

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

O Manual de IA para Vidraceiros

Como gerir um negócio de vidros e envidraçamento na era da IA

— e faturar mais do que empresas três vezes maiores.

O SISTEMA COMPLETO · SEM ENROLAÇÃO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Leia isto primeiro

Há dez anos, ter um negócio de vidros a sério significava alguém ao telefone, um contabilista, e mesmo assim andar a calcular a medida e o tipo de vidro num papel qualquer à mesa da cozinha, depois de deitar os miúdos.

Hoje, um vidraceiro com duas carrinhas e a montagem certa atende todas as chamadas fora de horas, orça mais depressa e recebe mais cedo do que uma empresa de dez carrinhas do outro lado da cidade — e não perde uma única noite com papelada.

Não é mais esperto do que você. Não é melhor vidraceiro. E de certeza que não percebe de computadores — um dos melhores que vimos ainda há dois anos fazia as contas das medidas num bloco em cima do capô da carrinha. Ele só percebeu uma coisa antes dos outros: **a metade chata do negócio** — as chamadas, os orçamentos, as medidas passadas a limpo, as faturas, a seguradora atrás de si, o arquivo — já se faz sozinha. Por isso pôs a energia onde está o dinheiro: na obra e no cliente.

Este é o manual de como ele o faz. Sem “50 comandos para copiar”. Sem conversa de betos da tecnologia. O sistema a sério — como pensar nisto, o que montar, por que ordem, e os erros que fazem bons vidraceiros desistir antes de a coisa encaixar. Leia de fio a pavio e vai gerir um negócio de vidros mais afinado e mais rentável do que hoje, mesmo que nunca gaste um cêntimo em software.

UMA PALAVRA FRANCA SOBRE O QUE CONTINUA A SER SEU

Nada aqui atesta que um edifício cumpre, certifica que o vidro respeita a norma do vidro de segurança, ou decide de quem é o vidro numa parede comum — e nunca substitui o seu critério, o do técnico responsável nem o da seguradora. Trata da papelada. Onde é exigido vidro de segurança é uma questão de vida, e quem paga é uma questão legal: ambas continuam suas, do princípio ao fim.

O que vem lá dentro

01 O Novo Terreno de Jogo

As 3 coisas por que o cliente o avalia — e porque o trabalho se ganha antes de esticar a fita.

02 Pensar com a IA à Frente

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

03 Nunca Mais Perder um Trabalho

Toda a chamada fora de horas atendida — cada assalto e cada temporal apanhados, não deixados no atendedor.

04 Orçar antes de Sair da Garagem

Porque uma foto não põe preço em vidro temperado — e como a IA qualifica o trabalho antes de sair a carrinha.

05 Receber Sem a Cobrança Constrangedora

Dono, senhorio, condomínio ou seguradora — a fatura certa ao pagador certo, cobrada por si.

06 A Caixa de Correio que se Gere Sozinha

Triada, com respostas escritas, e a vigiar o seu dinheiro — até lida em voz alta na estrada.

07 O Seu Escritório Digital

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

08 Parecer o Dobro do que É

Tudo com a sua marca, e o ciclo avaliação-recomendação que se alimenta sozinho.

09 A Mudança em 30 Dias

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



A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

Descubra onde o seu negócio está a perder trabalhos — e o que resolver primeiro.

01

CHAPTER ONE

O Novo Terreno de Jogo

Quem está numa divisão com uma janela partida e vidro pelo chão não consegue saber se você é bom vidraceiro. Avalia-o pelo que alcança — e é aí que a maioria dos vidraceiros perde, em silêncio, os melhores trabalhos da semana.

Ninguém acorda a querer uma janela nova. O telefone toca porque algo *partiu* — um assalto de madrugada, um temporal pela frente da casa, uma montra pontapeada, um resguardo de duche em pedaços na casa de banho antes de chegarem visitas. Não ligam a um vidraceiro só. Ligam pela lista do Google abaixo até alguém atender — e o trabalho vai para quem acertar primeiro em três coisas:

- 1 Você atendeu mesmo — às 21h, a um domingo?** O assalto e a montra em cacos acontecem fora de horas, e vão para o primeiro vidraceiro que atende, não para o melhor. Se cai no atendedor, perdeu antes de fazer uma única pergunta.
- 2 Deixou seguro, depressa?** Quem tapa a abertura esta noite fica com o reenvidraçamento e o trabalho de seguro que vêm a seguir. O tapamento provisório não é o trabalho pequeno — é a porta para o grande.
- 3 Foi fácil lidar consigo?** Informação clara, seguradora tratada, sem andar atrás. Quem é fácil de lidar ganha o reenvidraçamento, o resguardo de duche e o painel de vidro depois da proteção de emergência.

Repare no que nada disto é. É sobre como corta o vidro? Os três pontos são sobre estar contactável e tratar da parte administrativa — precisamente o que detesta ao fim de um dia de obra. E aqui está o que ninguém lhe diz: o outro lado já anda a IA. A pergunta não é se a IA entra no ramo do vidro — é se trabalha para si ou contra si.

A boa notícia? É a primeira vez que a tecnologia favorece o pequeno operador. As grandes empresas andam com comités, implementações e formações. Você decide numa terça e às sextas já está a atender tudo. O terreno virou: o vidraceiro pequeno, rápido e contactável pode agora parecer e funcionar como a grande empresa — sem os custos dela.

“Mas eu não percebo de computadores”

Nem os profissionais que fazem isto melhor. Um dos que mais depressa adotou 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, corre tudo o que está neste manual. Saber dizer o que quer é o novo requisito — e vidraceiros já são bons nisso.

300–900
€

+ por mês

É o preço habitual do software de gestão e orçamentação para o setor — e mesmo assim ainda é você a escrever e a passar as medidas a limpo. Um dono pagava mil euros por mês, nalguns meses três mil, por software que a equipa mal usava. Tudo neste manual ou substitui esse gasto ou o faz valer a pena.

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

02

CHAPTER TWO

Pensar com a IA à Frente

Antes de tocar numa única ferramenta, temos de corrigir como pensa nisto — porque o maior erro não é comprar o software errado. É colar IA à sua velha forma de trabalhar e admirar-se por nada mudar.

Todos os processos do seu negócio assentam num pressuposto: uma pessoa tem de fazer cada passo. Alguém atende o telefone. Alguém passa a medida a limpo e escreve o orçamento. Alguém liga à seguradora por causa do sinistro. O seu dia todo é moldado por esse pressuposto — e esse pressuposto acabou de morrer.

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

Viragem um — delegue resultados, não passos

Pare de pensar “em que botões carrego”. Passa a falar com o seu negócio como falaria com um bom ajudante: diga o resultado, deixe-o descobrir os passos. Um dono encomenda vidro mandando uma mensagem do balcão do fornecedor — “vou buscar o temperado para o resguardo dos Nunes e o fosco para a casa de banho” — e a encomenda, a despesa e a contabilidade tratam-se sozinhas.

Viragem dois — a IA primeiro, você depois

A IA faz o primeiro esboço de tudo, e você aprova, ajusta ou revoga. O orçamento está pronto antes de se sentar. Um cliente descreveu assim: **“Nove em cada dez vezes está perfeito. É só — sim, enviar.”** O seu trabalho encolhe para dez segundos de decisão, não quarenta minutos a escrever.

Viragem três — as correções são investimentos

Com software normal, corrige o mesmo erro para sempre. Com IA, corrige uma vez. Diga-lhe que um orçamento de reenvidraçamento padrão inclui a proteção de emergência quando é fora de horas, a ida ao contentor com o vidro partido, e vidro de segurança Grau A onde a norma o exige — e responde: **“Vou passar a lembrar-me disso.”** Cada correção compõe-se. Seis meses depois, orça como você, escreve como você e sabe as suas regras — porque lhe 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 MODA ANTIGA	COM A IA À FRENTE
Chamada de assalto às 23h	Atendedor. Trabalho perdido para quem atendeu.	Atendida, dados apanhados, proteção de emergência marcada — orçamento do reenvidraçamento pronto de manhã.
Vidro chega com a medida errada	Dá por isso na obra, corre atrás da fábrica, perde a marcação.	Assinalado no processo, reencomendado sozinho — só sabe se voltar a falhar.
Chega a atualização de preços do fornecedor	Enterrada em 200 emails. Preços velhos no próximo orçamento.	Extraída, aplicada às suas tarifas — “temperado e laminado subiram em seis linhas.”
Trabalho termina	Fatura “logo à noite”. Avaliação nunca pedida.	Fatura enviada da carrinha. Avaliação pedida enquanto ainda estão aliviados.

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

03

CHAPTER THREE

Nunca Mais Perder um Trabalho

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

Os trabalhos de maior valor no ramo do vidro não chegam às 10h com um pedido educado. Chegam às 21h como um assalto, a meio de um temporal, como uma montra partida de que o dono acabou de saber — e chegam enquanto está na obra, a conduzir ou a dormir. O telemóvel vibra na carrinha. Toca até ao fim. Esse cliente — uma proteção de emergência esta noite, um reenvidraçamento para a semana, um trabalho de seguro por trás — liga ao vidraceiro seguinte da lista. Adeus.

78%

marcam com o primeiro a responder

Em todos os ofícios, a maioria fecha com o *primeiro* negócio que responde — não o mais barato, nem o mais experiente. No vidro isto é brutal: quem tem uma janela partida não anda às compras, quer aquilo seguro esta noite. Quem atende e tapa a abertura fica com o reenvidraçamento e com a fatura da seguradora por trás. Falhe a chamada e falha os três.

O cliente com a janela partida não deixa recado. Liga à empresa seguinte. O atendedor é onde os melhores trabalhos da semana vão morrer. A solução com a IA à frente é maior — porque uma chamada é, na verdade, dois problemas.

Problema um — a chamada que não pôde atender

Uma rececionista de IA atende em nome do seu negócio, 24 horas por dia, soa normal ao telefone, e apanha todos os dados — o que partiu, onde, quem paga — enquanto você ainda dorme ou está em cima de um escadote.

Problema dois — a promessa que não pôde cumprir

A segunda metade de uma chamada perdida é a promessa que ninguém apontou. “Marco-lhe a proteção de emergência.” “Ligo à sua seguradora segunda-feira.” A IA apanha a promessa e vai atrás dela — de si, ou do cliente — até estar feita.

- ✓ Toda a chamada atendida em nome do seu negócio — incluindo às 21h, incluindo ao domingo, incluindo a meio do temporal, quando todos os telefones da terra tocam ao mesmo tempo.
- ✓ Uma transcrição pesquisável de cada chamada — “o que combinámos sobre a proteção de emergência e a franquia?”
- ✓ As promessas caem num sítio que anda atrás de si — não um caderno, não a sua memória ao fim de um dia de 12 horas.
- ✓ Os dados do trabalho — tipo de vidro, medida, quem paga — passam direto para o processo, não reescritos três vezes.

O telefone deixa de ser o que lhe custa os melhores trabalhos e passa a ser o que os marca — mesmo às 3 da manhã, mesmo com as duas mãos ocupadas.

04

CHAPTER FOUR

Orçamentar Antes de Sair da Garagem

O vidro tem uma armadilha de orçamentação que a maioria dos ofícios não tem: o cliente manda uma foto de uma janela partida e pergunta “quanto é?”. Responda com um número e já perdeu — de uma forma ou de outra.

Uma foto

não põe preço em vidro

Duas janelas partidas iguais na foto do telemóvel podem custar múltiplos diferentes na realidade — recozido ou temperado, simples ou vidro duplo selado, a espessura que a medida exige, uma camada baixo emissivo a condizer, rés do chão ou dois pisos acima. Dê um número fixo sem ver e ou perde o trabalho quando o preço real sobe, ou ganha-o e come o prejuízo quando o vidro sai laminado.

Pior: em vidro temperado e feito à medida, uma medida errada não é um erro que se corrige — é para deitar fora. O temperado não se apara depois de feito; 3 mm a mais e a peça inteira é sucata, reencomendada e repaga. Por isso orçamentar por uma foto de mensagem está a uma suposição de comer o vidro.

A orçamentação com a IA à frente vira isto: a IA *qualifica* o trabalho antes de sair a carrinha. Eis como é num negócio de vidros a sério, hoje.

- ✓ **Faz primeiro as perguntas certas.** Da chamada ou da foto, a IA percorre o que de facto define o preço — tipo de vidro, medida, simples ou duplo, grau de segurança, acesso e quem paga — para mandar a carrinha a uma medição, não a um talvez.
- ✓ **Orça a partir do SEU histórico.** Dê-lhe os seus orçamentos passados e aprende as suas tarifas por tipo e grau de vidro, a taxa de proteção de emergência, a deslocação fora de horas, as suas margens.
- ✓ **Apanha o que você esqueceu.** Não fica cansada às 21h30 e não deixa de fora a ida ao contentor com o vidro partido, o grau de segurança que a norma exige, ou o acesso ao segundo piso.

No próprio dia

orçamento, bem feito

Um dono — 26 anos de ofício, mal toca num computador: “Orçamentos que me levavam dois ou três dias, a minha IA faz em meio dia. Fiz um ontem que teria levado dois dias — enviei-o no próprio dia.” Os preços saíram “praticamente iguais” aos dele, porque aprendeu com os seus orçamentos passados.

A medição no local não é burocracia — é a venda

Como o temperado e o laminado são feitos à medida e não se recortam, o passo honesto é tapar a abertura já e confirmar o vidro depois de uma medição a sério. Bem apresentado, isto não é atraso — é a razão de o vidro assentar à primeira. “Medimos no local para o seu vidro assentar à primeira — sem atrasos por medidas erradas” transforma a sua disciplina de margem num sinal de confiança, e explica sem alarido porque são duas visitas, não uma.

Depois, a parte que toda a gente salta — o acompanhamento. Uma mensagem, dois dias depois: “Só a confirmar se recebeu o orçamento do reenvidraçamento.” Essa única mensagem ganha mais trabalhos do que baixar o preço alguma vez ganhou. Com a IA à frente, o acompanhamento não é um hábito que precisa de criar. É algo que simplesmente acontece.

O QUE IMPORTA NÃO É O SOFTWARE

É o padrão: qualificar antes de sair, medir antes de fixar o preço, nunca orçar temperado por foto, acompanhar sempre. Um vidraceiro com um bloco de notas que cumpra esse padrão bate um com aplicação que não cumpra. A IA só torna o padrão sem esforço.

05

CHAPTER FIVE

Receber Sem a Cobrança Constrangedora

Fez o trabalho. Agora tem de receber o dinheiro — e no vidro isso raramente é tão simples como um cliente e uma fatura.

Quem paga?

pergunte antes de cortar

Quem liga nem sempre é quem paga. Um reenvidraçamento pode ser faturado ao dono, ao senhorio ou administrador do imóvel, ao condomínio que é dono do vidro numa parede comum, ou à seguradora num sinistro. Erre nisso e a fatura anda às voltas semanas a fio. Acerte à partida e o dinheiro segue o trabalho.

A cobrança é um problema de sistema, não de pessoas. Corrija o sistema e nunca mais tem a conversa constrangedora.

- 1 **Fature ao pagador certo assim que o trabalho acaba.** Uma frase da carrinha: “fatura o reenvidraçamento dos Silva.” Num sinistro, fatura direto à seguradora quando dá, para o cliente só ficar a dever a franquia.
- 2 **Trata da papelada da seguradora por si.** As fotos, o relatório de danos discriminado e a proteção de emergência como linha própria — apanhados na visita de emergência, redigidos para a seguradora, para o sinistro não emperrar.
- 3 **Torne o pagar ridiculamente fácil.** Um link de “pagar agora” recebe mais depressa do que “aqui está o meu IBAN”, e os lembretes educados aos dias 3, 7 e 14 enviam-se sozinhos.
- 4 **Suba o tom só se for mesmo preciso.** A maioria paga ao primeiro ou segundo toque. Você fica o bom da fita até ao fim.

Dinheiro é dinheiro: este é o único sítio onde mantém a IA de trela curta no início. 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 sai em silêncio e o stress entra.

Extratos de fornecedores, números de sinistro, encomendas de vidro, atualizações de preços, o construtor atrás de um extra numa montra, um administrador de condomínio a perguntar quem autoriza o reenvidraçamento — tudo misturado com lixo, tudo a cair enquanto está em cima de um escadote com uma ventosa em cada mão. Um gerente de loja começou com 24.000 emails atrasados: “Lia um email, perdia-se. Nem sequer o voltava a encontrar.”

Com a IA à frente, a caixa de correio passa a ser algo que já está tratado quando você olha:

- ✓ **Triada.** Os três emails que importam hoje sobem ao topo, marcados com o porquê — “este é a seguradora a aprovar o sinistro da montra.”
- ✓ **Com respostas escritas.** Respostas de rotina — “sim, fazemos resguardos de duche”, “estamos cheios até ao fim do mês” — escritas e à espera. Você dá uma vista de olhos, ajusta, envia.
- ✓ **Responde quando pede.** “Qual é a atualização de preços mais recente do fornecedor de vidro?” — e encontra a última num instante.

A PARTE QUE NINGUÉM ESPERA — GUARDA-LHE O DINHEIRO

Porque a IA lê tudo, apanha coisas. Um negócio: “Já me poupou milhares em produtos mal encomendados — disse, espera, pelos teus trabalhos passados o que queres é este.” Outro teve um fornecedor a faturar por engano com 50% de diferença — assinalado sozinho antes de ser pago.

07

CHAPTER SEVEN

O Seu Escritório Digital

Todo o negócio de vidros tem um escritório. Normalmente é você, a fazê-lo mal às 22h.

**+20
trabalhos**
numa semana

A pessoa da administrativa de um negócio foi de férias uma semana. O dono: “Estamos há uma semana sem ela no escritório, e ajudou-nos a fazer o trabalho dela — e entraram talvez mais 20 trabalhos esta semana.” Não sobreviver à semana. A maior semana deles.

O resumo da manhã

Antes de dar à chave: os trabalhos de hoje por ordem, qual reenvidramento está à espera de vidro da fábrica, qual proteção de emergência tem de virar medição, a quem cobrar, e a única coisa que o vai morder se esquecer. Dois minutos com um café — e o seu ajudante também sabe.

Processos que se montam sozinhos

Cada foto, orçamento, fatura, medida e email da seguradora cola-se ao trabalho certo — para que, quando o cliente ligar daqui a oito meses pela mesma janela, esteja lá a história toda. As fotos do assalto, a medida que tirou, o número do sinistro, o email onde o condomínio disse que sim — tudo num sítio.

A papelada sem o pavor

O relatório de danos da seguradora, a decisão de vidro de segurança num pano baixo junto a uma porta, a autorização do condomínio antes de mexer numa parede comum — pedidos, guardados no trabalho, e mantidos onde os encontra. Nunca inventados por si, e nunca a substituir a validação de um técnico responsável — só impedidos de se perderem.

08

CHAPTER EIGHT

Parecer o Dobro do que É

Eis um segredo de que as grandes empresas dependem que você não saiba: quase toda a “imagem profissional” é apresentação — e a apresentação é agora quase de graça.

Um vidraceiro de uma carrinha e uma empresa de cinquenta pessoas podem mandar o mesmo orçamento e relatório de sinistro, impecáveis e com marca. 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 tal.

O ciclo da recomendação — de propósito, não por acaso

- 1 **Fidelizar** — torne o trabalho todo fácil e claro, seguradora tratada, para o quererem de volta sem pensar duas vezes.
- 2 **Avaliar** — peça a avaliação no Google no momento em que estão mais contentes, logo depois do vidro novo posto e a sujidade limpa, automaticamente, com o link.
- 3 **Recomendar** — a proteção de emergência que fez na montra é vista por todos os negócios da rua; o trabalho do condomínio dá-lhe a fração seguinte do prédio.
- 4 **Revender** — o resguardo de duche que mencionaram, o vidro duplo embaciado na outra divisão, o painel de vidro antes do Natal — está na transcrição da chamada. Um lembrete na altura certa transforma um trabalho em três.

COMECE HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA NENHUMA

Peça a cada cliente satisfeito uma avaliação antes de arrumar a carrinha, e mande fotos de antes e depois com cada fatura. Uma janela partida desaparecida e vidro novo limpo ficam lindos em foto — use isso.

09

CHAPTER NINE

A Mudança em 30 Dias

Tudo o que está acima funciona. A razão por que a maioria dos vidraceiros não o põe a funcionar é que tentam fazer tudo de uma vez, atrapalham-se a meio de um trabalho, e voltam ao antigo. Portanto: uma coisa de cada vez, sem parar de trabalhar.

- 1 Semana 1 — Estanque a maior fuga: o telefone fora de horas.** Toda a chamada atendida, cada assalto e temporal apanhados, promessas retiradas sozinhas. Isto começa logo a pagar o exercício todo.
- 2 Semana 2 — Arrume a orçamentação.** A IA qualifica o trabalho e redige o orçamento do seu histórico; você corrige — e cada correção é uma lição que ela guarda. Orçamentos no próprio dia com o acompanhamento a dois dias.
- 3 Semana 3 — Arrume o receber.** A fatura certa ao pagador certo, papelada da seguradora tratada, pagamento fácil, lembretes automáticos — com você a aprovar tudo o que envolve dinheiro até ter ganho a trela.
- 4 Semana 4 — Entregue a retaguarda.** Caixa de correio triada e com respostas, resumo da manhã a correr, processos a montarem-se, avaliações pedidas sozinhas.

Porquê as quatro? Porque um processo só nunca parece grande coisa. Três é onde acontece o momento “caramba” — porque é aí que as peças começam a falar umas com as outras. A chamada vira a proteção de emergência. A proteção de emergência vira o reenvidraçamento. O reenvidraçamento vira a fatura e a avaliação.

O botão da confiança — como delegar sem perder o sono

Não dá a carrinha e um trabalho a um ajudante novo no primeiro dia. Aqui é igual:

- 1 **Semanas 1–2: pergunta sobre tudo.** Cada email redigido, cada fatura — “é isto que eu enviaria, está bem?” Você aprova, corrige, ensina.
- 2 **Semanas 3–4: pergunta sobre o que importa.** As respostas de rotina saem sozinhas; dinheiro, seguradoras e clientes novos ainda levam o seu aval.
- 3 **Segundo mês em diante: pergunta sobre exceções.** Agora corre, e você recebe o resumo da manhã e os avisos. Continua a ser o patrão — só deixou de ser o engarrafamento.

Os erros que fazem bons vidraceiros desistir antes de a coisa encaixar

- ✓ **Fazer as quatro semanas de uma vez.** Não. Uma por semana. Cada uma arruma uma vitória antes de juntar a seguinte.
- ✓ **Colar IA ao velho processo.** Se ainda escreve cada medida no mesmo software de sempre e pede à IA para “ajudar”, não percebeu. Redesenhe o processo (Capítulo 2).
- ✓ **Tratá-la como software em vez de pessoal.** Software configura-se uma vez e amaldiçoa-se para sempre. Isto, ensina-se — e melhora todas as semanas.
- ✓ **Esperar pelo perfeito.** Um sistema tosco a correr hoje bate um perfeito que vai montar “quando acalmar”. Nunca acalma.



ANTES DE POUSAR ISTO

A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

A maioria dos vidraceiros não tem falta de jeito nem de horas — está a perder trabalhos que já tinha hipótese de ganhar. Suba a taxa de fecho nos mesmos pedidos e junta centenas de trabalhos por ano antes de comprar um único contacto novo. Seja franco — assinale os que são verdade agora.

- ✓ Falho chamadas com frequência fora de horas e aos fins de semana — e não sei quantos trabalhos isso me custou.
- ✓ Um assalto ou temporal foi parar ao atendedor e nunca soube que o telefone tocou.
- ✓ Orçamentei um reenvidramento por uma foto sem uma medição a sério.
- ✓ Nem sempre faço acompanhamento depois de enviar um orçamento.
- ✓ Comecei um trabalho antes de confirmar quem pagava de facto — dono, senhorio, condomínio ou seguradora.
- ✓ Deixo a papelada da seguradora ao cliente em vez de a tratar.
- ✓ As minhas faturas levam mais de duas semanas a ser pagas.
- ✓ Mande uma mensagem constrangedora de “só a lembrar aquela fatura” no último mês.
- ✓ A minha caixa de correio stressa-me, e coisas importantes ficam enterradas.
- ✓ Se um cliente ligasse por um trabalho do ano passado, levava um bocado a encontrar os dados.

0–2

Casa arrumada. Uns ajustes e está a voar.

3–6

Está a perder trabalhos a sério na metade chata — e tem tudo remédio. Comece pela Semana 1.

7+

Amigo, os melhores trabalhos da semana estão a andar para quem atender a seguir. Boa notícia: é precisamente o que agora é mais fácil de resolver.

A maior alavanca não é mais contactos — é fechar mais das chamadas que já recebe. O seu maior visto é a sua maior oportunidade. Comece por aí.

Quer isto montado por si?

Tudo neste manual, você pode montar sozinho — e deve, se tiver o tempo e a paciência. Muitos montam. Se preferir que estivesse só feito — a IA que atende o seu telefone às 3 da manhã, apanha cada assalto e temporal, qualifica e orça o reenvidraçamento, trata da seguradora e cobra a fatura, tudo num só, a trabalhar no seu negócio de vidros esta semana — é isso que construímos. Chama-se

- ✓ 14 dias grátis. Cancela quando quiser. Sem fidelização, sem contratos.
- ✓ Nada de importante — um orçamento, uma fatura, uma mensagem a um cliente — sai sem você ver primeiro.
- ✓ Vive no Microsoft Teams e nas ferramentas que já usa.

Veja-o a trabalhar nos seus próprios trabalhos em the-everything-app.com — sem cartão de crédito para espreitar.

Nota honesta: isto não arranja um negócio estragado, e não atesta que um edifício cumpre, não decide de quem é o vidro, nem faz a decisão do vidro de segurança — isso continua a ser você, o técnico responsável e a seguradora. O que arranja é o trabalho de escritório que anda a fazer de graça depois de escurecer.