

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITYKSILLE

Kalustepuusepän tekoälykäsikirja

Näin pyörität kaluste- ja puusepänliikettä tekoälyn
aikakaudella — ja tienaat enemmän kuin kolme kertaa
isommat verstaat.

KOKO SYSTEEMI · EI JAARITTELUA · VAPAASTI JAETTAVA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen puusepänliikkeen pyörittäminen tarkoitti konttorityöntekijän palkkaamista, kirjanpitäjän maksamista — ja silti istuit piirtämässä keittiötä koneella sen jälkeen kun lapset oli saatu nukkumaan.

Tänään kahden miehen verstaas oikealla setupilla saa enemmän keittiöitä kirjoihin, antaa hinnat nopeammin ja saa rahat aiemmin kuin nestauskeskuksella ja kahdeksalla miehellä varustettu verstaas kaupungin toisella laidalla — eikä käytä ainuttakaan iltaa paperitöihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi puuseppä. Eikä hän todellakaan ole mikään tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme hinnoitteli liukuovikaappeja levymäärän ja mutun perusteella vielä kaksi vuotta sitten. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, katkaisulistan hinnoittelu, laskut, perintä, arkistointi — osaa nyt hoitaa itsensä.** Niinpä hän laittoi energiansa sinne missä raha on: verstaalle, ja asiakkaan luo.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän tekee sen. Ei "50 promptia kopioitavaksi". Ei teknohöpinää. Itse systeemi — miten siitä pitää ajatella, mitä pystytät, missä järjestyksessä, ja ne virheet joiden takia hyvät puusepät lopettavat ennen kuin se napsahtaa. Tarinat täällä ovat oikeita käsityöläisiä ja oikeita pienyrityksiä joiden kanssa työskentelemme — nimet pois, luvut jätetty. Lue se kannesta kanteen, niin pyörität tiukempaa ja tuottavampaa puusepänliikettä kuin nyt, vaikka et koskaan käyttäisi euroakaan ohjelmistoihin.

SUORA SANA VASTUUSTA

Mikään tässä ei hyväksy piirustusta, allekirjoita tarkistusmittausta, eikä korvaa sinun omaa ammatillista arviotasi — eikä se koskaan ota vastuulleen kantavia rakenteita, sähkö- tai LVI-töitä joihin kalusteesi rajautuvat ja jotka kuuluvat sille, jolla on niihin pätevyys. Se kantaa *paperityöt*. Puusepäntyö — ja vastuu siitä että se sopii, toimii ja on oikein — pysyy sinulla alusta loppuun.

Mitä kirjassa on

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa joista asiakas sinut tuomitsee — ja miksi toinen puoli jo käyttää tekoälyä.

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn pulttaaminen vanhoihin tapoihin. Piirrä bisnes uusiksi tekoäly edellä.

03 Et enää koskaan menetä keikkaa

Joka puheluun vastataan — ja joka lupaus napataan, perätään ja on jo työn alla.

04 Anna hinta ennen kuin olet takaisin verstaalla

Tekoäly rakentaa hinnan sanoistasi ja luvuistasi. Sinä tarkistat ja lähetät.

05 Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Ennakko, tuotantoerä, asennus — tilillä ajallaan, ilman nolostuttavia viestejä.

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnosteltu ja rahojasi vahtimassa — vaikka luettuna ääneen ajaessa.

07 Digitaalinen konttoripäällikkösi

Aamubriiffi, työkansiot jotka rakentuvat itse, ja paperit kunnossa.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki brändättynä, ja suosituspyörä joka pyörii itsestään.

09 30 päivän vaihto

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



2 minuutin vuototarkistus

Löydä tarkalleen mistä bisneksesi vuotaa rahaa — ja mitä korjaat ensin.

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Omakotitalon omistaja joka seisoo kolmekymmentä vuotta vanhassa keittiössä ei pysty näkemään, oletko hyvä puuseppä. Ei siinä seisoessaan. Hän tuomitsee sinut siitä mitä näkee — ja juuri siinä useimmat verstaat menettävät hiljaa töitä jotka olisivat olleet heidän.

Kun joku vihdoinkin päättää teettää keittiön, liukuovikaapit tai kodinhoituhuoneen, hän ei soita yhdelle puusepälle. Hän soittaa viidelle — Google-listan kärjestä, rakennusliikkeen listalta, kaverin suosituksesta — ja kaikkea menee sille joka saa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

1

Vastasitko — vai soititko heti takaisin?

Keittiö menee ensimmäiselle vastanneelle puusepälle, ei parhaalle. Anna puhelimen soida vastaajaan, ja se on menetetty ennen kuin olet avannut piirustusta.

2

Tuliko tarjous nopeasti, ja näyttikö se asialliselta?

Siisti, eritelty hinta kunnollisella kalustekuvalla parissa päivässä voittaa könttäsunnan tekstarilla kahden viikon päästä — joka ikinen kerta.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selkeät viestit, ei perimistä, ei "sori, unohdin lähettää sen". Helppo asioida voittaa liukuovikaapit, allaskaapin ja kodinhoituhuoneen keittiön jälkeen.

Huomaatko mistä yksikään niistä ei puhu? Siitä miten hyvä puuseppä olet. Yksikään ei puhu reunanauhoistasi, raoistasi, tai siitä että laatikkosi ovat viivasuorassa. Kaikki kolme puhuvat **hallinnosta ja viestinnästä** — juuri siitä mitä inhoat etkä koskaan ehdi verstaspäivän jälkeen.

Ja tässä se osa jota kukaan ei kerro: pöydän toinen puoli pyörii jo tekoälyllä. Isot keittiötehtaat hinnoittelevat koko keittiön pohjapiirroksista minuuteissa. Lattapakettiketjut laittavat konfiguraattorin nettisivuille ja antavat hinnan keskiyöllä sinun nukkuessasi. Rakennusliike jolle teet aliurakkaa vertaa hintaasi kolmeen muuhun taulukossa ennen kuin on lähtenyt työmaalta. Kysymys ei ole siitä tuleeko tekoäly puusepänalalle — se on jo täällä. Kysymys on siitä tekeekö se töitä *sinun puolestasi* vai *sinua vastaan*.

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

"Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekään käsityöläiset jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista näkemistämme on yrittäjä jolla on 26 vuotta alalla ja joka tarttui tietokoneeseen ensimmäistä kertaa kolme vuotta sitten. Hänen sanansa: "Älä välitä kirjoitusvirheistä. Älä välitä kielipista." Jos osaat lähettää tekstarin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Näppäilytaito oli vanha vaatimus. Kyky sanoa mitä haluat on uusi — ja puusepät, jotka puhuvat asiakkaita pohjaratkaisun läpi työkseen, ovat siinä jo hyviä.

300–1 000
+ euroa/kk

Sen verran useimmat työnohjaus- ja laskentaohjelmistot veloittavat verstaalta — ja *silti* ne panevat sinut näppäilemään ja hinnoittelemaan itse. 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 menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

Kolme kertaa sinua isommat puusepäntuotteet 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 pulttaaminen vanhaan tapaan tehdä töitä ja ihmettely miksi mikään ei muuttunut.

Jokainen prosessi bisneksessäsi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen pitää tehdä joka vaihe. Joku vastaa puhelimeen. Joku detaljoi työn ja kirjoittaa tarjouksen. Joku perii ennakon. Joku arkistoi kodinkonespeksit, helatilauksen ja allekirjoitetun piirustuksen. 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 käännettä, jokainen opittu oikealta käsityöläisyrittäjältä jonka kanssa työskentelemme:

Käännä yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lopeta miettiminen "mitä nappeja painan". Puhut nyt bisnekselle niin kuin puhuisit hyvälle nokkamiehelle: sano lopputulos, anna sen keksiä vaiheet. Yksi yrittäjä hyvitti laskun, teki sen uudestaan suhteutettuna ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin tiskiltä — *"Olen tukussa hakemassa valkoista melamiinia ja pehmeästi sulkeutuvia laatikonliukuja Ahmedin keittiöön"* — ja ostotilaus, kulu ja kirjanpito järjestyvät itse. Hänen sanansa: *"Se on yksi tekstari joka vain tekee valtavasti dataa."*

Käännä kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Vanha tapa: sinä teet työn, ehkä työkalu auttaa. Uusi tapa: tekoäly tekee ensimmäisen version kaikesta, ja sinä sanot kyllä, säädät tai kumoat. Tarjous on kirjoitettu ennen kuin istut alas. Vastaus on muotoiltu ennen kuin avaat sähköpostin. Puheluun on vastattu ennen kuin olet päässyt pois reunanauhoituskoneen takaa. Yksi asiakas kuvaili rutiinia: *"Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vaan menoksi — jep, lähetä."* Työsi kutistuu kymmenen sekunnin harkinnaksi, ei neljänkymmenen minuutin näppäilyksi. (Ja ei — et luovuta avaimia päivänä yksi. Se kysyy lupaa kaikkeen alussa, varsinkin rahasta. Löysäät hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Käännö kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Puuseppä kertoo sille että vakiokeittiön hintaan kuuluvat helat, reunanauha, toimitus ja asennuspäivä mutta ei kivitaso, välitilalevy eivätkä kodinkoneet — se vastaa: *"Muistan sen tästä lähtien."* Ja se muistaa. Kerro sille että yksi rakennusliike haluaa aina 18 mm takalevyt ja umpinaiset päädyt näkyville paikoille, eikä se enää koskaan tarjoa sille 16 mm takalevyä. Jokainen korjaus korkoilee. Puolen vuoden päästä se hinnoittelee kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenajatteluharjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Asiakas soittaa ja haluaa hinnan keittiölle	Vastaaja. Keikka meni sille joka vastasi.	Vastattu, napattu, mittaus varattu — hinta-arvio luonnosteltu ennen kuin olet takaisin verstaalla.
Levytoimituksesta puuttuu kaksi levyä	Huomaat sahalla torstaina, perit perjantaina, unohdat maanantaina.	Merkitty samana päivänä kun se saapuu, peritty automaattisesti — kuulet vain jos he eivät korjaa sitä.
Toimittajan hinnasto päivittyy	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat levyhinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, viety hintoihisi — yksi rivi: "levyt nousivat kuudessa värissä, saranat 4 %."
Asennuspäivä valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei koskaan pyydetä.	Loppuerä lähetetty pihasta. Arvostelu pyydetty kun he ovat vielä haltioissaan. Liukuovikaapit merkitty jatkoa varten.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen osaan bisnestäsi. Sinusta ei tule konttorityöläistä. Sinusta tulee sellaisen bisneksen omistaja joka pyörii itse ympärilläsi.

03

LUKU KOLME

Et enää koskaan menetä keikkaa

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

Puusepät ovat surkeita tässä, ja tiedät sen. Syötät levyjä levysahan läpi purunpoiston ulvoessa, tai syötät käsin reunanauhoituskonetta, tai seisot tikkailla jonkun keittiössä vatupassi toisessa kädessä. Puhelin on pakettiautossa, tai takataskussa pölytakin alla, ja se soi tyhjiä. Se soittaja — koko keittiö, rivi liukuovikaappeja, myymäläkalustus — soittaa listan seuraavalle verstaalle. Mennyttä.

10 keikkaa

vuodessa, mennyttä

Sanotaan että sinulta jää neljä puhelua viikossa vastaamatta. Useimmat eivät ole töitä — ne ovat helamyyjä, kivimies mallineesta, levytoimittaja, rakennusliike joka perää asennuspäiväänsä. Sanotaan että vain yksi viikossa on oikeasti joku joka haluaa keittiön. Se on ~50 oikeaa yhteydenottoa vuodessa joista et koskaan tiennyt. Keittiötä kilpailutetaan — kolme tarjousta, puoliso vakuutettavana — joten sanotaan että vain yksi viidestä olisi ylipäättään tilannut. Se on silti **noin kymmenen keikkaa vuodessa** jotka kävelevät suoraan sille joka vastasi. (Suuntaa antava — mutta laske omilla luvuillasi ja omalla keikkakoollasi, niin kirpaisee.)

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

Ongelma yksi — puhelu jota et voinut ottaa

Olet sahalla, asennuksessa, tai ajat kuormaa valmiita runkoja kaupungin poikki.

Tekoälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, ympäri vuorokauden, kuulostaa normaalilta puhelimesta, saa keikan tiedot — *mitä* (keittiö, liukuovikaapit, allaskaappi, kodinhoitohuone, tv-taso, toimistokalustus), *missä*, ja *suunnilleen kuinka iso* — varaa mittauksen kalenteriisi, merkitsee ne joissa on rakennusliikkeen takaraja, ja tekstaa sinulle tiivistelmän ennen kuin olet sammuttanut purunpoiston. 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, saat hinnan liukuovikaapeista torstaiksi"* kuljettajan penkiltä — ja seuraavaan asennukseen mennessä se on poissa? Et ole epäjärjestelmällinen. Olet kiireinen, ja pääsi on arkistosi. Tässä kohtaa tekoäly edellä muuttaa sen mitä puhelin edes *on*:

- **Joka puhelu napataan.** Nauhoitettu, purettu tekstiksi, arkistoitu keikalle. Kuusi viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sanoit että ruokakomeroon kuului ulosvedettävä", voit tarkistaa mitä oikeasti sanottiin. Keikalla jossa muutokset tulevat puhelimitse, se purku on ero keskustelun ja riidan välillä.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Hinta torstaiksi." "Soita kivimiehelle mallinepäivästä." "Peri uunin speksi ennen kuin sahaan rungon." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään ylös, koska ajoit.
- **Lupaukset perivät sinua.** Torstaiaamuna: "Lupasit Jussille kaappihinnan tänään — laitetaanko liikkeelle?" Se jälkisoitto jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on mitä se tarvitsee, työ käynnistyy itse.** Puhelu nappasi keikan, osoitteen, karkean laajuuden — joten tarjous ei ole muistutus listalla, se on luonnos odottamassa kun ajat sivuun.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Joka puheluun vastataan yrityksesi nimissä — myös klo 18, myös lauantaina.
- ✓ Haettava purku joka puhelusta — "mitä sovittiin vetimistä?"
- ✓ Lupaukset laskeutuvat jonnekin joka perii sinua — ei lehtiöön, ei muistiisi.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta valuvat keikalle — ei näppäilyinä kolmesti.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

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

TEHTY-PUOLESTASI-VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen jollaisia The Everything tekee) kattaa koko vaatimuslistan — vastattu, purettu, lupaukset peritty, tarjous aloitettu puhelusta. Kummin tahansa: älä anna yhdenkään puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Anna hinta ennen kuin olet takaisin verstaalla

Toiseksi isoin vuoto: tarjous joka lähtee "tällä viikolla".

Näin oikeasti käy. Vietät tunnin heidän keittiössään laseretäisyysmittari ja lehtiö kädessä, sanot "saat sen parin päivän sisällä" — sitten tuotanto on myöhässä, asennus venyy, ja hinnoittelu tehdään puoli kymmeneltä sunnuntai-iltana. Tai sitä seuraavana torstaina. Sillä välin asiakkaalla kävi kaksi muuta puuseppää saman viikon aikana, ja yksi niistä lähetti hinnan jossa oli kuva.

Nopeus

voittaa keikat

Ei hinta. Nopeus. Se verstaas jonka tarjous laskeutuu kun asiakas vielä puhuu keittiöstään ruokapöydässä voittoa järkyttävän usein — silloinkin kun hän on kalliimpi. Nopea, ammattimainen hinta viestii sitä yhtä asiaa jota asiakas haluaa: tällä miehellä on homma hanskassa, ja keittiöni tulee silloin kun hän sanoo sen tulevan.

Vanha neuvo oli "käytä pohjaa, hinnoittele puhelimesta". Unohda se. Tekoäly edellä -tarjoaminen tarkoittaa että **tekoäly rakentaa hinnan. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa puusepäntoiminnassa tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kävele keikka, sanele mitä näet — *"L-malli, 4,2 kertaa 2,6, kuusitoista ovea, neljä laatikostoa pehmeästi sulkeutuvilla, yläkaappirivi toiselle seinälle, valkoiset satiinimaalatut etusarjat, melamiinirungot, 20 mm kivitaso muilta, integroitu astianpesukone, nykyinen välitilalevy jää"* — ja se muuttaa sen hinnoitelluksi, eritellyksi, ammattimaiseksi tarjoukseksi sinun pohjallasi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä sille vanhat tarjouksesi niin se oppii hintasi — kaappikohtaiset lukusi, levy- ja reunanauhakustannuksesi, helavaraukset, asennuspäivän hintasi, katteesi. Eri hinnat rakennusliikkeelle jolle teet aliurakkaa ja omakotiasiakkaalle? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit sen kerran.** Mitä "toimitus ja asennus" sisältää sinun keikoillasi, mikä on aina ulkopuolella (kivitaso, välitilalevy, kodinkoneet, sähkömies ja putkimies irrottamaan ja kytkemään), hukkavarasi levytavarassa. Opetä sitä kuin oppipoikaa; toisin kuin oppipoika, se ei koskaan unohda.
- **Se nappaa sen minkä unohdit.** Oikea käsityöläisyrittäjä syötti työraportin sisään, ja tekoälyn tarjous tuli takaisin sisältäen matkat jotka maksettu laskija oli jättänyt pois samalta keikalta. Se ei väsy puoli kymmeneltä illalla eikä unohda jalkalistoja, sovittepalloja, täytepalloja, toimitusta tai kaatopaikkareissua vanhan keittiön kanssa.
- **Se osaa jopa hakea hintoja.** Epävarma tämän päivän hinnasta 18 mm levyille siinä värissä, tai nostoheloista siinä koossa? Se tarkistaa toimittajalta ja pudottaa sen sisään — korjaat sen jos se otti väärän pinnan, ja se muistaa ikuisesti.

2–3 päivää

→ puoli päivää

Käsityöläisyritys jonka kanssa työskentelemme — 26 vuotta alalla, 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.

Sitten se osa jonka kaikki jättävät väliin — **jälkisoitto**. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin:

"Tarkistan vain että sait hinnan keittiöstä — käyn mielelläni läpi mitä siihen kuuluu ja mitä ei." Se yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan, koska useimmat kilpailijat eivät koskaan lähetä sitä. Keittiö on harkittu ostos — he vertaavat kolmea tarjousta jotka kaikki sanovat eri asioita, ja hiljainen tönäisy oikealla hetkellä on usein kaikki mitä tarvitaan kääntämään heidät sinun suuntaasi. Tekoäly edellä, jälkisoitto ei ole tapa jota rakennat. Se on asia joka vain tapahtuu.

SE JOKA PELASTAA KOKO KEIKAN

Mitään ei sahata ennen kuin piirustus on hyväksytty — ja hyväksytty *kirjallisesti*, pinta, helat, vedin ja kodinkonemalli siihen kirjattuna. Se ei ole hallintoa; se on tämän alan koko riskienhallinta. Saa se ulos nopeasti, saa se takaisin allekirjoitettuna, ja arkistoi vastaus keikalle. Jos asiakas muuttaa mielensä ovista sen jälkeen kun olet sahanut, se on hinnoiteltu muutos ja kaikki näkevät miksi. Tekoäly edellä, hyväksyntä lähtee, perii itsensä ja laskeutuu työkansioon. Sinä luet silti piirustuksen. Sinä luet aina piirustuksen.

05

LUKU VIIISI

Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Olet tehnyt keikan. Nyt pitää saada rahat — mikä on useimmille puusepille toinen palkaton työ josta kukaan ei varoittanut.

7 päivää
ei 47

Keskimääräinen käsityöläisen lasku maksetaan noin kuusi viikkoa lähettämisen jälkeen. Ei siksi etteivät asiakkaat maksaisi — useimmat vain unohtavat, ja sinusta tuntuu oudolta nalkuttaa. Se on raakaa tällä alalla: ostat levyt, helat ja etusarjat keikalle ennen kuin sahaat mitään, joten myöhäinen loppuerä tarkoittaa että olet rahoittanut jonkun toisen keittiön omalla kortillasi.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä niin sinun ei tarvitse käydä kiusallista keskustelua — tai lähettää sitä noloistuttavaa "kyselen vain sitä laskua" -viestiä — enää koskaan.

Järjestelmä joka saa sinulle rahat ajallaan

1

Laskuta vaihe sinä päivänä kun saavutat sen — ennakko, tuotanto, asennus

Joka päivä jonka odotat on päivä lisää siihen kun se on maksettu. Tekoäly edellä se on yksi lause pakettiautosta: "ennakko Virtasen keittiöstä." Rivit tarjouksesta, ehtosi, heidän sähköpostinsa. Ennakko lähtee hyväksytyn piirustuksen kanssa jotta materiaalitilaus on rahoitettu ennen kuin ostat — ja tuotantoerä lähtee sinä päivänä kun keikka osuu sahalle, ei kun se lähtee.

2

Tee maksamisesta typerän helppoa

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

3

Automatisoi ystävälliset tönäisyt

Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, niin ettet koskaan lähetä sitä. Sitten kuukausikooste, ja lippu sinulle vain kun joku on oikeasti myöhässä. Tuhansien arvoinen kassavirrassa.

4

Kiristä sävyä vain jos on pakko

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

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

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

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

Toimittajien koosteet, asiakkaiden kysymykset, jälkitoimituksessa olevat helat, väri- ja pintavahvistukset, kodinkonespeksi jonka asiakas vannoo lähettäneensä, kivimiehen mallinepäivä, rakennusliike joka perää muutosta, hinnastopäivitys — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki saapumassa kun seisot sahalla. Yksi myymäläpäällikkö jonka kanssa työskentelemme aloitti 24 000 sähköpostin suosta: *"Luin yhden viestin, ja se katosi. En pystynyt edes löytämään sitä uudestaan."*

Ongelma ei ole liika sähköposti. Se on että tärkeä ja melu näyttävät samalta kunnes pysähdyt lukemaan kaiken — eikä sinulla ole siihen aikaa. Tekoäly edellä sähköpostista tulee jotain joka on jo hoidettu kun katsot:

- **Lajiteltu.** Ne kolme viestiä joilla on tänään väliä kelluvat päällimmäisiksi, merkittynä syyllä — "tämä on se kodinkonespeksi joka muuttaa rungon leveyttä, ja keikka on sahalla maanantaina." Aikavarkaat suodatetaan ennen kuin ne maksavat sinulle ajatuksen.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme liukuovikaappeja ja allaskaappeja keittiöiden lisäksi", "meillä on kahdeksan viikkoa jonoa", "tässä karkea haarukka sen kokoiselle keittiölle" — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, säädät, lähetät.
- **Vastaa pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain: "mikä on toimittajan viimeisin hintapäivitys?" — ja se löytää tuoreimman heti, myös silloin kun sen pitää yhdistää valmistaja jakelijaan 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."* Tällä alalla väärä tilaus ei ole korjaustyö, se on romua — tilaa väärä värierä, väärä levypaksuus, tai saranat väärällä limityksellä ja se on sinun rahasi lavalla ja viikko pois toimitusajastasi. Toinen yritys sai toimittajalta vahingossa laskun jossa oli 50 % heitto — merkitty automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

Pointti ei ole fiksumpi sähköposti. Se on ettei kunnollinen yhteydenotto enää koskaan kuole toimittajakoosteiden pinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen konttoripäällikkösi

Jokaisella puusepäntoimialalla on konttoripäällikkö. Useimmissa se olet sinä — tekemässä sitä huonosti kello kymmenen illalla, koska ketään muuta ei ole.

+20

keikkaa yhdessä viikossa

Yhden käsityöläisyrittäjän konttorityöntekijä oli viikon lomalla. Omistaja: "Meillä ei ole ollut häntä konttorilla viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä — ja meille on tullut ehkä 20 ylimääräistä keikkaa tämän viikon aikana." Ei selvitä viikosta. Heidän paras viikkonsa.

Konttoripäällikön työ on sidekudos: mitä on sahalla tänään, kenen piirustus on yhä hyväksymättä, mikä asennus on minäkin päivänä, milloin levymies on pois jotta pääset tarkistusmittaamaan, menikö helatilaus sisään, onko kivimies saanut mallinepäivänsä, missä ovat kuvat siitä keikasta jonka teit samalla kadulla viime vuonna. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Tarvitset sen järjestelmän jota se ihminen pyörittäisi.

Aamubriiffi

Ennen kuin avaat nosto-oven: tämän päivän sahaus- ja asennusjärjestys, keneltä perit maksua, mikä odottaa levyjä, heloja tai värirovastusta, kenen piirustusta yhä odotat, ja se yksi asia joka puree jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja miehesikin tietävät.

Työkansiot jotka rakentuvat itse

Jokainen kuva, tarjous, hyväksytty piirustus, kodinkonespeksi, tarkistusmittausmuistiinpano ja lasku ripustautuu itse oikealle keikalle — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä ja haluaa samanvärisen allaskaapin, historia on siellä, värierineen päivineen, eikä hajallaan kamerarullassasi ja kolmessa tekstarissa.

Paperityöt ilman kauhua

Ne paperit jotka alaan kuuluvat — allekirjoitettu piirustus, pinta- ja helaluettelo, kodinkonespekstit, muutos johon asiakas suostui puhelimesta, toimittajan takuupaperit — pyydetään, napataan keikalle, ja säilytetään siellä mistä oikeasti löydät ne kun kysymys palaa kahden vuoden päästä. Ei koskaan keksitä sinulle, eikä koskaan korvaa sinun omaa piirustuksen hyväksyntääsi tai sinun omaa tarkistusmittaustasi — vain estetään katoamasta.

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

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus jonka varassa isot puusepänliikkeet lepäävät: suurin osa "ammattimaiselta näyttämisestä" on esitystapaa — ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Kahden miehen verstaas ja viidenkymmenen hengen puusepänliike voivat lähettää identtisen, tahrattoman, brändätyn tarjouksen. Asiakas ei näe kumpi on kumpi — joten pieni joka viitsii saa ison kohtelun, ja voi laskuttaa sen mukaan. Ensimmäinen esitys on se paikka jossa hintavastaväite voitetaan tai hävitään — ja tällä alalla asiakas ostaa jotain mitä ei vielä ole olemassa, joten se miltä se näyttää paperilla on tuote asennuspäivään asti.

Suosituspyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selkeä, niin että he ottaisivat sinut uudestaan miettimättä hetkeäkään.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, sinä päivänä kun he ovat avanneet joka ikisen laatikon uudessa keittiössään, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- P** **Pyydä suositus** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat jos teet siitä helppoa ja muistutat heitä. "Tunnetko muita jotka teettävät keittiötä tai kaappeja? Hoidamme heidät niin kuin hoidimme teidät." Rakennusliike joka piti asennuksestasi on kymmenen sellaisen arvoinen.
- P** **Palaa myymään** — ne liukuovikaapit jotka he mainitsivat ensi vuodelle; kodinhoituhuone; allaskaappi kylpyhuoneeseen — se on puhelun purussa, muistatko. Muistutus oikeaan aikaan tekee yhdestä keittiöstä kolme keikkaa.

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

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNIKKAA

Pyydä joka tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin lakaiset ja lastaat pakettiauton, ja lähetä siistit ennen-jälkeen-kuvat joka loppulaskun mukana. Valmis keittiö valokuvautuu kuin unelma — käytä sitä. Pyörää ei kiinnosta miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihto

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

1

Viikko 1 — Tuki isoin vuoto: puhelin

Joka puheluun vastattu, joka puhelu napattu, lupaukset poimittu automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen heti, ja tämän tunnet ensimmäisenä.

2

Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen

Tekoäly laatii hinnan sanelustasi ja vanhoista keikoistasi; sinä korjaat sen — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se pitää. Kahden päivän tarjoukset, piirustus ulos hyväksyttäväksi, ja kahden päivän jälkisoitto. Katso kotiutusprosenttisi liikkuvan.

3

Viikko 3 — Korjaa rahan saanti

Ennakko hyväksytyn piirustuksen kanssa, tuotantoerä sinä päivänä kun se osuu sahalle, loppuerä asennuksesta, helppo maksaminen, automaattiset muistutukset — sinä sanomassa kyllä kaikkeen rahaan liittyvään kunnes se on ansainnut hihnan. Se viikko jolloin tilisi alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — Luovuta konttori

Sähköposti lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamubriiffi pyörimässä, työkansiot rakentumassa itse, arvostelut pyydettyä 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 hyväksytty piirustus. Piirustuksesta tulee ennakko. Asennuksesta tulee arvostelu. Silloin se lakkaa olemasta työkalu ja alkaa olla järjestelmä.

Luottamussäädin — näin luovutat menettämättä yöuniasi

Et anna ensimmäisen vuoden oppipojalle levysahaa ja hyvää keikkaa päivänä yksi. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

Joka sähköpostiluonnos, joka lasku — "tämän lähettäisin, käykö?" Sinä sanot kyllä, korjaat, opetat.

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä

Rutiinivastaukset vain lähtevät; raha, piirustukset ja uudet asiakkaat saavat yhä nyökkäyksiä.

3

Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista

Olet katsonut sen olevan oikeassa viikkoja. Nyt se pyörii, ja sinä saat aamubriiffin ja liput. Olet yhä pomo — olet vain lakannut olemasta pullonkaula. Piirustus ja tarkistusmittaus eivät koskaan lähde pöydältäsi, eikä pidäkään.

Virheet joiden takia hyvät puusepät lopettavat ennen kuin se napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen kotiuttaa voiton ennen kuin lisäät seuraavan.
- **Tekoälyn pulttaaminen vanhaan prosessiin.** Jos yhä näppäilet joka keikan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä "auttamaan", olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Sen kohtelu ohjelmistona eikä työntekijänä.** Ohjelmiston säädät kerran ja kiroat ikuisesti. Tätä opetat — ja se paranee joka viikko. Ne käsityöläiset jotka saavat siitä eniten irti puhuvat sille koko päivän, kuin parhaalle nokkamiehelleen.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä joka pyörii tänään voittaa täydellisen jonka pystytät "kun rauhoittuu". Ei rauhoitu koskaan.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄSISTÄSI

2 minuutin vuototarkistus

Ole rehellinen. Rastita ne jotka ovat totta juuri nyt.

- ☐ Minulta jää säännöllisesti puheluita vastaamatta kun olen verstaalla tai asennuksessa — enkä tiedä montako keikkaa se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekulle hinnan tai takaisinsoiton tässä kuussa — ja unohtanut kunnes he perivät minua.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät "tällä viikolla" useammin kuin "kahdessa päivässä".
- ☐ En aina soita perään lähetettyäni hinnan.
- ☐ Olen alkanut sahata piirustuksesta jota asiakas ei koskaan allekirjoittanut.
- ☐ Ennakkoni tai loppueräni maksamisessa kestää yli kaksi viikkoa.
- ☐ Olen lähettänyt kiusallisen "kyselen vain sitä laskua" -viestin viime kuussa.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat — kodinkonespeksi, värivahvistus — hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuoden keittiöstä, minulta menisi tovi löytää väri ja helat.
- ☐ En pyydä joka tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua.

0–2

Tiukka pakka. Pari säätöä ja lennät.

3–6

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

7+

Teet toista työtä ilmaiseksi joka viikko. Hyvä uutinen: juuri se on nyt helpointa korjata.

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

Haluatko sen pystytettynä puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja pitäisikin, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee. Jos haluat mieluummin että se on vain tehty — tekoäly joka vastaa puhelimeesi, nappaa joka lupauksen, rakentaa tarjouksesi, perii piirustuksesi ja laskusi ja pyörittää konttorisi, kaikki yhdessä, käynnissä puusepänliikkeessäsi 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 työkaluissa joita jo käytät.

Katso se työssä omilla keikoillasi osoitteessa the-everything-app.com — ei korttia katsomiseen.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se hyväksy piirustusta, allekirjoita tarkistusmittausta eikä ratkaise sopiiko se runko — se on yhä sinä ja sinun vastuusi. Se, minkä se korjaa, on se konttorityö jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.