

THE EVERYTHING · FELTHÅNDBØGER TIL HÅNDVÆRKSVIRKSOMHEDER

VVS'erens AI- håndbog

Sådan driver du en VVS-virksomhed i AI'ens tidsalder —
og tjener mere end firmaer tre gange så store som dit.

HELE SYSTEMET · INGEN FYLD · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

For ti år siden betød en ordentlig VVS-virksomhed, at du ansatte en på kontoret, betalte en bogholder — og alligevel tog telefonen klokken 19 med aftensmaden blevet kold.

I dag booker en solo-VVS'er med det rigtige setup flere opgaver, giver hurtigere tilbud og får hurtigere sine penge end et firma med tolv servicebiler ovre på den anden side af byen — og bruger ikke en eneste aften på papirarbejde.

Han er ikke klogere end dig. Han er ikke en bedre VVS'er. Og han er bestemt ikke nogen computernørd — en af de dygtigste, vi har set, gav tilbud med blok og blyant for to år siden. Han fandt bare ud af én ting før alle andre: **den kedelige halvdel af virksomheden — opkaldene, tilbuddene, fakturaerne, rykkerne, arkiveringen — kan nu klare sig selv.** Så han lagde sin energi der, hvor pengene er: ude på opgaverne og hos kunden.

Det her er håndbogen om, hvordan han gør det. Ingen "50 prompts til at kopiere". Intet tech-nørderi. Selve systemet — hvordan du skal tænke om det, hvad du skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og de fejl, der får dygtige VVS'ere til at give op, før det klikker. Historierne herinde er ægte håndværkere og små virksomheder, vi arbejder med — navnene er udeladt, tallene står tilbage. Læs den fra ende til anden, og du kommer til at drive en strammere, mere indbringende VVS-virksomhed, end du gør nu — selv hvis du aldrig bruger en krone på software.

ET PAR ÆRLIGE ORD OM DIN AUTORISATION

Intet herinde afgør, hvem der haster, færdigmelder gas- eller tilbagestrømsarbejde eller erstatter en autoriseret VVS-installatørs dømmekraft. Det bærer *papirarbejdet*. VVS-arbejdet — og ansvaret — er dit fra start til slut.

Hvad er der indeni

01 Den nye spilleplade

De 3 ting, kunderne bedømmer dig på — og hvorfor den anden side allerede bruger AI.

02 Tænk AI først

Hold op med at klistre AI på gamle vaner. Tegn virksomheden om, så AI rører alt først.

03 Gå aldrig glip af en opgave igen

Hvert opkald besvaret — og hvert løfte fanget, rykket og allerede sat i gang.

04 Giv tilbud, før du kører fra indkørslen

AI'en bygger tilbuddet ud fra dine ord og dine priser. Du tjekker det og sender.

05 Få dine penge uden den akavede rykker

Pengene på kontoen på 7 dage, ikke 47 — uden pinlige opfølgings-sms'er.

06 Indbakken, der passer sig selv

Sorteret, skrevet i udkast og med øje for dine penge — læst højt for dig på vejen.

07 Din digitale kontorchef

Morgenbriefingen, sagsmapper, der bygger sig selv, og KS-papirerne styr på.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Alt med logo på, og anmeldelse–henvisnings-svinghjulet, der føder sig selv.

09 De 30 dages skifte

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



2-minutters lækagetjek

Find præcis, hvor din virksomhed lækker penge — og hvad du skal fikse først.

01

KAPITEL ET

Den nye spilleplade

En kunde med vand ned gennem loftet kan ikke se, om du er en god VVS'er. Ikke i det øjeblik. De bedømmer dig på det, de kan se — og det er der, de fleste VVS'ere stille og roligt taber opgaver, de ellers havde vundet.

Når et rør springer klokken 18, ringer husejeren ikke til én VVS'er. De ringer til fem, lige ned ad Google-listen, og opgaven går til den, der først rammer tre ting rigtigt:

1 Tog du overhovedet telefonen — eller ringede du straks tilbage?

Opgaven med det sprængte rør går til den første VVS'er, der svarer, ikke den bedste. Lad det ringe over til telefonsvareren, og den er tabt, før du har givet tilbud på en krone.

2 Kom tilbuddet hurtigt — og så det ordentligt ud?

Et pænt tilbud på udskiftning af varmtvandsbeholderen inden for en time slår et tal på bagsiden af et visitkort tre dage senere — hver eneste gang.

3 Var det nemt at have med dig at gøre?

Klare beskeder, ingen rykkere, ingen "undskyld, jeg glemte at sende det". Nem at handle med vinder badeværelsesrenoveringen efter den udskiftede pakning.

Læg mærke til, hvad ingen af dem handler om? Hvor god en VVS'er du er. Alle tre handler om **papirarbejde og kommunikation** — præcis det, du hader og aldrig har tid til efter en dag ude på opgaverne.

Og her er det, ingen fortæller dig: den anden side af bordet kører allerede på AI.

Forsikringsselskabet tjekker hver eneste linje på din akut-faktura mod deres takster i det sekund, du uploader den. De store entreprenørfirmaer kører deres udbud igennem det. De store kloak-kæder har AI, der tager telefonen lige nu. Spørgsmålet er ikke, *om* AI kommer ind i VVS-branchen — den er der allerede. Spørgsmålet er, om den arbejder *for* dig eller *mod* dig.

Den gode nyhed? Det er første gang i historien, at teknologien favoriserer den lille. De store firmaer skal have udvalg, udrulninger og kurser. Du kan beslutte dig en tirsdag og være i gang fredag. Spillepladen vendte lige: den lille, hurtige, velorganiserede VVS'er 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 tømrermester med 26 år i faget, som først rørte en computer for tre år siden. Hans ord: *"Tænk ikke på stavning. Tænk ikke på grammatik."* Kan du sende en sms eller indtale en talebesked, kan du køre alt i denne håndbog. At være god til at taste var det gamle krav. At kunne sige, hvad du vil have, er det nye — og det er VVS'ere allerede gode til.

2.000–7.000
kr. om måneden

Det, de fleste job-styringsprogrammer til håndværkere koster — og de får dig *stadig* til at taste selv. En ejer, vi kender, betalte 5.000 kr. om måneden, nogle måneder det dobbelte, for software, hans folk knap nok brugte. Husk det tal: alt i denne håndbog erstatter enten den udgift eller får den til at tjene sig ind.

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

02

KAPITEL TO

Tænk AI først

Før vi rører et eneste 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 klistre AI på din gamle måde at arbejde på og undre dig over, at intet ændrede sig.

Hver eneste proces i din virksomhed er bygget på én antagelse: et menneske skal udføre hvert trin. Nogen tager telefonen. Nogen taster tilbuddet. Nogen rykker for fakturaen. Nogen arkiverer KS-papirerne. Hele din dag er formet omkring den antagelse — og den antagelse døde lige.

Automatisér ikke din gamle proces. **Tegn den om** — med AI'en, der rører alt først, og dig, der fører tilsyn. Tre mentale skift, hvert eneste lært af en ægte håndværksvirksomhed, vi arbejder med:

Skift ét — uddelegér resultater, ikke trin

Hold op med at tænke "hvilke knapper skal jeg trykke på". Du taler nu til din virksomhed, som du ville tale til en god makker: sig resultatet, lad den regne trinene ud. En ejer annullerede en faktura, udstedte den forholdsmæssigt igen og mailede kunden ved at sige præcis det, i én sætning. En anden køber dele ved at sende én besked fra skranken hos VVS-grossisten — "*jeg står ved grossisten og henter den her fitting til Smith-opgaven*" — og indkøbsordren, udgiften og bogføringen ordner sig selv. Hans ord: "*Det er én sms, der bare laver en hulens masse data.*"

Skift to — AI først, dig bagefter

Gammel måde: du laver arbejdet, måske hjælper et værktøj. Ny måde: AI'en tager første runde af alt, og du godkender, justerer eller overtrumfer. Tilbuddet er skrevet i udkast, før du sætter dig. Svaret er formuleret, før du åbner mailen. Opkaldet er besvaret, før du er kravlet ud under huset. En kunde beskrev rutinen: "*Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare gå — jep, send.*" Dit arbejde skrumper til ti sekunders dømmekraft, ikke fyrre minutters tastning. (Og nej — du overlader ikke nøglerne på dag ét. Den beder om lov til alt i starten, især penge. Du løsner snoren, efterhånden som den fortjener det — kapitel 9.)

Skift tre — rettelser er investeringer

Med almindelig software retter du den samme fejl for evigt. Med AI retter du den én gang. En VVS'er fortæller den, at en standard-udskiftning af varmtvandsbeholder inkluderer den termostatiske blandingsventil og et nyt sæt flexslanger — den svarer: *"Det husker jeg fra nu af."* Og det gør den. Ret *"kobber"* til *"PEX"* for en bestemt kundes opgave, og den tager aldrig fejl igen. 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.

Genopfindelses-øvelsen

Gå din virksomhed 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
Kunde ringer kl. 19, intet varmt vand	Telefonsvarer. Opgaven tabt til den, der svarede.	Besvaret, fanget, booket — tilbud skrevet før morgenmaden.
Leverance fra grossisten kommer i undertal	Du opdager det torsdag, rykker fredag, glemmer det mandag.	Markeret den dag, den lander, rykket automatisk — du hører kun fra det, hvis de ikke retter det.
Ny prisliste lander	Begravet under 200 mails. Gamle priser på dit næste tilbud.	Trukket ud, lagt ind i dine priser — én linje: "priserne ændrede sig på seks varer."
Opgave afsluttet	Faktura "i aften". Anmeldelse aldrig bedt om.	Faktura sendt fra indkørslen. Anmeldelse bedt om, mens de stadig er glade. Servicepåmindelse sat.

Hvert kapitel herfra er bare denne øvelse anvendt på én del af din virksomhed. Du bliver ikke kontormand. Du bliver ejer af en virksomhed, der kører sig selv rundt om dig.

03

KAPITEL TRE

Gå aldrig glip af en opgave igen

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

VVS'ere er de værste til det her, og det ved du godt. Du ligger på ryggen i en krybekælder, begge hænder på et rensbånd, telefonen ringer i lommen. Den ringer over. Den, der ringede — en tilstoppet kloak, et sprængt rør, en opgave uden varmt vand til rigtige penge — ringer til den næste VVS'er på listen. Væk.

200.000
kr. om året, usynligt

Sig, du misser fire opkald om ugen (de fleste travle VVS'ere misser flere). Sig, at hvert tredje var rigtigt arbejde. Sig, at din gennemsnitsopgave er 4.000 kr. Det er cirka én tabt opgave om ugen, der går direkte til den, der tog telefonen næste gang — hvert år. Du mærker det aldrig, fordi du aldrig vidste, telefonen ringede.

Og lige til at grine ad: kunden, der ringer til dig, lægger ikke en besked på telefonsvareren. De ringer til den næste. **Telefonsvareren er der, hvor opgaver går hen for at dø.** Den gamle løsning var "tag flere opkald". Al først-løsningen er større — for et opkald er egentlig to problemer, og de fleste VVS'ere tænker kun på det første.

Problem ét — opkaldet, du ikke kunne tage

Du er under et hus, oppe ad en stige ved et nedløbsrør eller på farten. En AI-receptionist svarer i din virksomheds navn, døgnet rundt, lyder normal i telefonen, får opgavens detaljer — *hvad* (tilstoppet kloak, sprængt rør, intet varmt vand, gaslugt), *hvor* og *hvor slemt* — booker den ind i din kalender, markerer en ægte nødsituation øverst og sender dig et resumé på sms, før du er tilbage på jorden. Den holder ikke frokostpause, bliver ikke syg og koster en brøkdel af en ansat.

Problem to — opkaldet, du tog, og halvt glemte

Vær ærlig: hvor mange gange har du sagt *"ja ja, jeg skal nok få lavet et tilbud på rørudskiftningen inden torsdag"* fra førersædet — og ved næste opgave er det væk? Du er ikke rodet. Du har travlt, og dit hoved er dit arkivsystem. Det er her, AI først ændrer, hvad en telefon overhovedet er:

- **Hvert opkald fanges.** Optaget, transskriberet, arkiveret på opgaven. Seks uger senere, når kunden siger "men du sagde, der ikke var gebyr for udkaldet", kan du tjekke, hvad der faktisk blev sagt.
- **Løfterne kommer ud automatisk.** "Tilbud inden torsdag." "Ring til grossisten om brusebunden." Trukket ud af samtalen — du skriver ikke noget ned, for du kørte bil.
- **Løfterne rykker dig.** Torsdag morgen: "Du sagde til Dave, han fik tilbuddet på rørudskiftningen i dag — skal jeg få det i gang?" Opfølgningen, dine konkurrenter aldrig sender, sker nu hver gang.
- **Og har den, hvad den skal bruge, går arbejdet i gang af sig selv.** Opkaldet fangede opgaven, adressen, omfanget — så tilbuddet er ikke en påmindelse på en liste, det er et udkast, der venter, når du holder ind til siden.

Hvad du skal insistere på — uanset hvordan du løser det

- ✓ Hvert opkald besvaret i din virksomheds navn — også kl. 19, også lørdag.
- ✓ En søgbar transskription af hvert opkald — "hvad aftalte vi om vaskeskabet?"
- ✓ Løfter lander et sted, der rykker dig — ikke en notesbog, ikke din hukommelse.
- ✓ Opgavens detaljer fra opkaldet flyder ind i opgaven — ikke tastet tre gange.

GØR-DET-SELV-VERSIONEN

Viderestil dit nummer til en telefonpasningstjeneste med et stramt manuskript — navn, bydel, hvad de skal bruge, "han ringer tilbage inden for en time". Og indtal dine løfter, før du kører. Bare det vinder opgaver.

GJORT-FOR-DIG-VERSIONEN

Et alt-i-ét AI-telefonsystem (den slags, The Everything laver) dækker hele standarden — besvaret, transskriberet, løfter rykket, tilbud skrevet ud fra opkaldet. Uanset hvad: lad aldrig et opkald — eller et løfte — ramme gulvet.

04

KAPITEL FIRE

Giv tilbud, før du kører fra indkørslen

Næststørste lækage: tilbuddet, der ryger ud "i aften".

Her er, hvad der faktisk sker. Du er ude på besøget, du siger "jeg får det sendt til dig i aften" — så kommer du hjem dødtæt, ungerne skal have mad, og tilbuddet bliver lavet kl. 21.30. Eller i morgen. Eller torsdag. Imens har kunden fået to andre tilbud samme dag, de så dig.

Fart

vinder tilbud

Ikke pris. **Fart.** Den VVS'er, hvis tilbud lander, mens kunden stadig står i indkørslen, vinder chokerende ofte — selv når han er dyrere. Et hurtigt, professionelt tilbud signalerer det ene, kunden vil have: den her fyr har styr på sagerne.

Det gamle råd var "brug skabeloner, giv tilbud fra telefonen". Glem det. Al først-tilbud betyder, at **Al'en bygger tilbuddet. Du tjekker det.** Her er, hvordan det ser ud i en ægte VVS-virksomhed i dag.

- **Du taler, den bygger.** Gå opgaven igennem, dikter, hvad du ser — *"udskift rørene på badeværelset i PEX, skift vaskehanen og brusearmaturet, udskift de defekte flexslanger, sæt toilettet på plads igen, en halv dag plus materialer"* — og den laver det om til et prissat, specificeret, professionelt tilbud på din skabelon.
- **Den priser ud fra DIN historik.** Fodr den med dine tidligere tilbud, og den lærer dine priser, dine avancer, hvordan du bryder en opgave op. Forskellige priser for en udlejer kontra en enkelt husejer? Den holder dem adskilt.
- **Den kender dine regler — fordi du lærte den det én gang.** Hvad "retablér frem til måleren" betyder i løbende meter, dine standardinklusioner ved en udskiftning. Lær den op som en lærling; i modsætning til en lærling glemmer den aldrig.
- **Den fanger det, du glemte.** En ægte håndværksvirksomhed fodrede en opgaverapport ind, og Al'ens tilbud kom tilbage med den kørsel, som en betalt kalkulator havde glemt på samme opgave. Den bliver ikke træt kl. 21.30. Det er hele pointen.
- **Den kan endda gå ud og hente priser.** Mangler du en aktuel pris på en termostatisk blandingsventil? Den tjekker hos grossisten og lægger den ind — du retter den, hvis den greb den forkerte type, og den husker det for evigt.

2–3 dage

→ en halv dag

En tømrermester, vi arbejder med — 26 år i faget, rører knap nok en computer: *"Tilbud, der før tog mig to-tre dage, klarer min AI på en halv dag. Jeg lavede et i går, der ville have taget to dage — sendt af sted samme dag."* Priserne lå "stort set på niveau" med hans egne tal, fordi den lærte af hans tidligere tilbud.

Så det, alle springer over — **opfølgningen**. Én besked, to dage senere: *"Tjekker lige, om du fik tilbuddet på rørudskiftningen — jeg tager gerne en snak om det."* Den ene besked vinder flere opgaver, end det nogensinde gør at sænke prisen, for de fleste konkurrenter sender den aldrig. AI først er opfølgningen ikke en vane, du opbygger. Det er noget, der bare sker.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

Det er standarden: samme dag, professionelt, prissat ud fra dine egne tal, fulgt op. En VVS'er med en notesblok, der rammer den standard, slår en VVS'er med en app, der ikke gør. AI'en gør bare standarden ubesværet.

05

KAPITEL FEM

Få dine penge uden den akavede rykker

Du har lavet arbejdet. Nu skal du have pengene — hvilket for de fleste VVS'ere er et andet ulønnet job, ingen advarede dem om.

7 dage
ikke 47

Den gennemsnitlige håndværkerfaktura bliver betalt omkring seks uger efter, den er sendt. Ikke fordi kunderne ikke vil betale — de fleste glemmer det bare, og du synes, det er akavet at rykke. Så pengene står derude, mens du lægger ud for materialer på kortet.

Rykkeriet er et **system**-problem, ikke et menneske-problem. Fiks systemet, og du får aldrig den akavede samtale — eller sender den pinlige "jeg følger lige op på den faktura"-sms — igen.

Systemet, der får dig betalt på en uge

1

Fakturér i det sekund, opgaven er færdig — på stedet

Hver dag, du venter, er en dag lagt til, før den betales. Al først er det én sætning fra servicebilen: "fakturér Wilson-opgaven." Linjer fra tilbuddet, dine betingelser, deres mail. Klaret.

2

Gør det pærenemt at betale

Et "betal nu"-link bliver betalt hurtigere end "her er mine kontooplysninger". Fjern hvert trin mellem, at de vil betale, og at det er gjort.

3

Automatisér de venlige puf

En venlig påmindelse på dag 3, 7 og 14 — automatisk, så du aldrig sender den. Så en månedlig kontoudskrift og en markering til dig, kun når nogen for alvor er i restance. Værd tusindvis i likviditet.

4

Skriv kun op for tonen, hvis du er nødt til det

De fleste betaler ved puf ét eller to. Den sjældne efternøler får en fastere — stadig professionel — besked. Du forbliver den flinke hele vejen.

Og fordi penge er penge: det er det ene sted, du holder AI'en i kort snor i starten. Den laver udkast, du godkender, hver gang — indtil du har set den ramme rigtigt en måned og siger, den skal holde op med at spørge.

06

KAPITEL SEKS

Indbakken, der passer sig selv

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

Kontoudskrifter fra grossister, kundespørgsmål, materialebestillinger, prislisteopdateringer, ejerforeningens administrator, der rykker for en rapport — alt sammen blandet med spam, alt sammen lander, mens du er albuedybt i en opgave. En butikschef, vi arbejder med, startede med en bunke på 24.000 mails: *"Jeg læste én mail, og så blev den væk. Jeg kunne ikke engang finde den igen."*

Problemet er ikke for meget mail. Det er, at det vigtige og støjen ser ens ud, indtil du stopper op og læser det hele — og det har du ikke tid til. Al først bliver indbakken til noget, der allerede er håndteret, når du kigger:

- **Sorteret.** De tre mails, der betyder noget i dag, flyder øverst, markeret med hvorfor — "den her er en deadline, den skal du tjekke." Røvrenderne bliver filtreret fra, før de koster dig en tanke.
- **Skrevet i udkast.** Rutinesvar — "ja, vi laver gas", "vi er booket til tirsdag", "her er en cirkapris" — skrevet og klar. Du kigger, justerer, sender.
- **Svar på forlangende.** Samme chef spørger nu bare: "hvad er den seneste prisopdatering fra grossisten?" — og den finder det nyeste med det samme, selv når en producent og distributøren, der svarer under et andet navn, skal kobles sammen.

DET, INGEN FORVENTER — DEN VOGTER DINE PENGE

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

Pointen er ikke en klogere indbakke. Det er, at en solid forespørgsel aldrig igen dør i bunden af en bunke kontoudskrifter fra grossisten.

07

KAPITEL SYV

Din digitale kontorchef

Hver VVS-virksomhed har en kontorchef. I de fleste er det dig — der gør det dårligt kl. 22, fordi der ikke er andre.

+20 opgaver
på én uge

En byggesjaks kontordame var på ferie i en uge. Ejeren: "Vi har ikke haft hende på kontoret i en uge, og det har hjulpet os med at gøre hendes job — og vi har nok fået omkring 20 ekstra opgaver ind i løbet af ugen." Ikke overleve ugen. Deres største uge.

Kontorchefens job er bindevævet: hvad er der i dag, hvem venter dig hvornår, hvor er billederne fra Henderson-opgaven, hvor er den KS-attest, blev delene bestilt. Du behøver ikke ansætte den person. Du har brug for systemet, den person ville køre.

Morgenbriefingen

Før du drejer nøglen: dagens opgaver i rækkefølge, hvem du skal rykke for betaling, hvad der venter på materialer, og den ene ting, der bider dig, hvis du glemmer den. To minutter med en kop kaffe — og dit sjak ved det også.

Sagsmapper, der bygger sig selv

Hvert billede, tilbud, faktura og notat sætter sig selv på den rigtige opgave — så når kunden ringer om otte måneder om den samme varmtvandsbeholder, er hele historikken der, ikke spredt ud over din kamerarulle og tre sms-tråde.

KS-dokumentation uden bæven

De attester, der følger med faget — kvalitetssikringen for arbejdet, gas- og tilbagestrømspapirerne, hvor de gælder — bliver der mindet om, fanget på opgaven og gemt, hvor du faktisk kan finde dem. Aldrig opfundet for dig, og aldrig en erstatning for din autoriserede færdigmelding — bare forhindret i at blive væk.

Er det ikke i systemet, findes det ikke — så dit hoved kan rumme VVS'en i stedet for papirarbejdet.

08

KAPITEL OTTE

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 VVS'er med én servicebil og et firma med halvtreds mand kan sende det identiske, pletfri tilbud med logo på. Kunden kan ikke se forskel — så den lille, der gider, bliver behandlet som den store og kan tage sig betalt derefter. Første præsentation er der, hvor prisindvendingen vindes eller tabes.

Henvisnings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- F** **Fasthold** — gør hele opgaven nem og klar, så de ville have dig igen uden at tænke over det.
- A** **Anmeld** — bed om Google-anmeldelsen i det øjeblik, de er gladest, lige efter en veludført opgave, automatisk, med linket. Anmeldelser vinder dig de næste ti opgaver, mens du sover.
- H** **Henvis** — glade kunder henviser, hvis du gør det nemt og minder dem om det. "Kender du andre, der mangler en hånd? Vi ville tage os af dem, som vi tog os af dig."
- G** **Gensælg** — varmtvandsservicen, der er due næste år; den anden opgave, de nævnte på gennemgangen — den står i opkaldets transskription, husker du nok. En påmindelse på det rigtige tidspunkt gør én opgave til tre.

Denne motor er det rene guld, og næsten ingen kører den — for det betyder at gøre den kedelige ting på det perfekte tidspunkt, hver gang, for evigt. Hvilket er præcis det, et system gør perfekt, og et travlt menneske aldrig gør.

START I DAG — SELV UDEN EN ENESTE DIMS

Bed hver glad kunde om en anmeldelse, før du forlader opgaven, og send pæne før-og-efter-billeder med hver faktura. Swinghjulet er ligeglad med, hvordan det drejes. Det skal bare drejes.

09

KAPITEL NI

De 30 dages skifte

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

1

Uge 1 — Stop den største lækage: telefonen

Hvert opkald besvaret, hvert opkald fanget, løfter trukket ud automatisk. Den her begynder at betale for hele øvelsen med det samme, og det er den, du mærker først.

2

Uge 2 — Fiks tilbuddene

Al'en laver udkast ud fra din diktat og dine tidligere priser; du retter den — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Tilbud samme dag, med to-dages-opfølgningen. Se din hitrate rykke sig.

3

Uge 3 — Fiks betalingerne

Faktura-når-opgaven-er-færdig, nem betaling, automatiske påmindelser — med dig, der godkender alt, hvad der har med penge at gøre, indtil den har fortjent snoren. Ugen, hvor din kontosaldo begynder at se anderledes ud.

4

Uge 4 — Overdrag bagkontoret

Indbakke sorteret og skrevet i udkast, morgenbriefing kørende, sagsmapper, der bygger sig selv, anmeldelser bedt om automatisk.

Hvorfor alle fire? Fordi én proces aldrig føles af meget. Én automatiseret proces får et skuldertræk. Tre er der, hvor "hold da helt kæft"-øjeblikket sker — for det er der, delene begynder at tale sammen. Opkaldet bliver til tilbuddet. Tilbuddet bliver til fakturaen. Fakturaen bliver til anmeldelsen. Det er der, det holder op med at være et værktøj og begynder at være et system.

Tillidsknappen — sådan overdrager du uden at miste nattesøvnen

Du overlader ikke servicebilen til en ny lærling på dag ét. Samme her:

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 ryger bare afsted; penge og nye kunder får stadig dit nik.

3

Måned to og frem: den spørger om undtagelserne

Du har set den ramme rigtigt i ugevis. 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 dygtige VVS'ere til at give op, før det klikker

- **At gøre alle fire uger på én gang.** Lad være. En om ugen. Hver banker en sejr i hus, før du lægger den næste til.
- **At klistre AI på den gamle proces.** Hvis du stadig taster alt 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 som en ansat.** Software sætter du op én gang og forbander for evigt. Den her lærer du op — og den bliver bedre hver uge. De håndværkere, der får mest ud af den, taler med den hele dagen, som med deres bedste makker.
- **At vente på det perfekte.** Et råt system, der kører i dag, slår et perfekt et, du sætter op "når der bliver ro på". Der bliver aldrig ro på.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

2-minutters lækagetjek

Vær ærlig. Sæt kryds ved dem, der er sande lige nu.

- ☐ Jeg misser jævnligt opkald, mens jeg arbejder — og jeg aner ikke, hvor mange opgaver det har kostet mig.
- ☐ Jeg har lovet nogen et tilbud eller et opkald tilbage denne måned — og glemt det, til de rykkede mig.
- ☐ Mine tilbud ryger ud "i aften" oftere end "på stedet".
- ☐ Jeg følger ikke altid op, efter jeg har sendt et tilbud.
- ☐ Mine fakturaer tager mere end to uger at blive betalt.
- ☐ Jeg har sendt en akavet "jeg 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 en opgave fra sidste år, ville det tage mig et stykke tid at finde detaljerne.
- ☐ Jeg beder ikke hver glad kunde om en anmeldelse.
- ☐ Mine KS-attester ligger i et handskerum, en konsol i servicebilen og tre sms-tråde.

0–2

Stramt skib. Et par justeringer, og du flyver.

3–6

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

7+

Makker, du laver et andet job gratis hver uge. Den gode nyhed: det er præcis det, der nu er nemmest at fikse.

Uanset dit tal — 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, fanger hvert løfte, bygger dine tilbud, rykker dine fakturaer og kører dit bagkontor, alt sammen i ét, i gang i din VVS-virksomhed i denne uge — så er det det, vi bygger. Det hedder The Everything.

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

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

Ærlig bemærkning: det her fikser ikke en ødelagt virksomhed, og det træffer ikke VVS-beslutningerne — det er stadig dig og din autorisation. Det, det fikser, er kontorjobbet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.