

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

O Manual da Montagem de Lojas com IA

Como gerir um negócio de montagem de lojas na era da IA

— e torne-se o montador com quem os donos de negócio abrem a horas.

O SISTEMA COMPLETO · SEM ENCHIMENTO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Leia isto primeiro

Há dez anos, gerir um negócio de montagem de lojas a sério era alguém ao telefone, um contabilista, e mesmo assim calcular o âmbito, a coordenação dos ofícios e o prazo num papel na carrinha entre obra e obra.

Hoje, um bom montador com o equipamento certo responde a cada pedido de um dono de negócio assim que entra, define o âmbito com clareza, dá um prazo com que o dono pode planear a abertura, e abre-o a horas, 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 a montar. E de certeza que não é nenhum entendido de computadores — um dos melhores que vimos ainda desenhava balcões nas costas de uma guia de transporte há dois anos. Só percebeu uma coisa antes dos outros: **a metade chata do negócio** — os pedidos, os seguimentos, os orçamentos com âmbito, as atualizações de prazo, a coordenação dos ofícios, os autos de medição — já se pode fazer sozinha. Por isso pôs a sua energia onde estão o dinheiro e a reputação: em entregar a obra a horas, e em tornar-se o montador com quem um dono de negócio abre cada loja.

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 montadores desistir antes de arrancar. Leia-o de fio a pavo e vai gerir um negócio de montagem de lojas mais arrumado e rentável do que agora, mesmo que nunca gaste um cêntimo em software.

UMA PALAVRA CLARA SOBRE O QUE CONTINUA A SER SEU

Nada aqui decide como a obra se constrói, nem define o prazo, nem substitui o seu juízo sobre âmbito, ofícios e calendário — e nunca substitui o seu olhar na obra, a sua arte, nem os padrões por que a obra é feita. Trata da papelada. O que o espaço de facto precisa, qual o prazo realista, e como se sequenciam os ofícios e as aprovações é uma decisão que você toma, nunca um número que um computador inventa; entregar a marcenaria e o acabamento na marca do cliente é a sua arte; e ser direto com o dono do negócio sobre o prazo — e recusar prometer uma data que não consegue cumprir — continua consigo. Tudo isso continua a ser seu, de fio a pavo.

O que há lá dentro

01 O novo campo de jogo

As 3 coisas por que um dono de negócio o julga — e porque responder primeiro ganha o trabalho antes de lá estar.

02 Pense primeiro na IA

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

03 Nunca mais perca um trabalho

Responda primeiro ao dono do negócio, marque a visita, e torne-se aquele com quem abrem cada loja.

04 Orce direito — âmbito e prazo

O preço com âmbito, o prazo realista, e porque um número firme ao telefone e uma data prometida são os alertas.

05 Receba sem a perseguição embaraçosa

Autos de medição por fases, e a conversa da alteração tida antes do trabalho, não largada depois.

06 A caixa de correio que se gere sozinha

Ordenada, redigida, e de olho no seu dinheiro — até lida em voz alta ao volante.

07 O seu gestor de escritório digital

O resumo da manhã, os processos e os registos de prazo e de coordenação de ofícios que se montam sozinhos.

08 Parece o dobro do tamanho que tem

Tudo com a sua marca, a prova do aberto-a-horas, e a roda da expansão e das recomendações entre donos.

09 A mudança em 30 dias

Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e usar a data de abertura do cliente — nunca uma pressão falsa.



A auditoria de fugas em 2 minutos

Descubra exatamente onde perde donos de negócio — e o que corrigir primeiro.

01

CHAPTER ONE

O novo campo de jogo

Um dono de negócio que anda a telefonar à procura de um montador não vê as suas lojas anteriores — estão espalhadas pela cidade por trás das marcas de outros. Julga-o pelo que consegue alcançar — e é aí que a maioria dos montadores perde em silêncio os melhores clientes do ano.

O seu cliente é um dono de negócio que assinou um arrendamento e paga renda por um espaço vazio — e a única coisa de que tem mesmo medo é falhar a abertura e sangrar renda sem receita. O trabalho vai para quem acerta em três coisas primeiro:

- 1 Atendeu — e deu um rumo direito?** O primeiro montador que atende e soa mão segura ganha a visita. Deixe tocar enquanto está numa obra e ele liga ao seguinte — e abre cada loja com quem atendeu, no seu lugar.
- 2 Vai abrir-me a horas?** O medo real do dono é um prazo que rebenta — renda a correr sobre uma loja meio-construída. Um montador que dá um prazo realista e o cumpre ganha a um mais barato que promete uma data que não consegue cumprir, sempre.
- 3 Vai ser a minha marca?** A obra é a montra dele — o espaço onde cada cliente o vai avaliar. Uma obra na marca, bem acabada, coordenada, ganha à barata e rústica, sempre.

Repara no que nenhuma dessas coisas é? O preço mais baixo. As três são sobre estar contactável, ser direito e ser a horas — precisamente aquilo que é fácil deixar cair quando anda a gerir três obras. E o outro lado já anda com IA. A pergunta não é se a IA entra na montagem de lojas — é se trabalha para si ou contra si.

A boa notícia? É a primeira vez que a tecnologia favorece o pequeno. As grandes empresas de montagem 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 montador rigoroso já pode parecer e render como a marca nacional — sem os custos gerais, e sem um dono de negócio topar alguma vez com um voicemail quando precisa que lhe orcem uma obra antes que o relógio do arrendamento o coma vivo.

«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 montadores, que todos os dias guiam um dono pelo âmbito, pelo prazo e pelos ofícios, já são bons nisso.

200–800
€
+ por mês

O que o software de gestão de obra 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 o dono do negócio. Alguém calcula o âmbito, a coordenação dos ofícios e o prazo. Alguém controla as aprovações, os autos de medição, a coordenação dos ofícios. 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 as placas de marcenaria e os ferragens para a obra do café do 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 com âmbito e o prazo estão redigidos antes de se sentar. Um cliente descreveu-o assim: **«Nove em cada dez vezes está perfeito. É só dar — sim, enviar.»** O seu trabalho encolhe para dez segundos de critério, não quarenta minutos a teclar.

Mudança três — as correções são investimentos

Com o software normal, corrige o mesmo erro para sempre. Com a IA, corrige-o uma vez. Diga-lhe que um orçamento padrão nomeia sempre o projeto, as aprovações, a demolição, as instalações, a marcenaria e os ofícios coordenados — e que nunca dá um número firme nem uma data de abertura antes de ver o espaço — 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 liga enquanto você gere uma obra	Voicemail. Liga ao montador seguinte.	Atendido e qualificado, visita marcada — um número com âmbito e um prazo realista de manhã.
Um ofício ou aprovação atrasa e ameaça a abertura	Descobre tarde, a abertura em risco.	Assinalado assim que mexe, o dono sabe o que significa para a data antes de morder.
Chega uma atualização de preços do fornecedor	Enterrada sob 200 emails. Tarifas velhas no próximo orçamento.	Extraída, aplicada aos seus preços — «placas e ferragens a subir, orçamentos ajustados».
Uma obra termina	Fotos no telemóvel, entrega improvisada.	Dossiê de entrega enviado, a avaliação pedida, a próxima loja perseguida ao dono.

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 perda que mais lhe custa e menos lhe dói — porque nunca vê a fatura.

O lead de montagem de lojas é caro e perecível: um dono de negócio que orça uma obra está num relógio de renda, liga a uns quantos, e marca a visita com quem atende primeiro e soa que vai cumprir a data — o lento nunca mais tem notícias. A chamada vibra às quatro da tarde enquanto está numa obra a coordenar uma demolição. Toca sem ninguém atender. Esse dono liga ao montador seguinte, marca a visita, e agora é ele que abre a loja — e a próxima, e toda a expansão. Perdido — e não só este trabalho, talvez todas as lojas que aquele dono venha a abrir.

O primeiro
ganha o dono do negócio

Um dono num relógio de renda liga a quem atende e soa que o vai abrir a horas. Uma chamada perdida não é uma venda adiada — é a obra, e muitas vezes cada loja 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 os melhores clientes 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 profissional ao telefone, e captura cada detalhe — o tipo de espaço, a dimensão aproximada, a fase de projeto, a data de abertura pretendida, se há demolição — enquanto está numa obra ou a dormir. E faz o que ganha o trabalho: responde primeiro, sempre, para que seja o montador que marca a visita enquanto os outros ainda estão no voicemail.

Problema dois — o dono que ninguém guardou

Um negócio de montagem de lojas não se ganha numa obra — ganha-se tornando-se o montador com quem um dono de negócio abre cada loja. A maioria dos montadores faz um trabalho e nunca pensa mais além. Aquele que responde primeiro, abre a horas, e entrega a marca deles é o que esse dono liga para a loja seguinte, e para a sua expansão, e recomenda a cada dono que entra no espaço acabado.

- ✓ Cada pedido atendido em nome do seu negócio — incluindo às seis da tarde, ao fim de semana, e na semana em que todos os donos da terra correm contra o relógio da renda.
- ✓ Um registo pesquisável de cada projeto — «o que orçámos e com que âmbito o café dos Rossi, e qual era o prazo?»
- ✓ Seguimentos que o mantêm à frente dos donos que importam — para que, quando surgir a próxima loja, seja você a quem ligam.
- ✓ Os dados do projeto do pedido — o espaço, a fase de projeto, a data de abertura — passam diretos para a visita, não teclados três vezes.

O telefone deixa de ser o que lhe custa os melhores donos e passa a ser o que marca a visita — e o mantém o montador com quem abrem cada loja.

04

CHAPTER FOUR

Orce direito — âmbito e prazo

A montagem de lojas tem uma forma de orçar que a maioria dos ofícios não conhece: o número é só metade — a outra metade é o prazo, porque o cliente compra uma data de abertura tanto como uma obra. E nenhum deles se julga por telefone.

O âmbito e o prazo

e a data prometida é o sinal

Uma obra é um âmbito e um plano, não um preço: o projeto/documentação, as aprovações, a demolição, as instalações (eletricidade/canalização/dados/AVAC), a marcenaria e os acabamentos, os ofícios sequenciados ao plano, e a entrega pronta a abrir. O aventureiro dá um número baixo e uma data de abertura que não consegue cumprir para ganhar o trabalho, e depois o prazo e o orçamento rebentam a meio da obra e o dono sangra renda. Defina o âmbito como deve ser, dê um prazo realista com que o dono possa planear a abertura, e orce direito — e é o montador com quem um dono abre cada loja.

E eis a verdade honesta deste ofício: **um preço firme e uma data de abertura prometida ao telefone, sem ver, são os alertas — não a garantia.** Ninguém consegue orçar nem planear uma obra a sério sem ver o espaço, o âmbito e o projeto. O movimento honesto é dar um rumo aproximado, e depois ver o espaço e definir o âmbito — o estado, as instalações, as aprovações, os ofícios — antes de comprometer um número firme e uma data.

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

- ✓ **Faz as perguntas certas primeiro.** A partir do pedido, a IA percorre o que de facto fixa o preço e o plano — o tipo e a dimensão do espaço, a fase de projeto, as instalações, as aprovações, a abertura pretendida — para que marque a visita com a informação certa na mão.
- ✓ **Orça a partir da SUA estrutura.** Dê-lhe as suas obras passadas e aprende os seus preços e os custos dos ofícios — e redige um número direito com o projeto, as aprovações, as instalações e os ofícios coordenados nomeados, não um número plano que os esconde.
- ✓ **Constrói um plano realista.** Não se esquece dos prazos das aprovações, da coordenação das instalações, nem dos ofícios que têm de ser sequenciados — para que o prazo que dá seja um que consegue mesmo cumprir.

A data de abertura

a promessa que não finge

Eis o mata-confiança deste ofício: o dono tem um arrendamento, uma inauguração, pessoal e stock, tudo preso a uma data de abertura — e o aventureiro promete essa data para ganhar o trabalho sabendo que não a cumpre, e depois a abertura escorrega e o dono sangra renda sobre uma loja meio-construída sem receita. O montador honesto dá um prazo realista construído a partir do âmbito real, das aprovações e dos ofícios a coordenar, e cumpre-o — e diz claramente quando uma data não é possível. Recusar prometer uma data que não consegue cumprir não é perder o trabalho. É toda a razão por que um dono o devia escolher.

A visita ao espaço não é atrito — é a venda

Para qualquer obra, a jogada é dar um rumo aproximado, marcar a visita, e definir o âmbito antes de comprometer o número e a data. Bem enquadrado, isso não é um atraso — diz a um dono que não vai ganhar o trabalho dele com um prazo de fantasia e depois custar-lhe a abertura. «Dou-lhe uma ordem de grandeza agora, e um preço firme e um prazo realista depois de ver, para que a data que lhe dou seja uma em que consegue mesmo abrir» transforma a sua honestidade na razão por que o escolheram.

Depois a parte que todos saltam — ficar à frente do dono. Uma mensagem depois de uma obra: «Está aberto e a trabalhar — o dossiê de entrega está consigo. Quando é a próxima loja?» Esse único hábito ganha mais expansões do que baixar o preço alguma vez ganha. Com a IA primeiro, esse seguimento não é uma coisa de que se lembra. É uma coisa que simplesmente acontece.

O IMPORTANTE NÃO É O SOFTWARE

É o padrão: defina o âmbito como deve ser, dê um prazo que cumpre, coordene os ofícios para a abertura aguentar, e entregue a marca deles. Um montador 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 a obra. Agora tem de receber o dinheiro — e a montagem de lojas é um projeto por fases: um sinal para arrancar, autos de medição à medida que avança, os ofícios e os materiais a financiar pelo caminho, e a alteração ocasional quando o espaço traz uma surpresa.

Autos de medição por fases

sem alteração por surpresa

A coisa mais tranquilizadora que pode fazer por um dono é ser direto e constante com o dinheiro: um sinal para arrancar, autos de medição à medida que a obra atinge os marcos — demolição feita, instalações, marcenaria montada, entrega — e qualquer alteração (uma condição do senhorio, uma surpresa nas instalações) tida como uma *conversa antes do trabalho*, não largada depois. Um «extra» por surpresa na entrega é precisamente o que transforma um cliente de expansão num de uma vez. Faturar por marcos, de forma constante, não é só justo — é a sua razão mais forte para ser mantido na próxima loja.

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

- 1 **Sinal para arrancar.** Um pedido de sinal claro quando a obra está marcada e o âmbito definido financia o material e o arranque — e compromete o dono.
- 2 **Fature nos marcos.** Autos de medição ligados a marcos visíveis — demolição, instalações, marcenaria, entrega — para que ninguém carregue o projeto na confiança e o dono saiba sempre onde está o número.
- 3 **Sinalize a alteração antes de morder.** Se o espaço traz uma surpresa, o dono ouve o que custa e o que significa para a abertura *antes* de o trabalho avançar. Uma conversa, não uma emboscada na entrega.
- 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 dono a confirmar um projeto, as condições de um senhorio, um ofício a confirmar que está reservado, correspondência de aprovações, uma foto de um espaço para definir o âmbito, uma notificação de avaliação, um antigo dono com a próxima loja — tudo misturado com publicidade, tudo a chegar enquanto está a coordenar três ofícios numa obra. 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 senhorio do café dos Rossi com as condições da obra, afetam o prazo».
- ✓ **Redigidos.** As respostas de rotina — «sim, coordenamos todos os ofícios», «podemos ver o espaço quinta» — escritas e à espera. Olha, ajusta, envia.
- ✓ **Respondidos a pedido.** «Por quanto orçámos a obra dos Rossi, e qual era a data de abertura?» — 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 montagem de lojas tem um gestor de escritório. Normalmente é você, a fazê-lo mal às dez da noite.

Uma semana

sem o escritório

A pessoa da administração de um negócio foi uma semana de férias. O dono: «Estivemos uma semana sem ela no escritório, e ajudou-nos a fazer o trabalho dela.» Acabou por ser uma das semanas mais fortes deles — não sobreviver à semana, uma das melhores — porque os seguimentos e as perseguições não pararam quando ela parou.

O resumo da manhã

Antes de virar a chave: as visitas e as obras de hoje por ordem, que projeto tem uma aprovação ou um ofício a caminho (e qual ameaça uma abertura se escorregar), que dono deve receber seguimento hoje, a quem perseguir por um auto de medição, e a única coisa que morde o prazo se a esquecer. Dois minutos com um café — e o seu encarregado também sabe.

Processos que se montam sozinhos

Cada foto, orçamento, projeto e plano arquiva-se sozinho na obra certa — para que, quando o dono ligar pela próxima loja, todo o histórico esteja lá. O âmbito, os ofícios, o prazo, os acabamentos, a data de abertura — tudo num sítio.

A papelada sem o pavor

O âmbito, o plano, os autos de medição, a coordenação dos ofícios, o dossiê de entrega — redigidos, enviados e guardados onde os encontra. Nunca um substituto do seu juízo sobre âmbito e prazo — só impedidos de se perderem enquanto anda a gerir três obras.

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 montador que o vai abrir a horas» — é apresentação, e a apresentação agora é quase de graça.

Uma pequena equipa de obra e uma empresa de cinquenta pessoas podem enviar o mesmo âmbito e o mesmo plano impecáveis e com marca — e mostrar a mesma resposta rápida, o mesmo prazo claro, as mesmas fotos de obras acabadas, e as mesmas avaliações a sério de donos de negócio. Num ofício onde o dono lhe confia a sua abertura e a sua marca, ao pequeno que parece organizado e no controlo dá-se a confiança do grande — e é mantido para a expansão.

A roda das recomendações — de propósito, não por acaso

- 1 Retenha** — responda primeiro, abra-os a horas, entregue a marca deles, para que esse dono abra a próxima loja consigo sem andar a ver.
- 2 Avaliação** — peça a avaliação no Google no momento em que um dono está mais contente, no dia que abre e começa a trabalhar, automaticamente, com o link. As avaliações e a resposta rápida sobem a sua posição — e um dono que escolhe um montador apoia-se em ambas.
- 3 Recomende** — uma obra é uma montra permanente: cada cliente e cada outro dono de negócio que entra no espaço vê o seu trabalho e pergunta «quem fez a tua loja?». É uma das mais fortes teias de recomendação de dono para dono nos ofícios.
- 4 Revenda** — este é o jogo todo. Um bom dono não é uma obra, é toda a expansão dele: a próxima, e a outra a seguir. Está tudo no processo. Um seguimento no momento certo transforma uma loja em anos de trabalho.

COMECE HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA

Peça uma avaliação a cada dono no dia que abre e começa a trabalhar, e deixe sempre a porta aberta — «adorava fazer a sua próxima loja, e mande-me qualquer dono que pergunte pela obra». Um dono que acabou de abrir a horas num espaço que é exatamente a sua marca 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 montadores não o põe a funcionar é que tentam tudo de uma vez, ficam sobrecarregados a meio da obra e voltam à maneira antiga. Portanto: uma coisa de cada vez, sem parar de trabalhar.

- 1 Semana 1 — Tape a maior perda: a chamada perdida.** Cada pedido atendido e qualificado, um rumo direito dado, a visita marcada. Isto começa a pagar todo o exercício de imediato.
- 2 Semana 2 — Arranje a orçamentação.** A IA qualifica o trabalho e redige um número direito com âmbito e um plano realista a partir da sua estrutura; você corrige — e cada correção é uma lição que guarda. Visita antes de qualquer número ou data firme, seguimento depois de cada obra.
- 3 Semana 3 — Arranje o receber.** Um sinal para arrancar, autos de medição nos marcos, alterações assinaladas cedo, lembretes automáticos — consigo a aprovar tudo o que envolve dinheiro até merecer a trela.
- 4 Semana 4 — Entregue a retaguarda.** Caixa de correio triada e redigida, resumo da manhã a andar, processos e registos de prazo/coordenação a montar-se sozinhos, avaliações pedidas automaticamente, a próxima loja perseguida.

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 a obra com âmbito e plano. A obra vira a abertura a horas, os autos de medição e a próxima loja do mesmo dono.

O botão da confiança — como delegar sem perder o sono

Não dá a um encarregado novo uma obra inteira 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 donos novos e tudo o que pesa — âmbitos, prazos, alterações — 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 montadores 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 obra no mesmo software de sempre e pede à IA para «ajudar», falhou o essencial. Redesenhe o processo (Capítulo 2).
- ✓ **Recorrer à urgência falsa.** Não precisa dela — a data de abertura do próprio cliente e o relógio da renda são a urgência mais real de qualquer ofício. Use essa, honesta: «deixamo-lo pronto a abrir no dia em que começa a pagar renda».
- ✓ **Competir pelo preço.** No momento em que ganha por ser o mais barato, é você que tem de afinar a coordenação a menos ou prometer uma data que não cumpre para as contas baterem — e é essa a abertura que rebenta. Um dono paga por um montador que o abre a horas na sua marca — ser aquele em quem confiam para cumprir a data ganha a expansão, não o preço mais baixo.



ANTES DE POUSAR ISTO

A auditoria de fugas em 2 minutos

À maioria dos montadores não falta ofício — perdem donos de negócio. O seu dinheiro não está em ganhar estranhos com um preço barato; está em tornar-se o montador com quem um dono de negócio abre cada loja, porque um bom dono é toda a sua expansão e a recomendação a cada dono que entra no espaço acabado. É esse o sinal: responda primeiro, defina o âmbito com clareza, abra-os a horas, entregue a marca deles. Seja sincero — marque as que são verdade agora mesmo.

- ✓ Costumo demorar a responder a pedidos — e não sei quantos donos a demora me custou.
- ✓ O pedido de um dono ficou sem resposta e ele marcou o montador seguinte.
- ✓ Dei um preço firme ou uma data de abertura ao telefone num espaço que não tinha visto — e engoli o descontrolo.
- ✓ Ganhei uma obra com um número baixo e um prazo que não conseguia mesmo cumprir.
- ✓ Falhei a data de abertura de um cliente e deixei-o a sangrar renda.
- ✓ Não fico à frente dos donos antigos, por isso abrem a próxima loja com outro.
- ✓ Os meus âmbitos, prazos e reservas de ofícios vivem na minha cabeça e no telemóvel, não num sítio.
- ✓ Um ofício ou aprovação escorregou e descobri demasiado tarde para proteger a abertura.
- ✓ A minha caixa de correio stressa-me, e o importante — uma condição do senhorio, um auto de medição — fica enterrado.
- ✓ Se um dono pedisse o histórico da obra para a próxima loja, demorava a encontrá-lo.

0-2

Barco bem governado. Uns retoques e é o montador na expansão de mais donos.

3-6

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

7+

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

A maior alavanca não é um preço mais barato — é responder primeiro, abri-los a horas na marca deles, e transformar cada dono em toda a sua expansão e em recomendações a cada dono que entra no espaço. 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 dono de negócio liga, qualifica o trabalho e marca a visita, redige um orçamento direito com âmbito e um plano realista com o projeto, as aprovações, as instalações e os ofícios nomeados com honestidade, recebe o sinal e fatura nos marcos e assinala uma alteração antes de morder, guarda os registos de prazo e de coordenação, e persegue a próxima loja de cada dono que abriu a horas — tudo num só, a funcionar no seu negócio de montagem de lojas 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, um auto de medição, uma mensagem de um dono — sai alguma vez sem que o veja primeiro.
- ✓ Vive no Microsoft Teams e nas ferramentas que já usa.

Veja-o a funcionar nas suas próprias obras em the-everything-app.com — sem cartão para dar uma olhada.

Nota honesta: isto não arranja um negócio partido, e não vê o espaço, não define o prazo, nem coordena os ofícios na obra — isso continua a ser consigo, com o seu olhar e o seu juízo. O que arranja é o trabalho de escritório que anda a fazer de graça depois de escurecer.