

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

O Manual da Impermeabilização com IA

Como gerir um negócio de impermeabilização na era da IA

— e torne-se o impermeabilizador em quem um construtor confia para não deixar uma fuga.

O SISTEMA COMPLETO · SEM ENCHIMENTO · LIVRE PARA PARTILHAR

THE EVERYTHING

Leia isto primeiro

Há dez anos, gerir um negócio de impermeabilização a sério era alguém ao telefone, um contabilista, e mesmo assim calcular as áreas, os pormenores e o tempo de cura num papel na carrinha entre obra e obra.

Hoje, um bom impermeabilizador com o equipamento certo responde a cada pedido assim que entra, entra antes do ladrilhador, trata os pormenores para que nunca haja fuga, e transforma uma casa de banho num lugar fixo em todas as obras que aquele construtor toca, 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 impermeabiliza melhor. E de certeza que não é nenhum entendido de computadores — um dos melhores que vimos ainda apontava obras nas costas de uma lata de membrana há dois anos. Só percebeu uma coisa antes dos outros: **a metade chata do negócio** — os pedidos, os seguimentos, os orçamentos honestos, os avisos de tempo de cura, os registos de entrega antes do ladrilhador, as faturas — já se pode fazer sozinha. Por isso pôs a sua energia onde estão o dinheiro e a reputação: de joelhos, a tratar os pormenores como deve ser, e em tornar-se o impermeabilizador com quem um construtor nunca tem de se preocupar que uma fuga lhe volte.

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 impermeabilizadores desistir antes de arrancar. Leia-o de fio a pavio e vai gerir um negócio de impermeabilização 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 membrana se aplica, nem trata um canto, nem substitui o seu juízo sobre se uma zona está pronta e curada — e nunca substitui o seu olhar na obra, a sua arte, nem os padrões por que trabalha. Trata da papelada. Se a base está firme, se as pendentes correm para o ralo, e se a membrana curou antes de alguém ladrilhar, é uma decisão que você toma na obra, nunca um número que um computador inventa; como se tratam os pormenores e se dão as demãos para prender a água é a sua arte; e ser direto com o construtor sobre o que a obra de facto precisa — e recusar que o apressem — continua consigo. Tudo isso continua a ser seu, de fio a pavio.

O que há lá dentro

01 O novo campo de jogo

As 3 coisas por que um construtor 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 construtor, marque a visita, e torne-se aquele que chamam para todas as obras.

04 Orce direito — pormenores incluídos

O trabalho visível, os pormenores ocultos orçados com honestidade, e porque um número firme ao telefone é o alerta.

05 Receba sem a perseguição embaraçosa

Sinal, auto de medição na conclusão, 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 tempo de cura e de entrega antes do ladrilhador que se montam sozinhos.

08 Parece o dobro do tamanho que tem

Tudo com a sua marca, a prova do «nunca uma fuga», e a roda das recomendações da rede de construtores.

09 A mudança em 30 dias

Uma semana de cada vez, o botão da confiança, e usar a sequência da obra — 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 um impermeabilizador não vê as suas membranas anteriores — estão todas debaixo dos azulejos. Julga-o pelo que consegue alcançar — e é aí que a maioria dos impermeabilizadores perde em silêncio os melhores construtores do ano.

O seu cliente é muitas vezes um construtor a tocar uma obra, ou um dono da casa a renovar — e a única coisa de que tem mesmo medo é a fuga que não vê até estar estragada a obra acabada. O trabalho vai para quem acerta em três coisas primeiro:

- 1 Atendeu — e deu um rumo direito?** O primeiro impermeabilizador que atende e soa mão segura ganha a visita. Deixe tocar enquanto está de joelhos a tratar um canto de duche e ele liga ao seguinte — e mete-o em todas as obras no seu lugar.
- 2 Vai ter fuga?** O medo real do construtor é a chamada de volta — uma fuga por trás dos azulejos acabados significa arrancar a casa de banho, e é problema dele e do cliente dele. Um impermeabilizador que trata bem os pormenores ganha a um mais barato que despacha, sempre.
- 3 Vai atrasar o ladrilhador?** A impermeabilização entra antes do ladrilhador e tem de curar antes de ele ladrilhar. Aparecer a horas, e recusar que alguém ladrilhe antes de curar, é o que mantém o plano do construtor a andar e o mantém a si na obra.

Repara no que nenhuma dessas coisas é? O preço mais baixo. As três são sobre estar contactável, ser cuidadoso e ser direito — precisamente aquilo que é fácil deixar cair ao fim de um dia de joelhos. E o outro lado já anda com IA. A pergunta não é se a IA entra na impermeabilização — é se trabalha para si ou contra si.

A boa notícia? É a primeira vez que a tecnologia favorece o pequeno. As grandes empresas 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 impermeabilizador cuidadoso 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 alguém antes do ladrilhador.

«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 impermeabilizadores, que todos os dias guiam um construtor pelas áreas, pelos pormenores e pelos tempos de cura, já são bons nisso.

200–800
€
+ por mês

O que o software de gestão de trabalhos costuma cobrar — e ainda o faz teclar e perseguir a si. Um dono pagava mil euros por mês por ferramentas que a equipa mal usava. Tudo o que está neste manual ou substitui essa despesa ou a faz ganhar o ordenado.

As 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 construtor. Alguém calcula as áreas, os pormenores e as demãos. Alguém controla os tempos de cura, as entregas antes do ladrilhador, as encomendas de material. 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 a membrana e o primário para a obra 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 nomeia sempre a preparação, o tratamento dos cantos e das penetrações, as pendentes e o tempo de cura — e que nunca dá um número firme numa zona que não viu, nem deixa o ladrilhador começar antes de curar — 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 você trata um canto de duche	Voicemail. Liga ao impermeabilizador seguinte.	Atendido e qualificado, visita marcada — um número direito redigido de manhã.
O ladrilhador quer começar antes de curar	Cede para manter a paz, e arrisca a fuga.	O tempo de cura está no processo, e o construtor sabe a data segura para ladrilhar.
Chega uma atualização de preços do fornecedor	Enterrada sob 200 emails. Tarifas velhas no próximo orçamento.	Extraída, aplicada aos seus preços — «membrana a subir em duas linhas».
Um trabalho termina	Fotos no telemóvel, entrega nunca enviada.	Dossiê de entrega antes do ladrilhador + fotos enviados, o próximo trabalho perseguido ao construtor.

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 lead de impermeabilização é perecível de um modo silencioso: um construtor que precisa de alguém antes do ladrilhador liga a uns quantos, e marca com quem atende primeiro e soa que não vai cortar um canto — o lento nunca mais tem notícias. A chamada vibra às quatro da tarde enquanto está de joelhos a tratar um canto. Toca sem ninguém atender. Esse construtor liga ao impermeabilizador seguinte, marca-o, e agora é ele que está em todas as obras que aquele construtor toca. Perdido — e não só este trabalho, talvez todas as obras daquele construtor durante anos.

O primeiro

ganha o construtor

Um construtor precisa de um impermeabilizador antes do ladrilhador e liga a quem atende primeiro e soa seguro. Uma chamada perdida não é uma venda adiada — é o trabalho, e muitas vezes um lugar fixo em todas as obras por trás dele, entregue a quem atendeu. E responder tarde afunda a sua posição nas pesquisas, por isso custa-lhe também o próximo.

O voicemail é onde vão morrer as melhores relações com construtores 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 — que zonas, quantas zonas húmidas, se é interior ou uma varanda/deck, a base, e para quando precisa antes do ladrilhador — enquanto está de joelhos ou a dormir. E faz o que ganha o trabalho: responde primeiro, sempre, para que seja o impermeabilizador que marca a visita enquanto os outros ainda estão no voicemail.

Problema dois — o construtor que ninguém guardou

Um negócio de impermeabilização não se ganha numa casa de banho — ganha-se tornando-se o impermeabilizador que um construtor mete em todas as obras. A maioria dos impermeabilizadores faz um trabalho e nunca pensa mais além. Aquele que responde primeiro, trata os pormenores para nunca haver fuga, e nunca atrasa o ladrilhador é o que esse construtor liga para o trabalho seguinte, e o outro a seguir, e passa a todos os construtores e ladrilhadores com quem trabalha.

- ✓ Cada pedido atendido em nome do seu negócio — incluindo às seis da tarde, ao fim de semana, e na semana em que todos os construtores da terra precisam de um impermeabilizador antes do ladrilhador.
- ✓ Um registo pesquisável de cada trabalho — «o que tratámos e por quanto orçámos na casa de banho dos Rossi, e quando curou?»
- ✓ Seguimentos que o mantêm à frente dos construtores que importam — para que, quando a próxima obra precisar de impermeabilização, seja você a quem ligam, não um número que perderam.
- ✓ Os dados do trabalho do pedido — as zonas, a base, o prazo antes do ladrilhador — passam diretos para o trabalho, não teclados três vezes.

O telefone deixa de ser o que lhe custa os melhores construtores e passa a ser o que marca a visita — e o mantém o impermeabilizador que metem em todas as obras.

04

CHAPTER FOUR

Orce direito — pormenores incluídos

A impermeabilização tem uma forma de orçar que a maioria dos ofícios subestima: o valor não é a membrana que se vê aplicar — são os pormenores ocultos por baixo que decidem se ela tem fuga. E nenhum deles se julga por telefone.

Os pormenores, não só as demãos

e a cura é o sinal

Um trabalho de impermeabilização é um âmbito, não um preço por metro: preparar e primar a base, tratar cada canto e penetração (o ralo, a torneira), construir e verificar as pendentes para a água chegar mesmo ao ralo, o número certo de demãos, e a cura completa antes de alguém ladrilhar. O aventureiro salta os pormenores e a cura para ser rápido e barato, ladrilha por cima, e a falha fica invisível até ser uma mancha no teto e uma casa de banho demolida. Trate como deve ser, dê as pendentes, deixe curar, e orce isso a direito — e é o impermeabilizador com quem um construtor nunca se preocupa.

E eis a verdade honesta deste ofício: **um preço firme ao telefone, sem ver, é o alerta — não a garantia.** Ninguém consegue orçar impermeabilização a sério sem ver a zona, a base, as pendentes e as penetrações. O movimento honesto é dar um rumo aproximado, e depois ver o trabalho — verificar a base, as pendentes, quantas zonas húmidas e penetrações — antes de comprometer um número firme.

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 impermeabilização a sério hoje.

- ✓ **Faz as perguntas certas primeiro.** A partir do pedido, a IA percorre o que de facto fixa o preço — quantas zonas húmidas, interior ou varanda/deck, a base, se as pendentes precisam de ser construídas, e para quando é preciso antes do ladrilhador — para que marque a visita com a informação certa na mão.
- ✓ **Orça a partir da SUA estrutura.** Dê-lhe os seus trabalhos passados e aprende os seus preços e o seu tempo de tratamento — e redige um número direito com a preparação, os pormenores e a cura nomeados, não um número plano por metro que os esconde.
- ✓ **Apanha o que um orçamento cansado deixa cair.** Não se esquece do tratamento das penetrações, das pendentes, das demãos, nem de que o ladrilhador não pode começar enquanto não curar.

O pormenor invisível

o atalho que dá fuga

Eis o mata-confiança deste ofício: o comprador literalmente não consegue ver o trabalho — depois de ladrilhado, um trabalho despachado e um perfeito parecem iguais, até um deles dar fuga. O aventureiro salta o tratamento dos cantos e das penetrações, não constrói as pendentes, e deixa o ladrilhador começar antes de curar — leva o preço barato — e há muito que desapareceu quando a fuga aparece por trás da parede acabada e a casa de banho inteira tem de sair. O impermeabilizador honesto di-lo claramente à frente: os cantos, as penetrações, as pendentes para o ralo e a cura são exatamente o que impede a fuga, e saltá-los é porque os trabalhos baratos falham. Recusar que o apressem não é você a ser difícil. É toda a razão por que um construtor o devia escolher.

Ver o trabalho não é atrito — é a venda

Para qualquer zona, a jogada é dar um rumo aproximado, marcar a visita, e ver a base e as pendentes 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 cortar um canto nos pormenores para as contas baterem. «Dou-lhe uma ordem de grandeza agora, e um preço firme depois de ver a zona e as pendentes, para que a membrana que lhe aplico nunca lhe volte» transforma o seu cuidado na razão por que o escolheram.

Depois a parte que todos saltam — ficar à frente do construtor. Uma mensagem depois de um trabalho: «Tudo tratado, curado e pronto para o seu ladrilhador — o dossiê de entrega está consigo. Qual é o próximo?» Esse único hábito ganha mais «lugar fixo em todas as obras» 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: veja o trabalho, trate cada canto e penetração, dê as pendentes, deixe curar, e seja o impermeabilizador cujos trabalhos nunca dão fuga. Um impermeabilizador 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 na impermeabilização é muitas vezes um ofício entre vários na obra de um construtor, à espera de autos de medição, com a alteração ocasional quando a base se revela precisar de mais trabalho.

Auto de medição a horas

sem alteração por surpresa

A coisa mais tranquilizadora que pode fazer por um construtor é ser direto e constante com o dinheiro: um preço claro para o âmbito, um auto de medição quando a membrana está aplicada e curada, e qualquer alteração — uma base que precisa de mais preparação, pendentes que têm de ser refeitas — tida como uma *conversa antes do trabalho*, não largada depois. Um «extra» por surpresa numa fatura é precisamente o que transforma um construtor que repete num de uma vez. Faturar de forma constante e previsível não é só justo — é a sua razão mais forte para ser mantido em todas as obras.

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

- 1 Orce o âmbito com clareza.** Um orçamento claro e discriminado quando o trabalho está marcado e visto ganha a um número vago — e é o que um construtor precisa para o pôr no plano.
- 2 Fature no momento em que cura e entrega.** Um auto de medição com o dossiê de entrega antes do ladrilhador no dia em que cura ganha ao «faturado depois» — e está ligado a um marco que o construtor vê.
- 3 Tenha a conversa da alteração cedo.** Se a base precisar de mais preparação ou as pendentes tiverem de ser refeitas, o construtor ouve o que custa e porquê *antes* de o trabalho avançar. Uma conversa, não uma emboscada na hora da 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 arranque, um ladrilhador a perguntar quando pode ladrilhar, fichas técnicas de material, uma foto de uma base para ver, uma notificação de avaliação, um antigo construtor com o próximo trabalho — tudo misturado com publicidade, tudo a chegar enquanto está de joelhos com o rolo numa 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 ladrilhador dos Rossi, quer saber quando pode começar».
- ✓ **Redigidos.** As respostas de rotina — «sim, tratamos todas as penetrações», «vai estar curado e pronto para o seu ladrilhador quinta» — escritas e à espera. Olha, ajusta, envia.
- ✓ **Respondidos a pedido.** «Por quanto orçámos a casa de banho dos Rossi, e quando curou?» — 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 impermeabilização 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 os trabalhos de hoje por ordem, que obra curou e está pronta para o ladrilhador, que construtor deve receber seguimento hoje, a quem perseguir por um auto de medição, e a única coisa — um tempo de cura, uma base a reverificar — que o morde se a esquecer. Dois minutos com um café — e o seu ajudante também sabe.

Processos que se montam sozinhos

Cada foto, orçamento e trabalho arquiva-se sozinho na obra certa — para que, quando o construtor ligar três meses depois pelo próximo, todo o histórico esteja lá. As zonas, a base, os pormenores que tratou, a data de cura, a entrega antes do ladrilhador — tudo num sítio, e a prova de que foi feito como deve ser se alguma vez culparem a membrana por uma fuga.

A papelada sem o pavor

O orçamento, o registo de entrega antes do ladrilhador, a nota do tempo de cura, as fotos dos pormenores antes de serem ladrilhados, a fatura — redigidos, enviados e guardados onde os encontra. Nunca um substituto do seu olhar ou do seu tratamento — só impedidos de se perderem, e ali para o proteger se alguma vez culparem por engano a sua membrana por uma fuga.

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 impermeabilizador que não deixa uma fuga» — é apresentação, e a apresentação agora é quase de graça.

Um impermeabilizador com uma carrinha e uma empresa de cinquenta pessoas podem enviar o mesmo orçamento impecável e com marca — e mostrar a mesma resposta rápida, as mesmas fotos dos pormenores antes de serem ladrilhados, os mesmos registos de entrega antes do ladrilhador, e as mesmas avaliações a sério de construtores. Num ofício onde o construtor lhe confia a única coisa que lhe pode arruinar a obra toda, ao pequeno que parece cuidadoso e organizado dá-se a confiança do grande — e é mantido em todas as obras.

A roda das recomendações — de propósito, não por acaso

- 1 Retenha** — responda primeiro, trate como deve ser, nunca atrase o ladrilhador, para que seja o impermeabilizador que esse construtor mete na obra seguinte sem andar a ver.
- 2 Avaliação** — peça a avaliação no Google no momento em que um construtor está mais contente, no dia que entrega uma zona curada e pronta a horas, automaticamente, com o link. As avaliações e a resposta rápida sobem a sua posição — e um construtor que escolhe um impermeabilizador apoia-se em ambas.
- 3 Recomende** — num ofício definido por falhas, aquele cujos trabalhos nunca dão fuga torna-se o nome que construtores e ladrilhadores passam entre si. O construtor a quem nunca voltou uma fuga da sua parte conta ao construtor seguinte e a cada ladrilhador por trás de quem você trabalha.
- 4 Revenda** — este é o jogo todo. Um bom construtor não é uma casa de banho, é um lugar fixo em todas as obras que toca: a seguinte, e a outra a seguir. Está tudo no processo. Um seguimento no momento certo transforma um trabalho em anos de trabalho.

COMECE HOJE — MESMO SEM TECNOLOGIA

Peça uma avaliação a cada construtor no dia que entrega uma zona curada a horas, e deixe sempre a porta aberta — «meta-me na próxima obra, e mande-me para os construtores e ladrilhadores com quem trabalha». Um construtor que acabou de o ver tratar como deve ser e não atrasar o ladrilhador dele 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 impermeabilizadores 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 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 a preparação, os pormenores e a cura nomeados a partir da sua estrutura; você corrige — e cada correção é uma lição que guarda. Ver antes de qualquer número firme, seguimento depois de cada trabalho.
- 3 Semana 3 — Arranje o receber.** Um preço claro para o âmbito, um auto de medição no momento em que cura e entrega, as 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 cura/entrega a montar-se sozinhos, avaliações pedidas automaticamente, o próximo trabalho perseguido na rede de construtores.

Porquê as quatro? Porque um só processo nunca parece grande coisa. Três é onde chega o momento «meu Deus» — porque é quando as peças começam a falar umas com as outras. A chamada vira a visita. A visita vira o trabalho bem tratado. O trabalho vira a entrega curada, o auto de medição e o próximo trabalho do mesmo construtor.

O botão da confiança — como delegar sem perder o sono

Não dá a um ajudante novo um trabalho inteiro 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, datas de cura, 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 impermeabilizadores 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 teclava cada trabalho no mesmo software de sempre e pede à IA para «ajudar», falhou o essencial. Redesenhe o processo (Capítulo 2).
- ✓ **Recorrer à urgência falsa.** Os pouco fiáveis usam «marque hoje». Você tem uma alavanca real — a sequência da obra: «entramos e deixamos curar para o seu ladrilhador começar a horas» — por isso use essa, honesta.
- ✓ **Competir pelo preço.** No momento em que ganha por ser o mais barato, é você que tem de saltar os pormenores ou apressar a cura para as contas baterem — e é esse o trabalho que dá fuga. Um construtor paga por uma membrana que não lhe volta — ser aquele em quem confiam para não deixar uma fuga ganha todas as obras, não o preço mais baixo.



ANTES DE POUSAR ISTO

A auditoria de fugas em 2 minutos

À maioria dos impermeabilizadores não falta ofício — perdem construtores. O seu dinheiro não está em ganhar estranhos com um preço barato; está em tornar-se o impermeabilizador que um construtor mete em todas as obras, porque um bom construtor é um lugar fixo em todo o trabalho dele e a recomendação a cada construtor e ladrilhador que conhece. É esse o sinal: responda primeiro, trate como deve ser, nunca atrase o ladrilhador, nunca deixe uma fuga. Seja sincero — marque as que são verdade agora mesmo.

- ✓ Costumo demorar a atender — e não sei quantos construtores a demora me custou.
- ✓ A chamada de um construtor tocou sem eu saber, e meteu o impermeabilizador seguinte na obra.
- ✓ Dei um preço firme ao telefone numa zona que não tinha visto — e engoli a perda.
- ✓ Ganhei um trabalho com um preço barato que deixou os pormenores ou as pendentes cortados.
- ✓ Deixei um ladrilhador começar antes de a membrana ter curado bem para manter a paz.
- ✓ Voltou-me uma fuga e sabia que era um canto ou uma penetração que despachei.
- ✓ Não fico à frente dos bons construtores, por isso metem outro na obra seguinte.
- ✓ Os meus orçamentos, datas de cura e fotos dos pormenores vivem na minha cabeça e no telemóvel, não num sítio.
- ✓ A minha caixa de correio stressa-me, e o importante — um ladrilhador a perguntar quando pode começar — fica enterrado.
- ✓ Se um construtor culpasse a minha membrana por uma fuga, não conseguiria mostrar depressa que os pormenores foram feitos como deve ser.

0-2

Barco bem governado. Uns retoques e é o impermeabilizador de todas as obras 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 cuidadoso e entrega o construtor 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, tratar para que nunca haja fuga, e transformar cada construtor num lugar fixo em todas as obras e em recomendações a cada construtor e ladrilhador que conhece. 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 visita, redige um orçamento direito com a preparação, os pormenores e a cura nomeados com honestidade, fatura no momento em que cura e assinala uma alteração antes de morder, guarda os registos de tempo de cura e de entrega antes do ladrilhador que o protegem se alguma vez culparem a sua membrana por uma fuga, e persegue o próximo trabalho de cada construtor que aprendeu que o seu trabalho nunca dá fuga — tudo num só, a funcionar no seu negócio de impermeabilização esta semana — é isso que construímos. Chama-se

- ✓ 14 dias de teste grátis. Cancele quando quiser. Sem contratos fixos, sem truques.
- ✓ Nada de importante — um orçamento, uma fatura, uma mensagem de um 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 trata os cantos, não dá as pendentes, nem decide quando a membrana curou — isso continua a ser consigo, com o seu olhar e a sua arte. O que arranja é o trabalho de escritório que anda a fazer de graça depois de escurecer.