

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

O Manual da Energia Solar com IA

Como gerir uma empresa de instalação fotovoltaica na era da IA

— e ganhar mais vezes os orçamentos em que já está.

O SISTEMA COMPLETO · SEM CONVERSA FIADA · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Leia isto primeiro

Há dez anos, ter uma empresa de solar a sério significava alguém ao telefone, um contabilista, e mesmo assim andar a calcular a potência do sistema, o apoio e a carga do telhado num papel qualquer dentro da carrinha, entre visitas.

Hoje, um instalador com uma equipa e a montagem certa responde a cada pedido no momento em que entra, orça mais direito e mais honesto, acompanha ao longo das semanas em que o cliente compara — e assina mais listas de três orçamentos do que uma empresa de dez equipas do outro lado da cidade. E não passa uma única noite com papelada.

Não é mais esperto do que você. Não é melhor instalador. E de certeza que não percebe de computadores — um dos melhores que vimos ainda há dois anos orçava trabalhos num bloco no banco do lado. Ele só percebeu uma coisa antes dos outros: **a metade chata do negócio** — os pedidos, os acompanhamentos, os orçamentos honestos, a papelada do apoio, os sinais e autos de medição, as faturas, a certificação e os registos de ligação — já se faz sozinha. Por isso pôs a energia onde está o dinheiro: no telhado, e em transformar compradores cautelosos, que andam de orçamento em orçamento, em clientes que assinam e recomendam.

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

UMA PALAVRA FRANCA SOBRE O QUE CONTINUA A SER SEU

Nada aqui promete a uma casa uma poupança certa, assegura o que um telhado vai produzir, nem decide o dimensionamento do sistema — e nunca substitui a sua visita ao local, a sua certificação, nem as normas elétricas que assina. Trata da papelada. Se o telhado e o quadro estão sãos é um juízo técnico; o que um sistema vai poupar de facto é uma estimativa modelada, não uma promessa; quem paga e em que termos é um contrato; e que sistema se instala, com que potência, está preso às normas e à sua certificação. Tudo isso continua seu, do princípio ao fim.

O que vem lá dentro

01 O Novo Terreno de Jogo

As 3 coisas por que um comprador cauteloso o avalia — e porque o trabalho está meio ganho antes de subir ao telhado.

02 Pensar com a IA à Frente

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

03 Nunca Mais Perder um Trabalho

Responda primeiro, fixe a âncora de preço, e acompanhe ao longo das semanas em que comparam — porque quem responde primeiro costuma ganhar.

04 Orçar antes de Sair da Garagem

Porque um número honesto precisa de uma visita técnica a sério — e como a IA qualifica o trabalho e marca a visita antes de sair a equipa.

05 Receber Sem a Cobrança Constrangedora

Sinal, auto de medição e financiamento — e o apoio tratado com honestidade, em linguagem simples.

06 A Caixa de Correio que se Gere Sozinha

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

07 O Seu Escritório Digital

O resumo da manhã, processos e registos de certificação que se montam sozinhos.

08 Parecer o Dobro do que É

Tudo com a sua marca, a prova de que ainda cá estará, e o ciclo bateria-carro elétrico-recomendação que se alimenta sozinho.

09 A Mudança em 30 Dias

Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e usar um prazo real de apoio — nunca um falso “só hoje”.



A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

Descubra exatamente onde perde orçamentos em que já está — e o que resolver primeiro.

01

CHAPTER ONE

O Novo Terreno de Jogo

Quem acabou de abrir uma fatura de luz assustadora, ou viu subir os painéis do vizinho, ou comprou um carro elétrico, não sabe distinguir um bom instalador de um aldrabão. Avalia-o pelo que alcança — e é aí que a maioria das empresas de solar perde, em silêncio, os melhores trabalhos do ano.

Ninguém liga em pânico — é o oposto de um ofício de urgência. Andam a pensar nisto há meses, vão pedir três ou mais orçamentos, e o que mais temem é ser aldrabados. Ligam pela lista abaixo, mas decidem ao longo de semanas. O trabalho vai para quem acertar primeiro em três coisas:

- 1 Respondeu primeiro — e deu o tom?** A primeira resposta a sério ganha a reunião e a âncora: cerca de 78% dos compradores acabam por escolher quem respondeu primeiro, porque essa primeira proposta é o número por que todos os orçamentos seguintes são julgados. Devagar a responder e é o terceiro orçamento de que ninguém se lembra.
- 2 Soou honesto, não insistente?** Quem dá a resposta franca — “não consigo orçar isto como deve ser sem ver o seu telhado” — e convida de bom grado à comparação fica com a confiança. Um discurso de “assine hoje” aqui lê-se como aldrabice, não como pechincha.
- 3 Foi fácil lidar consigo — e ainda cá estará daqui a dez anos?** Uma morada local a sério, uma certificação que ele pode verificar, avaliações reais, um âmbito por escrito depois de uma visita como deve ser. Num ofício onde centenas de operadores fecharam e deixaram clientes na mão, quem é transparente e feito para durar ganha o trabalho.

Repare no que nada disto é. Nada disto é sobre como corre a equipa. Os três são sobre estar contactável, soar honesto e tratar da parte administrativa — precisamente o que detesta ao fim de um dia no telhado. E aqui está o que ninguém lhe diz: o outro lado já anda a IA. A pergunta não é se a IA entra no solar — é se trabalha para si ou contra si.

A boa notícia? É a primeira vez que a tecnologia favorece o pequeno operador. As grandes empresas que estão a comprar o setor andam com comités, implementações e formações. Você decide numa terça e às sextas já responde primeiro. O terreno virou: o instalador pequeno, rápido e honesto pode agora parecer e funcionar como a marca nacional — sem os custos dela.

“Mas eu não percebo de computadores”

Nem os profissionais que fazem isto melhor. Um dos que mais depressa adotou é um dono com 26 anos de ofício que só pegou num computador há três anos. Palavras dele: **“Não te preocupes com a ortografia. Não te preocupes com a gramática.”** Se sabe mandar uma mensagem ou deixar um áudio, corre tudo o que está neste manual. Saber dizer o que quer é o novo requisito — e instaladores, que todos os dias explicam as opções a um comprador cauteloso, já são bons nisso.

200–800
€

+ por mês

É o que costuma custar o software de dimensionamento, orçamentação e gestão de obra — e mesmo assim ainda é você a escrever e a andar atrás. Um dono pagava mil euros por mês por ferramentas que a equipa mal usava. Tudo neste manual ou substitui esse gasto ou o faz valer a pena.

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

02

CHAPTER TWO

Pensar com a IA à Frente

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

Todos os processos do seu negócio assentam num pressuposto: uma pessoa tem de fazer cada passo. Alguém atende o pedido. Alguém faz o projeto e escreve o orçamento. Alguém corre atrás do sinal e da papelada da ligação. O seu dia todo é moldado por esse pressuposto — e esse pressuposto acabou de morrer.

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

Viragem um — delegue resultados, não passos

Pare de pensar “em que botões carrego”. Passa a falar com o seu negócio como falaria com um bom ajudante: diga o resultado, deixe-o descobrir os passos. Um dono encomenda material mandando uma mensagem do balcão do fornecedor — “vou levar os perfis e dois inversores para a obra dos Nunes” — e a encomenda, a despesa e a contabilidade tratam-se sozinhas.

Viragem dois — a IA primeiro, você depois

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

Viragem três — as correções são investimentos

Com software normal, corrige o mesmo erro para sempre. Com IA, corrige uma vez. Diga-lhe que um orçamento padrão inclui a verificação do quadro, que um telhado com sombra deve levar sempre a opção de otimizadores, e que nunca promete uma poupança certa sem ter visto o telhado — e responde: **“Vou passar a lembrar-me disso.”** Cada correção compõe-se. Seis meses depois, orça como você, escreve como você e sabe as suas regras — porque lhe ensinou, uma vez.

O exercício de reimaginar

Percorra o seu negócio e faça uma pergunta sobre cada interação: “Como seria isto se a IA lhe tocasse primeiro?”

INTERAÇÃO	À MODA ANTIGA	COM A IA À FRENTE
Pedido entra enquanto está num telhado	Atendedor. Perdido para quem respondeu primeiro.	Respondido e qualificado, visita técnica marcada — um intervalo honesto pronto de manhã.
Chega material trocado do fornecedor	Dá por isso na obra, corre atrás do balcão, perde o dia.	Assinalado no processo, reencomendado sozinho — só sabe se voltar a falhar.
Chega a atualização de preços do fornecedor	Enterrada em 200 emails. Preços velhos no próximo orçamento.	Extraída, aplicada às suas tarifas — “painéis e inversores subiram em seis linhas.”
Trabalho termina	Fatura “logo à noite”. Bateria nunca proposta.	Auto de medição enviado da carrinha. Bateria e monitorização propostas enquanto estão contentes.

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

03

CHAPTER THREE

Nunca Mais Perder um Trabalho

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

O trabalho de maior valor no solar não chega como uma urgência. Chega como um pedido ponderado de alguém que vai juntar três orçamentos ao longo do próximo mês — e é perecível de uma forma que nada tem que ver com pânico. Quem responde primeiro ganha a reunião e fixa a âncora de preço. Quem é lento passa a ser o terceiro orçamento esquecido. O pedido entra na carrinha às 16h enquanto está num telhado. Toca sem resposta. Esse comprador liga ao seguinte da lista, e agora é ele quem fixa a âncora, não você. Perdido.

78%

compram a quem responde primeiro

A conversão é até oito vezes maior nos primeiros cinco minutos, e um lead perde a maior parte do valor se não lhe chegar depressa — porque a primeira proposta a sério fixa a âncora por que todos os orçamentos seguintes são julgados. Um pedido perdido não é uma venda adiada — é a âncora, e quase sempre o trabalho, entregue a um concorrente.

O comprador pronto a gastar não deixa recado no atendedor. Liga ao seguinte. O atendedor é onde vão morrer os melhores trabalhos do ano. A solução com a IA à frente é maior — porque um pedido são, na verdade, dois problemas.

Problema um — o pedido que não conseguiu atender

Uma rececionista de IA responde em nome da sua empresa, 24 horas por dia, soa calma e normal ao telefone, e apanha todos os dados — tipo de telhado, consumo aproximado, se querem bateria, de quem é o imóvel — enquanto está num telhado ou a dormir. E faz o que ganha a âncora: responde primeiro, sempre, para que seja o seu o número por que os outros orçamentos são medidos.

Problema dois — o acompanhamento que ninguém fez

Um negócio de solar não se ganha na primeira chamada — ganha-se nas semanas seguintes, enquanto o comprador junta os outros dois ou três orçamentos. A maioria dos instaladores responde uma vez e cala-se. Quem mantém um contacto honesto — a responder a “porque é que o seu não é o mais barato?” e “estará cá para a garantia?” — é quem continua de pé quando eles assinam.

- ✓ Cada pedido respondido em nome da sua empresa — incluindo às 18h, incluindo ao domingo, incluindo a semana em que um prazo de apoio põe todos os telefones do solar a tocar ao mesmo tempo.
- ✓ Um registo pesquisável de cada chamada — “o que combinámos sobre a bateria e quem paga o sinal?”
- ✓ Acompanhamentos que disparam ao longo de toda a janela de comparação — dia 2, dia 7, dia 20 — para que seja o orçamento de que se lembram, não o que se calou.
- ✓ Os dados do pedido — consumo, telhado, acessos, de quem é o imóvel — passam direto para a obra, sem serem escritos três vezes.

O telefone deixa de ser aquilo que lhe custa os melhores trabalhos e passa a ser o que marca a visita — e o que o mantém na sala ao longo das semanas em que decidem.

04

CHAPTER FOUR

Orçamentar Antes de Sair da Garagem

O solar tem uma armadilha de orçamentação que a maioria dos ofícios não tem: a resposta honesta a “quanto vou poupar?” ao telefone é muitas vezes “não sei dizer como deve ser sem ver o seu telhado” — e da sua boca isso pode soar a fuga.

Sem preço fechado

ao telefone

Não viu o telhado, as sombras, o quadro nem como usam a energia. Um telhado nascente-poente com sombra, um simples virado a sul, um telhado de telha que dá mais mão de obra, um quadro que precisa de intervenção — trabalho e custo muito diferentes, e nada disso se sabe por uma foto de satélite. Um preço fechado ao telefone — ou uma poupança prometida — é um palpite. É também o gesto do aldrabão: adivinhe alto e perde o trabalho; adivinhe baixo e ou come o prejuízo ou aparece com um extra à porta que arrasa a confiança e a avaliação.

Por isso o operador honesto orça a *estrutura* com confiança e adia o *número* com honestidade: uma visita técnica a sério, depois um projeto e orçamento por escrito com o equipamento a sério, um intervalo de poupança realista e os pressupostos à vista. Uma poupança fechada dada sem ver nada não é confiança — é a marca do amador, e os compradores aprenderam a lê-la como o sinal de aldrabice.

Orçamentar com a IA à frente torna isso fácil: a IA *qualifica* o trabalho antes de sair a equipa. Eis como é numa empresa de solar a sério hoje.

- ✓ **Faz as perguntas certas primeiro.** A partir do pedido, a IA percorre o que de facto fixa o preço — tipo e orientação do telhado, consumo aproximado, se querem bateria, de quem é o imóvel — para marcar uma visita a sério, não um talvez.
- ✓ **Orça a partir da SUA estrutura.** Dê-lhe os trabalhos passados e aprende as suas tarifas por kW, o preço da bateria e as cargas de telhado — e dá um intervalo honesto e limitado com o apoio já descontado, não um número que não pode cumprir.
- ✓ **Apanha o que se esqueceu.** Não se cansa nem deixa de fora a intervenção no quadro, a monitorização, ou o facto de um telhado com muita sombra pedir outro inversor.

Até 7x

mais de um kWh
autoconsumido

Eis porque a visita importa, não o palpite ao telefone: com a venda de excedentes a valer só uns centavos, um kWh que a casa consome no momento vale várias vezes mais do que um que injeta na rede — até cerca de sete vezes. Por isso a poupança real depende de como e quando aquela casa gasta energia, o que só se modela bem depois de uma visita — e é por isso que uma bateria, que guarda a sua energia para usar mais tarde, muda todo o quadro.

O âmbito por escrito depois da visita não é burocracia — é a venda

Como o número honesto depende do que encontra no local, o gesto é marcar a visita agora e pôr o preço por escrito depois dela, antes de alguém assinar. Bem enquadrado, isso não é um atraso — é o que diz a um comprador cauteloso que não é o operador que adivinha alto ao telefone e torce.

“Damos-lhe um orçamento por escrito depois de vermos mesmo o seu telhado” transforma a sua honestidade na razão por que o escolheram.

Depois a parte que todos saltam — o acompanhamento. Uma mensagem, uns dias depois: “Só para saber se recebeu o projeto e o intervalo de poupança.” Essa única mensagem ganha mais trabalhos do que baixar o preço alguma vez ganhou. Com a IA à frente, o acompanhamento não é um hábito que constrói. É uma coisa que simplesmente acontece.

O QUE INTERESSA NÃO É O SOFTWARE

É a norma: qualificar antes de sair, nunca orçar uma poupança que não modelou, pôr por escrito depois de uma visita a sério, acompanhar toda a janela de comparação. Um instalador com um bloco de notas que cumpre essa norma bate um com uma app que não cumpre. A IA só torna a norma sem esforço.

05

CHAPTER FIVE

Receber Sem a Cobrança Constrangedora

Ganhou o trabalho. Agora tem de receber o dinheiro — e no solar raramente é uma fatura no fim. Há um sinal, um auto de medição, às vezes financiamento, e um apoio que entra no preço à cabeça e confunde toda a gente.

O apoio

já no preço

Quando há apoio ao autoconsumo aberto, não é um cheque que o cliente anda atrás mais tarde — entra como desconto no orçamento à cabeça, e o cliente não trata de papelada. Os aldrabões anunciam um “apoio” enorme sobre um preço inflacionado para o valor depois do apoio parecer uma pechincha, ou exageram o que vale. Mostre o preço depois do apoio, mostre o que o apoio é de facto, e não o disfarce de prenda por tempo limitado — essa honestidade é uma jogada de confiança que o cliente sente. E o verdadeiro valor não está no apoio: está no autoconsumo, em usar a sua própria energia em vez de a injetar na rede por uns cêntimos.

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

- 1 Peça o sinal no momento em que assinam.** Um pagamento por cartão ou uma ligação “pagar agora” quando concordam bate um “aqui estão os nossos dados” — e fecha o trabalho contra os outros dois orçamentos.
- 2 Fature o auto de medição sozinho.** Sinal na assinatura, depois o saldo na ligação — ou a libertação do financiamento — faturados nos pontos combinados, para que ninguém tenha de se lembrar.
- 3 Ofereça financiamento honesto, sem margem escondida.** Se financiam, a taxa e as condições estão à vista — nunca uma comissão do banco enfiada em surdina no preço, que é o que os aldrabões fazem.
- 4 Só suba o tom se tiver mesmo de o fazer.** A maioria paga ao primeiro ou segundo toque. Fica o bom da fita todo o caminho.

Dinheiro é dinheiro: é o único sítio onde mantém a IA com trela curta no início. Ela esboça, 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 sem se ver e o stress entra.

Extratos de fornecedores, fichas técnicas de produto, o operador de rede a aprovar uma ligação, um construtor atrás de uma data de ligação antes da entrega, um cliente a perguntar pela monitorização, formulários de apoio, atualizações de preços — tudo misturado com lixo, tudo a entrar enquanto está num telhado com o berbequim numa mão e um perfil na outra. Um dono começou com 24 000 emails atrasados: “Lia um email, perdia-se. Nem o voltava a encontrar.”

Com a IA à frente, a caixa passa a ser algo que já está tratado quando lá vai:

- ✓ **Triada.** Os três emails que interessam hoje sobem ao topo, com o porquê — “este é o operador de rede a aprovar a sua ligação.”
- ✓ **Com resposta escrita.** Respostas de rotina — “sim, instalamos baterias com sistemas novos”, “estamos com marcação para o mês que vem” — escritas e à espera. Olha, ajusta, envia.
- ✓ **Respondida a pedido.** “Quanto orçámos a obra dos Rossi pelos 10 kW e a bateria?” — e encontra-o num instante.

A PARTE QUE NINGUÉM ESPERA — GUARDA-LHE O DINHEIRO

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

07

CHAPTER SEVEN

O Seu Escritório Digital

Toda a empresa de solar tem um chefe de escritório. Normalmente é você, a fazê-lo mal às 22h.

Uma semana

sem administrativo

A pessoa do escritório de uma empresa foi de férias uma semana. O dono: “Não a tivemos no escritório uma semana, e isso ajudou-nos a fazer o trabalho dela.” Acabou por ser uma das melhores semanas deles — não sobreviver à semana, uma das melhores — porque os acompanhamentos e a cobrança não pararam quando ela parou.

O resumo da manhã

Antes de virar a chave: os trabalhos de hoje por ordem, que instalação espera material do fornecedor, que pedido devia levar acompanhamento hoje, a quem cobrar um sinal, e o único formulário de ligação que o vai morder se o esquecer. Dois minutos com um café — e o seu ajudante também sabe.

Processos que se montam sozinhos

Cada foto, projeto, orçamento, nota de visita e anexo cola-se ao trabalho certo — para que, quando o cliente ligar dali a oito meses por uma bateria, o histórico esteja todo lá. O pedido, a visita, a sombra que anotou, os termos da garantia, a aprovação da ligação — tudo num sítio.

A papelada sem o pavor

O registo da visita, a certificação elétrica, a papelada da ligação, o dossiê de entrega da conta de pequena empresa — pedidos, apanhados no trabalho, e guardados onde os encontra. Nunca inventados por si, e nunca um substituto da sua própria visita ao local — só impedidos de se perder.

08

CHAPTER EIGHT

Parecer o Bom do que É

Eis um segredo em que as grandes empresas contam que você não repare: quase todo o “parecer profissional” — e o “parecer que ainda cá estará daqui a dez anos” — é apresentação, e a apresentação é agora quase de graça.

Um instalador com uma equipa e uma empresa de cinquenta pessoas podem enviar o mesmo orçamento e projeto impecável e com marca — e mostrar a mesma morada a sério, a mesma certificação verificável e as mesmas avaliações reais. Num ofício onde o maior medo do comprador é você fechar antes de a garantia sequer importar — e centenas fecharam — o pequeno operador que parece feito para durar é confiado como o grande, e pode cobrar como ele.

O ciclo de recomendação — de propósito, não por acaso

- 1 Fidelizar** — torne o trabalho todo fácil, honesto e claro, e fique de olho no sistema, para que seja a si que ligam quando quiserem uma bateria, não a um estranho.
- 2 Avaliar** — peça a avaliação no Google no momento em que estão mais contentes, no primeiro trimestre de sol em que a fatura desce, automaticamente, com a ligação. As avaliações e a resposta rápida sobem-no nas pesquisas — e um comprador cauteloso apoia-se muito nelas.
- 3 Recomendar** — o sistema que fez numa casa dá-lhe o vizinho que o viu subir; um bom trabalho para um construtor dá-lhe as obras seguintes; uma empresa contente dá-lhe a do lado.
- 4 Revender** — é o jogo todo. A venda de excedentes ruiu, por isso cada cliente antigo só de painéis é uma revenda quente de bateria — guardar a sua energia em vez de a dar quase de borla — depois o carregador do carro elétrico no mesmo quadro, depois a monitorização que quase nenhum concorrente oferece. Está tudo no processo. Um lembrete na hora certa transforma uma instalação numa década de trabalho.

COMECE HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA

Peça a avaliação a cada cliente contente antes de arrumar, e faça sempre a pergunta que abre a escada — “quer que fique de olho no sistema, e falamos de bateria quando as contas fizerem sentido?” Um cliente que acabou de ter o resultado honesto que prometeu 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 instaladores não o põe a funcionar é que tentam tudo de uma vez, ficam a abarrotar a meio de uma obra, e voltam à velha forma. Por isso: uma coisa de cada vez, sem parar de trabalhar.

- 1 Semana 1 — Tape a maior fuga: o tempo de resposta.** Cada pedido respondido e qualificado, a visita técnica marcada, os acompanhamentos a disparar ao longo da janela de comparação. Isto começa logo a pagar o exercício todo.
- 2 Semana 2 — Corrija a orçamentação.** A IA qualifica o trabalho e dá um intervalo honesto, já com o apoio descontado, a partir da sua estrutura; você corrige — e cada correção é uma lição que ela guarda. Orçamentos por escrito depois de uma visita a sério, com o acompanhamento sempre.
- 3 Semana 3 — Corrija o receber.** Sinal na assinatura, autos de medição num ciclo, financiamento honesto, lembretes automáticos — com você a aprovar tudo o que é dinheiro até ter ganho a trela.
- 4 Semana 4 — Entregue a retaguarda.** Caixa triada e com respostas, resumo da manhã a correr, processos e certificação a montarem-se sozinhos, avaliações pedidas sozinhas, revendas de bateria assinaladas.

Porquê os quatro? Porque um processo nunca parece grande coisa. Três é onde acontece o momento “caramba” — porque é aí que as peças começam a falar umas com as outras. O pedido vira a visita. A visita vira o trabalho. O trabalho vira o sinal, a avaliação e a revenda da bateria.

O botão da confiança — como entregar sem perder o sono

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

- 1 **Semanas 1–2: pergunta por tudo.** Cada rascunho de email, cada orçamento — “é isto que eu enviava, pode ser?” Você aprova, corrige, ensina.
- 2 **Semanas 3–4: pergunta pelo que importa.** As respostas de rotina saem sozinhas; dinheiro, clientes novos, e o que tem peso — orçamentos, números de poupança, garantias — ainda levam o seu aceno.
- 3 **Do segundo mês em diante: pergunta pelas exceções.** Agora corre, e você recebe o resumo da manhã e os alertas. Continua o patrão — só deixou de ser o engarrafamento.

Os erros que fazem bons instaladores desistir antes de encaixar

- ✓ **Fazer as quatro semanas de uma vez.** Não. Uma por semana. Cada uma arruma uma vitória antes de juntar a seguinte.
- ✓ **Colar IA ao velho processo.** Se ainda escreve cada trabalho no mesmo software velho e pede à IA para “ajudar”, falhou o ponto. Redesenhe o processo (Capítulo 2).
- ✓ **Agarrar a urgência falsa.** Os aldrabões usam o “assine hoje”. Você tem uma alavanca real — um prazo genuíno de redução do apoio — por isso use essa, e deixe a honestidade empurrar.
- ✓ **Prometer que ganha o negócio.** No momento em que promete uma poupança certa ou uma fatura que desaparece, soa a todos os operadores de que os avisaram. O seu intervalo honesto, com os pressupostos à vista, é o que ganha o comprador cauteloso — a recusa de exagerar. É o argumento.



ANTES DE POUSAR ISTO

A Auditoria de Fugas em 2 Minutos

A maioria dos instaladores de solar não é curta de ofício — está a perder orçamentos em que já está. Um pequeno instalador típico faz só umas 200 instalações por ano, mas cada uma vale milhares, e cada uma é uma disputa contra outros dois ou três orçamentos. É essa a chave: o dinheiro não está em correr atrás de mais leads — está em ganhar uma fatia maior dos orçamentos que já dá. Suba a sua taxa de fecho de mais ou menos um em cada seis orçamentos para um em cada quatro e não ganha só um pouco mais — quase duplica o lucro com os mesmos leads, porque o custo de cada orçamento já está gasto. Seja franco — marque os que são verdade agora.

- ✓ Sou muitas vezes lento a responder a pedidos — e não sei quantos trabalhos o atraso me custou.
- ✓ Um pedido caiu no atendedor e eu nunca soube que o telefone tocou.
- ✓ Dei um preço fechado ou uma poupança prometida ao telefone antes de avaliar — ou perdi um trabalho por não o querer dar.
- ✓ Nem sempre acompanho ao longo das semanas em que um comprador compara orçamentos.
- ✓ Ganho um trabalho, instalo, e depois nunca volto para propor bateria, carregador de carro elétrico ou monitorização.
- ✓ Orçei sem ver como deve ser o telhado, as sombras e o quadro.
- ✓ Deixo a papelada do apoio, a certificação e a ligação para a última hora.
- ✓ Só empurro trabalhos quando se aproxima um prazo de apoio — nunca um ritmo honesto e constante.
- ✓ A caixa de correio stressa-me, e o que é importante fica enterrado.
- ✓ Se um cliente antigo ligasse pelo sistema dele, levava um bocado a encontrar os dados.

0-2

Barco afinado. Uns retoques e ganha mais vezes a sua lista.

3-6

Está a perder orçamentos reais na metade chata — e tem tudo solução. Comece pela Semana 1.

7+

Amigo, está a fazer o trabalho duro e a entregar o negócio a quem parece mais seguro e acompanha. Boa notícia: é precisamente o que agora é mais fácil de resolver.

A maior alavanca não são mais leads — é ganhar uma fatia maior dos orçamentos em que já está, e transformar cada instalação numa bateria, num carregador de carro elétrico e em anos de serviço. A sua maior marca é a sua maior oportunidade. Comece por aí.

Quer isto montado por si?

Tudo neste manual, pode montá-lo você — e deve, se tiver o tempo e a paciência. Muitos montam. Se preferir que estivesse simplesmente feito — a IA que atende o telefone no momento em que um pedido entra, qualifica-o e marca a visita técnica, esboça um intervalo de poupança honesto com o apoio à vista, pede o sinal e fatura os autos de medição, guarda os registos de certificação e ligação, acompanha ao longo das semanas em que comparam, e transforma cada instalação numa bateria, num carregador de carro elétrico e em anos de monitorização — tudo num só, a funcionar na sua empresa de solar esta semana — é isso que construímos. Chama-se [the-everything-app.com](#).

- ✓ 14 dias grátis. Cancele quando quiser. Sem contratos fixos, sem truques.
- ✓ Nada importante — um orçamento, uma fatura, uma mensagem de cliente — sai sem o ver 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 espreitar.

Nota honesta: isto não conserta um negócio partido, e não promete a uma casa uma poupança certa, não assegura o que um telhado vai produzir, nem faz a sua fatura desaparecer — isso continua a ser você, a sua visita e a sua certificação. O que conserta é o trabalho de escritório que anda a fazer de graça depois de escurecer.