

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Arboristin tekoälykäsikirja

Näin pyörität puunhoitofirmaa tekoälyn aikakaudella

— ja muutut arboristiksi, johon talon omistaja luottaa kattonsa yllä.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVISSA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen puunhoitofirman pyörittäminen tarkoitti yhtä ihmistä puhelimesta, kirjanpitäjää ja silti sitä, että keikka, köysitykset ja siivous laskettiin lapun kulmaan pakettiauton penkillä työmaiden välissä.

Tänään oikein viritetty hyvä arboristi vastaa jokaisen talon omistajan puheluun siinä silmänräpäyksessä kun se saapuu, pääsee puun luo, todistaa olevansa vakuutettu, laskee sen alas turvallisesti, ja muuttaa yhden kaadon seuraavaksi puuksi ja vuotuiseksi karsinnaksi — samalla kun isompi firma toisella puolen kaupunkia soittelee yhä vastaajaviestejä. Eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi kiipeilijä. Eikä varsinkaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista, jonka olemme nähneet, kirjoitti keikkoja vielä kaksi vuotta sitten hanskansa selkään. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolikas** — kyselyt, jälkiyhteydenotot, rehelliset tarjoukset, vakuutustiedot, siivous ja kannonjyrksinnän varaukset, laskut — osaa nyt hoitua itsestään. Niinpä hän suuntasi energiansa sinne, missä raha ja maine ovat: puuhun turvallisesti ja oikein, ja siihen että hänestä tuli arboristi, johon talon omistaja luottaa kattonsa yllä.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei ”50 valmista kehotetta”. Ei teknojargonია. Vaan varsinainen järjestelmä — miten asiaa kannattaa ajatella, mitä ottaa käyttöön, missä järjestyksessä, ja ne virheet, joihin hyvät arboristit kompastuvat ja luovuttavat ennen kuin homma napsahtaa. Lue tämä alusta loppuun, niin pyörität tiiviimpää ja tuottoisampaa puunhoitofirmaa kuin nyt — vaikka et koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei päättä miten puu kaadetaan, arvioi mikä on turvallista, tai korvaa pätevyttäsi, vakuutustasi tai lukuasi puusta paikan päällä — eikä se koskaan korvaa silmääsi, kiipeilyäsi tai niitä laatuvaatimuksia joiden mukaan työ tehdään. Se kantaa paperityön. Voidaanko puu pelastaa vai onko se poistettava, miten se köysitetään ja lasketaan alas kattoja koskematta, ja onko turvallista työskennellä, on päätös jonka teet paikan päällä, ei koskaan luku jonka kone keksii; miten leikkaukset tehdään niin että puu pysyy terveenä, on ammattitaitosi; ja se, että olet suora talon omistajalle — etkä latvo puuta tai tarjoa sellaista jota et ole nähnyt — pysyy sinulla. Kaikki pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla talon omistaja sinut arvioi — ja miksi ensin vastaaminen voittaa keikan ennen kuin olet puun luona.

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn liimaaminen vanhojen tapojen päälle. Piirrä liike uusiksi niin, että tekoäly koskettaa kaikkea ensin.

03 Älä koskaan menetä keikkaa

Vastaa talon omistajalle ensin, varaa käynti puulle, ja muutu siksi jolle soitetaan jokaisesta puusta.

04 Tarjoa suoraan — vakuutus ja kaikki

Kartoitettu hinta, vakuutus todistettuna heti, ja miksi kiinteä puhelinhintaa on hälytysmerkki.

05 Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Ennakkomaksu, maksu valmistuessa ja muutoskeskustelu käytyä ennen työtä, ei springattuna jälkikäteen.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

Lajiteltuna, luonnosteltuna ja rahojasi vahtien — jopa ääneen luettuna ratissa.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, keikkakansiot ja vakuutus- ja keikkakirjaukset, jotka rakentavat itsensä.

08 Näytä kaksin verroin isommalta

Kaikki brändätyinä, todiste turvallisesta ja vakuutetusta työstä, ja toiston ja naapurisuosituksen vauhtipyörä.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamusnappi ja aidon myrskykiireen käyttö — ei koskaan valheellista ”vain tänään”.



2 minuutin vuototesti

Löydä tarkalleen, mistä menetät talon omistajia — ja mikä korjataan ensin.

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Talon omistaja joka soittelee puunhoitokeikasta ei näe aiempia töitäsi eikä pääse katsomaan sinun kiipeävän. Hän arvioi sinut siitä, minkä ulottuu — ja juuri siinä useimmat arboristit hiljaa menettävät vuoden parhaat asiakkaat.

Asiakkaasi on yleensä talon omistaja, jonka puu on hänen kattonsa, autonsa tai aitansa yllä — ja se yksi asia jota hän todella pelkää on vakuuttamaton tekijä joka pudottaa oksan katon läpi ja jättää hänet maksumieheksi. Keikan saa se, joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

- 1 Vastasitko — ja annoitko suoran suunnan?** Ensimmäinen arboristi joka nostaa luurin ja kuulostaa varmalta parilta käsiltä voittaa käynnin. Anna sen soida loppuun kun olet puussa, niin he soittavat seuraavalle — ja soittavat sille joka vastasi jokaisesta tulevasta puusta.
- 2 Oletko vakuutettu ja pätevä?** Talon omistajan todellinen pelko on vahinko ja vastuu. Pätevä, vakuutettu arboristi joka laskee puun alas turvallisesti voittaa halvemman vakuuttamattoman moottorisahamiehen, joka kerta — koska oksa katon läpi on hänen ongelmansa.
- 3 Kohteletko puuta oikein?** Kunnon leikkaukset, ei latvomista; ja rehellinen vastaus siihen, tarvitseeko puu ylipäättään poistaa. Talon omistaja erottaa sen, joka tuntee puut, siitä joka vain haluaa ison keikan.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Halvimmasta hinnasta. Kaikki kolme ovat tavoitettavuudesta, vakuutuksesta ja suoruudesta — juuri siitä, mitä on helppo dropata puussa vietetyn päivän päätteeksi. Ja vastapuoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly puunhoitoon — vaan siitä, tekeekö se töitä sinun puolestasi vai sinua vastaan.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isot puunhoitofirmat pyörittävät komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata ensimmäisenä perjantaista alkaen. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, turvallinen, vakuutettu arboristi voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen firma — ilman sen kuluja, ja ilman että talon omistaja koskaan saa vastaajan silloin kun hänellä on oksa roikkumassa katon yllä.

”Mutta en minä ole mikään tietokoneihminen”

Eivät ole nekään ammattilaiset, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista on 26 vuotta työkalujen ääressä ollut yrittäjä, joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanoin: **”Älä murehdi oikeinkirjoituksesta. Älä murehdi kieliopista.”** Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Kyky sanoa mitä haluat on uusi vaatimus — ja siinä arboristit, jotka käyvät talon omistajan kanssa läpi puun, riskit ja suunnitelman joka päivä, ovat jo hyviä.

200–800
€

+ kuukaudessa

Sen verran keikanhallintaohjelmat tyypillisesti veloittavat — ja silti ne panevat sinut naputtelemaan ja perimään. Yksi yrittäjä maksoi tonnia kuussa työkaluista, joita porukka tuskin käytti. Kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa tuon menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

Kolme kertaa sinua isommat firmat ovat hitaita, koska ne ovat isoja. Se on sinun aukkosi. Tämä käsikirja kertoo, miten kävelet siitä läpi.

02

CHAPTER TWO

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, on korjattava se, miten ajattelet tästä — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn liimaaminen vanhan työtavan päälle ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.

Jokainen liikkeesi prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: jonkun ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa puheluun. Joku laskee keikan, köysitykset ja siivouksen. Joku seuraa vakuutustietoja, kannonjyrsinnän varauksia, jälkiyhteydenottoja. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja se oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. Piirrä se uusiksi — niin että tekoäly koskettaa kaikkea ensin ja sinä valvot. Kolme ajattelun muutosta:

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaihteita

Lopeta miettiminen ”mitä nappia painan”. Nyt puhut liikkeellesi kuin hyvälle apumiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä täydentää tilauksen lähettämällä yhden viestin toimittajan tiskiltä — ”haen ketjun ja köysitysköyden Niemen kaadolle” — ja tilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään.

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Tekoäly tekee kaikesta ensimmäisen version, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoat. Tarjous on luonnosteltu ennen kuin ehdit istua alas. Yksi asiakas kuvasi sitä näin: **”Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä.”** Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua.

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat samaa virhettä ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Kerro sille, että vakiotarjous nimeää aina turvallisen menetelmän, siivouksen ja kannon, ja todistaa vakuutuksen — ja ettet koskaan anna kiinteää lukua puusta jota et ole nähnyt, etkä koskaan latvo puuta — ja se vastaa: **”Muistan tämän tästä lähtien.”** Jokainen korjaus kertaautuu. Puolen vuoden päästä se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenkuvittelun harjoitus

Kävele liikkeesi läpi ja kysy jokaisesta kohtaamisesta yksi kysymys: ”Miltä tämä näyttäisi, jos tekoäly koskisi siihen ensin?”

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Talon omistaja soittaa kun olet puussa	Vastaaja. He soittavat seuraavalle arboristille.	Vastattu ja kartoitettu, käynti varattu — suora luku ja vakuutus mainittuna aamuksi.
Myrsky pudottaa oksan katon yli	Missaat puhelun, he soittavat kenelle tahansa vapaana olevalle.	Vastattu ympäri vuorokauden, vaara arvioitu, turvaaminen varattu ensin.
Toimittajan hinnaston päivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu hintoihisi — ”ketju ja köysi nousivat, tarjoukset päivitetty”.
Keikka on valmis	Kuvat puhelimessa, jälkiyhdeydenotto jäi lähettämättä.	Siivous vahvistettu, arvostelu pyydetty, seuraava puu ja vuotuinen karsinta jahdattu.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen osaan liiketoimintaasi.

03

CHAPTER THREE

Älä koskaan menetä keikkaa

Aloitetaan vuodosta, joka maksaa eniten ja sattuu vähiten — koska et koskaan näe laskua.

Puunhoitoliidi on pilaantuvaa tavaraa: talon omistaja joka hankkii paria tarjousta varaa sen joka vastaa ensin ja näyttää vakuutetulta ja turvalliselta, eikä hidas kuule enää — ja myrskyvaara menee sille joka vastaa juuri nyt. Puhelu värisee neljältä iltapäivällä kun olet puussa saha kädessä. Se soi loppuun. Se talon omistaja soittaa seuraavalle arboristille, varaa käynnin, ja nyt hän on se joka tekee puun — ja seuraavan puun, ja vuotuisen karsinnan. Mennyt — eikä vain tämä keikka, ehkä jokainen puu jonka se talon omistaja ja hänen naapurinsa koskaan tarvitsevat.

Ensin sisään

voittaa talon omistajan

Talon omistaja jonka puu on hänen kattonsa yllä soittaa sille joka vastaa ja näyttää vakuutetulta ja turvalliselta. Missattu puhelu ei ole lykätty kauppa — se on keikka, ja usein toisto ja naapurit sen takana, ojennettuna sille joka vastasi. Ja hidas vastaus laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

Vastaaja on paikka, jonne vuoden parhaat asiakkaat menevät kuolemaan. Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä kysely on oikeasti kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — puhelu johon et ehtinyt

Tekoälyvastaanottaja vastaa liikkeesä nimissä ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta rauhalliselta ja ammattimaiselta, ja kirjaa jokaisen tiedon — puu, karkeasti sen koko, kuinka lähellä taloa tai sähkölinjoja, onko se vaara juuri nyt — sillä aikaa kun olet puussa tai nukut. Ja se tekee sen, mikä voittaa keikan: vastaa ensin, joka kerta, niin että sinä olet se arboristi joka varaa käynnin muiden ollessa yhä vastaajalla — ja se nostaa aidon myrskyvaaran jonon kärkeen.

Ongelma kaksi — talon omistaja jota kukaan ei pitänyt

Puunhoitofirmaa ei voiteta yhdellä kaadolla — se voitetaan siitä että muutut arboristiksi jolle talon omistaja soittaa jokaisesta puusta, ja jota naapurit kysyvät. Useimmat arboristit tekevät keikan eivätkä ajattele sen ohi. Se joka vastaa ensin, todistaa olevansa vakuutettu, laskee puun alas turvallisesti ja kohtelee puuta oikein, on se jolle talon omistaja soittaa seuraavasta puusta, vuotuisesta karsinnasta, ja jonka hän suosittelee aidan yli.

- ✓ Jokainen kysely vastattu liikkeesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös viikonloppuna, myös sinä yönä kun myrsky panee puolet kaupungin puista kattojen yli.
- ✓ Haettavissa oleva kirjaus jokaisesta keikasta — ”mitä me tarjottiin ja tehtiin Rossin pihalla, ja mitkä puut ovat karsinnan tarpeessa?”
- ✓ Jälkiyhteydenotot, jotka pitävät sinut niiden talon omistajien edessä joilla on väliä — niin että kun seuraava puu tai vuotuinen karsinta tulee, olet se jolle he soittavat.
- ✓ Keikan tiedot kyselystä — puu, kulkuyhteydet, vaara — virtaavat suoraan käyntiin, ei kolmesti uudelleen naputeltuna.

Puhelin lakkaa olemasta se, mikä maksaa sinulle parhaat talon omistajat, ja muuttuu siksi, mikä varaa käynnin — ja pitää sinut arboristina jolle he soittavat jokaisesta puusta.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa suoraan — vakuutus ja kaikki

Puunhoidolla on tarjousmuoto jota useimmat alat eivät tunne: puolet siitä mitä talon omistaja ostaa on se, ettei mikään mene pieleen — ei oksaa katon läpi, ei silvottua puuta, ei vastuuta joka kaatuu hänen niskaansa. Eikä mitään näistä voi arvioida tai luvata puhelinlinjaa pitkin.

Vakuutettu ja katsottu

ja kiinteä puhelinhintaa on paljastus

Puunhoitokeikka on laajuus JA riski, ei puukohtainen taksa: arviointi, turvallinen köysitys ja poisto hallituissa osissa, talon/aidan/pihan ja naapureiden suojaaminen, siivous ja hakettaminen, ja kanto. Halpa luku on yleensä vakuuttamaton moottorisahamies joka kaataa ja toivoo — ja jos oksa menee katon läpi, talon omistaja maksaa. Todista olevasi vakuutettu, katso puu, laske se alas turvallisesti, ja hinnoittele se suoraan — ja olet arboristi johon talon omistaja luottaa kattonsa yllä.

Tässä alan rehellinen totuus: **kiinteä hinta puhelimesta, näkemättä, on hälytysmerkki — ei rauhoitus.** Kukaan ei voi hinnoitella puunhoitoa kunnolla näkemättä puuta, sen kokoa ja kuntoa, kuinka lähellä se on taloa ja sähkölinjoja, ja kulkuyhteyksiä ja köysitystä. Rehellinen liike on antaa karkea suunta, sitten katsoa puu ennen kuin sitoutuu kiinteään lukuun.

Tekoäly edellä -tarjoaminen tekee siitä helppoa: tekoäly *kartoittaa* keikan ennen kuin lähdet. Näin se näyttää oikeassa puunhoitofirmassa tänään.

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Kyselystä tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti asettaa hinnan ja riskin — puu, sen koko ja läheisyys taloon/sähkölinjoihin, kulkuyhteydet, onko se vaara — jotta varaat käynnin oikeat tiedot kädessä.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä menneet keikkasi, niin se oppii hintasi ja köysitys-/siivouskustannuksesi — ja luonnostelee suoran luvun jossa turvallinen menetelmä, siivous, kanto ja vakuutus on nimetty, ei litteän puukohtaisen luvun joka piilottaa ne.
- ✓ **Se johtaa vakuutuksella.** Se ei unohda panna pätevyyttäsi ja vakuutustasi eteen — juuri sitä, mitä talon omistaja seuloo.

Kohtelee puuta oikein

rehellisyys joka pitää heidät

Tässä alan luottamuksen tekijä: huijari sanoo aina ”kaadetaan” (isompi, helpompi keikka) ja ”latvoo” puita — nopea silpova leikkaus joka näyttää karsinnalta mutta pilaa puun. Rehellinen arboristi tuntee puun terveyden: tekee kunnon leikkaukset, ei latvo koskaan, ja kertoo talon omistajalle suoraan kun puu voidaan pelastaa tai keventää poiston sijaan — vaikka poisto on isompi kauppa. ”En kaada puuta joka ei sitä tarvitse, enkä silvo sellaista joka tarvitsee” on vahvempi myyntipuhe kuin poiston tyrkyttäminen, ja juuri se tuo toistuvat työt ja naapurin puun seuraavaksi.

Käynti puulla ei ole kitkaa — se on myyntiä

Mille tahansa puulle liike on antaa karkea suunta, varata käynti ja nähdä puu ennen kuin sitoudut lukuun. Oikein muotoiltuna se ei ole viive — se kertoo talon omistajalle ettet tarjoa hänen puutaan sokkona ja iske sitten yllätyksellä, tai pudota oksaa väärin. ”Tulen katsomaan, näytän että olen vakuutettu, ja annan kiinteän hinnan ja turvallisen suunnitelman” kääntää huolellisuutesi syyksi, miksi he valitsivat sinut.

Sitten se, minkä kaikki jättävät väliin — pysyä talon omistajan edessä. Yksi viesti keikan jälkeen: ”Kaikki siivottu ja kanto jyrstetty — ilmoittelen kun tuo toinen on karsinnan vuorossa.” Tuo yksi tapa voittaa enemmän toistuvia puita kuin hinnan pudottaminen koskaan. Tekoäly edellä se jälkiyhteydenotto ei ole asia jonka muistat. Se on asia joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: katso puu, todista että olet vakuutettu, laske se alas turvallisesti, tee oikeat leikkaukset, ja ole suora poistosta vai pelastuksesta. Arboristi lehtiön kanssa joka yltää tuohon standardiin voittaa sen, jolla on sovellus muttei standardia. Tekoäly tekee standardista vain vaivattoman.

05

CHAPTER FIVE

Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Olet voittanut keikan. Nyt on saatava rahat — ja puunhoito on usein ennakkomaksu varatusta kaadosta, loppuosa työpäivänä, satunnaisella muutoksella kun puu osoittautuu maasta katsottua huonommaksi.

Ennakko + työpäivänä ei yllätsmuutosta

Yksi rauhoittavin asia jonka voit tehdä talon omistajalle on olla suora ja tasainen rahasta: ennakkomaksu isomman kaadon varaamiseen, loppuosa sinä päivänä kun se on tehty ja siivottu, ja mikä tahansa muutos — ontto runko, piilossa ollut vaara joka muuttaa menetelmän — käytynä *keskusteluna ennen työtä*, ei springattuna jälkikäteen. Yllättävä ”lisä” lopussa on juuri se joka muuttaa toistuvan talon omistajan yhden keikan asiakkaaksi. Tasainen, ennakoitava laskutus ei ole vain reilua — se on vahvin syys tulla soitetuksi seuraavaa puuta varten.

Perääminen on järjestelmäongelma, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin et käy kiusallista keskustelua enää.

- 1 **Ennakko ison varaamiseen.** Selkeä ennakkomaksupyyntö kun isompi kaato on varattu ja katsottu pitää päivän ja kattaa kaluston.
- 2 **Laskuta työpäivänä.** ”Maksa nyt” -linkki sillä hetkellä kun se on kaadettu ja piha siivottu voittaa ”lähetän sen myöhemmin” — ja talon omistaja joka katsoo turvallisesti raivattua, siistiä pihaa on halukkaimmillaan maksamaan.
- 3 **Merkitse muutos ennen kuin se puree.** Jos puu on huonompi kuin näytti ja menetelmä muuttuu, talon omistaja kuulee mitä se maksaa ja miksi *ennen* kuin työ etenee. Keskustelu, ei väijytys.
- 4 **Kiristä sävyä vain jos on pakko.** Useimmat maksavat tökkäyksellä yksi tai kaksi. Pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

Raha on rahaa: tämä on se yksi paikka, jossa pidät tekoälyn alussa lyhyessä hinnassa. Se luonnostele, sinä hyväksyt — kunnes olet katsonut sen olevan oikeassa kuukauden.

06

CHAPTER SIX

Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

Postilaatikkosi on paikka, josta hiljainen raha vuotaa ulos ja stressi vuotaa sisään.

Toimittajien tiliotteet, talon omistaja vahvistamassa varausta, kunnan tai taloyhtiön keikka, pyyntö saada vakuutustietosi, kuva puusta katsottavaksi, arvosteluilmoitus, entinen talon omistaja seuraavan puunsa kanssa — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tippumassa sisään samalla kun olet puussa saha kädessä. Yksi yrittäjä aloitti 24 000 sähköpostin suosta: ”Luin yhden viestin, se katosi. En löytänyt sitä enää.”

Tekoäly edellä postilaatikosta tulee jotain, joka on jo hoidettu siihen mennessä kun katsot sitä:

- ✓ **Lajiteltu.** Ne kolme tänään merkitsevää viestiä nousevat pinnalle, merkittynä syineen — ”tämä on vaara, haljennut puu Rossin autokatoksen yllä”.
- ✓ **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, olemme täysin vakuutettuja, tässä todistus”, ”voimme tulla katsomaan torstaina” — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyydettyäessä.** ”Mitä me tarjottiin Rossin kaadolle, ja onko kanto varattu?” — ja se löytää sen heti.

SE, MITÄ KUKAAN EI ODOTA — SE VAHTII RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi liike: ”Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetki, aiempien keikkojesi perusteella haluat todennäköisesti tämän.” Toisella toimittaja laskutti vahingossa 50 % pieleen — merkitty automaattisesti ennen maksua.

07

CHAPTER SEVEN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

Jokaisella puunhoitofirmalla on toimistopäällikkö. Yleensä se olet sinä, tekemässä sitä huonosti kello 22.

Yksi viikko

ilman toimistoa

Erään ammattilaisliikkeen toimistoihminen jäi viikoksi lomalle. Yrittäjä: ”Häntä ei ole ollut toimistossa viikkoon, ja se on auttanut meitä hoitamaan hänen työnsä.” Siitä tuli yksi heidän vahvimista viikoistaan — ei viikosta selviäminen, vaan yksi parhaista — koska jälkiyhteydenotot ja perääminen eivät pysähtyneet kun hän pysähtyi.

Aamukatsaus

Ennen kuin käännyt virran: tämän päivän käynnit ja keikat järjestyksessä, mikä vaara pitää turvata ensin, mikä talon omistaja pitäisi ottaa uudelleen esiin, ketä perätä ennakosta, ja se yksi asia — vakuutustodistus lähetettäväksi, kanto varattavaksi — joka puraisee jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin ääressä — ja apumiehesikin tietää.

Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous ja keikka liittyy itsensä oikeaan talon omistajaan — niin että kun he soittavat seuraavasta puusta, koko historia on tallessa. Tekemäsi puut, mitä veloittit, mitkä ovat karsinnan vuorossa — kaikki yhdessä paikassa.

Paperit ilman kauhua

Tarjous, vakuutustodistus, keikkakirjaus, lasku — luonnosteltuina, lähetettyinä ja pidettyinä siellä mistä löydät ne, ja saatavilla todistamaan että olit vakuutettu ja teit sen oikein jos jotain koskaan kyseenalaistetaan. Ei koskaan lukusi puusta tai kiipeilysi korvikkeena — vain estettyinä katoamasta.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka varassa isot firmat lepäävät: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” — ja ”siltä että näytät arboristilta joka ei pudota oksaa kattosi läpi” — on esitystapaa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden pakettiauton toimija ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn tarjouksen — ja näyttää saman nopean vastauksen, saman vakuutustodistuksen, samat kuvat isosta puusta kaadettuna siististi, ja samat aidot talon omistajien arvostelut. Alalla jolla talon omistaja luottaa sinuun kattonsa yllä, pieni toimija joka näyttää turvalliselta, vakuutetulta ja järjestäytyneeltä saa saman luottamuksen kuin iso — ja tulee pidettynä jokaista puuta varten.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — vastaa ensin, todista että olet vakuutettu, laske se alas turvallisesti ja kohtele puuta oikein, niin että olet arboristi jolle talon omistaja soittaa seuraavasta puusta kilpailuttamatta.
- 2 Arvostele** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun talon omistaja on tyytyväisimmillään, sinä päivänä kun olet kaatanut ison siististi ja raivannut alueen, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sijoitustasi — ja arboristia valitseva talon omistaja nojaa molempiin.
- 3 Suosittele** — puunhoito on näkyvillä: naapurit katsovat kun iso puu tulee alas turvallisesti, ja ne joilla on omia puita kysyvät kuka sen teki. Talon omistaja joka luotti sinuun kertoo koko kadulle. Se on yksi alan vahvimmista aidan-yli-suositteluverkoista.
- 4 Myy uudelleen** — tässä on koko peli. Puut kasvavat, joten yksi talon omistaja ei ole kaato, se on seuraava puu ja vuotuinen karsinta vuosiksi. Kaikki on keikkakansiossa. Jälkiyhteydenotto oikeaan aikaan muuttaa yhden puun vuosikymmenen työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta talon omistajalta arvostelu sinä päivänä kun raivaat alueen, ja jätä aina ovi auki — ”ilmoittele kun muut ovat karsinnan vuorossa, ja lähetä minut kenelle tahansa naapurille jolla on puu.” Talon omistaja joka katsoo isoa puuta jonka juuri kaadoit siististi on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan tapaavat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

Kaikki yllä oleva toimii. Syy, miksi useimmat arboristit eivät saa sitä toimimaan, on että he yrittävät tehdä kaiken kerralla, hukkuvat kesken keikan ja palaavat vanhaan tapaan. Siis: yksi asia kerrallaan, työtä pysäyttämättä.

- 1 Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: missattu puhelu.** Jokainen kysely vastattu ja kartoitettu, suora suunta annettu, käynti varattu — ja myrskyvaara nostettu jonon kärkeen. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja luonnostelee suoran luvun jossa turvallinen menetelmä, siivous ja vakuutus on nimetty rakenteestasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se pitää. Käynti ennen kiinteää lukua, jälkiyhteydenotto joka keikan jälkeen.
- 3 Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen.** Ennakko ison varaamiseen, loppuosa työpäivänä, muutokset merkittyinä ajoissa, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot ja vakuutuskirjaukset rakentumassa itsestään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti, seuraava puu ja vuotuinen karsinta jahdattuna.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Kolme on se, missä ”helkkari”-hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee käynti. Käynnistä tulee turvallinen, vakuutettu keikka. Keikasta tulee arvostelu, maksu työpäivänä, ja seuraava puu samalta talon omistajalta.

Luottamusnappi — miten luovutat ohjat menettämättä yöuniasi

Et anna uudelle apumiehelle kiipeilyköyttä ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

- 1 **Viikot 1–2: se kysyy kaikesta.** Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen tarjous — ”tämän lähettäisin, sopiiko?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä asioista.** Rutiinivastaukset vain lähtevät; raha, uudet talon omistajat ja mikä tahansa painava — tarjoukset, poisto-vai-pelastus-päätökset, vaarat — saavat yhä nyökkäyksesi.
- 3 **Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista.** Nyt se pyörii, ja sinä saat aamukatsauksen ja merkinnät. Olet yhä pomo — olet vain lakannut olemasta pullonkaula.

Virheet, jotka saavat hyvät arboristit luovuttamaan ennen kuin homma napsahtaa

- ✓ **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Kukin panee voiton pankkiin ennen kuin lisäät seuraavan.
- ✓ **Tekoälyn liimaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos naputtelet yhä joka keikan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä ”auttamaan”, olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- ✓ **Valheelliseen kiireeseen tarttuminen.** Et tarvitse sitä — aito vaara (roikkuva oksa katon yllä) on todellista kiirettä johon voit tarttua rehellisesti: ”saamme sen turvattua tänään.” Feikki alennuksen takaraja saa sinut vain näyttämään huijarilta.
- ✓ **Hinnalla kilpaileminen.** Sillä hetkellä kun voitat olemalla halvin, kilpaillet vakuuttamattoman miehen kanssa joka latvoo puun — ja talon omistajan todellinen pelko on juuri se. Talon omistaja maksaa turvallisesta, vakuutetusta arboristista joka kohtelee puuta oikein — se että sinuun luotetaan kattonsa yllä voittaa jokaisen puun, ei matalin hinta.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototesti

Useimmilta arboristeilta ei puutu taitoa — he menettävät talon omistajia. Rahasi ei ole tuntemattomien voittamisessa halvalla hinnalla; se on siinä että muutut arboristiksi jolle talon omistaja soittaa jokaisesta puusta, koska yksi talon omistaja on seuraava puu ja vuotuinen karsinta vuosiksi ja suositus jokaiselle naapurille jolla on puu. Se on paljastus: vastaa ensin, todista että olet vakuutettu, laske se alas turvallisesti, kohtele puuta oikein. Ole rehellinen — rastita ne, jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan puheluihin — enkä tiedä montako talon omistajaa viive on maksanut.
- ✓ Talon omistajan puhelu on soinut loppuun tietämättäni, ja he varasivat seuraavan arboristin.
- ✓ Myrskyvaara tuli ilta-aikaan ja meni sille joka nosti luurin, ei minulle.
- ✓ Olen antanut kiinteän hinnan puhelimessa puusta jota en ollut nähnyt — ja kärsinyt tappion.
- ✓ En johda vakuutuksellani ja pätevyydelläni, joten näytän samalta kuin vakuuttamaton mies.
- ✓ En pysy entisten talon omistajien edessä, joten heidän seuraava puunsa tehdään jonkun muun toimesta.
- ✓ Tarjoukseni, vakuutustietoni ja keikkahistoriani asuvat päässäni ja puhelimessani, eivät yhdessä paikassa.
- ✓ Olen tarjonnut poistoa puulle joka olisi voitu pelastaa, koska se oli isompi keikka.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat — vakuutuspyyntö, vaara — hautautuvat.
- ✓ Jos talon omistaja pyytäisi minua todistamaan olevani vakuutettu, todistuksen löytämisessä kestäisi.

0–2

Tiivis pakka. Muutama viilaus ja olet arboristi jolle useampi talon omistaja soittaa jokaisesta puusta.

3–6

Menetät oikeita talon omistajia tylsässä puolikkaassa — ja se on kaikki korjattavissa. Aloita viikosta 1.

7+

Kaveri, teet vaarallista, taitavaa työtä ja ojennat talon omistajan sille joka vastasi ensin. Hyvä uutinen: juuri se on nyt helpointa korjata.

Suurin vipu ei ole halvempi hinta — se on ensin vastaaminen, sen todistaminen että olet vakuutettu ja turvallinen, ja jokaisen talon omistajan muuttaminen seuraavaksi puuksi, vuotuiseksi karsinnaksi ja suosituksiksi jokaiselle naapurille jolla on puu. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko sen valmiina puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaa, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni rakentaa. Jos mieluummin haluat sen vain valmiina — tekoälyn, joka vastaa puhelimeesi siinä silmänräpäyksessä kun talon omistaja soittaa, nostaa myrskyvaaran jonon kärkeen, kartoittaa keikan ja varaa käynnin, luonnostelee suoran tarjouksen jossa turvallinen menetelmä, siivous, kanto ja vakuutuksesi on nimetty, ottaa ennakon ja laskuttaa työpäivänä ja merkitsee muutoksen ennen kuin se puree, pitää vakuutus- ja keikkakirjaukset jotka todistavat että teit sen oikein, ja jahtaa seuraavan puun ja vuotuisen karsinnan jokaiselta talon omistajalta jonka olet hoitanut — kaikki yhdessä, työssä puunhoitofirmassasi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin vain. Ei sitoutumista, ei sopimuksia.
- ✓ Mikään tärkeä — tarjous, lasku, talon omistajan viesti — ei koskaan lähde ilman että näet sen ensin.
- ✓ Se elää Microsoft Teamsissa ja työkaluissa, joita jo käytät.

Katso se toimimassa omissa keikoissasi osoitteessa the-everything-app.com — ilman luottokorttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä liiketoimintaa, eikä se kiipeä puuhun, arvioi mikä on turvallista, tai päättää voidaanko puu pelastaa — se olet yhä sinä, silmäsi ja pätevyytesi. Mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.