

THE EVERYTHING · GUIAS PRÁTICOS PARA EMPRESAS DE OFÍCIOS

O Manual do Carpinteiro com IA

Como gerir um negócio de carpintaria e construção na era da IA — e faturar mais do que empresas três vezes maiores que a tua.

O SISTEMA COMPLETO · SEM ENROLAÇÃO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Lê isto primeiro

Há dez anos, gerir uma empresa de carpintaria a sério significava contratar alguém para o escritório, pagar a um contabilista, e mesmo assim ir medir um deck à luz da lanterna depois de deitar os miúdos.

Hoje, um carpinteiro sozinho com a montagem certa fecha mais obras, orça mais depressa e recebe mais cedo do que uma empresa de construção com doze carrinhas do outro lado da cidade — e não gasta uma única noite em papelada.

Não é mais esperto do que tu. Não é melhor carpinteiro. E de computadores percebe ainda menos — um dos melhores que vimos ainda há dois anos orçava decks com um bloco e um lápis. Só percebeu uma coisa antes de toda a gente: **a metade chata do negócio — as chamadas, os orçamentos, as medições, as faturas, as cobranças, o arquivo — já se consegue fazer sozinha.** Por isso pôs a energia onde está o dinheiro: na obra, e no cliente.

Este é o manual de como ele faz. Nada de «50 prompts para copiar». Nada de conversa de betinho da tecnologia. O sistema a sério — como pensá-lo, o que montar, por que ordem, e os erros que fazem bons carpinteiros desistir antes de a ficha cair. As histórias aqui dentro são de profissionais e pequenos negócios reais com quem trabalhamos — os nomes ficam de fora, os números ficam cá. Lê de uma ponta à outra e vais gerir um negócio de construção mais afinado e mais rentável do que geres hoje, mesmo que nunca gastes um cêntimo em software.

UMA PALAVRA FRANCA SOBRE A TUA RESPONSABILIDADE

Nada aqui dentro dá uma obra por concluída, certifica que o trabalho estrutural cumpre o projeto, ou substitui o critério de um profissional habilitado. Trata da *papelada*. A obra — a receção dela e a responsabilidade de estar bem-feita e sem defeitos — é tua, do princípio ao fim.

O que está cá dentro

01 O Novo Campo de Jogo

As 3 coisas por que os clientes te avaliam — e porque o outro lado já usa IA.

02 Pensar Primeiro na IA

Deixa de colar IA aos velhos hábitos. Redesenha o negócio com a IA a tocar tudo primeiro.

03 Nunca Mais Percas uma Obra

Cada chamada atendida — e cada promessa registada, cobrada, e já em andamento.

04 Orça Antes de Arrancares a Carrinha

A IA faz a medição a partir das tuas palavras e dos teus preços. Tu confere e envias.

05 Recebe Sem a Cobrança Constrangedora

Dinheiro na conta em 7 dias, não 47 — sem mensagens de cobrança embaraçosas.

06 A Caixa de Entrada que se Gere Sozinha

Organizada, com respostas rascunhadas, e de olho no teu dinheiro — até lida em voz alta na estrada.

07 O Teu Gestor de Escritório Digital

O resumo da manhã, os processos de obra que se montam sozinhos, e a papelada tratada.

08 Parece o Dobro do que És

Tudo com a tua marca, e o volante de recomendações que se alimenta sozinho.

09 A Mudança em 30 Dias

Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e porque três processos valem mais do que um.



A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

Descobre exatamente por onde o teu negócio está a perder dinheiro — e o que corrigir primeiro.

01

CAPÍTULO UM

O Novo Campo de Jogo

Um dono de casa a olhar para um deck apodrecido não consegue perceber se és bom carpinteiro. Ali de pé, não consegue. Avalia-te pelo que vê — e é aí que a maioria dos carpinteiros perde, sem dar por isso, trabalho que era seu.

Quando alguém decide que está mesmo na altura de fazer o deck, a ampliação, ou arranjar a porta que não fecha, não liga a um carpinteiro. Liga a cinco, os primeiros da lista do Google, e a obra fica com quem acertar primeiro em três coisas:

1

Atendeste mesmo — ou ligaste logo de volta?

A obra da pérgola fica com o primeiro carpinteiro que atende, não com o melhor. Se cair no voicemail, está perdida antes de medires seja o que for.

2

O orçamento chegou depressa, e com bom aspeto?

Um orçamento do deck bem apresentado e detalhado no espaço de um dia ganha a um número rabiscado nas costas de um cartão de visita para a semana — sempre, sem exceção.

3

Foi fácil lidar contigo?

Informações claras, sem andar atrás de ti, sem «desculpa, esqueci-me de enviar». Ser fácil de lidar ganha a remodelação da casa toda depois do arranjo da porta.

Reparaste no que nenhuma delas mede? O bom carpinteiro que és. As três são sobre **papelada e comunicação** — precisamente aquilo que detestas e para que nunca tens tempo ao fim de um dia na obra.

E aqui está a parte que ninguém te diz: o outro lado da mesa já funciona à base de IA. Os grandes construtores metem os concursos por lá. As empresas de casas em série fazem a medição de uma obra inteira em minutos. A seguradora confere cada linha da tua fatura de reparação contra os valores tabelados no segundo em que a carregas. A questão não é se a IA entra na construção — já entrou. A questão é se está a trabalhar *a teu favor* ou *contra ti*.

A boa notícia? É a primeira vez na história que a tecnologia joga a favor do pequeno. As grandes empresas têm comités, implementações e programas de formação. Tu decides numa terça e estás a trabalhar na sexta. O campo de jogo virou-se: o carpinteiro pequeno, rápido e organizado consegue agora parecer e trabalhar como a grande empresa de construção — sem os custos de estrutura dela.

«Mas eu não percebo de computadores»

Nem os profissionais que fazem isto melhor. Um dos que adotou mais depressa é um construtor com 26 anos de ofício que só pegou num computador há três anos. Nas palavras dele: «*Não te preocupes com a ortografia. Não te preocupes com a gramática.*» Se sabes enviar uma mensagem ou deixar um áudio, sabes usar tudo o que está neste manual. Escrever bem à máquina era o requisito antigo. Saber *dizer* o que queres é o novo — e nisso os carpinteiros já são bons.

300–1.000 €
+ por mês

É o que cobra a maioria do software de gestão de obra e de orçamentação — e *mesmo assim* és tu que escreves e fazes a medição. Um dono que conhecemos pagava mil euros por mês, nalguns meses três mil, por software que a equipa mal usava. Guarda esse número: tudo neste manual ou substitui essa despesa ou faz com que ela se pague.

As empresas três vezes maiores que a tua são lentas porque são grandes. É essa a tua brecha. Este manual é sobre passar por ela.

02

CAPÍTULO DOIS

Pensar Primeiro na IA

Antes de tocarmos numa única ferramenta, temos de corrigir a maneira como pensas nisto — porque o maior erro não é comprar o software errado. É colar IA à tua velha forma de trabalhar e depois estranhar que nada mudou.

Cada processo do teu negócio foi construído sobre um pressuposto: alguém tem de fazer cada passo. Alguém atende o telefone. Alguém faz a medição e escreve o orçamento. Alguém trata do auto de medição. Alguém arquiva os certificados e os projetos. O teu dia inteiro está moldado a esse pressuposto — e esse pressuposto acabou de morrer.

Não automatizes o teu processo antigo. **Redesenha-o** — com a IA a tocar tudo primeiro, e tu a supervisionar. Três mudanças de mentalidade, todas aprendidas com negócios reais com quem trabalhamos:

Mudança um — delega resultados, não passos

Deixa de pensar «em que botões carrego». Agora falas com o teu negócio como falarias com um bom ajudante: diz o resultado, deixa-o descobrir os passos. Um dono cancelou uma fatura, reemitiu-a proporcionalmente e enviou email ao cliente dizendo exatamente isso, numa só frase. Outro compra materiais enviando uma mensagem do balcão do fornecedor — «*Estou no armazém de madeiras a levar os LVL e os suportes de vigas para o deck do Silva*» — e a nota de encomenda, a despesa e a contabilidade tratam-se sozinhas. Nas palavras dele: «*É uma mensagem de texto que faz um monte de dados.*»

Mudança dois — a IA primeiro, tu a seguir

Forma antiga: fazes tu o trabalho, talvez uma ferramenta ajude. Forma nova: a IA faz a primeira passagem de tudo, e tu aprovas, ajustas ou vetas. O orçamento está rascunhado antes de te sentares. A resposta está escrita antes de abrires o email. A chamada é atendida antes de desceres do telhado. Um cliente descreveu a rotina: «*Nove em cada dez vezes está perfeito. É só — sim, envia.*» O teu trabalho encolhe para dez segundos de decisão, em vez de quarenta minutos a escrever. (E não — não entregas as chaves logo no primeiro dia. Ao início pede autorização para tudo, sobretudo para dinheiro. Vais soltando a trela à medida que ela a merece — Capítulo 9.)

Mudança três — as correções são investimentos

Com software normal, corriges o mesmo erro para sempre. Com IA, corriges uma vez. Um carpinteiro diz-lhe que um orçamento normal de deck inclui as ferragens dos barrotes e das vigas, o guarda-corpo e o betão das sapatas — e ela responde: «*Fico a saber isso a partir de agora.*» E fica mesmo. Corrige «*pinho*» para «*merbau*» no deck de um cliente em particular, e nunca mais erra. Cada correção acumula. Seis meses depois, orça como tu, escreve como tu e conhece as tuas regras — porque lhe ensinaste, uma vez.

O exercício de reimaginar

Percorre o teu negócio e faz uma pergunta sobre cada interação: «*Como seria isto se a IA lhe tocasse primeiro?*»

INTERAÇÃO	À MODA ANTIGA	PRIMEIRO A IA
Cliente liga a querer preço de um deck	Voicemail. Obra perdida para quem atendeu.	Atendida, registada, marcada uma medição — orçamento rascunhado antes do pequeno-almoço.
Entrega de madeira chega com um molho a menos	Dás por isso na quinta, reclamas na sexta, esqueces na segunda.	Assinalada no dia em que chega, reclamada automaticamente — só sabes se não resolverem.
Chega a atualização de preços do fornecedor	Enterrada debaixo de 200 emails. Preços velhos no teu próximo orçamento.	Extraída, aplicada aos teus preços — uma linha: «madeira de estrutura subiu em seis artigos.»
A obra termina	Fatura «logo à noite». Avaliação nunca pedida.	Fatura enviada ainda no estaleiro. Avaliação pedida enquanto ainda estão contentes. Próxima obra assinalada.

Cada capítulo a partir daqui é só este exercício aplicado a uma parte do teu negócio. Não te tornas um administrativo. Tornas-te o dono de um negócio que gira sozinho à tua volta.

03

CAPÍTULO TRÊS

Nunca Mais Percas uma Obra

Vamos começar pela fuga que mais te custa e menos te dói — porque nunca vês a conta.

Os carpinteiros são péssimos nisto, e tu sabes. Estás em cima de um telhado a pregar as asnas, ou com as duas mãos no serrote de esquadria com o aspirador aos berros, o telemóvel a vibrar no cinto das ferramentas. Cai a chamada. Quem ligava — um deck, uma pérgola, o soalho de uma casa inteira para assentar, uma ampliação que vale dinheiro a sério — liga ao carpinteiro seguinte da lista. Foi-se.

30.000 €
+ por ano, invisível

Imagina que perdes quatro chamadas por semana (a maioria dos carpinteiros a abarrotar perde mais). Imagina que uma em cada três era trabalho a sério. Uma obra de carpintaria vale mais do que uma assistência — um deck, uns acabamentos, um conjunto de roupeiros embutidos chega aos quatro dígitos à vontade. Isso é mais ou menos uma boa obra por semana a ir direta para quem atendeu a seguir. Nunca o sentes, porque nunca soubeste que o telemóvel tocou. (É ilustrativo — mas faz as tuas contas e vai doer.)

E o pior: o cliente que te liga não deixa mensagem no voicemail. Liga ao próximo. **O voicemail é onde as obras vão morrer.** A solução antiga era «atender mais chamadas». A solução com IA primeiro é maior — porque uma chamada são na verdade dois problemas, e a maioria dos carpinteiros só pensa no primeiro.

Problema um — a chamada que não pudeste atender

Estás numa escada a chegar ao beirado, a levantar uma parede, ou a conduzir com um reboque cheio de madeira atrás. Uma rececionista de IA atende em nome da tua empresa, 24 horas por dia, soa natural ao telefone, apanha os detalhes da obra — *o quê* (deck, pérgola, soalho, portas e rodapés, uma ampliação), *onde*, e *que tamanho* — marca a medição no teu calendário, põe no topo os trabalhos urgentes de pôr em segurança, e envia-te um resumo por mensagem antes de voltares ao chão. Não faz pausa para o lanche, não adoece, e custa uma fração de uma pessoa.

Problema dois — a chamada que atendeste, e meio-esqueceste

Sê honesto: quantas vezes disseste «*sim, arranjo-te um preço para a pérgola até quinta*» do banco do condutor — e à obra seguinte já se tinha ido? Não és desorganizado. És ocupado, e a tua cabeça é o teu arquivo. É aqui que a IA primeiro muda o que um telefone sequer é:

- **Cada chamada fica registada.** Gravada, transcrita, arquivada na obra. Seis semanas depois, quando o cliente diz «mas tu disseste que o óleo do deck estava incluído», podes ver o que foi mesmo dito.
- **As promessas saem automaticamente.** «Orçamento até quinta.» «Ligar ao fornecedor por causa do prazo do merbau.» Extraídas da conversa — não apontas nada, porque estavas a conduzir.
- **As promessas andam atrás de ti.** Quinta de manhã: «Disseste ao David que ele teria o preço da pérgola hoje — queres que trate disso?» O seguimento que os teus concorrentes nunca fazem passa a acontecer sempre.
- **E se tiver o que precisa, o trabalho começa sozinho.** A chamada apanhou a obra, a morada, o âmbito — por isso o orçamento não é um lembrete numa lista, é um rascunho à espera quando encostares.

O que exigir — resolves como resolveres

- ✓ Cada chamada atendida em nome da tua empresa — incluindo às 18h, incluindo ao sábado.
- ✓ Uma transcrição pesquisável de cada chamada — «o que combinámos sobre o guarda-corpo?»
- ✓ As promessas caem num sítio que anda atrás de ti — não num caderno, não na tua memória.
- ✓ Os detalhes da obra vindos da chamada entram na obra — não reescritos três vezes.

A VERSÃO FAZ-TU-MESMO

Reencaminha o teu número para um serviço de atendimento com um guião apertado — nome, zona, o que precisam, «ele liga de volta à tarde». E grava um áudio com as tuas promessas antes de arrancares. Só isso já ganha obras.

A VERSÃO FEITA-POR-TI

Um sistema de telefone com IA tudo-em-um (do género do que o The Everything faz) cobre o padrão inteiro — atendida, transcrita, promessas cobradas, orçamento rascunhado a partir da chamada. De uma forma ou de outra: nunca deixes uma chamada — ou uma promessa — cair ao chão.

04

CAPÍTULO QUATRO

Orça Antes de Arrancares a Carrinha

A segunda maior fuga: o orçamento que vai «logo à noite».

Eis o que acontece de verdade. Mede-se o deck, dizes «envio-te isso ainda hoje à noite» — depois chegas a casa moído, os miúdos têm de jantar, e a medição acaba por ser feita às 21h30. Ou amanhã. Ou quinta. Entretanto o cliente recebeu outros dois orçamentos no mesmo dia em que te viu.

Rapidez

ganha orçamentos

Não o preço. A rapidez. O carpinteiro cujo orçamento chega enquanto o cliente ainda está no quintal ganha uma fatia impressionante das vezes — mesmo quando é mais caro. Um orçamento rápido e profissional transmite a única coisa que o cliente quer: este tipo tem a casa em ordem e vai aparecer.

O conselho antigo era «usa modelos, orça pelo telemóvel». Esquece isso. Orçar com IA primeiro significa **a IA faz a medição. Tu confere.** Eis o aspeto que isto tem num negócio de construção real, hoje.

- **Tu falas, ela monta.** Percorre a obra, dita o que vês — «18 metros quadrados de deck em merbau sobre barrotes e vigas de pinho tratado a 450 de eixo, nove sapatas de pilar, um degrau para o relvado, guarda-corpo do lado alto, dois dias mais materiais» — e transforma isso num orçamento com preços, detalhado e profissional, no teu modelo.
- **Orça a partir do TEU histórico.** Dá-lhe os teus orçamentos antigos e aprende os teus preços, as tuas margens, os teus valores ao metro linear e ao metro quadrado. Preços diferentes para um construtor a quem prestas serviço face a um particular pontual? Mantém-nos direitinhos.
- **Conhece as tuas regras — porque lhe ensinaste uma vez.** O que «fornecimento e montagem» inclui nas tuas obras, o que entra por norma num deck e numa pérgola, a tua margem de desperdício na madeira. Ensina-lhe como a um aprendiz; ao contrário de um aprendiz, nunca se esquece.
- **Apanha o que te esqueceste.** Um negócio real meteu um relatório de obra, e o orçamento da IA veio a incluir as deslocações que um orçamentista pago tinha deixado de fora na mesma obra. Não fica cansada às 21h30 e esquece as ferragens ou a ida ao aterro. É esse o busílis.
- **Até pode ir buscar preços.** Não tens a certeza do valor de hoje de um perfil de LVL ou de uma placa de contraplacado estrutural? Consulta o fornecedor e encaixa-o — corriges se ela apanhou a qualidade errada, e fica a saber para sempre.

2–3 dias

→ meio dia

Um construtor com quem trabalhamos — 26 anos de ofício, mal toca num computador: «*Orçamentos que me levavam dois ou três dias, a minha IA faz em meio dia. Ontem fiz um que me teria levado dois dias — enviei-o no próprio dia.*» Os preços saíram «basicamente ao nível» dos números dele, porque aprendeu com os orçamentos antigos.

Depois a parte que toda a gente salta — **o seguimento**. Uma mensagem, dois dias depois: «*Só a confirmar que recebeu o preço do deck — com todo o gosto explico-lhe.*» Essa única mensagem ganha mais obras do que alguma vez ganharás a baixar o preço, porque a maioria dos concorrentes nunca a envia. Num deck ou numa remodelação o cliente está a pesar dinheiro a sério, e um empurrãozinho discreto no momento certo é muitas vezes tudo o que é preciso para o inclinar para o teu lado. Com a IA primeiro, o seguimento não é um hábito que crias. É uma coisa que simplesmente acontece.

O QUE INTERESSA NÃO É O SOFTWARE

É o padrão: no próprio dia, profissional, com preços dos teus próprios números, com seguimento. Um carpinteiro com um bloco de notas que cumpre esse padrão ganha a um carpinteiro com uma app que não cumpre. A IA só torna o padrão fácil de manter.

05

CAPÍTULO CINCO

Recebe Sem a Cobrança Constrangedora

Fizeste o trabalho. Agora tens de receber o dinheiro — que para a maioria dos carpinteiros é um segundo emprego não pago de que ninguém os avisou.

7 dias
não 47

A fatura média de um ofício é paga cerca de seis semanas depois de enviada. Não porque os clientes não queiram pagar — a maioria só se esquece, e tu sentes-te esquisito a insistir. Por isso o dinheiro fica lá fora enquanto financia um reboque cheio de madeira no cartão. Em obras maiores, é tesouraria a sangrar a sério.

A cobrança é um problema de **sistema**, não de pessoas. Corrige o sistema e nunca mais tens a conversa constrangedora — nem envias aquela mensagem embaraçosa de «só a insistir naquela fatura».

O sistema que te faz receber numa semana

1

Fatura no segundo em que a obra acaba — ou fatura a fase

Cada dia que esperas é um dia a mais até seres pago. Com IA primeiro, é uma frase da carrinha: «fatura o deck do Vieira.» As linhas vêm do orçamento, as tuas condições, o email dele. Em obras maiores, rascunha o auto de medição da fase que atingiste — estrutura levantada, tosco fechado, acabamentos — para faturares à medida que avanças, e não só no amargo fim.

2

Torna pagar ridiculamente fácil

Um link de «pagar agora» é pago mais depressa do que «aqui estão os meus dados bancários». Remove todos os passos entre eles quererem pagar e estar feito.

3

Automatiza os lembretes educados

Um lembrete simpático ao dia 3, 7 e 14 — automaticamente, para que nunca o envies tu. Depois um extrato mensal, e um aviso a ti só quando alguém está mesmo em atraso. Vale milhares em tesouraria.

4

Sobe o tom só se for mesmo preciso

A maioria paga ao primeiro ou segundo lembrete. O raro retardatário recebe uma mensagem mais firme — mas ainda profissional. Tu ficas o bom da fita do princípio ao fim.

E porque dinheiro é dinheiro: este é o único sítio onde manténs a IA com a trela curta ao início. Ela rascunha, tu aprovas, sempre — até a teres visto acertar durante um mês e lhe dizeres para deixar de perguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

A Caixa de Entrada que se Gere Sozinha

A tua caixa de entrada é por onde o dinheiro escorre em silêncio e o stress entra.

Extratos do fornecedor, perguntas de clientes, encomendas de materiais, atualizações de preços, o construtor a insistir numa alteração, os projetos e os pormenores do engenheiro para a próxima obra — tudo misturado com lixo, tudo a chegar enquanto estás com os braços enfiados nuns acabamentos. Um gestor de loja com quem trabalhamos começou com um acumulado de 24.000 emails: «*Lia um email, perdía-se. Depois nem sequer o conseguia voltar a encontrar.*»

O problema não é email a mais. É que o que importa e o ruído parecem iguais até parares e leres tudo — e não tens tempo para isso. Com IA primeiro, a caixa de entrada passa a ser uma coisa que já está tratada quando lá vais ver:

- **Triada.** Os três emails que interessam hoje sobem ao topo, com a razão à frente — «este é a alteração que o construtor precisa de ver assinada antes de sexta.» Os curiosos que não comprem são filtrados antes de te custarem um pensamento.
- **Rascunhada.** Respostas de rotina — «sim, fazemos decks e pérgolas», «temos agenda cheia até ao fim do mês», «aqui vai um preço por alto» — escritas e à espera. Dás uma vista de olhos, ajustas, envias.
- **Respondida a pedido.** Esse mesmo gestor agora só pergunta «qual é a atualização de preços atual do fornecedor?» — e ela encontra a mais recente num instante, chegando a ligar um fabricante ao distribuidor que responde com outro nome.

A PARTE QUE NINGUÉM ESPERA — PROTEGE O TEU DINHEIRO

Porque a IA lê tudo, apanha coisas. Um negócio: «*Já me poupou milhares em produtos mal encomendados — disse, espera lá, pelas tuas obras anteriores é mais provável que queiras este.*» Encomenda a qualidade errada de madeira estrutural ou a placa errada e é o teu dinheiro no contentor. Noutro caso, um fornecedor faturou por engano com uma discrepância de 50% — assinalado automaticamente antes de ser pago.

O que interessa não é uma caixa de entrada mais esperta. É que um bom pedido nunca mais morre no fundo de uma pilha de extratos do fornecedor.

07

CAPÍTULO SETE

O Teu Gestor de Escritório Digital

Todo o negócio de carpintaria tem um gestor de escritório. Na maioria, és tu — a fazê-lo mal às 22h, porque não há mais ninguém.

+20 obras
numa semana

A administrativa de uma equipa de construção foi de férias uma semana. O dono: «Estamos há uma semana sem ela no escritório, e a IA ajudou-nos a fazer o trabalho dela — e provavelmente entraram mais umas 20 obras esta semana.» Não sobreviver à semana. A maior semana deles.

O trabalho do gestor de escritório é o tecido que liga tudo: o que há para hoje, em que obra estás e quando, onde estão as fotos do deck dos Henriques, onde está aquele pormenor do engenheiro, se as asnas foram encomendadas, se o eletricitista está marcado para passar a instalação antes de fechares as paredes. Não precisas de contratar essa pessoa. Precisas do sistema que essa pessoa geria.

O resumo da manhã

Antes de dares à chave: as obras de hoje por ordem, a quem cobrar pagamentos, o que está à espera de materiais ou de uma entrega, que profissionais estão previstos em que obra, e a única coisa que te vai morder se te esqueceres dela. Dois minutos com um café — e a tua equipa também fica a saber.

Processos de obra que se montam sozinhos

Cada foto, orçamento, fatura e nota de obra cola-se sozinha à obra certa — por isso, quando o cliente ligar daqui a oito meses por causa do mesmo deck, o historial está todo lá, e não espalhado pela galeria do telemóvel e por três conversas de mensagens.

A papelada sem o peso na consciência

A papelada que vem com o ofício — os projetos e os pormenores do engenheiro, as licenças e as datas de vistoria, o registo de impermeabilização da base da zona húmida, os certificados da madeira e dos materiais — é pedida, guardada na obra, e mantida onde a consegues mesmo encontrar quando o técnico a pedir. Nunca inventada por ti, e nunca um substituto da tua própria responsabilidade pela receção da obra — só impedida de desaparecer.

Se não está no sistema, não existe — para a tua cabeça poder guardar a obra em vez da papelada.

08

CAPÍTULO OITO

Parece o Dobro do que És

Eis um segredo com que as grandes empresas contam que tu não saibas: a maior parte de «parecer profissional» é apresentação — e a apresentação é agora quase de graça.

Um carpinteiro de uma carrinha e uma empresa de construção com cinquenta pessoas podem enviar o mesmo orçamento, impecável e com marca. O cliente não distingue qual é qual — por isso o pequeno que se dá ao trabalho é tratado como o grande, e pode cobrar como ele. A primeira apresentação é onde a objeção ao preço se ganha ou se perde.

O volante das recomendações — de propósito, não por acaso

- R Reter** — torna a obra toda fácil e clara, para que te chamem de volta sem pensar duas vezes.
- R Rever** — pede a avaliação no Google no momento em que estão mais contentes, logo depois de terem visto o deck acabado, automaticamente, com o link. As avaliações ganham-te as próximas dez obras enquanto dormes.
- R Recomendar** — os clientes satisfeitos recomendam se lhes facilitares e os lembrares. «Conhece alguém que precise de um deck ou de uma remodelação? Tratávamos dele como tratámos de si.»
- R Revender** — a pérgola que disseram querer para o verão que vem; os roupeiros embutidos para o quarto de arrumos — está na transcrição da chamada, lembra-te. Um lembrete na altura certa transforma uma obra em três.

Este motor é ouro puro e quase ninguém o usa — porque implica fazer a coisa chata no momento perfeito, sempre, para todo o sempre. Que é exatamente o que um sistema faz na perfeição e um humano ocupado nunca faz.

COMEÇA HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA NENHUMA

Pede a cada cliente satisfeito uma avaliação antes de arrumares a carrinha, e envia fotos bem tiradas do antes e depois com cada fatura. Um deck ou uma remodelação ficam de sonho em foto — aproveita. O volante não quer saber de como é girado. Só precisa de ser girado.

09

CAPÍTULO NOVE

A Mudança em 30 Dias

Tudo o que está acima funciona. A razão por que a maioria dos carpinteiros não o põe a funcionar é que tentam fazer tudo ao mesmo tempo, ficam soterrados a meio de uma obra, e voltam à forma antiga. Portanto: uma coisa de cada vez, sem parar de trabalhar.

1

Semana 1 — Estanca a maior fuga: o telefone

Cada chamada atendida, cada chamada registada, promessas extraídas automaticamente. Esta começa a pagar o exercício todo de imediato, e é a que vais sentir primeiro.

2

Semana 2 — Arruma a orçamentação

A IA rascunha a medição a partir do que ditas e dos teus preços antigos; tu corriges — e cada correção é uma lição que ela guarda. Orçamentos no próprio dia, com o seguimento ao fim de dois dias. Repara na tua taxa de sucesso a subir.

3

Semana 3 — Arruma o receber

Fatura-ao-acabar-a-obra, autos de medição nas obras maiores, pagamento fácil, lembretes automáticos — com a tua aprovação em tudo o que envolve dinheiro até ela merecer a folga na trela. A semana em que o teu saldo bancário começa a ter outro aspeto.

4

Semana 4 — Entrega a retaguarda

Caixa de entrada triada e com rascunhos, resumo da manhã a funcionar, processos de obra a montar-se sozinhos, avaliações pedidas automaticamente.

Porquê as quatro? Porque um processo nunca parece grande coisa. Um processo automatizado arranca um encolher de ombros. É nos três que acontece o momento «caramba» — porque é aí que as peças começam a falar umas com as outras. A chamada torna-se o orçamento. O orçamento torna-se a fatura. A fatura torna-se a avaliação. É aí que deixa de ser uma ferramenta e passa a ser um sistema.

O botão da confiança — como entregar sem perder o sono

Não entregas a carrinha e o serrote bom a um aprendiz novo no primeiro dia. Aqui é igual:

1

Semanas 1–2: pergunta sobre tudo

Cada rascunho de email, cada fatura — «é isto que eu enviava, pode ser?» Tu aprovas, corriges, ensinas.

2

Semanas 3–4: pergunta sobre o que é importante

As respostas de rotina saem sem mais; dinheiro e clientes novos continuam a precisar do teu aval.

3

Do segundo mês em diante: pergunta sobre as exceções

Já a viste acertar durante semanas. Agora trabalha sozinha, e tu recibes o resumo da manhã e os avisos. Continuas a ser o patrão — só deixaste de ser o gargalo.

Os erros que fazem bons carpinteiros desistir antes de a ficha cair

- **Fazer as quatro semanas de uma vez.** Não faças. Uma por semana. Cada uma garante uma vitória antes de acrescentares a seguinte.
- **Colar IA ao processo antigo.** Se continuas a meter cada medição no mesmo software de sempre e a pedir à IA que «ajude», falhaste o essencial. Redesenha o processo (Capítulo 2).
- **Tratá-la como software em vez de pessoal.** Software configura-se uma vez e amaldiçoa-se para sempre. Esta, ensina-se — e melhora todas as semanas. Os profissionais que mais lhe tiram partido falam com ela o dia todo, como com o seu melhor ajudante.
- **Esperar pelo perfeito.** Um sistema tosco a funcionar hoje ganha a um perfeito que vais montar «quando as coisas acalmarem». As coisas nunca acalmam.



ANTES DE POUSARES ISTO

A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

Sê honesto. Marca as que são verdade neste momento.

- ☐ Perco chamadas com frequência enquanto estou na obra — e não sei quantas obras isso me custou.
- ☐ Prometi a alguém um orçamento ou uma resposta este mês — e esqueci-me até virem atrás de mim.
- ☐ Os meus orçamentos saem «logo à noite» mais vezes do que «na hora».
- ☐ Nem sempre faço seguimento depois de enviar um orçamento.
- ☐ As minhas faturas demoram mais de duas semanas a ser pagas.
- ☐ Enviei uma mensagem embaraçosa de «só a insistir naquela fatura» no último mês.
- ☐ A minha caixa de entrada dá-me stress, e o que é importante fica soterrado.
- ☐ Se um cliente ligasse por causa de um deck do ano passado, ia demorar a encontrar os detalhes.
- ☐ Não peço uma avaliação a cada cliente satisfeito.
- ☐ Os meus projetos, licenças e certificados vivem num porta-luvas, na consola da carrinha e em três conversas de mensagens.

0–2

Casa arrumada. Uns ajustes e vais a voar.

3–6

Estás a perder dinheiro a sério na metade chata — e tem tudo arranjo. Começa pela Semana 1.

7+

Amigo, estás a fazer um segundo emprego de graça todas as semanas. Boa notícia: é precisamente o que é agora mais fácil de arranjar.

Seja qual for o teu número — a tua maior cruz é a tua maior oportunidade. Começa por aí.

Queres isto montado por ti?

Tudo o que está neste manual podes construir tu próprio — e devias, se tiveres o tempo e a paciência. Muitos constroem. Se preferires que fique simplesmente feito — a IA que atende o teu telefone, regista cada promessa, monta os teus orçamentos, cobra as tuas faturas e gere a tua retaguarda, tudo num só, a trabalhar no teu negócio de carpintaria esta semana — é isso que nós construímos. Chama-se The Everything.

- ✓ 14 dias de teste grátis. Cancela quando quiseres. Sem fidelização, sem contratos.
- ✓ Nada de importante — um orçamento, uma fatura, uma mensagem a um cliente — sai alguma vez sem tu o veres primeiro.
- ✓ Vive no Microsoft Teams e nas ferramentas que já usas.

Vê-a a trabalhar nas tuas próprias obras em the-everything-app.com — sem cartão de crédito para espreitar.

Nota honesta: isto não conserta um negócio estragado, e não toma as decisões de construção nem dá a obra por concluída — isso continua a ser contigo e com a tua responsabilidade. O que conserta é o trabalho de escritório que andas a fazer de graça depois do anoitecer.