

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITYKSILLE

Betonimiehen tekoälykäsikirja

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

KOKO SYSTEEMI · EI JAARITTELUA · VAPAASTI JAETTAVA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollinen betonialan yritys tarkoitti sitä, että palkkasit jonkun konttoriin, maksoit kirjanpitäjälle — ja laskit silti pihan massoja keittiön pöydässä sen jälkeen kun lapset oli saatu nukkumaan.

Tänään yksin puurtava betonimies oikealla setupilla saa enemmän keikkoja, antaa hinnan nopeammin ja saa rahansa aiemmin kuin kuuden auton firma kaupungin toisella laidalla — eikä käytä yhtään iltaa paperitöihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi betonimies. Eikä hän todellakaan ole tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme hinnoitteli pihoja lehtiöllä ja kynällä auton penkillä kaksi vuotta sitten. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **yrityksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, massalaskennat, laskut, perintä, arkistointi — voi nyt hoitaa itse itsensä.** Niinpä hän laittoi energiansa sinne missä raha on: hommiin, ja asiakkaaseen.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän tekee sen. Ei ”50 promptia kopioitavaksi”. Ei teknojargonia. Itse systeemi — miten ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet joiden takia hyvät betonimiehet luovuttavat juuri ennen kuin se napsahtaa. Tarinat tässä ovat oikeita rakentajia ja oikeita pienyrityksiä joiden kanssa työskentelemme — nimet pois, numerot jäljellä. Lue se kannesta kanteen, niin pyörität tiukempaa ja kannattavampaa betonialan yritystä kuin tänään, vaikka et koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA VASTUUSTA

Mikään tässä ei hyväksy laattaa, varmenna että valu vastaa rakennesuunnittelijan piirustusta, eikä korvaa ammattilaisen arviota. Se kantaa *paperityöt*. Betoni — sen kantavuus, se että raudoitus ja betonipeite ja betonilaatu ovat sitä mitä rakennesuunnittelija on määrännyt, ja vastuu siitä että se on oikein — pysyy sinun, alusta loppuun.

Tässä kirjassa

01 Uusi pelikenttä

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

02 Ajattele tekoäly edellä

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

03 Et enää koskaan menetä keikkaa

Joka puhelu vastattu — ja joka lupaus napattu, peritty ja jo työn alla.

04 Anna hinta ennen kuin lähdet pihasta

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

05 Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Rahat tilillä 7 päivässä, ei 47 — ilman ainuttakaan noloa viestiä.

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, valmiiksi kirjoitettu ja vahtii rahojasi — luettuna sinulle ajomatalla.

07 Digitaalinen konttoripäällikkösi

Aamubriiffi, keikkakansiot jotka rakentavat itsensä, ja paperityöt hoidettuna.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki omalla ilmeelläsi, ja arvostelujen ja suositusten vauhtipyörä joka ruokkii itseään.

09 30 päivän vaihto

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



2 minuutin vuototarkistus

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

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Halkeilleella, painuneella pihalla seisova talonomistaja ei voi tietää oletko hyvä betonimies. Ei siinä seisoessaan. Hän tuomitsee sinut siitä minkä näkee — ja juuri siinä useimmat betonimiehet menettävät hiljaa keikkoja jotka olisivat olleet heidän.

Kun joku vihdoinkin päättää tehdä pihan, varaston laatan tai terassin josta on puhuttu kolme kesää, hän ei soita yhdelle betonimiehelle. Hän soittaa viidelle, Google-listan yläpäästä, ja keikka menee sille joka saa kolme asiaa ensimmäisenä oikein:

1

Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Piha menee ensimmäiselle vastaavalle betonimiehelle, ei parhaalle. Anna sen mennä vastaajaan, niin se on mennyttä ennen kuin olet nähnyt tonttia.

2

Tuliko tarjous nopeasti — ja näyttikö se asialliselta?

Siisti tarjous pihasta vuorokaudessa — neliöt, paksuus, pinta, pohjatyöt, kaikki eriteltynä — voittaa käyntikortin taakse raapustetun luvun ensi viikolla. Joka ikinen kerta.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selvät päivämäärät, suora vastaus kun sää siirtää valun, ei perimistä. Helppo asioida voittaa varaston laatan ja takapihan käytävän sen pienen terassikeikan jälkeen.

Huomaatko mistä yksikään niistä ei kerro? Siitä miten hyvä betonimies olet. Kukaan ei soittanut sinulle siksi että kaatosi ovat suorat ja pintasi tasainen. Kaikki kolme ovat **hallintoa ja viestintää** — juuri sitä mitä inhoat eikä sinulla ole koskaan aikaa hommapäivän jälkeen.

Ja tässä se osa jota kukaan ei kerro: pöydän toinen puoli pyörii jo tekoälyllä. Isot infrafirmat ajavat tarjouksensa sen läpi. Talotehtaat hinnoittelevat koko perustuspaketin minuuteissa. Rakennuttajan laskija tarkistaa jokaisen rivin lisätyöstäsi omia hintojaan vasten sinä sekuntina kun lataat sen. Kysymys ei ole siitä tuleeko tekoäly betonialalle — se on jo täällä. Kysymys on tekeekö se töitä *sinun puolestasi* vai *sinua vastaan*.

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

”Mutta minä en ole tietokoneihminen”

Eivät ole nekään rakentajat jotka onnistuvat tässä parhaiten. Yksi nopeimmista näkemistämme on yrittäjä jolla on 26 vuotta hommissa ja joka kosketti tietokonetta ensi kertaa kolme vuotta sitten. Hänen sanansa: ”Älä välitä kirjoitusvirheistä. Älä välitä kielipista.” Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Kirjoitustaito oli vanha vaatimus. Se että osaat sanoa mitä haluat on uusi — ja siinä betonimiehet ovat jo hyviä.

300–1 000
+ euroa/kk

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

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

02

LUKU KAKSI

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, pitää korjata se miten ajattelet tästä — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn ruuvaaminen vanhaan tapaan tehdä töitä ja ihmettely miksi mikään ei muuttunut.

Jokainen prosessi yrityksessäsi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen pitää tehdä jokainen askel. Joku vastaa puhelimeen. Joku tekee massalaskennan ja kirjoittaa tarjouksen. Joku soittaa betoniasemalle ja varaa auton. Joku arkistoi kuormakirjat ja rakennesuunnittelijan piirustuksen. Koko päiväsi on muotoiltu sen oletuksen mukaan — ja se oletus kuoli juuri.

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

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä askelia

Lopeta miettiminen ”mitä nappia painan”. Puhut nyt yrityksellesi kuten puhuisit hyvälle nokkamiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää askeleet. Yksi yrittäjä mitätöi laskun, teki sen uudelleen suhteutettuna ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin tiskiltä — ”*Olen tukussa hakemassa raudoitusverkkoa ja väliskeitä Virtasen laatalle*” — ja ostotilaus, kulu ja kirjanpito hoituvat itsestään. Hänen sanansa: ”*Se on yksi tekstiviesti joka vain tekee valtavasti dataa.*”

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä sitten

Vanha tapa: sinä teet työn, ehkä työkalu auttaa. Uusi tapa: tekoäly tekee ensimmäisen version kaikesta, ja sinä hyväksyt, säädät tai ohitat. Tarjous on kirjoitettu ennen kuin istut alas. Vastaus on muotoiltu ennen kuin avaat postin. Puhelu on vastattu ennen kuin olet noussut linjarilta. Yksi asiakas kuvaili rutiinia: ”*Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain menoksi — jep, lähetä.*” Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua. (Ja ei — et luovuta avaimia päivänä yksi. Se kysyy lupaa kaikkeen alussa, varsinkin rahasta. Löysäät hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Muutos kolme — korjaukset ovat investointeja

Tavallisella ohjelmistolla korjaat samaa virhettä ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Betonimies kertoo sille että hänen vakiohintaansa pihasta kuuluvat kaivuu ja poisajo, rauditusverkko ja välikkeet, muotit ja sahatut saumat — ja se vastaa: *"Muistan sen tästä lähtien."* Ja niin se tekee. Korjaa *"tavallinen harmaa"* muotoon *"pesubetoni"* tietylle asiakkaalle, eikä se mene siinä enää koskaan vikaan. Jokainen korjaus kasvaa korkoa. Puolen vuoden päästä se hinnoittelee kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja osaa sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenpiirtoharjoitus

Käy yrityksesi läpi ja kysy yksi kysymys jokaisesta kohtaamisesta: *"Miltä tämä näyttäisi jos tekoäly ottaisi sen ensin?"*

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Asiakas soittaa ja haluaa hinnan pihasta	Vastaaja. Keikka sille joka vastasi.	Vastattu, napattu, katselmus varattu — tarjous kirjoitettu ennen aamupalaa.
Betoniasema vahvistaa väärän toimitusajan	Luet sen yhdeksältä illalla, tai et koskaan. Miehet seisovat seitsemältä odottamassa autoa joka on varattu yhdeltätoista.	Tarkistettu keikkaa vasten sinä sekuntina kun se saapuu — "heillä on sinut yhdeltätoista, varasit seitsemäksi." Korjattu ennen kuin miehet lähtevät kotoa.
Tukun hinnastopäivitys saapuu	Hautautuu 200 postin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Luettu ulos, viety hintoihisi — yksi rivi: "betoni nousi kolmessa laadussasi."
Keikka valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei pyydetä koskaan.	Lasku lähetetty autosta. Arvostelu pyydetty kun he ovat vielä haltioissaan. Seuraava keikka liputettu.

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

03

LUKU KOLME

Et enää koskaan menetä keikkaa

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

Betonimiehet ovat tässä surkeita, ja tiedät sen. Valun aikana et fyysisesti pysty vastaamaan puhelimeen. Olet linjarilla, tai hierralla katsomassa kun se sitoutuu, hanskat kädessä, saappaat siinä, eikä betoni odota että ehdit vastata puheluun. Puhelin on autossa. Se soi läpi. Se soittaja — piha, varaston laatta, terassi, koko talon pohjalaatta josta liikkuu oikeaa rahaa — soittaa listan seuraavalle betonimiehelle. Mennyttä.

17 keikkaa

vuodessa, mennyttä

Sanotaan että missaat neljä puhelua viikossa. Useimmat eivät ole asiakkaita — ne ovat betoniasema, pumppumiehet, kaivurikuski, toimittaja joka perää kuormakirjaa. Sano siis **yksi viikossa** joka on oikeasti joku joka haluaa betonia valettavan: noin 50 oikeaa kyselyä vuodessa. Pihoista kilpaillaan kovaa hinnalla, joten sano että vain yksi kolmesta muuttuu keikaksi. Se on **noin 17 keikkaa vuodessa** jotka kävelevät suoraan sille joka vastasi seuraavaksi. Et tunne sitä koskaan, koska et tiennyt puhelimen soineen. Kausi ei pelasta sinua: kyselyt ja valut puskevat samoihin kuukausiin. (Laskuesimerkki — mutta tee se omilla luvuillasi, niin se kirvelee.)

Ja kirsikka kakun päälle: asiakas joka soittaa sinulle ei jätä viestiä. Hän soittaa seuraavalle.

Vastaaja on paikka jonne keikat menevät kuolemaan. Vanha korjaus oli ”vastaa useampaan puheluun”. Teköäly edellä -korjaus on isompi — sillä puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa, ja useimmat betonimiehet ajattelevat koskaan vain ensimmäistä.

Ongelma yksi — puhelu jota et voinut ottaa

Olet polviasi myöten betonissa valussa, muotitat varaston laattaa, tai vedät pienkuormaajaa kotiin. Teköälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta normaalilta, ottaa keikan tiedot — *mitä* (piha, varaston laatta, käytävä, terassi, pohjalaatta), *missä*, *kuinka iso*, minkä pinnan he haluavat, ja pääseekö auto perille — varaa katselmuksen kalenteriisi, nostaa kiireiset ylimmäksi, ja tekstaa sinulle tiivistelmän ennen kuin olet huuhdellut työkalut. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu, ja maksaa murto-osan ihmisestä.

Ongelma kaksi — puhelu jonka otit, ja puoliksi unohdit

Ole rehellinen: kuinka monta kertaa olet sanonut *"joo kaveri, saat hinnan pihasta torstaiksi"* kuljettajan penkiltä — ja seuraavalla keikalla se on poissa? Et ole epäjärjestelmällinen. Olet kiireinen, ja pääsi on arkistosi. Tässä tekoäly edellä muuttaa sen mikä puhelin ylipäättään on:

- **Joka puhelu napataan.** Nauhoitettu, purettu tekstiksi, arkistoitu keikalle. Kuusi viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sanoit että pinnoitus kuului hintaan", voit tarkistaa mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset tulevat ulos automaattisesti.** "Hinta torstaiksi." "Soita asemalle perjantain laadusta." "Varaa pumppu takapihan laatalle." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään ylös, koska ajoit autoa.
- **Lupaukset perivät sinua.** Torstaiaamu: "Lupasit Davelle pihan hinnan tänään — laitanko sen liikkeelle?" Se seuranta jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on mitä tarvitsee, työ alkaa itsestään.** Puhelu nappasi keikan, osoitteen, koon, pinnan — joten tarjous ei ole muistutus listalla, se on luonnos joka odottaa kun ajat tien sivuun.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Joka puhelu vastattu yrityksesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös lauantaina.
- ✓ Haettava tekstiversio joka puhelusta — "mitä sovittiin pesubetonista?"
- ✓ Lupaukset laskeutuvat jonnekin joka perii sinua — ei lehtiöön, ei muistiisi.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta virtaavat keikalle — ei naputeltuna kolmesti.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

Ohjaa numerosi vastauspalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, alue, mitä valetaan, suunnilleen kuinka iso, "hän soittaa iltapäivällä". Ja sanele lupauksesi ennen kuin ajat pois. Jo pelkästään se voittaa keikkoja.

TEHTY-PUOLESTASI-VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen mitä The Everything tekee) kattaa koko standardin — vastattu, purettu, lupaukset peritty, tarjous kirjoitettu puhelusta. Teit miten tahansa: älä koskaan anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Anna hinta ennen kuin lähdet pihasta

Toiseksi suurin vuoto: tarjous joka lähtee ”illalla”.

Näin se oikeasti menee. Kävelet tontin, askelmitat pihan, sanot ”saat sen illalla” — sitten tulet kotiin puhki, lapset pitää ruokkia, ja massalaskenta 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. Se betonimies jonka tarjous laskeutuu kun asiakas vielä seisoo autokatoksessa voittaa järkyttävän usein — myös silloin kun on kalliimpi. Nopea, asiallinen tarjous viestii sen ainoan asian jonka asiakas haluaa: tällä miehellä on hommat hanskassa ja hän tulee paikalle sinä päivänä kun lupasi.

Vanha neuvo oli ”käytä pohjia, anna hinta puhelimesta”. Unohda se. Tekoäly edellä -hinnoittelu tarkoittaa että **tekoäly rakentaa massalaskennan. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa betonialan yrityksessä tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kävele keikka, sanele mitä näet — ”yhdeksänkymmentä neliötä pihaa, kymmenen senttiä, raudoitusverkko välikkeillä, pesubetonipinta, noin kolmekymmentä senttiä täyttää että päästään ovelle, autolle ei pääsyä sivusta joten tulee pumppu, menee kääntöpaikan yli, kaksi päivää” — ja se tekee siitä hinnoittelun, eritellyn, asiallisen tarjouksen sinun pohjallesi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä vanhat tarjouksesi, niin se oppii hintasi — neliöhintasi paksuuden ja pinnan mukaan, pohjatyösi, katteesi. Eri hinnat rakennusliikkeelle jolle teet aliurakkaa kuin yksittäiselle talonomistajalle? Se pitää ne erillään.
- **Se osaa sääntösi — koska opetit sen kerran.** Mitä ”toimitus ja levitys” sisältää sinun keikoillasi, milloin pääsy tarkoittaa pumppua ja mitä siitä veloitat, varasi täytölle. Opetä se kuin ensimmäisen vuoden oppipoika; toisin kuin oppipoika, se ei koskaan unohda.
- **Se nappaa sen minkä unohdit.** Oikea rakennusalan yritys syötti keikkaraportin sisään, ja tekoälyn tarjous tuli takaisin mukanaan matkat jotka palkattu laskija oli jättänyt pois samalta keikalta. Se ei väsy puoli kymmeneltä illalla eikä unohda pumppuvuokraa tai poisajoa. Se on koko pointti.
- **Se osaa jopa hakea hintoja.** Epävarma tämän päivän hinnasta laadulle tai pumppupäivälle? Se tarkistaa toimittajalta ja pistää sen sisään — korjaat jos se otti väärän lujisuuden, ja se muistaa ikuisesti.

2–3 päivää

→ puoli päivää

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

Sitten se osa jonka kaikki ohittavat — **seuranta**. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Tarkistan vain että sait hinnan pihasta — käyn sen mielelläni läpi kanssasi."* Se yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan, koska useimmat kilpailijat eivät lähetä sitä koskaan. Pihasta tai laatasta asiakas punnitsee oikeaa rahaa kahta muuta lukua vasten, ja rauhallinen tönäisy oikealla hetkellä riittää usein kallistamaan hänet sinun suuntaasi. Tekoäly edellä seuranta ei ole tapa jonka rakennat. Se on asia joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: samana päivänä, asiallinen, hinnoiteltu omista luvuistasi, seurattu. Betonimies jolla on lehtiö ja joka yltää siihen standardiin voittaa betonimiehen jolla on appi mutta joka ei yllä. Tekoäly tekee standardista vain vaivattoman.

05

LUKU VIISI

Saa rahasi ilman kiusallista perintää

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

7 päivää
ei 47

Keskimääräinen rakennusalan lasku maksetaan noin kuusi viikkoa lähettämisen jälkeen. Ei siksi etteivät asiakkaat haluaisi maksaa — useimmat vain unohtavat, ja sinusta tuntuu oudolta jankata. Niinpä rahat ovat ulkona kun aseman lasku neljästäkymmenestä kuutiosta betonia on jo osunut tilillesi. Isommilla keikoilla se on oikeaa kassavirtaa joka vuotaa ulos.

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

Järjestelmä joka saa rahasi viikossa

1

Laskuta sillä sekunnilla kun keikka on valmis — tai laskuta maksuerä

Jokainen päivä jonka odotat on päivä lisää siihen kun se maksetaan. Tekoäly edellä se on yksi lause autosta: ”laskuta Wilsonin piha.” Rivit tarjouksesta, ehtosi, heidän sähköpostinsa. Isommilla keikoilla se laatii maksuerän siitä vaiheesta johon olet päässyt — pohjatyöt ja rauditus alhaalla, valettu, viimeistelty — niin laskutat matkan varrella, et katkeraan loppuun.

2

Tee maksamisesta naurettavan helppoa

”Maksa nyt” -linkki maksetaan nopeammin kuin ”tässä on tilinumeroni”. Poista jokainen askel siitä että he haluavat maksaa siihen että se on tehty.

3

Automatisoi kohteliaat tönäisyt

Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, joten et lähetä sitä koskaan. Sitten kuukausiote, ja lippu sinulle vain kun joku on oikeasti myöhässä. Arvoltaan tuhansia kassavirrassa.

4

Kiristä sävyä vain jos on pakko

Useimmat maksavat tönäisyllä yksi tai kaksi. Se harvinainen jälkijättöinen saa tiukemman — yhä asiallisen — viestin. Sinä pysyt reiluna koko matkan.

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

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

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

Aseman otteet, kuormakirjat, pumppuvuokralaskut, asiakkaiden kysymykset, hinnastopäivitykset, rakennusliike joka perää valupäivää, rakennesuunnittelijan piirustus seuraavaan keikkaan — kaikki sekoitettuna roskaan, kaikki laskeutuu kun olet hiertimellä etkä voi lopettaa. Yksi myymäläpäällikkö jonka kanssa työskentelemme aloitti 24 000 postin suosta: *"Luin yhden postin, sitten se katosi. En löytäisi sitä enää edes uudestaan."*

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

- **Lajiteltu.** Ne kolme postia joilla on tänään merkitystä nousevat ylimmäksi, liputettuna syyllä — "tämä on se korjattu piirustus jonka rakennusliike haluaa hinnoiteltavan ennen perjantaita." Uteliaat kyselijät suodattuvat pois ennen kuin maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Valmiiksi kirjoitettu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme pesubetonia", "olemme täynnä kuun loppuun", "tässä suuntaa antava neliöhinta" — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, säädät, lähetät.
- **Vastattu pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain: "mikä on viimeisin hintapäivitys toimittajalta?" — ja se löytää tuoreimman heti, ja yhdistää jopa valmistajan siihen 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."* Tilaa väärä laatu tai väärä verkko, etkä huomaa sitä ennen kuin se on maassa — etkä saa sitä sieltä enää pois. Toisella toimittaja laskutti vahingossa 50 %:n poikkeamalla — liputettu automaattisesti ennen maksua. Kannattaa tarkistaa joka kuormakirja sitä vasten mitä oikeasti valoit.

Pointti ei ole fiksumpi sähköposti. Pointti on ettei kunnon kysely enää koskaan kuole aseman otteiden pinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen konttoripäällikkösi

Jokaisella betonialan yrityksellä on konttoripäällikkö. Useimmissa se olet sinä — huonosti, kymmeneltä illalla, koska ketään muuta ei ole.

+20

keikkaa yhdessä viikossa

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

Konttoripäällikön työ on sidekudos: mitä tänään on, millä tontilla olet milloinkin, onko auto varattu ja mihin aikaan, onko pumppu vahvistettu, meniko raudoitus alas, missä ovat kuvat Virtasen laatalta, missä se piirustus on. Ja kun ennuste kääntyy ja torstain valu pitää siirtää — se ei ole yksi puhelu, se on kolme: asema, pumppu ja miehet. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Tarvitset sen järjestelmän jota se ihminen pyörittäisi.

Aamubriiffi

Ennen kuin käännät avainta: tämän päivän valu ja milloin auto tulee, onko pumppu vahvistettu, kuka on millä tontilla, mikä odottaa pohjatöitä, ketä perit maksusta, ja se yksi asia joka puree jos unohdat sen — mukaan lukien vilkaisu ennusteeseen sitä vasten mitä olet varannut. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja miehesi tietävät myös.

Keikkakansiot jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja työmaamuistiinpano kiinnittyy itse oikealle keikalle — joten kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä samasta pihasta, koko historia on siellä. Mukaan lukien kuvat raudoituksesta ja väliskeistä ennen kuin betoni peitti sen, mikä on ainoa todiste jonka koskaan saat.

Paperityöt ilman kauhua

Ne paperityöt jotka kuuluvat alaan — rakennesuunnittelijan piirustus, pohjatutkimus, kuormakirjat, verkon ja raudoituksen todistukset, tarkastus ennen valua, kuvat pohjatöistä — kysytään, napataan keikalle, ja säilytetään siellä mistä oikeasti löydät ne kun joku kysyy kahdeksantoista kuukauden päästä. Ei koskaan keksitty puolestasi, eikä koskaan korvaa sinun omaa arviotasi siitä onko laatta valettu rakennesuunnittelijan piirustuksen mukaan — vain estetty katoamasta.

Jos sitä ei ole järjestelmässä, sitä ei ole olemassa — pääsi kantakoon valun, ei paperitöitä.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus jonka varassa isot firmat lepäävät: suurin osa ”asiallisen näyttämisestä” on esitystapaa — ja esitystapa on nykyään lähes ilmaista.

Yhden auton betonimies ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää täsmälleen saman virheettömän tarjouksen omalla ilmeellään. Asiakas ei erota kumpi on kumpi — joten pieni joka viitsii saa saman kohtelun kuin iso, ja voi veloittaa sen mukaan. Ensivaikutelma on se paikka jossa hintavastalause voitetaan tai hävitään — ja pihasta, jossa sinua verrataan kahteen muuhun lukuun, se on koko peli.

Suositusvauhtipyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selvä, niin he ottaisivat sinut takaisin kahta kertaa miettimättä.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, heti kun muotit puretaan ja he näkevät pinnan, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat seuraavat kymmenen keikkaasi kun nukut.
- P** **Pyydä suositus** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat jos teet siitä helppoa ja muistutat. ”Tunnetko muita jotka tarvitsevat pihan tai varaston laatan? Hoidamme heidät kuten hoidimme sinut.”
- P** **Palaa myymään** — se sivukäytävä jonka he mainitsivat tekevänsä ensi vuonna; takapihan terassi — se on puhelun tekstiversiossa, muistathan. Muistutus oikeaan aikaan tekee yhdestä keikasta kolme.

Tämä moottori on puhdasta kultaa eikä melkein 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 — TÄYSIN ILMAN TEKNIKKAA

Pyydä joka tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin pakkaat auton, ja lähetä siistit ennen-jälkeen-kuvat joka laskun mukana. Halkeillut, rikkaruohoinen vanha piha tuoreen pesubetonipinnan vieressä valokuvautuu kuin unelma — käytä sitä. Vauhtipyörä ei välitä siitä miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihto

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

1

Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: puhelin

Joka puhelu vastattu, joka puhelu napattu, lupaukset poimittu automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen heti, ja tämän tunnet ensimmäisenä — koska et voi vastata puhelimeen valun aikana, etkä koskaan tule voimaan.

2

Viikko 2 — Korjaa tarjoukset

Tekoäly rakentaa massalaskennan sanelustasi ja vanhoista hinnoistasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on läksy jonka se pitää. Tarjoukset samana päivänä, seurannalla kahden päivän päästä. Katso osumaprosenttisi liikkuvan.

3

Viikko 3 — Korjaa maksut

Lasku kun keikka on valmis, maksuerät isommilla laatoilla, helppo maksaminen, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnansa. Se viikko jolloin tilisi alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — Luovuta taustatoimisto

Sähköposti lajiteltuna ja valmiiksi kirjoitettuna, aamubriiffi pyörimässä, keikkakansiot rakentamassa itsensä, arvostelut pyydettyinä automaattisesti.

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

Luottamussäädin — näin luovutat menettämättä yöuniasi

Et anna ensimmäisen vuoden oppipojalle hierrintä tuoreen laatan reunalla päivänä yksi. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

Joka sähköpostiluonnos, joka lasku — ”tämän lähettäisin, käykö?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä

Rutiinivastaukset lähtevät vain; raha ja uudet asiakkaat saavat yhä nyökkäyksesi.

3

Kuukausi kaksi 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.

Virheet joiden takia hyvät betonimiehet luovuttavat ennen kuin se napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen pankittaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Tekoälyn ruuvaaminen vanhaan prosessiin.** Jos naputtelet yhä joka massalaskennan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä ”auttamaan”, olet missannut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Sen kohtelu ohjelmistona eikä työntekijänä.** Ohjelmiston säädät kerran ja kiroat ikuisesti. Tämän opetat — ja se paranee joka viikko. Ne rakentajat 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 se koskaan rauhoitu.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototarkistus

Ole rehellinen. Rastita ne jotka pitävät juuri nyt paikkansa.

- ☐ Missaan säännöllisesti puheluita kun olen hommissa — enkä tiedä montako keikkaa se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekin tarjouksen tai soiton tässä kuussa — ja unohtanut kunnes he perivät minua.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät ”illalla” useammin kuin ”paikan päällä”.
- ☐ En aina seuraa tarjouksen lähettämisen jälkeen.
- ☐ Laskuissani menee yli kaksi viikkoa maksuun, vaikka asema on jo laskuttanut minua.
- ☐ Olen lähettänyt noloa ”kyselen vain sen laskun perään” -viestiä viimeisen kuukauden aikana.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuoden pihasta, minulta menisi tovi löytää tiedot.
- ☐ En pyydä joka tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua.
- ☐ Piirustukseni, kuormakirjani ja pohjatyökuvani asuvat hansikaslokerossa, auton konsolissa ja kolmessa viestiketjussa.

0–2

Tiukka ote. Muutama säätö ja lennät.

3–6

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

7+

Kaveri, 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 että se pystytetään puolestasi?

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

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin haluat. 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: the-everything-app.com — ei korttia katsomiseen.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se ratkaise vastaako laatta rakennesuunnittelijan piirustusta tai hyväksy työtä — se on yhä sinä ja sinun vastuusi. Se, minkä se korjaa, on se konttorityö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.