

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

O Manual do Escavador com IA

Como gerir um negócio de terraplenagem na era da IA

— e torne-se o escavador com quem os construtores cortam cada terreno.

O SISTEMA COMPLETO · SEM ENCHIMENTO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Leia isto primeiro

Há dez anos, gerir um negócio de terraplenagem a sério era alguém ao telefone, um contabilista, e mesmo assim calcular o corte, as terras a remover e a previsão de rocha num papel na carrinha entre obra e obra.

Hoje, um pequeno escavador com o equipamento certo responde a cada chamada do construtor assim que entra, orça o terreno direito — a escavação, as redes enterradas, as terras a remover, a rocha e a água que pode encontrar, o corte à cota — e transforma um punhado de construtores e promotores numa carteira de cortes de terreno que repetem, 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 operador. 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 que contam com o terreno, a localização das redes enterradas, as guias de vazadouro, a entrega à cota — já se pode fazer sozinha. Por isso pôs a sua energia onde estão o dinheiro e o risco: na obra, a gerir uma escavação segura, e em tornar-se o escavador a quem um punhado de bons construtores confia cortar um terreno e entregá-lo à cota.

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 escavadores desistir antes de arrancar. Leia-o de fio a pavio e vai gerir um negócio de terraplenagem 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 um terreno se corta, lê o terreno, ou substitui o operador competente que conduz a máquina — e nunca substitui o seu olhar na obra, a sua competência, nem as regras com que trabalha. Trata da papelada. O que está sob a superfície — a rocha, o lençol freático, o solo, as redes enterradas — é uma decisão de uma visita a sério ao local e, onde houver, do relatório do solo, nunca um número que um computador inventa; como uma escavação se mantém segura, como se localizam as redes enterradas antes de a máquina entrar, e como se protegem os vizinhos e o terreno ao lado, é o juízo seu e da sua equipa; e a segurança do trabalho 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 terreno 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 cortar cada terreno.

04 Orce o terreno direito — rocha incluída

O preço por âmbito, o terreno oculto 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 localização das redes e de cotas 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 recomendação da carteira de obras.

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 escavação não vê as suas máquinas nem vê a sua equipa a trabalhar. Julga-o pelo que consegue alcançar — e é aí que a maioria dos escavadores perde em silêncio os melhores construtores do ano.

O seu cliente é muitas vezes um construtor ou promotor com um relógio de obra a correr, ou um dono da obra a cortar um terreno — alguém que precisa do terreno cortado, à cota e direito para que a sua laje, fundações ou obra civil possam arrancar. E eis o que torna perder a chamada tão caro: ligam porque a obra não pode arrancar até o terreno estar cortado. O trabalho vai para quem acerta em três coisas primeiro:

- 1 Atendeu — e deu um rumo direito?** O primeiro escavador 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 obras com ele.
- 2 Aparece quando diz, e é seguro e direito?** Um construtor precisa do terreno cortado dentro do prazo, as redes enterradas localizadas antes de a máquina entrar, e o terreno deixado à cota e compactado para o ofício seguinte. Fiável e seguro ganha a barato e imprudente sempre — porque uma escavação malfeita ou uma rede rebentada é problema dele também.
- 3 É direito sobre o terreno?** A rocha, a água, as terras a remover, a compactação — nomeados à frente. Um número barato que assume terreno fácil e solta uma variação de rocha a meio da escavação 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 terraplenagem — 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 escavador 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 de um corte de terreno 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 escavadores, que todos os dias guiam um construtor pelo terreno, o acesso e as terras a remover, 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 corte, as terras a remover e a previsão de rocha. Alguém controla a localização das redes, as guias de vazadouro, a validação das cotas. 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 o corte do terreno 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 que conta com o terreno 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 sempre a escavação, a localização das redes, a remoção das terras, as previsões de rocha e água e o corte à cota — e que nunca dá um número firme num terreno que não viu — 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 escavador seguinte.	Atendido e qualificado, visita ao local marcada — um número direito que conta com o terreno redigido de manhã.
A máquina encontra rocha que não era óbvia	Telefonema embaraçoso a meio da escavação, o construtor sente-se emboscado.	Assinalada no momento em que se atinge, avisado o construtor do que custa o desmonte da rocha antes de o trabalho avançar.
Chega uma atualização de preço do vazadouro ou do combustível	Enterrada sob 200 emails. Tarifas de remoção velhas no próximo orçamento.	Extraída, aplicada aos seus preços — «taxas de vazadouro a subir, linha de remoção ajustada».
Um trabalho termina	Registos de cotas e de localização das redes no telemóvel, guias na carrinha.	Dossiê de entrega montado contra o trabalho, próximo corte de terreno perseguido 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 escavação não chega como uma urgência. Chega como uma chamada de um construtor ou promotor cuja obra não pode arrancar até o terreno estar cortado — e é perecível de um modo brutal: quem responde primeiro ganha a visita ao local, e quem é lento não tem segunda oportunidade, porque liga ao escavador seguinte da lista. A chamada vibra na cabina às quatro da tarde enquanto está a meio de uma escavação. Toca sem ninguém atender. Esse construtor liga à equipa seguinte, marca-lhe a visita ao local, e agora são eles os de eleição. Perdido — e não só este trabalho, talvez cada terreno que esse construtor corte a seguir.

O primeiro ganha o terreno

Um construtor liga porque a obra não pode arrancar até o terreno estar cortado. Uma chamada perdida não é uma venda adiada — é o trabalho, e muitas vezes toda a carteira de obras 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 se vai cortar, o acesso para as máquinas, se é provável rocha ou se há relatório do solo, quantas terras há para remover — enquanto anda com uma máquina ou a dormir. E faz o que ganha o trabalho: responde primeiro, sempre, para que seja o escavador que marca a visita ao local enquanto os outros ainda estão no voicemail.

Problema dois — a relação que ninguém construiu

Um negócio de escavação não se ganha num trabalho — ganha-se tornando-se o de eleição de um punhado de bons construtores e promotores. A maioria dos escavadores orça um trabalho e nunca pensa mais além. Aquele que responde primeiro todas as vezes, aparece quando diz, gere uma escavação segura e devolve o terreno à cota é o que esse construtor liga para o próximo corte de terreno, e o a seguir, e a quem o põe em contacto com o promotor para 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 corte de terreno ao mesmo tempo.
- ✓ Um registo pesquisável de cada chamada — «o que combinámos sobre o terreno e as terras a remover do local dos Rossi?»
- ✓ Seguimentos que o mantêm à frente dos construtores e promotores que importam — para que, no próximo terreno deles, seja o escavador a quem ligam, não um número que perderam.
- ✓ Os dados do trabalho do pedido — local, o que se vai cortar, acesso, rocha provável — 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 cortar cada terreno.

04

CHAPTER FOUR

Orce o terreno direito — rocha incluída

A escavação tem uma forma de orçar que a maioria dos ofícios não tem: o número ao telefone nunca é o trabalho. Um preço de escavação é um *âmbito* — a marcação e o nivelamento, a escavação, as redes localizadas, as terras removidas, a rocha e a água se lá estiverem, e o terreno cortado à cota e compactado — e o perigo vive na parte do terreno que não se consegue ver.

O terreno, não um número

e a rocha é o sinal

Um trabalho de escavação é um âmbito, não um preço: a marcação à cota, a escavação em si, localizar as redes enterradas antes de a máquina entrar, carregar e transportar as terras a vazadouro, a rocha ou a água se as encontrar, e cortar e compactar o terreno direito para a laje. Quem cota baixo assume terreno fácil e «esquece» a previsão de rocha, as terras e a compactação para parecer mais barato, e depois solta uma variação cara no momento em que a máquina encontra rocha. Conte com o terreno, orce-o com honestidade, e é o escavador a quem um construtor confia o seu terreno.

E eis a verdade honesta deste ofício: **um preço firme ao telefone, sem ver, é o alerta — não a garantia.** Ninguém consegue orçar uma escavação a sério sem ver o terreno, o acesso e o declive, e contar com o que é provável sob a superfície. O movimento honesto é dar um rumo aproximado, e depois marcar uma visita ao local — ler o terreno, ver o acesso, contar com a rocha e o lençol freático e, onde houver, o relatório do solo — 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 terraplenagem a sério hoje.

- ✓ **Faz as perguntas certas primeiro.** A partir do pedido, a IA percorre o que de facto fixa o preço — o que se vai cortar, o acesso para as máquinas e os camiões, se é provável rocha ou se há relatório do solo, quantas terras há para remover, e a cota que a fase seguinte precisa — para que marque a visita ao local com a informação certa na mão.
- ✓ **Orça a partir da SUA estrutura.** Dê-lhe os seus trabalhos passados e aprende os seus preços e os seus custos de remoção de terras — e redige um número direito e discriminado com a rocha e a água nomeadas como as suas próprias previsões, não um número plano que finge que o terreno é fácil.
- ✓ **Apanha o que um orçamento cansado deixa cair.** Não se esquece da localização das redes, das taxas de vazadouro, ou de que um terreno num declive ou perto de água quase de certeza precisa de que se conte com o terreno antes de alguém comprometer um preço.

O terreno oculto

a previsão que nunca deixa de fora

Eis o mata-confiança deste ofício: um operador assume terreno fácil, deixa a previsão de rocha, as terras e a compactação de fora do número, ganha pelo preço, e depois ou solta um grande «extra» no momento em que a máquina encontra rocha ou água, ou corta o canto. O escavador honesto di-lo claramente à frente: este terreno pode ter rocha ou um lençol freático alto, eis como o previ, e eis exatamente o que muda se o encontrarmos — uma parte real do trabalho que um orçamento direito nomeia e um barato esconde. Recusar fingir que o buraco é fácil não é você a ser difícil. É toda a razão por que um bom construtor o devia escolher.

A visita ao local num terreno complicado não é atrito — é a venda

Para qualquer terreno com declive, perto de água, ou onde o terreno é desconhecido, a jogada é dar um rumo aproximado, marcar a visita e contar com o terreno antes de comprometer o número. Bem enquadrado, isso não é um atraso — diz a um construtor que não vai subvalorizar o terreno dele e depois voltar de chapéu na mão quando a máquina encontrar rocha. «Dou-lhe uma ordem de grandeza agora, e um preço firme por âmbito depois de ver o local e ler o terreno, 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: «Terreno cortado e à cota, registros de localização das redes e de cotas consigo — qual é o próximo?» Esse único hábito ganha mais cortes de terreno 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, conte com o terreno com honestidade, localize as redes enterradas antes de a máquina entrar, e devolva o terreno cortado, à cota e direito. Um escavador 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 escavação raramente é uma fatura só. Há um sinal para mobilizar, os autos de medição à medida que a escavação avança, e os custos de remoção e vazadouro que carrega pelo caminho — e um construtor que odeia uma surpresa na fatura ainda 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 mobilizar, autos de medição à medida que o trabalho atinge os marcos — redes localizadas, escavação em massa feita, terras removidas, terreno cortado e compactado — e qualquer variação tida como uma *conversa antes do trabalho*, não largada depois. Um «extra» por surpresa numa fatura de escavação — sobretudo de rocha — 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 mobilizar.** 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 pôr as máquinas no local.
- 2 Fature nos marcos.** Autos de medição à medida que o trabalho avança — redes localizadas, escavação em massa feita, terras removidas, terreno cortado e compactado — 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 a máquina encontrar rocha ou água que não se conseguia orçar da superfície, o construtor ouve o que custa e porquê *antes* de o trabalho avançar. Uma conversa, não uma emboscada na hora da 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 do solo, um construtor a confirmar uma data de arranque, um resultado de localização das redes a voltar, guias de pesagem do vazadouro, uma fatura de aluguer de máquinas, um promotor a perguntar se consegue encaixar o próximo local dele — 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 a localização das redes do local dos Rossi, está livre para escavar».
- ✓ **Redigidos.** As respostas de rotina — «sim, transportamos as terras a vazadouro», «podemos arrancar quinta assim que as redes estiverem localizadas» — escritas e à espera. Olha, ajusta, envia.
- ✓ **Respondidos a pedido.** «Por quanto orçámos o corte dos Rossi, e o relatório do solo já voltou?» — 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 escavação 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 locais esperam por uma localização das redes antes de poder escavar, que relatório do solo aguarda, que construtor deve receber seguimento hoje, a quem perseguir por um auto de medição, e a única coisa — uma localização de redes, uma cota, uma guia de vazadouro — que o morde se a esquecer. Dois minutos com um café — e o seu encarregado também sabe.

Processos que se montam sozinhos

Cada foto, orçamento, relatório do solo 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 terreno com que contou, o resultado da localização das redes, as guias de pesagem do vazadouro, os registos de cotas e de compactação — tudo num sítio.

A papelada sem o pavor

O registo de localização das redes, as guias de vazadouro, a validação de cotas e compactação, as notas de escavação segura — despoletados, capturados contra o trabalho e guardados onde os encontra. Nunca inventados por si, e nunca um substituto de localizar as redes ou da sua própria competência — só impedidos de se perderem quando mais importa.

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 escavador a quem um construtor pode confiar um terreno» — é apresentação, e a apresentação agora é quase de graça.

Um pequeno escavador 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 localização das redes, os mesmos registos de entrega à cota, e as mesmas avaliações a sério de construtores. Num ofício onde um construtor lhe confia cortar o terreno direito para que toda a obra dele assente nele, 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 uma escavação segura e devolva o terreno à cota, para que seja o escavador a quem esse construtor liga para o próximo corte de terreno sem andar a ver.
- 2 Avaliação** — peça a avaliação no Google no momento em que um construtor está mais contente, no dia que devolve um terreno cortado e à cota com os registos de localização das redes e de cotas, automaticamente, com o link. As avaliações e a resposta rápida sobem a sua posição — e um construtor que escolhe um escavador apoia-se em ambas.
- 3 Recomende** — a escavação é a primeira máquina em quase toda a obra, por isso trabalha ao lado de construtores, promotores e de cada ofício que se segue. O construtor que o achou fiável e direito 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 cortes de terreno: 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 terreno cortado e à cota, 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 corte de terreno?» Um construtor que o acabou de ver gerir uma escavação segura e devolver o terreno à cota 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 escavadores 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 a rocha e a água nomeadas como as suas próprias previsões a partir da sua estrutura; você corrige — e cada correção é uma lição que guarda. Visita ao local antes de qualquer número firme num terreno desconhecido, seguimento depois de cada trabalho.
- 3 Semana 3 — Arranje o receber.** O sinal para mobilizar, os autos de medição nos marcos, as variações assinaladas 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 localização das redes/cotas 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. A chamada vira a visita ao local. A visita vira o trabalho por âmbito. O trabalho vira a entrega à cota, a avaliação e o próximo corte de terreno do mesmo construtor.

O botão da confiança — como delegar sem perder o sono

Não dá a um operador 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, previsões de rocha, 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 escavadores 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 máquina no seu local na semana em que precisa de o cortar» — por isso use essa, honesta, e deixe-a empurrar.
- ✓ **Competir pelo preço fingindo que o terreno é fácil.** No momento em que ganha assumindo que não há rocha e deixando as terras ou a compactação de fora do número em silêncio, é você que solta a variação e perde o construtor. Um construtor paga por um escavador que corta o terreno direito, com segurança e a tempo — ser de confiança para o terreno ganha a repetição, não o número mais baixo.



ANTES DE POUSAR ISTO

A auditoria de fugas em 2 minutos

À maioria dos escavadores 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 cortes de terreno e recomendações a cada ofício nas suas obras. É esse o sinal: responda primeiro, seja fiável, gira uma escavação segura, devolva um terreno à cota. Seja sincero — marque as que são verdade agora mesmo.

- ✓ Costumo demorar a atender — e não sei quantos construtores a demora me custou.
- ✓ A chamada de um construtor tocou sem eu saber, e foi para o escavador seguinte.
- ✓ Dei um preço firme ao telefone num terreno que não tinha visto — e engoli a perda ao encontrar rocha.
- ✓ Ganhei um trabalho com um número barato que assumiu terreno fácil e deixou as terras de fora.
- ✓ Surpreendi um construtor com um «extra» a meio da escavação que ele nunca viu chegar.
- ✓ Não fico à frente dos bons construtores e promotores entre trabalhos, por isso perdem o meu número.
- ✓ Os meus registos de localização das redes, guias de vazadouro e cotas 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 importante — um relatório do solo, uma localização das redes — fica enterrado.
- ✓ Se um construtor ligasse por causa de um corte de terreno passado, 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 especializado 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 uma escavação segura, e transformar cada construtor numa carteira de cortes de terreno 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 a rocha e a água nomeadas com honestidade como as suas próprias previsões, pede o sinal e fatura nos marcos e assinala uma variação antes de morder, guarda os registos de localização das redes e de cotas, e persegue o próximo corte de terreno junto dos construtores e promotores que já sabem que você aparece quando diz e devolve o terreno à cota — tudo num só, a funcionar no seu negócio de terraplenagem 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 um terreno se corta, não lê o terreno, nem substitui o operador competente que conduz a máquina — 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.