

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

O Manual do Demolidor com IA

Como gerir um negócio de demolição na era da IA

— e torne-se o demolidor a quem os construtores confiam o local.

O SISTEMA COMPLETO · SEM ENCHIMENTO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Leia isto primeiro

Há dez anos, gerir um negócio de demolição a sério era alguém ao telefone, um contabilista, e mesmo assim calcular o âmbito, a remoção de resíduos e os materiais perigosos num papel na carrinha entre obra e obra.

Hoje, um pequeno demolidor com o equipamento certo responde a cada chamada do construtor assim que entra, orça o trabalho inteiro direito — o corte de infraestruturas, os materiais perigosos, a demolição, a remoção e o vazadouro, a entrega limpa — e transforma um punhado de construtores e promotores numa carteira de demolição-para-reconstruir que repete, enquanto uma empresa maior do outro lado da cidade ainda devolve mensagens do voicemail. E não passa uma única noite na papelada.

Não é mais esperto do que você. Não é melhor demolidor. E de certeza que não é nenhum entendido de computadores — um dos melhores que vimos ainda orçava trabalhos num bloco pousado no banco do passageiro há dois anos. Só percebeu uma coisa antes dos outros: **a metade chata do negócio** — os pedidos, os seguimentos, os orçamentos honestos, as marcações de corte de infraestruturas, os registos de remoção dos materiais perigosos, as guias de vazadouro, as fotos da entrega — já se pode fazer sozinha. Por isso pôs a sua energia onde estão o dinheiro e o risco: na obra, a gerir um trabalho seguro, e em tornar-se o demolidor a quem um punhado de bons construtores confia limpar o local e devolvê-lo limpo.

Este é o manual de como ele o faz. Nada de «50 fórmulas para copiar». Nada de conversa técnica. O sistema a sério — como pensá-lo, o que montar, por que ordem, e os erros que fazem bons demolidores desistir antes de arrancar. Leia-o de fio a pavio e vai gerir um negócio de demolição mais arrumado, mais seguro e rentável do que agora, mesmo que nunca gaste um cêntimo em software.

UMA PALAVRA CLARA SOBRE O QUE CONTINUA A SER SEU

Nada aqui decide como uma estrutura vem abaixo, analisa ou remove um perigo, ou substitui as pessoas licenciadas que o tratam — e nunca substitui o seu olhar na obra, a sua competência, nem as regras com que trabalha. Trata da papelada. Se um edifício antigo tem amianto ou outro perigo, e o que é preciso para o tornar seguro, é uma decisão de análise qualificada e remoção licenciada, não um número que um computador inventa; como uma estrutura vem abaixo em segurança, e como se protegem os vizinhos e o prédio ao lado, é o juízo seu e da sua equipa; e a segurança do trabalho — as infraestruturas cortadas e confirmadas, o perigo removido pelas pessoas licenciadas certas, o local deixado seguro — ligam-na as regras e continua consigo. Tudo isso continua a ser seu, de fio a pavio.

O que há lá dentro

01 O novo campo de jogo

As 3 coisas por que um construtor o julga — e porque responder primeiro ganha o local antes de lá estar.

02 Pense primeiro na IA

Pare de colar a IA aos velhos hábitos. Redesenhe o negócio com a IA a tocar tudo primeiro.

03 Nunca mais perca um trabalho

Responda primeiro ao construtor, marque a visita ao local, e torne-se aquele de eleição para cada demolição.

04 Orce o trabalho inteiro direito — materiais perigosos incluídos

O preço por âmbito, o perigo escondido orçado com honestidade, e porque um número firme ao telefone é o alerta.

05 Receba sem a perseguição embaraçosa

Sinal, autos de medição, e a conversa da variação tida antes do trabalho, não largada depois.

06 A caixa de correio que se gere sozinha

Ordenada, redigida, e de olho no seu dinheiro — até lida em voz alta ao volante.

07 O seu gestor de escritório digital

O resumo da manhã, os processos e os registos de materiais perigosos e de entrega que se montam sozinhos.

08 Parece o dobro do tamanho que tem

Tudo com a sua marca, a prova de segurança e licença, e a roda de demolição-para-reconstruir e recomendação.

09 A mudança em 30 dias

Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e usar a capacidade marcada — nunca um falso «só hoje».



A auditoria de fugas em 2 minutos

Descubra exatamente onde perde construtores — e o que corrigir primeiro.

01

CHAPTER ONE

O novo campo de jogo

Um construtor que anda a telefonar à procura de um orçamento de demolição não vê o seu equipamento nem vê a sua equipa a trabalhar. Julga-o pelo que consegue alcançar — e é aí que a maioria dos demolidores perde em silêncio os melhores construtores do ano.

O seu cliente é muitas vezes um construtor ou promotor com um relógio de demolição-para-reconstruir a correr, ou um dono a limpar um lote para construir — alguém que precisa do local limpo em segurança, dentro da lei e a tempo para que a sua obra possa arrancar. E eis o que torna perder a chamada tão caro: ligam porque a obra não pode arrancar até a estrutura velha desaparecer. O trabalho vai para quem acerta em três coisas primeiro:

- 1 Atendeu — e deu um rumo direito?** O primeiro demolidor que atende e fala do trabalho ganha a visita ao local. Deixe tocar enquanto anda com uma máquina e ele liga à equipa seguinte — e pode levar toda a carteira de demolição-para-reconstruir com ele.
- 2 Aparece quando diz, e é seguro e legal?** Um construtor precisa do local limpo dentro do prazo, com os materiais perigosos tratados pelas pessoas licenciadas certas e os vizinhos protegidos. Fiável e seguro ganha a barato e imprudente sempre — porque uma demolição malfeita é problema dele também.
- 3 É direito sobre o que está no preço?** O corte de infraestruturas, a análise e remoção do perigo, a demolição, a remoção de resíduos, a entrega limpa — nomeados à frente. Um número barato que deixa em silêncio os materiais perigosos de fora e os solta a meio da obra perde o construtor para sempre.

Repara no que nenhuma dessas coisas é? O número mais barato ao telefone. As três são sobre estar contactável, ser fiável e ser direito — precisamente aquilo que é fácil deixar cair ao fim de um dia na obra. E o outro lado já anda com IA. A pergunta não é se a IA entra na demolição — é se trabalha para si ou contra si.

A boa notícia? É a primeira vez que a tecnologia favorece o pequeno. As grandes empresas que comem o setor andam com comités, implementações e formações. Você pode decidir numa terça e estar a responder primeiro na sexta. O campo acabou de se virar: o pequeno demolidor fiável já pode parecer e render como a marca nacional — sem os custos gerais, e sem um construtor topar alguma vez com um voicemail quando precisa do local limpo para arrancar.

«Mas eu não sou de computadores»

Também não são os que o fazem melhor. Um dos que mais depressa aderiu que vimos é um dono com 26 anos de ofício que só pegou num computador há três anos. Palavras dele: **«Não te preocupes com a ortografia. Não te preocupes com a gramática.»** Se sabe mandar uma mensagem ou deixar um áudio, pode gerir tudo o que está neste manual. Saber dizer o que quer é o novo requisito — e os demolidores, que todos os dias guiam um construtor pelo âmbito, os materiais perigosos e o acesso, já são bons nisso.

200–800
€
+ por mês

O que o software de gestão de trabalhos costuma cobrar — e ainda o faz teclar e perseguir a si. Um dono pagava mil euros por mês por ferramentas que a equipa mal usava. Tudo o que está neste manual ou substitui essa despesa ou a faz ganhar o ordenado.

As empresas três vezes o seu tamanho são lentas porque são grandes. Essa é a sua abertura. Este manual é sobre atravessá-la.

02

CHAPTER TWO

Pense primeiro na IA

Antes de tocar numa única ferramenta, é preciso arranjar como pensa sobre isto — porque o maior erro não é comprar o software errado. É colar a IA à sua velha maneira de trabalhar e estranhar que nada mude.

Cada processo do seu negócio foi construído sobre uma ideia: que uma pessoa tem de fazer cada passo. Alguém atende a chamada do construtor. Alguém calcula o âmbito, a remoção de resíduos e os materiais perigosos. Alguém controla as marcações de corte de infraestruturas, os certificados de remoção, as guias de vazadouro. Todo o seu dia está montado sobre essa ideia — e essa ideia acabou de morrer.

Não automatize o seu velho processo. Redesenhe-o — com a IA a tocar tudo primeiro e você a supervisionar. Três mudanças de mentalidade:

Mudança um — delegue resultados, não passos

Pare de pensar «em que botões carrego». Agora fala com o seu negócio como falaria com um bom encarregado: diz o resultado, ele tira os passos. Um dono repõe consumíveis com uma mensagem do balcão do fornecedor — «levo o que é preciso para a demolição dos Nunes» — e a encomenda, a despesa e as contas arrumam-se sozinhas.

Mudança dois — a IA primeiro, você depois

A IA faz a primeira passagem de tudo, e você aprova, ajusta ou anula. O orçamento por âmbito está redigido antes de se sentar. Um cliente descreveu-o assim: **«Nove em cada dez vezes está perfeito. É só dar — sim, enviar.»** O seu trabalho encolhe para dez segundos de critério, não quarenta minutos a teclar.

Mudança três — as correções são investimentos

Com o software normal, corrige o mesmo erro para sempre. Com a IA, corrige-o uma vez. Diga-lhe que um orçamento padrão nomeia o corte de infraestruturas, a análise e remoção do perigo, a demolição, a remoção de resíduos e a entrega limpa, e que nunca dá um número firme num trabalho com materiais perigosos sem o ver — e responde: «**Vou lembrar-me disso a partir de agora.**» Cada correção acumula-se. Ao fim de seis meses orça como você, escreve como você e conhece as suas regras — porque lho ensinou, uma vez.

O exercício de reimaginar

Percorra o seu negócio e faça uma pergunta sobre cada interação: «Como seria isto se a IA lhe tocasse primeiro?»

INTERAÇÃO	À ANTIGA	COM A IA PRIMEIRO
Um construtor liga enquanto anda com uma máquina	Voicemail. Liga ao demolidor seguinte.	Atendido e qualificado, visita ao local marcada — um número por âmbito redigido de manhã.
Aparecem materiais perigosos que a vistoria não mostrou	Telefonema embaraçoso a meio da obra, o construtor sente-se emboscado.	Assinalados no momento em que se acham, avisado o construtor do que custa a remoção licenciada antes de o trabalho avançar.
Chega uma atualização de preço do fornecedor ou do vazadouro	Enterrada sob 200 emails. Tarifas de vazadouro velhas no próximo orçamento.	Extraída, aplicada aos seus preços — «taxas de vazadouro a subir, linha de remoção ajustada».
Um trabalho termina	Fotos da entrega no telemóvel, certificados de remoção algures na carrinha.	Dossiê de entrega montado contra o trabalho, próxima demolição perseguida junto do construtor.

Cada capítulo daqui para a frente é só este exercício aplicado a uma parte do seu negócio.

03

CHAPTER THREE

Nunca mais perca um trabalho

Comecemos pela fuga que mais lhe custa e menos lhe dói — porque nunca vê a fatura.

O trabalho de mais valor na demolição não chega como uma urgência. Chega como uma chamada de um construtor ou promotor cuja obra não pode arrancar até a estrutura velha desaparecer — e é perecível de um modo brutal: quem responde primeiro ganha a visita ao local, e quem é lento não tem segunda oportunidade, porque o construtor liga ao demolidor seguinte da lista. A chamada vibra na carrinha às quatro da tarde enquanto está a meio da demolição. Toca sem ninguém atender. Esse construtor liga à equipa seguinte, marca-lhe a visita, e agora são eles os de eleição. Perdido — e não só este trabalho, talvez cada demolição que esse construtor tenha depois.

O primeiro
ganha o local

Um construtor liga porque a obra não pode arrancar até o local estar limpo. Uma chamada perdida não é uma venda adiada — é o trabalho, e muitas vezes toda a carteira de demolição-para-reconstruir por trás desse construtor, entregue a quem atendeu. E responder tarde afunda a sua posição nas pesquisas, por isso custa-lhe também o próximo.

O construtor pronto a marcar não deixa mensagem no voicemail. Liga à equipa seguinte. O voicemail é onde vão morrer as melhores relações do ano. A solução com a IA primeiro é maior — porque um pedido são na verdade dois problemas.

Problema um — a chamada que não pôde atender

Uma rececionista com IA responde em nome do seu negócio, 24 horas por dia, soa calma e normal ao telefone, e captura cada detalhe — onde é o local, o que vem abaixo, a idade do edifício, o acesso, se as infraestruturas ainda estão vivas — enquanto anda com uma máquina ou a dormir. E faz o que ganha o trabalho: responde primeiro, sempre, para que seja o demolidor que marca a visita ao local enquanto os outros ainda estão no voicemail.

Problema dois — a relação que ninguém construiu

Um negócio de demolição não se ganha num trabalho — ganha-se tornando-se o de eleição de um punhado de bons construtores e promotores. A maioria dos demolidores orça um trabalho e nunca pensa mais além. Aquele que responde primeiro todas as vezes, aparece quando diz, gere um trabalho seguro e devolve o local limpo é o que esse construtor liga para a próxima demolição, e a seguir, e a quem o põe em contacto com o promotor com quem trabalha.

- ✓ Cada pedido atendido em nome do seu negócio — incluindo às seis da tarde, ao domingo, e na semana em que todos os construtores da terra querem um local limpo ao mesmo tempo.
- ✓ Um registo pesquisável de cada chamada — «o que combinámos sobre o âmbito e os materiais perigosos da demolição dos Rossi?»
- ✓ Seguimentos que o mantêm à frente dos construtores e promotores que importam — para que, no próximo local deles, seja o demolidor a quem ligam, não um número que perderam.
- ✓ Os dados do trabalho do pedido — local, idade do edifício, acesso, infraestruturas vivas — passam diretos para o processo, não teclados três vezes.

O telefone deixa de ser o que lhe custa os melhores construtores e passa a ser o que marca a visita ao local — e o mantém o de eleição a quem ligam para cada demolição.

04

CHAPTER FOUR

Orce o trabalho inteiro direito — materiais perigosos incluídos

A demolição tem uma forma de orçar que a maioria dos ofícios não tem: o número ao telefone nunca é o trabalho. Um preço de demolição é um *âmbito* — as infraestruturas cortadas e postas seguras, o material perigoso analisado e removido por licenciados, a estrutura vinda abaixo, o material transportado a vazadouro, e o local deixado limpo e seguro — e o perigo vive no que um orçamento barato deixa em silêncio de fora.

Âmbito, não um número

e os materiais perigosos são
o sinal

Um trabalho de demolição são cinco coisas, não um preço: o corte de infraestruturas (eletricidade, água, gás, comunicações postos seguros), o perigo — amianto ou outro material que tem de ser analisado por quem é qualificado e removido pelas pessoas licenciadas certas *antes* de a máquina lhe tocar, a demolição em si, a remoção e o transporte a vazadouro, e a entrega limpa e segura. Quem cota baixo «esquece» os materiais perigosos e a remoção para parecer mais barato, e depois solta um rebentamento perigoso e caro a meio da obra. Nomeie os cinco, orce o perigo com honestidade, e é o demolidor a quem um construtor confia o local.

E eis a verdade honesta deste ofício: **um preço firme ao telefone, sem ver, é o alerta — não a garantia.** Ninguém consegue orçar uma demolição sem ver a estrutura, as infraestruturas, o acesso e, acima de tudo, o que está dentro do edifício. O movimento honesto é dar um rumo aproximado, e depois marcar uma visita ao local — a estrutura, as infraestruturas vivas, o acesso a máquinas e camiões, e mandar analisar os materiais perigosos — antes de comprometer um número por âmbito.

A orçamentação com a IA primeiro torna-o fácil: a IA *qualifica* o trabalho antes de uma máquina sair. Eis como isto se vê num negócio de demolição a sério hoje.

- ✓ **Faz as perguntas certas primeiro.** A partir do pedido, a IA percorre o que de facto fixa o preço — o que vem abaixo, a idade do edifício, se as infraestruturas estão vivas, o acesso, a remoção provável — para que marque a visita com a informação certa na mão.
- ✓ **Orça a partir da SUA estrutura.** Dê-lhe os seus trabalhos passados e aprende os seus preços por âmbito e os seus custos de remoção — e redige um número direito e discriminado com os materiais perigosos nomeados como a sua própria linha, não um número plano que os esconde.
- ✓ **Apanha o que um orçamento cansado deixa cair.** Não se esquece do corte de infraestruturas, das taxas de vazadouro, ou de que um edifício antigo quase de certeza precisa de o perigo ser analisado antes de alguém comprometer um preço.

O perigo escondido

a linha que nunca deixa de fora

Eis o mata-confiança — e o perigo — deste ofício: um operador cota uma demolição barata, não diz nada sobre o amianto ou outro perigo provável num edifício antigo, ganha pelo preço, e depois ou solta um grande «extra» a meio da obra ou, muito pior, corta o canto. O demolidor honesto di-lo claramente à frente: um edifício antigo tem de ser analisado, e tudo o que for perigoso tem de ser removido pelas pessoas licenciadas certas antes de a máquina lhe tocar — e isso é um custo real que um orçamento direito nomeia e um barato esconde. Recusar orçar um perigo às cegas não é você a ser difícil. É toda a razão por que um bom construtor o devia escolher.

A visita ao local num trabalho com materiais perigosos não é atrito — é a venda

Para qualquer estrutura antiga, a jogada é dar um rumo aproximado, marcar a visita e mandar analisar o perigo antes de comprometer o número. Bem enquadrado, isso não é um atraso — diz a um construtor que não vai subvalorizar o local dele e depois voltar de chapéu na mão por mais, ou pior, cortar um canto em algo perigoso. «Dou-lhe uma ordem de grandeza agora, e um preço firme por âmbito depois de ver o local e ter mandado analisar os materiais perigosos, para que o número que lhe dou seja um sobre o qual pode construir a sua própria obra» transforma a sua honestidade na razão por que o escolheram.

Depois a parte que todos saltam — ficar à frente do construtor. Uma mensagem depois de um trabalho: «Local limpo, dossiê de entrega e registos de remoção consigo — qual é o próximo?» Esse único hábito ganha mais demolições que repetem do que baixar o preço alguma vez ganha. Com a IA primeiro, esse seguimento não é uma coisa de que se lembra. É uma coisa que simplesmente acontece.

O IMPORTANTE NÃO É O SOFTWARE

É o padrão: orce o âmbito inteiro direito, orce o perigo com honestidade, marque uma visita antes de um número firme, e devolva o local limpo e seguro. Um demolidor com um bloco que cumpre esse padrão bate um com uma app que não cumpre. A IA só torna o padrão sem esforço.

05

CHAPTER FIVE

Receba sem a perseguição embaraçosa

Ganhou o trabalho. Agora tem de receber o dinheiro — e na demolição raramente é uma fatura só. Há um sinal para arrancar, os autos de medição à medida que a obra avança, e os custos de remoção que carrega pelo caminho — e um construtor que odeia uma surpresa na fatura mais do que a maioria.

Sinal + autos de medição

sem variação por surpresa

A coisa mais tranquilizadora que pode fazer por um construtor é ser direito e constante com o dinheiro: um sinal para arrancar, autos de medição à medida que a obra atinge os marcos — infraestruturas cortadas, perigo removido, estrutura em baixo, local limpo — e qualquer variação tida como uma *conversa antes do trabalho*, não largada depois. Um «extra» por surpresa numa fatura de demolição — sobretudo de materiais perigosos — é precisamente o que transforma um construtor que repete num trabalho avulso. Faturar de forma constante e previsível não é só justo — é a sua razão mais forte para ser mantido.

A perseguição é um problema de sistema, não de pessoas. Arranje o sistema e nunca mais tem a conversa embaraçosa.

- 1 **Peça o sinal para arrancar.** Um pedido de sinal claro quando o trabalho está marcado e a visita ao local feita ganha a «aqui estão os nossos dados bancários» — e compromete o construtor e cobre os seus primeiros custos.
- 2 **Fature nos marcos.** Autos de medição à medida que a obra avança — infraestruturas cortadas, perigo removido, estrutura em baixo, local entregue — para que ninguém carregue a obra toda na confiança, e o construtor saiba sempre em que número está.
- 3 **Tenha a conversa da variação cedo.** Se aparecer no local algo que não se via — mais material perigoso, uma surpresa de infraestruturas — o construtor ouve o que custa e porquê *antes* de o trabalho avançar. Uma conversa, não uma emboscada na fatura.
- 4 **Suba o tom só se for preciso.** A maioria paga ao primeiro ou segundo lembrete. Você continua o bom da fita todo o caminho.

Dinheiro é dinheiro: este é o único sítio onde ao início mantém a IA com trela curta. Ela redige, você aprova — até a ter visto acertar durante um mês.

06

CHAPTER SIX

A caixa de correio que se gere sozinha

A sua caixa de correio é onde o dinheiro foge em silêncio e o stress entra.

Relatórios de materiais perigosos, um construtor a confirmar uma data de arranque, uma entidade de infraestruturas a confirmar um corte, guias de pesagem do vazadouro, certificados de remoção, um promotor a perguntar se o consegue encaixar no próximo local — tudo misturado com publicidade, tudo a chegar enquanto anda com uma máquina e pó no ar. Um dono começou com um atraso de 24.000 emails: «Lia um email, perdia-se. Nem sequer o voltava a encontrar.»

Com a IA primeiro, a caixa de correio torna-se algo já tratado quando lá olha:

- ✓ **Triados.** Os três emails que importam hoje sobem ao topo, marcados com o porquê — «este é o certificado de remoção dos materiais perigosos do local dos Rossi, está livre para arrancar».
- ✓ **Redigidos.** As respostas de rotina — «sim, tratamos do corte de infraestruturas», «podemos arrancar quinta assim que o perigo estiver removido» — escritas e à espera. Olha, ajusta, envia.
- ✓ **Respondidos a pedido.** «Por quanto orçámos a demolição dos Rossi, e os materiais perigosos já voltaram?» — e encontra-o num instante.

A PARTE QUE NINGUÉM ESPERA — GUARDA-LHE O DINHEIRO

Como a IA lê tudo, apanha coisas. Um negócio: «Já me poupou milhares em material mal encomendado — disse-me, espera, pelos teus trabalhos passados se calhar queres este outro.» A outro um fornecedor faturou por engano com 50% de diferença — assinalado automaticamente antes de ser pago.

07

CHAPTER SEVEN

O seu gestor de escritório digital

Todo o negócio de demolição tem um gestor de escritório. Normalmente é você, a fazê-lo mal às dez da noite.

Uma semana

sem o escritório

A pessoa da administração de um negócio foi uma semana de férias. O dono: «Estivemos uma semana sem ela no escritório, e ajudou-nos a fazer o trabalho dela.» Acabou por ser uma das semanas mais fortes deles — não sobreviver à semana, uma das melhores — porque os seguimentos e as perseguições não pararam quando ela parou.

O resumo da manhã

Antes de virar a chave: as visitas ao local e as datas de arranque de hoje por ordem, que local espera por uma remoção de perigo antes de poder arrancar, que corte de infraestruturas aguarda, que construtor deve receber seguimento hoje, a quem perseguir por um auto de medição, e a notificação aos vizinhos ou o registo de remoção que o morde se o esquecer. Dois minutos com um café — e o seu encarregado também sabe.

Processos que se montam sozinhos

Cada foto, orçamento, relatório de materiais perigosos e guia arquiva-se sozinho no trabalho certo — para que, quando o construtor ligar três meses depois pelo seu próximo local, todo o histórico esteja lá. O pedido, o âmbito, as confirmações de corte de infraestruturas, os certificados de remoção, as guias de pesagem do vazadouro, as fotos da entrega — tudo num sítio.

A papelada sem o pavor

O registo de remoção dos materiais perigosos, as guias de vazadouro, as fotos e a assinatura da entrega, as notificações aos vizinhos — despoletados, capturados contra o trabalho e guardados onde os encontra quando mais importa. Nunca inventados por si, e nunca um substituto da remoção licenciada ou da sua própria competência — só impedidos de se perderem.

08

CHAPTER EIGHT

Parece o dobro do tamanho que tem

Eis um segredo em que as grandes empresas contam que não saiba: quase todo o «parecer profissional» — e «parecer um demolidor a quem um construtor pode confiar o local» — é apresentação, e a apresentação agora é quase de graça.

Um pequeno demolidor e uma empresa de cinquenta pessoas podem enviar o mesmo orçamento por âmbito impecável e com marca — e mostrar a mesma resposta rápida, os mesmos registos de remoção de materiais perigosos, os mesmos dossiês de entrega limpos, e as mesmas avaliações a sério de construtores. Num ofício onde um construtor lhe confia um trabalho perigoso no seu planeamento, ao pequeno que parece fiável, seguro e organizado dá-se a confiança do grande — e é mantido.

A roda das recomendações — de propósito, não por acaso

- 1 Retenha** — responda primeiro, apareça quando diz, gira um trabalho seguro, e devolva o local limpo, para que seja o demolidor a quem esse construtor liga para a próxima demolição sem andar a ver.
- 2 Avaliação** — peça a avaliação no Google no momento em que um construtor está mais contente, no dia que devolveu um local limpo com os registos de remoção, automaticamente, com o link. As avaliações e a resposta rápida sobem a sua posição — e um construtor que escolhe um demolidor apoia-se em ambas.
- 3 Recomende** — a demolição está à frente de uma rede de ofícios em cada demolição-para-reconstruir. O construtor que o achou fiável e seguro põe-no em contacto com o seu promotor, o seu próximo local, a sua rede. É uma das redes de recomendação mais fortes dos ofícios.
- 4 Revenda** — este é o jogo todo. Um bom construtor ou promotor não é um trabalho, é uma carteira de demolições: o próximo local, e o a seguir. Está tudo no processo. Um seguimento no momento certo transforma uma relação em anos de trabalho.

COMECE HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA

Peça uma avaliação a cada construtor no dia que devolve um local limpo e seguro, e faça sempre a única pergunta que abre a escada — «o que tem a caminho a seguir, e quem mais nas suas obras precisa de um local limpo?» Um construtor que o acabou de ver gerir um trabalho seguro e devolver limpo é o mais recetivo que alguma vez o vai encontrar.

09

CHAPTER NINE

A mudança em 30 dias

Tudo o que está acima funciona. A razão por que a maioria dos demolidores não o põe a funcionar é que tentam tudo de uma vez, ficam sobrecarregados a meio do trabalho e voltam à maneira antiga. Portanto: uma coisa de cada vez, sem parar de trabalhar.

- 1 Semana 1 — Tape a maior fuga: a chamada perdida.** Cada pedido atendido e qualificado, um rumo direito dado, a visita ao local marcada. Isto começa a pagar todo o exercício de imediato.
- 2 Semana 2 — Arranje a orçamentação.** A IA qualifica o trabalho e redige um âmbito direito e discriminado com os materiais perigosos nomeados como a sua própria linha a partir da sua estrutura; você corrige — e cada correção é uma lição que guarda. Visita ao local antes de qualquer número firme num edifício antigo, seguimento depois de cada trabalho.
- 3 Semana 3 — Arranje o receber.** O sinal para arrancar, os autos de medição nos marcos, a variação assinalada cedo, lembretes automáticos — consigo a aprovar tudo o que envolve dinheiro até merecer a trela.
- 4 Semana 4 — Entregue a retaguarda.** Caixa de correio triada e redigida, resumo da manhã a andar, processos e registos de materiais perigosos/entrega a montar-se sozinhos, avaliações pedidas automaticamente, o próximo local perseguido a partir da rede de construtores.

Porquê as quatro? Porque um só processo nunca parece grande coisa. Três é onde chega o momento «meu Deus» — porque é quando as peças começam a falar umas com as outras. O pedido vira a visita ao local. A visita vira o trabalho por âmbito. O trabalho vira a entrega limpa, a avaliação e a próxima demolição do mesmo construtor.

O botão da confiança — como delegar sem perder o sono

Não dá a um trabalhador novo a chave da giratória no primeiro dia. Aqui é igual:

- 1 **Semanas 1–2: pergunta por tudo.** Cada rascunho de email, cada orçamento — «é isto que eu enviaria, está bem?» Aprova, corrige, ensina.
- 2 **Semanas 3–4: pergunta pelo que é importante.** As respostas de rotina saem sozinhas; o dinheiro, os construtores novos e tudo o que pesa — âmbitos, linhas de materiais perigosos, datas de arranque — ainda precisam do seu aval.
- 3 **Do segundo mês em diante: pergunta pelas exceções.** Agora anda sozinha, e você recebe o resumo da manhã e os avisos. Continua a ser o patrão — só deixou de ser o estrangulamento.

Os erros que fazem bons demolidores desistir antes de arrancar

- ✓ **Fazer as quatro semanas de uma vez.** Não. Uma por semana. Cada uma arruma uma vitória antes de somar a seguinte.
- ✓ **Colar a IA ao velho processo.** Se ainda teclea cada trabalho no mesmo software de sempre e pede à IA para «ajudar», falhou o essencial. Redesenhe o processo (Capítulo 2).
- ✓ **Recorrer à urgência falsa.** Os pouco fiáveis usam «assine hoje». Você tem uma alavanca real — a capacidade marcada: «ponho uma equipa no seu local na semana em que precisa de o limpar» — por isso use essa, honesta, e deixe-a empurrar.
- ✓ **Competir pelo preço cortando o âmbito.** No momento em que ganha deixando os materiais perigosos ou a remoção de fora do número em silêncio, é o trabalho avulso perigoso. Um construtor paga por um demolidor que limpa o local em segurança, dentro da lei e a tempo — ser de confiança para o trabalho ganha a repetição, não o número mais baixo.



ANTES DE POUSAR ISTO

A auditoria de fugas em 2 minutos

À maioria dos demolidores não falta ofício — perdem construtores. O seu dinheiro não está em ganhar estranhos com um número barato; está em tornar-se o de eleição de um punhado de bons construtores e promotores, porque uma relação é uma carteira de demolições e recomendações a cada ofício nas suas obras. É esse o sinal: responda primeiro, seja fiável, gira um trabalho seguro, devolva um local limpo. Seja sincero — marque as que são verdade agora mesmo.

- ✓ Costumo demorar a atender as chamadas — e não sei quantos construtores a demora me custou.
- ✓ A chamada de um construtor tocou sem eu saber, e foi para o demolidor seguinte.
- ✓ Dei um preço firme ao telefone num trabalho que não tinha visto — e engoli a perda.
- ✓ Ganhei um trabalho com um número barato que deixou de fora, em silêncio, os materiais perigosos ou a remoção.
- ✓ Surpreendi um construtor com um «extra» a meio da obra que ele nunca viu chegar.
- ✓ Não fico à frente dos bons construtores e promotores entre trabalhos, por isso perdem o meu número.
- ✓ Os meus certificados de remoção, guias de vazadouro e fotos de entrega estão na carrinha, não num sítio.
- ✓ Falhei uma data de arranque e deixei o planeamento de um construtor à espera sem um aviso.
- ✓ A minha caixa de correio stressa-me, e o que é importante — uma remoção de perigo, um corte de infraestruturas — fica enterrado.
- ✓ Se um construtor ligasse por causa de uma demolição passada, demoraria um bocado a encontrar o âmbito e os registos.

0–2

Barco bem governado. Uns retoques e é o de eleição de mais construtores.

3–6

Estão a fugir-lhe construtores a sério na metade chata — e tem tudo arranjo. Comece pela Semana 1.

7+

Amigo, faz o trabalho duro e perigoso e entrega o construtor a quem atendeu primeiro. Boa notícia: é precisamente o mais fácil de arranjar agora.

A maior alavanca não é um número mais barato — é responder primeiro, gerir um trabalho seguro, e transformar cada construtor numa carteira de demolições e recomendações por todas as suas obras. A sua maior cruz é a sua maior oportunidade. Comece por aí.

Quer que Iho montemos?

Tudo o que está neste manual pode montar sozinho — e deve, se tiver o tempo e a paciência. Muitos fazem-no. Se prefere que esteja simplesmente feito — a IA que atende o seu telefone assim que um construtor liga, qualifica o trabalho e marca a visita ao local, redige um âmbito direito e discriminado com os materiais perigosos nomeados com honestidade como a sua própria linha, pede o sinal e fatura nos marcos e assinala a variação antes de morder, guarda os registos de remoção do perigo e de entrega, e persegue a próxima demolição junto dos construtores e promotores que já sabem que você aparece quando diz e devolve o local limpo — tudo num só, a funcionar no seu negócio de demolição esta semana — é isso que construímos. Chama-se .

- ✓ 14 dias de teste grátis. Cancele quando quiser. Sem contratos fixos, sem truques.
- ✓ Nada de importante — um orçamento, uma fatura, uma mensagem a um construtor — sai alguma vez sem que o veja primeiro.
- ✓ Vive no Microsoft Teams e nas ferramentas que já usa.

Veja-o a funcionar nos seus próprios trabalhos em the-everything-app.com — sem cartão para dar uma olhada.

Nota honesta: isto não arranja um negócio partido, e não decide como uma estrutura vem abaixo, não analisa nem remove um perigo, nem substitui as pessoas licenciadas que o tratam — isso continua a ser consigo, com o seu olhar na obra e a sua competência. O que arranja é o trabalho de escritório que anda a fazer de graça depois de escurecer.