

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITYKSILLE

Muurarin tekoälykäsikirja

Näin pyörität muuraus- ja harkkotyön yritystä tekoälyn aikakaudella — ja tienaat enemmän kuin kolme kertaa isommat firmat.

KOKO SYSTEEMI · EI JAARITTELUA · VAPAASTI JAETTAVA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollinen muurausyritys tarkoitti, että palkkasit konttorityöntekijän, maksoit kirjanpitäjälle — ja laskit silti tiliä piirustuksesta keittiön pöydässä sen jälkeen kun lapset oli nukutettu.

Tänään yhden porukan muurari oikealla setupilla saa enemmän töitä, hinnoittelee nopeammin ja saa rahansa aiemmin kuin kuuden porukan firma kaupungin toisella laidalla — eikä käytä yhtään iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi muurari. Eikä hän todellakaan ole mikään tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme laski tiliä tuhannelta lehtiöllä ja kynällä kaksi vuotta sitten. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, massalaskenta, laskut, perintä, arkistointi — osaa nyt hoitaa itsensä.** Niinpä hän laittoi energiansa sinne missä raha on: hommiin, ja asiakkaaseen.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän tekee sen. Ei mitään "50 promptia kopioitavaksi". Ei teknojargonia. Itse systeemi — miten ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet jotka saavat hyvät muurarit luovuttamaan ennen kuin se napsahtaa. Tarinat tässä ovat oikeita rakennusalan tekijöitä ja oikeita pienyrityksiä joiden kanssa työskentelemme — nimet pois, numerot jäljellä. Lue se kannesta kanteen niin pyörität tiukempaa, kannattavampaa muurausyritystä kuin tänään, vaikkeet koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoon.

SUORA SANA VASTUUSTA

Mikään tässä ei hyväksy kantavaa muurausta, varmenna että tukimuuri, palkki tai kantava seinä on muurattu rakennesuunnittelijan piirustuksen mukaan, eikä korvaa ammattilaisen arviota. Se kantaa *paperityöt*. Muuri — ja vastuu siitä että se pysyy pystyssä ja on muurattu määräyksen mukaan — pysyy sinun, alusta loppuun.

Sisältö

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa joista asiakas sinut tuomitsee — ja miksi toinen puoli ajaa jo tekoälyllä.

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn ruuvaaminen vanhoihin tapoihin. Piirrä yritys uusiksi tekoäly edellä.

03 Et enää koskaan menetä keikkaa

Jokainen puhelu vastattu — ja jokainen lupaus kiinni, perittynä ja jo työn alla.

04 Anna hinta ennen kuin lähdet pihasta

Tekoäly rakentaa massalaskennan sanoistasi ja hinnoistasi. Sinä tarkistat ja lähetät.

05 Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Rahat tilillä 7 päivässä, ei 47 — ilman yhtäkään nolostuttavaa muistutusta.

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnokset valmiina, ja se vahtii rahojasi — luettuna ääneen ajomatalla.

07 Digitaalinen konttoripäällikkösi

Aamubriiffi, työkansiot jotka rakentavat itsensä, ja paperit järjestyksessä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki logolla, ja arvostelujen ja suositusten vauhtipyörä joka ruokkii itsensä.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamussäädin, ja miksi kolme prosessia voittaa yhden.



2 minuutin vuototarkistus

Löydä tarkalleen mistä yrityksesi vuotaa rahaa — ja mikä korjata ensin.

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Talon omistaja joka seisoo paljaan laatan edessä ei voi tietää oletko hyvä muurari. Ei siinä seisossaan. Hän tuomitsee sinut siitä minkä näkee — ja juuri siinä useimmat muurarit menettävät hiljaa työt jotka olisivat olleet heidän.

Kun rakennusfirma tarvitsee porukan taloon, tai talon omistaja vihdoinkin päättää tukimuurista, he eivät soita yhdelle muurarille. He soittavat viidelle, Google-listan yläpäästä, ja työ menee sille joka saa kolme asiaa oikein ensin:

1

Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Talo menee ensimmäiselle vastanneelle muurarille, ei parhaalle. Anna sen soida vastaajaan, niin se on mennyttä ennen kuin olet nähnyt piirustusta.

2

Tuliko hinta nopeasti, ja näyttikö se asialliselta?

Siisti, eritelty hinta — tiilet tuhannelta, harkkomuuraus neliömetriltä, teline, kulku, siivous — vuorokaudessa voittaa käyntikortin taakse raapustetun luvun ensi viikolla. Joka ikinen kerta.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selvät viestit, ei perimistä, ei "sori kaveri, unohdin lähettää sen". Helppo asioida on se mikä saa rakennusfirman soittamaan sinulle ensin seuraavaan kahteentoista taloon.

Huomaatko mistä yksikään niistä ei kerro? Siitä kuinka hyvä muurari olet. Kaikki kolme ovat **hallintoa ja viestintää** — juuri sitä mitä vihaat eikä sinulla ole koskaan aikaa hommapäivän jälkeen.

Ja tässä se osa jota kukaan ei kerro: pöydän toinen puoli ajaa jo tekoälyllä. Isot talotehtaat ajavat tarjouksensa sen läpi. Talopakettifirmat hinnoittelevat koko massalaskennan minuuteissa. Rautakaupan järjestelmä tuntee tilaushistoriasi paremmin kuin sinä itse. Kysymys ei ole tuleeko tekoäly muuraukseen — se on jo täällä. Kysymys on tekeekö se töitä *puolestasi* vai *sinua vastaan*.

Hyvä uutinen? Tämä on historian ensimmäinen kerta kun tekniikka suosii pientä. Isojen firmojen pitää pystyttää komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja ajaa perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea, hyvin organisoitu muurari voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso firma — ilman ison firman kuluja.

"Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekään tekijät jotka onnistuvat tässä parhaiten. Yksi nopeimmista näkemistämme on yrittäjä jolla on 26 vuotta hommissa ja joka kosketti tietokonetta ensi kertaa kolme vuotta sitten. Hänen sanansa: "Älä murehdi oikeinkirjoitusta. Älä murehdi kielioppia." Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Näppäimistötaito oli vanha vaatimus. Kyky sanoa mitä haluat on uusi — ja siinä muurarit ovat jo hyviä.

300–1 000
+ euroa/kk

Sen verran useimmat työnohjaus- ja laskentaohjelmistot maksavat — ja silti saat itse naputella kaiken sisään ja tehdä massalaskennan. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi tonnin kuussa, joinakin kuukausina kolme, ohjelmistosta jota hänen miehensä tuskin käyttivät. Pidä se luku mielessä: kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa sen kulun tai saa sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

LUKU KAKSI

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, pitää korjata se miten ajattelet tästä — sillä isoin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn ruuvaaminen vanhan työtapasi päälle ja ihmettely miksi mikään ei muuttunut.

Jokainen prosessi yrityksessäsi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen pitää tehdä jokainen askel. Joku vastaa puhelimeen. Joku laskee tillet piirustuksesta ja kirjoittaa tarjouksen. Joku perii osasuoritusta. Joku arkistoi rakennesuunnittelijan tiedot ja kuormakirjat. Koko päiväsi on muotoiltu sen oletuksen ympärille — ja se oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. **Piirrä se uusiksi** — tekoäly edellä kaikessa, ja sinä valvomassa. Kolme ajattelun siirtymää, jokainen opittu oikealta rakennusalan yritykseltä jonka kanssa työskentelemme:

Siirtymä yksi — delegoi lopputuloksia, älä askelia

Lopeta miettimästä "mitä nappia painan". Puhut nyt yrityksellesi kuten puhuisit hyvälle nokkamiehelle: sano lopputulos, anna sen keksiä askeleet. Yksi yrittäjä hyvitti laskun, teki sen uusiksi pro rata ja meilasi asiakkaalle sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen tilaa materiaalit lähettämällä yhden viestin rautakaupan tiskiltä — *"Olen rautakaupassa, kaksitoista tuhatta vakiotiiltä ja neljä lavaa laastia Virtasen keikalle, toimitus tiistaina"* — ja ostotilaus, kulu ja kirjanpito järjestyvät itsestään. Hänen sanansa: *"Se on yksi tekstiviesti joka tekee ihan hiltittömästi dataa."*

Siirtymä kaksi — tekoäly ensin, sinä sitten

Vanha tapa: sinä teet työn, ehkä työkalu auttaa. Uusi tapa: tekoäly tekee ensimmäisen version kaikesta, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoot. Tarjous on kirjoitettu ennen kuin istut alas. Vastaus on kirjoitettu ennen kuin avaat postin. Puheluun on vastattu ennen kuin olet alhaalla telineeltä. Yksi asiakas kuvaili rutiinin: *"Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vaan mene — jep, lähetä."* Työsi kutistuu kymmenen sekunnin harkinnaksi, ei neljänkymmenen minuutin naputteluksi. (Ja ei — et luovuta avaimia ensimmäisenä päivänä. Se kysyy lupaa kaikkeen alussa, varsinkin rahaan. Löysäät hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Siirtymä kolme — korjaukset ovat investointeja

Tavallisella ohjelmistolla korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Muurari kertoo sille että hänen tuhannen hintaansa kuuluu aina siteet, palkit ja happopesu lopuksi mutta ei koskaan teline — se vastaa: *"Muistan sen tästä lähtien."* Ja se muistaa. Sano kerran että tietty rakennusfirma haluaa luonnonvalkoisen laastin ja kaavitun sauman, eikä se mene enää koskaan väärin. Jokainen korjaus kasautuu. Puoli vuotta myöhemmin se hinnoittelee kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenpiirtoharjoitus

Kävele yrityksesi läpi ja kysy yksi kysymys jokaisesta kohtaamisesta: *"Miltä tämä näyttäisi jos tekoäly koskisi siihen ensin?"*

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Rakennusfirma soittaa ja haluaa talon hinnan	Vastaaja. Porukka varattu sille joka vastasi.	Vastattu, kirjattu, varattu piirustusten katseluun — hinta luonnosteltu ennen aamiaista.
Tiilitoimitus tulee kaksi lavaa vajaana	Huomaat torstaina, perit perjantaina, unohdat maanantaina — porukka seisoo.	Merkitty sinä päivänä kun se tulee, peritty automaattisesti — kuulet vain jos rautakauppa ei korjaa sitä.
Rautakaupan hinnasto päivittyy	Hautautuu 200 postin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, viety hintoihisi — yksi rivi: "julkisivutiili ylös neljässä sarjassa, hiekka myös ylös."
Keikka valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei koskaan pyydetty.	Lasku lähetetty pihasta. Arvostelu pyydetty kun he ovat vielä haltioissaan puhtaasta muurista. Seuraava keikka merkitty.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus vietynä yhteen osaan yritystäsi. Sinusta ei tule konttorityöntekijää. Sinusta tulee sellaisen yrityksen omistaja joka pyörii itsestään ympärilläsi.

03

LUKU KOLME

Et enää koskaan menetä keikkaa

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

Muurarit ovat järkyttävän huonoja tässä, ja sen tiedät. Seisot ylhäällä telineellä muuraamassa linjan mukaan porukan kanssa, kädet täynnä laastia, puhelin surisee jossain autossa. Se soi tyhjä. Se soittaja — talo, tukimuuri, harkkotalli, koristemuuri ja kaksi pilaria — soittaa listan seuraavalle muurarille. Mennyt.

16 keikkaa

vuodessa, huomaamatta

Sanotaan että missaat neljä puhelua viikossa. Ole rehellinen siitä kuka soittaa: enimmäkseen se on rautakauppa toimituksesta, rakennusfirma, telineporukka, tai joku porukasta. Sano että vain yksi noista neljästä viikossa on joku joka oikeasti haluaa muurausta tehtävän — se on noin 50 oikeaa kyselyä vuodessa joita et koskaan kuullut. Sano että yksi kolmesta niistä olisi tilannut. Se on noin **16 keikkaa vuodessa** jotka kävelevät suoraan sille joka vastasi seuraavaksi. Et koskaan tunne sitä, koska et koskaan tiennyt että puhelin soi. (Havainnollistava — mutta laske omat lukusi niin kirvelee.)

Ja se kirsikka: asiakas joka soittaa sinulle ei jätä viestiä. Hän soittaa seuraavalle. **Vastaaaja on se paikka jonne keikat menevät kuolemaan.** Vanha korjaus oli "vastaa useampaan puheluun". Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa, ja useimmat muurarit ajattelevat vain ensimmäistä.

Ongelma yksi — puhelu jota et voinut ottaa

Olet telineellä, purat kuormaa, tai ajat perävaunu työkaluja perässä. Tekoälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, ympäri vuorokauden, kuulostaa normaalilta puhelimesta, saa keikan tiedot — *mitä* (talon muuraus, harkot, tukimuuri, koristemuuri, pilarit ja postilaatikko), *missä*, ja *kuinka iso* — varaa sinut katsomaan piirustuksia, nostaa kiireiset turvaamiskeikat kärkeen, ja tekstaa sinulle yhteenvedon ennen kuin olet pois laudoilta. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu, ja maksaa murto-osan ihmisestä.

Ongelma kaksi — puhelu jonka otit, ja puoliksi unohdit

Ole rehellinen: kuinka monta kertaa olet sanonut *"joo kaveri, saat hinnan tukimuurista torstaiksi"* kuljettajan paikalta — ja seuraavaan keikkaan mennessä se on mennyttä? Et ole epäjärjestelmällinen. Sinulla on kiire, ja pääsi on arkistosi. Tässä tekoäly edellä muuttaa sen mikä puhelin edes *on*:

- **Jokainen puhelu tallentuu.** Nauhoitettu, purettu tekstiksi, arkistoitu keikalle. Kuusi viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sanoit että happopesu kuuluu hintaan", voit tarkistaa mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset tulevat ulos automaattisesti.** "Hinta torstaiksi." "Soita rautakauppaan sen sarjan toimitusajasta." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään ylös, koska ajoit autoa.
- **Lupaukset perivät sinua.** Torstaiaamuna: "Sanoit Jarille että hän saa tukimuurin hinnan tänään — laitan sen liikkeelle?" Se seuranta jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on mitä se tarvitsee, työ alkaa itsestään.** Puhelu nappasi keikan, osoitteen, laajuuden — joten hinta ei ole muistutus listalla, se on luonnos joka odottaa kun pysähdyt.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Jokainen puhelu vastattu yrityksesi nimissä — myös klo 18, myös lauantaina.
- ✓ Haettava puhtaaksikirjoitus jokaisesta puhelusta — "mitä sovittiin laastin väristä?"
- ✓ Lupaukset laskeutuvat jonnekin joka perii sinua — ei lehtiöön, ei muistiisi.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta valuvat keikalle — ei naputeltuna kolmesti.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinpalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, paikkakunta, mitä he tarvitsevat, "hän soittaa takaisin iltapäivällä". Ja sanele lupauksesi ennen kuin ajat pois. Jo se voittaa keikkoja.

TEHTY-PUOLESTASI-VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen jollaisia The Everything tekee) kattaa koko standardin — vastattu, purettu, lupaukset peritty, hinta luonnosteltu puhelusta. Kummin tahansa: älä koskaan anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Anna hinta ennen kuin lähdet pihasta

Toiseksi suurin vuoto: tarjous joka lähtee "illalla".

Näin siinä oikeasti käy. Kävelet kohteen, sanot "lähetän sen sinulle illalla" — sitten tulet kotiin puhki, lapset pitää ruokkia, ja lasket tiiliä piirustuksesta klo 21.30. Tai huomenna. Tai torstaina. Sillä välin rakennusfirma sai kaksi muuta hintaa samana päivänä kun näkivät sinut.

Nopeus

voittaa tarjoukset

Ei hinta. Nopeus. Se muurari jonka hinta laskeutuu kun rakennusfirma vielä seisoo laatalla voittaa järkyttävän usein — myös silloin kun on kalliimpi. Nopea, asiallinen tarjous viestii sen ainoan asian jonka he haluavat: tällä miehellä on hommat hanskassa ja hänen porukkinsa ilmestyy paikalle.

Vanha neuvo oli "käytä pohjia, hinnoitele puhelimesta". Unohda se. Tekoäly edellä -hinnoittelu tarkoittaa että **tekoäly rakentaa massalaskennan. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa muurausyrityksessä tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kävele keikka, sanele mitä näet — *"yksikerroksinen talo, noin kaksikymmentäkaksi tuhatta julkisivutiiltä, vakiosekoitus, liikuntasaumot piirustuksen mukaan, neljä harkkokerrosta laatan reunan alle, teline kaksikerroksiseen päähän, kulku ahdas sivusta joten kärrätään, kolmen miehen porukka, varaa happopesulle"* — ja se muuttaa sen hinnoitteluksi, eritellyksi, asialliseksi tarjoukseksi sinun pohjallesi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä sille vanhat tarjouksesi niin se oppii hintasi, katteesi, tuhannen ja neliömetrin hinnoittelusi. Eri hinnat rakennusfirmalle jolle teet volyymia kuin yksittäiselle talon omistajalle? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit sen kerran.** Mitä "toimitettuna ja muurattuna" kattaa sinun keikoillasi, kuuluuko teline ja purku hintaan vai onko se lisä, hukkalisäsi tiilessä. Opetä se kuin oppipoika; toisin kuin oppipoika, se ei koskaan unohda.
- **Se nappaa sen mitä unohdit.** Oikea rakennusalan yritys syötti keikkaraportin sisään, ja tekoälyn tarjous tuli takaisin mukanaan matkat jotka maksettu laskija oli jättänyt pois samalta keikalta. Se ei väsy klo 21.30 eikä unohda palkkeja, siteitä tai siivousta. Se on koko pointti.
- **Se voi jopa hakea hintoja.** Epävarma tietyn tiilisarjan päivän hinnasta, tai toimitusajasta ennen kuin lupaat aloituspäivän? Se tarkistaa rautakaupasta ja pujottaa sen sisään — korjaat sen jos se otti väärän sekoituksen, ja se muistaa ikuisesti.

2–3 päivää

→ puoli päivää

Yritys jonka kanssa työskentelemme — omistajalla 26 vuotta hommissa eikä koske tietokoneeseen juuri lainkaan: *"Tarjoukset jotka veivät minulta kaksi tai kolme päivää tekoälyni tekee puolessa päivässä. Tein eilen yhden joka olisi vienyt kaksi päivää — lähetin sen samana päivänä."* Hinta osui "suunnilleen samaan" hänen omien lukujensa kanssa, koska se oppi hänen vanhoista tarjouksistaan.

Sitten se osa jonka kaikki ohittavat — **seuranta**. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Tarkistan vain että sait hinnan tukimuurista — sano jos haluat että käyn sen läpi."* Se yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan, koska useimmat kilpailijat eivät koskaan lähetä sitä. Talossa tai isossa tukimuurikeikassa asiakas punnitsee oikeaa rahaa, ja hiljainen tönäisy oikealla hetkellä on usein kaikki mitä tarvitaan kääntämään heidät sinun suuntaasi. Tekoäly edellä seuranta ei ole tapa jota rakennat. Se on asia joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: samana päivänä, asiallisesti, hinnoiteltu omista luvuistasi, seurattu. Muurari lehtiön kanssa joka osuu siihen standardiin voittaa muurarin jolla on sovellus muttei osu. Tekoäly vain tekee standardista vaivattoman.

05

LUKU VIISI

Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Olet muurannut muurin. Nyt pitää saada rahat — mikä useimmille muurareille on toinen palkaton työ josta kukaan ei varoittanut.

7 päivää
ei 47

Keskimääräinen rakennusalan lasku maksetaan noin kuusi viikkoa lähettämisen jälkeen. Ei siksi etteivät asiakkaat haluaisi maksaa — useimmat vain unohtavat, ja sinusta tuntuu oudolta jankata. Niinpä rahat ovat ulkona kun rahoitat tiilet, hiekan, sementin ja porukan palkat kortilla. Kun sinulla on kolme miestä maksettavana torstaina, se on oikeaa kassavirtaa joka vuotaa ulos.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä niin sinun ei tarvitse käydä sitä kiusallista keskustelua — tai lähettää sitä nolestuttavaa "moi, muistuttelen vaan siitä laskusta" — enää koskaan.

Järjestelmä joka maksaa sinulle viikossa

1

Laskuta sillä sekunnilla kun keikka on valmis — tai ota vaihe

Jokainen odottamasi päivä on päivä lisää maksuun. Tekoäly edellä se on yksi lause autosta: "laskuta Korhosen tukimuuri." Rivit tarjouksesta, ehtosi, heidän postinsa. Talossa se laatii osalaskun siitä vaiheesta johon olet päässyt — sokkelitiili, ylös orsikorkeuteen, pesty alas — joten laskutat matkan varrella, et katkeraan loppuun.

2

Tee maksamisesta naurettavan helppoa

"Maksa nyt" -linkki maksetaan nopeammin kuin "tässä on tilinumeroni". Poista jokainen askel sen väliltä että he haluavat maksaa ja että se on tehty.

3

Automatisoi kohteliaat tönäisyt

Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, joten et koskaan lähetä sitä. Sitten kuukausiote, ja merkintä sinulle vain kun joku on aidosti myöhässä. Tuhansien arvoinen kassavirrassa.

4

Kiristä sävyä vain jos on pakko

Useimmat maksavat tönäisyllä yksi tai kaksi. Harvinainen viivytelija saa tiukemman — yhä asiallisen — viestin. Pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

Raha on rahaa: tämä on se yksi paikka jossa pidät tekoälyn lyhyessä hihnassa alussa. Se laatii, sinä hyväksyt, joka kerta — kunnes olet katsonut sen olevan oikeassa kuukauden ja käsket sen lopettaa kyselyn.

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

Sähköpostisi on se paikka jossa hiljainen raha vuotaa ulos ja stressi vuotaa sisään.

Rautakaupan tiliotteet, asiakkaiden kysymykset, tiilitilaukset ja toimitusvahvistukset, hinnastopäivitykset, rakennusfirma joka perii lisätyötä, piirustukset ja rakennesuunnittelijan tiedot seuraavan keikan tukimuurista — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki laskeutuu kun olet kyynärpäitä myöten laastissa. Yksi myymäläpäällikkö jonka kanssa työskentelemme aloitti 24 000 postin suosta: *"Luin yhden postin, se katosi. En löytänyt sitä enää uudestaan."*

Ongelma ei ole liika posti. Ongelma on että tärkeä ja kohina näyttävät samalta kunnes pysähdyt ja luet kaiken — eikä siihen ole aikaa. Tekoäly edellä sähköpostista tulee jotain joka on jo hoidettu siinä vaiheessa kun katsot:

- **Lajiteltu.** Ne kolme postia joilla on tänään merkitystä nousevat päälle, merkittynä syyllä — "tämä on se lisätyö jonka rakennusfirma tarvitsee allekirjoitettuna ennen perjantaita", "tiilesi liukui viikolla, porukalla ei ole mitään maanantaina". Uteliaat suodattuvat pois ennen kuin maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme tukimuureja ja harkkoa", "olemme täynnä kuun loppuun", "tässä karkea hinta" — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- **Vastaa pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain: "mikä on uusin hintapäivitys toimittajalta?" — ja se löytää tuoreimman heti, myös silloin kun sen pitää yhdistää valmistaja jälleenmyyjään joka vastaa eri nimellä.

SE OSA JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VAHTII RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi yritys: *"Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetkinen, aiempien keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Tilaa väärä sekoitus, tai sarja jolla on kuuden viikon toimitusaika, ja se on sinun porukkasi joka seisoo ja sinun rahasi lavalla. Toisella oli toimittaja joka vahingossa laskutti 50 %:n poikkeamalla — merkitty automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

Pointti ei ole fiksumpi sähköposti. Pointti on ettei kunnollinen kysely enää koskaan kuole tiliotepinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen konttoripäällikkösi

Jokaisella muurausyrityksellä on konttoripäällikkö. Useimmissa se olet sinä — tekemässä sitä huonosti klo 22, koska ketään muuta ei ole.

+20

keikkaa yhdessä viikossa

Erään rakennusalan yrityksen toimistotyöntekijä oli lomalla. Omistaja: "Meillä ei ole ollut häntä konttorilla viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä — ja meille tuli varmaan 20 keikkaa ylimääräistä tämän viikon aikana." Ei selvitä viikkoa. Heidän isoin viikkonsa.

Konttoripäällikön työ on sidekudos: mitä porukka tekee tänään, mikä kohde milloin, missä ovat kuvat Niemisen koristemuurista, missä on rakennesuunnittelijan detalji tukimuurista, tilattiinko tiilet tiistaiksi, onko teline varattu nousemaan ennen kuin aloitat, tuliko hiekka ja sementti. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Tarvitset sen järjestelmän jota se ihminen pyörittäisi.

Aamubriiffi

Ennen kuin käännät avainta: päivän keikat järjestyksessä, ketä perit maksusta, mikä odottaa toimitusta tai toimitusaikaa, milloin teline tulee ja menee, sää joka on kohta maksamassa sinulle päivän, ja se yksi asia joka puree jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja porukkasikin tietää.

Työkansiot jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja muistiinpano kiinnittyy itse oikealle keikalle — joten kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä ja haluaa täsmäävän pilarin, koko historia on siinä: tiilisarja, sekoitus, laastiresepti, sauma. Ei hajallaan kamerarullassa ja kolmessa viestiketjussa. Se merkitsee tässä ammatissa enemmän kuin useimmissa — neljäkymmentä vuotta vanhan tiilen täsmääminen jota ei enää tehdä alkaa siitä että tiedät tarkalleen mitä muurasit viimeksi.

Paperityöt ilman kauhua

Ne paperit jotka kuuluvat ammattiin — piirustukset ja rakennesuunnittelijan määräys tukimuureista ja palkeista, tarkastuspäivät, kuormakirjat, tiilen ja laastin tuotetiedot — kysytään, napataan keikalle, ja säilytetään siellä mistä oikeasti löydät ne kun rakennustarkastaja tai rakennusfirma kysyy. Ei koskaan keksitty puolestasi, eikä koskaan korvaa omaa arviotasi siitä että muuraus on tehty oikein — vain estetty katoamasta.

Jos se ei ole järjestelmässä, sitä ei ole olemassa — pääsi saa pitää muurin, ei papereita.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus jonka varassa isot firmat luottavat siihen ettet tiedä: suurin osa "asialliselta näyttämisestä" on esitystapaa — ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden porukan muurari ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, tahrattoman, logolla varustetun tarjouksen. Asiakas ei erota kumpi on kumpi — joten pieni joka viitsii saa ison kohtelun, ja voi hinnoitella sen mukaan. Ensivaikutelma on se paikka jossa hintavastalause voitetaan tai hävitään.

Suosittelun vauhtipyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selvä, niin he ottavat sinut takaisin miettimättä kahdesti.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, heti kun muuri on pesty alas ja he ovat kävelleet sen läpi, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- P** **Pyydä suositus** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat jos teet siitä helppoa ja muistutat heitä. "Tiedätkö ketään muuta joka tarvitsee muurausta tai tukimuurin? Pidämme heistä huolta kuten pidimme sinusta."
- P** **Palaa myymään** — postilaatikko ja aita jotka täsmäävät taloon; ne pilarit jotka he mainitsivat haluavansa ensi kesänä — se on puhelun purussa, muistatko. Muistutus oikealla hetkellä tekee yhdestä keikasta kolme.

Tämä moottori on puhdasta kultaa eikä juuri kukaan pyöritä sitä — koska se tarkoittaa tylsän asian tekemistä täydellisellä hetkellä, joka kerta, ikuisesti. Mikä on tarkalleen se mitä järjestelmä tekee täydellisesti ja kiireinen ihminen ei koskaan.

ALOITA TÄNÄÄN — TÄYSIN ILMAN TEKNIKKAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin lastaat auton, ja lähetä siistit kuvat jokaisen laskun mukana. Puhdas koristemuuri, terävä sauma, raidoitettu sekoitus — muuraus valokuvautuu kuin unelma. Käytä sitä. Vauhtipyörä ei välitä siitä miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihto

Kaikki yllä toimii. Syy siihen että useimmat muurarit 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 isoin vuoto: puhelin

Jokainen puhelu vastattu, jokainen puhelu tallennettu, lupaukset poimittu automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen heti, ja tämän tunnet ensimmäisenä.

2

Viikko 2 — Korjaa hinnoittelu

Tekoäly laatii massalaskennan sanelustasi ja vanhoista hinnoistasi; sinä korjaat sen — ja jokainen korjaus on läksy jonka se pitää. Hinnat samana päivänä, kahden päivän seurannalla. Katso osumaprosenttisi liikkuvan.

3

Viikko 3 — Korjaa maksun saanti

Lasku kun keikka on valmis, osalaskut taloista, helppo maksaminen, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnan. Se viikko jolloin tilisi alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — Luovuta takakonttori

Sähköposti lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamubriiffi käynnissä, työkansiot rakentamassa itseään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Yksi automatisoitu prosessi saa olankohautuksen. Kolme on se kohta jossa "voi hyvänen aika" -hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua toisilleen. Puhelusta tulee tarjous. Tarjouksesta tulee lasku. Laskusta tulee arvostelu. Silloin se lakkaa olemasta työkalu ja alkaa olla järjestelmä.

Luottamussäädin — näin luovutat menettämättä yöuniasi

Et anna ensimmäisen vuoden oppipojalle autoa ja hyvää sahaa ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

Jokainen postiluonnos, jokainen lasku — "tässä mitä lähettäisin, OK?" Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä

Rutiinivastaukset vain menevät; raha ja uudet asiakkaat tarvitsevat yhä nyökkäyksiä.

3

Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista

Olet katsonut sen olevan oikeassa viikkoja. Nyt se ajaa, ja sinä saat aamubriiffin ja merkinnät. Olet yhä pomo — olet vain lakannut olemasta pullonkaula.

Ne virheet jotka saavat hyvät muurarit luovuttamaan ennen kuin se napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen kuittaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Tekoälyn ruuvaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos yhä lasket joka ikisen tiilen samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä "auttamaan", olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Sen kohtelu ohjelmistona eikä henkilökuntana.** Ohjelmiston säädät kerran ja kiroat ikuisesti. Tämän opetat — ja se paranee joka viikko. Ne tekijät jotka saavat siitä eniten irti puhuvat sille koko päivän, kuin parhaalle nokkamiehelleen.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä joka ajaa tänään voittaa täydellisen jonka pystytät "kun rauhoittuu". Ei se koskaan rauhoitu.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄSISTÄSI

2 minuutin vuototarkistus

Ole rehellinen. Rastita ne jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ☐ Missaan säännöllisesti puheluita kun olen hommissa — enkä tiedä montako keikkaa se on maksanut minulle.
- ☐ Olen luvannut jollekin hinnan tai takaisinsoiton tässä kuussa — ja unohtanut kunnes he perivät minua.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät "illalla" useammin kuin "paikan päällä".
- ☐ En aina seuraa perässä lähetettyäni hinnan.
- ☐ Laskuiltani kestää yli kaksi viikkoa tulla maksetuiksi.
- ☐ Olen lähettänyt kiusallisen "muistuttelen vaan siitä laskusta" -viestin viime kuussa.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi ja haluaisi pilarin joka täsmää viime vuonna muuraamaani muuriin, minulta menisi tovi löytää tiili ja laastiresepti.
- ☐ En pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua.
- ☐ Piirustukseni, rakennesuunnittelijan tiedot ja kuormakirjat asuvat hansikaslokerossa, auton konsolissa ja kolmessa viestiketjussa.

0–2

Tiukka laiva. Muutama hienosäätö ja lennät.

3–6

Vuodat oikeaa rahaa tylsässä puoliskossa — ja se on kaikki korjattavissa. Aloita viikosta 1.

7+

Kaveri, teet toista työtä ilmaiseksi joka viikko. Hyvä uutinen: se on juuri sitä mikä on nyt helpointa korjata.

Oli lukusi mikä tahansa — isoin rastisi on isoin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko että se pystytetään puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja pitäisikin, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee. Jos haluaisit mieluummin että se olisi vain tehty — tekoäly joka vastaa puhelimeesi, nappaa jokaisen lupauksen, rakentaa tarjouksesi, perii laskusi ja pyörittää takakonttorisi, kaikki yhdessä, käynnissä muurausyrityksessäsi tällä viikolla — sitä me rakennamme. Sen nimi on The Everything.

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

Katso se toimimassa omilla keikoillasi: the-everything-app.com — ei korttia katsomiseen.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se ratkaise miten muuri muurataan tai varmenna että kantava muuraus vastaa rakennesuunnittelijan määräystä — se on yhä sinä ja sinun vastuusi. Se, minkä se korjaa, on se konttorityö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.