

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI-Solhåndbogen

Sådan driver du et solcellefirma i AI-alderen

— og vinder flere af de tilbud, du allerede er på.

HELE SYSTEMET · INGEN FYLDSNAK · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

For ti år siden krævede et ordentligt solcellefirma en, der tog telefonen, en bogholder — og at du stadig regnede anlægsstørrelsen, fradraget og taglasten ud på en lap papir i varevognen mellem besøgene.

I dag svarer en installatør med ét sjak og den rigtige opsætning på hver forespørgsel i samme øjeblik, den lander, giver et mere lige og ærligt tilbud, følger op gennem alle de uger, kunden sammenligner — og lukker flere af de tre-tilbuds-liste end et firma med ti sjak nede i den anden ende af byen. Og han bruger ikke én aften på papirarbejde.

Han er ikke klogere end dig. Han er ikke en bedre installatør. Og han er bestemt ikke nogen computernørd — en af de dygtigste, vi har set, prissatte stadig opgaver på en blok på passagersædet for to år siden. Han fandt bare ud af én ting før alle andre: **den kedelige halvdel af firmaet** — forespørgslerne, opfølgningerne, de ærlige tilbud, papirarbejdet med fradraget, depositummerne og acontobetalingerne, fakturaerne, el-dokumentationen og nettilslutningen — kan nu klare sig selv. Så han lagde sin energi, hvor pengene er: oppe på taget, og på at gøre forsigtige, tilbudsshoppende købere til kunder, der skriver under og anbefaler ham videre.

Det her er håndbogen om, hvordan han gør. Ingen “50 prompts, du bare kopierer”. Intet tech-pjat. Selve systemet — hvordan du skal tænke om det, hvad du skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og de fejl, der får dygtige installatører til at give op, lige før tiøren falder. Læs den fra ende til anden, og du vil drive et strammere, mere profitabelt solcellefirma, end du gør nu — også selvom du aldrig bruger en krone på software.

ET PAR ORD OM, HVAD DER STADIG ER DIT

Intet i den her lover en husstand en bestemt besparelse, garanterer, hvad et tag vil producere, eller bestemmer anlægsdesignet — og den erstatter aldrig din besigtigelse på adressen, din autorisation eller de elregler, du skriver under på. Den bærer papirarbejdet. Om taget og tavlen er i orden, er en fagvurdering; hvad et anlæg realistisk sparer, er et modelleret skøn, ikke et løfte; hvem der betaler, og på hvilke vilkår, er en kontrakt; og hvilket design der kommer op, og med hvilken ydelse, er bundet af reglerne og din autorisation. Det hele er dit, fra start til slut.

Hvad der er indeni

01 Den nye spilleplade

De 3 ting, en forsigtig, tilbudssshoppende køber bedømmer dig på — og hvorfor handlen er halvt vundet, før du er oppe på taget.

02 Tænk AI først

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

03 Mist aldrig en opgave igen

Svar først, sæt prisankeret, og følg op gennem de uger, de sammenligner — for den, der svarer først, vinder som regel.

04 Giv tilbud, før du kører fra indkørslen

Hvorfor et ærligt tal kræver en rigtig besigtigelse — og hvordan AI'en kvalificerer opgaven og booker besøget, før et sjak kører ud.

05 Få pengene uden den pinlige rykker

Depositum, acontobetaling og finansiering — og fradraget håndteret ærligt, i klar tale.

06 Indbakken, der kører sig selv

Sorteret, skrevet i udkast, og med øje på dine penge — læst op for dig på turen, hvis du vil.

07 Din digitale kontorchef

Morgenoverblikket, sagsmapperne og dokumentationen, der bygger sig selv.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Alt med dit mærke, beviset for at du stadig er her, og batteri-, elbil- og anbefalings-svinghjulet, der føder sig selv.

09 Skiftet på 30 dage

En uge ad gangen, tillidsknappen, og at bruge en rigtig tilskuds-deadline — aldrig et falsk “kun i dag”.



2-minutters lækage-tjek

Find præcis, hvor du taber tilbud, du allerede er på — og hvad du skal fikse først.

01

CHAPTER ONE

Den nye spilleplade

En, der lige har åbnet en skræmmende elregning, eller set naboens paneler komme op, eller købt en elbil, kan ikke kende en god installatør fra en lyssky. De bedømmer dig på det, de kan nå — og det er dér, de fleste solcellefirmaer stille og roligt taber årets bedste opgaver.

Ingen ringer i panik — det her er den stik modsatte af et akutfag. De har gået og tænkt på det i månedsvis, de henter tre eller flere tilbud, og det, de er mest bange for, er at blive snydt. De ringer listen igennem, men de beslutter sig over uger. Opgaven går til den, der rammer tre ting rigtigt først:

- 1 Svarede du først — og satte tonen?** Det første ordentlige svar vinder mødet og ankeret: omkring 78% af køberne ender med at vælge den, der svarede først, fordi det første tilbud er det tal, hvert senere tilbud bliver målt mod. Er du langsom, er du det tredje tilbud, ingen husker.
- 2 Lød du ærlig, ikke pågående?** Den, der giver det lige svar — “jeg kan ikke give dig en ordentlig pris, før jeg har set dit tag” — og gladeligt inviterer dem til at sammenligne, ejer tilliden. Et “skriv under i dag”-pitch lyder som fup her, ikke som et kup.
- 3 Var du nem at handle med — og er du her stadig om ti år?** En rigtig lokal adresse, et autorisationsnummer, de kan tjekke, ægte anmeldelser, en skriftlig beskrivelse efter et ordentligt kig. I et fag, hvor hundredvis af firmaer er krakket og har efterladt kunder i stikken, vinder ordentlig og bygget-til-at-holde opgaven.

Læg mærke til, hvad ingen af dem handler om? Hvor gnidningsløst du kører dit sjak. Alle tre handler om at være til at få fat på, lyde ærlig og styre papirarbejdet — præcis det, du hader efter en dag på taget. Og her er den, ingen fortæller dig: den anden side kører allerede på AI. Spørgsmålet er ikke, om AI kommer ind i solcellefaget — det er, om den arbejder for dig eller mod dig.

Den gode nyhed? Det er første gang, teknologien favoriserer den lille. De store kæder, der ruller faget op, kører udvalg, udrulninger og kurser. Du kan beslutte dig en tirsdag og svare først fra fredag. Spillepladen har lige vendt sig: den lille, hurtige, ærlige installatør kan nu se ud og præstere som det landsdækkende mærke — uden det landsdækkende mærkes faste omkostninger.

“Jamen jeg er ikke nogen computertype”

Det er de håndværkere, der gør det her bedst, heller ikke. En af de hurtigste til at tage det til sig, vi har set, er en firmaejer med 26 år på værktøjet, der først rørte en computer for tre år siden. Hans ord: **“Glem alt om stavning. Glem alt om grammatik.”** Kan du sende en sms eller indtale en besked, kan du køre alt i den her håndbog. At kunne sige, hvad du vil have, er det nye krav — og installatører, der hver dag taler en forsigtig køber igennem hans muligheder, er allerede gode til netop det.

**1.500–
6.000 kr.**

+ om måneden

Hvad design-, tilbuds- og sagsstyringssoftware typisk koster — og den får dig stadig til selv at taste og rykke. En ejer betalte over 8.000 kr. om måneden for værktøjer, hans folk knap brugte. Alt i den her håndbog erstatter enten den udgift eller får den til at tjene sig hjem.

Firmaerne tre gange din størrelse er langsomme, fordi de er store. Det er din åbning. Den her 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 så undre sig over, at intet ændrede sig.

Hver eneste proces i dit firma blev bygget på én antagelse: at et menneske skal gøre hvert skridt. En svarer på forespørgslen. En laver designet og taster tilbuddet. En rykker for depositummet og nettilslutningspapirerne. Hele din dag er formet af den antagelse — og den antagelse er lige død.

Automatisér ikke din gamle proces. Tegn den om — med AI'en på alt først, og dig som den, der holder opsyn. Tre skift i hovedet:

Skift ét — uddelegér resultater, ikke skridt

Hold op med at tænke “hvilke knapper trykker jeg på”. Du taler nu til dit firma, som du ville tale til en god lærling: sig resultatet, lad den finde skridtene. En ejer genbestiller varer ved at sende én besked fra grossistdisken — “tager skinnerne og to invertere til Jensen-opgaven” — og bestillingen, udgiften og regnskabet ordner sig selv.

Skift to — AI først, dig bagefter

AI'en tager første runde på alt, og du godkender, retter til eller overtrumfer. Tilbuddet er skrevet i udkast, før du sætter dig. En kunde beskrev det: **“Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare tryk — jep, send.”** Dit arbejde skrumper til ti sekunders vurdering i stedet for fyrrer 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 altid tager tavletjekket med, at et skygget tag altid skal have optimer-muligheden med, og at du aldrig lover en fast besparelse, før du har besigtiget taget — den svarer: **“Det husker jeg fra nu af.”** Hver rettelse lægger sig oven i den forrige. 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 dit firma igennem og stil ét spørgsmål om hver eneste berøring: “Hvordan ville det her se ud, hvis AI'en rørte det først?”

BERØRING	DEN GAMLE MÅDE	AI FØRST
Forespørgsel lander, mens du er oppe på et tag	Telefonsvarer. Tabt til den, der svarede først.	Besvaret og kvalificeret, besigtigelse booket — et ærligt interval skrevet i udkast til morgen.
Forkert udstyr dukker op fra grossisten	Du opdager det på pladsen, ringer til disken, mister tidsvinduet.	Markeret mod opgaven, genbestilt automatisk — du hører kun om det, hvis det glipper igen.
Grossistens prisliste opdateres	Begravet under 200 mails. Gamle priser på dit næste tilbud.	Trukket ud, lagt på dine priser — “paneler og invertere op på seks linjer.”
Opgave afsluttes	Faktura “i aften”. Batteri aldrig tilbudt.	Acontobetaling sendt fra varevognen. Batteri og overvågning tilbudt, mens de er glade.

Hvert kapitel herfra er bare den her øvelse brugt på én del af dit firma.

03

CHAPTER THREE

Mist aldrig en opgave igen

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

Det mest værdifulde arbejde i solcellefaget kommer ikke som et akuttilfælde. Det kommer som en velovervejet forespørgsel fra en, der skal samle tre tilbud over den næste måned — og det er letfordærveligt på en måde, der intet har med panik at gøre. Den, der svarer først, vinder mødet og sætter prisankeret. Den, der er langsom, bliver det glemte tredje tilbud. Forespørgslen bipper i varevognen kl. 16, mens du er oppe på et tag. Den ringer ud. Køberen ringer til det næste firma på listen, og nu sætter de ankeret i stedet for dig. Væk.

78%

køber af den, der svarer først

Konverteringen er op til otte gange højere inden for de første fem minutter, og en lead mister det meste af sin værdi, hvis du ikke når køberen hurtigt — for det første ordentlige tilbud sætter ankeret, hvert senere tilbud bliver målt mod. En misset forespørgsel er ikke et udskudt salg — det er ankeret, og som regel opgaven, foræret til en konkurrent. Og langsomt svar trækker din placering i søgningen ned, så det koster dig også den næste.

Køberen, der er klar til at bruge penge, lægger ikke en besked på telefonsvareren. De ringer til det næste firma. Telefonsvareren er der, hvor årets bedste opgaver går hen at dø. Al først-løsningen er større — for en forespørgsel er i virkeligheden to problemer.

Problem ét — forespørgslen, du ikke kunne tage

En AI-receptionist svarer i dit firmas navn, døgnet rundt, lyder rolig og normal i telefonen og fanger hver detalje — tagtype, cirka strømforbrug, om de vil have et batteri, hvem der ejer boligen — mens du er oppe på et tag eller sover. Og den gør det, der vinder ankeret: den svarer først, hver gang, så du er det tal, de andre tilbud bliver målt mod.

Problem to — opfølgningen, ingen lavede

En solcellehandel vindes ikke på det første opkald — den vindes i de uger, der følger, mens køberen samler sine to-tre andre tilbud. De fleste installatører svarer én gang og bliver så tavse. Den, der bliver ved med ærlig kontakt — og svarer på “hvorfors er jeres ikke den laveste pris?” og “er I her, når garantien gælder?” — er den, der stadig står, når de skriver under.

- ✓ Hver forespørgsel besvaret i dit firmas navn — også kl. 18, også om søndagen, også den uge, hvor en tilskuds-deadline får hver eneste soltelefon i byen til at ringe på én gang.
- ✓ En søgbar log over hvert opkald — “hvad aftalte vi om batteriet, og hvem betaler depositummet?”
- ✓ Opfølgninger, der fyrer af gennem hele sammenligningsvinduet — dag 2, dag 7, dag 20 — så du er det tilbud, de husker, ikke det, der blev tavst.
- ✓ Opgavedetaljerne fra forespørgslen — forbrug, tag, adgang, hvem der ejer boligen — flyder direkte ind i sagen, ikke tastet ind tre gange.

Telefonen holder op med at være det, der koster dig de bedste opgaver, og bliver det, der booker besigtigelsen — og holder dig i rummet gennem de uger, de beslutter sig.

04

CHAPTER FOUR

Giv tilbud, før du kører fra indkørslen

Solcellefaget har en tilbudsfælde, de fleste fag ikke har: det ærlige svar på “hvor meget sparer jeg?” i telefonen er tit “det kan jeg ikke sige ordentligt, før jeg har set dit tag” — og ud af din mund kan det lyde som en udflugt.

Ingen fast pris

i telefonen

Du har ikke set taget, skyggen, tavlen eller hvordan de bruger strøm. Et skygget øst-vest-tag, et enkelt sydvendt, et tegltag der kræver ekstra arbejde, en tavle der skal opgraderes — vidt forskelligt arbejde og pris, og intet af det kan læses fra et satellitfoto. En fast telefonpris — eller en “garanteret” besparelse — er et gæt. Det er også præcis det træk, de lyssky laver: gæt højt og tab opgaven; gæt lavt og du æder tabet eller rammer dem med en tillægsregning ved døren, der brænder både tillid og anmeldelse af.

Så den ærlige installatør giver tilbud på *strukturen* med selvtillid og udskyder *tallet* ærligt: en rigtig besigtigelse, så et design og et skriftligt tilbud, der nævner det faktiske udstyr, med et realistisk besparelsesinterval og antagelserne vist. En fast besparelse lovet uset er ikke selvtillid — det er amatørens afsløring, og køberne har lært at læse det som fup-markøren.

Al først-tilbud gør det nemt: Al'en *kvalificerer* opgaven, før et sjak kører ud. Sådan ser det ud i et rigtigt solcellefirma i dag.

- ✓ **Den stiller de rigtige spørgsmål først.** Ud fra forespørgslen arbejder Al'en sig gennem det, der faktisk sætter prisen — tagtype og verdenshjørne, cirka strømforbrug, om de vil have et batteri, og hvem der ejer boligen — så du booker en rigtig besigtigelse, ikke et måske.
- ✓ **Den prissætter ud fra DIN struktur.** Fodr den med dine tidligere opgaver, og den lærer dine priser pr. kW, din batteripris og din taglast — og giver et ærligt afgrænset interval med fradraget allerede trukket fra, ikke et tal, du ikke kan stå ved.
- ✓ **Den fanger det, du glemte.** Den bliver ikke træt og glemmer tavleopgraderingen, overvågningen eller at et kraftigt skygget tag kræver en anden inverter.

Op til 7x

mere ud af en lagret kWh

Her er, hvorfor besigtigelsen betyder noget, ikke telefongættet: med afregningen for solgt strøm nu på få øre er en enhed strøm, husstanden selv bruger, flere gange mere værd end en, de sælger — op til omkring syv gange. Så den rigtige besparelse hænger på, hvordan og hvornår boligen bruger strøm, hvilket du kun kan modellere ordentligt efter et kig — og det er derfor, et batteri, der lagrer din egen strøm til senere, ændrer hele billedet.

Den skriftlige beskrivelse fra besigtigelsen er ikke papirusseri — den er salget

Fordi det ærlige tal afhænger af, hvad du finder på adressen, er trækket at booke besigtigelsen nu og sætte prisen på skrift bagefter, før nogen skriver under. Sat rigtigt op er det ingen forsinkelse — det er netop det, der fortæller en forsigtig køber, at du ikke er ham, der gætter højt i telefonen og håber. “Vi giver dig et skriftligt tilbud, efter vi rent faktisk har set dit tag” gør din ærlighed til grunden til, at de valgte dig.

Så det, alle springer over — opfølgningen. Én besked, et par dage senere: “Lige for at høre, om du fik designet og besparelsesintervallet.” Den ene besked vinder flere opgaver, end det nogensinde gør at sætte prisen ned. Med AI først er opfølgningen ikke en vane, du skal opbygge. Det er noget, der bare sker.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

Det er standarden: kvalificér før du kører ud, lov aldrig en fast besparelse, du ikke har modelleret, sæt den på skrift efter et rigtigt kig, følg op gennem hele sammenligningsvinduet. En installatør 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 pengene uden den pinlige rykker

Du har vundet opgaven. Nu skal du have pengene — og i solcellefaget er det sjældent én faktura til sidst. Der er et depositum, en acantobetaling, nogle gange finansiering, og et fradrag, der ryger af prisen på forhånd og forvirrer alle.

Fradraget

af prisen, på forhånd

Fradraget er ikke en check, kunden selv skal jage bagefter — det ryger direkte af prisen: du trækker det på fakturaen, så rabatten står på tilbuddet på forhånd, og kunden skal ikke selv indsende noget. De lyssky sætter et stort “fradrag” af en oppustet listepriis, så tallet efter fradrag ligner et kup, eller de overdriver, hvad fradraget er værd. Vis prisen efter fradraget, vis hvad fradraget faktisk er, og pak det ikke ind som en tidsbegrænset gave — den ærlighed er et tillidstræk, kunden mærker.

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

- 1 **Tag depositummet i samme øjeblik, de skriver under.** Et kortsvip eller et “betal nu”-link, når de siger ja, slår “her er vores kontonummer” — og det låser opgaven fast mod de to andre tilbud.
- 2 **Fakturér acantobetalingen automatisk.** Depositum ved underskrift, så resten ved nettilslutning — eller når finansieringen frigives — faktureret på de aftalte punkter, så ingen behøver huske det.
- 3 **Tilbyd ærlig finansiering, uden skjult tillæg.** Finansierer de, ligger renten og vilkårene på bordet — aldrig et låneformidlingsgebyr rullet stille ind i prisen, hvilket er det, de lyssky gør.
- 4 **Skrub kun tonen op, hvis du er nødt til det.** De fleste betaler på skub et eller to. Du forbliver den flinke hele vejen.

Penge er penge: det her er det ene sted, 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 kører sig selv

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

Grossistkontoudtog, produktdatablade, netselskabet der godkender en tilslutning, en bygherre der rykker for en tilslutningsdato før aflevering, en kunde der spørger om sin overvågning, tilskudsblanketter, prislisteopdateringer — alt sammen blandet med reklamer, alt sammen landende, mens du er oppe på et tag med en boremaskine i den ene hånd og en skinne i den anden. En håndværksejer startede med en pukkel på 24.000 mails: “Jeg læste én mail, den forsvandt. Jeg kunne ikke engang finde den igen.”

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

- ✓ **Sorteret.** De tre mails, der betyder noget i dag, flyder op til toppen, markeret med hvorfor — “den her er netselskabet, der godkender din tilslutning.”
- ✓ **Skrevet i udkast.** Rutinesvar — “ja, vi sætter batterier op sammen med nye anlæg”, “vi er booket ind i næste måned” — skrevet og klar. Du kigger, retter, sender.
- ✓ **Besvaret på stedet.** “Hvad gav vi Hansen-opgaven for de 10 kW og batteriet?” — og den finder det med det samme.

DEN DEL, INGEN VENTER — DEN VOGTER DINE PENGE

Fordi AI'en læser alt, fanger den ting. Én virksomhed: “Den har allerede sparet mig tusindvis på fejlbestilte varer — 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 — markeret automatisk, før den blev betalt.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitale kontorchef

Hvert solcellefirma har en kontorchef. Som regel er det dig, der gør det dårligt kl. 22.

En uge

uden kontorarbejde

En håndværksevirsomheds kontorpersn var på ferie i 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 som en af deres stærkeste uger — ikke overleve ugen, en af deres bedste — fordi opfølgningerne og rykkeriet ikke stoppede, da hun gjorde.

Morgenoverblikket

Før du drejer nøglen: dagens opgaver i rækkefølge, hvilken installation der venter på udstyr fra grossisten, hvilken forespørgsel der bør have en opfølgning i dag, hvem der skal rykkes for et depositum, og den ene tilslutningsblanket, der bider dig, hvis du glemmer den. To minutter med en kop kaffe — og din makker ved det også.

Sagsmapper, der bygger sig selv

Hvert foto, design, tilbud, besigtigelsesnotat og mailbilag hægter sig selv på den rigtige opgave — så når kunden ringer om otte måneder om et batteri, er hele historikken der. Forespørgslen, besigtigelsen, skyggen du noterede, garantivilkårene, tilslutningsgodkendelsen — alt på ét sted.

Papirarbejdet uden rædslen

Besigtigelsesrapporten, el-dokumentationen, tilslutningspapirerne, afleveringsmappen til erhvervskunden — foreslået, fanget på opgaven og gemt, hvor du kan finde det. Aldrig opfundet for dig, og aldrig en erstatning for din egen besigtigelse på adressen — bare forhindret i at forsvinde.

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 om du stadig er her om ti år” — er præsentation, og præsentation er nu næsten gratis.

En installatør med ét sjak og et firma på halvtreds mand kan sende det samme, pletfri, mærkede tilbud og design — og vise den samme rigtige adresse, den samme autorisation, man kan tjekke, og de samme ægte anmeldelser. I et fag, hvor køberens største frygt er, at du krakker, før garantien nogensinde kommer i spil — og hundredvis har — bliver den lille, der ser bygget-til-at-holde ud, betroet som den store, og kan tage sig betalt derefter.

Anbefalings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- 1 **Behold** — gør hele opgaven nem, ærlig og klar, og hold øje med deres anlæg, så det er dig, de ringer til, når de vil have et batteri, ikke en fremmed.
- 2 **Anmeldelse** — bed om Google-anmeldelsen i samme øjeblik, de er gladest, det første solrige kvartal deres regning falder, automatisk, med linket. Anmeldelser og hurtigt svar løfter din placering — og en forsigtig køber læner sig tungt op ad dem.
- 3 **Anbefaling** — anlægget, du lavede til ét hus, giver dig naboen, der så det komme op; en god opgave for én bygherre giver dig hans næste byggerier; én glad virksomhed giver dig den ved siden af.
- 4 **Gensalg** — det her er hele spillet. Afregningen for solgt strøm er styrtdykket, så hver gammel sol-uden-batteri-kunde er et varmt batteri-gensalg — lagr din egen strøm i stedet for at forære den væk — så elbil-laderen på den samme tavle, så overvågningen næsten ingen konkurrent tilbyder. Det ligger alt sammen i sagsmappen. En påmindelse på det rigtige tidspunkt gør én installation til et årti med arbejde.

START I DAG — OGSÅ UDEN EN ENESTE TEKNOLOGI

Bed hver glad kunde om en anmeldelse, før du pakker sammen, og stil altid det ene spørgsmål, der åbner stigen — “skal jeg holde øje med det og tale batteri, når tallene passer dig?” En kunde, der lige har fået det ærlige resultat, du lovede, er den mest modtagelige, du nogensinde finder ham.

09

CHAPTER NINE

Skiftet på 30 dage

Alt ovenfor virker. Grunden til, at de fleste installatører ikke får det til at virke, er, at de prøver at gøre det hele på én gang, bliver overvældet midt i en opgave og falder tilbage til den gamle måde. Så: én ting ad gangen, uden at holde op med at arbejde.

- 1 Uge 1 — stop den største lækage: svartid.** Hver forespørgsel besvaret og kvalificeret, besigtigelsen booket, opfølgninger der fyrrer af gennem sammenligningsvinduet. Det her begynder at betale for hele øvelsen med det samme.
- 2 Uge 2 — fiks tilbudsgivningen.** Al'en kvalificerer opgaven og giver et ærligt interval med fradraget indregnet ud fra din struktur; du retter den til — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Skriftlige tilbud efter en rigtig besigtigelse, med opfølgningen hver gang.
- 3 Uge 3 — fiks det med at få penge.** Depositum ved underskrift, acountobetalingen på en fast rytme, ærlig finansiering, automatiske påmindelser — med dig, der godkender alt pengerelateret, indtil den har fortjent snoren.
- 4 Uge 4 — overdrag bagkontoret.** Indbakke sorteret og skrevet i udkast, morgenoverblik kørende, sagsmapper og dokumentation der bygger sig selv, anmeldelser bedt om automatisk, batteri-gensalg markeret.

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. Forespørgslen bliver til besigtigelsen. Besigtigelsen bliver til opgaven. Opgaven bliver til depositummet, anmeldelsen og batteri-gensalget.

Tillidsknappen — sådan overdrager du uden at miste nattesøvnen

Du giver ikke en ny lærling varevognen og en opgave på dag ét. Sådan her også:

- 1 **Uge 1–2: den spørger om alt.** Hvert mailudkast, hvert tilbud — “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, nye kunder og alt med vægt — tilbud, besparelsestal, garantier — får stadig dit nik.
- 3 **Fra måned to: den spørger om undtagelserne.** Nu kører den, og du får morgenoverblikket og markeringerne. Du er stadig chefen — du er bare holdt op med at være flaskehalsen.

De fejl, der får dygtige installatører til at kvitte, før tiøren falder

- ✓ **At gøre alle fire uger på én gang.** Lad være. Én om ugen. Hver banker en gevinst hjem, før du lægger den næste på.
- ✓ **At skrue AI på den gamle proces.** Taster du stadig hver opgave ind i den samme gamle software og beder AI'en om at “hjælpe”, har du misset pointen. Tegn processen om (kapitel 2).
- ✓ **At gribe efter falsk hast.** De lyssky bruger “skriv under i dag”. Du har en rigtig løftestang — en ægte tilskuds-deadline, der nedtrappes — så brug den, og lad ærligheden skubbe.
- ✓ **At love at vinde handlen.** I samme øjeblik du lover en fast besparelse eller en regning, der forsvinder, lyder du som hver eneste operatør, de er blevet advaret om. Dit ærlige interval, med antagelserne vist, er det, der vinder den forsigtige køber — nægtelsen af at overdrive ER pitchet.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

2-minutters lækage-tjek

De fleste solcelleinstallatører mangler ikke faglighed — de taber tilbud, de allerede er på. En typisk lille installatør laver kun omkring 200 anlæg om året, men hvert enkelt er mange tusinde kroner værd, og hvert eneste er en kamp mod to-tre andre tilbud. Det er afsløringen: pengene ligger ikke i at jage flere leads — de ligger i at vinde en større andel af de tilbud, du allerede giver. Løft din vinderandel fra cirka ét ud af seks af dine tilbud til ét ud af fire, og du tjener ikke bare lidt mere — du fordobler nogenlunde din fortjeneste på de samme leads, for udgiften til at få hvert tilbud er allerede brugt. Vær ærlig — sæt kryds ved dem, der er sande lige nu.

- ✓ Jeg er tit langsom til at svare på forespørgsler — og jeg ved ikke, hvor mange opgaver forsinkelsen har kostet mig.
- ✓ En forespørgsel er røget på telefonsvarer, og jeg vidste aldrig, at telefonen ringede.
- ✓ Jeg har givet en fast pris eller en “garanteret” besparelse i telefonen før besigtigelsen — eller mistet en opgave, fordi jeg ikke ville.
- ✓ Jeg følger ikke altid op gennem de uger, en køber sammenligner tilbud.
- ✓ Jeg vinder en opgave, sætter den op og går så aldrig tilbage for at tilbyde et batteri, en elbil-lader eller overvågning.
- ✓ Jeg har givet tilbud uden et ordentligt kig på tag, skygge og tavle.
- ✓ Jeg lader papirarbejdet med fradraget, el-dokumentationen og tilslutningen ligge til sidste øjeblik.
- ✓ Jeg skubber kun på opgaver, når en tilskuds-deadline nærmer sig — aldrig et støt, ærligt tag på det.
- ✓ Min indbakke stresser mig, og vigtige ting bliver begravet.
- ✓ Hvis en tidligere kunde ringede om sit anlæg, ville det tage mig et stykke tid at finde detaljerne.

0–2

Stramt skib. Et par justeringer, og du vinder flere fra din liste.

3–6

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

7+

Makker, du laver det hårde arbejde og forærer handlen til den, der ser sikrere ud og følger op. Godt nyt: det er præcis det, der nu er nemmest at fikse.

Den største løftestang er ikke flere leads — det er at vinde en større andel af de tilbud, du allerede er på, og gøre hver installation til et batteri, en elbil-lader og års service. 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 det bare gjort — den AI, der svarer din telefon i samme øjeblik en forespørgsel lander, kvalificerer den og booker besigtigelsen, skriver et ærligt besparelsesinterval i udkast med fradraget vist, tager depositummet og fakturerer acontobetalingerne, holder styr på el-dokumentationen og nettilslutningen, følger op gennem de uger, de sammenligner, og gør hver installation til et batteri, en elbil-lader og års overvågning — alt i ét, kørende i dit solcellefirma i denne uge — så er det, hvad vi bygger. Den hedder .

- ✓ 14 dages gratis prøve. Opsig når som helst. Ingen bindingsperiode, ingen hage.
- ✓ Intet vigtigt — et tilbud, en faktura, en kundebesked — ryger ud, uden du har set det først.
- ✓ Den bor i Microsoft Teams og de værktøjer, du allerede bruger.

Se den arbejde på dine egne opgaver på the-everything-app.com — uden kreditkort for at kigge.

Ærlig bemærkning: det her fikser ikke et ødelagt firma, og det lover ikke en husstand en bestemt besparelse, garanterer ikke, hvad et tag vil producere, eller får dine elregninger til at forsvinde — det er stadig dig, din besigtigelse og din autorisation. Det, det fikser, er kontorarbejdet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.