

THE EVERYTHING · GUIAS PRÁTICOS PARA NEGÓCIOS DE OFÍCIO

O Guia de **IA** para Eletricistas

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

19 PÁGINAS · O SISTEMA COMPLETO · SEM ENROLAÇÃO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Lê isto primeiro

Há dez anos, gerir um negócio de eletricidade a sério significava contratar alguém para o escritório, pagar a um contabilista e, ainda assim, atender o telefone às 19h com o jantar a arrefecer.

Hoje, um eletricitista sozinho com o sistema certo agenda mais trabalhos, orça mais depressa e recebe mais cedo do que uma empresa com doze carrinhas do outro lado da cidade — e não perde uma única noite com papelada.

Não é mais inteligente do que tu. Não é melhor eletricitista. E, garantidamente, não é nenhum craque dos computadores — um dos melhores que vimos ainda há dois anos escrevia orçamentos num bloco de recibos dentro da carrinha. Só percebeu uma coisa antes de toda a gente: **a metade chata do negócio — as chamadas, os orçamentos, as faturas, as cobranças, os certificados de conformidade — já se consegue fazer sozinha**. Por isso pôs a energia onde está o dinheiro: no terreno e no cliente.

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

UMA PALAVRA FRANCA SOBRE A TUA CREDENCIAÇÃO

Nada aqui dentro corta a energia num quadro, testa um circuito para confirmar que está sem tensão, nem assina um certificado de conformidade. Nunca toca na instalação e nunca certifica o trabalho — isso é trabalho de eletricitista credenciado e continua a ser teu. Trata da parte *administrativa*. O trabalho de eletricitista — e a responsabilidade — é teu, do princípio ao fim: a tua credenciação, a tua responsabilidade.

O que vais encontrar

01 O Novo Terreno de Jogo

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

02 Pensa em IA Primeiro

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

03 Nunca Mais Percas um Trabalho

Todas as chamadas atendidas — e cada promessa registada, cobrada e já em andamento.

04 Orça Antes de Sair do Portão

A IA constrói o orçamento a partir das tuas palavras e dos teus preços. Tu confirmas e envias.

05 Recebe Sem a Cobrança Embaraçosa

Dinheiro no banco em 7 dias, não 47 — sem uma única mensagem de cobrança constrangedora.

06 A Caixa de Entrada Que Se Gere Sozinha

Organizada, com respostas prontas e a vigiar o teu dinheiro — e até lida em voz alta enquanto conduzes.

07 O Teu Gestor de Escritório Digital

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

08 Parece o Dobro do Tamanho Que Tens

Tudo com a tua marca e o motor de avaliações e 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 Detecção de Avarias em 2 Minutos

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

01

CAPÍTULO UM

O Novo Terreno de Jogo

Um cliente com meia casa às escuras e um quadro elétrico que não volta a ligar não consegue perceber se és bom eletricista. Não naquele momento. Julga-te pelo que consegue ver — e é aí que a maioria dos eletricistas perde, sem dar por isso, trabalho que tinha no papo.

Quando a energia dispara às 18h e não volta, o dono da casa não liga a um eletricista. Liga a cinco, os primeiros da lista do Google, e o trabalho fica para quem acertar primeiro em três coisas:

1

Atendeste mesmo — ou ligaste logo de volta?

O trabalho de casa sem energia e cheiro a queimado fica para o primeiro eletricista que atende, não o melhor. Se cair no voicemail, está perdido antes de teres orçado um cêntimo.

2

O orçamento chegou depressa e com bom aspeto?

Um orçamento asseado para a modernização do quadro numa hora ganha a um número rabiscado nas costas de um cartão três dias depois — sempre.

3

Foi fácil lidar contigo?

Informação clara, sem andar atrás de ti, sem «desculpa, esqueci-me de enviar». Quem é fácil de contratar ganha a instalação nova da casa toda depois da ida por causa do diferencial.

Reparaste no que nenhuma delas tem a ver? Com a qualidade do teu trabalho de eletricista. As três são sobre **administração e comunicação** — precisamente aquilo que detestas e para que nunca tens tempo ao fim de um dia no terreno.

E aqui está a parte que ninguém te conta: o outro lado da mesa já funciona com IA. A seguradora confere cada linha da tua fatura de intervenção urgente contra a tabela de preços no instante em que a carregas. As grandes empresas de instalações comerciais passam os concursos por ela. As redes de franquia de eletricistas já têm IA a atender os telefones. A questão não é se a IA entra no ofício de eletricista — já entrou. A questão é se está a trabalhar *a teu favor* ou *contra ti*.

As boas notícias? É a primeira vez na história que a tecnologia favorece o pequeno operador. As grandes empresas têm de montar comités, planos de implementação e programas de formação. Tu decides numa terça e na sexta já estás a trabalhar assim. O terreno de jogo virou: o eletricista pequeno, rápido e bem organizado pode agora ter o aspeto e o desempenho da grande empresa — sem os custos de estrutura dela. E o momento não podia ser melhor: o trabalho está a virar para o teu lado. Uma em cada duas casas quer um diferencial novo, um posto de carregamento VE, painéis solares e bateria, detetores de fumo interligados, LED e focos embutidos. Há mais trabalho de eletricidade do que eletricistas para o fazer — por isso o que trava o teu negócio não é arranjar trabalho, é não deixar cair o que já te encontrou.

«Mas eu não sou dos computadores»

Nem os ofícios que fazem isto melhor são. Um dos que mais depressa aderiu foi um construtor com 26 anos no terreno 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 uma nota de voz, sabes usar tudo o que está neste guia. Escrever bem à máquina era o requisito antigo. Conseguir *dizer* o que queres é o novo — e nisso os eletricistas já são bons.

300–1.000 €
+ por mês

É quanto cobra a maioria dos softwares de gestão de obra para ofícios — e *mesmo assim* obriga-te a escrever tudo. 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 guia ou substitui essa despesa ou a põe a valer o que custa.

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

02

CAPÍTULO DOIS

Pensa em IA Primeiro

Antes de tocarmos numa única ferramenta, temos de arrumar a forma como pensas nisto — porque o maior erro não é comprar o software errado. É agarrar a IA à tua velha forma de trabalhar e depois admirares-te por nada ter mudado.

Cada processo do teu negócio foi construído sobre um pressuposto: uma pessoa tem de fazer cada passo. Alguém atende o telefone. Alguém escreve o orçamento. Alguém anda atrás da fatura. Alguém arquiva os certificados de conformidade. O teu dia inteiro está moldado por esse pressuposto — e esse pressuposto acabou de morrer.

Não automatizes o teu velho processo. **Redesenha-o** — com a IA a tocar em tudo primeiro e tu a supervisionar. Três mudanças de mentalidade, cada uma aprendida com um negócio de ofício real 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 anulou uma fatura, reemitiu-a proporcionalmente e enviou e-mail ao cliente dizendo exatamente isso, numa só frase. Outro compra material enviando uma mensagem do balcão do armazém de material elétrico — «*Estou no armazém a buscar um quadro de 24 módulos e os diferenciais para a obra dos 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 — IA primeiro, tu depois

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 anulas. O orçamento está esboçado antes de te sentares. A resposta está escrita antes de abrires o e-mail. A chamada é atendida antes de desceres do escadote. 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, não quarenta minutos a escrever. (E não — não entregas as chaves logo no primeiro dia. Ao início pede autorização para tudo, sobretudo para o 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 eletricista diz-lhe que uma modernização de quadro padrão inclui um disjuntor diferencial em cada circuito, um interruptor geral novo e um descarregador de sobretensões — ela responde: «*Vou lembrar-me disso a partir de agora.*» E lembra-se. Corrige «*monofásico*» para «*trifásico*» numa determinada instalação e nunca mais erra. Cada correção acumula. Seis meses depois, orça como tu, escreve como tu e sabe as tuas regras — porque lho 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	A FORMA ANTIGA	IA PRIMEIRO
Cliente liga às 19h, a energia a disparar	Voicemail. Trabalho perdido para quem atendeu.	Atendida, registada, agendada — orçamento esboçado antes do pequeno-almoço.
Entrega do armazém chega incompleta	Dás por isso na quinta, reclamas na sexta, esqueces na segunda.	Assinalada no dia em que chega, reclamada automaticamente — só sabes se não a resolverem.
Chega uma atualização da tabela de preços	Enterrada debaixo de 200 e-mails. Preços velhos no teu próximo orçamento.	Extraída, aplicada aos teus preços — uma linha: «mudaram os preços de seis artigos.»
O trabalho termina	Fatura «logo à noite». Avaliação nunca pedida.	Fatura enviada do portão. Avaliação pedida enquanto ainda estão encantados. Lembrete de inspeção de segurança marcado.

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

03

CAPÍTULO TRÊS

Nunca Mais Percas um Trabalho

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

Os eletricistas são os piores nisto, e tu sabes. Estás enfiado num teto quente a puxar um cabo, com as duas mãos ocupadas, o telemóvel a tocar no bolso. Toca até desistir. Quem ligou — tomadas sem energia, um circuito a disparar, uma chamada de falta de energia, um trabalho de quadro que vale dinheiro a sério — liga ao eletricista seguinte da lista. Foi-se.

30.000 €
+ por ano, sem dares por isso

Digamos que perdes quatro chamadas por semana (a maioria dos eletricistas a abarrotar perde mais). Digamos que uma em cada três era trabalho a sério. Digamos que o teu trabalho médio são 600 €. Dá mais ou menos um trabalho perdido por semana a ir direitinho para quem atendeu a seguir — todos os anos. Nunca o sentes, porque nunca soubeste que o telefone tocou.

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

Problema um — a chamada que não pudeste atender

Estás em cima de um escadote, num vão de telhado ou a conduzir. Uma rececionista de IA atende em nome do teu negócio, 24 horas por dia, soa normal ao telefone, apanha os dados do trabalho — *o quê* (tomadas sem energia, diferencial a disparar, falta de energia, cheiro a queimado), *onde* e *quão grave* — agenda-o no teu calendário, põe uma verdadeira emergência no topo e envia-te um resumo por mensagem antes de desceres do escadote. Não faz pausa para o café, não fica doente e custa uma fração do que custa uma pessoa.

Problema dois — a chamada que atendeste e meio esqueceste

Sê sincero: quantas vezes disseste «*sim, chefe, mando-te o orçamento da modernização do quadro até quinta*» do banco do condutor — e no trabalho seguinte já se tinha ido? Não és desorganizado. És ocupado, e a tua cabeça é o teu arquivo. É aqui que o IA-primeiro muda o que um telefone sequer é:

- **Todas as chamadas ficam registadas.** Gravadas, transcritas, arquivadas na obra. Seis semanas depois, quando o cliente diz «mas você disse que a troca do diferencial estava incluída», podes confirmar o que foi realmente dito.
- **As promessas saem automaticamente.** «Orçamento até quinta.» «Ligar ao armazém por causa do contador trifásico.» Extraídas da conversa — não escreves nada, porque estavas a conduzir.
- **As promessas andam atrás de ti.** Quinta de manhã: «Disseste ao Sr. Costa que teria hoje o orçamento do quadro — queres que o ponha a andar?» O acompanhamento que os teus concorrentes nunca fazem passa a acontecer sempre.
- **E, se tiver o que precisa, o trabalho começa sozinho.** A chamada apanhou o trabalho, a morada, o âmbito — por isso o orçamento não é um lembrete numa lista, é um rascunho à espera quando encostares.

O que exigir — resolvas como resolveres

- ✓ Todas as chamadas atendidas em nome do teu negócio — às 19h e ao sábado inclusive.
- ✓ Uma transcrição pesquisável de cada chamada — «o que combinámos sobre os focos a mais?»
- ✓ As promessas vão parar a um sítio que anda atrás de ti — não a um caderno, não à tua memória.
- ✓ Os dados do trabalho vindos da chamada fluem para a obra — não escritos três vezes.

A VERSÃO FAZ-TU-MESMO

Reencaminha o teu número para um serviço de atendimento de chamadas com um guião apertado — nome, localidade, o que precisam, «ele liga de volta dentro de uma hora». E deixa uma nota de voz com as tuas promessas antes de arrancares. Só isso já ganha trabalhos.

A VERSÃO CHAVE-NA-MÃO

Um sistema telefónico de IA tudo-em-um (do género do que o The Everything faz) cobre o padrão inteiro — atendida, transcrita, promessas cobradas, orçamento esboçado a partir da chamada. Seja como for: nunca deixes uma chamada — ou uma promessa — cair ao chão.

04

CAPÍTULO QUATRO

Orça Antes de Sair do Portão

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

O que acontece de facto é isto. Fazes a visita, dizes «envio-lhe isso hoje à noite» — depois chegas a casa moído, há que dar de comer aos miúdos, e o orçamento fica feito às 21h30. Ou amanhã. Ou quinta. Entretanto o cliente já recebeu dois outros orçamentos no mesmo dia em que te viu.

Rapidez

ganha orçamentos

Não o preço. A rapidez. O electricista cujo orçamento chega enquanto o cliente ainda está de pé à porta ganha um número impressionante de vezes — mesmo quando é mais caro. Um orçamento rápido e profissional transmite aquilo que o cliente quer: este tipo tem a casa em ordem.

O conselho antigo era «usa modelos, orça pelo telemóvel». Esquece isso. Orçar com IA primeiro significa que **a IA constrói o orçamento. Tu confere-lo**. Eis como isto funciona num negócio de eletricidade real, hoje.

- **Tu falas, ela constrói.** Percorre o trabalho, dita o que vês — «modernizar o quadro para 24 módulos, um disjuntor diferencial em cada circuito, interruptor geral novo, puxar uma linha para o anexo, arrumar o quadro do contador, meio dia mais material» — e ela transforma isso num orçamento com preços, discriminado e profissional, no teu modelo.
- **Faz preços com base no TEU histórico.** Dá-lhe os teus orçamentos antigos e aprende os teus preços, as tuas margens, como desdobras um trabalho. Preços diferentes para um construtor com contrato a preço fechado e para um particular de uma vez só? Mantém-nos direitinhos.
- **Sabe as tuas regras — porque lhas ensinaste uma vez.** O que «reparar e certificar» abrange, o que a tua modernização de quadro padrão inclui, a tua taxa de deslocação. Ensina-a como a um aprendiz; ao contrário do aprendiz, nunca esquece.
- **Apanha o que te esqueceste.** Um negócio de ofício real meteu-lhe um relatório de obra, e o orçamento da IA veio a incluir a deslocação que um orçamentista pago tinha deixado de fora no mesmo trabalho. Não fica cansada às 21h30. É esse o ponto.
- **Até vai buscar preços.** Falta-te o preço atual de um disjuntor diferencial ou de um posto de carregamento VE? Consulta o armazém e encaixa-o — corriges se apanhou a referência errada, e passa a lembrar-se para sempre.

2–3 dias

→ meio dia

Um construtor com quem trabalhamos — 26 anos no terreno, 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 mesmo dia.*» Os preços saíram «praticamente a par» dos números dele, porque aprendeu com os orçamentos que ele fez no passado.

Depois a parte que toda a gente salta — **o acompanhamento**. Uma mensagem, dois dias depois: «*Só a confirmar que recebeu o orçamento da modernização do quadro — com todo o gosto lho explico.*» Essa única mensagem ganha mais trabalhos do que baixar o preço alguma vez ganhará, porque a maioria dos concorrentes nunca a envia. Com IA primeiro, o acompanhamento não é um hábito que crias. É uma coisa que simplesmente acontece.

Isto conta ainda mais nos trabalhos de valor alto que te aparecem, quer os persigas quer não — postos de carregamento VE, painéis solares e bateria, instalações novas de casas inteiras, passagens a trifásico para uma oficina. São os orçamentos que o cliente guarda e compara. O eletricista que entrega um número limpo e discriminado na mesma tarde, e depois confirma dois dias depois, é o que já enquadrou a decisão antes de os outros dois sequer terem aberto os portáteis.

O IMPORTANTE NÃO É O SOFTWARE

É o padrão: no próprio dia, profissional, com preços dos teus próprios números, acompanhado. Um eletricista com um bloco de recibos que cumpre esse padrão ganha a um eletricista com uma app que não cumpre. A IA só torna o padrão sem esforço.

05

CAPÍTULO CINCO

Recebe Sem a Cobrança Embaraçosa

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

7 dias
e 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 estranho a insistir. Por isso o dinheiro fica lá fora enquanto financia o material com o cartão.

A cobrança é um problema de **sistema**, não de pessoas. Arruma o sistema e nunca mais tens a conversa embaraçosa — nem envias aquela mensagem constrangedora «só a lembrar aquela fatura, chefe» — outra vez.

O sistema que te faz receber numa semana

1

Fatura no instante em que o trabalho acaba — na obra

Cada dia que esperas é um dia a mais até seres pago. Com IA primeiro, é uma frase da carrinha: «fatura a obra dos Santos.» As linhas vêm do orçamento, as tuas condições, o e-mail deles. Feito.

2

Torna o pagamento ridiculamente fácil

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

3

Automatiza os lembretes educados

Um lembrete simpático ao dia 3, 7 e 14 — automaticamente, para nunca o enviares 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 preciso

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

E porque dinheiro é dinheiro: este é o único sítio onde manténs a IA com trela curta ao início. Ela esboça, 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 onde o dinheiro sai sem barulho e o stress entra.

Extratos do armazém, perguntas de clientes, encomendas de material, atualizações de preços, o construtor a pedir um certificado de conformidade — tudo misturado com lixo, tudo a cair enquanto estás metido até aos cotovelos num trabalho. Um gerente de loja com quem trabalhamos começou com um atraso de 24.000 e-mails: «*Lia um e-mail e ele perdia-se. Nem sequer o conseguia encontrar outra vez.*»

O problema não é e-mail 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 algo que já está tratado quando lá vais ver:

- **Triada.** Os três e-mails que importam hoje sobem ao topo, marcados com o motivo — «este tem um prazo, tens de o ver.» Os curiosos que não compram são filtrados antes de te custarem um pensamento.
- **Com respostas prontas.** As respostas de rotina — «sim, instalamos postos de carregamento VE», «temos agenda cheia até terça», «aqui fica um preço aproximado dos focos» — escritas e à espera. Dás uma olhadela, ajustas, envias.
- **Respondida a pedido.** Esse mesmo gerente agora pergunta apenas «qual é a atualização de preços mais recente do armazém?» — e ela encontra a última num instante, ligando até um fabricante ao distribuidor que responde com outro nome.

A PARTE QUE NINGUÉM ESPERA — PROTEGE O TEU DINHEIRO

Como a IA lê tudo, apanha coisas. Um negócio: «*Já me poupou milhares em produtos encomendados errados — disse, calma, pelos teus trabalhos anteriores é mais provável que queiras este.*» Outro teve um fornecedor a faturar por engano com uma diferença de 50% — assinalada automaticamente antes de ser paga.

O importante não é uma caixa de entrada mais esperta. É que um pedido a sério nunca mais morre no fundo de uma pilha de extratos do armazém.

07

CAPÍTULO SETE

O Teu Gestor de Escritório Digital

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

+20 trabalhos
numa semana

A administrativa de uma equipa de construção foi de férias uma semana. O dono: «*Estivemos uma semana sem ela no escritório, e isto ajudou-nos a fazer o trabalho dela — e devemos ter tido uns 20 trabalhos a mais a entrar 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 hoje, quem te espera e a que horas, onde estão as fotos da modernização do quadro dos Ferreira, onde está aquele certificado de conformidade, se o material foi encomendado. Não precisas de contratar essa pessoa. Precisas do sistema que essa pessoa geriria.

O resumo da manhã

Antes de dares à chave: os trabalhos de hoje por ordem, quem cobrar, o que está à espera de material e a única coisa que te vai morder se te esqueceres. Dois minutos com um café — e a tua equipa também sabe.

Processos de obra que se montam sozinhos

Cada foto, orçamento, fatura e nota de obra agarra-se sozinha ao trabalho certo — por isso, quando o cliente ligar daqui a oito meses por causa do mesmo quadro, tens o histórico todo ali, não espalhado pela galeria do telemóvel e por três conversas de mensagens.

Conformidade sem o pavor

Os certificados que vêm com o ofício — o certificado de conformidade (a ficha eletrotécnica emitida via CERTIEL e registada na DGEG, consoante a instalação), os teus registos de ensaios periódicos, as declarações dos detetores de fumo — são lembrados, guardados na obra e mantidos num sítio onde os encontras mesmo. Nunca inventados por ti, e nunca substituto da tua assinatura credenciada sobre o trabalho — apenas impedidos de se perder.

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

08

CAPÍTULO OITO

Parece o Dobro do Tamanho Que Tens

Aqui vai um segredo com que as grandes empresas contam que tu não saibas: quase tudo em «parecer profissional» é apresentação — e a apresentação é agora quase de graça.

Um eletricista de uma carrinha e uma empresa de cinquenta pessoas podem enviar o mesmíssimo orçamento, impecável e com marca própria. O cliente não distingue qual é qual — por isso o pequeno operador que se dá ao trabalho é tratado como o grande, e pode cobrar como ele. É na primeira apresentação que a objeção do preço se ganha ou se perde.

O motor das recomendações — de propósito, não por acaso

- R Reter** — torna o trabalho todo fácil e claro, para te voltarem a chamar sem pensar duas vezes.
- R Recolher avaliações** — pede a avaliação no Google no momento em que estão mais contentes, logo após um trabalho bem feito, automaticamente, com o link. As avaliações ganham-te os próximos dez trabalhos enquanto dormes.
- R Recomendações** — os clientes satisfeitos recomendam se lhes facilitares e lembrares. «Conhece mais alguém que precise de uma ajuda? Tratávamos dele como tratámos de si.»
- R Revender** — a inspeção de segurança do quadro que vence para o ano; os focos a mais e as ventoinhas de teto que mencionaram na visita — está na transcrição da chamada, lembras-te. Um lembrete na altura certa transforma um trabalho em três.

Este motor é ouro puro e quase ninguém o faz girar — porque implica fazer a coisa chata no momento perfeito, sempre, para todo o sempre. Que é precisamente o que um sistema faz na perfeição e uma pessoa ocupada nunca faz. E o ofício de eletricista é feito para isto: quase todos os trabalhos que fazes semeiam, discretamente, o seguinte. Instalas o posto de carregamento VE este ano e a bateria é conversa para o próximo; modernizas o quadro e a inspeção termográfica fica marcada mais para a frente; substituis os detetores de fumo e o relógio da conformidade começa a contar no lembrete. Uma pessoa esquece tudo isso. Um sistema nunca.

COMEÇA HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA NENHUMA

Pede a cada cliente satisfeito uma avaliação antes de saíres do trabalho, e envia fotos asseadas do antes e depois do quadro novo com cada fatura. O motor não quer saber como é rodado. Só precisa que o rodes.

09

CAPÍTULO NOVE

A Mudança em 30 Dias

Tudo o que está acima funciona. A razão por que a maioria dos eletricistas não o consegue pôr a funcionar é que tenta fazer tudo de uma vez, fica sobrecarregado a meio de um trabalho e volta à velha forma. Por isso: uma coisa de cada vez, sem parar de trabalhar.

1

Semana 1 — Estanca a maior fuga: o telefone

Todas as chamadas atendidas, todas as chamadas registadas, promessas extraídas automaticamente. Esta começa a pagar o exercício todo de imediato, e é a que vais sentir primeiro.

2

Semana 2 — Arruma os orçamentos

A IA esboça 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 acompanhamento ao fim de dois dias. Vê a tua taxa de sucesso a mexer.

3

Semana 3 — Arruma os recebimentos

Fatura-ao-acabar-o-trabalho, pagamento fácil, lembretes automáticos — contigo a aprovar tudo o que envolve dinheiro até ela ter merecido a trela. A semana em que o saldo do teu banco começa a parecer diferente.

4

Semana 4 — Entrega a retaguarda

Caixa de entrada triada e com respostas prontas, resumo da manhã a funcionar, 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. É com três que chega 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 confias a carrinha a um aprendiz do primeiro ano logo no primeiro dia. Aqui é igual:

1

Semanas 1–2: pergunta sobre tudo

Cada rascunho de e-mail, cada fatura — «é isto que eu enviaria, pode ser?» Tu aprovas, corriges, ensinas.

2

Semanas 3–4: pergunta sobre o que é importante

As respostas de rotina saem sem mais; o dinheiro e os clientes novos ainda precisam do teu aceno.

3

Do segundo mês em diante: pergunta sobre as exceções

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

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

- **Fazer as quatro semanas de uma vez.** Não faças. Uma por semana. Cada uma arruma uma vitória antes de acrescentares a seguinte.
- **Agarrar a IA ao velho processo.** Se continuas a escrever tudo no mesmo software de sempre e a pedir à IA que «ajude», falhaste o ponto. Redesenha o processo (Capítulo 2).
- **Tratá-la como software em vez de pessoal.** Software configura-se uma vez e amaldiçoa-se para sempre. A isto, ensinas — e melhora todas as semanas. Os ofícios que mais partido tiram dela falam-lhe o dia todo, como ao 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 Detecção de Avarias em 2 Minutos

Sê sincero. Marca as que são verdade neste momento.

- ☐ Perco chamadas com frequência enquanto trabalho — e não sei quantos trabalhos isso me custou.
- ☐ Prometi a alguém um orçamento ou uma chamada de volta este mês — e esqueci-me até me virem cobrar.
- ☐ Os meus orçamentos saem «logo à noite» mais vezes do que «na hora».
- ☐ Nem sempre faço acompanhamento depois de enviar um orçamento.
- ☐ As minhas faturas demoram mais de duas semanas a ser pagas.
- ☐ Enviei uma mensagem constrangedora «só a cobrar aquela fatura» no último mês.
- ☐ A minha caixa de entrada stressa-me, e o que é importante fica enterrado.
- ☐ Se um cliente ligasse por causa de um trabalho do ano passado, levaria o meu tempo a encontrar os detalhes.
- ☐ Não peço uma avaliação a cada cliente satisfeito.
- ☐ Os meus certificados de conformidade vivem num porta-luvas, no tabliê da carrinha e em três conversas de mensagens.

0–2

Navio bem afinado. Uns retoques e vais a voar.

3–6

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

7+

Ó chefe, estás a fazer um segundo trabalho de graça todas as semanas. Boas notícias: é precisamente o que agora é mais fácil de resolver.

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

Queres isto montado por nós?

Tudo o que está neste guia podes montá-lo sozinho — e devias, se tiveres o tempo e a paciência. Muitos montam. Se preferes que fique simplesmente feito — a IA que atende o teu telefone, regista cada promessa, constrói os teus orçamentos, cobra as tuas faturas e gere a tua retaguarda, tudo num só, a funcionar no teu negócio de eletricidade ainda 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 alguma vez sem tu o veres primeiro.
- ✓ Vive no Microsoft Teams e nas ferramentas que já usas.

Vê-o a funcionar nos teus próprios trabalhos em the-everything-app.com — sem cartão de crédito para espreitar.

Nota honesta: isto não conserta um negócio estragado, e não toma as decisões elétricas nem assina o trabalho — isso continua a ser teu e da tua credenciação. O que conserta é o trabalho de escritório que andas a fazer de graça depois de escurecer.