

ROZWIĄZANIA DLA FIRM BUDOWLANYCH I REMONTOWYCH

Strony interaktywne • kosztorysy i kalkulatory • sklep • aplikacje • AI • automatyzacja • Projektor

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl

WPROWADZENIE

Dla firmy budowlanej strona może być czymś więcej niż wizytówką. Może pomagać klientowi określić zakres prac, policzyć orientacyjny budżet, przygotować zapytanie, porównać warianty, umówić kontakt i przejść dalej do wyceny.

Możemy zbudować cały przepływ: potencjalny klient kalkulator zakres prac zapytanie wycena CRM kontakt realizacja follow-up.

1. STRONA INTERAKTYWNA

Na stronie firmy budowlanej możemy umieścić narzędzia, które pozwalają klientowi wykonać część pracy jeszcze przed rozmową z wykonawcą.

Kalkulator kosztu budowy

Jak to działa: Klient podaje m.in. powierzchnię, rodzaj inwestycji, zakres i standard. System może policzyć orientacyjny budżet według przyjętego modelu cenowego.

W czym pomaga i jak odciąża: Klient szybciej rozumie skalę inwestycji, a firma otrzymuje lepiej przygotowane zapytanie.

Kalkulator kosztu remontu

Jak to działa: Można rozbić remont na pomieszczenia i prace: np. malowanie, podłogi, płytki, zabudowy, instalacje czy wykończenie.

W czym pomaga i jak odciąża: Ogranicza pytania typu „ile mniej więcej będzie kosztował remont?” i kieruje klienta do konkretnego zakresu.

Kalkulator materiałów

Jak to działa: Na podstawie wymiarów można szacować ilość wybranych materiałów, z uwzględnieniem przyjętego zapasu.

W czym pomaga i jak odciąża: Pomaga planować zakupy i przygotować dane do dalszej wyceny.

Kalkulator robocizny

Jak to działa: Zakres prac × ilość × stawka według modelu firmy lub przyjętych stawek referencyjnych.

W czym pomaga i jak odciąża: Ułatwia przygotowanie wstępnej wyceny.

Porównanie ofert

Jak to działa: Klient może wprowadzić pozycje z ofert wykonawców i zestawić je z własnym budżetem albo ustalonymi wartościami referencyjnymi.

W czym pomaga i jak odciąża: Może wskazać duże różnice wymagające dodatkowego sprawdzenia.

Analiza ryzyka przepłacenia

Jak to działa: System może wskazać, że dana pozycja znacząco odbiega od przyjętego zakresu referencyjnego. Nie powinien automatycznie stwierdzać, że wykonawca „oszukuje” — wynik jest sygnałem do weryfikacji.

W czym pomaga i jak odciąża: Pomaga inwestorowi zauważyć pozycje wymagające dodatkowego sprawdzenia.

Kalkulator strat

Jak to działa: Możemy policzyć różnicę między wariantem bazowym, droższym i innym założonym scenariuszem, np. wpływ ceny robocizny lub materiałów na cały budżet.

W czym pomaga i jak odciąża: Pokazuje finansowy wpływ decyzji i zmian zakresu.

Konfigurator inwestycji

Jak to działa: Klient wybiera metraż, standard, rodzaj prac, materiały i dodatki, a system tworzy podsumowanie.

W czym pomaga i jak odciąża: Firma dostaje bardziej konkretny brief.

Formularz zapytania / wyceny

Jak to działa: Po kalkulacji klient może przekazać wynik, zdjęcia, dokumenty, zakres i dane kontaktowe.

W czym pomaga i jak odciąża: Firma otrzymuje gotowy materiał do dalszej rozmowy.

AI asystent firmy budowlanej

Jak to działa: Odpowiada na pytania organizacyjne, pomaga wybrać zakres formularza lub kalkulatora i kieruje do kontaktu. Może też korzystać z wiedzy firmy w ustalonym zakresie.

W czym pomaga i jak odciąża: Odciąża z powtarzalnych pytań i prowadzi klienta do właściwego kroku.

Rezerwacja konsultacji / pomiaru

Jak to działa: Klient może wybrać termin rozmowy, konsultacji lub wizyty na miejscu.

W czym pomaga i jak odciąża: Mniej ręcznego ustalania terminów.

2. INTERAKTYWNY SKLEP BUDOWLANY

Sklep może sprzedawać materiały, narzędzia, produkty wykończeniowe, projekty, pakiety usług, konsultacje, vouchery lub inne produkty związane z ofertą firmy.

Dobór materiałów

Jak to działa: Klient odpowiada na pytania dotyczące pomieszczenia, powierzchni, zastosowania lub parametrów, a system pokazuje pasujące produkty.

W czym pomaga: Ułatwia wybór i ogranicza liczbę pytań do obsługi.

Konfigurator zestawu

Jak to działa: System może stworzyć zestaw materiałów na podstawie powierzchni i zakresu prac.

W czym pomaga: Zmniejsza ryzyko pominięcia potrzebnych pozycji.

Koszyk i płatności

Jak to działa: Wybrane produkty lub usługi przechodzą do koszyka i płatności.

W czym pomaga: Automatyzuje część sprzedaży.

AI doradca zakupowy

Jak to działa: Pomaga znaleźć właściwy produkt lub przejść przez konfigurator.

W czym pomaga: Może odciążyć obsługę sklepu.

Porównywarka

Jak to działa: Zestawia parametry i warianty produktów.

W czym pomaga: Ułatwia decyzję zakupową.

Pakiety usług

Jak to działa: Firma może sprzedawać gotowe pakiety, np. konsultacja, pomiar, projekt, wybrany zakres prac.

W czym pomaga: Porządkuje ofertę i skraca proces zakupu.

3. APLIKACJA DLA FIRMY

CRM klientów i inwestycji

Jak to działa: Lead, klient, projekt, zakres, status, wycena, dokumenty, terminy i kolejne działania.

W czym pomaga: Jedno miejsce zamiast wielu arkuszy i wiadomości.

Kalkulator + kosztorys

Jak to działa: Wynik kalkulatora może przejść do projektu i zostać rozwinięty w wycenę.

W czym pomaga: Mniej przepisywania danych.

Materiały i ceny

Jak to działa: Baza materiałów, jednostek, cen i parametrów według modelu firmy.

W czym pomaga: Szybsze przygotowywanie wycen.

Zespół i zadania

Jak to działa: Przypisanie etapów i zadań pracownikom lub ekipom.

W czym pomaga: Porządkuje realizację.

Harmonogram

Jak to działa: Terminy etapów, wizyty, dostawy i kolejne działania.

W czym pomaga: Ułatwia kontrolę projektu.

Dokumenty i zdjęcia

Jak to działa: Projekt, zdjęcia, ustalenia, wyceny i dokumenty w jednym projekcie.

W czym pomaga: Mniej szukania informacji.

AI asystent firmy

Jak to działa: Wsparcie w porządkowaniu informacji, przygotowywaniu komunikacji i pracy na danych dostępnych w systemie.

W czym pomaga: Może odciążyć z części pracy administracyjnej.

4. APLIKACJA DLA KLIENTA / INWESTORA

Budżet inwestycji

Jak to działa: Klient widzi założenia budżetowe i zmiany kolejnych wariantów.

W czym pomaga: Łatwiej kontrolować decyzje.

Postęp prac

Jak to działa: Ustalone etapy, statusy, zdjęcia i informacje z realizacji.

W czym pomaga: Klient ma uporządkowany obraz projektu.

Dokumenty

Jak to działa: Umowy, wyceny, ustalenia i inne materiały udostępnione przez firmę.

W czym pomaga: Wszystko jest w jednym miejscu.

Kontakt

Jak to działa: Wiadomości, pytania, zgłoszenia i informacje dotyczące projektu.

W czym pomaga: Ogranicza chaos komunikacyjny.

Przypomnienia

Jak to działa: Terminy spotkań, decyzji, dostaw lub innych ustalonych czynności.

W czym pomaga: Klient wie, co jest kolejnym krokiem.

5. MEDIA + AI + AUTOMATYZACJA

social media treść kalkulator zapytanie AI asystent CRM wycena kontakt realizacja follow-up

Treści edukacyjne

Jak to działa: Posty, rolki, poradniki, kalkulatory i materiały pokazujące klientom, jak przygotować się do budowy lub remontu.

W czym pomaga: Buduje zaufanie i kieruje odbiorcę do konkretnego narzędzia.

AI asystent

Jak to działa: Może prowadzić użytkownika od pytania do właściwego kalkulatora, formularza lub konsultacji.

W czym pomaga: Łączy marketing z obsługą.

Automatyczny follow-up

Jak to działa: Po zapytaniu lub wycenie system może uruchomić ustalony proces kontaktu.

W czym pomaga: Ogranicza ręczne pilnowanie leadów.

CRM

Jak to działa: Każde zapytanie może zostać zapisane wraz z zakresem i kolejnym krokiem.

W czym pomaga: Zmniejsza ryzyko zgubienia klienta.

6. PROJEKTOR — BUDOWLANY

Tutaj możemy zaprojektować rozwiązania niestandardowe pod konkretną firmę. Przykładowo: własny system kosztorysowania, narzędzie do analizy ofert, aplikację inwestora, konfigurator domu lub remontu, system pracy ekip, bazę materiałów albo rozwiązanie łączące kilka etapów procesu.

Możemy również stworzyć inteligentny kalkulator budowy i remontu, który łączy metraż, zakres prac, materiały, robociznę, region, scenariusze budżetowe i porównanie ofert. Wynik powinien być przedstawiany jako orientacyjny szacunek, a nie wiążący kosztorys.

Przykładowy przepływ: wymiary / rzut zakres prac materiały robocizna wariant budżetowy wariant standard wariant premium porównanie oferty różnice raport PDF kontakt z wykonawcą.

7. CO MOŻEMY DAĆ INWESTOROWI?

Możemy stworzyć narzędzie, które odpowiada na pytania: „Ile może kosztować mój remont?”, „Ile materiału potrzebuję?”, „Jak zmieni się budżet po zmianie standardu?”, „Które pozycje w ofercie są znacząco wyższe od przyjętego poziomu referencyjnego?” oraz „Jak duża jest różnica między ofertami?”.

To ma sens rynkowy: obecne narzędzia budowlane już łączą kosztorysowanie materiałów i robocizny, kalkulatory ilościowe, scenariusze kosztowe, porównanie ofert oraz eksport wycen. citeturn0search0turn0search5turn0search8turn0search12

Nasza przewaga może polegać na zaprojektowaniu tego dokładnie pod konkretną firmę i połączeniu kalkulatora z jej stroną, CRM, formularzem, aplikacją i AI asystentem.

WAŻNE

Kalkulator powinien jasno pokazywać, że wynik jest orientacyjny. Nie możemy obiecywać, że wskaże „prawdziwą cenę” każdej inwestycji ani automatycznie stwierdzać, że konkretny wykonawca zawyża cenę. Możemy natomiast pokazać różnicę względem przyjętych stawek, danych lub scenariuszy i oznaczyć pozycje wymagające dodatkowej weryfikacji.

AI AGENCJA — KONTAKT

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl