mi dwa albo trzy dni, moje AI robi w pół dnia. Zrobiłem wczoraj jedną, która zeszłaby dwa dni — wysłałem tego samego dnia.”

Ceny wyszły „mniej więcej na jedno” z jego własnymi, bo nauczył się z jego poprzednich wycen. Przy obmiarze gładzi liczy się to samo: liczenie jest wolne, a liczenie to właśnie to, co ono robi.

A potem to, co wszyscy pomijają — **przypomnienie**. Jedna wiadomość, dwa dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarła cena za sufit — chętnie ją omówię.” Ten jeden SMS wygrywa więcej robót niż kiedykolwiek zbiecie ceny, bo większość konkurentów nigdy go nie wysyła. A u wykonawcy robi coś jeszcze: stawia twoje nazwisko przed nim dokładnie wtedy, gdy ustala, kto co robi. W duchu „najpierw AI” przypomnienie to nie nawyk, który wyrabiasz. To coś, co po prostu się dzieje.

NIE CHODZI O PROGRAM

Chodzi o standard: tego samego dnia, profesjonalnie, wycenione z twoich własnych liczb, z wysokimi sufitami i zabudową na papierze zamiast w głowie, z przypomnieniem. Fachowiec z miarką, który trafia w ten standard, bije fachowca z aplikacją, który nie trafia. AI po prostu sprawia, że standard jest bezwysiłkowy.

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Dostań przelew bez krępującego upominania

Robota zrobiona. Teraz trzeba wyciągnąć pieniądze — druga nieopłacana robota, o której nikt cię nie uprzedził.

7 dni
nie 47

Przeciętną fakturę fachowca płaci się jakieś sześć tygodni po wysłaniu — a cykl rozliczeń wykonawcy rozciąga to jeszcze bardziej: spóźnij się dzień z fakturą częściową, a czekasz miesiąc za nic. W tym czasie finansujesz z karty busa pełnego płyt i głodzi.

Upominanie to problem **systemu**, nie ludzi. Napraw system, a już nigdy nie odbędziesz krępującej rozmowy — ani nie wyślesz tego żenującego SMS-a.

System, który daje ci przelew w tydzień

1

Rozlicz etap w dniu, w którym go skończysz — i nie przegap terminu

Każdy dzień zwłoki to dzień dodany do momentu zapłaty. W duchu „najpierw AI” to jedno zdanie z busa: „faktura częściowa na Zieloną — zabudowa i gładź zrobione, gotowe pod malarza”. Szkicuje ją z wyceny, w formacie wykonawcy, i — bo zna jego termin — marudzi dzień wcześniej, nie tydzień później.

2

Zrób z płacenia dziecinną prostotę przy małych robotach

Robota u klienta prywatnego to jedyna, która może się zapłacić tego samego dnia. Link „zapłać teraz” płaci się szybciej niż „oto mój numer konta”. Usuń każdy krok między chęcią zapłaty a jej dokonaniem.

3

Zautomatyzuj uprzejme przypomnienia — i pilnuj kaucji

Miła przypominajka w dniu 3, 7 i 14 — automatycznie, więc nigdy jej nie wysyłasz. I kaucja z datami zwrotu w jednej liście zamiast w głowie. Te pieniądze są twoje; większość po cichu zapomina się o nie upomnieć.

4

Zaostrz ton tylko, jeśli trzeba

Większość płaci po przypomnieniu jeden albo dwa. Rzadki maruder dostaje twardszą — wciąż profesjonalną — wiadomość. Ty zostajesz tym dobrym, co się liczy, gdy on rozdaje mieszkania na przyszły rok.

A skoro pieniądz to pieniądz: tu trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ono szkicuje, ty zatwierdzasz, za każdym razem — dopóki przez miesiąc nie zobaczysz, że ma rację, i nie powiesz mu, żeby przestało pytać.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która ogarnia się sama

Twoja skrzynka to miejsce, gdzie po cichu wycieka pieniądz i wsącza się stres.

Zestawienia od hurtowni, pytania klientów, zamówienia płyt, aktualizacje cenników, wykonawca dopominający się o roboty dodatkowe, poprawiony rzut z przesuniętą zabudową, kosztorys rzeczoznawcy przy zalaniu — wszystko wymieszane ze śmieciami i wszystko wpadające, gdy stoisz na kobyłkach w masce. Jeden kierownik sklepu, z którym pracujemy, zaczynał z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila, ginął. Potem już nie mogłem go znaleźć.”

Problemem nie jest zbyt dużo maili. Problemem jest to, że ważne rzeczy i szum wyglądają identycznie, dopóki się nie zatrzymasz i wszystkiego nie przeczytasz — a nie masz na to czasu. W duchu „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 zaznaczeniem dlaczego — „to jest rewizja C, zabudowa w kuchni się zmieniła, a ty płytujesz w poniedziałek”. Naciągacze zostają odfiltrowani, zanim kosztują cię jedną myśl.
- **Naszkicowane.** Rutynowe odpowiedzi — „tak, robimy naprawy”, „jesteśmy zajęci do końca miesiąca”, „oto orientacyjna cena za metr” — napisane i czekają. Zerkasz, poprawiasz, wysyłasz.
- **Odpowiedziane na żądanie.** Ten sam kierownik teraz po prostu pyta: „jaka jest aktualna zmiana cen od hurtowni?” — i znajduje najnowszą od ręki, nawet łącząc producenta z dystrybutorem, który odpowiada pod inną nazwą.

CZEGO NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Bo AI czyta wszystko, wyłapuje różne rzeczy. Jedna firma: „Zaoszczędziło mi już tysiące na źle zamówionych produktach — powiedziało: chwila, na podstawie twoich poprzednich robót pewnie chcesz ten.” Zamów zwykłą płytę tam, gdzie rzut każe dać wodoodporną albo przegrodę ogniową, a to twoje pieniądze na podłodze — i twoja sobota na zrywanie tego z powrotem. Innej hurtowni przez pomyłkę wystawił fakturę z 50% rozbieżnością — zgłoszone automatycznie, zanim ją zapłacono.

Nie chodzi o sprytniejszą skrzynkę. Chodzi o to, że poprawiony rzut już nigdy nie znajdzie się rano po tym, jak ścianę masz zapłytowaną.

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

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

+20 robót
w jeden tydzień

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

Robota kierownika biura to tkanka łącząca: co jest na dziś, na której budowie kiedy jesteś, czy płyty przyjechały pod właściwy adres, czy profile są gotowe, czy wjeżdżasz do mieszkania, gdzie elektryk jeszcze nie skończył, i czy wykonawca wie, że malarz nie wejdzie w poniedziałek, bo gładź musi jeszcze schnąć. Nie musisz zatrudniać tej osoby. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim przekręcisz kluczyk: dzisiejsze budowy po kolei, kogo pogonić o rozliczenie, co czeka na dostawę, co jest gotowe do szlifowania, a co musi jeszcze schnąć, i ta jedna rzecz, która ugryzie cię, jeśli zapomnisz. Dwie minuty przy kawie — i twoja ekipa też wie.

Teczki robót, które budują się same

Każde zdjęcie, wycena, faktura i notatka dołączają się do właściwej roboty — więc gdy rzeczoznawca dzwoni po ośmiu miesiącach o ten sam sufit, zdjęcia sprzed i zakres są na miejscu, a nie rozrzucone po galerii i trzech wątkach SMS.

Papierologia bez stresu

Papiery, które przychodzą z fachem — plan BHP, odpylanie i krzemionka, które obiecałeś wykonawcy, przeglądy rusztowania, karty systemowe przegród ogniowych i układów do pomieszczeń mokrych — są przypominane, zbierane przy robocie i trzymane tam, gdzie je znajdziesz, gdy kierownik budowy zapyta. Nigdy nie wymyślane za ciebie i nigdy nie zastępujące realnego zabezpieczenia na budowie ani twojego podpisu — po prostu nie giną.

Jeśli czegoś nie ma w systemie, to nie istnieje — więc twoja głowa może trzymać robotę, a nie papiery.

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Oto sekret, na którym duże firmy polegają, licząc, że go nie znasz: „wyglądanie profesjonalnie” to głównie prezentacja — a prezentacja jest dziś prawie darmowa.

Dwuosobowa ekipa od zabudowy i pięćdziesięcioosobowy wykonawca mogą wysłać identyczną, nieskazitelną wycenę z logo. Wykonawca nie pozna, która jest która — więc mały fachowiec, któremu się chce, jest traktowany jak ten duży i może tak liczyć. Pierwsze wrażenie to miejsce, gdzie wygrywa się albo przegrywa spór o cenę.

A prezentacja to tylko połowa. Druga połowa to **nie mieć całej roboty z trzech numerów telefonu**. Koło zamachowe poniżej to sposób, żeby zbudować drugi strumień — klienci prywatni, remonty, wspólnoty — który płaci dalej, gdy harmonogram wykonawcy ucichnie.

Koło zamachowe poleceń — celowo, a nie przypadkiem

- R Relacja** — zostaw budowę posprzątaną, trzymaj terminy, które dałeś, i bądź tym, do kogo wykonawca dzwoni pierwszy, bo nigdy nie wstrzymujesz mu malarza.
- R Recenzja** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy są najbardziej zadowoleni, zaraz po tym, jak weszli do pokoju z równym sufitem bez jednego pęknięcia, automatycznie, z linkiem. Opinie wygrywają ci następne dziesięć robót, gdy śpisz.
- R Rekomendacja** — zadowoleni klienci polecają, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. Zapytaj też kierownika budowy, malarza i elektryka: oni stoją przed twoją robotą cały tydzień. „Zna pan kogoś, komu przyda się fachowiec? Zaopiekowalibyśmy się nim tak jak panem.”
- R Rozszerzenie** — garaż, o którego zabudowie wspominali na przyszły rok; gładź w reszcie mieszkania — jest w zapisie rozmowy, pamiętasz. Przypomnienie w odpowiednim czasie zamienia jedną robotę w trzy.

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

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ ŻADNEJ TECHNIKI

Proś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim wrzucisz kobyłki z powrotem do busa, i wysyłaj zdjęcia „przed i po” z każdą fakturą. Zaciekły, obwisły sufit zmieniony w równą białą płaszczyznę fotografuje się wyśmienicie — korzystaj z tego. Kołu zamachowemu jest wszystko jedno, czym się je kręci. Musi się tylko kręcić.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przełączenie w 30 dni

Wszystko powyżej działa. Powód, dla którego większość fachowców tego nie uruchamia, jest taki, że próbują zrobić wszystko naraz, przytłoczeni w środku roboty wracają do starego sposobu. Więc: jedna rzecz naraz, bez przerywania pracy.

1

Tydzień 1 — Zatkaj największy przeciek: telefon

Każdy telefon odebrany, każdy telefon spisany, obietnice wyciągnięte automatycznie. Ten zaczyna spłacać całe przedsięwzięcie od razu i jest tym, który poczujesz pierwszy — bo to naprawy i remonty, które odsyłałeś następniemu.

2

Tydzień 2 — Napraw wycenianie

AI szkicuje obmiar z rzutu, twojego dyktowania i twoich poprzednich cen; ty poprawiasz — a każda poprawka to lekcja, którą zapamiętuje. Wyceny tego samego dnia, z wycenionymi trudnymi pozycjami i dwudniowym przypomnieniem. Patrz, jak rośnie skuteczność.

3

Tydzień 3 — Napraw dostawanie pieniędzy

Faktury częściowe przed terminem, kaucja pilnowana, łatwa płatność przy małych robotach, automatyczne przypomnienia — z twoim zatwierdzaniem wszystkiego przy pieniądzach, dopóki nie zasłuży na smycz. Tydzień, w którym stan konta zaczyna wyglądać inaczej.

4

Tydzień 4 — Oddaj zaplecze

Skrzynka posegregowana i naszkicowana, poranna odprawa działu,teczki robót budują się same, o opinie prosi się automatycznie.

Po co wszystkie cztery? Bo jeden proces nigdy nie robi wrażenia. Jeden zautomatyzowany proces dostaje wzruszenie ramion. Trzy to moment „no kurczę” — bo wtedy elementy zaczynają ze sobą rozmawiać. Telefon staje się wyceną. Wycena staje się fakturą. Faktura staje się opinią. Wtedy przestaje być narzędziem, a staje się systemem.

Pokrętko zaufania — jak oddać stery, nie tracąc snu

Nie dajesz uczniowi pierwszego dnia kobyłek i warstwy wykończeniowej na ścianie na wprost wejścia. 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 dostają twoje kiwnięcie głową.

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

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

Błędy, przez które dobrzy fachowcy odpuszczają, zanim zaskoczy

- **Robienie wszystkich czterech tygodni naraz.** Nie rób. Jeden na tydzień. Każdy zbija wygraną, zanim dołożysz następny.
- **Doklejanie AI do starego procesu.** Jeśli wciąż liczysz każdy metr z rzutu do tego samego starego programu i prosisz AI, żeby „pomogło”, ominąłeś sedno. Narysuj proces od nowa (rozdział 2).
- **Traktowanie tego jak program zamiast jak pracownika.** Program konfigurujesz raz i przeklinasz na zawsze. To uczysz — a ono staje się lepsze z tygodnia na tydzień. Fachowcy, którzy wyciągają z tego najwięcej, gadają z tym cały dzień, jak ze swoim najlepszym pomocnikiem.
- **Czekanie na idealne.** Chropowaty system działający dziś bije idealny, który ustawisz „jak się uspokoi”. Nigdy się nie uspokaja — a jak się uspokoi, to dlatego, że wykonawca ucichł, czyli w najgorszym tygodniu na start.



ZANIM TO ODŁOŻYSZ

2-minutowy audyt przecieków

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

- ☐ Regularnie przepuszczam telefony, stojąc na kobyłkach albo szlifując — i nie wiem, ile robót mnie to kosztowało.
- ☐ Obiecałem komuś w tym miesiącu cenę albo oddzwonienie — i zapomniałem, aż mnie pogonili.
- ☐ Moje wyceny wychodzą „wieczorem” częściej niż „tego samego dnia”.
- ☐ Wysokie sufity, zabudowa i naprawy lądują wycenione w mojej głowie, nie na wycenie.
- ☐ Nie zawsze przypominam się po wysłaniu ceny.
- ☐ Przegapiłem termin faktury częściowej u wykonawcy albo nie powiem ci dziś, ile mam zatrzymanej kaucji.
- ☐ W ostatnim miesiącu wysłałem krępujące „upominam się o tę fakturę”.
- ☐ Skrzynka mnie stresuje, a poprawiony rzut zaskoczył mnie już co najmniej raz.
- ☐ Ponad połowa mojej roboty pochodzi od dwóch albo trzech wykonawców.
- ☐ Nie proszę każdego zadowolonego klienta o opinię.

0–2

Sprawny warsztat. Kilka poprawek i pędzisz.

3–6

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

7+

Szefie, co tydzień robisz drugą robotę za darmo. Dobra wiadomość: to dokładnie to, co teraz najłatwiej naprawić.

Jakikolwiek jest twój wynik — twój największy ptaszek to twoja największa szansa. Zacznij od niego.

Chcesz to ustawione za ciebie?

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

- ✓ 14 dni za darmo. Anuluj kiedy chcesz. Bez zobowiązań, bez umów na czas.
- ✓ Nic ważnego — wycena, faktura, wiadomość do klienta — nie wychodzi bez tego, że najpierw to 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 popatrzeć.

Szczerze: to nie naprawi zepsutej firmy i nie zdecyduje za ciebie o podłożu, odpylaniu, pracy na wysokości ani o tym, jaki standard wykończenia utrzyma sufit — to wciąż ty i twój fach. Naprawia robotę biurową, którą po zmroku robisz za darmo.