

THE EVERYTHING · GUIAS PRÁTICOS PARA EMPRESAS DE OFÍCIO

O Manual do Betoneiro com IA

Como gerir uma empresa de betão na era da IA — e
ganhar mais do que empresas com o triplo do teu
tamanho.

O SISTEMA COMPLETO · SEM RODEIOS · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Lê isto primeiro

Há dez anos, ter uma empresa de betão a sério era ter alguém no escritório, pagar a um contabilista e, ainda assim, fazer a medição de um acesso à mesa da cozinha depois de os miúdos irem para a cama.

Hoje, um betoneiro sozinho com o sistema certo fecha mais obras, orçamenta mais depressa e recebe mais cedo do que uma equipa de seis carrinhas do outro lado da cidade — e não passa uma noite com papelada.

Não é mais esperto do que tu. Não é melhor betoneiro do que tu. E não é nada de computadores — um dos melhores que vimos andava há dois anos a orçamentar acessos com uma folha e um lápis dentro da carrinha. Só percebeu uma coisa antes de toda a gente: **a metade chata do negócio — as chamadas, os orçamentos, as medições, as faturas, a insistência, o arquivo — já se faz sozinha.** Por isso pôs a energia onde está o dinheiro: na obra, e no cliente.

Este é o manual de como ele faz. Sem "50 prompts para copiar". Sem conversa de miúdo da informática. O sistema a sério — como pensar nisto, o que montar, por que ordem, e os erros que fazem bons betoneiros desistir antes de aquilo encaixar. As histórias aqui dentro são de empresas de ofício reais com quem trabalhamos — nomes de fora, números cá dentro. Lê de uma ponta à outra e vais gerir uma empresa de betão mais apertada e mais rentável do que hoje, mesmo que nunca gastes um cêntimo em software.

UMA PALAVRA CLARA SOBRE A TUA RESPONSABILIDADE

Nada aqui dentro dá uma laje por boa, nada certifica que uma betonagem cumpre a especificação do engenheiro, e nada substitui o julgamento de quem responde pela obra. Leva a *papelada*. O betão — a segurança estrutural daquilo, o ferro e o recobrimento e a mistura serem o que o engenheiro mandou, e a responsabilidade de ficar bem feito — continua a ser teu, do princípio ao fim.

O que está cá dentro

01 O Novo Campo de Jogo

As 3 coisas por que o cliente te julga — e porque o outro lado já usa IA.

02 Pensa IA Primeiro

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

03 Nunca Mais Perder uma Obra

Todas as chamadas atendidas — e todas as promessas apanhadas, seguidas e já em andamento.

04 Orçamenta Antes de Sair do Acesso

A IA faz a medição a partir do que dizes e dos teus preços. Tu confirmas e envias.

05 Receber Sem a Insistência Incômoda

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

06 A Caixa de Correio que se Gere Sozinha

Organizada, rascunhada e de olho no teu dinheiro — até lida em voz alta na carrinha.

07 O Teu Gestor de Escritório Digital

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

08 Parecer o Dobro do que És

Tudo com a tua marca, e o motor avaliação–recomendação que se alimenta a si próprio.

09 A Mudança em 30 Dias

Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e porque três processos batem um.



A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

Descobre exatamente por onde o teu negócio perde dinheiro — e o que arranjar primeiro.

01

CAPÍTULO UM

O Novo Campo de Jogo

Um dono de casa em cima de um acesso rachado e afundado não consegue perceber se és um bom betoneiro. Ali de pé, não. Julga-te pelo que consegue ver — e é aí que a maior parte dos betoneiros perde, caladinha, obra que era dela.

Quando alguém decide que está mesmo na hora de fazer o acesso, a laje do anexo ou o terraço de que fala há três verões, não liga a um betoneiro. Liga a cinco, do topo da lista do Google, e a obra fica para quem acertar primeiro em três coisas:

1

Atendeste mesmo — ou ligaste logo de volta?

O acesso fica para o primeiro betoneiro que atende, não para o melhor. Toca até ao voicemail e está perdido antes de teres visto a obra.

2

O orçamento chegou depressa e com boa cara?

Um orçamento arrumado do acesso em menos de um dia — metros quadrados, espessura, acabamento, preparação, tudo discriminado — bate um número rabiscado nas costas de um cartão para a semana. Sempre.

3

Foi fácil lidar contigo?

Datas claras, uma resposta direta quando o tempo empurra a betonagem, sem ter de andar atrás de ti. Fácil-de-lidar ganha a laje do anexo e o caminho lá atrás depois do terraço pequenino.

Reparaste no que nenhuma delas é? Se és bom betoneiro. Ninguém te ligou porque as tuas pendentes estão certas e o teu acabamento está liso. As três são sobre **papelada e comunicação** — exatamente aquilo que detestas e para que nunca tens tempo ao fim de um dia de obra.

E aqui vai a parte que ninguém te conta: o outro lado da mesa já anda a IA. Os grandes das obras públicas passam os concursos por ela. Os construtores de moradias em série orçamentam um pacote de lajes inteiro em minutos. O medidor do promotor confere cada linha do teu trabalho a mais contra os preços dele no segundo em que carregas o ficheiro. A pergunta não é se a IA entra no betão — já entrou. A pergunta é se trabalha *a teu favor* ou *contra ti*.

A boa notícia? É a primeira vez na história que a tecnologia joga a favor do pequeno. Os grandes têm de passar por comissões, implementações e formações. Tu decides numa terça e estás a andar na sexta. O campo de jogo virou: o betoneiro pequeno, rápido e bem organizado pode agora parecer e trabalhar como a empresa grande — sem os custos da empresa grande.

"Mas eu não sou de computadores"

Os que fazem isto melhor também não. Um dos mais rápidos a agarrar nisto foi um dono com 26 anos de obra que só pegou num computador há três anos. Palavras dele: *"Não te preocupes com a ortografia. Não te preocupes com a gramática."* Se sabes mandar uma mensagem ou deixar um áudio, sabes fazer tudo o que está neste manual. Ser bom a escrever à máquina era o requisito antigo. Saber *dizer* o que queres é o novo — e os betoneiros já são bons nisso.

300–1.000 €
+ por mês

O que cobra a maior parte do software de gestão de obra e orçamentação do ofício — e *mesmo assim* és tu que escreves e fazes a medição. Um dono que conhecemos pagava mil euros por mês, alguns meses três mil, por software que a equipa mal abria. Guarda esse número: tudo o que está neste manual ou substitui essa despesa ou faz com que ela ganhe o ordenado.

As empresas com o triplo do teu tamanho são lentas porque são grandes. É essa a tua abertura. Este manual é sobre passar por ela.

02

CAPÍTULO DOIS

Pensa IA Primeiro

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

Todos os processos do teu negócio foram construídos sobre um pressuposto: alguém tem de fazer cada passo. Alguém atende o telefone. Alguém faz a medição e escreve o orçamento. Alguém liga à central para marcar a autobetoneira. Alguém arquiva as guias e o projeto do engenheiro. O teu dia inteiro está desenhado à volta desse pressuposto — e esse pressuposto acabou de morrer.

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

Mudança um — delega resultados, não passos

Deixa de pensar "em que botões carrego". Passas a falar com o teu negócio como falarias com um bom encarregado: dizes o resultado, ele trata dos passos. Um dono cancelou uma fatura, emitiu-a outra vez a proporção e avisou o cliente por email — dizendo exatamente isso, numa frase. Outro compra material mandando uma mensagem do balcão — *"Estou no fornecedor a levar a malhasol e os espaçadores para a laje dos Marques"* — e a nota de encomenda, a despesa e a contabilidade tratam-se sozinhas. Palavras dele: *"É uma mensagem de texto que faz um monte de dados."*

Mudança dois — IA primeiro, tu segundo

Maneira antiga: fazes tu o trabalho, se calhar uma ferramenta ajuda. Maneira 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 largares a régua. Um cliente descreveu a rotina: *"Nove em cada dez está perfeito. Bora — sim, envia."* O teu trabalho encolhe para dez segundos de decisão, não quarenta minutos a escrever. (E não — não entregas as chaves no primeiro dia. Pede autorização para tudo no início, 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 betoneiro diz-lhe que um orçamento normal de acesso leva a escavação e a remoção das terras, a malhasol e os espaçadores, a cofragem e o corte das juntas — e ela responde: *"Passo a lembrar-me disso."* E lembra-se. Corrige *"betão à vista"* para *"betão lavado"* num cliente em concreto, e nunca mais se engana. Todas as correções compõem. Seis meses depois, orçamenta como tu, escreve como tu e sabe as tuas regras — porque lhas ensinaste, uma vez.

O exercício de reimaginar

Anda pelo teu negócio e faz uma pergunta sobre cada interação: *"Como é que isto seria se a IA lhe tocasse primeiro?"*

INTERAÇÃO	A MANEIRA ANTIGA	IA PRIMEIRO
Cliente liga a querer preço para um acesso	Voicemail. Obra perdida para quem atendeu.	Atendida, apanhada, visita marcada — orçamento rascunhado antes do pequeno-almoço.
A central confirma a hora de entrega errada	Lês às 21h, ou nunca. A equipa parada às 7 à espera de uma autobetoneira marcada para as 11.	Confere contra a obra assim que chega — "eles têm-te às 11, tu marcaste às 7." Resolvido antes de a equipa sair de casa.
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: "o betão subiu em três das tuas misturas."
Acaba a obra	Fatura "logo à noite". Avaliação nunca pedida.	Fatura enviada da carrinha. Avaliação pedida enquanto estão encantados. Próxima obra assinalada.

Todos os capítulos daqui para a frente são só este exercício aplicado a uma parte do teu negócio. Não te tornas administrativo. Tornas-te o dono de um negócio que se gere à tua volta.

03

CAPÍTULO TRÊS

Nunca Mais Perder uma Obra

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

Os betoneiros são péssimos nisto, e tu sabes. Durante uma betonagem não consegues fisicamente atender o telefone. Estás na régua, ou estás na talocha a vê-lo a puxar, luvas calçadas, botas lá dentro, e o betão não espera que atendas uma chamada. O telefone está na carrinha. Toca até cair. Esse que ligou — um acesso, a laje de um anexo, um terraço, a laje de uma moradia inteira que vale dinheiro a sério — liga ao betoneiro seguinte da lista. Foi-se.

17 obras
por ano, foram-se

Digamos que perdes quatro chamadas por semana. A maioria não é de clientes — é a central, o pessoal da bomba, o homem da giratória, um fornecedor atrás de uma guia. Por isso digamos **uma por semana** que é mesmo alguém a querer betão — umas 50 obras a sério por ano. Os acessos são muito comparados ao preço, por isso digamos que só fechas uma em cada três. São umas **17 obras por ano** a irem direitinhas para quem atendeu a seguir. Nunca sentes, porque nunca soubeste que o telefone tocou. (É a título de exemplo — mas faz as tuas contas e arde.)

E o remate: 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 "atende mais chamadas". A solução IA primeiro é maior — porque uma chamada são na verdade dois problemas, e a maior parte dos betoneiros só pensa no primeiro.

Problema um — a chamada que não podias atender

Estás com betão pelos joelhos, a cofrar a laje de um anexo, ou a rebocar a bobcat para casa. Uma rececionista com IA atende em nome da tua empresa, 24 horas por dia, soa normal ao telefone, tira os dados da obra — *o quê* (acesso, laje de anexo, caminho, terraço, laje de moradia), *onde, que tamanho*, que acabamento querem, e se lá chega uma autobetoneira — marca a visita na tua agenda, põe as urgentes no topo, e manda-te um resumo antes de teres lavado a ferramenta. Não faz pausa para o café, não fica doente e custa uma fração de uma pessoa.

Problema dois — a chamada que atendeste e meio esqueceste

Sê honesto: quantas vezes disseste *"sim ó pá, dou-te um preço para o acesso até quinta"* do banco do condutor — e à obra seguinte já lá não estava? 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:

- **Todas as chamadas são apanhadas.** Gravadas, transcritas, arquivadas na obra. Seis semanas depois, quando o cliente diz "mas tu disseste que o selante estava incluído", podes ver o que foi mesmo dito.
- **As promessas saem sozinhas.** "Orçamento até quinta." "Ligar à central por causa da mistura de sexta." "Marcar a bomba para a laje das traseiras." Tiradas da conversa — não escreves nada, porque ias a conduzir.
- **As promessas andam atrás de ti.** Quinta de manhã: "Disseste ao Zé que tinha hoje o preço do acesso — queres que trate disso?" O seguimento que os teus concorrentes nunca mandam passa a acontecer sempre.
- **E se tiver o que precisa, o trabalho começa sozinho.** A chamada apanhou a obra, a morada, o tamanho, o acabamento — por isso o orçamento não é um lembrete numa lista, é um rascunho à espera quando encostas.

O que exigir — resolvas como resolveres

- ✓ Todas as chamadas atendidas em nome da tua empresa — incluindo às 18h, incluindo ao sábado.
- ✓ Uma transcrição pesquisável de todas as chamadas — "o que é que ficou combinado sobre o betão lavado?"
- ✓ As promessas caem num sítio que anda atrás de ti — não num caderno, não na tua cabeça.
- ✓ Os dados da chamada entram na obra — não escritos à mão três vezes.

A VERSÃO FAZ-TU-MESMO

Reencaminha o teu número para um serviço de atendimento com um guião apertado — nome, zona, o que querem betonado, tamanho por alto, "ele liga esta tarde". E deixa um áudio com as tuas promessas antes de arrancares. Só isso já ganha obras.

A VERSÃO FEITA POR NÓS

Um sistema telefónico com IA tudo-em-um (do género do que The Everything faz) cobre a norma inteira — atendida, transcrita, promessas seguidas, orçamento rascunhado a partir da chamada. De uma maneira ou de outra: nunca deixes cair uma chamada — nem uma promessa.

04

CAPÍTULO QUATRO

Orçamenta Antes de Sair do Acesso

Segunda maior fuga: o orçamento que sai "logo à noite".

Olha o que acontece a sério. Andas a obra, passas o acesso a passo, dizes "mando-te isso logo à noite" — e depois chegas a casa reventado, os miúdos têm de comer, e a medição fica 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 é o preço. É a rapidez. O betoneiro cujo orçamento chega enquanto o cliente ainda está de pé no alpendre ganha uma quantidade assustadora de vezes — mesmo sendo mais caro. Um orçamento rápido e profissional diz-lhe a única coisa que ele quer: este tipo está em cima do assunto e vai aparecer no dia que disse.

O conselho antigo era "usa modelos, orçamenta pelo telemóvel". Esquece. Orçamentar IA primeiro quer dizer que **a IA faz a medição. Tu confirmas.** É isto que isso parece numa empresa de betão hoje.

- **Tu falas, ela constrói.** Anda a obra, dita o que vês — *"noventa metros quadrados de acesso, dez de espessura, malhasol sobre espaçadores, acabamento em betão lavado, uns 30 de tout-venant para chegar à soleira, a autobetoneira não passa pelo lado por isso é bomba, corta o raio de viragem, dois dias"* — e ela transforma isso num orçamento discriminado, com preços, profissional, no teu modelo.
- **Preça a partir do TEU histórico.** Dá-lhe os teus orçamentos antigos e aprende os teus preços — o teu metro quadrado por espessura e acabamento, a tua preparação, as tuas margens. Preços diferentes para um construtor a quem subempreitas e para um dono de casa avulso? Mantém-nos separados.
- **Sabe as tuas regras — porque lhas ensinaste uma vez.** O que "fornecimento e aplicação" leva nas tuas obras, quando o acesso obriga a bomba e quanto cobras por isso, a tua margem no enchimento. Ensina-lhe como a um aprendiz; ao contrário do aprendiz, não se esquece.
- **Apanha o que te esqueceste.** Uma empresa de ofício a sério meteu-lhe um relatório de obra, e o orçamento da IA veio a incluir a deslocação que um orçamentista pago tinha deixado de fora na mesma obra. Não fica cansada às 21h30 nem se esquece do aluguer da bomba ou da remoção das terras. É esse o objetivo.
- **Até vai buscar preços.** Não sabes o preço de hoje de uma mistura ou de um dia de bomba? Vai ao fornecedor e encaixa — corriges se apanhou a classe errada, e lembra-se para sempre.

2–3 dias

→ meio dia

Um dono com quem trabalhamos — 26 anos de obra, mal toca num computador: *"Orçamentos que me levavam dois ou três dias, a minha IA faz em meio dia. Fiz um ontem que me teria levado dois dias — enviei-o no próprio dia."* Os preços saíram "praticamente a par" dos números dele, porque aprendeu com os orçamentos antigos.

E depois a parte que toda a gente salta — **o seguimento**. Uma mensagem, dois dias depois: *"Só a confirmar que recebeste o preço do acesso — se quiseres, explico-te ponto por ponto."* Essa única mensagem ganha mais obras do que baixar o preço alguma vez ganhou, porque a maioria dos concorrentes nunca a manda. Num acesso ou numa laje o cliente está a pesar dinheiro a sério contra outros dois números, e um toque discreto na altura certa é muitas vezes o que basta para pender para o teu lado. Com IA primeiro, o seguimento não é um hábito que constróis. É uma coisa que simplesmente acontece.

O PONTO NÃO É O SOFTWARE

É a norma: no próprio dia, profissional, com os teus próprios números, com seguimento. Um betoneiro com um bloco de notas que cumpre essa norma ganha a um com uma aplicação que não cumpre. A IA só torna a norma fácil.

05

CAPÍTULO CINCO

Receber Sem a Insistência Incômoda

Fizeste o trabalho. Agora tens de ir buscar o dinheiro — o que para a maior parte dos betoneiros é um segundo emprego não pago de que ninguém os avisou.

7 dias
não 47

A fatura média do ofício é paga cerca de seis semanas depois de enviada. Não é que os clientes não queiram pagar — a maioria esquece-se, e a ti custa-te insistir. Por isso o dinheiro fica lá fora enquanto a fatura da central por quarenta metros de betão já te caiu na conta. Nas obras maiores, é tesouraria a sério a esvair-se.

A insistência é um problema de **sistema**, não de pessoas. Arranja o sistema e nunca mais tens a conversa incômoda — nem mandas aquela mensagem embaraçosa do "só a lembrar da fatura, ó pá".

O sistema que te põe pago numa semana

1

Fatura assim que a obra acaba — ou pede o auto da fase

Cada dia que esperas é um dia a somar ao dia em que és pago. Com IA primeiro, é uma frase da carrinha: "fatura o acesso dos Silva." Linhas do orçamento, as tuas condições, o email deles. Nas obras maiores, rascunha o auto da fase que atingiste — preparação e ferro no chão, betonado, acabado — para pedires à medida que andas, e não no fim amargo.

2

Torna o pagar estupidamente fácil

Um link de "pagar agora" é pago mais depressa do que "aqui vão os meus dados bancários". Tira todos os passos entre quererem pagar e estar feito.

3

Automatiza os toques educados

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

4

Sobe o tom só se for preciso

A maioria paga ao primeiro ou segundo toque. O raro teimoso leva uma mensagem mais firme — e ainda profissional. Tu ficas o bom da fita o caminho todo.

E porque dinheiro é dinheiro: este é o sítio onde manténs a IA com trela curta no início. Ela rascunha, tu aprovas, todas as vezes — até a teres visto acertar durante um mês e lhe dizeres para deixar de perguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

A Caixa de Correio que se Gere Sozinha

A tua caixa de correio é por onde sai dinheiro caladinho e entra stress.

Extratos da central, guias de betonagem, faturas do aluguer da bomba, perguntas de clientes, atualizações de preços, o construtor atrás de uma data para a laje, o projeto do engenheiro para a próxima obra — tudo misturado com lixo, tudo a cair enquanto estás na talocha e não podes parar. Um gerente de loja com quem trabalhamos começou com 24 000 emails atrasados: *"Lia um email e ele perdia-se. Nem sequer o conseguia encontrar outra vez."*

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

- **Triada.** Os três emails que interessam hoje sobem ao topo, com o porquê ao lado — "este é o projeto revisto da laje que o construtor precisa que orçamentos antes de sexta." Os curiosos são filtrados antes de te custarem um pensamento.
- **Rascunhada.** Respostas de rotina — "sim, fazemos betão lavado", "estamos cheios até ao fim do mês", "aqui vai um preço por alto por metro quadrado" — escritas e à espera. Dás uma vista de olhos, ajustas, envias.
- **Respondida a pedido.** Esse mesmo gerente agora só pergunta: "qual é a atualização de preços mais recente do fornecedor?" — e ela encontra a última num instante, até ligando um fabricante ao distribuidor que responde com outro nome.

A PARTE QUE NINGUÉM ESPERA — TOMA CONTA DO TEU DINHEIRO

Como a IA lê tudo, apanha coisas. Um negócio: *"Já me poupou milhares em produtos mal encomendados — disse: espera lá, pelas tuas obras anteriores se calhar queres este."*

Encomenda a mistura errada ou a malhasol errada e só descobres quando aquilo já está no chão — e não o tiras de lá outra vez. Outro teve um fornecedor a faturar por engano com 50% de diferença — assinalado sozinho antes de ser pago. Vale a pena conferir todas as guias contra o que betonaste mesmo.

O ponto não é uma caixa de correio mais esperta. É que um pedido a sério nunca mais morre no fundo de uma pilha de extratos da central.

07

CAPÍTULO SETE

O Teu Gestor de Escritório Digital

Todas as empresas de betão têm um gestor de escritório. Na maior parte, és tu — a fazê-lo mal às 22h, porque não há mais ninguém.

+20 obras
numa semana

A administrativa de uma empresa de ofício foi de férias uma semana. O dono: *"Não a tivemos no escritório durante uma semana, e isso ajudou-nos a fazer o trabalho dela — e devemos ter tido mais uns 20 trabalhos a entrar esta semana."* Não sobreviver à semana. A melhor semana deles.

O trabalho do gestor de escritório é o tecido que liga tudo: o que há para hoje, em que obra estás e a que horas, a autobetoneira está marcada e para quando, a bomba está confirmada, o ferro já foi colocado, onde estão as fotos da laje dos Marques, onde está aquele projeto do engenheiro. E quando a previsão vira e a betonagem de quinta tem de mudar — não é um telefonema, são três: a central, a bomba e a equipa. Não precisas de contratar essa pessoa. Precisas do sistema que essa pessoa faria correr.

O resumo da manhã

Antes de dares à chave: a betonagem de hoje e a que horas chega a autobetoneira, se a bomba está confirmada, quem está em que obra, o que espera preparação, a quem ir buscar dinheiro, e a coisa que te morde se te esqueceres — incluindo um olho na previsão contra o que tens marcado. Dois minutos com um café — e a tua equipa também sabe.

Processos de obra que se montam sozinhos

Todas as fotos, orçamentos, faturas e notas de obra colam-se sozinhos à obra certa — por isso quando o cliente liga oito meses depois por causa daquele mesmo acesso, está lá a história toda. Incluindo as fotos do ferro e dos espaçadores antes de o betão os tapar, que é a única prova que alguma vez vais ter.

A papelada sem o pavor

A papelada que vem com o ofício — o projeto da laje do engenheiro, o estudo geotécnico, as guias de betonagem, os certificados da malhasol e do ferro, a inspeção antes da betonagem, as fotos da preparação — é pedida, apanhada na obra e guardada onde a consegues mesmo encontrar quando alguém perguntar daí a dezoito meses. Nunca inventada, e nunca um substituto do teu próprio julgamento sobre se aquela laje está feita conforme o projeto do engenheiro — só impedida de desaparecer.

08

CAPÍTULO OITO

Parecer o Dobro do que És

Aqui vai um segredo de que os grandes dependem que tu não saibas: quase tudo o que é "parecer profissional" é apresentação — e a apresentação é hoje quase de graça.

Um betoneiro de uma carrinha e uma empresa de cinquenta pessoas conseguem mandar o mesmo orçamento impecável e com a marca. O cliente não distingue — 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 — e num acesso, onde estás a ser comparado com outros dois números, isso é o jogo todo.

O motor das recomendações — de propósito, não por acaso

- R** **Reter** — faz a obra inteira fácil e clara, para que te chamassem outra vez sem pensar duas vezes.
- R** **Recensão** — pede a avaliação no Google no momento em que estão mais felizes, mal a cofragem sai e veem o acabamento, automaticamente, com o link. As avaliações ganham-te as dez obras seguintes enquanto dormes.
- R** **Recomendação** — clientes contentes recomendam se lhes facilitares e os lembrares. "Conheces mais alguém a precisar de um acesso ou de uma laje de anexo? Tratávamos deles como tratámos de ti."
- R** **Revenda** — o caminho do lado que disseram querer para o ano; o terraço lá atrás — 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 faz andar — porque obriga a fazer a coisa chata no momento perfeito, todas as vezes, para 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 avaliação a todos os clientes contentes antes de carregares a carrinha, e manda fotos do antes e do depois bem tiradas com todas as faturas. Um acesso velho, rachado e cheio de ervas ao lado de um betão lavado acabado de fazer fotografia que é um sonho — usa isso. O motor não quer saber como o rodas. Só precisa que o rodes.

09

CAPÍTULO NOVE

A Mudança em 30 Dias

Tudo o que está acima funciona. A razão por que a maior parte dos betoneiros não o põe a andar é que tentam fazer tudo de uma vez, ficam soterrados a meio de uma obra, e voltam à maneira antiga. Por isso: uma coisa de cada vez, sem parar de trabalhar.

1

Semana 1 — Tapa a maior fuga: o telefone

Todas as chamadas atendidas, todas apanhadas, promessas tiradas sozinhas. Esta começa logo a pagar o exercício todo, e é a que vais sentir primeiro — porque não consegues atender um telefone durante uma betonagem, e nunca vais conseguir.

2

Semana 2 — Arranja o orçamentar

A IA rascunha a medição a partir do que ditas e dos teus preços antigos; tu corriges — e cada correção é uma lição que fica. Orçamentos no próprio dia, com o seguimento a dois dias. Vê a tua taxa de fecho mexer.

3

Semana 3 — Arranja o receber

Fatura-com-obra-acabada, autos de fase nas lajes maiores, pagamento fácil, lembretes automáticos — contigo a aprovar tudo o que é dinheiro até ter merecido a trela. A semana em que o teu saldo começa a ter outro ar.

4

Semana 4 — Entrega o escritório

Caixa de correio triada e rascunhada, resumo da manhã a andar, processos de obra a montarem-se sozinhos, avaliações pedidas automaticamente.

Porquê as quatro? Porque um processo nunca parece grande coisa. Um processo automatizado leva um encolher de ombros. Três é onde acontece o momento "não pode ser" — porque é aí que as peças começam a falar umas com as outras. A chamada vira orçamento. O orçamento vira fatura. A fatura vira 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 dás a talocha a um aprendiz no bordo de uma laje fresca no primeiro dia. Aqui é igual:

1

Semanas 1–2: pergunta tudo

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

2

Semanas 3–4: pergunta o que é importante

As respostas de rotina saem sozinhas; dinheiro e clientes novos ainda levam o teu aceno.

3

Do segundo mês em diante: pergunta as exceções

Viste-a acertar durante semanas. Agora anda, e tu recebes o resumo da manhã e os avisos. Continuas o padrão — só deixaste de ser o engarrafamento.

Os erros que fazem bons betoneiros desistir antes de aquilo encaixar

- **Fazer as quatro semanas de uma vez.** Não faças. Uma por semana. Cada uma arruma uma vitória antes de acrescentares a seguinte.
- **Colar IA ao processo antigo.** Se ainda escreves todas as medições no mesmo software velho e pedes à IA que "ajude", falhaste o ponto. Redesenha o processo (Capítulo 2).
- **Tratá-la como software em vez de pessoal.** O software configura-se uma vez e amaldiçoa-se para sempre. A isto, ensina-se — e melhora todas as semanas. Quem tira mais dela fala com ela o dia todo, como com o melhor encarregado.
- **Esperar pelo perfeito.** Um sistema à bruta a andar hoje bate 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. Assinala as que são verdade neste momento.

- ☐ Perco chamadas com frequência enquanto estou na obra — e não sei quantas obras já me custou.
- ☐ Prometi a alguém um orçamento ou um telefonema este mês — e esqueci-me até me virem atrás.
- ☐ Os meus orçamentos saem "logo à noite" mais vezes do que "ali na hora".
- ☐ Nem sempre faço seguimento depois de mandar um orçamento.
- ☐ As minhas faturas levam mais de duas semanas a ser pagas, e a central já me faturou a mim.
- ☐ Mandeí uma mensagem incómoda a "lembrar daquela fatura" no último mês.
- ☐ A minha caixa de correio stressa-me, e o importante fica enterrado.
- ☐ Se um cliente ligasse por causa de um acesso do ano passado, levava um bocado a encontrar os dados.
- ☐ Não peço avaliação a todos os clientes contentes.
- ☐ Os projetos do engenheiro, as guias e as fotos da preparação vivem num porta-luvas, na consola da carrinha e em três conversas de mensagens.

0–2

Barco apertado. Uns ajustes e vais a voar.

3–6

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

7+

Ó pá, andas a fazer um segundo emprego de graça todas as semanas. Boa notícia: é exatamente a parte que hoje é mais fácil de arranjar.

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

Queres isto montado por nós?

Tudo o que está neste manual podes construir sozinho — e deves, se tiveres o tempo e a paciência. Muitos fazem. Se preferires que esteja simplesmente feito — a IA que atende o teu telefone, apanha todas as promessas, faz os teus orçamentos, insiste pelas tuas faturas e trata do teu escritório, tudo num só, a trabalhar na tua empresa de betão esta semana — é isso que nós construímos. Chama-se The Everything.

- ✓ 14 dias grátis. Cancelas quando quiseres. Sem fidelização, sem contratos.
- ✓ Nada de importante — um orçamento, uma fatura, uma mensagem a um cliente — sai sem tu veres primeiro.
- ✓ Vive dentro do Microsoft Teams e das ferramentas que já usas.

Vê isto a trabalhar nas tuas obras em the-everything-app.com — não é preciso cartão para espreitar.

Nota honesta: isto não arranja um negócio estragado, e não decide se uma laje cumpre o projeto do engenheiro e não dá o trabalho por bom — isso continua a ser teu e da tua responsabilidade. O que arranja é o trabalho de escritório que andas a fazer de graça depois de escurecer.