

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Glarmesterens AI-håndbog

Sådan driver du en glarmesterforretning i AI'ens tidsalder

— og tjener mere end firmaer tre gange din størrelse.

HELE SYSTEMET · INGEN FYLD · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

For ti år siden krævede en ordentlig glarmesterforretning en mand ved telefonen, en bogholder — og alligevel sad man ved køkkenbordet og regnede mål og glastype ud på en lap papir, når ungerne var kommet i seng.

I dag tager en glarmester med to biler og det rigtige opsæt hvert eneste opkald uden for åbningstid, giver hurtigere tilbud og får hurtigere sine penge end et ti-bilers firma i den anden ende af byen — og bruger ikke én aften på papirarbejde.

Han er ikke klogere end dig. Han er ikke en bedre glarmester. Og han er bestemt ingen computernørd — en af de dygtigste, vi har set, sad for to år siden og regnede skæremål ud på en blok på kølerhjælmen. Han fandt bare ud af én ting før alle andre: **den kedelige halvdel af forretningen** — opkaldene, tilbuddene, målene skrevet rent, fakturaerne, jagten på forsikringsselskabet, arkiveringen — kan nu klare sig selv. Så han lagde sin energi der, hvor pengene er: på værktøjet og på kunden.

Det her er håndbogen om, hvordan han gør det. Ingen »50 prompts til at kopiere«. Ingen tech-nørd-fis. Selve systemet — hvordan man tænker om det, hvad man skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og de fejl, der får gode glarmestre til at give op, før det klikker. Læs den fra ende til anden, og du driver en strammere og mere indbringende forretning, end du gør nu — også selvom du aldrig bruger en krone på software.

ET ÆRLIGT ORD OM, HVAD DER STADIG ER DIT

Intet her attesterer, at en bygning overholder reglerne, godkender at glasset lever op til sikkerhedsglas-standarder eller afgør, hvem der ejer glasset på en fælles væg — og det erstatter aldrig din faglige vurdering, den bygningssagkyndiges eller forsikringsselskabets. Det bærer papirarbejdet. Hvor der kræves sikkerhedsglas, er det et spørgsmål om liv og sikkerhed, og hvem der betaler, er et juridisk spørgsmål: begge dele forbliver dine, fra først til sidst.

Hvad er der indeni

01 Den nye spilleplade

De 3 ting, kunden bedømmer dig på — og hvorfor jobbet er vundet, før du får målebåndet frem.

02 Tænk AI først

Hold op med at skrue AI på gamle vaner. Tegn forretningen om, så AI'en rører alt først.

03 Mist aldrig et job igen

Hvert opkald uden for åbningstid besvaret — hvert indbruds- og stormjob fanget, ikke sendt til telefonsvarer.

04 Giv tilbud, før du forlader indkørslen

Hvorfor et foto ikke kan prissætte hærdet glas — og hvordan AI'en kvalificerer jobbet, før en bil ruller ud.

05 Få betaling uden den pinlige rykker

Ejer, udlejer, ejerforening eller forsikringsselskab — den rigtige faktura til den rigtige betaler, rykket for dig.

06 Indbakken, der passer sig selv

Sorteret, udkast klar og med vagt om dine penge — læst højt for dig på vejen.

07 Din digitale kontorchef

Morgenbriefingen, jobmapper der bygger sig selv, og papirarbejdet styret.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Alt med logo, og anmeldelse-henvisnings-hjulet, der driver sig selv.

09 Skiftet på 30 dage

En uge ad gangen, tillidsknappen, og hvorfor tre processer slår én.



To-minutters lækage-tjek

Find præcis, hvor din forretning lækker job — og hvad du skal rette først.

01

CHAPTER ONE

Den nye spilleplade

En, der står i et rum med en knust rude og glas ud over gulvet, kan ikke se, om du er en god glarmester. De bedømmer dig på det, de kan nå — og det er der, de fleste glarmestre stille og roligt taber ugens bedste job.

Ingen vågner og ønsker sig en ny rude. Telefonen ringer, fordi noget *gik i stykker* — et indbrud i nat, en storm gennem husets facade, en sparket-ind butiksfacade, en brusevæg smadret ud over badeværelset lige før gæsterne kommer. De ringer ikke til én glarmester. De ringer ned gennem Google-listen, til nogen tager den — og jobbet går til den, der først rammer tre ting rigtigt:

- 1 Tog du den rent faktisk — klokken 21, en søndag?** Indbruddet og den smadrede butiksfacade sker uden for åbningstid, og de går til den første glarmester, der svarer, ikke den bedste. Ring ud til telefonsvarer, og det er tabt, før du har stillet ét eneste spørgsmål.
- 2 Fik du sikret det hurtigt?** Den, der sikrer åbningen i nat, ejer omglasningen og forsikringsjobbet, der følger efter. Afdækningen er ikke det lille job — den er døren til det store.
- 3 Var du nem at have med at gøre?** Klare meldinger, forsikringsselskabet håndteret, ingen rykkere. Nem-at-have-med-at-gøre vinder omglasningen, brusevæggen og stænkpladen efter sikringen.

Læg mærke til, hvad ingen af dem handler om? Hvor godt du skærer glas. Alle tre handler om at være til at få fat i og at styre papirarbejdet — præcis det, du hader efter en dag med værktøjet. Og her er den del, ingen fortæller dig: den anden side kører allerede på AI. Spørgsmålet er ikke, om AI kommer ind i glarmesterfaget — det er, om den arbejder for dig eller mod dig.

Den gode nyhed? Det er første gang, teknologien favoriserer den lille. De store firmaer kører udvalg, udrulninger og kurser. Du kan beslutte dig en tirsdag og tage alle opkald fra fredag. Spillepladen er lige vendt: den lille, hurtige glarmester, der er til at få fat i, kan nu se ud og præstere som det store firma — uden det store firmas faste omkostninger.

»Men jeg er ikke nogen computertype«

Det er de håndværkere, der gør det bedst, heller ikke. En af de hurtigste til at tage det til sig, vi har set, er en forretningsejer med 26 år bag værktøjet, som først rørte en computer for tre år siden. Hans ord: **»Bekymr dig ikke om stavning. Bekymr dig ikke om grammatik.«** Kan du sende en sms eller lægge en talebesked, kan du køre alt i denne håndbog. At kunne sige, hvad du vil have, er det nye krav — og det er glarmestre allerede gode til.

**\$300–
1,000**
+ om måneden

Hvad de fleste job- og tilbudsprogrammer til håndværkere koster — og de får dig stadig til at taste og skrive målene rent selv. Én ejer betalte en tusse om måneden, nogle måneder tre, for software, hans folk knap brugte. Alt i denne håndbog erstatter enten den udgift eller får den til at tjene sig ind.

Firmaerne, der er tre gange din størrelse, er langsomme, fordi de er store. Det er din åbning. Denne håndbog handler om at gå igennem den.

02

CHAPTER TWO

Tænk AI først

Før vi overhovedet rører et værktøj, skal vi rette op på, hvordan du tænker om det her — for den største fejl er ikke at købe den forkerte software. Det er at skrue AI på din gamle måde at arbejde på og undre sig over, at intet ændrede sig.

Hver proces i din forretning er bygget på én antagelse: et menneske skal gøre hvert skridt. Nogen tager telefonen. Nogen skriver målet rent og taster tilbuddet. Nogen ringer til forsikringsselskabet om skaden. Hele din dag er formet efter den antagelse — og den antagelse er lige død.

Automatisér ikke din gamle proces. Tegn den om — med AI'en, der rører alt først, og dig, der fører tilsyn. Tre mentale skift:

Skift ét — uddelegér resultater, ikke skridt

Hold op med at tænke »hvilke knapper trykker jeg på«. Du taler nu til din forretning, som du ville tale til en god makker: sig resultatet, lad den finde skridtene. Én ejer bestiller glas ved at sende én besked fra disken — »tager det hærde til Nguyens brusevæg og det matte til badeværelsesomglasningen« — og ordren, udgiften og bogføringen ordner sig selv.

Skift to — AI først, dig bagefter

AI'en tager første runde på alt, og du godkender, retter til eller omgør. Tilbuddet er skrevet, før du sætter dig ned. Én kunde beskrev det: **»Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare — jep, send.«** Dit arbejde skrumper til ti sekunders vurdering i stedet for fyrre minutters tastning.

Skift tre — rettelser er investeringer

Med almindelig software retter du den samme fejl for evigt. Med AI retter du den én gang. Fortæl den, at et standardtilbud på omglasning inkluderer sikringen, når det er uden for åbningstid, turen til genbrugspladsen med det knuste glas, og sikkerhedsglas i den grad standarden kræver — og den svarer: »**Det husker jeg fra nu af.**« Hver rettelse lægger sig oveni. Et halvt år inde giver den tilbud som dig, skriver som dig og kender dine regler — fordi du lærte den det, én gang.

Gentæknings-øvelsen

Gå din forretning igennem og stil ét spørgsmål til hver interaktion: »Hvordan ville det her se ud, hvis AI'en rørte det først?«

INTERAKTION	DEN GAMLE MÅDE	AI-FØRST
Indbrudsopkald kommer kl. 23	Telefonsvarer. Job tabt til den, der svarede.	Besvaret, detaljer fanget, sikring booket — tilbud på omglasning skrevet til morgen.
Glasleveringen kommer i forkert mål	Du opdager det på pladsen, jagter fabrikken, mister monteringsiden.	Markeret på jobbet, genbestilt automatisk — du hører kun om det, hvis det glipper igen.
Leverandørens nye prisliste lander	Begravet under 200 mails. Gamle priser på dit næste tilbud.	Trukket ud, lagt ind i dine priser — »hærdet og laminert op på seks linjer.«
Jobbet er færdigt	Faktura »i aften«. Anmeldelse aldrig bedt om.	Faktura sendt fra bilen. Anmeldelse bedt om, mens de stadig er lettede.

Hvert kapitel herfra er bare denne øvelse anvendt på én del af din forretning.

03

CHAPTER THREE

Mist aldrig et job igen

Lad os starte med den lækage, der koster dig mest og gør mindst ondt — fordi du aldrig ser regningen.

De mest værdifulde job i glarmesterfaget kommer ikke kl. 10 med en høflig forespørgsel. De kommer kl. 21 som et indbrud, midt i en storm, som en smadret butiksfacade, ejeren lige har fået et opkald om — og de kommer, mens du er ved værktøjet, kører eller sover. Telefonen brummer i bilen. Den ringer ud. Den, der ringer — en sikring i nat, en omglasning i næste uge, et forsikringsjob bagved — ringer til den næste glarmester på listen. Væk.

78%

booker den, der svarer først

På tværs af håndværksfagene booker de fleste hos den *første* virksomhed, der svarer — ikke den billigste, ikke den mest erfarne. I glarmesterfaget er det brutalt: den, der har en knust rude, er ikke på indkøb, de vil bare have det sikret i nat. Den, der tager den og sikrer åbningen, ejer omglasningen og forsikringsfakturaen bagved. Misser du opkaldet, misser du alle tre.

Kunden med den knuste rude lægger ikke en besked. De ringer til den næste. Telefonsvareren er der, hvor ugens bedste job dør. AI-først-løsningen er større — for et opkald er egentlig to problemer.

Problem ét — opkaldet, du ikke kunne tage

En AI-receptionist svarer i din forretnings navn, døgnet rundt, lyder normal i telefonen og fanger hver detalje — hvad der gik i stykker, hvor, hvem der betaler — mens du stadig sover eller står på en stige.

Problem to — løftet, du ikke kunne holde

Den anden halvdel af et misset opkald er løftet, ingen skrev ned. »Jeg får dig booket ind til sikringen.«
»Jeg ringer til dit forsikringsselskab på mandag.« Al'en fanger løftet og jagter det — dig eller kunden — til det er gjort.

- ✓ Hvert opkald besvaret i din forretnings navn — også kl. 21, også søndag, også midt i en storm, når hver telefon i byen ringer på én gang.
- ✓ Et søgbart referat af hvert opkald — »hvad aftalte vi om sikringen og selvriskoen?«
- ✓ Løfter lander et sted, der rykker dig — ikke en notesbog, ikke din hukommelse efter en 12-timers dag.
- ✓ Jobdetaljer fra opkaldet — glastype, mål, hvem der betaler — flyder direkte ind i jobbet, ikke tastet om tre gange.

Telefonen holder op med at være det, der koster dig de bedste job, og bliver det, der booker dem — selv kl. 3 om natten, selv når begge hænder er fulde.

04

CHAPTER FOUR

Giv tilbud, før du forlader indkørslen

Glarmesterfaget har en tilbudsfælde, de fleste fag ikke har: kunden sender et foto af en knust rude og spørger »hvad koster det?«. Svar med et tal, og du har allerede tabt — på den ene eller den anden måde.

Ét foto

kan ikke prissætte glas

To knuste ruder, der ligner hinanden på et telefonfoto, kan afvige mange gange i reel pris — almindeligt eller hærdet, enkelt eller en forsegleet termorude, tykkelsen målet kræver, en Low-E-belægning der skal matche, stueetage eller to etager oppe. Giv et fast tal uset, og du taber enten jobbet, når den rigtige pris lander højere, eller vinder det og æder tabet, når glasset viser sig at være lamineret.

Værre: på hærdet og målskåret glas er et forkert mål ikke en fejl, man retter — det er et totaltab. Hærdet glas kan ikke skæres til, når det først er lavet; 3 mm for stort, og hele stykket er skrot, genbestilt og betalt igen. Derfor er tilbud ud fra et sms-foto én dårlig antagelse fra at æde glasset.

AI-først-tilbud vender det om: AI'en *kvalificerer* jobbet, før en bil ruller ud. Sådan ser det ud i en rigtig glarmesterforretning i dag.

- ✓ **Den stiller de rigtige spørgsmål først.** Ud fra opkaldet eller fotoet arbejder AI'en sig gennem det, der faktisk sætter prisen — glastype, mål, enkelt eller termorude, sikkerhedsgrad, adgang og hvem der betaler — så du kører ud til en opmåling, ikke et måske.
- ✓ **Den prissætter ud fra DIN historik.** Fodr den med dine tidligere tilbud, og den lærer dine priser efter glastype og grad, dit sikringsgebyr, dit udkald uden for åbningstid, dine avancer.
- ✓ **Den fanger det, du glemte.** Den bliver ikke træt kl. 21.30 og glemmer turen til genbrugspladsen med det knuste glas, sikkerhedsgraden standarden kræver, eller adgangen på første sal.

Samme dag

tilbud, gjort rigtigt

En forretningsejer — 26 år bag værktøjet, rører knap en computer: »Tilbud, der før tog mig to-tre dage, laver min AI på en halv dag. Jeg lavede et i går, der ville have taget to dage — sendt afsted samme dag.« Priserne lå »stort set på linje« med hans egne tal, fordi den lærte af hans tidligere tilbud.

Opmålingen er ikke bureaukrati — den er salget

Fordi hærdet og lamineret glas laves efter mål og ikke kan skæres om, er det ærlige træk at sikre åbningen nu og bekræfte glasset efter en ordentlig opmåling. Sagt rigtigt er det ikke en forsinkelse — det er grunden til, at glasset passer første gang. »Vi måler op på stedet, så dit glas passer første gang — ingen forkert-mål-forsinkelser« gør din advancedisciplin til et tillidssignal og forklarer stille og roligt, hvorfor det er to besøg, ikke ét.

Så den del, alle springer over — opfølgningen. Én besked, to dage efter: »Tjekker lige, om du fik tilbuddet på omglasningen.« Den ene besked vinder flere job, end det nogensinde gør at sætte prisen ned. AI-først er opfølgningen ikke en vane, du skal opbygge. Den er noget, der bare sker.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

Det er standarden: kvalificér, før du kører ud, mål op, før du binder en pris, giv aldrig tilbud på hærdet glas ud fra et foto, følg op hver gang. En glarmester med en blok, der rammer den standard, slår en med en app, der ikke gør. AI'en gør bare standarden ubesværet.

05

CHAPTER FIVE

Få betaling uden den pinlige rykker

Du har lavet arbejdet. Nu skal du have pengene — og i glarmesterfaget er det sjældent så enkelt som én kunde og én faktura.

Hvem betaler?

spørg, før du skærer

Den, der ringer, er ikke altid den, der betaler. En omglasning kan faktureres ejeren, udlejeren eller administratoren, ejerforeningen der ejer glasset på en fælles væg, eller forsikringsselskabet på en skade. Ram det forkert, og fakturaen flyver rundt i ugevis. Ram det rigtigt fra start, og pengene følger arbejdet.

Rykkeriet er et systemproblem, ikke et menneskeproblem. Ret systemet, og du får aldrig den pinlige samtale igen.

- 1 **Fakturér den rigtige betaler i det sekund, jobbet er færdigt.** Én sætning fra bilen: »fakturér Wilson-omglasningen.« På en skade fakturerer den forsikringsselskabet direkte, hvor det kan lade sig gøre, så kunden kun skal ud med sin selvrisiko.
- 2 **Håndtér forsikringsselskabets papirarbejde for dig.** Fotoene, den specificerede skaderapport og sikringen som sin egen linje — fanget på sikringsbesøget, skrevet til forsikringsselskabet, så skaden ikke går i stå.
- 3 **Gør det latterligt nemt at betale.** Et »betal nu«-link bliver betalt hurtigere end »her er mit kontonummer«, og de høflige påmindelser på dag 3, 7 og 14 sender sig selv.
- 4 **Skrub kun op for tonen, hvis du er nødt til det.** De fleste betaler ved rykker et eller to. Du forbliver den flinke hele vejen.

Penge er penge: det her er det ene sted, hvor du holder AI'en i kort snor i starten. Den skriver udkast, du godkender — indtil du har set den ramme rigtigt en måned.

06

CHAPTER SIX

Indbakken, der passer sig selv

Din indbakke er der, hvor stille penge siver ud og stress siver ind.

Leverandørkontoudtog, skadenumre fra forsikringen, glasordrer, prislisteopdateringer, tømreren der jagter en tilføjelse på en butiksfacade, en administrator der spørger, hvem der godkender omglasningen — alt blandet med spam, alt lander, mens du står på en stige med en sugekop i hver hånd. En butikschef startede med en bunke på 24,000 mails: »Jeg læste én mail, den blev væk. Jeg kunne ikke engang finde den igen.«

AI-først bliver indbakken noget, der allerede er håndteret, når du kigger:

- ✓ **Sorteret.** De tre mails, der betyder noget i dag, flyder til tops, markeret med hvorfor — »den her er forsikringsselskabet, der godkender skaden på butiksfacaden.«
- ✓ **Skrevet.** Rutinesvar — »ja, vi laver brusevægge«, »vi er booket måneden ud« — skrevet og klar. Du kigger, retter, sender.
- ✓ **Svar på stedet.** »Hvad er den nyeste prisopdatering fra glasleverandøren?« — og den finder den nyeste med det samme.

DET, INGEN FORVENTER — DEN VOGTER DINE PENGE

Fordi AI'en læser alt, fanger den ting. Én forretning: »Den har allerede sparet mig tusinder i fejlbestilte varer — den sagde, vent lige, ud fra dine tidligere job vil du nok have den her.« En anden fik en leverandør til ved en fejl at fakturere med 50% afvigelse — markeret automatisk, før den blev betalt.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitale kontorchef

Hver glarmesterforretning har en kontorchef. Som regel er det dig, der gør det dårligt kl. 22.

+20 job
på én uge

En håndværksforretnings kontordame var på ferie en uge. Ejeren: »Vi har ikke haft hende på kontoret i en uge, og det har hjulpet os med at gøre hendes arbejde — og vi har haft nok ekstra 20 job ind i løbet af ugen.« Ikke overlevede ugen. Deres største uge.

Morgenbriefingen

Før du drejer nøglen: dagens job i rækkefølge, hvilken omglasning der venter på glas fra fabrikken, hvilken sikring der skal blive til en opmåling, hvem der skal rykkes for betaling, og den ene ting, der bider dig, hvis du glemmer den. To minutter med en kop kaffe — og din makker ved det også.

Jobmapper, der bygger sig selv

Hvert foto, tilbud, faktura, mål og forsikringsmail hæfter sig på det rigtige job — så når kunden ringer om otte måneder om den samme rude, er hele historikken der. Indbrudsfotoene, målet du tog, skadenummeret, mailen hvor ejerforeningen sagde ja — alt ét sted.

Papirarbejdet uden angsten

Forsikringens skaderapport, sikkerhedsglas-vurderingen på en lav rude ved siden af en dør, ejerforeningens godkendelse før du rører en fælles væg — mindet om, fanget på jobbet og gemt et sted, du kan finde det. Aldrig opfundet for dig, og aldrig en erstatning for en sagkyndigs godkendelse — bare forhindret i at blive væk.

08

CHAPTER EIGHT

Se dobbelt så stor ud, som du er

Her er en hemmelighed, de store firmaer regner med, at du ikke kender: det meste af »at se professionel ud« er præsentation — og præsentation er nu næsten gratis.

En glarmester med én bil og et halvtreds-mands firma kan sende det samme, pletfri, logoprydede tilbud og skaderapport. Kunden kan ikke se forskel — så den lille, der gider, bliver behandlet som den store og kan tage sig betalt derefter.

Henvisnings-hjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- 1 **Behold** — gør hele jobbet nemt og klart, forsikringen håndteret, så de ville have dig igen uden at tænke over det.
- 2 **Anmeldelse** — bed om Google-anmeldelsen i det øjeblik, de er glædest, lige efter det nye glas er i, og rodet er væk, automatisk, med linket.
- 3 **Hervis** — sikringen, du lavede på butiksfacaden, ses af hver forretning på strøget; ejerforeningsjobbet giver dig den næste lejlighed i blokken.
- 4 **Gensælg** — brusevæggen de nævnte, den duggede termorude i det andet rum, stænkpladen før jul — det står i opkaldsreferatet. En påmindelse på det rigtige tidspunkt gør ét job til tre.

START I DAG — OGSÅ UDEN TEKNIK

Bed hver glad kunde om en anmeldelse, før du pakker bilen, og send pæne før-og-efter-fotos med hver faktura. En knust rude væk og rent nyt glas i fotograferer som en drøm — brug det.

09

CHAPTER NINE

Skiftet på 30 dage

Alt ovenfor virker. Grunden til, at de fleste glarmestre ikke får det til at virke, er, at de prøver at gøre det hele på én gang, bliver overvældet midt i et job og går tilbage til den gamle måde. Så: én ting ad gangen, uden at stoppe arbejdet.

- 1 **Uge 1 — stop den største lækage: telefonen uden for åbningstid.** Hvert opkald besvaret, hvert indbruds- og stormjob fanget, løfter trukket ud automatisk. Det her begynder at betale for hele øvelsen med det samme.
- 2 **Uge 2 — ret tilbuddene.** Al'en kvalificerer jobbet og skriver tilbuddet ud fra din historik; du retter det — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Samme-dags-tilbud med to-dages-opfølgningen.
- 3 **Uge 3 — ret betalingen.** Den rigtige faktura til den rigtige betaler, forsikringens papirarbejde håndteret, nem betaling, automatiske påmindelser — med dig, der godkender alt om penge, indtil den har fortjent snoren.
- 4 **Uge 4 — overdrag bagkontoret.** Indbakke sorteret og skrevet, morgenbriefing kørende, jobmapper der bygger sig selv, anmeldelser bedt om automatisk.

Hvorfor alle fire? Fordi én proces aldrig føles af meget. Tre er der, hvor »hold da op«-øjeblikket sker — for det er der, brikkerne begynder at tale sammen. Opkaldet bliver til sikringen. Sikringen bliver til omglasningen. Omglasningen bliver til fakturaen og anmeldelsen.

Tillidsknappen — sådan overdrager du uden at miste nattesøvnen

Du giver ikke en ny makker bilen og et job dag ét. Sådan her også:

- 1 **Uge 1–2: den spørger om alt.** Hvert mailudkast, hver faktura — »her er, hvad jeg ville sende, okay?« Du godkender, retter, lærer den op.
- 2 **Uge 3–4: den spørger om det vigtige.** Rutinesvar går bare; penge, forsikringsselskaber og nye kunder får stadig dit nik.
- 3 **Måned to og frem: den spørger om undtagelserne.** Nu kører den, og du får morgenbriefingen og markeringerne. Du er stadig chefen — du er bare holdt op med at være flaskehalsen.

De fejl, der får gode glarmestre til at give op, før det klikker

- ✓ **At gøre alle fire uger på én gang.** Lad være. Én om ugen. Hver banker en sejr hjem, før du lægger den næste på.
- ✓ **At skrue AI på den gamle proces.** Taster du stadig hvert mål ind i den samme gamle software og beder AI om at »hjælpe«, har du misset pointen. Tegn processen om (kapitel 2).
- ✓ **At behandle den som software i stedet for personale.** Software sætter du op én gang og forbander for evigt. Den her lærer du op — og den bliver bedre hver uge.
- ✓ **At vente på det perfekte.** Et råt system, der kører i dag, slår et perfekt, du sætter op »når der bliver ro på«. Der bliver aldrig ro på.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

To-minutters lækage-tjek

De fleste glarmestre mangler ikke evner eller timer — de taber job, de allerede havde en chance for at vinde. Løft din hitrate på de samme forespørgsler, og du lægger hundredvis af job til om året, før du køber et eneste nyt lead. Vær ærlig — sæt kryds ved dem, der er sande lige nu.

- ✓ Jeg misser jævnligt opkald uden for åbningstid og i weekenden — og jeg ved ikke, hvor mange job det har kostet mig.
- ✓ Et indbruds- eller stormjob er gået til telefonsvarer, og jeg vidste aldrig, at telefonen ringede.
- ✓ Jeg har givet tilbud på en omglasning ud fra et foto uden en ordentlig opmåling.
- ✓ Jeg følger ikke altid op, efter jeg har sendt et tilbud.
- ✓ Jeg er gået i gang, før jeg fik bekræftet, hvem der egentlig betalte — ejer, udlejer, ejerforening eller forsikringsselskab.
- ✓ Jeg overlader forsikringens papirarbejde til kunden i stedet for at håndtere det.
- ✓ Mine fakturaer tager længere end to uger at få betalt.
- ✓ Jeg har sendt en pinlig »rykker lige for den faktura«-besked inden for den seneste måned.
- ✓ Min indbakke stresser mig, og vigtige ting bliver begravet.
- ✓ Hvis en kunde ringede om et job fra sidste år, ville det tage mig et stykke tid at finde detaljerne.

0–2

Stram styring. Et par justeringer, og du flyver.

3–6

Du lækker rigtige job i den kedelige halvdel — og det kan alt sammen rettes. Start med uge 1.

7+

Makker, ugens bedste job går til den, der svarer efter dig. Godt nyt: det er præcis det, der nu er nemmest at rette.

Den største løftestang er ikke flere leads — det er at lukke flere af de opkald, du allerede får. Dit største kryds er din største mulighed. Start der.

Vil du have det sat op for dig?

Alt i denne håndbog kan du bygge selv — og det bør du, hvis du har tid og tålmodighed. Mange gør. Vil du hellere bare have det gjort — Al'en der tager din telefon kl. 3 om natten, fanger hvert indbruds- og stormjob, kvalificerer og giver tilbud på omglasningen, håndterer forsikringsselskabet og rykker for fakturaen, alt i ét, i gang i din glarmesterforretning i denne uge — så er det det, vi bygger. Det hedder

- ✓ 14 dages gratis prøve. Opsig når som helst. Ingen binding, ingen kontrakter.
- ✓ Intet vigtigt — et tilbud, en faktura, en kundebesked — ryger ud, uden at du ser det først.
- ✓ Det bor i Microsoft Teams og de værktøjer, du allerede bruger.

Se det arbejde på dine egne job på the-everything-app.com — intet kreditkort for at kigge.

Ærlig bemærkning: det her retter ikke en ødelagt forretning, og det attesterer ikke, at en bygning overholder reglerne, afgør hvem der ejer glasset, eller træffer sikkerhedsglas-vurderingen — det er stadig dig, den bygningssagkyndige og forsikringsselskabet. Det, det retter, er kontorjobbet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.