

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI- altmuligmandshåndbogen

Sådan driver du en altmuligforretning i AI-alderen

— og **bliv den, en husstand ringer til for alt.**

HELE SYSTEMET · INGEN FYLDSNAK · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

For ti år siden betød det at drive en ordentlig altmuligforretning, at nogen sad ved telefonen, en skotøjsæske med kvitteringer, og en notesblok fuld af opgaver, du blev ved med at ville give tilbud på — mens de opkald, du missede oppe på en stige, stille gik til en anden.

I dag svarer en god altmuligmand med det rette opsæt på hvert opkald i samme øjeblik, det lander, booker besøget, dukker op når han sagde det, og forvandler én husstand til hver eneste småopgave i årevis — mens fyren på den anden side af byen stadig ikke ringer tilbage på beskeder. Og han bruger ikke en eneste aften på papirarbejde.

Han er ikke klogere end dig. Han er ikke en bedre altmuligmand. Og han er bestemt ikke et computermenneske — en af de bedste, vi har set, skrev stadig opgaver på bagsiden af hånden for to år siden. Han fandt bare ud af én ting før alle andre: **den kedelige halvdel af forretningen** — forespørgslerne, opfølgningerne, tilbuddene, påmindelserne, fakturaerne — kan nu klare sig selv. Så han lagde sin energi der, hvor pengene er: på værktøjet, og på at blive den pålidelige altmuligmand, en husstand stoler på til alt og fortæller hele gaden om.

Det her er håndbogen for, hvordan han gør. Ingen “50 prompts til at kopiere”. Intet tech-pjat. Det faktiske system — hvordan du skal tænke om det, hvad du skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og fejlene, der får gode altmuligmænd til at give op, før det klikker. Læs den fra ende til anden, og du driver en strammere, travlere, mere lønsom altmuligforretning, end du gør nu, selv hvis du aldrig bruger en krone på software.

ET LIGE ORD OM, HVAD DER FORBLIVER DIT

Intet i den her håndbog bestemmer, hvordan en opgave laves, eller gør den for dig — og den erstatter aldrig dit skøn, din faglighed, eller det at vide, hvornår en opgave er en for en autoriseret trade. Den bærer administrationen. Om en opgave er i din bane eller en for en autoriseret elektriker eller vvs'er er et kald, du tager, aldrig et tal, en computer finder på; hvordan arbejdet laves pænt og sikkert er dit håndværk; og at være lige over for en husejer om, hvad du kan og ikke kan, bliver hos dig. Alt det forbliver dit, fra start til slut.

Hvad der er indeni

01 Den nye spilleplade

De 3 ting, en husejer bedømmer dig på — og hvorfor det at svare først vinder hele listen.

02 Tænk AI-først

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

03 Mis aldrig en opgave igen

Svar først, book besøget, og bliv den, de ringer til for alt.

04 Giv tilbud lige — og kend din bane

Det hurtige ærlige tilbud, og at være lige om, hvad der kræver en autoriseret trade.

05 Bliv betalt uden den pinlige jagt

Betalt på dagen, ingen glemte fakturaer, ingen jagt.

06 Indbakken, der kører sig selv

Sorteret, med udkast klar, og med et øje på dine penge — endda læst op for dig på vejen.

07 Din digitale kontorchef

Morgenbriefen, opgavemapperne og påmindelserne, der bygger sig selv.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Alt i firmastil, pålidelighedsbeviset, og svinghjulet af faste husstande og gadehenvisninger.

09 30-dages-skiftet

En uge ad gangen, tillidsknappen, og at bruge din rigtige ledige tid — aldrig et falsk “kun i dag”.



2-minutters-lækagerevisionen

Find præcis, hvor du taber husstande — og hvad du skal fikse først.

01

CHAPTER ONE

Den nye spilleplade

En husejer, der ringer rundt efter en altmuligmand, kan ikke se dit arbejde eller kigge dig over skulderen på en opgave. De bedømmer dig på det, de kan nå — og det er der, de fleste altmuligmænd stille taber årets bedste husstande.

Din kunde er en husejer — som regel presset på tid, med en bunke småopgaver, der har naget i månedsvis — og den ene ting, de vil have, er den ting, faget er berømt for ikke at levere. Opgaven går til den, der får tre ting rigtige først:

- 1 Svarede du — eller ringede lige tilbage?** Den første altmuligmand, der tager telefonen og lyder pålidelig, vinder listen. Lad den ringe ud, mens du er oppe på en stige, og de ringer den næste — og giver hele listen til den, der svarede.
- 2 Dukker du op, når du siger det?** Fagets enkeltvis højeste klage er altmuligmanden, der er no-show eller ghoster efter første besøg. At dukke op, når du sagde det, hver gang, slår allerede det meste af faget.
- 3 Er du lige og ordentlig?** Ærlig om, hvad du kan og ikke kan, et pænt stykke arbejde, ryddet op efter. En husejer lukker dig ind i deres hjem — pålidelig og til at stole på slår billig og upålidelig hver gang.

Læg mærke til, hvad ingen af dem handler om? At være den billigste timepris. Alle tre handler om at være til at få fat på, pålidelig og lige — præcis det, der er nemt at tabe i slutningen af en travl dag. Og den anden side kører allerede på AI. Spørgsmålet er ikke, om AI kommer ind i altmuligarbejde — det er, om det arbejder for dig eller mod dig.

Den gode nyhed? Det er første gang, teknologien favoriserer den lille aktør. De store kædefirmaer kører udvalg, udrulninger og uddannelsesprogrammer. Du kan beslutte dig en tirsdag og svare først allerede fredag. Spillepladen vendte lige: den pålidelige enmandshær kan nu se ud og præstere som det landsdækkende kædefirma — uden omkostningerne, og uden at en husejer nogensinde får en telefonsvarer, når de skal have deres liste klaret.

“Men jeg er ikke et computermenneske”

Det er de håndværkere, der gør det her bedst, heller ikke. En af de hurtigste, vi har set, er en virksomhedsejer med 26 år på værktøjet, der først tog en computer op for tre år siden. Hans ord: **“Du skal ikke bekymre dig om stavning. Du skal ikke bekymre dig om grammatik.”** Kan du sende en sms eller lægge en talebesked, kan du køre alt i den her håndbog. At kunne sige, hvad du vil, er det nye krav — og altmuligmænd, der hver dag taler en husejer gennem en liste af opgaver, er allerede gode til det.

**1 500–6
000 kr**

+ om måneden

Hvad opgavestyringssoftware typisk koster — og den får dig stadig til at lave indtægten og jagten. En ejer betalte tusind kroner om måneden for værktøjer, holdet knap brugte. Alt i den her håndbog erstatter enten den udgift eller får den til at tjene sig selv ind.

Kædefirmaerne tre gange så store som dig er langsomme, fordi de er store. Det er din åbning. Den her håndbog handler om at gå lige igennem den.

02

CHAPTER TWO

Tænk AI-først

Før vi rører et eneste værktøj, skal vi fikse, 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 dig over, hvorfor intet ændrede sig.

Hver proces i din forretning blev bygget på én antagelse: et menneske skal gøre hvert trin. Nogen svarer på opkaldet. Nogen skriver det hurtige tilbud. Nogen husker at ringe husejeren tilbage og sende fakturaen. Hele din dag er formet omkring den antagelse — og den antagelse døde lige.

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

Skift ét — deleger udfald, ikke trin

Hold op med at tænke “hvilke knapper trykker jeg på”. Du taler nu med din forretning, som du ville tale med en god makker: sig udfaldet, lad den finde trinnene ud. En ejer genbestiller materialer ved at sende én besked fra grossistdisken — “henter grej til Nguyen-opgaven” — og bestillingen, udgiften og bogføringen ordner sig selv.

Skift to — AI først, dig bagefter

AI'en laver første gennemgang af alt, og du godkender, justerer eller overruler. Tilbuddet er i udkast, før du satte dig ned. En kunde beskrev det: **“Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare — jep, send.”** Dit arbejde skrumper til ti sekunders skøn, ikke fyrrer minutters skrivning.

Skift tre — rettelser er investeringer

Med almindelig software retter du den samme fejl for evigt. Med AI retter du den én gang. Sig til den, at et standardtilbud dækker dit udkald og opgaverne på listen, at du aldrig tager den autoriserede trade-opgave, men flager den for husejeren, og at du altid bekræfter besøget dagen før — og den svarer: **“Det husker jeg fra nu af.”** Hver rettelse forrentes. Et halvt år inde giver den tilbud som dig, skriver som dig og kender dine regler — fordi du lærte den, én gang.

Genovervejsesøvelsen

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

INTERAKTION	DEN GAMLE MÅDE	AI-FØRST
Husejeren ringer, mens du er oppe på en stige	Telefonsvarer. De ringer den næste altmuligmand.	Besvaret og booket, listen fanget — et venligt svar og en besøgstid, inden du er nede.
En opgave på listen kræver en autoriseret trade	Du prøver dig, eller glemmer at nævne det.	Flagget for husejeren ærligt — “den er for en autoriseret elektriker, her er hvorfor” — tillid tjent.
En fast husstands nummer	Et sted i din telefon, måske.	Hele deres historik er der — hver opgave, du har lavet, klar når de ringer igen.
Opgaven er færdig	Faktura i aften, måske. Eller næste uge.	Betalt på dagen; anmeldelsesansøgningen og næste-opgave-prikket sender sig selv.

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

03

CHAPTER THREE

Mis aldrig en opgave igen

Lad os starte med lækagen, der koster dig mest og gør mindst ondt — for du ser aldrig regningen.

Altmulig-forespørgslen er høj-intent og letfordærvelig på en brutal måde: en husejer med en bunke ringer et par altmuligmænd og booker den, der svarer først og lyder pålidelig — den langsomme hører aldrig fra dem. Opkaldet summer klokken 16, mens du er oppe på en stige med en boremaskine i den ene hånd. Det ringer ud. Den husejer ringer den næste, booker dem til hele listen, og nu er de husstandens altmuligmand. Væk — og ikke kun den her opgave, måske hver eneste småopgave den husstand har i årevis.

Først ind

vinder husstanden

En husejer med en liste lægger ikke en besked og venter — de ringer ned ad listen, til nogen tager telefonen og lyder pålidelig. Et misset opkald er ikke en udskudt opgave — det er husstanden, og hver fremtidig småopgave bag den, foræret til den, der svarede. Og langsom respons trækker din søgeplacering ned, så den koster dig den næste også.

Telefonsvareren er der, årets bedste husstande går for at dø. AI-først-fiksen er større — for en forespørgsel er egentlig to problemer.

Problem ét — opkaldet, du ikke kunne tage

En AI-receptionist svarer i dit firmas navn, døgnet rundt, lyder rolig og venlig i telefonen, og fanger hele listen — hvad der skal laves, cirka hvornår, adressen — mens du er oppe på en stige eller sover. Og den gør det, der vinder opgaven: den svarer først, hver gang, så du er altmuligmanden, der bookede besøget, mens de andre stadig var på telefonsvarer.

Problem to — husstanden, ingen beholdt

En altmuligforretning vindes ikke på én opgave — den vindes på at blive en husstands go-to for alt. De fleste altmuligmænd laver en opgave og tænker aldrig videre. Den, der svarer først, dukker op når han sagde det, laver et pænt stykke arbejde og er nem at have med at gøre, er den, den husejer ringer til for næste småopgave, og den efter, og fortæller naboerne om.

- ✓ Hver forespørgsel besvaret i dit firmas navn — også efter arbejdstid, også i weekenden, også den uge hvor alles liste er nået kogepunktet.
- ✓ Et søgbart register over hver husstand — “hvad lavede vi hos Rossi sidst, og hvad gav vi tilbud på?”
- ✓ Opfølgninger, der holder dig på køleskabet — så når deres næste småopgave dukker op, er du altmuligmanden, de ringer til, ikke et nummer, de har tabt.
- ✓ Listen fra forespørgslen — opgaverne, adressen, tidspunktet — flyder direkte ind i besøget, ikke tastet ind tre gange.

Telefonen holder op med at være det, der koster dig de bedste husstande, og bliver det, der booker besøget — og holder dig som den, de ringer til for alt.

04

CHAPTER FOUR

Giv tilbud lige — og kend din bane

Et altmuligtilbud er som regel hurtigt — et udkald plus opgaverne på listen — men det, der faktisk vinder husstanden, er ikke tallet. Det er at være lige, hurtig og ærlig om, hvad der er i din bane, og hvad der ikke er.

Svar hurtigt

giv tilbud lige

De fleste altmulig-opgaver kræver ikke et stort nummer at prissætte — et udkald og opgaverne på listen. Det, der vinder, er at få et venligt, klart tilbud tilbage HURTIGT (mens husejeren stadig beslutter, hvem de booker), at være lige om udkaldet og hvordan du tager betaling, og — tillidsskaberen — at være ærlig, når en opgave på listen er en for en autoriseret elektriker eller vvs'er, ikke noget at prøve sig på. Hurtig, klar og ærlig slår billig og vag hver gang.

AI-først-tilbud gør det nemt: AI'en hjælper dig med at forvandle en husejers liste til et klart, hurtigt tilbud og flager de opgaver, der ikke er dine at lave. Sådan ser det ud i en rigtig altmuligforretning i dag.

- ✓ **Den fanger listen ordentligt.** Fra forespørgslen arbejder AI'en sig gennem opgaverne, så du giver tilbud på hele listen, ikke bare den ene, de nævnte først — og du dukker op med det rette grej til det hele.
- ✓ **Den giver tilbud ud fra DIN struktur.** Fodr den med, hvordan du tager betaling — dit udkald, din pris, dine typiske opgavepriser — og den giver et klart, hurtigt tilbud i udkast, du bare tjekker og sender, hurtigt, mens du stadig er favoritten.
- ✓ **Den kender din bane.** Sig til den én gang, hvilke opgaver du ikke tager — den autoriserede el, den autoriserede vvs — og den flager dem for husejeren ærligt i stedet for at lade dig drive ind i arbejde, der ikke er dit at lave.

Kend din bane

ærligheden, der beholder dem

Her er fagets tillidsskaber: den ærlige altmuligmand laver alt, han kan lave ordentligt, og siger lige, når en opgave kræver en autoriseret elektriker eller vvs'er — i stedet for cowboyen, der farligt prøver sig på hvad som helst for et par ekstra kroner. Den ærlighed er ikke en tabt opgave; det er præcis det, der får en husejer til at stole på dig med alt andet, i årevis. “Jeg klarer alt på din liste, jeg kan gøre ordentligt, og jeg siger dig lige, hvilken der er en for en autoriseret elektriker” er en stærkere pitch end at lade som om, du laver det hele.

Hurtig og venlig slår billig og langsom

En husejer, der vælger mellem altmuligmænd, husker mest, hvem der svarede først og gjorde det nemt. Et hurtigt, klart tilbud samme time — med en venlig hilsen og en besøgstid — slår et billigere tal, der lander tre dage senere, hvor de allerede har booket en anden. Al-først er det hurtige svar ikke noget, du husker at gøre klokken 21. Det er noget, der bare sker, mens du er på værktøjet.

Så bidden, alle springer over — at blive på køleskabet. En besked efter en opgave: “Alt klaret — giv et praj, når den næste ting dukker op.” Den ene vane vinder flere faste husstande, end det at sænke din pris nogensinde gør.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

Det er standarden: svar hurtigt, giv tilbud lige, kend din bane, dukk op når du sagde det, efterlad det pænt, og vær den, de ringer til igen. En altmuligmand med en notesblok, der holder den standard, slår en med en app, der ikke gør. Al'en gør bare standarden ubesværet.

05

CHAPTER FIVE

Bliv betalt uden den pinlige jagt

Du har lavet opgaverne. Nu skal du have pengene — og for en altmuligmand er det som regel den del, der glipper: fakturaen, du ville sende i aften, stadig ikke sendt næste uge.

Betalt på dagen

ingen glemt faktura

Den enkeltvis største pengelækage i en altmuligforretning er ikke prisen — det er fakturaen, der aldrig blev sendt, eller gik ud fjorten dage sent, så den er nem for husejeren at glemme. At blive betalt på dagen, på stedet, med et “betal nu”-link, før du forlader indkørslen, er mere værd end en prisstigning — og en husejer, der lige har set dig lave et pænt stykke arbejde, er den mest villige, de nogensinde er til at betale.

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

- 1 Fakturér på stedet.** Et “betal nu”-link i det øjeblik, opgaven er færdig, slår “jeg sender den i aften” — for i aften er du træt, og det sker ikke. Betalt, før du har forladt gaden.
- 2 Lav udkastet for dig.** Fakturaen skriver sig selv ud fra opgaverne på listen og hvordan du tager betaling — du kigger, justerer, sender, på sekunder.
- 3 Prik til efternølerne.** De få, der ikke betaler på dagen, får en venlig automatisk påmindelse — ingen pinligt opkald fra dig, ingen at lade den skride en måned.
- 4 Skru kun tonen op, hvis du er nødt til det.** De fleste betaler på prik et. Du forbliver den flinke hele vejen.

Penge er penge: det er det ene sted, du holder AI'en i kort snor i starten. Den laver udkast, du godkender — indtil du har set den have ret i en måned.

06

CHAPTER SIX

Indbakken, der kører sig selv

Din indbakke og dine beskeder er der, tavse penge lækker ud, og stress lækker ind.

Forespørgsler fra tre forskellige steder, en husejer, der bekræfter torsdag, en leverandøropgørelse, et foto af en opgave, nogen vil have tilbud på, en anmeldelsesnotifikation, en fast husstand, der spørger, om du kan kigge forbi igen — alt blandet med skrald, alt lander, mens du er oppe på en stige med hænderne fulde. En håndværker startede med en bunke på 24.000 mails: “Jeg læste én mail, den forsvandt. Jeg ville ikke engang kunne finde den igen.”

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

- ✓ **Sorteret.** De tre, der betyder noget i dag, flyder op til toppen, flagget med hvorfor — “den her er en ny husstand, der vil have en hel dags arbejde booket.”
- ✓ **Udkast klar.** Rutinesvar — “ja, det kan jeg klare det hele”, “jeg kan komme torsdag formiddag” — skrevet og ventende. Du kigger, justerer, sender.
- ✓ **Besvaret på forespørgsel.** “Hvad gav jeg Rossi tilbud på, og hvad stod der stadig på deres liste?” — og den finder det med det samme.

DELEN, INGEN VENTER — DEN VOGTER DINE PENGE

Fordi AI'en læser alt, fanger den ting. Én virksomhed: “Den har allerede sparet mig tusinder på fejlbestilt materiel — den sagde, vent lige, ud fra dine tidligere opgaver vil du nok have den her.” En anden fik en leverandør til ved en fejl at fakturere med 50 % afvigelse — flagget automatisk, før det blev betalt.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitale kontorchef

Hver altmuligforretning har en kontorchef. Som regel er det dig, der gør det dårligt klokken 22.

En uge

uden kontoradministration

En håndværksvirksomheds administrative medarbejder var på ferie en uge. Ejeren: "Vi har ikke haft hende på kontoret i en uge, og det har hjulpet os med at lave hendes arbejde." Det endte med at være en af deres stærkeste uger — ikke overleve ugen, en af deres bedste — fordi opfølgningerne og jagten ikke stoppede, da hun gjorde.

Morgenbriefen

Før du drejer nøglen: dagens opgaver i den bedste rækkefølge at køre dem, hvilken husstand du skal bekræfte, at du kommer, hvilket tilbud du skal jage, hvem du skal sende en fakturapåmindelse, og den ene ting, du lovede at kigge forbi for. To minutter med en kaffe — og du dukker op og ser ud til at have styr på det.

Opgavemapper, der bygger sig selv

Hvert foto, tilbud og opgave hænger sig selv på den rigtige husstand — så når de ringer om tre måneder for den næste ting, er hele historikken der. Hvad du lavede sidst, hvad du tog for det, hvad der stadig står på deres liste — alt ét sted.

Papirarbejdet uden dvælen

Tilbuddet, fakturaen, kvitteringerne, påmindelsen om at bekræfte besøget — i udkast, sendt, og gemt der, hvor du kan finde det. Aldrig en erstatning for dit håndværk eller dit skøn — bare forhindret i at forsvinde klokken 22.

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” — og “at se ud som en altmuligmand, du ville have i dit hjem” — er præsentation, og præsentation er nu næsten gratis.

En enmandshær og et halvtreds-mands-kædefirma kan sende det identiske, pletfri, firmastilede tilbud — og vise den samme hurtige respons, de samme fotos af pænt arbejde, de samme rigtige anmeldelser fra lokale husejere. I et fag, hvor en husejer bare vil have nogen pålidelig og til at stole på i deres hus, bliver den lille aktør, der ser organiseret ud og dukker op, stolet på som den store — og beholdt.

Henvisnings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- 1 **Behold** — svar først, dukk op når du sagde det, lav et pænt stykke arbejde, og vær nem at have med at gøre, så du er altmuligmanden, den husstand ringer til for alt uden at shoppe rundt.
- 2 **Anmeldelse** — bed om Google-anmeldelsen i det øjeblik, en husejer er gladest, den dag du klarede hele deres liste, automatisk, med linket. Anmeldelser og hurtig respons løfter din placering — og en husejer, der vælger en altmuligmand, læner sig op ad begge.
- 3 **Hervis** — “en god altmuligmand, der faktisk dukker op” er den enkeltvis mest efterspurgte lokale anbefaling. Husejeren, der fandt dig pålidelig, fortæller naboen, gaden, den lokale gruppe. Det er et af de stærkeste mund-til-mund-net i fagene.
- 4 **Gensælg** — det er hele spillet. Én god husstand er ikke en opgave, det er hver eneste småopgave i årevis: den næste ting, og den efter. Det står alt sammen i opgavemappen. En opfølgning på det rette tidspunkt forvandler én husstand til et årti af arbejde.

START I DAG — SELV UDEN TEKNIK

Bed hver husejer om en anmeldelse den dag, du klarede deres liste, og lad altid døren stå åben — “giv et praj, når den næste ting dukker op, og send mig til dine naboer.” En husejer, der lige har haft dig til at dukke op og lave et pænt stykke arbejde, er det mest modtagelige, du nogensinde finder dem.

09

CHAPTER NINE

30-dages-skiftet

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

- 1 **Uge 1 — Stop den største lækage: det missede opkald.** Hver forespørgsel besvaret og listen fanget, et venligt svar og et besøg booket. Det begynder at betale for hele øvelsen med det samme.
- 2 **Uge 2 — Fiks tilbudsgivningen.** AI'en forvandler en husejers liste til et hurtigt, klart tilbud ud fra din struktur og flager de autoriserede trade-opgaver; du retter den — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Tilbud samme time, en opfølgning efter hver opgave.
- 3 **Uge 3 — Fiks at blive betalt.** Fakturér på stedet med et betal-nu-link, automatiske påmindelser til efternølerne — med dig, der godkender alt, der rører penge, indtil det har fortjent snoren.
- 4 **Uge 4 — Overdrag bagkontoret.** Indbakken sorteret og med udkast klar, morgenbriefen kørende, opgavemapper og påmindelser, der bygger sig selv, anmeldelser bedt om automatisk, næste opgave prikket fra de husstande, du kender.

Hvorfor alle fire? Fordi én proces aldrig føles af meget. Tre er der, “hold da op”-øjeblikket sker — for det er der, brikkerne begynder at tale sammen. Opkaldet bliver besøget. Besøget bliver det pæne stykke arbejde. Opgaven bliver anmeldelsen, betalingen på dagen, og den næste småopgave fra samme husstand.

Tillidsknappen — sådan overdrager du uden at miste nattesøvnen

Du overdrager ikke nøglerne og en opgave til en ny makker dag ét. Sådan her også:

- 1 **Uge 1–2: den spørger om alt.** Hvert svar, hvert tilbud — “her er, hvad jeg ville sende, okay?” Du godkender, retter, lærer.
- 2 **Uge 3–4: den spørger om det vigtige.** Rutinesvar går bare afsted; penge, nye husstande, og alt med vægt — tilbud, hvilke opgaver er dine at lave — får stadig dit nik.
- 3 **Måned to og frem: den spørger om undtagelserne.** Nu kører den, og du får morgenbriefen og flagene. Du er stadig chefen — du er bare holdt op med at være flaskehalsen.

Fejlene, der får gode altmuligmænd til at holde op, før det klikker

- ✓ **At gøre alle fire uger på én gang.** Lad være. Én om ugen. Hver banker en sejr, før du lægger den næste til.
- ✓ **At skrue AI på den gamle proces.** Hvis du stadig taster hver opgave ind i den samme gamle software og beder AI om at “hjælpe”, har du misset pointen. Tegn processen om (kapitel 2).
- ✓ **At gribe efter falsk hast.** De upålidelige aktører bruger “book i dag”. Du har en rigtig løftestang — husejerens egen bunke og din rigtige ledige tid: “jeg kan komme torsdag og klare hele listen” — så brug den ærlige.
- ✓ **At konkurrere på pris.** I det øjeblik du pitcher på at være den billigste timepris, er du den upålidelige engangsmand. En husejer betaler for en altmuligmand, der svarer, dukker op og er ærlig og ordentlig — pålidelighed vinder husstanden, ikke det laveste tal.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

2-minutters-lækagerevisionen

De fleste altmuligmænd mangler ikke dygtighed — de taber husstande. Dine penge ligger ikke i at vinde fremmede på en billig pris; de ligger i at blive en husstands go-to for alt, for én god husstand er hver eneste småopgave i årevis og henvisningen til hele deres gade. Det er tegnet: svar først, dukk op, vær lige og ordentlig. Vær ærlig — sæt kryds ved dem, der er sande lige nu.

- ✓ Jeg er ofte langsom til at svare på opkald — og jeg ved ikke, hvor mange husstande forsinkelsen har kostet mig.
- ✓ En husejers opkald er ringet ud, og jeg vidste det aldrig, og de bookedte den næste altmuligmand.
- ✓ Jeg har sagt “jeg sender tilbuddet i aften” og ikke sendt det i dagevis.
- ✓ Jeg har prøvet mig på en opgave, der egentlig var en for en autoriseret trade.
- ✓ Jeg er dukket op for sent, eller slet ikke, uden et varsel.
- ✓ Jeg holder ikke kontakt med gode husstande, så de glemmer mit nummer.
- ✓ Jeg har lavet opgaven og glemt at sende fakturaen i en uge eller mere.
- ✓ Mine tilbud og opgavehistorik lever i min telefon og mit hoved, ikke ét sted.
- ✓ Mine beskeder stresser mig, og forespørgsler bliver begravet.
- ✓ Hvis en tidligere husstand ringede, ville det tage mig et stykke tid at finde, hvad jeg lavede sidst.

0–2

Stramt skib. Et par justeringer, og du er go-to for flere husstande.

3–6

Du taber rigtige husstande i den kedelige halvdel — og det kan alt sammen fikses. Start med Uge 1.

7+

Makker, du laver det hårde arbejde og forærer husstanden til den, der svarede først. Godt nyt: det er præcis det, der nu er nemmest at fikse.

Den største løftestang er ikke en billigere pris — det er at svare først, dukke op når du sagde det, og forvandle hver husstand til hver eneste småopgave i årevis og henvisninger på tværs af deres gade. Dit største kryds er din største mulighed. Start der.

Vil du have det sat op for dig?

Alt i den her håndbog kan du bygge selv — og det bør du, hvis du har tid og tålmodighed. Mange gør. Vil du hellere have, at det bare var gjort — Al'en, der svarer på din telefon i samme øjeblik, en husejer ringer, fanger hele listen og booker besøget, laver udkast til et hurtigt, klart tilbud og flager de opgaver, der er for en autoriseret trade, fakturerer på stedet med et betal-nu-link og jager efternølerne, holder hver husstands historik, og prikker til den næste småopgave fra de husejere, der allerede ved, at du dukker op — alt i ét, i gang i din altmuligforretning i denne uge — det er det, vi bygger. Det hedder .

- ✓ 14 dages gratis prøve. Opsig når som helst. Ingen bindingsperioder, ingen hage.
- ✓ Intet vigtigt — et tilbud, en faktura, en husejers besked — går nogensinde ud, uden at du ser det først.
- ✓ Det bor i Microsoft Teams og de værktøjer, du allerede bruger.

Se det arbejde på dine egne opgaver på the-everything-app.com — intet kort nødvendigt for at kigge.

Ærlig note: det her reparerer ikke en ødelagt forretning, og det laver ikke opgaverne eller afgør, hvornår en opgave er for en autoriseret trade — det er stadig dig, din faglighed og dit skøn. Det, der fikses, er kontorarbejdet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.