

THE EVERYTHING · GUIAS PRÁTICOS PARA EMPRESAS DE OFÍCIO

O Manual do Paisagista com IA

Como gerir uma empresa de construção de jardins na era da IA — e ganhar mais do que empresas com o triplo do teu tamanho.

O SISTEMA COMPLETO · SEM RODEIOS · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Lê isto primeiro

Há dez anos, ter uma empresa de jardins a sério era ter alguém no escritório, pagar a um contabilista e, ainda assim, orçamentar um quintal à mesa da cozinha ao domingo, porque era a única hora sossegada do teu fim de semana.

Hoje, um paisagista sozinho com o sistema certo fecha mais obras, orçamenta mais depressa e recebe mais cedo do que uma empresa com seis equipas do outro lado da cidade — e não gasta uma única noite em papelada.

Não é mais esperto do que tu. Não assenta uma lajeta melhor do que tu. E não é nada de computadores — um dos melhores que já vimos andava, há dois anos, a medir quintais com uma roda de medição e um bloco de notas. Só percebeu uma coisa antes dos outros: **a metade chata do negócio — as chamadas, os orçamentos, as medições, as faturas, a insistência, 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 faz. Sem "50 prompts para copiar". Sem conversa de miúdo da tecnologia. O sistema a sério — como pensar nisto, o que montar, por que ordem, e os erros que fazem bons paisagistas desistirem mesmo antes de aquilo encaixar. As histórias aqui dentro são de empresas de ofício e de pequenos negócios com quem trabalhamos — nomes de fora, números cá dentro. Lê do princípio ao fim e vais gerir uma empresa de jardins mais apertada e mais rentável do que a de hoje, mesmo que nunca gastes um cêntimo em software.

UMA PALAVRA CLARA SOBRE A TUA RESPONSABILIDADE

Nada aqui dentro dimensiona um muro de suporte, certifica que um projeto cumpre as cotas ou as regras de drenagem, nem substitui o julgamento de quem é qualificado para o fazer. Leva a *papelada*. A obra — e a responsabilidade de o muro se aguentar, de a água ir para onde deve e de o trabalho ser feito por quem o pode fazer — continua a ser tua, do princípio ao fim.

O que está cá dentro

01 O Novo Campo de Jogo

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

02 Pensa IA Primeiro

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

03 Nunca Mais Perder uma Obra

Todas as chamadas atendidas — e todas as promessas apanhadas, seguidas e já em andamento.

04 Fechar o Fosso do Pedido ao Orçamento

A IA faz a medição a partir da tua visita e dos teus preços. Tu confirmas e envias.

05 Receber Sem a Insistência Incômoda

Sinal, fases e final — pedidos a tempo, sem mensagens de seguimento embaraçosas.

06 A Caixa de Correio que se Gere Sozinha

Organizada, rascunhada e de olho no teu dinheiro — até lida em voz alta na carrinha.

07 O Teu Gestor de Escritório Digital

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

08 Parecer o Dobro do que És

Tudo com a tua marca, e o motor avaliação–recomendação que se alimenta a si próprio.

09 A Mudança em 30 Dias

Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e porque três processos batem um.



A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

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

01

CAPÍTULO UM

O Novo Campo de Jogo

Uma cliente de pé num quintal cheio de ervas e a pender para um lado, com um álbum do Pinterest no telemóvel, não faz ideia se és bom paisagista. Ali, não faz. Julga-te pelo que consegue ver — e é aí que a maioria dos paisagistas perde, caladinho, obras que tinha ganho.

Quando alguém decide finalmente fazer o quintal, não liga a um paisagista. Liga a cinco, dos primeiros da lista do Google, e uma obra de cinco algarismos fica para quem acertar primeiro em três coisas:

1

Atendeste mesmo — ou ligaste logo de volta?

O pavimento e a relva ficam para o primeiro paisagista que atende, não para o melhor. Se o telefone toca até ao voicemail, está perdida antes de teres visto o acesso lateral.

2

O orçamento chegou depressa e com bom aspeto?

Um orçamento claro e por fases para o quintal, num dia, ganha a um projeto melhor que chega para a semana — sempre. Ela nunca comprou um jardim na vida. Claro ganha a engenhoso.

3

Foi fácil lidar contigo?

Informação clara, sem ter de andar atrás de ti, sem "desculpa, esqueci-me de enviar". Ser fácil ganha-te a frente da casa e a rega dois verões depois.

Reparaste no que nenhuma delas é? Se és bom paisagista. As três são sobre **papelada e comunicação** — exatamente aquilo que odeias e para que nunca tens tempo depois de um dia a mexer terra.

E a parte que ninguém te conta: o outro lado da mesa já anda a IA. Os gabinetes de projeto fazem uma imagem 3D numa tarde. As grandes empresas orçamentam uma medição inteira em minutos. A cliente que te ligou já perguntou a um chatbot quanto deve custar um muro de suporte e o que são "cotas" — vai ter um número na cabeça antes de tu abrires o portão. A pergunta não é se a IA entra na construção de jardins. Já entrou. A pergunta é se trabalha *para* ti ou *contra* ti.

A boa notícia? É a primeira vez na história que a tecnologia joga a favor do pequeno. As grandes empresas têm de fazer reuniões, planos de implementação e formações. Tu decides numa terça e estás a trabalhar assim na sexta. O campo de jogo virou: o paisagista pequeno, rápido e bem organizado consegue agora parecer e produzir como o grande gabinete de projeto e construção — sem os custos do grande.

"Mas eu não sou de computadores"

Os que fazem isto melhor também não. Um dos que mais depressa aderiu tem 26 anos de obra e só pegou num computador há três. Palavras dele: *"Não te preocupes com a ortografia. Não te preocupes com a gramática."* Se consegues mandar uma mensagem ou deixar uma nota de voz de dentro da mini-carregadora, consegues gerir tudo o que está neste manual. Escrever bem à máquina era o requisito antigo. *Dizer* o que queres é o novo — e nisso os paisagistas já são bons, porque passam a vida a explicar um jardim a um cliente.

300–1.000 €
+ por mês

O que cobra a maior parte do software de gestão de obra e orçamentação do ofício — e *mesmo assim* és tu que escreves e fazes a medição. Um dono que conhecemos pagava mil euros por mês, alguns meses três mil, por software que a equipa mal abria. Guarda esse número: tudo o que está neste manual ou substitui essa despesa ou faz com que ela ganhe o ordenado.

As empresas com o triplo do teu tamanho são lentas porque são grandes. É essa a tua abertura. Este manual é sobre passar por ela.

02

CAPÍTULO DOIS

Pensa IA Primeiro

Antes de tocarmos numa única ferramenta, temos de arrumar a maneira como pensas nisto — porque o maior erro não é comprar o software errado. É colar a IA à tua maneira antiga de trabalhar e depois estranhar que nada mudou.

Todos os processos do teu negócio foram construídos sobre um pressuposto: alguém tem de fazer cada passo. Alguém atende o telefone. Alguém faz a medição e escreve o orçamento. Alguém anda atrás do auto de medição. Alguém arquiva o pormenor do engenheiro e a lista de plantas. O teu dia inteiro tem a forma desse pressuposto — e esse pressuposto acabou de morrer.

Não automatizes o teu processo antigo. **Redesenha-o** — com a IA a tocar tudo primeiro e tu a supervisionar. Três mudanças de cabeça, todas elas aprendidas por uma empresa de ofício a sério com quem trabalhamos:

Mudança um — delega resultados, não passos

Deixa de pensar "em que botões carrego". Passas a falar com o teu negócio como falarias com um bom encarregado: dizes o resultado, ele trata dos passos. Um dono cancelou uma fatura, emitiu-a outra vez a proporção e avisou o cliente por email — dizendo exatamente isso, numa frase. Outro compra material mandando uma mensagem do estaleiro — "*Estou no fornecedor a levar 12 metros cúbicos de terra vegetal e o tout-venant para o acesso da obra da Marinha*" — e a nota de encomenda, a despesa e a contabilidade arrumam-se sozinhas. Palavras dele: "*É uma mensagem de texto que faz um montão de dados.*"

Mudança dois — a IA primeiro, tu a seguir

Antigamente: fazias tu o trabalho, e talvez uma ferramenta ajudasse. Agora: a IA faz a primeira passagem de tudo, e tu aprovas, ajustas ou vetas. O orçamento está rascunhado antes de te sentares. A resposta está escrita antes de abrires o email. A chamada é atendida antes de desceres da giratória. 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, em vez de noventa minutos a escrever. (E não — não entregas as chaves no primeiro dia. Ao início pede autorização para tudo, sobretudo para dinheiro. Vais soltando a trela à medida que ela a merece — Capítulo 9.)

Mudança três — as correções são investimentos

Com o software normal, corriges o mesmo erro para sempre. Com a IA, corriges uma vez. Um paisagista diz-lhe que um pavimento normal inclui a escavação, a sub-base e o assentamento, os cortes e as taxas de deposição das terras sobranes — e ela responde: *"A partir de agora fico com isso."* E fica mesmo. Corrige *"relva em placa"* para *"relva cortada na própria manhã"* num fornecedor concreto, e nunca mais erra. Cada correção acumula. Ao fim de seis meses, orçamenta como tu, escreve como tu e sabe as tuas regras — porque tu lhas 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	À MODA ANTIGA	IA PRIMEIRO
Cliente liga a querer o quintal feito	Voicemail. Obra perdida para quem atendeu.	Atendida, apanhada — acesso lateral e tamanho aproximado perguntados na chamada, visita marcada, a pergunta do orçamento já feita com jeito.
Entrega de terra vem dois metros cúbicos curta	Dás por isso quinta, reclusas sexta, esqueces segunda.	Assinalado no dia em que chega, reclamado sozinho — só sabes se o fornecedor não resolver.
Fornecedor atualiza a tabela de preços	Enterrada em 200 emails. Preços velhos no orçamento seguinte.	Extraída, aplicada aos teus preços — uma linha: "lajetas subiram em quatro artigos, casca estável."
Obra acaba	Fatura "logo à noite". Avaliação nunca pedida.	Auto final enviado do portão. Avaliação pedida enquanto ela ainda está no jardim novo. Fase seguinte assinalada.

Todos os capítulos daqui para a frente são só este exercício aplicado a uma parte do teu negócio. Não passas a ser administrativo. Passas a ser dono de um negócio que anda sozinho à tua volta.

03

CAPÍTULO TRÊS

Nunca Mais Perder uma Obra

Vamos começar pela fuga que te custa mais e que menos dói — porque nunca chegas a ver a conta.

Os paisagistas são péssimos nisto, e tu sabes. Estás na mini-carregadora com as lagartas a andar, ou a pôr um bloco de 40 quilos numa fiada com as duas mãos, e o telemóvel a vibrar algures dentro da carrinha. Toca até ao fim. Esse cliente — um quintal inteiro, um acesso, um muro de suporte e relva, dinheiro a sério — liga aos seguintes da lista. Foi-se.

12 obras

por ano, sem dar por isso

Digamos que perdes quatro chamadas por semana (a maioria dos paisagistas a abarrotar perde mais, sobretudo na primavera). Quase todas são o estaleiro, o fornecedor de relva, um subempreiteiro. Mas digamos que uma por semana é um pedido a sério — um pátio, um pacote de pavimento e relva, um muro de suporte. São umas cinquenta por ano. Jardins pedem-se sempre a muita gente e metade anda a orçamentar um sonho que nunca vai construir, por isso digamos que fechas uma em cada quatro: são umas doze obras por ano a irem direitinhas para quem atendeu a seguir. Nunca sentes, porque nunca soubeste que o telefone tocou. (É a título de exemplo — mas faz as tuas contas e arde.)

E o pior: a cliente que te liga não deixa mensagem. Liga ao seguinte. **O voicemail é onde as obras vão morrer.** A solução antiga era "atende mais chamadas". A solução IA primeiro é maior — porque uma chamada são na verdade dois problemas, e a maioria dos paisagistas só pensa no primeiro.

Problema um — a chamada que não pudeste atender

Estás na máquina, a regular uma camada de areia, ou a puxar um atrelado carregado no trânsito. Uma rececionista com IA atende em nome da tua empresa, 24 horas por dia, soa normal ao telefone, apanha os dados da obra — *o quê* (pavimento, muros, relva, rega, um quintal inteiro), *onde*, *que tamanho*, e as duas perguntas que decidem se a obra vale sequer o teu sábado: *se uma máquina entra pelo lado e mais ou menos quanto pensavam gastar*. Marca a visita na tua agenda e manda-te um resumo antes de desceres da máquina. Não faz pausa para o café, não adoece e custa uma fração de uma pessoa.

Problema dois — a chamada que atendeste e meio esqueceste

Sê honesto: quantas vezes disseste *"sim, dou-te um preço para o muro e a relva até quinta"* do banco do condutor — e à obra seguinte já lá não estava? Não és desorganizado. És ocupado, e a tua cabeça é o teu arquivo. É aqui que a IA primeiro muda o que um telefone sequer é:

- **Todas as chamadas ficam guardadas.** Gravadas, transcritas, arquivadas na obra. Dez semanas depois, quando o cliente disser "mas tu disseste que a rega estava incluída", podes ver o que foi mesmo dito.
- **As promessas saem de lá sozinhas.** "Preço até quinta." "Ligar ao fornecedor por causa do prazo da pedra." "Perguntar ao engenheiro do muro acima de um metro." Tiradas da conversa — não escreves nada, porque ias a conduzir.
- **As promessas andam atrás de ti.** Quinta de manhã: "Disseste à obra dos Ferreira que tinham hoje o preço do quintal — queres que trate disso?" O seguimento que os teus concorrentes nunca fazem passa a acontecer sempre.
- **E se tiver o que precisa, o trabalho começa sozinho.** A chamada apanhou o quintal, a morada, o acesso, o âmbito aproximado — 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 da tua empresa — incluindo às 18h, incluindo sábado em maio.
- ✓ Uma transcrição pesquisável de cada chamada — "o que combinámos sobre a drenagem atrás do muro?"
- ✓ As promessas a caírem num sítio que anda atrás de ti — não num bloco, não na tua cabeça.
- ✓ Os dados da chamada a entrarem na obra — não escritos três vezes.

A VERSÃO FAZ-TU

Reencaminha o teu número para um serviço de atendimento com um guião apertado — nome, zona, o que querem feito, acesso lateral, quando esperam começar. E deixa uma nota de voz com as tuas promessas antes de arrancares. Só isso já ganha obras.

A VERSÃO FEITA PARA TI

Um sistema de telefone com IA tudo-em-um (do género do que a The Everything faz) cobre a norma inteira — atendida, transcrita, promessas seguidas, orçamento rascunhado da chamada. Seja como for: nunca deixes cair uma chamada — nem uma promessa.

04

CAPÍTULO QUATRO

Fechar o Fosso do Pedido ao Orçamento

É aqui que o teu negócio se ganha ou se perde: as duas semanas entre "podes vir cá ver" e um número na mão dela.

O que acontece a sério é isto. Passas hora e meia no quintal a falar de cotas, da pendente para o muro do vizinho, se a mini-carregadora passa pelo lado, do que ela viu no Pinterest. Dizes "já te mando isso". Depois chegas a casa moído, e a medição — áreas de pavimento, sub-base, terras a sair, blocos do muro, relva, rega, plantas, aluguer de máquina, taxas de deposição — fica feita às 21h30. Ou na terça seguinte. Entretanto ela pediu outros dois preços na mesma semana em que te viu, e um deles chegou em dois dias.

Rapidez

ganha orçamentos

Não é o preço. É a rapidez — e a clareza. O paisagista cujo orçamento chega enquanto ela ainda consegue imaginar-te no jardim dela ganha uma quantidade assustadora de vezes, mesmo sendo mais caro. Num quintal de cinco algarismos, um preço rápido, claro e por fases diz-lhe a única coisa que ela quer saber: este tipo está em cima do assunto e vai aparecer e acabar.

O conselho antigo era "usa modelos, orçamenta do telemóvel". Esquece. Orçar com a IA primeiro quer dizer **a IA faz a medição. Tu confirmas.** É isto na prática, numa empresa de jardins.

- **Tu falas, ela constrói.** Percorre o quintal, dita o que vês — "56 metros quadrados de pavimento em betão lavado, 150 de sub-base, muro de blocos de 900 com 14 metros a descer para o canto do fundo, tubo dreno e brita de drenagem atrás, 90 metros quadrados de relva, gota-a-gota nos canteiros, um metro de acesso lateral por isso vai tudo de carrinho de mão, três dias de máquina, quatro contentores de terra" — e ela transforma isso num orçamento com preços, por artigos e por fases, no teu modelo.
- **Faz preços a partir do TEU histórico.** Dá-lhe os teus orçamentos antigos e ela aprende os teus preços, as tuas margens, o teu preço por metro quadrado de pavimento e por metro de muro. Preços diferentes para um construtor e para um particular? Não os baralha.
- **Sabe as tuas regras — porque lhas ensinaste uma vez.** O que "fornecimento e montagem" inclui, as tuas inclusões e exclusões, o teu agravamento quando tudo vai à mão, a tua quebra nos cortes. Ensina-lhe como a um aprendiz; ao contrário do aprendiz, não se esquece.
- **Apanha o que te escapou.** Uma empresa a sério meteu-lhe um relatório de obra, e o orçamento da IA veio a incluir a deslocação que um orçamentista pago tinha deixado de fora na mesma obra. Não fica cansada às 21h30 nem se esquece das taxas de deposição, do transporte da máquina ou do tubo dreno. É esse o objetivo.
- **Até vai buscar preços.** Não sabes o preço de hoje de uma paleta de blocos ou de um metro cúbico de terra vegetal? Vê no fornecedor e mete-o lá — corrige se apanhou o errado, e fica com isso para sempre.

2–3 dias

→ meio dia

Um construtor com quem trabalhamos — 26 anos de obra, 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 próprio dia."* Os preços saíram "praticamente a par" dos números dele, porque aprendeu com os orçamentos antigos.

Três hábitos que fecham o fosso de vez

Sabe o orçamento dela ao telefone, não à terceira visita. Ela tem um álbum do Pinterest e não tem número, e não está a esconder — sinceramente não sabe. Perguntado com jeito e cedo ("a maior parte dos quintais deste tamanho anda entre X e Y — é por aí que estavas a pensar?"), ela diz, e tu deixas de dar meios-dias a obras que nunca iam acontecer. A IA pode perguntar isso logo na primeira chamada, antes de queimares um sábado.

Orçamenta a forma, não o romance. Uma medição de doze páginas com cada lajeta contada leva-te uma noite e lê-se como trabalhos de casa. Três fases claras — *trabalhos de terra e drenagem / muros e pavimento / relva, rega e plantação* — com o que está dentro e o que está fora, ganha mais obras e leva dez minutos a rever. Guarda a medição detalhada para ti; a ela manda a forma.

E depois a parte que toda a gente salta — o seguimento. Uma mensagem, dois dias depois: *"Só para saber se recebeste o preço do quintal — se quiseres, explico-te as fases."* Essa única mensagem ganha mais obras do que alguma vez ganhaste a baixar o preço, porque a maioria dos concorrentes nunca a manda. Ela está a pesar mais dinheiro do que gastou em qualquer coisa a não ser o carro e a casa, e um empurrãozinho discreto na altura certa é muitas vezes tudo o que é preciso. Com a IA primeiro, o seguimento não é um hábito que tens de criar. É uma coisa que simplesmente acontece.

O PONTO NÃO É O SOFTWARE

É a norma: na mesma semana, claro, por fases, com os teus próprios números, com seguimento. Um paisagista com um bloco de notas que cumpre essa norma ganha a um com uma aplicação que não cumpre. A IA só torna a norma fácil.

05

CAPÍTULO CINCO

Receber Sem a Insistência Incômoda

Fizeste o trabalho. Agora tens de ir buscar o dinheiro — que para a maioria dos paisagistas é um segundo emprego não pago de que ninguém os avisou.

7 dias
não 47

A fatura média do ofício é paga cerca de seis semanas depois de enviada. Não é que os clientes não queiram pagar — a maioria esquece-se, e a ti custa-te insistir. Numa obra é brutal: já pagaste ao fornecedor os blocos, as lajetas e 30 metros cúbicos de terra, e o aluguer da máquina está no cartão, semanas antes de o auto entrar.

A insistência é um problema de **sistema**, não de pessoas. Arranja o sistema e nunca mais tens a conversa incômoda — nem mandas aquela mensagem embaraçosa de "só a lembrar da fatura".

O sistema que te mantém à frente numa obra de várias semanas

1

O sinal cobre o material — e está no orçamento, não é um favor que pedes

O teu sinal não é um exercício de confiança, são as paletes de blocos, as lajetas e a terra que estás prestes a comprar em nome dela. Diz isso no orçamento, numa linha simples, e ninguém pestaneja. É pedires depois que fica esquisito.

2

Pede a fase no dia em que a acabas

Trabalhos de terra e drenagem feitos. Muros e pavimento feitos. Relva, rega e plantação feitas. Cada uma é um auto, enviado da carrinha na tarde em que a fechas: "auto da fase dois da obra dos Ferreira." Artigos tirados do orçamento. Pede à medida que avanças e nunca financias a obra do teu bolso.

3

Torna o pagar estupidamente fácil

Um link de "pagar agora" é pago mais depressa do que "aqui vão os meus dados bancários". Tira todos os passos entre querer pagar e estar pago.

4

Automatiza os toques simpáticos — e sobe o tom só se for preciso

Um lembrete simpático ao dia 3, 7 e 14 — automático, para nunca seres tu a mandá-lo. A maioria paga ao primeiro ou ao segundo. O raro teimoso leva uma mensagem mais firme, na mesma profissional. Ficas o bom da fita até ao fim, o que conta quando amanhã de manhã estás outra vez no jardim dela.

E porque dinheiro é dinheiro: este é o sítio onde ao início levas a IA com trela curta. Ela rascunha, tu aprovas, sempre — até a teres visto acertar durante um mês e lhe dizeres para deixar de perguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

A Caixa de Correio que se Gere Sozinha

A tua caixa de correio é por onde sai dinheiro calado e por onde entra stress.

Extratos do fornecedor, perguntas de clientes, encomendas de terra e de pedra, atualizações de tabelas, o construtor atrás de um trabalho a mais, o pormenor do engenheiro para o muro, a lista de plantas do viveiro, o email do vizinho por causa da estrema — tudo misturado com lixo, tudo a cair enquanto estás enterrado numa vala. Um gerente de loja com quem trabalhamos começou com 24 000 emails atrasados: *"Lia um email e perdia-se. Nem sequer conseguia encontrá-lo outra vez."*

O problema não é o email a mais. É que o importante e o barulho são iguais até parares e leres tudo — e não tens tempo. Com a IA primeiro, a caixa de correio passa a ser uma coisa que já está tratada quando lá vais:

- **Triada.** Os três emails que interessam hoje sobem ao topo, com o motivo — "este é o pormenor do engenheiro de que precisas antes de betonares a fundação do muro na quinta." Os curiosos ficam filtrados antes de te custarem um pensamento.
- **Rascunhada.** Respostas de rotina — "sim, fazemos muros de suporte e pavimentos", "estamos cheios até ao fim da primavera", "aqui vai um preço aproximado por metro quadrado" — escritas e à espera. Olhas, ajustas, envias.
- **Respondida a pedido.** Esse mesmo gerente hoje pergunta só "qual é a atualização de preços do fornecedor?" — e ela encontra a última na hora, até ligando um fabricante ao distribuidor que responde com outro nome.

A PARTE QUE NINGUÉM ESPERA — TOMA CONTA DO TEU DINHEIRO

Como a IA lê tudo, apanha coisas. Um negócio: *"Já me poupou milhares em produtos mal encomendados — disse: espera lá, pelas tuas obras anteriores se calhar queres este."*

Encomenda a mistura de terra errada ou a fiada de lajetas errada e é um camião e a tua margem. Outro teve um fornecedor a faturar por engano com 50% de diferença — assinalado sozinho antes de ser pago.

O objetivo não é uma caixa de correio mais esperta. É que um pedido de quintal de cinco Algarismos nunca mais morra no fundo de uma pilha de extratos.

07

CAPÍTULO SETE

O Teu Gestor de Escritório Digital

Todas as empresas de jardins têm um gestor de escritório. Normalmente és tu, às 22h.

+20 obras
numa semana

A administrativa de uma equipa de construção foi de férias. O dono: *"Não a tivemos no escritório durante uma semana, e isso ajudou-nos a fazer o trabalho dela — e devemos ter tido mais uns 20 trabalhos a entrar esta semana."* Não sobreviver à semana. A melhor semana deles.

O trabalho do gestor de escritório é o tecido que liga tudo: o que há hoje, em que obra está a equipa, se a terra vem quarta, se os blocos chegaram, se a máquina saiu do aluguer, onde estão as fotos da Marinha. Não precisas de contratar essa pessoa. Precisas do sistema que ela teria.

O resumo da manhã

Antes de dares à chave: as obras de hoje, o que chega e quando, a quem pedir um auto, que subempreiteiro vem, e o que te morde. Dois minutos com um café — a tua equipa também sabe.

Quando o tempo dá cabo do plano

Não se pavimenta em lama nem se põe relva num lamaçal. Quatro dias de chuva e o estrago não são os dias perdidos — são os seis clientes que ninguém avisou, a terra que ninguém moveu e a máquina parada num terreno. Com a IA primeiro, uma frase — "estamos parados até quinta, empurra tudo" — vira seis mensagens, uma entrega adiada, uma chamada ao aluguer e um plano.

Processos de obra que se montam sozinhos

Todas as fotos, orçamentos, autos e notas ficam agarrados à obra certa — para que, quando ela ligar daqui a ano e meio por causa da rega, esteja lá o histórico todo, e não espalhado pelo rolo da câmara e três conversas de mensagens. Os teus antes-e-depois ficam arquivados, não perdidos — e aqui isso conta mais do que em qualquer outro ofício.

A papelada sem o pavor

A papelada do ofício — o pormenor do engenheiro para o muro, a lista de plantas, a consulta às redes enterradas antes de escavar, as guias da terra e dos produtos, a correspondência da câmara — é lembrada, guardada na obra e mantida onde a consegues encontrar. Nunca inventada por ti, e nunca um substituto da tua responsabilidade nem da de um engenheiro — só impedida de se perder.

08

CAPÍTULO OITO

Parecer o Dobro do que És

Um segredo de que as grandes empresas dependem que tu não saibas: quase tudo o que é "parecer profissional" é apresentação — e a apresentação é hoje quase de graça.

Uma equipa de dois e um gabinete de projeto e construção com cinquenta pessoas podem mandar o mesmo orçamento impecável, com marca e por fases. Ela não distingue qual é qual — por isso o pequeno que se dá ao trabalho é tratado como o grande, e pode cobrar como ele. Num quintal de cinco algarismos, a primeira apresentação é onde a objeção ao preço se ganha ou se perde, porque é a única prova que ela tem de que vais mesmo acabar.

O motor das recomendações — de propósito, não por acaso

- R** **Reter** — faz a obra inteira fácil e clara, para que ela te chamasse outra vez sem pensar duas vezes.
- R** **Recensão** — pede a avaliação no Google no momento em que ela está mais feliz, de pé no jardim acabado no dia em que a relva assenta, automaticamente, com o link. As avaliações ganham-te as dez obras seguintes enquanto dormes.
- R** **Recomendação** — clientes contentes recomendam se lhes facilitares e os lembrares. A construção de jardins é o ofício mais visível que há: o jardim dela é um cartaz por onde todos os vizinhos passam. "Conheces mais alguém a pensar no quintal? Tratávamos deles como tratámos de ti."
- R** **Revenda** — a frente da casa que ela disse querer a seguir; a rega que adiou para a segunda fase — está na transcrição da chamada, lembra-te. Um lembrete na altura certa transforma uma obra em três.

Este motor é ouro puro e quase ninguém o põe a andar — porque obriga a fazer a coisa chata na altura perfeita, sempre, para sempre. Que é exatamente o que um sistema faz na perfeição e um humano ocupado nunca faz.

COMEÇA HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA NENHUMA

Pede a avaliação a todos os clientes contentes antes de carregares o atrelado, e manda fotos do antes e do depois bem tiradas com o auto final. Uma transformação de quintal fotografa melhor do que qualquer outra coisa no ofício — usa isso. O motor não quer saber como o rodas. 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 paisagistas não o põe a funcionar é que tenta fazer tudo de uma vez, afoga-se a meio de uma obra e volta ao antigo. Portanto: uma coisa de cada vez, sem parar de trabalhar.

1

Semana 1 — Tapa a maior fuga: o telefone

Todas as chamadas atendidas, todas guardadas, promessas tiradas sozinhas. Esta começa logo a pagar o exercício todo, e é a que vais sentir primeiro.

2

Semana 2 — Fecha o fosso entre o pedido e o orçamento

A IA rascunha a medição a partir da tua visita e dos teus preços antigos; tu corriges — e cada correção é uma lição que ela guarda. Orçamento dela perguntado na primeira chamada, preço na mesma semana, por fases, com o seguimento a dois dias. Vê a tua taxa de fecho mexer.

3

Semana 3 — Arranja o receber

Sinal no orçamento, autos no dia em que fechas a fase, pagamento fácil, lembretes automáticos — com tudo o que é dinheiro aprovado por ti até ter merecido a trela. A semana em que a tua conta deixa de andar no fio da navalha.

4

Semana 4 — Entrega o escritório

Caixa de correio triada e rascunhada, resumo da manhã a andar, processos de obra a montarem-se sozinhos, avaliações pedidas automaticamente.

Porquê as quatro? Porque um processo nunca parece grande coisa. Um processo automático leva um encolher de ombros. Três é onde acontece o momento "não pode ser" — porque é aí que as peças começam a falar umas com as outras. A chamada vira o orçamento. O orçamento vira os autos. O auto final vira a avaliação. É aí que deixa de ser uma ferramenta e passa a ser um sistema.

FAZ ISTO EM JANEIRO, NÃO EM ABRIL

Na primavera o telefone não para e tens o estaleiro cheio três semanas à frente. No inverno tens as horas e não tens obra — e é exatamente a pior altura para estares no armazém sem fazer nada. Monta isto nos meses parados para já estar a andar quando chegar o primeiro sábado de sol.

O botão da confiança — como entregar sem perder o sono

Não entregas a mini-carregadora e o nível laser a um aprendiz no primeiro dia. Aqui é igual:

1

Semanas 1–2: pergunta tudo

Cada rascunho de email, cada auto — "é isto que eu enviava, pode ser?" Tu aprovas, corriges, ensinas.

2

Semanas 3–4: pergunta o que interessa

As respostas de rotina saem sozinhas; dinheiro e clientes novos continuam a precisar do teu aceno.

3

Do segundo mês em diante: pergunta as exceções

Já a viste acertar durante semanas. Agora anda, e tu recebes o resumo da manhã e os avisos. Continuas a ser o patrão — só deixaste de ser o funil.

A linha que ela nunca passa

A IA rascunha, insiste, responde, marca e organiza. Não decide que um muro está bem sem cálculo, que a pendente resolve, nem que a água não vai acabar no barracão do vizinho. Muros de suporte acima da altura a que deixam de ser uma coisa de bom senso, drenagem que afeta o terreno do lado, e o que sai daquilo que estás habilitado a fazer são decisão tua e responsabilidade tua — e onde é preciso um engenheiro ou a câmara, isso é uma pessoa com uma assinatura, não software. Usa-a para te tirar a metade chata das costas, não para mexer nessa linha.

Os erros que fazem bons paisagistas desistir antes de aquilo encaixar

- **Fazer as quatro semanas de uma vez.** Não. Uma por semana. Cada uma arruma uma vitória antes de acrescentares a seguinte.
- **Colar a IA ao processo antigo.** Se continuas a escrever cada medição no mesmo software de sempre e a pedir à IA para "ajudar", falhaste o ponto. Redesenha o processo (Capítulo 2).
- **Tratá-la como software em vez de pessoal.** O software configura-se uma vez e amaldiçoa-se para sempre. A isto, ensina-se — e melhora todas as semanas. Quem tira mais dela fala com ela o dia todo, como com o melhor encarregado.
- **Esperar pelo perfeito.** Um sistema rudimentar a andar hoje bate um perfeito que montas "quando acalmar". Nunca acalma — e quando acalma, é janeiro e precisas do telefone a tocar.



ANTES DE POUSARES ISTO

A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

Sê honesto. Assinala as que são verdade neste momento.

- ☐ Perco chamadas com frequência enquanto estou na máquina ou na obra — e não sei quantas obras isso me custou.
- ☐ Prometi um preço ou uma chamada de volta a alguém este mês — e esqueci-me até virem atrás de mim.
- ☐ Os meus orçamentos levam mais de uma semana desde a visita, e faço-os à noite de borla.
- ☐ Já percorri um quintal durante uma hora sem nunca perceber quanto queriam gastar.
- ☐ Nem sempre faço seguimento depois de enviar um preço.
- ☐ Já financiei o material de uma obra do meu bolso porque o auto saiu tarde.
- ☐ Mandeí uma mensagem incómoda a "só lembrar da fatura" no último mês.
- ☐ Quando chove, os meus clientes sabem tarde — ou não sabem.
- ☐ A minha caixa de correio stressa-me, e o importante fica enterrado.
- ☐ Não peço avaliação a todos os clientes contentes, e os meus antes-e-depois estão presos no telemóvel.

0–2

Barco apertado. Uns ajustes e vais a voar.

3–6

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

7+

Ó pá, andas a fazer um segundo emprego de graça todas as semanas. Boa notícia: é exatamente a parte que hoje é mais fácil de arranjar.

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

Queres isto montado por nós?

Tudo o que está neste manual podes construir sozinho — e deves, se tiveres o tempo e a paciência. Muitos fazem. Se preferires que esteja simplesmente feito — a IA que atende o teu telefone, apanha todas as promessas, faz os teus orçamentos, pede os teus autos, insiste pelas tuas faturas e trata do teu escritório, tudo num só, a trabalhar na tua empresa de jardins 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, um auto, uma mensagem a um cliente — sai sem tu veres primeiro.
- ✓ Vive dentro do Microsoft Teams e das ferramentas que já usas.

Vê isto a trabalhar nas tuas obras em the-everything-app.com — não é preciso cartão para espreitar.

Nota honesta: isto não arranja um negócio estragado, e não desenha o jardim, não dimensiona o muro nem assume o trabalho — isso continua a ser teu e da tua responsabilidade. O que arranja é o trabalho de escritório que andas a fazer de graça depois de escurecer.