

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAAT RAKENNUSALAN YRITYKSILLE

AI-kirvesmiehen pelikirja

Miten pyörität kirvesmies- ja rakennusyritystä tekoälyn aikakaudella — ja tienaat enemmän kuin kolme kertaa itseäsi isommat firmat.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI JAARITTELUA · SAA JAKAA VAPAASTI

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen kirvesmiesyrityksen pyörittäminen tarkoitti toimistotyöntekijän palkkaamista, kirjanpitäjän maksamista — ja silti terassin mittaamista otsalampun valossa sen jälkeen, kun lapset oli saatu nukkumaan.

Tänään yksinyrittäjä-kirvesmies oikeilla työkaluilla saa enemmän keikkoja, tekee tarjoukset nopeammin ja saa rahat tilille aiemmin kuin kaupungin toisella puolella toimiva kahdentoista pakettiauton rakennusfirma — eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi kirvesmies. Eikä todellakaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme hinnoitteli terasseja vielä kaksi vuotta sitten lehtiöllä ja kynällä. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **yrityksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, määrälaskennat, laskut, perintä, arkistointi — hoituu nyt itsestään.** Niinpä hän pani energiansa sinne, missä raha on: työmaalle ja asiakkaan pariin.

Tämä on pelikirja siihen, miten hän sen tekee. Ei "50 kopioitavaa promptia". Ei teknojargonia. Itse järjestelmä — miten sitä pitää ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet joiden takia hyvät kirvesmiehet luovuttavat ennen kuin se napsahtaa. Tämän oppaan tarinat ovat oikeita alan ammattilaisia ja oikeita pienyrityksiä, joiden kanssa työskentelemme — nimet jätetty pois, luvut jätetty sisään. Lue se alusta loppuun, niin pyörität tiukempaa ja tuottavampaa rakennusyritystä kuin nyt, vaikket koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA VASTUUSTASI

Mikään tässä oppaassa ei hyväksy rakennustyötä, todista rakenteiden vastaavan suunnitelmia eikä korvaa pätevän rakentajan harkintaa. Se hoitaa *paperityöt*. Itse rakentaminen — ja vastuu siitä, että työ on oikein tehty ja virheetön — pysyy sinulla alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

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

02 Ajattele AI edellä

Lopeta tekoälyn ruuvaaminen vanhojen tapojen päälle. Piirrä yritys uusiksi niin, että tekoäly koskee ensin kaikkeen.

03 Älä menetä enää yhtäkään keikkaa

Jokaiseen puheluun vastataan — ja jokainen lupaus tallentuu, muistutetaan ja on jo työn alla.

04 Tarjous ennen kuin lähdet pihasta

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

05 Saat rahat ilman kiusallista perintää

Rahat tilillä 7 päivässä, ei 47 — ilman yhtäkään noloa muistutusviestiä.

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnosteltu ja rahojasi vahtien — jopa ääneen luettuna ajomatalla.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, itsestään rakentuvat työkansiot ja paperit järjestyksessä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Brändätty kaikki, ja arvostelu-suosittelevauhtipyörä joka ruokkii itseään.

09 30 päivän muutos

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



2 minuutin vuototarkistus

Selvitä tarkalleen, mistä yrityksesi vuotaa rahaa — ja mikä korjata ensin.

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Lahonneen terassin ääressä seisova talonomistaja ei osaa sanoa, oletko hyvä kirvesmies. Ei siinä paikan päällä. Hän arvioi sinut sen perusteella, minkä näkee — ja juuri siinä useimmat kirvesmiehet menettävät hiljaisesti keikkoja, jotka olisivat olleet varmoja.

Kun joku vihdoinkin päättää, että on aika rakentaa terassi, tehdä laajennus tai korjata ovi joka ei mene kiinni, hän ei soita yhdelle kirvesmiehelle. Hän soittaa viidelle, suoraan Google-listan kärjestä, ja keikan saa se, joka tekee kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

1

Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Pergolakeikka menee ensimmäiselle vastanneelle kirvesmiehelle, ei parhaalle. Anna puhelun mennä vastaajaan, ja keikka on menetetty ennen kuin olet mitannut mitään.

2

Tuliko tarjous nopeasti ja näyttikö se asialliselta?

Siisti, eritelty tarjous terassista vuorokaudessa voittaa käyntikortin taakse raapustetun luvun ensi viikolla — joka ikinen kerta.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selkeät päivitykset, ei kyselyä perään, ei "sori, unohtui lähettää". Helppo asioida voittaa koko talon remontin sen pienen ovikeikan jälkeen.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Siitä, miten hyvä kirvesmies olet. Kaikki kolme koskevat **hallintoa ja viestintää** — juuri sitä, mitä inhoat ja mihin ei koskaan riitä aikaa pitkän työmaapäivän päätteeksi.

Ja tässä se osa, jota kukaan ei kerro sinulle: pöydän toisella puolella pyöritään jo tekoälyllä.

Isot rakennusliikkeet ajavat tarjouspyyntönsä sen läpi. Talotehtaat hinnoittelevat koko määrälaskennan minuuteissa. Vakuutusyhtiö tarkistaa korjauslaskusi joka rivin taulukkohintojaan vasten heti kun lataat sen. Kysymys ei ole siitä, tuleeeko tekoäly rakentamiseen — se on jo täällä. Kysymys on siitä, tekeekö se töitä *puolestasi* vai *sinua vastaan*.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta historiassa, kun teknologia suosii pientä toimijaa. Isojen firmojen on pyöritettävä komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja olla käytössä perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea ja hyvin organisoitu kirvesmies voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso rakennusfirma — ilman ison firman kuluja.

"Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekään alan tekijät, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista, jonka olemme nähneet, on rakentaja jolla on 26 vuotta työmailla takana ja joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanoin: *"Älä murehdi oikeinkirjoituksesta. Älä murehdi kieliopista."* Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä oppaassa. Hyvä kirjoitustaito oli vanha vaatimus. Kyky sanoa, mitä haluat, on uusi — ja siinä kirvesmiehet ovat jo hyviä.

300–1 000 €
+ /kk

Sen verran useimmat alan töidenhallinta- ja laskentaohjelmistot veloittavat — ja silti *sinä* saat naputella ja laskea määrät. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi tuhat euroa kuussa, joinakin kuukausina kolme, ohjelmistosta jota porukka tuskin käytti. Pidä tuo luku mielessä: kaikki tässä oppaassa joko korvaa tuon menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

LUKU KAKSI

Ajattele AI edellä

Ennen kuin kosketamme yhtäkään työkalua, meidän on korjattava tapa, jolla ajattelet tätä — koska suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn ruuvaaminen vanhan työtapasi päälle ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.

Jokainen yrityksesi prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen on tehtävä jokainen vaihe. Joku vastaa puhelimeen. Joku laskee määrät ja naputtaa tarjouksen. Joku perää maksuerää. Joku arkistoi sertifikaatit ja piirustukset. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja tuo oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. **Piirrä se uusiksi** — niin, että tekoäly koskee ensin kaikkeen ja sinä valvot. Kolme ajattelun muutosta, jokainen opittu oikealta alan yritykseltä jonka kanssa työskentelemme:

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lopeta miettiminen "mitä nappeja painan". Puhut nyt yrityksellesi kuin puhuisit hyvälle apumiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä perui laskun, teki sen uudelleen suhteutettuna ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin tiskiltä — *"Olen puutavaraliikkeessä hakemassa kertopuut ja vasakengät Virtasen terassiin"* — ja ostotilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään. Hänen sanoin: *"Se on yksi tekstiviesti joka vaan tekee kasan 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, hienosäädät tai kumoat. Tarjous on luonnosteltu ennen kuin istut alas. Vastaus on kirjoitettu ennen kuin avaat sähköpostin. Puheluun vastataan ennen kuin olet tullut katolta alas. Yksi asiakas kuvaili rutiinia: *"Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Painat vaan — jep, lähetä."* Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua. (Ja ei — et luovuta avaimia ensimmäisenä päivänä. Se kysyy alussa luvan kaikkeen, varsinkin rahaan. Löysäät talutushihnaa sitä mukaa kuin se ansaitsee sen — luku 9.)

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Kirvesmies kertoo sille, että vakioterassin tarjoukseen kuuluvat vasa- ja palkkikiinnikkeet, kaide ja perustusten betoni — se vastaa: *"Muistan tämän tästä lähtien."* Ja se muistaa. Korjaa *"mänty"* muotoon *"merbau"* tietyn asiakkaan terassilaudoituksessa, eikä se enää koskaan tee siinä virhettä. Jokainen korjaus kasautuu. Puolen vuoden päästä se tekee tarjoukset kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenajattelun harjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	AI EDELLÄ
Asiakas soittaa haluten terassille hinnan	Vastaaja. Keikka menee sille, joka vastasi.	Vastattu, tallennettu, mittauskäynti varattu — tarjous luonnosteltu ennen aamupalaa.
Puutavaratoimitus tulee nippua vajaana	Huomaat torstaina, kyselet perjantaina, unohdat maanantaina.	Merkitään heti toimituspäivänä, perätään automaattisesti — kuulet siitä vain jos he eivät korjaa asiaa.
Rautakaupan hinnastopäivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessasi.	Poimittu, päivitetty hintoihisi — yksi rivi: "runkopuutavara kallistui kuudessa nimikkeessä."
Keikka valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei pyydetä koskaan.	Lasku lähetetty pihasta. Arvostelu pyydetty kun asiakas on vielä innoissaan. Seuraava keikka merkitty.

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

03

LUKU KOLME

Älä menetä enää yhtäkään keikkaa

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

Kirvesmiehet ovat tässä surkeita, ja tiedät sen. Olet katolla naulaamassa kattotuoleja kiinni tai molemmat kädet katkaisusahalla purunimurin ulvoessa, puhelin värisee naulapussissa. Se soi tyhjiin. Se soittaja — terassi, pergola, koko talon lattian teko, kunnon rahan arvoinen laajennus — soittaa listan seuraavalle kirvesmiehelle. Menetetty.

30 000 €

/vuosi, huomaamatta

Sanotaan, että jää neljä puhelua viikossa ottamatta (useimmilta täystyöllistetyiltä kirvesmiehiltä enemmän). Sanotaan, että joka kolmas oli oikeaa työtä. Kirvesmiehen keikat ovat isompia kuin huoltokäynti — terassi, kalustus, sarja kiintokalusteita on helposti nelinumeroinen summa. Se on suunnilleen yksi hyvä keikka viikossa kävelemässä suoraan sille, joka ehti vastata. Et koskaan tunne sitä, koska et koskaan tiennyt puhelimen soineen. (Havainnollistava — mutta laske omat lukusi, niin kirpaisee.)

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

Ongelma yksi — puhelu, johon et ehtinyt vastata

Olet tikkaila otsalaudan luona, tekemässä seinän runkoa tai ajamassa puutavaraperäkärry perässä. Tekoälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, 24/7, kuulostaa puhelimessa normaalilta, ottaa keikan tiedot — *mitä* (terassi, pergola, lattia, ovet ja jalkalistat, laajennus), *missä* ja *kuinka iso* — varaa mittauskäynnin kalenteriisi, nostaa kiireelliset turvaamiskeikat kärkeen ja tekstaa sinulle yhteenvedon ennen kuin olet takaisin maassa. 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 *"joo, laitan sulle hinnan pergolasta torstaiksi"* ratin takaa — ja seuraavaan keikkaan mennessä se on unohtunut? Et ole epäjärjestelmällinen. Olet kiireinen, ja pääsi on arkistointijärjestelmäsi. Tässä kohtaa AI edellä muuttaa sen, mitä puhelin ylipäättään on:

- **Jokainen puhelu tallentuu.** Nauhoitettu, litteroitu, arkistoitu keikan kohdalle. Kuusi viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sä sanoit että terassiöljy kuuluu hintaan", voit tarkistaa, mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Tarjous torstaiksi." "Soita rautakauppaan merbaun toimitusajasta." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään ylös, koska ajoit autoa.
- **Lupaukset muistuttavat sinua.** Torstaiaamuna: "Lupasit Jarille pergolan hinnan tälle päivälle — laitetaanko liikkeelle?" Se muistutus, jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä, tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on tarvittavat tiedot, työ alkaa itsestään.** Puhelu tallensi keikan, osoitteen, laajuuden — joten tarjous ei ole muistutus listalla, vaan luonnos joka odottaa kun pysähdyt tien poskeen.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Jokaiseen puheluun vastataan yrityksesi nimissä — myös kello 18, myös lauantaina.
- ✓ Haettava litterointi jokaisesta puhelusta — "mitä me sovittiin kaiteesta?"
- ✓ Lupaukset päätyvät jonnekin, joka muistuttaa sinua — ei lehtiöön, ei muistisi varaan.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta valuvat keikalle — ei naputella kolmeen kertaan.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinvastauspalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, kaupunginosa, mitä tarvitaan, "hän soittaa iltapäivällä takaisin". Ja sanele lupauksesi ääniviestiksi ennen kuin ajat pois. Sekin yksin voittaa keikkoja.

VALMIIKSI TEHTY VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen, jollaisen The Everything tekee) hoitaa koko homman — vastattu, litteroitu, lupaukset muistutettu, tarjous luonnosteltu puhelusta. Kummin päin tahansa: älä koskaan anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Tarjous ennen kuin lähdet pihasta

Toiseksi suurin vuoto: tarjous joka lähtee "illalla".

Näin oikeasti käy. Mittaat terassin, sanot "lähetän sen sulle tänä iltana" — sitten tulet kotiin poikki, lapset pitää ruokkia, ja määrälaskenta tehdään puoli kymmeneltä illalla. Tai huomenna. Tai torstaina. Sillä välin asiakas sai kaksi muuta tarjousta samana päivänä kun näki sinut.

Nopeus

voittaa tarjoukset

Ei hinta. Nopeus. Kirvesmies, jonka tarjous kolahtaa kun asiakas seisoo vielä takapihalla, voittaa hämmästyttävän usein — vaikka olisi kalliimpi. Nopea, asiallinen tarjous viestii sen yhden asian, jota asiakas haluaa: tällä tyypillä on homma hanskassa ja hän tulee paikalle.

Vanha neuvo oli "käytä pohjia, tee tarjous puhelimella". Unohda se. AI edellä -tarjoaminen tarkoittaa, että **tekoäly rakentaa määrälaskennan. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa rakennusyrityksessä tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kierrä kohde, sanele mitä näet — "18 neliötä merbau-terassilautaa painekyllästetyn männyn vajojen ja palkkien päälle 450 jaolla, yhdeksän pilariperustusta, porras alas nurmelle, kaide korkealle sivulle, kaksi päivää plus materiaalit" — ja se muuttaa sen hinnoitteluksi, eritellyksi, asialliseksi tarjoukseksi pohjallasi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä sille menneet tarjouksesi, ja se oppii hintasi, katteesi, juoksumetri- ja neliöhinnoittelusi. Eri hinnat rakentajalle jolle teet aliurakkaa vs. kertaluontoiselle talonomistajalle? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit ne kerran.** Mitä "toimitettuna ja asennettuna" sinun keikoillasi sisältää, vakioterassin ja -pergolan sisällöt, puutavaran hukkavaran. Opetä se kuin oppipoika; toisin kuin oppipoika, se ei koskaan unohda.
- **Se huomaa, mitä sinä unohdit.** Yksi oikea alan yritys syötti työraportin sisään, ja tekoälyn tarjous palasi mukanaan matkakulut, jotka maksettu laskija oli jättänyt samasta keikasta pois. Se ei väsy puoli kymmeneltä illalla eikä unohda kiinnikkeitä tai kaatopaikkakäyntiä. Siitä on kyse.
- **Se voi jopa hakea hinnat.** Etkö ole varma tämän päivän hinnasta kertopuupalkille tai rakennevanerilevylle? Se tarkistaa rautakaupasta ja pudottaa sen paikalleen — korjaat sitä jos se otti väärän laadun, ja se muistaa ikuisesti.

2–3 pv
→ puoli päivää

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

Sitten se osa jonka kaikki ohittavat — **perässä kysely**. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Tarkistan vaan että sait terassin hinnan — kerron mielelläni tarkemmin."* Tuo yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen ikinä, koska useimmat kilpailijat eivät koskaan lähetä sitä. Terassissa tai remontissa asiakas puntaroi kunnon rahaa, ja hiljainen tönäisy oikealla hetkellä riittää usein kääntämään hänet sinun puolellesi. AI edellä perässä kysely ei ole tapa, jonka rakennat. Se on asia, joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Vaan taso: samana päivänä, asiallinen, hinnoiteltu omista luvuistasi, perässä kysytty. Kirvesmies lehtiön kanssa joka yltää tuohon tasoon voittaa kirvesmiehen jolla on sovellus muttei yllä. Tekoäly vain tekee tuosta tasosta vaivattoman.

05

LUKU VIIISI

Saat rahat ilman kiusallista perintää

Olet tehnyt työn. Nyt pitää saada rahat — mikä useimmille kirvesmiehille on toinen palkaton työ, josta kukaan ei varoittanut.

7 päivää
eikä 47

Keskimääräinen alan lasku maksetaan noin kuusi viikkoa lähettämisen jälkeen. Ei siksi, etteivät asiakkaat maksaisi — useimmat vain unohtavat, ja sinusta tuntuu oudolta jankuttaa. Niinpä rahat makaavat jossain, samalla kun rahoitat peräkärryllisen puutavaraa kortilla. Isommilla keikoilla se on oikeaa kassavirtaa vuotamassa ulos.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin sinun ei tarvitse enää koskaan käydä sitä kiusallista keskustelua — tai lähettää sitä noloa "kyselen vaan sen laskun perään" -viestiä.

Järjestelmä joka tuo rahat viikossa

1

Laskuta heti kun keikka on valmis — tai laskuta valmistunut vaihe

Jokainen päivä jonka odotat lisää päivän maksuun. Ai edellä se on yksi lause pakettiautosta: "laskuta Korhosen terassi." Rivit tarjouksesta, ehtosi, heidän sähköpostinsa. Isommilla keikoilla se luonnostelee maksuerälaskun saavuttamastasi vaiheesta — runko pystyssä, vesikatto umpeen, sisävalmis — niin laskutat matkan varrella, et vasta katkeraan loppuun.

2

Tee maksamisesta typerän helppoa

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

3

Automatisoi kohteliaat muistutukset

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

4

Kiristä sävyä vain jos on pakko

Useimmat maksavat muistutuksella yksi tai kaksi. Harvinainen viivyttelijä saa tiukemman — silti asiallisen — viestin. Sinä pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

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

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

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

Rautakaupan koosteet, asiakkaiden kysymykset, materiaalilaukset, hinnastopäivitykset, rakentaja perää lisätyötä, seuraavan keikan piirustukset ja rakennesuunnittelijan detaljit — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki saapuu kun olet kyynärpäitä myöten kalustustyössä. Yksi tavaratalon päällikkö jonka kanssa työskentelemme aloitti 24 000 sähköpostin suosta: *"Luin yhden viestin, se katosi. En löytänyt sitä enää uudestaan."*

Ongelma ei ole liika sähköposti. Se on, että tärkeä ja kohina näyttävät samalta, kunnes pysähdyt ja luet kaiken — eikä sinulla ole siihen aikaa. AI edellä sähköpostista tulee jotain, joka on jo hoidettu siihen mennessä kun katsot:

- **Lajiteltu.** Kolme tänään merkitsevää viestiä nousevat kärkeen, merkittynä miksi — "tämä on se lisätyö, jonka rakentaja tarvitsee allekirjoitettuna ennen perjantaita". Haihattelijat suodattuvat pois ennen kuin maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä me tehdään terasseja ja pergoloita", "meillä on kalenteri täynnä kuun loppuun", "tässä karkea hinta" — kirjoitettu ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- **Vastattu pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain "mikä on rautakaupan uusin hintapäivitys?" — ja se löytää tuoreimman heti, jopa yhdistäen valmistajan jälleenmyyjään joka vastaa eri nimellä.

SE OSA JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VARTIOI RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se huomaa asioita. Yksi yritys: *"Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetkinen, aiempien keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Tilaa väärä lujuusluokan rakennepuu tai väärä levy, ja rahasi ovat jätelavalla. Toisella tavarantoimittaja laskutti vahingossa 50 % väärin — merkittiin automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

Pointti ei ole älykkäämpi sähköposti. Vaan se, ettei kunnon tarjouspyyntö enää koskaan kuole rautakaupan koosteiden pinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

Jokaisella kirvesmiesyrityksellä on toimistopäällikkö. Useimmissa se olet sinä — hoitamassa sitä huonosti kello 22, koska ketään muuta ei ole.

+20 keikkaa
yhdessä viikossa

Yhden rakennusporukan toimistotyöntekijä oli viikon lomalla. Omistaja: *"Hän on ollut viikon pois toimistolta, ja tämä on auttanut meitä hoitamaan hänen työnsä — ja meille on tullut tällä viikolla varmaan 20 keikkaa ekstra."* Ei selvinneet viikosta. Heidän paras viikkonsa.

Toimistopäällikön työ on sidekudos: mitä on tänään, millä työmaalla olet milloinkin, missä ovat Niemisen terassin kuvat, missä se rakennesuunnittelijan detalji, tilattiinko kattotuolit, onko sähkömies varattu vetämään sähköt ennen kuin levytät seinät. Sinun ei tarvitse palkata sitä henkilöä. Tarvitset järjestelmän, jota se henkilö pyörittäisi.

Aamukatsaus

Ennen kuin käännät virta-avainta: tämän päivän keikat järjestyksessä, keneltä perätä maksua, mikä odottaa materiaaleja tai toimitusta, mitkä työryhmät ovat tulossa millekin työmaalle, ja se yksi asia joka kostaatuu jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja porukkasii tietää myös.

Työkansiot jotka rakentuvat itsestään

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja työmaamuistiinpano kiinnittyy oikeaan keikkaan — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä samasta terassista, koko historia on siellä, ei ripoteltuna kamerarullaasi ja kolmeen viestiketjuun.

Paperityöt ilman kauhistusta

Alaan kuuluvat paperit — piirustukset ja rakennesuunnittelijan detaljit, luvan ja katselmusten päivät, märkätilan alapohjan vedeneristyskuitti, puutavaran ja tuotteiden sertifikaatit — muistutetaan, tallennetaan keikan kohdalle ja pidetään paikassa josta oikeasti löydät ne kun tarkastaja kysyy. Ei koskaan keksitty puolestasi eikä koskaan korvaa sinun omaa vastuullista hyväksyntääsi rakennustyöstä — vain estetty katoamasta.

Jos se ei ole järjestelmässä, sitä ei ole olemassa — niin pääsi voi pitää rakentamisen paperitöiden sijaan.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka isot firmat luottavat sinun olevan tietämättä: suurin osa "ammattimaiselta näyttämisestä" on esillepanoa — ja esillepano on nyt lähes ilmaista.

Yhden pakettiauton kirvesmies ja viidenkymmenen hengen rakennusfirma voivat lähettää täysin saman, moitteettoman, brändätyn tarjouksen. Asiakas ei osaa erottaa niitä toisistaan — joten pieni toimija joka näkee vaivan saa saman kohtelun kuin iso, ja voi laskuttaa kuin iso. Ensivaikutelma on se, missä hintavastalause voitetaan tai hävitään.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selkeä, niin että he ottaisivat sinut takaisin hetkeäkään miettimättä.
- A** **Arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat tyytyväisimmillään, heti kun he ovat kävelleet valmiin terassin läpi, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- S** **Suosittelu** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat, jos teet siitä helppoa ja muistutat heitä. "Tunnetko muita, jotka kaipaisivat terassia tai remonttia? Pidettäisiin heistä huolta kuten pidettiin sinusta."
- L** **Lisämyynti** — pergola jonka he mainitsivat haluavansa ensi kesäksi; kiintokalusteet vierashuoneeseen — se on puhelun litteroinnissa, muistathan. Muistutus oikeaan aikaan muuttaa yhden keikan kolmeksi.

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

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN MITÄÄN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin pakkaat pakettiauton, ja lähetä siistit ennen-jälkeen-kuvat jokaisen laskun mukana. Terassi tai remontti valokuvautuu unelmana — käytä sitä. Vauhtipyörää ei kiinnosta, miten sitä pyöritetään. Sen pitää vain pyöriä.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän muutos

Kaikki edellä toimii. Syy siihen, miksei useimmilla kirvesmiehillä se toimi, on että he yrittävät tehdä kaiken kerralla, hukkuvat kesken keikan ja palaavat vanhaan tapaan. Siis: yksi asia kerrallaan, työtä pysäyttämättä.

1

Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: puhelin

Jokaiseen puheluun vastataan, jokainen puhelu tallentuu, lupaukset poimitaan automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko urakan takaisin heti, ja se on se jonka tunnet ensimmäisenä.

2

Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen

Tekoäly luonnostelee määrälaskennan sanelustasi ja menneistä hinnoistasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se säilyttää. Samana päivänä tarjoukset, kahden päivän perässä kyselyllä. Katso kun voittoprosenttisi liikkuu.

3

Viikko 3 — Korjaa maksujen saanti

Lasku heti keikan valmistuttua, maksuerälaskut isommilla keikoilla, helppo maksaminen, automaattiset muistutukset — sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hinnan. Se viikko jolloin tilisi saldo alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — Luovuta taustatoimisto

Sähköposti lajiteltu ja luonnosteltu, aamukatsaus käynnissä, työkansiot rakentuvat itsestään, arvostelut pyydetään automaattisesti.

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

Luottamussäädin — miten luovuttaa menettämättä yöuniaa

Et anna uudelle oppipojalle pakettiautoa ja hyvää sahaa ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

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

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä asioista

Rutiinivastaukset lähtevät vain; raha ja uudet asiakkaat vaativat yhä nyökkäyksiä.

3

Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista

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

Virheet jotka saavat hyvät kirvesmiehet luovuttamaan ennen kuin se napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen kotiuttaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Tekoälyn ruuvaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos naputtelet yhä jokaisen määrälaskennan 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 sinä opetat — ja se paranee joka viikko. Ne tekijät jotka saavat siitä eniten irti puhuvat sille koko päivän, kuin parhaalle apumiehelleen.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä joka pyörii tänään voittaa täydellisen jonka pystytät "kun kiireet helpottavat". Kiireet eivät koskaan helpota.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototarkistus

Ole rehellinen. Rastita ne, jotka pitävät juuri nyt paikkansa.

- ☐ Jätän säännöllisesti puheluita ottamatta työmaalla — enkä tiedä, kuinka monta keikkaa se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekulle tarjouksen tai takaisinsoiton tässä kuussa — ja unohtanut, kunnes he kyselivät perään.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät "illalla" useammin kuin "paikan päällä".
- ☐ En aina kysele perään tarjouksen lähettämisen jälkeen.
- ☐ Laskujeni maksamiseen menee yli kaksi viikkoa.
- ☐ Olen lähettänyt kiusallisen "kyselen vaan sen laskun perään" -viestin viimeisen kuukauden aikana.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuoden terassista, minulta menisi tovi löytää tiedot.
- ☐ En pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua.
- ☐ Piirustukseni, lupani ja sertifikaattini asuvat hansikaslokerossa, pakettiauton kojelaudalla ja kolmessa viestiketjussa.

0–2

Tiukka pakka. Muutama hienosäätö ja lennät.

3–6

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

7+

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

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

VIELÄ YKSI ASIA

Haluatko sen valmiiksi pystytettynä?

Kaiken tässä oppaassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaakin, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni rakentaa. Jos mieluummin haluaisit sen vain valmiina — tekoälyn joka vastaa puhelimeesi, tallentaa jokaisen lupauksen, rakentaa tarjouksesi, perii laskusi ja pyörittää taustatoimistoasi, kaikki yhdessä, toimien kirvesmiesyrityksessäsi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on The Everything.

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

Katso se toiminnassa omilla keikoillasi osoitteessa the-everything-app.com — katsominen ei vaadi luottokorttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä yritystä, eikä se tee rakennuspäätöksiä tai hyväksy työtä — se olet yhä sinä ja vastuusi. Mitä se korjaa, on se toimistotyö jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.

THE EVERYTHING · KENTTÄOPAS RAKENNUSALAN YRITYKSILLE · SAA JAKAA VAPAASTI · SG1 CONSULTINGIN TUOTE