

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITTÄJILLE

Tekoälyopas rakentajalle

Näin pyörität rakennusliikettä tekoälyn aikakaudella — ja
tienaat enemmän kuin kolme kertaa isommat firmat.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI HÖMPPÄÄ · SAA JAKAA VAPAASTI

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen rakennusliikkeen pyörittäminen tarkoitti toimistoihmisen palkkaamista, kirjanpitäjän maksamista — ja siitä huolimatta laajennuksen hinnoittelua piirustuksista keittiön pöydän ääressä sen jälkeen, kun lapset oli saatu nukkumaan.

Tänään rakentaja, jolla on kolme työmaata ja kuusi aliurakoitsijaa, saa enemmän urakoita, tekee tarjoukset nopeammin ja saa maksueränsä maksuun ripeämmin kuin firma, jonka takana on kokonainen toimisto — eikä käytä yhtään iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi rakentaja. Eikä missään nimessä tietokoneihminen — yksi parhaista, joita olemme nähneet, hinnoitteli urakat kaksi vuotta sitten mittakaavaviivaimella ja korostuskynällä. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko — puhelut, kustannusarviot, lisä- ja muutostyöt, maksuerälaskut, perintä, arkistointi — osaa nyt hoitaa itse itsensä.** Niinpä hän laittoi energiansa sinne, missä raha on: rakentamiseen, aliurakoitsijoihin ja asiakkaaseen.

Tämä opas kertoo, miten hän sen tekee. Ei "50 valmista promptia". Ei teknojargonia. Itse järjestelmä — miten tästä kannattaa ajatella, mitä pistät pystyyn ja missä järjestyksessä, ja ne virheet, joiden takia hyvät rakentajat luovuttavat juuri ennen kuin homma napsahtaa kohdalleen. Tarinat ovat oikeilta rakennusalan ja pienyritysten asiakkailtamme — nimet jätetty pois, luvut jätetty sisään. Lue tämä alusta loppuun, niin pyörität tiukempaa ja kannattavampaa rakennusliikettä kuin tänään — vaikket käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA PÄTEVYYDESTÄSI

Mikään tässä oppaassa ei hyväksy rakennetta, kuittaa työvaihetta, todista työn vastaavan hyväksytyjä suunnitelmia tai määräyksiä, eikä korvaa vastaavan työnjohtajan harkintaa. Se kantaa *paperityön*. Itse rakentaminen — ja vastuu siitä, että se on oikein tehty, luvitettu, katselmoitu ja virheetön koko takuuajan — pysyy sinulla alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla asiakas sinut arvioi — ja miksi vastapuoli käyttää tekoälyä jo nyt.

02 Ajattele tekoäly edellä

Älä liimaa tekoälyä vanhojen tapojen päälle. Piirrä bisnes uusiksi niin, että tekoäly koskee ensin kaikkeen.

03 Älä hukkaa enää yhtään urakkaa

Jokainen puhelu vastattu — ja jokainen lupaus kirjattu, muistutettu ja jo työn alla.

04 Tarjous ulos ennen kuin lähdet pihasta

Tekoäly rakentaa kustannusarvion piirustuksistasi ja sinun hinnoillasi. Sinä tarkistat ja lähetät.

05 Rahat tilille ilman kiusallista perintää

Maksuerä ulos samana päivänä kun vaihe on valmis — ja muutostyöt allekirjoitettuina ennen kuin työ alkaa.

06 Sähköposti, joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnosteltu ja rahojasi vahtiva — vaikka ääneen luettuna työmatkalla.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamubriiffi, itsensä rakentavat työmaakansiot ja paperit järjestyksessä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki brändättynä, ja suositusvauhtipyörä, joka ruokkii itse itsensä.

09 30 päivän vaihdos

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



2 minuutin vuotoauditointi

Löydä täsmälleen se kohta, josta bisneksestäsi vuotaa rahaa — ja mikä korjataan ensin.

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Pariskunta, jolla on pöydällä piirustukset 200 000 euron laajennuksesta, ei pysty näkemään, oletko hyvä rakentaja. Ei ainakaan pihassa seisten. He arvioivat sinut sen perusteella, mitä he näkevät — ja juuri siinä useimmat rakentajat menettävät hiljaa urakoita, jotka olisivat olleet heidän.

Kun asiakas vihdoinkin päättää toteuttaa laajennuksen, purku- ja uudisrakennuksen tai remontin, johon on säästetty vuodesta 2021, hän ei soita yhdelle rakentajalle. Hän soittaa viidelle — Googlen listan kärjestä tai arkkitehdin mainitseamalla nimellä — ja urakan saa se, joka hoitaa kolme asiaa ensimmäisenä oikein:

1

Vastasitko — vai soisitko heti takaisin?

Laajennuksen saa se rakentaja, joka vastaa ensimmäisenä, ei se paras. Anna puhelimen soida vastaajaan, ja pakettiautoasi arvokkaampi urakka on mennyt ennen kuin olet avannut piirustukset.

2

Tuliko tarjous silloin kun lupasit, ja näyttikö se siltä miltä pitää?

Siisti, eritelty, maksuerittäin jaettu tarjous saman viikon sisällä voittaa könttäsumman tekstiviestissä kahta viikkoa myöhemmin — joka ikinen kerta. Asiakas lukee asiakirjaa esimakuna siitä, miten hoidat hänen työmaansa.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selkeät päivitykset, ei perinteen tarvetta, ei "sori, unohtui lähettää". Helppous voittaa toisen urakan — ja sen jälkeen asiakkaan veljen urakan.

Huomaatko, mistä yksikään noista ei kerro? Siitä, kuinka hyvä rakentaja olet. Kaikki kolme koskevat **hallintoa ja viestintää** — juuri sitä, mitä inhoat ja mihin ei koskaan ole aikaa sen jälkeen, kun olet pyörittänyt päivän kuutta aliurakoitsijaa.

Ja tässä se, mitä kukaan ei kerro: pöydän toinen puoli pyörii jo tekoälyllä. Isot talotehtaat laskevat koko määrälaskennan piirustuksista minuuteissa. Talopakettifirmat tarjoavat niin rutiininomaisesti. Vakuutusyhtiö tarkistaa korjauslaskelman jokaisen rivin omia yksikköhintojaan vasten heti kun se on ladattu. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly rakennusosalalle — se on jo täällä. Kysymys on siitä, tekeekö se töitä *sinun puolestasi* vai *sinua vastaan*.

Hyvä uutinen? Tämä on historian ensimmäinen kerta, kun teknologia suosii pientä toimijaa. Isojen on pyöritettävä työryhmiä, käyttöönottoprojekteja, IT-osastoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja olla käynnissä perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea ja hyvin organisoitu rakentaja voi nyt näyttää ja suoriutua kuin firma, jolla on kerroksellinen laskijoita ja työpäälliköitä — ilman niiden yleiskuluja.

"Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekään rakentajat, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista omaksujista, joita olemme nähneet, on rakentaja, jolla on 26 vuotta työmailla takana ja joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanoinsa: *"Älä murehdi kirjoitusvirheistä. Älä murehdi kieliopista."* Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä oppaassa. Näppäimistötaito oli vanha vaatimus. Uusi vaatimus on osata sanoa, mitä haluat — ja siinä rakentajat ovat jo hyviä, koska kerrot koko päivän kuudelle aliurakoitsijalle täsmälleen mitä haluat.

250–800 €
+ kuukaudessa

Sen verran useimmat rakennusalan työnohjaus- ja laskentaohjelmistot maksavat — ja *silti* ne panevat sinut naputtelemaan, laskemaan määrät ja tekemään maksuerätaulukon. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi tonnin kuussa, joinakin kuukausina kolme, ohjelmistosta jota porukka tuskin käytti. Pidä se luku mielessä: kaikki tässä oppaassa joko korvaa tuon kulun tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

LUKU KAKSI

Ajattele tekoäly edellä

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

Jokainen prosessi bisneksessäsi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen on tehtävä jokainen vaihe. Joku vastaa puhelimeen. Joku laskee määrät piirustuksista ja naputtelee tarjouksen. Joku kirjoittaa muutostyön. Joku laskuttaa maksuerän. Joku tilaa rakennusvalvonnan katselmuksen ja arkistoi piirustukset, rakennusluvan ja rakennesuunnittelijan detaljit. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja se oletus juuri kuoli.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. **Piirrä se uusiksi** — niin että tekoäly koskee ensin kaikkeen ja sinä valvot. Kolme ajattelutavan muutosta, joista jokainen on opittu oikealta rakennusalan yritykseltä.

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lopeta miettimästä "mitä nappia painan". Puhut nyt bisneksellesi samalla tavalla kuin puhuisit hyvälle työnjohtajalle: sano lopputulos, anna sen keksiä vaiheet. Yksi yrittäjä perui laskun, laski sen uudelleen suhteutettuna ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin rautakaupan tiskiltä — *"Olen rautakaupassa hakemassa kiinnikkeet ja jäykisteet Virtasten laajennukseen"* — ja ostotilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään. Hänen sanoinsa: *"Se on yksi tekstiviesti, joka tekee ihan hirveästi dataa."*

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Vanha tapa: sinä teet työn, ehkä työkalu auttaa. Uusi tapa: tekoäly tekee kaikesta ensimmäisen version, ja sinä hyväksyt, viilaat tai kumoaat. Tarjous on luonnosteltu ennen kuin istut alas. Vastaus asiakkaan kello 16 saapuneeseen laattakysymykseen on kirjoitettu ennen kuin avaat sähköpostin. Puheluun on vastattu ennen kuin olet tullut alas telineeltä. Yksi asiakas kuvaili rutiinia näin: *"Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vaan että joo — lähetä."* Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa neljäkymmenen minuutin naputtelun sijaan. (Ja ei — et luovuta avaimia ensimmäisenä päivänä. Se kysyy alussa lupaa kaikkeen, varsinkin rahaan. Löysää hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisessa ohjelmistossa korjaat samaa virhettä ikuisesti. Tekoälyssä korjaat sen kerran. Rakentaja kertoo sille, että hänen vakiomallisessa laajennustarjouksessaan keittiö on budjettivarauksena, hanat arviomäärärahana ja työmaan yhteiskulut hinnoitellaan erikseen — se vastaa: *"Muistan tämän tästä eteenpäin."* Ja se muistaa. Kerro sille, että yhden tietyn asiakkaan urakka on laskutyö eikä kiinteä hinta, eikä se enää koskaan mene siinä vipuun. Jokainen korjaus kumuloituu. Puolen vuoden päästä se laskee kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenajatteluharjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Asiakas soittaa ja haluaa hinnan laajennukselle	Vastaaja. Urakka meni sille, joka vastasi.	Vastattu, kirjattu, työmaakäynti varattu — kustannusarvio aloitettu ennen kuin olet lukenut piirustukset.
Asiakas pyytää työmaalla leveämpää aukkoa	"Joo, järjestyy." Ei koskaan kirjattu. Kate meni.	Poimittu ääniviestistäsi, hinnoiteltu, muutostyö luonnosteltu ja allekirjoitettavana ennen kuin runkomies aloittaa.
Toimittajan hinnastopäivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, päivitetty hintoihisi — yksi rivi: "rakennepuutavara noussut kuudessa nimikkeessä."
Vesikatto valmistuu	Maksuerä lähtee "kun ehdin". Raha makaa jossain.	Maksuerälasku luonnosteltu samana päivänä kun vaihe on valmis, työmaakuvat liitteenä. Sinä tarkistat ja lähetät.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä sama harjoitus sovellettuna yhteen osaan bisnestäsi. Sinusta ei tule toimistotyöntekijää. Sinusta tulee sellaisen yrityksen omistaja, joka pyörii itse ympärilläsi.

03

LUKU KOLME

Älä hukkaa enää yhtään urakkaa

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

Rakentajat ovat tässä surkeita, ja sinä tiedät sen. Puhelimesi soi neljäkymmentä kertaa päivässä: levyttäjää joka ei tulekaan, rakennusvalvonnan toimisto, asiakas joka kysyy laatoista kello 16, rautakauppa ristikkotoimituksesta. Joten kun tuntematon numero soi samalla kun selvität, miksi perustusten mittalinja on 40 mm pielessä, se soi vastaajaan. Se soittaja — lisäkerros, purku ja uudisrakennus, 200 000 euron laajennus — soittaa listan seuraavalle rakentajalle. Meni.

3 urakkaa vuodessa, huomaamatta

Sanotaan että hukkaat neljä puhelua viikossa. Useimmat ovat aliurakoitsijoita ja toimittajia. Mutta sanotaan että kerran kuussa yksi on aito kysely — iso remontti, lisäkerros, laajennus. Voita joka neljäs, niin siinä on karkeasti kolme urakkaa vuodessa, jotka kävelevät suoraan sille joka vastasi seuraavana. Rakentajan urakkakoossa *yhden ainoan* kate kääpiöittää kaiken tämän hinnan. Et tunne sitä koskaan, koska et tiennyt puhelimen soineen. (Havainnollistava — mutta laske omat lukusi, niin kirpaisee.)

Ja se pahin: asiakas joka soittaa sinulle ei jätä viestiä vastaajaan. Hän soittaa seuraavalle. **Vastaaja on paikka, jonne urakat menevät kuolemaan.** Vanha korjaus oli "vastaa useampaan puheluun". Tekoäly edellä -korjaus on isompi — koska puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa, ja useimmat rakentajat ajattelevat vain ensimmäistä.

Ongelma yksi — puhelu, johon et voinut vastata

Olet telineellä, kiertämässä runkoa tarkastajan kanssa tai ajamassa kolmen työmaan väliä. Tekoälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, 24/7, kuulostaa puhelimesta normaalilta, ottaa työn tiedot — *mitä* (laajennus, lisäkerros, uudisrakennus, täysremontti, kylpyhuone ja keittiö), *missä*, *onko piirustuksia tai rakennuslupaa jo olemassa* ja suunnilleen *milloin* halutaan aloittaa — varaa työmaakäynnin kalenteriisi, nostaa valmiit tapaukset kärkeen ja tekstaa sinulle tiivistelmän ennen kuin olet takaisin pakettiautossa. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu ja maksaa murto-osan ihmisestä.

Ongelma kaksi — puhelu, johon vastasit ja jonka puoliksi unohdit

Ole rehellinen: kuinka monta kertaa olet sanonut kuljettajan paikalta *"joo, saat multa hinnan perjantaiksi"* — ja seuraavalle työmaalle mennessä se on poissa? Et ole epäjärjestelmällinen. Pyörität kuutta aliurakoitsijaa, kolmea työmaata ja tavarantoimittajatiiliä, ja pääsi on arkistokaappisi. Tässä kohtaa tekoäly edellä muuttaa sen, mikä puhelin edes *on*:

- **Jokainen puhelu tallentuu.** Nauhoitettuna, litteroituna, arkistoituna työn kohdalle. Kahdeksan kuukautta myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sinähän sanoit että paremmat hanat kuuluivat hintaan", voit tarkistaa mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Tarjous perjantaiksi." "Soita ristikkofirmalle toimitusajasta." "Hinnoittele lisäikkuna muutostyönä." Poimittu keskustelusta — sinä et kirjoita mitään ylös, koska olit ajamassa.
- **Lupaukset jahtaavat sinua.** Perjantaiaamuna: "Lupasit Virtasille laajennuksen hinnan tänään — laitetaanko liikkeelle?" Se jälkiyhteydenotto, jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä, tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on kaikki mitä tarvitsee, työ alkaa itsestään.** Puhelu poimi työn, osoitteen, laajuuden ja sen onko lupaa — joten tarjous ei ole muistilistan rivi, vaan valmis luonnos odottamassa kun pysähdyt tien poskeen.

Mitä vaatia — ratkaisit sen sitten miten tahansa

- ✓ Jokaiseen puheluun vastataan yrityksesi nimissä — myös kello 18, myös lauantaina.
- ✓ Haettava litterointi jokaisesta puhelusta — "mitä me sovittiin kylppärin laatoista?"
- ✓ Lupaukset päätyvät jonnekin, mistä ne muistuttavat sinua — ei vihkoon, ei muistiin.
- ✓ Puhelun tiedot valuvat työn tietoihin — ei kirjoiteta kolmeen kertaan uudelleen.

TEE ITSE -VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinpalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, alue, mitä ollaan rakentamassa, onko piirustuksia, "hän soittaa iltapäivällä takaisin". Ja sanele lupauksesi ääniviestiksi ennen kuin lähdet ajamaan. Jo pelkästään se voittaa urakoita.

TEHDÄÄN PUOLESTASI -VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen kuin The Everything) kattaa koko riman — vastattu, litteroitu, lupaukset muistutettuina, tarjous aloitettu puhelusta. Kummin vain: älä koskaan päästä puhelua — tai lupausta — putoamaan lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Tarjous ulos ennen kuin lähdet pihasta

Toiseksi suurin vuoto: tarjous, joka on "melkein valmis".

Näin siinä oikeasti käy. Kierrät kohteen, otat piirustukset, sanot "saat sen ensi viikon loppuun mennessä" — ja sitten jokaisen illan syö aliurakoitsija joka ei tullut, toimitus joka tuli vajaana ja asiakas joka soittaa laatoista. Määrälaskenta tulee tehtyä sunnuntaina puoli kymmeneltä illalla. Tai viikkoa myöhemmin. Sillä välin asiakas hinnoittui sen kahdella muulla rakentajalla viidessä päivässä, ja siihen mennessä kun sinun tarjouksesi saapuu, he ovat päässään jo valinneet.

Nopeus

voittaa urakat

Ei hinta. Nopeus. Rakentaja, jonka tarjous saapuu vielä silloin kun asiakas on innoissaan piirustuksistaan, voittaa hätkähdyttävän usein — vaikka olisi kalliimpi. Nopea, kunnolla vaiheistettu tarjous viestii sen yhden asian, jota 200 000 euroa pelaava asiakas epätoivoisesti kaipaa: tällä miehellä on homma hanskassa ja hän oikeasti vetää minun työmaani.

Vanha neuvo oli "käytä pohjia, osta laskentaohjelmisto". Unohda se. Tekoäly edellä -laskenta tarkoittaa, että **tekoäly tekee ensimmäisen version. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa rakennusliikkeessä tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kierrä kohde, sanele mitä näet — *"yksikerroksinen laajennus taakse, 48 neliötä, vanha puurunkoinen talo, puretaan vanha katos, maanvarainen laatta, palkki takaseinän läpi eli rakennesuunnittelijan detaljeilla on väliä, liitos vanhaan vesikattoon, keittiö budjettivarauksena, kuusi viikkoa"* — ja se muuttaa sen hinnoitelluksi, eritellyksi, vaiheistetuksi tarjoukseksi sinun pohjallesi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä sille menneet tarjouksesi, niin se oppii yksikköhintasi, katteesi, työmaan yhteiskulusi ja neliöhintasi. Eri hinnat kiinteälle urakalle ja laskutyölle? Asiakkaalle ja arkkitehdille, jolle tarjoat säännöllisesti? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit ne kerran.** Mitkä ovat vakiosisältösi ja -rajauksesi, mitkä nimikkeet pidät aina arviomäärärahana tai budjettivarauksena, mikä on riskivarauksesi vanhassa talossa jossa seinien taakse ei näe. Opetä se kuin oppipoika; toisin kuin oppipoika, se ei unohda koskaan.
- **Se huomaa sen, minkä sinä unohdit.** Yksi rakennusalan yritys syötti sille työraportin, ja tekoälyn tarjous palasi sisältäen matkat, jotka palkattu laskija oli samasta työstä jättänyt pois. Se ei väsy puoli kymmeneltä illalla ja skippaa työmaan yhteiskuluja, työmaa-aitoja, lavoja tai nosturia. Siitä tässä on kyse.
- **Se osaa jopa hakea hinnat.** Etkö ole varma teräksen päivän hinnasta tai kertopuupalkkien menekistä? Se tarkistaa toimittajalta ja pudottaa sen sisään — sinä korjaat jos se nappasi väärän lujjuusluokan, ja se muistaa sen ikuisesti.

2–3 pv

→ puoli päivää

Rakentaja, jonka kanssa työskentelemme — 26 vuotta työmailla, tuskin koskee tietokoneeseen: *"Tarjoukset, joihin minulta meni kaksi tai kolme päivää, tekoälyni tekee puolessa päivässä. Tein eilen yhden, johon olisi mennyt kaksi päivää — lähetin sen samana päivänä."* Hinnoittelu osui "aika lailla samaan" hänen omien lukujensa kanssa, koska se oppi hänen vanhoista tarjouksistaan.

Ja sitten se, minkä kaikki skippaavat — **jälkiyhteydenotto**. Yksi viesti, kolme päivää myöhemmin: *"Tarkistan vain että sait laajennuksen tarjouksen — käyn mielelläni läpi vaiheistuksen ja sen, missä kohtaa budjettivaraukset ovat."* Tuo yksi viesti voittaa enemmän urakoita kuin hinnan pudottaminen koskaan. Useimmat kilpailijat eivät lähetä sitä koskaan. Tämän kokoluokan urakassa asiakas on hermostunut, ei nuuka — hän punnitsee suurinta shekkiä, jonka kirjoittaa itse talon jälkeen, ja rauhallinen tönäisy oikealla hetkellä usein riittää kääntämään hänet sinun puolellesi. Tekoäly edellä jälkiyhteydenotto ei ole tapa, jota rakennat. Se on asia, joka vain tapahtuu.

KYSE EI OLE OHJELMISTOSTA

Kyse on rimasta: nopeasti ulos, kunnolla vaiheistettu, hinnoiteltu sinun omilla luvuillasi, jälkiyhteydenotto hoidettu. Rakentaja, jolla on mittakaavaviivain ja taulukkolaskenta mutta joka ylittää riman, voittaa rakentajan jolla on kallis laskentaohjelmisto muttei ylitä. Tekoäly vain tekee riman ylittämistä vaivatonta. Luku alalaidassa on yhä sinun — sinä se sopimuksen allekirjoitat ja kannat.

05

LUKU VIIISI

Rahat tilille ilman kiusallista perintää

Työ on tehty. Nyt pitää saada rahat — mikä rakentajalle ei ole yksi lasku, vaan maksuerätaulukko, pino lisä- ja muutostöitä sekä vakuus, jonka päällä joku istuu.

Vuoto on muutostyöt

Katteesi ei yleensä kävele ulos tarjouksessa. Se kävelee ulos työmaalla — leveämpi aukko, ylimääräiset pistorasiat, se "kun kerran olet täällä", johon sanoit joo aamuseitsemältä etkä koskaan kirjannut. Tee se neljästi yhdellä työmaalla, niin olet rakentanut jonkun laajennuksen reunat ilmaiseksi. Jokainen allekirjoittamaton muutostyö on rahaa, jonka eteen teit työn etkä voi sitä pyytää.

Perintä ja paperityö ovat **järjestelmäongelma**, eivät ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin sinun ei tarvitse enää koskaan käydä sitä kiusallista keskustelua.

Järjestelmä, joka saa sinulle rahat

1

Laskuta vaihe samana päivänä kun se on valmis

Perustus, runko, vesikatto, sisätyöt, luovutus. Jokainen odotuspäivä on päivä, jona sinun rahasi rahoittaa jonkun muun taloa. Tekoäly edellä se on yksi lause pakettiautosta: "Virtasten työmaalla vesikatto on valmis." Se luonnostelee maksuerälaskun sopimuksen maksuerätaulukosta, hakee sen viikon työmaakuvat ja jättää sen siihen sinun tarkistettavaksi ja lähetettäväksi.

2

Kirjoita muutostyö ennen kuin työ alkaa

Sano se puhelimeesi työmaalla — "asiakas haluaa aukon levennettävän 3,6 metriin, lisätään isompi palkki ja lisämuuraus" — ja se palaa hinnoiteltuna, selkokielellä kirjoitettuna ja valmiina allekirjoitettavaksi. Ensin allekirjoitus, sitten rakentaminen. Tämä yksi tapa on yleensä arvokkaampi kuin kaikki muu tässä luvussa yhteensä.

3

Automatisoi kohteliaat tönäisyt

Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, niin ettei sinun tarvitse lähettää sitä. Sitten kuukausittainen tiliote ja hälytys sinulle vasta kun joku on oikeasti myöhässä. Arvoltaan tuhansia kassavirrassa.

4

Älä anna vakuuden kadota hiljaa

Urakan viimeinen siivu on se siivu, jonka kaikki unohtavat — myös sinä, koska siihen mennessä olet kolme työmaata pidemmällä. Se seuraa mitä on pidätettynä, missä urakassa ja milloin se on vapautumassa, ja muistuttaa sinua pyytämään.

Ja koska raha on rahaa: tämä on se yksi paikka, jossa pidät tekoälyn alussa lyhyessä hihnassa. Se luonnostelee, sinä hyväksyt, joka kerta — kunnes olet katsonut sen olevan oikeassa kuukauden ja ¹² käsket sen lopettaa kyselemisen.

06

LUKU KUUSI

Sähköposti, joka hoitaa itsensä

Sähköpostisi on paikka, josta raha vuotaa hiljaa ulos ja stressi sisään.

Toimittajien tiliotteet, asiakkaiden kysymykset, aliurakoitsijoiden laskut, hinnastopäivitykset, rakennusvalvonnan katselmusmuistiot, rakennesuunnittelijan päivitettyt detaljit, revisioidut piirustukset joissa muuttui palkki jonka olet jo tilannut — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki saapuen samalla kun seisot mudassa selvittämässä mittalinjaa. Yksi asiakkaamme myymäläpäällikkö aloitti 24 000 sähköpostin suosta: *"Luin yhden sähköpostin, ja se katosi. En löytänyt sitä enää uudestaan."*

Ongelma ei ole liika sähköposti. Ongelma on, että tärkeä ja kohina näyttävät identtisiltä kunnes pysähdyt lukemaan kaiken — eikä siihen ole aikaa. Tekoäly edellä sähköpostista tulee jotain, joka on jo hoidettu siihen mennessä kun katsot:

- **Lajiteltu.** Ne kolme sähköpostia, joilla on tänään merkitystä, nousevat kärkeen — ja perusteluineen: "tämä on piirustusten revisio C, ja palkki muuttui." Turhat suodattuvat ennen kuin ne maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme laajennuksia ja lisäkerroksia", "kalenteri on täynnä ensi vuoden puolelle", "tässä karkea neliöhinta ennen kuin sitoudut piirustuksiin" — kirjoitettuina ja odottamassa. Vilkaiset, viilaat, lähetät.
- **Vastaa pyydettyäessä.** Sama päällikkö kysyy nykyään vain: "mikä on toimittajan uusin hintapäivitys?" — ja se löytää tuoreimman hetkessä, jopa yhdistäen valmistajan siihen jakelijaan, joka vastaa eri nimellä.

SE OSA, JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VAHTII RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se huomaa asioita. Yksi yritys: *"Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetkinen, aiempien töidesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Tilaa teräkset vanhentuneen piirustusrevision mukaan, niin se on sinun rahaasi — ja kaksi viikkoa aikataulusta — lavalla. Toisella toimittaja laskutti vahingossa 50 % väärin — huomattiin automaattisesti ennen maksua.

Kyse ei ole nokkelammasta sähköpostista. Kyse on siitä, ettei elävä laajennuskysely enää koskaan kuole toimittajien tiliotepinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

Jokaisella rakennusliikkeellä on toimistopäällikkö. Useimmissa se olet sinä — huonosti hoitaen, kello 22, koska ketään muuta ei ole.

+20 työtä
yhdessä viikossa

Erään rakennusporukan toimistoihminen oli viikon lomalla. Omistaja: "Hän ei ole ollut toimistossa viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä — ja meille on tullut sisään ehkä 20 työtä ylimääräistä tämän viikon aikana." Ei selvitty viikosta. Heidän paras viikkonsa.

Toimistopäällikön työ on sidekudos: mitä on tänään, millä työmaalla olet milloinkin, tuleeeko levyttäjää oikeasti torstaina vai pysähtyykö työmaa, missä ovat kuvat Virtasten rungosta, missä on rakennesuunnittelijan päivitetty detali, onko runkokatselmus tilattu rakennusvalvonnasta. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Sinä tarvitset sen järjestelmän, jota se ihminen pyörittäisi.

Aamubriiffi

Ennen kuin käännät virta-avainta: tämän päivän työmaat järjestyksessä, ketkä aliurakoitsijat ovat tulossa minne ja ovatko he vahvistaneet, mikä odottaa materiaalia tai toimitusta, mitkä maksuerät ovat ulkona ja mitkä myöhässä, ja se yksi asia joka puree jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja aliurakoitsijasi tietävät myös, koska se lähetti heille vahvistuksen eilisiltana ja kertoi sinulle kuka ei vastannut.

Työmaakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, muutostyö, maksuerä ja työmaamuistio kiinnittyy itse oikeaan työhön — niin että kun asiakas soittaa puolitoista vuotta myöhemmin, takuuaikana, halkeamasta aukon yläpuolella, koko historia on siinä: piirustukset, rakennesuunnittelijan detali, katselmus, kuvat siltä päivältä kun se rakennettiin. Ei hajallaan kamerarullassa ja neljässä viestiketjussa.

Paperityö ilman kauhua

Se paperityö, joka tulee vastuun mukana — hyväksytyt piirustukset ja rakennesuunnittelijan detailit, rakennuslupa ja pakolliset katselmuks, märkätilojen vedeneristyksen tarkastusmerkinnät, tuotteiden kelpoisuusasiakirjat, aliurakoitsijoiden vakuutukset ja tilaajavastuutiedot ennen kuin he astuvat työmaallesi — tulee kysytyksi, kirjatuksi työn kohdalle ja säilytetyksi paikassa, josta oikeasti löydät sen kun tarkastaja kysyy. Ei koskaan keksitty puolestasi, eikä koskaan korvaa sinun omaa vastuutasi ja kiittaustasi rakennustyöstä — vain estetty katoamasta.

Jos se ei ole järjestelmässä, sitä ei ole olemassa — jotta pääsi voi pitää sisällään rakentamisen paperien sijaan.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka tietämättömyyteen isot talotehtaat luottavat: "ammattimaiselta näyttäminen" on enimmäkseen esitystapaa — ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Rakentaja, jolla on yksi pakettiauto ja kuusi aliurakoitsijaa, ja firma jolla on kerroksellinen työpäälliköitä, voivat lähettää identtisen, tahrattoman, brändätyn tarjouksen, maksuerälaskun ja muutostyön. Asiakas ei erota niitä toisistaan — joten pientä toimijaa, joka viitsii, kohdellaan kuin isoa, ja hän voi laskuttaa kuin iso. Kun joku on luovuttamassa 200 000 euroa, esitystapa ei ole turhamaisuutta: se on ainoa todiste, joka hänellä on siitä, että vedät työmaan kunnolla.

Suositusvauhtipyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko rakentamisesta helppoa ja selkeää, niin että he ottaisivat sinut takaisin hetkeäkään miettimättä. Yhdeksän kuukauden urakassa viestintä *on* tuote, heidän silmissään.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, heti luovutuksen jälkeen kun he kävelevät uudessa tilassaan, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen urakkaa nukkuessasi.
- P** **Pyydä suosittelua** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat, jos teet siitä helppoa ja muistutat heitä. Naapurit katsoivat autojasi kuusi kuukautta. "Tunnetko muita, jotka miettivät laajennusta? Hoidettaisiin heidät kuin hoidettiin teidät."
- P** **Palaa myymään** — se autotallin muutos, jonka he sanoivat tekevänsä "parin vuoden päästä"; se kylpyhuone, johon budjetti loppui — se on puhelun litteroinnissa, muistatko. Muistutus oikeaan aikaan muuttaa yhden urakan kolmeksi.

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

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN MITÄÄN TEKNIKKAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin luovutat avaimet, ja lähetä siistit edistymiskuvat jokaisen maksuerän mukana — asiakas, joka näkee mistä maksaa, maksaa nopeammin ja soittaa vähemmän. Laajennus valokuvautuu unelmasti tyhjältä tontista valmiiseen huoneeseen — käytä se. Vauhtipyörä ei välitä siitä, miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihdos

Kaikki yllä oleva toimii. Syy siihen, etteivät useimmat rakentajat saa sitä toimimaan, on että he yrittävät tehdä kaiken kerralla, hukkuvat kesken urakan ja palaavat vanhaan tapaan. Eli: yksi asia kerrallaan, töitä pysäyttämättä.

1

Viikko 1 — tuki suurin vuoto: puhelin

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

2

Viikko 2 — korjaa laskenta

Tekoäly luonnostelee määrälaskennan työmaakäynnistäsi ja vanhasta hinnoittelustasi; sinä korjaat sen — ja jokainen korjaus on oppitunti, jonka se pitää. Läpimenoaika viikon sisään, kolmen päivän jälkiyhteydenotolla. Katso miten kauppaprosenttisi liikkuu.

3

Viikko 3 — korjaa rahaliikenne

Maksuerät ulos sinä päivänä kun vaihe on valmis, muutostyöt kirjattuina ennen kuin työ alkaa, automaattiset muistutukset, vakuudet seurannassa — ja sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hinnan. Se viikko, jona pankkitilisi alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — luovuta taustatoimisto

Sähköposti lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamubriiffi pyörii, aliurakoitsijat vahvistettu edellisiltana, työmaakansiot rakentavat itsensä, arvostelut pyydetään automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Yksi automatisoitu prosessi saa olankohautuksen. Kolme on se kohta, jossa "no jopas" -hetki tapahtuu — koska silloin palaset alkavat puhua toisilleen. Puhelusta tulee tarjous. Tarjouksesta tulee sopimus ja maksuerätaulukko. Työmaan ääniviestistä tulee allekirjoitettu muutostyö. Luovutuksesta tulee arvostelu. Silloin se lakkaa olemasta työkalu ja alkaa olla järjestelmä.

Luottamussäädin — näin luovutat ohjat menettämättä yöuniasi

Et laita uutta aliurakoitsijaa urakan vaikeimpaan kohtaan hänen ensimmäisellä viikollaan. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen maksuerä, jokainen muutostyö — "tässä mitä lähettäisin, käykö?" Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä

Rutiinivastaukset ja aliurakoitsijoiden vahvistukset lähtevät suoraan; raha, muutostyöt ja uudet asiakkaat vaativat yhä nyökkäyksesi.

3

Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista

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

Virheet, joiden takia hyvät rakentajat luovuttavat ennen kuin homma napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen kotiuttaa voiton ennen kuin lisäät seuraavan.
- **Tekoälyn liimaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos naputtelet yhä jokaisen määrälaskennan samaan vanhaan laskentaohjelmistoon ja pyydät tekoälyä "auttamaan", olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Kohtelet sitä ohjelmistona etkä työntekijänä.** Ohjelmiston konfiguroit kerran ja kiroat ikuisesti. Tätä sinä opetat — ja se paranee joka viikko. Rakentajat, jotka saavat tästä eniten irti, puhuvat sille koko päivän, kuin parhaalle työnjohtajalleen.
- **Täydellisyyden odottaminen.** Karkea järjestelmä, joka pyörii tänään, voittaa täydellisen jonka pystytät "kun tämä työmaa on valmis". Tämä työmaa ei ole koskaan valmis — aina on seuraava.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuotoauditointi

Ole rehellinen. Rastita ne, jotka ovat totta juuri nyt.

- ☐ Hukkaan säännöllisesti puheluita työmaata pyörittäessäni — enkä tiedä montako urakkaa se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekin hinnan tai takaisinsoiton tässä kuussa — ja unohtanut sen kunnes hän perässäni kyseli.
- ☐ Tarjouksiini menee pidempään kuin mitä asiakkaalle lupaan.
- ☐ En aina ota yhteyttä tarjouksen lähettämisen jälkeen.
- ☐ Jollakin työmaalla on juuri nyt työtä, jota ei koskaan kirjattu muutostyöksi.
- ☐ Maksuerälaskuni lähtevät myöhemmin kuin sinä päivänä, kun vaihe on valmis.
- ☐ En osaisi ulkomuistista sanoa, paljonko minulta on tällä hetkellä pidätettynä vakuuksia.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat — kuten piirustusrevisio — hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuoden työstä, minulta menisi tovi löytää tiedot.
- ☐ Piirustukseni, luvat, katselmuspöytäkirjat ja aliurakoitsijoiden vakuutukset asuvat hansikaslokerossa, pakettiauton keskikonsolissa ja neljässä viestiketjussa.

0–2

Tiukka laiva. Pari viilausta ja lennät.

3–6

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

7+

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

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

Haluatko sen pystyyn puolestasi?

Kaiken tässä oppaassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaakin, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee niin. Jos haluaisit mieluummin, että se olisi vain tehty — tekoäly joka vastaa puhelimeesi, kirjaa jokaisen lupauksen, luonnostelee tarjouksesi, kirjoittaa muutostyösi, lähettää maksueräsi ja pyörittää taustatoimistosi, kaikki yhdessä, sinun rakennusliikkeessäsi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on The Everything.

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

Katso se toiminnassa omilla työmaillasi: the-everything-app.com — katsominen ei vaadi luottokorttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se tee rakentamisen päätöksiä, kuittaa työvaihetta tai kannaa takuuvastuutasi — se olet yhä sinä ja sinun pätevyytesi. Se mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.