

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

O Manual do Andaimeiro com IA

Como gerir um negócio de andaimes na era da IA

— e torne-se o andaimeiro a quem os construtores não param de ligar.

O SISTEMA COMPLETO · SEM ENCHIMENTO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Leia isto primeiro

Há dez anos, gerir um negócio de andaimes a sério era alguém ao telefone, um contabilista, e mesmo assim calcular o preço da montagem, o aluguer semanal e a desmontagem num papel na carrinha entre obra e obra.

Hoje, um pequeno andaimeiro com o equipamento certo responde a cada chamada do construtor assim que entra, orça a montagem-e-aluguer direito, mantém o material fora e a render, e transforma um punhado de construtores numa carteira de alugueres 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 andaimeiro. E de certeza que não é nenhum entendido de computadores — um dos melhores que vimos ainda calculava o aluguer 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, as datas de montagem, o aluguer e a desmontagem, os registos da etiqueta e da entrega — já se pode fazer sozinha. Por isso pôs a sua energia onde está o dinheiro: na obra, e em tornar-se o andaimeiro de confiança a quem um punhado de bons construtores liga vezes sem conta e recomenda por todos os seus ofícios.

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 andaimeiros desistir antes de arrancar. Leia-o de fio a pavio e vai gerir um negócio de andaimes mais arrumado e rentável do que agora, mesmo que nunca gaste um centimo em software.

UMA PALAVRA CLARA SOBRE O QUE CONTINUA A SER SEU

Nada aqui decide como um andaime se monta, lhe dá o aval, ou substitui a equipa que o monta — e nunca substitui o seu olhar na obra, a sua competência, nem as regras com que trabalha. Trata da papelada. Se o acesso, a complexidade ou o terreno de um trabalho o tornam uma montagem maior é uma decisão que toma em obra; o que vai custar mesmo e quanto tempo fica de pé é um juízo seu, não um número que um computador inventa; de quem é uma prorrogação continua a ser uma conversa que tem com o construtor; e a segurança do andaime — montado por uma equipa competente, etiquetado, com o aval e reinspecionado enquanto está de pé — ligam-na as regras e continua consigo e com a sua equipa. 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 trabalho antes de estar na obra.

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 montagem, e torne-se aquele de eleição a quem ele liga sempre.

04 Orce a montagem e o aluguer direito

O preço em três partes, as condições de aluguer à frente, e porque uma visita rápida fecha um trabalho delicado.

05 Receba sem a perseguição embaraçosa

A montagem, o aluguer semanal e a recolha — faturados a tempo, sem fatura de aluguer prolongado por surpresa.

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 da etiqueta e da entrega que se montam sozinhos.

08 Parece o dobro do tamanho que tem

Tudo com a sua marca, a prova de confiança, e a roda de aluguer repetido e recomendação entre ofícios.

09 A mudança em 30 dias

Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e usar o material pronto — 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 andaime não vê o seu material nem vê a sua equipa a trabalhar. Julga-o pelo que consegue alcançar — e é aí que a maioria dos andaimeiros perde em silêncio os melhores construtores do ano.

O seu cliente não é um particular nervoso — é um construtor, telhador, pintor ou rebocador com o seu próprio planeamento de obra, que precisa do andaime montado depressa, seguro, e em condições de que se fiar para que os seus ofícios subam à parede. E eis o que torna perder a chamada tão caro: ele liga porque a obra precisa de andaime *agora*. O trabalho vai para quem acerta em três coisas primeiro:

- 1 Atendeu — e deu um número direito?** O primeiro andaimeiro que atende e dá montagem-e-aluguer ganha o trabalho. Deixe tocar enquanto está lá em cima num piso e ele liga à equipa seguinte — e pode levar toda a carteira com ele.
- 2 Aparece quando diz, e é seguro?** Um construtor precisa da montagem mantida no dia e do andaime montado por uma equipa competente, etiquetado e com o aval, para poder lá pôr a sua gente. Fiável e seguro ganha a barato e pouco fiável sempre.
- 3 É direito no aluguer?** O aluguer semanal, quanto se assume que fica de pé, o que custa uma prorrogação — à frente. Um orçamento vago que solta depois uma grande fatura de aluguer prolongado perde o construtor para sempre.

Repara no que nenhuma dessas coisas é? O aluguer semanal mais barato. 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 nos andaimes — 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 andaimeiro 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 andaime agora.

«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 andaimeiros, que todos os dias guiam um construtor pela altura, o acesso e o aluguer, já são bons nisso.

200–800
€
+ por mês

O que o software de gestão de trabalhos e controlo de aluguer 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 preço da montagem e o aluguer semanal. Alguém controla quem ainda está de aluguer e quem está para desmontar. 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 material com uma mensagem do balcão do fornecedor — «levo os pranchões e as braçadeiras 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 separa sempre a montagem, o aluguer semanal e a desmontagem e nomeia o que custa uma prorrogação, que um trabalho de acesso difícil precisa de uma visita rápida antes de um preço firme, e que nunca corta a segurança do andaime para limar uma tarifa — 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 está lá em cima num piso	Voicemail. Liga ao andaimeiro seguinte.	Atendido e qualificado, montagem marcada — um número direito de montagem-e-aluguer redigido de manhã.
Um trabalho sobre o andaime alonga-se	Dá por isso ao faturar, perseguição embaraçosa.	Aluguer prolongado assinalado cedo, avisado o construtor do que custa antes da fatura.
Chega a nova tabela de preços do fornecedor	Enterrada sob 200 emails. Preços velhos no próximo orçamento.	Extraída, aplicada aos seus preços — «pranchões e braçadeiras a subir em seis linhas».
Um trabalho termina	O andaime fica de aluguer, o material parado.	Recolha assinalada no dia que acabam, desmontagem marcada, material redistribuído para o próximo trabalho.

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 nos andaimes não chega como uma urgência, nem como um particular nervoso. Chega como uma chamada de um construtor cuja obra precisa de andaime agora — e é perecível de um modo brutal: quem responde primeiro ganha o trabalho, e quem é lento não tem segunda oportunidade, porque o construtor liga ao andaimeiro seguinte da lista. A chamada vibra na carrinha às quatro da tarde enquanto está lá em cima num piso a meio da montagem. Toca sem ninguém atender. Esse construtor liga à equipa seguinte, marca-lhe a montagem, e agora são eles os de eleição. Perdido — e não só este trabalho, talvez cada trabalho que esse construtor tenha depois.

O primeiro ganha o construtor

Um construtor liga porque a obra precisa de andaime agora. Uma chamada perdida não é uma venda adiada — é o trabalho, e muitas vezes toda a carteira 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 a obra, a altura e o acesso, para quanto tempo é preciso, proteção de bordadura ou uma montagem completa — enquanto está lá em cima num piso ou a dormir. E faz o que ganha o trabalho: responde primeiro, sempre, para que seja o andaimeiro que marca a montagem enquanto os outros ainda estão no voicemail.

Problema dois — a relação que ninguém construiu

Um negócio de andaimes não se ganha num trabalho — ganha-se tornando-se o de eleição de um punhado de bons construtores. A maioria dos andaimeiros orça um trabalho e nunca pensa mais além. Aquele que responde primeiro todas as vezes, aparece quando diz e desmonta depressa é o que esse construtor liga para o próximo trabalho, e o a seguir, e a quem o põe em contacto com o seu telhador e o seu pintor.

- ✓ 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 precisam de andaime ao mesmo tempo.
- ✓ Um registo pesquisável de cada chamada — «o que combinámos sobre o aluguer e a data de montagem do trabalho dos Rossi?»
- ✓ Seguimentos que o mantêm à frente dos construtores que importam — para que, no próximo trabalho deles, seja o andaimeiro a quem ligam, não um número que perderam.
- ✓ Os dados do trabalho do pedido — obra, altura, acesso, duração — 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 montagem — e o mantém o de eleição a quem ligam sempre.

04

CHAPTER FOUR

Orce a montagem e o aluguer direito

Os andaimes têm uma forma de orçar que a maioria dos ofícios não tem: nunca é um número plano. É um preço de montagem, mais aluguer semanal por cada semana que está de pé, mais um preço de desmontagem — e o dinheiro vive mesmo nesse aluguer.

Montagem + aluguer + desmontagem

Um trabalho de andaime são três partes, não um preço: a taxa única de o levantar (fixada pela altura, o acesso e a complexidade), o aluguer semanal por cada semana que está de pé, e a taxa de o baixar. Achate-o num só número e o construtor não consegue orçar a sua própria obra — e deixa a porta aberta ao mata-confiança deste ofício: uma fatura de aluguer prolongado por surpresa quando o trabalho dura mais do que ninguém disse. Nomeie as três partes, e nomeie o que custa uma prorrogação, e é o andaimeiro em quem ele confia.

Para um trabalho padrão — uma cobertura de um piso, uma tirada direita — muitas vezes pode dar um número aproximado ao telefone. Mas o acesso, a complexidade, a duração e o terreno podem movê-lo muito, e o honesto é dizê-lo: dê a ordem de grandeza, depois feche um trabalho delicado com uma visita rápida. Um preço final firme num trabalho de acesso difícil ou forma complexa sem o ver não é confiança — é como acaba a fazer um trabalho duro por um preço mole.

A orçamentação com a IA primeiro torna-o fácil: a IA *qualifica* o trabalho antes de uma equipa sair. Eis como isto se vê num negócio de andaimes a sério hoje.

- ✓ **Faz as perguntas certas primeiro.** A partir do pedido, a IA percorre o que de facto fixa o preço — a obra, a altura e os pisos, o acesso, a duração, proteção de bordadura ou um andaime de plataforma completa — para que orce direito e só marque uma visita onde é preciso.
- ✓ **Orça a partir da SUA estrutura.** Dê-lhe os seus trabalhos passados e aprende os seus preços de montagem, o seu aluguer semanal e as suas majorações de acesso — e dá um número direito em três partes com as condições de aluguer nomeadas, não um número plano que esconde a prorrogação.
- ✓ **Apanha o que se esqueceu.** Não se cansa nem deixa de fora a tarifa de aluguer prolongado, o extra por acesso apertado, ou o facto de uma forma complexa mudar todo o método.

A prorrogação

a surpresa que não solta

Eis o mata-confiança deste ofício: um operador cota um preço de montagem e um aluguer semanal, fica vago sobre a duração, e depois — quando o trabalho do telhador se alonga três semanas — acerta ao construtor uma grande fatura de aluguer prolongado que ele nunca viu chegar. É assim que um construtor que repete vira um trabalho avulso. O andaimeiro honesto diz o aluguer semanal, quanto o orçamento assume que fica de pé, qual é a tarifa de prorrogação, e de quem é um atraso — à frente, antes de acontecer. Ser direito sobre a prorrogação ganha a um orçamento que a esconde.

A visita rápida num trabalho delicado não é atrito — é a venda

Para um trabalho de acesso difícil, complexo ou de aluguer longo, a jogada é dar a ordem de grandeza e fechá-lo com uma visita rápida antes de comprometer o número. Bem enquadrado, isso não é um atraso — diz a um construtor que não vai subvalorizar o trabalho dele e depois voltar de chapéu na mão por mais. «Dou-lhe um número agora, e fecho-o quando tiver visto o acesso, 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: «Tudo desmontado e saldado — tem mais alguma coisa a caminho?» Esse único hábito ganha mais alugueres que repetem do que baixar a tarifa 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 as três partes direito, nomeie o que custa uma prorrogação, feche um trabalho delicado com uma visita, e continue o de confiança a quem o construtor volta a ligar. Um andaimeiro 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 nos andaimes nunca é uma fatura só. Há a montagem, o aluguer semanal que corre todo o tempo que está de pé, e a desmontagem — e um construtor que odeia uma surpresa na fatura.

Fature o aluguer

todas as semanas, sem surpresa

A coisa mais tranquilizadora que pode fazer por um construtor é ser direito e constante com o dinheiro: a montagem faturada quando está montada, o aluguer semanal faturado enquanto está de pé, a desmontagem quando desce — e a conversa da prorrogação tida *antes* de o trabalho se alongar, não solta depois. Uma fatura de aluguer prolongado por surpresa 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 **Fature a montagem no momento em que está de pé.** Um link de «pague já» quando o andaime está montado e com o aval ganha a «aqui estão os nossos dados bancários» — e salda cedo a maior parte do trabalho.
- 2 **Ponha o aluguer semanal a correr automaticamente.** Aluguer faturado na sua data por cada semana que está de pé, para que ninguém tenha de se lembrar — e o construtor saiba sempre em que número está.
- 3 **Assinale a prorrogação antes de morder.** Se o trabalho sobre o andaime se alonga, o construtor ouve cedo o que custa o aluguer prolongado — uma conversa, não uma emboscada na 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.

Extratos de fornecedores, um construtor a confirmar uma data de montagem, um trabalho que se alonga, pedidos de recolha, papelada de etiqueta e de entrega, atualizações de tabelas, um telhador a perguntar se o consegue encaixar na próxima semana — tudo misturado com publicidade, tudo a chegar enquanto está lá em cima num piso com uma braçadeira na mão. 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 o construtor que quer antecipar a montagem».
- ✓ **Redigidos.** As respostas de rotina — «sim, fazemos proteção de bordadura», «podemos montá-lo na quinta» — escritas e à espera. Olha, ajusta, envia.
- ✓ **Respondidos a pedido.** «Quanto orçámos o trabalho dos Rossi pela montagem e o aluguer semanal?» — 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 andaimes 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 montagens e desmontagens de hoje por ordem, que andaime está para recolher, que construtor deve receber seguimento hoje, a quem perseguir por um pagamento de aluguer, e a etiqueta ou reinspeção 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, data de montagem e email arquiva-se sozinho no trabalho certo — para que, quando o construtor ligar oito meses depois pela sua próxima obra, todo o histórico esteja lá. O pedido, o acesso que anotou, as condições de aluguer, os registos da etiqueta e da entrega — tudo num sítio.

A papelada sem o pavor

O registo da etiqueta, o auto de entrega, os lembretes de reinspeção enquanto o andaime está de pé, a recolha — despoletados, capturados contra o trabalho e guardados onde os encontra. Nunca inventados por si, e nunca um substituto da sua própria competência ou das regras com que trabalha — só impedidos de se perderem.

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 andaimeiro de que um construtor se pode fiar» — é apresentação, e a apresentação agora é quase de graça.

Um pequeno andaimeiro e uma empresa de cinquenta pessoas podem enviar o mesmo orçamento impecável e com marca — e mostrar a mesma resposta rápida, os mesmos registos de etiqueta e de entrega, as mesmas condições de aluguer direitas, e as mesmas avaliações a sério de construtores. Num ofício onde um construtor só quer um andaimeiro que atende, aparece e mantém a obra em andamento, ao pequeno que parece fiável e seguro 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, desmonte depressa, e seja direito no aluguer, para que seja o andaimeiro a quem esse construtor liga para o próximo trabalho sem andar a ver.
- 2 Avaliação** — peça a avaliação no Google no momento em que um construtor está mais contente, no dia que recolheu limpo e a horas, automaticamente, com o link. As avaliações e a resposta rápida sobem a sua posição — e um construtor que escolhe um andaimeiro apoia-se em ambas.
- 3 Recomende** — os andaimes estão no centro de uma rede de ofícios que trabalham as mesmas obras. O construtor que o achou fiável põe-no em contacto com o seu telhador; o telhador diz ao pintor. É a rede de recomendação mais forte dos ofícios.
- 4 Revenda** — este é o jogo todo. Um bom construtor não é um trabalho, são alugueres que repetem o ano todo: a próxima obra, e a a seguir. Está tudo no processo. Um seguimento no momento certo transforma um construtor numa década de trabalho.

COMECE HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA

Peça uma avaliação a cada construtor no dia que recolhe limpo, 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 andaime?» Um construtor que o acabou de ver aparecer quando disse 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 andaimeiros 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 número direito de montagem-e-aluguer dado, a montagem marcada. Isto começa a pagar todo o exercício de imediato.
- 2 Semana 2 — Arranje a orçamentação.** A IA qualifica o trabalho e dá um número direito em três partes com as condições de aluguer nomeadas a partir da sua estrutura; você corrige — e cada correção é uma lição que guarda. Visita rápida nos trabalhos delicados, seguimento depois de cada um.
- 3 Semana 3 — Arranje o receber.** A montagem faturada quando está de pé, o aluguer semanal na sua data, a prorrogação assinalada 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 etiqueta/entrega a montar-se sozinhos, avaliações pedidas automaticamente, o próximo trabalho perseguido a partir da rede de ofícios.

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. O pedido vira a montagem. A montagem vira o aluguer. O aluguer vira a recolha, a avaliação e o próximo trabalho do mesmo construtor.

O botão da confiança — como delegar sem perder o sono

Não dá a um aprendiz novo a carrinha e um trabalho 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 — orçamentos, condições de aluguer, datas de montagem — 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 andaimeiros 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 — o material pronto: «montamo-lo no dia em que precisa» — por isso use essa, honesta, e deixe-a empurrar.
- ✓ **Competir pela tarifa.** No momento em que vende o aluguer semanal mais barato, é o trabalho avulso pouco fiável. Um construtor paga por um andaimeiro que atende, aparece e mantém a obra em andamento — a confiança e as condições de aluguer direitas ganham a repetição, não o número mais baixo.



ANTES DE POUSAR ISTO

A auditoria de fugas em 2 minutos

À maioria dos andaimeiros não falta ofício — perdem construtores. O seu dinheiro não está em ganhar estranhos com uma tarifa barata; está em tornar-se o de eleição de um punhado de bons construtores, porque um construtor são alugueres que repetem o ano todo e recomendações a cada ofício com que trabalha. É esse o sinal: responda primeiro, seja fiável, mantenha o seu material fora e a render. Seja sincero — marque as que são verdade agora mesmo.

- ✓ Costumo demorar a atender as chamadas — e não sei quantos construtores a demora me custou.
- ✓ A chamada de um construtor tocou sem eu saber, e foi para o andaimeiro seguinte.
- ✓ Dou um número plano em vez de separar a montagem, o aluguer semanal e a desmontagem.
- ✓ Surpreendi um construtor com uma fatura de aluguer prolongado maior do que ele esperava.
- ✓ Dei um preço firme num trabalho de acesso difícil sem o ver — e engoli a perda.
- ✓ Não fico à frente dos bons construtores entre trabalhos, por isso perdem o meu número.
- ✓ O meu andaime fica de aluguer, ou parado no armazém, mais tempo do que devia porque sou lento a recolher e redistribuir.
- ✓ Falhei uma data de montagem e deixei um construtor à espera sem um aviso.
- ✓ A minha caixa de correio stressa-me, e o que é importante fica enterrado.
- ✓ Se um construtor ligasse por causa de um trabalho passado, demoraria um bocado a encontrar os dados.

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 entrega o construtor 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, ser fiável, e transformar cada construtor em alugueres que repetem e recomendações por todos os seus ofícios. A sua maior cruz é a sua maior oportunidade. Comece por aí.

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 construtor liga, qualifica o trabalho e marca a montagem, redige um número direito de montagem mais aluguer semanal mais desmontagem com as condições à frente, fatura a montagem e o aluguer e assinala a prorrogação antes de morder, guarda os registos da etiqueta e da entrega, coordena a recolha para que o seu material fique fora e a render, e persegue o próximo trabalho a partir da rede de ofícios — tudo num só, a funcionar no seu negócio de andaimes 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 andaime se monta, não lhe dá o aval, nem substitui a equipa que o monta — 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.