THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

O Manual do Faz-tudo com IA

Como gerir um negócio de faz-tudo na era da IA

— e torne-se aquele a quem uma casa liga para tudo.

O SISTEMA COMPLETO · SEM ENCHIMENTO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Leia isto primeiro

Há dez anos, gerir um negócio de faz-tudo a sério era alguém ao telefone, uma caixa de recibos, e um caderno cheio de trabalhos que andava sempre para orçar — enquanto as chamadas que perdia lá em cima de um escadote iam em silêncio para outro qualquer.

Hoje, um bom faz-tudo com o equipamento certo responde a cada chamada assim que entra, marca a visita, aparece quando disse que aparecia, e transforma uma casa em todos os arranjinhos durante anos — enquanto o homem do outro lado da cidade ainda não devolve as mensagens do voicemail. E não passa uma única noite na papelada.

Não é mais esperto do que você. Não é melhor faz-tudo. E de certeza que não é nenhum entendido de computadores — um dos melhores que vimos ainda apontava trabalhos nas costas da mão há dois anos. Só percebeu uma coisa antes dos outros: **a metade chata do negócio** — os pedidos, os telefonemas de volta, os orçamentos, os lembretes, as faturas — já se pode fazer sozinha. Por isso pôs a sua energia onde está o dinheiro: nas ferramentas, e em tornar-se o faz-tudo de confiança a quem uma casa confia tudo e sobre quem fala a toda a rua.

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 faz-tudo desistir antes de arrancar. Leia-o de fio a pavio e vai gerir um negócio de faz-tudo mais arrumado, mais cheio e mais 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 trabalho se faz, nem o faz por si — e nunca substitui o seu juízo, a sua habilidade, ou o saber quando um trabalho é para um profissional qualificado. Trata da papelada. Se um trabalho está na sua área ou é um trabalho que precisa mesmo de um eletricista ou canalizador qualificado — é uma decisão que você toma, nunca um número que um computador inventa; como o trabalho fica feito com um acabamento limpo e seguro, é a sua arte; e ser direto com o dono da casa sobre o que pode e não pode fazer, 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 dono da casa o julga — e porque responder primeiro ganha a lista inteira.

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, marque a visita, e torne-se aquele a quem ligam para tudo.

04 **Orce a direito — e conheça a sua área**
O orçamento rápido e honesto, e ser direto sobre o que precisa de um profissional qualificado.

05 **Receba sem a perseguição embaraçosa**
Pago no próprio dia, sem fatura esquecida, sem andar atrás.

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 lembretes que se montam sozinhos.

08 **Parece o dobro do tamanho que tem**
Tudo com a sua marca, a prova de confiança, e a roda da casa que repete e da recomendação ao vizinho.

09 **A mudança em 30 dias**
Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e usar a sua disponibilidade real — nunca um falso «só hoje».

✓ **A auditoria de fugas em 2 minutos**
Descubra exatamente onde perde casas — e o que corrigir primeiro.

01 CHAPTER ONE

O novo campo de jogo

Um dono da casa que anda a telefonar à procura de um faz-tudo não vê o seu trabalho nem o vê a trabalhar. Julga-o pelo que consegue alcançar — e é aí que a maioria dos faz-tudo perde em silêncio as melhores casas do ano.

O seu cliente é um dono da casa — normalmente com falta de tempo, com uma lista de arranjinhos que o incomoda há meses — e a única coisa que quer é aquilo que este ofício é famoso por não entregar. O trabalho vai para quem acerta em três coisas primeiro:

1. **Atendeu — ou ligou logo de volta?** O primeiro faz-tudo a atender e a soar de confiança ganha a lista inteira. Deixe tocar enquanto está em cima de um escadote e eles ligam ao seguinte — e dão-lhe a lista toda porque foi ele que atendeu.
2. **Aparece quando diz?** A queixa mais alta deste ofício é o faz-tudo que não aparece ou que desaparece depois da primeira visita. Aparecer quando disse, sempre, já bate a maior parte do ofício.
3. **É direto e limpo?** Honesto sobre o que pode e não pode fazer, um trabalho limpo, arrumado no fim. Um dono da casa está a deixá-lo entrar em casa — de confiança e fiável ganha a barato e descuidado sempre.

Repara no que nenhuma dessas coisas é? Ser o preço à hora mais barato. As três são sobre estar contactável, ser de confiança e ser direto — precisamente aquilo que é fácil deixar cair ao fim de um dia cheio. E o outro lado já anda com IA. A pergunta não é se a IA entra no trabalho de faz-tudo — é se trabalha para si ou contra si.

A boa notícia? É a primeira vez que a tecnologia favorece o pequeno. As grandes franquias 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 faz-tudo sozinho e de confiança já pode parecer e render como a marca nacional — sem os custos gerais, e sem um dono da casa topar alguma vez com um voicemail quando precisa de ver a sua lista despachada.

«Mas eu não sou de computadores»

Também não são os profissionais 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 faz-tudo, que todos os dias guiam um dono da casa por uma lista de trabalhos, 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 franquias 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. Alguém escreve o orçamento rápido. Alguém se lembra de ligar de volta ao dono da casa e de enviar a fatura. 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 ajudante: 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 trabalho 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 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 inclui a deslocação e os trabalhos da lista, que nunca aceita o trabalho de um profissional qualificado mas o assinala ao dono da casa, e que confirma sempre a visita na véspera — 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 dono da casa liga enquanto está num escadote	Voicemail. Liga ao faz-tudo seguinte.	Atendido e a visita marcada, a lista capturada — uma resposta simpática e uma hora de visita ainda antes de descer.
Um trabalho da lista precisa de um profissional qualificado	Faz por si, ou esquece-se de dizer.	Assinalado ao dono da casa com honestidade — «essa é para um eletricista qualificado, eis porquê» — e ganha-se a confiança.
O número de uma casa que repete	Algures no telemóvel, talvez.	Todo o histórico lá está — cada trabalho que fez, pronto quando ligarem outra vez.
O trabalho fica pronto	Fatura hoje à noite, talvez. Ou para a semana.	Pago no próprio dia; o pedido de avaliação e o toque do próximo trabalho enviam-se sozinhos.

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 pedido de faz-tudo é de alta intenção e perecível de um modo brutal: um dono da casa com uma lista telefona a dois faz-tudo e marca com quem responde primeiro e soa de confiança — o lento nunca mais tem notícias. A chamada vibra às quatro da tarde enquanto está num escadote com um berbequim numa mão. Toca sem ninguém atender. Esse dono da casa liga ao seguinte, marca-lhe a lista inteira, e agora são eles o faz-tudo da casa. Perdido — e não só este trabalho, talvez cada arranjinho que essa casa der durante anos.

O primeiro
ganha a casa

Um dono da casa com uma lista não deixa mensagem no voicemail à espera — anda a ligar pela lista abaixo até alguém atender e soar de confiança. Uma chamada perdida não é um trabalho adiado — é a casa, e cada arranjinho futuro por trás dela, entregue a quem atendeu. E responder tarde afunda a sua posição nas pesquisas, por isso custa-lhe também o próximo.

O voicemail é onde vão morrer as melhores casas 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 simpática ao telefone, e captura a lista inteira — o que é preciso fazer, mais ou menos quando, a morada — enquanto está num escadote ou a dormir. E faz o que ganha o trabalho: responde primeiro, sempre, para que seja o faz-tudo que marcou a visita enquanto os outros ainda estão no voicemail.

Problema dois — a casa que ninguém manteve

Um negócio de faz-tudo não se ganha num trabalho — ganha-se tornando-se o faz-tudo de eleição de uma casa para tudo. A maioria dos faz-tudo faz um trabalho e nunca pensa mais além. Aquele que responde primeiro, aparece quando disse, faz um trabalho limpo e é fácil de lidar é o que esse dono da casa liga para o arranjinho seguinte, e o a seguir, e sobre quem fala aos vizinhos.

- ✓ Cada pedido atendido em nome do seu negócio — incluindo fora de horas, incluindo ao fim de semana, incluindo na semana em que a lista de toda a gente chegou ao rubro.
- ✓ Um registo pesquisável de cada casa — «o que fizemos em casa dos Rossi da última vez, e quanto orçámos?»
- ✓ Seguimentos que o mantêm no frigorífico — para que, quando surgir o próximo arranjinho, seja o faz-tudo a quem ligam, não um número que perderam.
- ✓ A lista do pedido — os trabalhos, a morada, o timing — passa direta para a visita, não teclada três vezes.

O telefone deixa de ser o que lhe custa as melhores casas e passa a ser o que marca a visita — e o mantém aquele a quem ligam para tudo.

04 CHAPTER FOUR

Orce a direito — e conheça a sua área

Um orçamento de faz-tudo costuma ser rápido — uma deslocação mais os trabalhos da lista — mas o que realmente ganha a casa não é o número. É ser direto, rápido, e honesto sobre o que está na sua área e o que não está.

Responda rápido

orce a direito

A maioria dos trabalhos de faz-tudo não precisa de grande cerimónia para orçar — uma deslocação e as tarefas da lista. O que ganha é devolver um orçamento simpático e claro depressa (enquanto o dono da casa ainda decide a quem liga), ser franco sobre a deslocação e sobre como cobra, e — o que cria confiança — ser honesto quando um trabalho da lista é para um eletricista ou canalizador qualificado, não algo para arriscar. Rápido, claro e honesto ganha a barato e vago sempre.

A orçamentação com a IA primeiro torna-o fácil: a IA ajuda-o a transformar a lista do dono da casa num orçamento claro e rápido, e assinala os trabalhos que não são seus. Eis como isto se vê num negócio de faz-tudo a sério hoje.

- ✓ **Captura a lista como deve ser.** A partir do pedido, a IA percorre os trabalhos para orçar a lista inteira, não só o primeiro que mencionaram — e você aparece com as ferramentas certas para tudo.
- ✓ **Orça pela SUA estrutura.** Dê-lhe como cobra — a sua deslocação, a sua tarifa, os preços dos trabalhos típicos — e redige um orçamento claro e rápido que só verifica e envia, depressa, enquanto ainda é o primeiro.
- ✓ **Conhece a sua área.** Diga-lhe uma vez que trabalhos não aceita — a eletricidade qualificada, a canalização qualificada — e assinala-os ao dono da casa com honestidade em vez de o deixar derivar para trabalho que não é seu.

Conheça a sua área

a honestidade que os mantém

Eis o que cria confiança neste ofício: o faz-tudo honesto faz tudo o que consegue fazer como deve ser e diz a direito quando um trabalho precisa de um eletricista ou canalizador qualificado — ao contrário do aldrabão que arrisca perigosamente em qualquer coisa por uns euros a mais. Essa honestidade não é um trabalho perdido; é exatamente o que faz um dono da casa confiar-lhe tudo o resto, durante anos. «Despacho tudo o que houver na sua lista que eu consiga fazer bem, e digo-lhe a direito qual é que é para um eletricista qualificado» é um argumento mais forte do que fingir que faz tudo.

Rápido e simpático ganha a barato e lento

Um dono da casa a decidir entre faz-tudo lembra-se sobretudo de quem respondeu primeiro e facilitou. Um orçamento claro e rápido na mesma hora — com uma nota simpática e uma hora de visita — ganha a um número mais barato que chega três dias depois, quando já contratou outro. Com a IA primeiro, essa resposta rápida não é uma coisa de que se lembra às nove da noite. É uma coisa que simplesmente acontece enquanto está nas ferramentas.

Depois a parte que todos saltam — ficar no frigorífico. Uma mensagem depois de um trabalho: «Está tudo feito — dê um grito sempre que surgir a próxima coisa.» Esse único hábito ganha mais casas que repetem do que baixar a tarifa alguma vez ganha.

O IMPORTANTE NÃO É O SOFTWARE

É o padrão: responda rápido, orce a direito, conheça a sua área, apareça quando disse, deixe limpo, e seja aquele a quem ligam outra vez. Um faz-tudo 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

Fez os trabalhos. Agora tem de receber — e para um faz-tudo é normalmente a parte que escorrega: a fatura que ia enviar hoje à noite, ainda por enviar na semana seguinte.

Pago no próprio dia

sem fatura esquecida

A maior fuga de dinheiro num negócio de faz-tudo não é a tarifa — é a fatura que nunca foi enviada, ou que saiu duas semanas tarde, fácil de o dono da casa esquecer. Receber no próprio dia, ali mesmo, com um link «pagar agora» antes de sair do portão, vale mais do que um aumento de tarifa — e um dono da casa que acabou de o ver fazer um trabalho limpo é o mais disposto que alguma vez estará a pagar.

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

1. **Fature ali mesmo.** Um link «pagar agora» no momento em que o trabalho fica pronto ganha ao «envio hoje à noite» — porque hoje à noite está cansado e não acontece. Pago antes de sair da rua.
2. **Deixe que a redija por si.** A fatura escreve-se sozinha a partir dos trabalhos da lista e de como cobra — olha, ajusta, envia, em segundos.
3. **Empurre os atrasados com jeito.** Os poucos que não pagam no dia recebem um lembrete automático simpático — sem telefonema embaraçoso da sua parte, sem deixar arrastar um mês.
4. **Suba o tom só se for preciso.** A maioria paga ao primeiro 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 e as mensagens são onde o dinheiro foge em silêncio e o stress entra.

Pedidos de três sítios diferentes, um dono da casa a confirmar quinta-feira, um extrato de um fornecedor, uma foto de um trabalho que alguém quer orçado, uma notificação de avaliação, uma casa que repete a perguntar se pode voltar lá — tudo misturado com publicidade, tudo a chegar enquanto está num escadote com as mãos cheias. 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, tudo se torna algo já tratado quando lá olha:

- ✓ **Triados.** Os três que importam hoje sobem ao topo, marcados com o porquê — «esta é uma casa nova que quer marcar um dia inteiro de trabalho».
- ✓ **Redigidos.** As respostas de rotina — «sim, consigo fazer tudo isso», «posso ir quinta de manhã» — escritas e à espera. Olha, ajusta, envia.
- ✓ **Respondidos a pedido.** «Por quanto orçámos a casa dos Rossi, e o que ficou na lista deles?» — 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 faz-tudo 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: os trabalhos de hoje na melhor ordem para os percorrer, a que casa confirmar que vai, que orçamento perseguir, a quem enviar um lembrete de fatura, e a única coisa que prometeu ir lá resolver. Dois minutos com um café — e aparece com ar de quem tem tudo controlado.

Processos que se montam sozinhos

Cada foto, orçamento e trabalho arquiva-se sozinho na casa certa — para que, quando ligarem três meses depois pela coisa seguinte, todo o histórico esteja lá. O que fez da última vez, quanto cobrou, o que ficou na lista deles — tudo num sítio.

A papelada sem o pavor

O orçamento, a fatura, os recibos, o lembrete para confirmar a visita — redigidos, enviados, e guardados onde os encontra. Nunca um substituto da sua arte ou do seu juízo — só impedidos de se perderem às dez da noite.

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 faz-tudo em quem confiaria em sua casa» — é apresentação, e a apresentação agora é quase de graça.

Um faz-tudo sozinho e uma empresa de cinquenta carrinhas podem enviar o mesmo orçamento impecável e com marca — e mostrar a mesma resposta rápida, as mesmas fotos de trabalho limpo, e as mesmas avaliações a sério de donos de casa locais. Num ofício onde um dono da casa só quer alguém de confiança e fiável em casa, ao pequeno que parece organizado e aparece 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, faça um trabalho limpo, e seja fácil de lidar, para que seja o faz-tudo a quem essa casa liga para tudo sem andar a ver.
2. **Avaliação** — peça a avaliação no Google no momento em que um dono da casa está mais contente, no dia em que despachou a lista inteira, automaticamente, com o link. As avaliações e a resposta rápida sobem a sua posição — e um dono da casa a escolher um faz-tudo apoia-se em ambas.
3. **Recomende** — «um bom faz-tudo que aparece mesmo» é a recomendação de vizinhança mais pedida. O dono da casa que o achou de confiança fala ao vizinho, à rua, ao grupo do bairro. É uma das redes de boca a boca mais fortes dos ofícios.
4. **Revenda** — este é o jogo todo. Uma boa casa não é um trabalho, é cada arranjinho durante anos: a coisa seguinte, e a a seguir. Está tudo no processo. Um seguimento no momento certo transforma uma casa em anos de trabalho.

COMECE HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA

Peça uma avaliação a cada dono da casa no dia em que despachou a lista, e deixe sempre a porta aberta — «dê um grito sempre que surgir a próxima coisa, e mande-me aos seus vizinhos.» Um dono da casa que o acabou de ver aparecer e fazer um trabalho 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 faz-tudo não o põe a funcionar é que tentam tudo de uma vez, ficam sobrecarregados a meio da semana 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 a lista capturada, uma resposta simpática e uma visita marcada. Isto começa a pagar todo o exercício de imediato.
2. **Semana 2 — Arranje a orçamentação.** A IA transforma a lista do dono da casa num orçamento rápido e claro a partir da sua estrutura e assinala os trabalhos de profissional qualificado; você corrige — e cada correção é uma lição que guarda. Orçamentos na mesma hora, um seguimento depois de cada trabalho.
3. **Semana 3 — Arranje o receber.** Fatura ali mesmo com um link pagar-agora, lembretes automáticos para os atrasados — 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 lembretes a montar-se sozinhos, avaliações pedidas automaticamente, o próximo trabalho puxado das casas que conhece.

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. A visita vira o trabalho limpo. O trabalho vira a avaliação, o pagamento no dia, e o próximo arranjinho da mesma casa.

O botão da confiança — como delegar sem perder o sono

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

1. **Semanas 1–2: pergunta por tudo.** Cada resposta, 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, as casas novas e tudo o que pesa — orçamentos, que trabalhos são seus para fazer — 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 faz-tudo 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 «marque hoje». Você tem uma alavanca real — a própria lista do dono da casa e a sua disponibilidade real: «posso ir quinta e despachar a lista inteira» — por isso use essa, honesta.
- ✓ **Competir pela tarifa.** No momento em que se vende como o preço à hora mais barato, é o avulso pouco fiável. Um dono da casa paga por um faz-tudo que atende, aparece e é honesto e limpo — a fiabilidade ganha a casa, não o número mais baixo.

ANTES DE POUSAR ISTO

A auditoria de fugas em 2 minutos

À maioria dos faz-tudo não falta habilidade — perdem casas. O seu dinheiro não está em ganhar estranhos com uma tarifa barata; está em tornar-se aquele a quem uma casa liga para tudo, porque uma boa casa é cada arranjinho durante anos e a recomendação a toda a sua rua. É esse o sinal: responda primeiro, apareça, seja direto e limpo. Seja sincero — marque as que são verdade agora mesmo.

- ✓ Costumo demorar a atender — e não sei quantas casas a demora me custou.
- ✓ A chamada de um dono da casa tocou sem eu saber, e contrataram o faz-tudo seguinte.
- ✓ Disse «envio o orçamento hoje à noite» e não o enviei durante dias.
- ✓ Arrisquei um trabalho que era mesmo para um profissional qualificado.
- ✓ Cheguei tarde, ou nem cheguei, sem um aviso.
- ✓ Não mantenho o contacto com as boas casas, por isso esquecem o meu número.
- ✓ Fiz o trabalho e esqueci-me de enviar a fatura durante uma semana ou mais.
- ✓ Os meus orçamentos e o histórico vivem no telemóvel e na cabeça, não num sítio.
- ✓ As minhas mensagens stressam-me, e os pedidos ficam enterrados.
- ✓ Se uma casa antiga ligasse, demoraria um bocado a encontrar o que fiz da última vez.

0–2

Barco bem governado. Uns retoques e é o faz-tudo de mais casas.

3–6

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

7+

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

A maior alavanca não é uma tarifa mais barata — é responder primeiro, aparecer quando disse, e transformar cada casa em cada arranjinho durante anos e recomendações por toda a sua rua. A sua maior cruz é a sua maior oportunidade. Comece por aí.

UMA ÚLTIMA COISA

Quer que lho 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 dono da casa liga, captura a lista inteira e marca a visita, redige um orçamento rápido e claro e assinala os trabalhos de profissional qualificado, fatura ali mesmo com um link pagar-agora e persegue os atrasados, guarda o histórico de cada casa, e puxa o próximo arranjinho dos donos de casa que já sabem que você aparece — tudo num só, a funcionar no seu negócio de faz-tudo 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 de um dono da casa — 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 faz os trabalhos, nem decide quando um trabalho é para um profissional qualificado — isso continua a ser consigo, com a sua habilidade e o seu juízo. O que arranja é o trabalho de escritório que anda a fazer de graça depois de escurecer.