

THE EVERYTHING · PORADNIKI DLA FIRM RZEMIEŚLNICZYCH

Poradnik dekarza w erze **AI**

Jak prowadzić firmę dekarzką w erze AI — i wziąć swoją
okolicę rano po wichurze.

CAŁY SYSTEM · BEZ LANIA WODY · ROZDAWAJ ŚMIAŁO

THE EVERYTHING

Przeczytaj to najpierw

Rano po porządnej wichurze telefon dzwoni osiemdziesiąt razy przed dziesiątą. Zerwane blachy, sufit schodzący w sypialni od podwórka, dachówka rozsypana po całym podjeździe. Kto odbierze te telefony, ma robotę na cały następny rok. Reszta bierze resztki.

A ty nie możesz odebrać. Jesteś na dachu, w szelkach, z zajętymi obiema rękami i wiatrem, który jeszcze nie skończył. To jest cały problem tego fachu w jednym zdaniu — **najbardziej gorąca godzina w twoim roku to godzina, w której najmniej możesz odebrać.**

Tymczasem po drugiej stronie miasta jest dekarz, jeden bus, żadnego biura, który jakimś cudem odbiera każdy z tych osiemdziesięciu telefonów, ma przecieki poukładane w trasę przed obiadem, a wyceny nowych dachów wysłane, zanim rzeczoznawca w ogóle dojechał. Nie jest lepszym dekarzem od ciebie. Nie jest też informatykiem — wielu z najlepszych, jakich widzieliśmy, dwa lata temu wyceniało dachy z notesu w busie. Wcześniej zrozumiał jedno: **nudna połowa firmy — telefony, oględziny, wyceny, faktury, upominanie się, papiery do ubezpieczyciela — potrafi już zrobić się sama.** Więc włożył energię tam, gdzie są pieniądze: na dach i w klienta.

To jest poradnik o tym, jak on to robi. Żadnych „50 promptów do skopiowania”. Żadnego bełkotu technologicznych cwaniaków. Prawdziwy system — jak o tym myśleć, co ustawić, w jakiej kolejności i jakie błędy sprawiają, że dobrzy dekarze rezygnują tuż przed tym, jak 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 bardziej poukładaną i bardziej dochodową firmę dekarską niż dziś, nawet jeśli nigdy nie wydasz złotówki na oprogramowanie.

SZCZERZE O TWOIM FACHU

Nic z tego, co tu jest, nie odbiera dachu, nie rozstrzyga, czy konstrukcja uniesie nowe obciążenie, nie dopuszcza roboty na wysokości ani nie decyduje, co zrobić, gdy pod pokryciem znajdziesz azbest. To dźwiga *papierologię*. Dach — i odpowiedzialność za to, że jest bezpieczny, solidny i szczelny — zostaje twój, od początku do końca.

Co jest w środku

01 Nowe boisko

3 rzeczy, po których ocenia cię klient — i dlaczego ubezpieczyciel już używa AI.

02 Myśl AI-first

Przestań doklejać AI do starych nawyków. Narysuj firmę od nowa, z AI wszędzie na pierwszym miejscu.

03 Nigdy więcej straconego zlecenia

Każdy telefon odebrany — nawet z kalenicy, nawet najgorszego poranka w roku.

04 Wyceń, zanim zejdziesz z dachu

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

05 Dostać zapłatę bez krępującego upominania

Przecieki płacone tego samego dnia, ubezpieczenia pogonione za ciebie, zaliczki, które realnie wpadają.

06 Skrzynka, która prowadzi się sama

Posegregowana, z gotowymi odpowiedziami, pilnująca twoich pieniędzy — nawet czytana na głos za kółkiem.

07 Twój cyfrowy kierownik biura

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

08 Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

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

09 Przełom 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 boisko

Klient z wiadrem pod sufitem w sypialni nie pozna, czy jesteś dobrym dekarzem. On nawet nie widzi dachu. Ocenia cię po tym, co widzi — i właśnie tam większość dekarzy po cichu traci robotę, którą miała w kieszeni.

Gdy sufit zacieka, gdy dachówka zjeżdża, gdy dwudziestoletnia blacha puszcza wreszcie na zakładach — nie dzwonią do jednego dekarza. Dzwonią do pięciu, z góry listy w Google, a robotę bierze ten, kto pierwszy trafi w trzy rzeczy:

1

Czy w ogóle odebrałeś — albo oddzwoniłeś od razu?

Przeciek idzie do pierwszego dekarza, który odbierze, nie do najlepszego. Niech zadzwoni na pocztę głosową, gdy woda leci im po lampie, i po robocie, zanim wszedłeś na drabinę.

2

Czy wycena przyszła szybko i wyglądała jak trzeba?

Schludna, rozpisana wycena nowego dachu ze zdjęciami z oględzin w środku, w ciągu doby, bije kwotę rzuconą przez telefon w przyszłym tygodniu — za każdym razem.

3

Czy łatwo się z tobą dogadać?

Jasne informacje, bez pogoni za tobą, bez „sorry, zapomniałem wysłać”. Łatwość zamienia przeciek za 1 500 zł w cały nowy dach dwa lata później.

Zauważyłeś, o czym żadna z nich nie jest? O tym, jak dobrym jesteś dekarzem. Nikt tam na górze nie sprawdza twoich obróbek. Wszystkie trzy są o **papierach i komunikacji** — dokładnie o tym, czego nienawidzisz i na co nigdy nie masz czasu po dniu w słońcu na skosie.

I rzecz, której nikt ci nie mówi: druga strona stołu już jedzie na AI. Ubezpieczyciele przepuszczają przez nią każdą szkodę. Kosztorys rzeczoznawcy wychodzi z systemu, który wycenia twoją robotę według tabel, zanim ty przeczytasz maila. Duże ekipy, które zjeżdżają do miasta po gradobiciu, mają call center i CRM. Pytanie nie brzmi, czy AI wejdzie w dekarstwo — już weszła. Pytanie brzmi, czy pracuje *dla* ciebie, czy *przeciw* tobie.

Dobra wiadomość? To pierwszy raz w historii, gdy technologia sprzyja małemu. Duże firmy muszą mieć komisje, wdrożenia i szkolenia. Ty decydujesz we wtorek i jedziesz w piątek — co w tym fachu waży więcej niż w większości, bo twój rok robi się w dwa tygodnie po wicherze, a nikt w te dwa tygodnie nie wdraża oprogramowania. Boisko właśnie się przechyliło: mały, szybki, poukładany dekarz może teraz wyglądać i pracować jak firma z call center — bez call center.

„Ale ja nie jestem od komputerów”

Fachowcy, którym idzie to najlepiej, też nie. Jeden z najszybszych, jakich widzieliśmy, to wykonawca z 26 latami w zawodzie, który komputer wziął do ręki 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. Sprawne pisanie na klawiaturze było starym wymogiem. Umieć *powiedzieć*, czego chcesz, jest nowym — a dekarze, którzy cały dzień przekrzykują się przez kalenicę, są w tym już dobrzy.

1 200–4 000
zł+ miesięcznie

Tyle bierze większość programów do zarządzania robotą i kosztorysowania — i i tak każe ci wpisywać wszystko i liczyć obmiar 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 twojej są wolne, bo są duże. To jest twoje wejście. Ten poradnik jest o tym, żeby przez nie przejść.

02

ROZDZIAŁ DRUGI

Myśl AI-first

Zanim dotkniemy choćby 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 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 mierzy metry i wpisuje wycenę. Ktoś goni rzeczoznawcę. Ktoś archiwizuje zdjęcia, instrukcję bezpiecznego wykonywania robót, kartę gwarancyjną. Cały twój dzień jest ukształtowany wokół tego założenia — a to założenie właśnie umarło.

Nie automatyzuj starego procesu. **Narysuj go od nowa** — z AI dotyczącą wszystkiego jako pierwsza, i z tobą nadzorującym. Trzy przestawienia w głowie, każde nauczone od prawdziwej firmy rzemieślniczej, z którą pracujemy:

Przestawienie pierwsze — deleguj wyniki, nie kroki

Przestań myśleć „w co mam kliknąć”. Rozmawiasz teraz ze swoją firmą tak, jak rozmawiałbyś z dobrym pomocnikiem po drugiej stronie kalenicy: powiedz wynik, niech sam wymyśli kroki. Jeden właściciel anulował fakturę, wystawił ją proporcjonalnie od nowa i wysłał klientowi mailem, mówiąc dokładnie to, jednym zdaniem. Inny kupuje materiał, wysyłając jedną wiadomość z lady w hurtowni — „*jestem w hurtowni dekarzkiej, biorę gąsiory i blachę na koszt na nowy dach u Nowaków*” — a zamówienie, koszt i księgi ogarniają się same. Jego słowa: „*To jeden SMS, który robi kupę danych.*”

Przestawienie drugie — AI pierwsza, ty drugi

Stary sposób: ty robisz robotę, może narzędzie pomoże. Nowy sposób: AI robi pierwsze podejście do wszystkiego, a ty zatwierdzasz, poprawiasz albo odrzucasz. Wycena jest napisana, zanim usiądziesz. Odpowiedź jest gotowa, zanim otworzysz maila. Telefon jest odebrany, zanim zejdziesz z dachu — a w tym fachu to ostatnie nie jest wygodą, to jest firma. Jeden klient opisał to tak: „*Dziewięć na dziesięć razy jest idealnie. Po prostu — tak, wyślij.*” Twoja robota kurczy się do dziesięciu sekund oceny, zamiast czterdziestu minut pisania. (I nie — nie oddajesz kluczy pierwszego dnia. Na starcie pyta o zgodę na wszystko, zwłaszcza przy pieniądzach. Popuszczasz smycz, gdy sobie na to zasłuży — rozdział 9.)

Przestawienie trzecie — poprawki to inwestycje

Przy zwykłym programie poprawiasz ten sam błąd w nieskończoność. Przy AI poprawiasz raz. Dekarz mówi jej, że standardowa wycena nowego dachu obejmuje membranę, nowe łaty i kontrłaty tam, gdzie są zbutwiałe, wszystkie nowe obróbki i gąsior, wymianę rynien i rur spustowych oraz koszt wywózki gruzu — a ona odpowiada: „*Od teraz będę o tym pamiętać.*” I pamięta. Powiedz jej raz, że nie ruszasz dachu z podejrzeniem azbestu bez firmy z uprawnieniami do jego usuwania i bez osobnej pozycji na to, a nigdy więcej po cichu nie zrzuci tego z wyceny. Każda poprawka się kumuluje. Po pół roku wycenia jak ty, pisze jak ty i zna twoje zasady — bo ją nauczyłeś, raz.

Ćwiczenie z wyobrażania od nowa

Przejdź się po swojej firmie i zadaj jedno pytanie o każdy kontakt: „*Jak by to wyglądało, gdyby AI dotknęła tego pierwsza?*”

KONTAKT	STARY SPOSÓB	AI-FIRST
Wichura, telefon dzwoni 80 razy	Poczta głosowa. Ogarniasz dwadzieścia. Reszta dzwoni do następnej ekipy.	Wszystkie odebrane, adres i szkoda spisane, te groźne wypchnięte na górę twojej trasy.
Blachodachówka przyjechała w złym kolorze	Widzisz na dachu w czwartek, dzwonisz w piątek, zapominasz w poniedziałek.	Zgłoszone wobec zamówienia w dniu dostawy, pogonione samo — słyszysz tylko, jeśli nie naprawią.
Rzeczoznawca przysłał kosztorys do sporu	Zakopany pod 200 mailami. Odpisujesz cztery dni później z kanapy.	Wyciągnięty, zestawiony z twoją wyceną — „pominęli membranę i wywózkę gruzu”.
Robota skończona	Faktura „wieczorem”. O opinię nikt nie poprosił.	Faktura wysłana z podjazdu. Opinia poproszona, póki są suchy i wdzięczni. Czyszczenie rynien zapisane na jesień.

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

03

ROZDZIAŁ TRZECI

Nigdy więcej straconego zlecenia

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

Dekarze mają pod tym względem gorzej niż jakikolwiek inny fach, i nie dlatego, że jesteś niepoukładany. Wisisz wpięty w linkę na mokrym skosie 25 stopni, z blachą na wietrze, a telefon wibruje gdzieś pod kurtką przeciwdeszczową. **Odebranie tego telefonu nie jest wyborem, na który ci pozwolono.** Więc dzwoni w próżnię. Ten człowiek — przeciek, cały nowy dach, szkoda z ubezpieczenia na pięć cyfr — dzwoni do następnego dekarza z listy. Przepadł, a ty nigdy nie wiedziałeś, że istniał.

30 zleceń
rocznie, niewidzianych

Powiedzmy, że przepuszczasz cztery telefony w tygodniu — i bądź szczerzy, w zagoniony tydzień jesienią przepuszczasz znacznie więcej. Sporo to hurtownia, ekipa, rzeczoznawca. Ale powiedzmy, że dwa w tygodniu to prawdziwe zapytania: to jakieś sto rocznie. Woda nie czeka, więc ten, kto odbierze pierwszy, zwykle to bierze — powiedzmy, że zamykasz jedno na trzy, i to mniej więcej trzydzieści zleceń rocznie idących prosto do tego, kto odebrał. Większość to przecieki za kilkaset złotych. Ale garstka tych ludzi chciała całego nowego dachu liczonego w metrach, a ty nigdy nie wiedziałeś, którzy. (To poglądowe — ale przelicz swój ostatni tydzień po wichurze, a zaboli.)

I dobiecie: nikt, komu woda leci przez sufit, nie zostawia wiadomości na poczcie głosowej. Dzwoni do następnego, od razu, stojąc w mokrym. **Poczta głosowa to miejsce, gdzie umierają dachy.** Stara rada brzmiała „odbieraj więcej telefonów” — bezużyteczna dla gościa w szelkach. Rozwiązanie AI-first jest większe, bo telefon to naprawdę dwa problemy, a większość dekarzy myśli tylko o pierwszym.

Problem pierwszy — telefon, którego fizycznie nie mogłeś odebrać

Jesteś na kalenicy, przy linii rynny albo jedziesz z przyczepą blachy. Recepcjonistka AI odbiera w imieniu twojej firmy, całą dobę, brzmi normalnie przez telefon, wyciąga, co trzeba — co (przeciek, zerwane blachy, dachówka na dole, rynny, cena nowego dachu), *gdzie, jak źle* i czy idzie z ubezpieczenia — wpisuje oględziny do twojego kalendarza, wypycha te, gdzie woda leci teraz, na górę trasy i wysyła ci SMS-em podsumowanie, zanim wrócisz na drabinę. Nie idzie na przerwę, nie choruje i nie sypie się tego jednego poranka w roku, gdy dzwoni osiemdziesiąt osób naraz.

Problem drugi — telefon, który odebrałeś i w połowie zapomniałeś

Bądź szczery: ile razy powiedziałeś „*jasne, dam ci cenę za nowy dach do czwartku*” z fotela kierowcy — a przy następnej robocie już tego nie było? Nie jesteś niepoukładany. Jesteś zagoniony, a twoja głowa to twoje archiwum. Tu AI-first zmienia to, czym telefon w ogóle *jest*:

- **Każda rozmowa jest zapisana.** Nagrana, spisana, podpisana pod zlecenie. Pół roku później, gdy klient mówi „ale pan mówił, że nowe rynny są w cenie”, możesz sprawdzić, co faktycznie padło.
- **Obietnice wychodzą same.** „Cena do czwartku.” „Zadzwoń do hurtowni o termin dostawy blachy.” „Wysłać rzeczoznawcy zdjęcia kosza.” Wyciągnięte z rozmowy — nic nie zapisujesz, bo byłeś na drabinie.
- **Obietnice gonią ciebie.** Czwartek rano: „Powiedziałeś Dawidowi, że dziś dostanie cenę za nowy dach — mam to ruszyć?” Ponaglenie, którego twoja konkurencja nigdy nie wysyła, dzieje się teraz za każdym razem.
- **A jeśli ma, co trzeba, robota rusza sama.** Rozmowa złapała adres, typ dachu, zakres — więc wycena to nie przypominałka na liście, to gotowy szkic czekający, gdy zejdziesz.

Czego wymagać — jakkolwiek to rozwiążesz

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

WERSJA ZRÓB-TO-SAM

Przekieruj numer na biuro obsługi telefonicznej z ciasnym skryptem — nazwisko, dzielnica, czy woda leci teraz, typ dachu, „oddzwoni po południu”. I nagrywaj swoje obietnice głosowo, zanim odjedziesz. Samo to wygrywa zlecenia.

WERSJA ZROBIONE-ZA-CIEBIE

System telefoniczny z AI wszystko-w-jednym (taki, jakie robi The Everything) pokrywa cały standard — odebrane, spisane, posegregowane po pilności, obietnice pogonione, wycena naszkicowana z rozmowy. Tak czy siak: nigdy nie pozwól, żeby telefon — albo obietnica — spadł na ziemię.

04

ROZDZIAŁ CZWARTY

Wycień, zanim zejdziesz z dachu

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

Oto, co dzieje się naprawdę. Robisz oględziny, pstrykasz czterdzieści zdjęć, mówisz „wyślę panu to wieczorem” — a potem wracasz do domu ugotowany po sześciu godzinach w słońcu, i wycena robi się o 21:30. Albo jutro. Albo w czwartek. Tymczasem klient miał tego samego dnia na dachu dwóch innych dekarzy, a jeden z nich wysłał cenę z busa.

Szybkość

wygrywa wyceny

Nie cena. Szybkość. Dekarz, którego wycena łąduje, gdy klient jeszcze patrzy na zaciek na suficie, wygrywa zaskakująco często — nawet gdy jest droższy. Szybka, profesjonalna wycena sygnalizuje jedyne, czego rozpaczliwie chce klient z ciekącym dachem: ten gość ma poukładane i naprawdę przyjedzie.

Stara rada brzmiała „używaj szablonów, wyceniaj z telefonu”. Zapomnij. Wycenianie AI-first znaczy **AI buduje wycenę. Ty ją sprawdzasz**. Tak to dziś wygląda w prawdziwej firmie dekarzkiej.

- **Ty mówisz, ona buduje.** Zejdz z dachu i podyktuj, co widziałeś — „*jakiś 200 m², dachówka betonowa, łaty zbutwiały od północy, zrywamy wszystko i kładziemy nową blachodachówkę, nowa membrana, wszystkie obróbki i gąsiory nowe, rynny i rury spustowe przy okazji, trzy dni, rusztowanie od wysokiej strony*” — a ona zamienia to w wycenioną, rozpisaną, profesjonalną ofertę na twoim szablonie, ze zdjęciami z oględzin w środku.
- **Wycenia z TWOJEJ historii.** Wrzuć jej swoje stare wyceny, a nauczy się twoich stawek — twojego metra nowego dachu, twojego metra bieżącego rynny, twojego dojazdu i twoich marzeń. Inne stawki dla wykonawcy, u którego jesteś podwykonawcą, a inne dla klienta prywatnego? Nie miesza ich.
- **Zna twoje zasady — bo nauczył się jej raz.** Co „dostawa z montażem” obejmuje na twoich robotach, twoje standardowe pozycje w nowym dachu, twoje rusztowanie i dostęp, twoją wywózkę gruzu, twój odpad na blasze.
- **Pisze za ciebie uczciwe fragmenty.** Zdanie, którego potrzebuje każdy dobry dekarz, a połowa zapomina wpisać na papier: „*cena zakłada, że istniejące łaty i konstrukcja są zdrowe — nie będziemy wiedzieć, dopóki nie podniesiemy kilku dachówek, a wszystko, co znajdziemy, zostanie wycenione, zanim tego dotkniemy.*” Wstawia to za każdym razem, twoimi słowami. Ten jeden akapit to różnica między robotą dodatkową a awanturą.
- **Łapie to, o czym zapominałeś.** Prawdziwa firma rzemieślnicza wrzuciła raport z roboty, a wycena AI wróciła z dojazdem, który płatny kosztorysant przy tej samej robocie pominął. Ona nie jest ugotowana o 21:30 i nie zapomina o kursie na wysypisko ani o dostępie.

2–3 dni

→ pół dnia

Wykonawca, z którym pracujemy — 26 lat w zawodzie, komputera prawie nie tyka: „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 nauczyło się z jego poprzednich wycen. Przy nowym dachu ta różnica to cała robota.

Potem to, co wszyscy pomijają — **ponaglenie**. Jedna wiadomość, dwa dni później: „Sprawdzam tylko, czy dotarła cena za nowy dach — chętnie przejdę z panem przez to, co znaleźliśmy na górze.” Ta jedna wiadomość wygrywa więcej zleceń niż kiedykolwiek wygra zbijanie ceny, bo większość konkurencji nigdy jej nie wysłała. Przy nowym dachu klient waży poważne pieniądze i denerwuje się wszystkim, więc spokojne trącenie w odpowiednim momencie często wystarcza, żeby przechylić go na twoją stronę. W AI-first 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, wycenione z twoich własnych liczb, ze zdjęciami, uczciwie co do tego, co jest pod pokryciem, z ponagleniem. Dekarz z notesem, który trafia w ten standard, bije dekarza z aplikacją, który nie trafia. AI po prostu sprawia, że standard jest bezwysiłkowy.

05

ROZDZIAŁ PIĄTY

Dostać zapłatę bez krępującego upominania

Zrobiłeś robotę. Teraz musisz wyciągnąć pieniądze — co dla większości dekarzy jest drugim, nieopłacanym etatem, o którym nikt ich nie uprzedził, a ubezpieczenia pogarszają sprawę.

7 dni
nie 47

Przeciętną fakturę fachowca płaci się jakieś sześć tygodni po wysłaniu. Nie dlatego, że klienci nie chcą płacić — większość po prostu zapomina, a tobie głupio ich pogonić. Robota z ubezpieczenia jest jeszcze wolniejsza: rusza się w rytmie rzeczoznawcy. Więc pieniądze wiszą, a ty finansujesz z karty przyczepę blachy i wynajem rusztowania.

Upominanie się to problem **systemu**, nie ludzi. Napraw system, a nigdy więcej nie odbędziesz tej krępującej rozmowy — ani nie wyślesz żenującego SMS-a „dopytuję tylko o tę fakturę”.

System, który wyciąga pieniądze

1

Dopasuj warunki do rodzaju roboty

Przeciek powinien być zapłacony, zanim zjedziesz z podjazdu — byłeś godzinę, jest sucho, fakturuj na miejscu. Prywatny nowy dach to zaliczka z góry, reszta na koniec. Robota z ubezpieczenia idzie w rytmie ubezpieczyciela, więc potrzebuje gonienia, nie nadziei. W AI-first to jedno zdanie: „wystaw fakturę za przeciek u Wilków.” Pozycje z wyceny, twoje warunki, ich mail, zrobione, zanim wrócisz do busa.

2

Zrób płacenie idiotycznie łatwym

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

3

Zautomatyzuj uprzejme trącenia

Miłe przypomnienie w dniu 3, 7 i 14 — automatycznie, więc nigdy go nie wysyłasz ty. Potem miesięczne zestawienie i sygnał tylko wtedy, gdy ktoś naprawdę zalega. Warte tysiące w płynności.

4

Goń rzeczoznawcę jak klienta

Roboty z ubezpieczenia nie zapominasz ty — zapomina o niej zagoniony obcy człowiek z 200 otwartymi szkodami. Dostaje uprzejme, datowane, udokumentowane ponaglenie: zdjęcia, zakres, roboty dodatkowe, faktura, w jednym wątku, który AI trzyma ciepłym. Większość dekarzy po prostu czeka. Czekanie to decyzja, żeby dostać zapłatę ostatnim.

Pieniądze to pieniądze: to jedyne miejsce, gdzie na starcie trzymasz AI na krótkiej smyczy. Ona szkicuje, ty zatwierdzasz, za każdym razem — dopóki nie zobaczysz, że ma rację przez miesiąc, i nie powiesz jej, żeby przestała pytać.

06

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Skrzynka, która prowadzi się sama

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

Zestawienia od dostawców, pytania klientów, zamówienia blachy, aktualizacje cenników, kosztorys rzeczoznawcy, wykonawca goniący za robotą dodatkową, potwierdzenie wynajmu rusztowania — wszystko wymieszane ze śmieciami, wszystko wpadające, gdy stoisz na dachu z mokrymi rękami. Kierownik sklepu, z którym pracujemy, zaczynał z zaległością 24 000 maili: „Przeczytałem jednego maila i on ginął. Nie potrafiłem go nawet znaleźć z powrotem.”

Problemem nie jest nadmiar maili. Problemem jest to, że ważne i szum wyglądają identycznie, dopóki nie zatrzymasz się i nie przeczytasz wszystkiego — a nie masz na to czasu. W AI-first skrzynka staje się czymś, co jest już ogarnięte, zanim w ogóle zajrzysz:

- **Posegregowana.** Trzy maile, które dziś mają znaczenie, wypływają na górę, z zaznaczonym dlaczego — „to kosztorys rzeczoznawcy przy szkodzie Rosińskich, i brakuje w nim membrany”. Ci, co tylko podpytują o cenę, są odfiltrowani, zanim kosztują cię jedną myśl.
- **Z gotowymi odpowiedziami.** Rutynowe odpowiedzi — „tak, robimy blachę i dachówkę”, „mamy zapchane trzy tygodnie, ale do przecieku wpadnę w tym tygodniu”, „orientacyjna cena za metr wygląda tak” — napisane i czekające. Zerkasz, poprawiasz, wysyłasz.
- **Odpowiadająca na żądanie.** Ten sam kierownik po prostu pyta teraz: „jaka jest ostatnia aktualizacja cen od dostawcy?” — a ona znajduje najnowszą od razu, nawet łącząc producenta z dystrybutorem, który odpisuje pod inną nazwą.

CZEGO NIKT SIĘ NIE SPODZIEWA — PILNUJE TWOICH PIENIĘDZY

Bo AI czyta wszystko, wylapuje różne rzeczy. Jedna firma: „Zaoszczędziło mi już tysiące na źle zamówionych produktach — powiedziało: chwila, na podstawie twoich poprzednich robót pewnie chcesz ten.” Zamów zły profil albo zły kolor, a masz pełną przyczepę blachy, której nie położysz na żadnym dachu. Innej firmie dostawca przez pomyłkę wystawił fakturę z 50% rozbieżnością — zgłoszone automatycznie, zanim ją zapłacono.

Nie chodzi o sprytniejszą skrzynkę. Chodzi o to, żeby zapytanie o nowy dach nigdy więcej nie umarło na dnie stosu zestawień od dostawców.

07

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Twój cyfrowy kierownik biura

Każda firma dekaraska ma kierownika biura. W większości to ty — robiący to źle o 22, bo nie ma nikogo innego.

+20 zleceń
w jeden tydzień

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

Robota kierownika biura to tkanka łączna: co jest na dziś, na którym dachu jesteś i kiedy, czy rusztowanie zamówione, zanim ekipa dojedzie, czy blacha zamówiona w dobrym kolorze, gdzie są zdjęcia „przed” z roboty u Kowalskich, czy rzeczoznawca się odezwał, czy dźwig zaklepany na dźwigar. Nie musisz zatrudniać tej osoby. Potrzebujesz systemu, który ta osoba by prowadziła.

Poranna odprawa

Zanim przekręcisz kluczyk: dzisiejsze roboty w kolejności trasy, kogo pogonić o zapłatę, które szkody leżą u rzeczoznawcy, co czeka na materiał albo rusztowanie, i ta jedna rzecz, która cię ugryzie, jeśli zapomnisz. Dwie minuty przy kawie — i twoja ekipa też wie. W tydzień po wichurze to różnica między dobrymi dwoma tygodniami a chaosem.

Teczki zleceń, które budują się same

Każde zdjęcie, wycena, faktura i notatka z budowy podcina się sama pod właściwe zlecenie — więc gdy klient zadzwoni za osiem miesięcy o zaciek przy tym samym koszu, cała historia tam jest: co znalazłeś, co naprawiłeś, czego mu powiedziałeś, że nie ruszasz.

Papierologia bez grozy

Papiery, które przychodzą z tym fachem — instrukcja bezpiecznego wykonywania robót na wysokości, zapisy szelek i punktów kotwiących, protokół od firmy z uprawnieniami do usuwania azbestu, certyfikaty i gwarancje na blachę, zdjęcia z oględzin, których zażyczy sobie ubezpieczyciel — są przypominane, zbierane przy zleceniu i trzymane tam, gdzie naprawdę je znajdziesz, gdy ktoś zapyta. Nigdy za ciebie wymyślone i nigdy niezastępujące twojej własnej fachowej oceny bezpieczeństwa ani samego dachu — po prostu powstrzymane od zaginięcia.

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

08

ROZDZIAŁ ÓSMY

Wyglądaj dwa razy większy, niż jesteś

Oto sekret, na którym opierają się duże ekipy zjeżdżające po wichurze, licząc, że go nie znasz: prawie całe „wyglądanie profesjonalnie” to prezentacja — a prezentacja jest teraz prawie darmowa.

Dekarz z jednym bussem i firma na pięćdziesiąt osób mogą wysłać identyczną, nieskazitelną wycenę w swoim logo, ze zdjęciami z drona i fotkami przerdzewiałego kosza w środku. Klient nie odróżni, która jest która — więc mały, któremu się chciało, jest traktowany jak duży i może tak liczyć. Przy nowym dachu pierwsza prezentacja to miejsce, gdzie wygrywa się albo przegrywa spór o cenę, bo klient nie ma jak ocenić niczego poza tym, jak się zjawieś.

Koło zamachowe poleceń — celowo, nie przypadkiem

- U** **Utrzymaj** — zrób całą robotę łatwą i jasną, żeby wzięli cię z powrotem bez zastanowienia.
- O** **Opinia** — poproś o opinię w Google w chwili, gdy są najszcześliwsi: przy pierwszej ulewie po robocie, gdy sufit zostaje suchy. Automatycznie, z linkiem. Opinie wygrywają ci następne dziesięć zleceń, gdy śpisz.
- P** **Polecenie** — cała ulica dostała tę samą wichurę i ma ten sam dwudziestoletni dach. Zadowoleni klienci polecą cię sąsiadom, jeśli im to ułatwisz i przypomnisz. „Ktoś jeszcze na ulicy oberwał? Zajmiemy się nimi tak, jak zajęliśmy się panem.”
- P** **Powtórka** — siatka na rynny, o którą pytali, dach nad wiatą, wywietrzniki, jesienne czyszczenie rynien przed następną nawałnicą — 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 kręci — bo wymaga robienia nudnej rzeczy w idealnym momencie, za każdym razem, zawsze. Czyli dokładnie tego, co system robi bezbłędnie, a zagoniony człowiek nigdy.

ZACZNIJ DZIŚ — NAWET BEZ ŻADNEJ TECHNIKI

Proś każdego zadowolonego klienta o opinię, zanim spakujesz busa, i wysyłaj zdjęcia „przed i po” z każdą fakturą. Nic na świecie nie fotografuje się lepiej niż zerwany dach obok skończonego — a nikt poza tobą tam nie wchodzi, więc pokaż im. Kołu zamachowemu jest wszystko jedno, czym się je kręci. Musi się tylko kręcić.

09

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Przełom w 30 dni

Wszystko powyżej działa. Powód, dla którego większości dekarzy to nie zaskakuje, jest taki, że próbują zrobić wszystko naraz, toną w połowie roboty i wracają do starego. Więc: jedna rzecz naraz, bez przerywania pracy. I zacznij przed sezonem, nie w jego trakcie.

1

Tydzień 1 — Zatkaj największy przeciek: telefon

Każdy telefon odebrany, każda rozmowa zapisana, obietnice wyciągane same, pilne wypchnięte na górę. To zaczyna spłacać całe przedsięwzięcie od razu, a przy pierwszej wichurze po włączeniu poczujesz dokładnie, ile jest warte.

2

Tydzień 2 — Napraw wycenianie

AI szkicuje wycenę z tego, co dyktujesz schodząc z dachu, i z twoich starych cen; ty poprawiasz — a każda poprawka to lekcja, którą zachowuje. Wyceny tego samego dnia ze zdjęciami w środku, z ponagleniem po dwóch dniach. Patrz, jak rusza ci skuteczność.

3

Tydzień 3 — Napraw dostawanie zapłaty

Przecieki fakturowane na podjeździe, zaliczki na nowe dachy, łatwa płatność, automatyczne przypomnienia i rzeczoznawca goniony wedle harmonogramu — z tobą zatwierdzającym wszystko wokół pieniędzy, dopóki nie zasłuży na luźniejszą smycz. Tydzień, w którym twoje konto zaczyna wyglądać inaczej.

4

Tydzień 4 — Oddaj zaplecze

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

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

Pokrętko zaufania — jak oddać robotę i spać spokojnie

Nie dajesz nowemu uczniowi busa i nie wysyłasz go pierwszego dnia na mokry dach z dachówki. Tu tak samo:

1

Tygodnie 1–2: pyta o wszystko

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

2

Tygodnie 3–4: pyta o rzeczy ważne

Rutynowe odpowiedzi idą same; pieniądze, nowi klienci i wszystko, co leci do ubezpieczyciela, wciąż dostaje twoje kiwnięcie głową.

3

Od drugiego miesiąca: pyta o wyjątki

Widziałeś przez tygodnie, że ma rację. Teraz jedzie, a ty dostajesz poranną odprawę i sygnały. Nadal jesteś szefem — po prostu przestałeś być wąskim gardłem.

Błędy, przez które dobrzy dekarze rezygnują, zanim zaskoczy

- **Robienie wszystkich czterech tygodni naraz.** Nie rób. Jeden na tydzień. Każdy zapina wygraną, zanim dołożysz następny.
- **Zaczynanie w środku sezonu wichur.** Ustaw to w spokojnych miesiącach, żeby już buczało, gdy telefon oszaleje. Nikt nie uczy się nowego systemu z osiemdziesięcioma osobami na linii.
- **Doklejanie AI do starego procesu.** Jeśli wciąż wklepujesz każdą wycenę w ten sam stary program i prosisz AI, żeby „pomogła”, nie zrozumiałeś sensu. Narysuj proces od nowa (rozdział 2).
- **Traktowanie tego jak programu zamiast jak pracownika.** Program konfiguruje się raz i przeklina na zawsze. Tego się uczy — i z każdym tygodniem jest lepsze. Fachowcy, którzy wyciągają z tego najwięcej, gadają z tym cały dzień, jak z najlepszym pomocnikiem.
- **Czekanie na idealne.** Surowy system działający dziś bije idealny, który ustawisz, „jak się uspokoi”. Nigdy się nie uspokaja — robi się tylko bardziej wietrznie.



ZANIM TO ODŁOŻYSZ

2-minutowy audyt przecieków

Bądź szczery. Zaznacz te, które są prawdą teraz.

- ☐ Codziennie przepuszczam telefony, bo jestem na dachu — i nie wiem, ile zleceń mnie to kosztowało.
- ☐ Rano po ostatniej dużej wichurze wiem na pewno, że nie ogarnąłem wszystkich, którzy dzwonili.
- ☐ Obiecałem komuś w tym miesiącu cenę albo oddzwonienie — i zapomniałem, aż mnie pogonili.
- ☐ Moje wyceny wychodzą „wieczorem” częściej niż tego samego dnia.
- ☐ Nie zawsze ponaglam po wysłaniu wyceny nowego dachu.
- ☐ Wyjeżdżam z przecieku bez zapłaty za niego.
- ☐ Mam robotę z ubezpieczenia leżącą u rzeczoznawcy i nie wiem dokładnie, od kiedy.
- ☐ Moja skrzynka mnie stresuje, a ważne rzeczy się zakopują.
- ☐ Gdyby klient zadzwonił o naprawę z zeszłego roku, chwilę by mi zeszło na znalezienie zdjęć.
- ☐ Moje papiery BHP, gwarancje i zdjęcia z oględzin mieszkają w schowku, w konsoli busa i w trzech wątkach SMS-ów.

0–2

Poukładane. Kilka poprawek i lecis.

3–6

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

7+

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

Jakakolwiek jest twoja liczba — twój największy ptaszek to twoja największa szansa. Zacznij tam.

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, gdy stoisz na kalenicy, zapisuje każdą obietnicę, buduje wyceny, upomina się o twoje faktury i goni rzeczoznawców i prowadzi twoje zaplecze, wszystko w jednym, działające w twojej firmie dekarskiej 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 zleceniach na the-everything-app.com — bez karty, żeby popatrzeć.

Szczerze: to nie naprawi zepsutej firmy i nie odbierze dachu, nie oceni, czy bezpiecznie jest tam wchodzić, ani nie rozstrzygnie, co jest pod pokryciem — to wciąż ty, twój fach i twoje wykształcenie. Naprawia robotę biurową, którą po zmroku robisz za darmo.