

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA AMMATTIYRITTÄJILLE

Sähköasentajan AI-pelikirja

Miten pyörität sähköalan yritystä tekoälyn aikakaudella —
ja tienaat enemmän kuin kolme kertaa isommat firmat.

19 SIVUA · KOKO JÄRJESTELMÄ · EI JAARITTELUA · SAA JAKAA VAPAASTI

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnon sähköalan yrityksen pyörittäminen tarkoitti toimistotyöntekijän palkkaamista, kirjanpitäjän maksamista ja silti puhelimeen vastaamista iltaseitsemältä ruoan jäähtyessä lautasella.

Tänään yksinyrittäjä sähkömies oikeilla työkaluilla saa enemmän keikkoja, laskee tarjoukset nopeammin ja saa rahansa aiemmin kuin kaupungin toisella laidalla toimiva kahdentoista pakettiauton firma — eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi sähköasentaja. Eikä hän todellakaan ole mikään tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme kirjoitti tarjouksia kuittivihkoon pakettiauton hytissä vielä kaksi vuotta sitten. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, laskut, perintä, tarkastuspöytäkirjat — osaa nyt hoitaa itse itsensä.** Niinpä hän laittoi energiansa sinne missä raha on: kentälle ja asiakkaaseen.

Tämä on pelikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei mitään "50 valmista promptia". Ei teknojargonia. Vaan se oikea järjestelmä — miten sitä kannattaa ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet joihin hyvätkin sähkömiehet kompastuvat ja lopettavat ennen kuin homma napsahtaa kohdalleen. Tämän kirjan tarinat ovat oikeita ammattilaisia ja oikeita pienyrityksiä joiden kanssa työskentelemme — nimet jätetty pois, luvut jätetty sisään. Lue tämä alusta loppuun ja pyörität tiukempaa, tuottavampaa sähköalan yritystä kuin nyt — vaikket koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA PÄTEVYYDESTÄSI

Mikään tässä oppaassa ei erota keskusta jännitteettömäksi, ei totea ryhmää jännitteettömäksi eikä allekirjoita käyttöönottotarkastuspöytäkirjaa. Se ei kajoa johtoihin eikä koskaan varmenna työtä — se on luvanvaraista sähkötyötä, ja se pysyy sinulla. Se hoitaa *paperityön*. Sähkötyö — ja vastuu — on sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

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

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn liimaaminen vanhojen tapojen päälle. Piirrä bisnes uusiksi niin että tekoäly koskettaa kaikkea ensin.

03 Älä menetä enää yhtäkään keikkaa

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

04 Tarjous ulos ennen kuin lähdet pihasta

Tekoäly rakentaa tarjouksen sinun sanoistasi ja sinun hinnoistasi. Sinä tarkistat ja lähetät.

05 Saa rahasi ilman noloistuttavaa perintää

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

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnosteltu ja vahtii rahojasi — jopa luetaan sinulle ratin takana.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, itsestään rakentuvat työkansiot ja tarkastuspaperit järjestyksessä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin oletkaan

Kaikki brändättynä, ja arvostelu-suositus-vauhtipyörä joka ruokkii itseään.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamussäädin ja miksi kolme prosessia voittaa yhden.



2 minuutin vianetsintäauditointi

Löydä tarkalleen mistä bisnaksesi vuotaa rahaa — ja mitä korjata ensin.

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Asiakas jonka talosta puolet on pimeänä ja jonka keskus ei suostu palautumaan, ei osaa sanoa oletko hyvä sähkömies. Ei siinä hetkessä. Hän arvioi sinut sillä minkä näkee — ja juuri siinä useimmat sähköasentajat menettävät hiljaa keikkoja jotka olisivat olleet varmoja.

Kun sähköt lähtevät iltakuudelta eivätkä palaa, taloudenomistaja ei soita yhdelle sähköasentajalle. Hän soittaa viidelle, suoraan Googlen listan kärjestä, ja keikan saa se joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

1

Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Sähköttömän, kärehtäneeltä haisevan kohteen keikka menee ensimmäiselle vastanneelle sähkömiehelle, ei parhaalle. Soitto menee vastaajaan ja keikka on menetetty ennen kuin olet laskenut senttiäkään.

2

Tuliko tarjous nopeasti ja näyttikö se asialliselta?

Siisti tarjous keskuksen uusinnasta tunnissa voittaa käyntikortin taakse raapustetun luvun kolmen päivän päästä — joka ikinen kerta.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selkeät päivitykset, ei kyttäämistä, ei "sori, unohtui lähettää". Helppo asioida voittaa koko talon sähköjen uusinnan vikavirtasuojakeikan jälkeen.

Huomaatko mistä yksikään näistä ei kerro? Siitä kuinka hyvä sähköasentaja olet. Kaikki kolme koskevat **papereita ja viestintää** — juuri sitä mitä inhoat ja mihin sinulla ei koskaan ole aikaa pitkän kenttäpäivän päätteeksi.

Ja tässä se mitä kukaan ei kerro sinulle: pöydän toinen puoli pyörii jo tekoälyllä.

Vakuutusyhtiö tarkistaa jokaisen rivin turvatyölaskustasi omia taksojaan vasten sillä sekunnilla kun lataat sen. Isot urakkafirmat syöttävät tarjouksensa sen läpi. Ketjusähköfirmoilla tekoäly vastaa puhelimeen juuri nyt. Kysymys ei ole tuleeko tekoäly sähköalalle — se on jo täällä. Kysymys on onko se *puolellasi* vai *sinua vastaan*.

Hyvä uutinen? Tämä on historian ensimmäinen kerta kun teknologia suosii pientä toimijaa. Isojen firmojen pitää pyörittää työryhmiä, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja olla käynnissä perjantaina. Pelikenttä juuri kääntyi: pieni, nopea ja hyvin organisoitu sähkömies voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso firma — ilman ison firman yleiskuluja. Ja ajoitus ei voisi olla parempi: työt siirtyvät sinun suuntaasi. Joka toinen talo haluaa vikavirtasuojan lisäyksen, sähköauton latauslaitteen, aurinkopaneelit ja akun, sarjaan kytketyt verkkovirtapalvaroittimet, LED-valot ja spotit. Sähkötöitä on tarjolla enemmän kuin tekijöitä — joten bisnaksesi pullonkaula ei ole töiden löytäminen vaan se ettet pudota niitä jotka jo löysivät sinut.

"Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekään ammattilaiset jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista jonka olemme nähneet on rakentaja jolla on 26 vuotta kentällä 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 pelikirjassa. Näppäimistön hallinta oli vanha vaatimus. Se että osaat sanoa mitä haluat, on uusi — ja sähkömiehet ovat siinä jo hyviä.

300–1 000 €
+ kuussa

Sen verran useimmat alan töidenhallintaohjelmistot maksavat — ja *silti* naputtelun saat tehdä itse. Eräs tuntemamme yrittäjä maksoi tonnin kuussa, joinain kuukausina kolme, ohjelmistosta jota hänen porukkinsa tuskin käytti. Pidä tuo luku mielessä: kaikki tässä pelikirjassa joko korvaa tuon menon tai laittaa sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

LUKU KAKSI

Ajattele tekoäly edellä

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

Jokainen bisnaksesi prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen on tehtävä jokainen vaihe. Joku vastaa puhelimeen. Joku naputtaa tarjouksen. Joku perää laskun. Joku arkistoi tarkastuspöytäkirjat. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja tuo oletus juuri kuoli.

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

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lopeta miettiminen "mitä nappia painan". Puhut nyt bisnekselle niin kuin puhuisit hyvälle apumiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä perui laskun, teki sen uudelleen pro rata -perusteella ja meilasi asiakkaalle sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa tavaraa lähettämällä yhden viestin sähkötukun tiskiltä — *"Olen SLO:lla hakemassa 24-paikkaista keskusta ja johdonsuojia Virtasen keikalle"* — ja ostotilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoitavat itsensä. Hänen sanoin: *"Yksi tekstiviesti joka tekee ihan hillittömästi 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 ehdit istua alas. Vastaus on kirjoitettu ennen kuin avaat sähköpostin. Puheluun on vastattu ennen kuin olet laskeutunut tikkailta. Yksi asiakas kuvaili rutiinia: *"Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain painat — jep, lähetä."* Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua. (Ja ei — et luovuta avaimia heti ensimmäisenä päivänä. Se kysyy alussa lupaa kaikkeen, etenkin rahaan. Löysäät hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Muutos kolme — korjaukset ovat investointeja

Tavallisen ohjelmiston kanssa korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyn kanssa korjaat sen kerran. Sähkömies kertoo sille että vakiokeskusremonttiin kuuluu johdonsuoja jokaiseen ryhmään, uusi pääkytkin ja ylijännitesuoja — se vastaa: *"Muistan tämän tästedes."* Ja niin se tekee. Korjaa *"yksivaihe"* muotoon *"kolmivaihe"* tietylle kohteelle, eikä se enää koskaan tee siinä virhettä. Jokainen korjaus kertautuu. Puolen vuoden päästä se laskee tarjoukset kuten sinä, kirjoittaa kuten sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sille, kerran.

Uudelleenajattelun harjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Asiakas soittaa iltaseitsemältä, sähköt laukeaa	Vastaaja. Keikka meni sille joka vastasi.	Vastattu, kirjattu, varattu — tarjous luonnosteltu ennen aamupalaa.
Tukun toimitus tulee vajaan	Huomaat torstaina, perät perjantaina, unohdat maanantaina.	Merkitään saapumispäivänä, perätään automaattisesti — kuulet siitä vain jos he eivät korjaa.
Hinnaston päivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessasi.	Poimittu, päivitetty hintoihisi — yksi rivi: "kuuden nimikkeen hinta muuttui."
Keikka valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei koskaan pyydetä.	Lasku lähetetty pihasta. Arvostelu pyydetty kun asiakas on vielä innoissaan. Turvatarkastuksen muistutus asetettu.

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

03

LUKU KOLME

Älä menetä enää yhtäkään keikkaa

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

Sähkömiehet ovat tässä pahimpia, ja tiedät sen. Olet kuumassa yläpohjassa vetämässä kaapelia, molemmat kädet täynnä, puhelin soi taskussa. Se soi loppuun. Se soittaja — kuolleet pistorasiat, laukeava ryhmä, sähkötön kohde, oikeaa rahaa vastaava keskuskeikka — soittaa listan seuraavalle sähköasentajalle. Menetetty.

30 000 €
+ vuodessa, näkymättä

Sanotaan että missaat neljä puhelua viikossa (useimmat täysillä painavat sähkömiehet missaavat enemmän). Sanotaan että joka kolmas oli oikeaa työtä. Sanotaan että keskimääräinen keikkasi on 600 €. Se on suunnilleen yksi menetetty keikka viikossa suoraan sille joka vastasi seuraavana — joka vuosi. Et koskaan tunne sitä, koska et koskaan tiennyt puhelimen soineen.

Ja kirsikka kakun päälle: asiakas joka soittaa sinulle ei jätä vastaajaviestiä. Hän soittaa seuraavalle. **Vastaaja on paikka jonne keikat menevät kuolemaan.** Vanha korjaus oli "vastaa useampaan puheluun". Tekoäly edellä -korjaus on isompi — koska puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa, ja useimmat sähkömiehet ajattelevat vain ensimmäistä.

Ongelma yksi — puhelu johon et voinut vastata

Olet tikkailla, yläpohjassa tai ratissa. Tekoälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, 24/7, kuulostaa normaalilta puhelimesta, ottaa keikan tiedot — *mitä* (kuolleet pistorasiat, laukeava vikavirtasuoja, sähkötön kohde, käryn haju), *missä* ja *kuinka paha* — varaa sen kalenteriisi, nostaa aidon hätätapauksen kärkeen ja tekstaa sinulle yhteenvedon ennen kuin olet laskeutunut tikkailla. Se ei pidä kahvitaukoja, ei sairastu ja maksaa murto-osan ihmisestä.

Ongelma kaksi — puhelu jonka otit, ja puoliksi unohdit

Ollaan rehellisiä: kuinka monta kertaa olet sanonut *"joo, laitan sulle tarjouksen keskusremontista torstaiksi"* kuljettajan paikalta — ja seuraavaan keikkaan mennessä se on unohtunut? Et ole epäjärjestelmällinen. Olet kiireinen, ja pääsi on arkistointijärjestelmäsi. Tässä tekoäly edellä -ajattelu muuttaa sen mikä puhelin ylipäättään on:

- **Jokainen puhelu tallentuu.** Nauhoitettu, litteroitu, arkistoitu keikan kohdalle. Kuusi viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sanoit että vikavirtasuojan vaihto kuului hintaan", voit tarkistaa mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Tarjous torstaiksi." "Soita tukkuun kolmivaihemittarista." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään ylös, koska ajoit.
- **Lupaukset perää sinua.** Torstaiaamu: "Lupasit Jarille keskustarjouksen tänään — laitanko sen liikkeelle?" Se jälkiyhteydenotto jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on tarvittava, työ alkaa itsestään.** Puhelu tallensi keikan, osoitteen, laajuuden — joten tarjous ei ole muistutus listalla, vaan valmis luonnos odottamassa kun pysähdyt tien viereen.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Jokaiseen puheluun vastataan yrityksesi nimissä — myös iltaseitsemältä, myös lauantaina.
- ✓ Haettava litterointi jokaisesta puhelusta — "mitä me sovittiinkaan noista lisäspoteista?"
- ✓ Lupaukset päätyvät jonnekin joka perää niitä sinulta — ei muistivihkoon, ei muistisi varaan.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta virtaavat keikkaan — eivät naputeltuina kolmeen kertaan.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinvastauspalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, alue, mitä tarvitsevat, "hän soittaa takaisin tunnin sisään". Ja sanele lupauksesi ääniviestiin ennen kuin ajat pois. Se yksin voittaa keikkoja.

VALMIIKSI-TEHTY-VERSIO

Kaikki-yhdessä-tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen mitä The Everything tekee) kattaa koko standardin — vastattu, litteroitu, lupaukset perätty, tarjous luonnosteltu puhelusta. Kummin tahansa: älä anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Tarjous ulos ennen kuin lähdet pihasta

Toiseksi suurin vuoto: tarjous joka lähtee "illalla".

Näin oikeasti käy. Käyt kohteessa, sanot "laitan sen sulle illalla" — sitten pääset kotiin poikki, lapset pitää ruokkia, ja tarjous tulee tehtyä 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. Sähkömies jonka tarjous kolahtaa kun asiakas seisoo vielä pihalla voittaa hämmästyttävän usein — vaikka olisi kalliimpi. Nopea, ammattimainen tarjous viestii sen yhden asian jonka asiakas haluaa: tällä kaverilla on hommat hanskassa.

Vanha neuvo oli "käytä pohjia, tarjoa puhelimesta". Unohda se. Tekoäly edellä -tarjoaminen tarkoittaa että **tekoäly rakentaa tarjouksen. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa sähköalan yrityksessä tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kierrä kohde, sanele mitä näet — *"uusitaan keskus 24-paikkaiseksi, johdonsuoja jokaiseen ryhmään, uusi pääkytkin, vedetään nousujohto vajalle, siistitään mittarikaappi, puoli päivää plus tarvikkeet"* — ja se muuttaa sen hinnoitelluksi, eritellyksi, ammattimaiseksi tarjoukseksi sinun pohjallesi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä sille aiemmat tarjouksesi ja se oppii hintasi, katteesi, tapasi pilkkoa keikka osiin. Eri hinnat kiinteähintaisella urakalla olevalle rakentajalle kuin kertaluontoiselle omakotiasiakkaalle? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit sen kerran.** Mitä "viimeistely ja tarkastus" kattaa, vakiokeskusremonttisi sisällöt, käyntimaksusi. Opetä sitä kuin oppipoikaa; toisin kuin oppipoika, se ei koskaan unohda.
- **Se huomaa mitä unohdit.** Eräs oikea ammattilaisyritys syötti työraportin sisään, ja tekoälyn tarjous palasi mukanaan matkat jotka maksettu laskija oli jättänyt samalta keikalta pois. Se ei väsy puoli kymmeneltä illalla. Siinä se pointti.
- **Se voi jopa hakea hintoja.** Puuttuuko ajantasainen hinta johdonsuojalle tai sähköauton latauslaitteelle? Se tarkistaa tukusta ja pudottaa sen paikalleen — korjaat jos se nappasi väärän spekin, ja se muistaa ikuisesti.

2–3 päivää

→ puoli päivää

Rakentaja jonka kanssa työskentelemme — 26 vuotta kentällä, tuskin koskee tietokoneeseen: *"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 "suunnilleen samaan" hänen omien lukujensa kanssa, koska se oppi hänen aiemmista tarjouksistaan.

Sitten se osa jonka kaikki ohittavat — **jälkiyhteydenotto**. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Tarkistan vain että sait keskusremontin tarjouksen — käyn mielelläni sen läpi kanssasi."* Se yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan, koska useimmat kilpailijat eivät sitä koskaan lähetä. Tekoäly edellä jälkiyhteydenotto ei ole tapa jonka rakennat. Se on asia joka vain tapahtuu.

Tämä merkitsee eniten isoissa keikoissa jotka tulevat suuntaasi jahtasit niitä tai et — sähköauton latauslaitteet, aurinkopaneelit ja akut, koko talon sähköjen uusinnat, kolmivaihepäivitykset verstaalle. Ne ovat tarjouksia joita asiakas hautoo ja vertailee. Sähkömies joka toimittaa siistin, eritellyn luvun samana iltapäivänä ja tarkistaa tilanteen kahden päivän päästä, on se joka on jo kehystänyt päätöksen ennen kuin ne kaksi muuta kaveria ovat avanneet läppäriinsä.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: samana päivänä, ammattimainen, hinnoiteltu omilla luvuillasi, jälkiyhteydenotolla. Kuittivihkoinen sähkömies joka yltää tuohon standardiin voittaa sovelluksellisen sähkömiehen joka ei yllä. Tekoäly tekee standardista vain vaivattoman.

05

LUKU VIISI

Saa rahasi ilman nolostuttavaa perintää

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

7 päivää
ei 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 lojuvat jossain kun sinä rahoitat tarvikkeet kortilla.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä etkä koskaan käy sitä nolostuttavaa keskustelua — tai lähetä sitä myötähäpeäistä "muistuttelen vaan siitä laskusta" -viestiä — enää.

Järjestelmä joka saa sinulle rahat viikossa

1

Laskuta sillä sekunnilla kun keikka on valmis — paikan päällä

Jokainen odottamasi päivä on päivä lisää maksuun. Tekoäly edellä se on yksi lause pakettiautosta: "laskuta Niemen keikka." Rivit tarjouksesta, ehdosi, heidän sähköpostinsa. Valmis.

2

Tee maksamisesta typerän helppoa

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

3

Automatisoi kohteliaat tökkäykset

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

4

Kiristä sävyä vain jos on pakko

Useimmat maksavat ensimmäisen tai toisen tökkäyksen jälkeen. Harvinainen viivyttelijä saa jämäkemmän — silti ammattimaisen — viestin. Sinä pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

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

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

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

Tukun koosteet, asiakkaiden kysymykset, tarviketilaukset, hinnaston päivitykset, rakentaja joka perää tarkastuspöytäkirjaa — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki saapuu kun olet kyynärpäitä myöten keikassa. Eräs myymäläpäällikkö jonka kanssa työskentelemme aloitti 24 000 sähköpostin suosta: *"Luin yhden meilin, se katosi. En löytänyt sitä enää uudestaan."*

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

- **Lajiteltu.** Ne kolme sähköpostia joilla on tänään väliä nousevat pintaan, merkittynä syyllä — "tässä on määräaika, sinun täytyy tarkistaa se." Pelkät haahuilijat suodattuvat ennen kuin maksavat sinulle yhtäkään ajatusta.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, asennamme sähköauton latauslaitteita", "meillä on varattu tiistaihin asti", "tässä karkea hinta spoteille" — kirjoitettu ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- **Vastattu pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain "mikä on tukun tuorein hinnanpäivitys?" — ja se löytää uusimman heti, jopa yhdistäen valmistajan jälleenmyyjään joka vastaa eri nimellä.

SE OSA JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VAHTII RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se huomaa asioita. Eräs yritys: *"Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetkinen, aiempien keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Toisella toimittaja laskutti vahingossa 50 % heitolla — merkitty automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

Pointti ei ole älykkäämpi sähköposti. Se on että kunnon kysely ei enää koskaan kuole tukun koosteiden pinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

Jokaisella sähköalan yrityksellä on toimistopäällikkö. Useimmilla se olet sinä — tekemässä sitä huonosti kymmeneltä illalla, koska ei ole ketään muuta.

+20 keikkaa
yhdessä viikossa

Erään rakennusporukan toimistotyöntekijä oli viikon lomalla. Omistaja: *"Häntä ei ole ollut toimistolla viikkoon, ja se on auttanut meitä hoitamaan hänen työnsä — ja meille on tullut sisään ehkä 20 keikkaa ylimääräistä tämän viikon aikana."* Ei selvinnyt viikosta. Heidän paras viikkonsa.

Toimistopäällikön työ on sidekudos: mitä on tänään, kuka odottaa sinua ja milloin, missä ovat kuvat Heikkilän keskusremontista, missä se käyttöönottotarkastuspöytäkirja, tuliko tavarat tilattua. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Tarvitset järjestelmän jota se ihminen pyörittäisi.

Aamukatsaus

Ennen kuin käännät virta-avainta: tämän päivän keikat järjestyksessä, keneltä periä maksua, mikä odottaa tarvikkeita, ja se yksi asia joka puree sinua jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja porukiasi tietää myös.

Työkansiot jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja työmaamuistiinpano liittyy itsensä oikeaan keikkaan — joten kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä samasta keskuksesta, koko historia on siellä, ei ripoteltuna kamerarullaasi ja kolmeen tekstiketjuun.

Tarkastukset ilman kauhua

Alan mukanaan tuomat asiakirjat — sähkötöiden käyttöönottotarkastuspöytäkirja (ja isommissa kohteissa varmennustarkastus), määräaikaistarkastusten kirjaukset, palovaroittimien kuittaukset — muistutetaan, kirjataan keikan kohdalle ja säilytetään siellä mistä oikeasti löydät ne. Ei koskaan keksitä puolestasi, eikä koskaan korvaa sinun pätevyyydelläsi tehtyä työn allekirjoitusta — vain estetty katoamasta.

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

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin oletkaan

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

Yhden pakettiauton sähkömies ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, tahrattoman, brändätyn tarjouksen. Asiakas ei erota kumpi on kumpi — joten pieni toimija joka viitsii, kohdellaan kuin isoa, ja voi laskuttaa kuin iso. Ensivaikutelma on se missä hintaväite voitetaan tai hävitään.

Suositusvauhtipyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selkeä, niin että he ottaisivat sinut takaisin hetkeäkään empimättä.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat tyytyväisimpiä, heti hyvin tehdyn keikan jälkeen, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- S** **Suosittelle** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat jos teet siitä helppoa ja muistutat heitä. "Tunnetko muita jotka tarvitsevat apua? Pidämme heistä huolta kuten pidimme sinusta."
- M** **Myy lisää** — keskuksen turvatarkastus joka erääntyy ensi vuonna; ne lisäspotit ja kattotuulettimet jotka he mainitsivat katselukierroksella — se on puhelun litteroinnissa, muistatko. Muistutus oikeaan aikaan muuttaa yhden keikan kolmeksi.

Tämä kone on puhdasta kultaa ja lähes kukaan ei pyöritä sitä — koska se tarkoittaa tylsän asian tekemistä täsmälleen oikeaan aikaan, joka kerta, ikuisesti. Mikä on juuri sitä mitä järjestelmä tekee täydellisesti ja kiireinen ihminen ei koskaan. Ja sähköala on rakennettu tälle: lähes jokainen keikkasi kylvää hiljaa seuraavan. Asennat sähköauton latauslaitteen tänä vuonna ja akku on ensi vuoden keskustelu; uusit keskuksen ja lämpökuvaus on ajankohtainen myöhemmin; vaihdat palovaroittimet ja määräaikauskello alkaa tikittää muistutukseen. Ihminen unohtaa kaiken tuon. Järjestelmä ei koskaan.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN MINKÄÄNLAISTA TEKNIKKAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin lähdet keikalta, ja lähetä siistit ennen-jälkeen-kuvat uudesta keskukselta jokaisen laskun mukana. Vauhtipyörä ei välitä siitä miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihto

Kaikki yllä oleva toimii. Syy miksi useimmat sähkömiehet eivät saa sitä toimimaan on että he yrittävät tehdä kaiken kerralla, hukkuvat kesken keikan ja palaavat vanhaan tapaan. Siispä: 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 harjoituksen takaisin heti, ja tämän tunnet ensimmäisenä.

2

Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen

Tekoäly luonnostelee sanelustasi ja aiemmasta hinnoittelustasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se säilyttää. Samana päivänä tarjoukset, kahden päivän jälkiyhteydenotolla. Katso kun kauppaprosenttisi liikkuu.

3

Viikko 3 — Korjaa rahan saanti

Lasku-kun-keikka-valmis, helppo maksu, automaattiset muistutukset — sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnan. Viikko jolloin tilisi saldo alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — Luovuta takahuone

Sähköposti lajiteltu ja luonnosteltu, aamukatsaus käynnissä, työkansiot rakentavat itsensä, arvostelut pyydetään automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Yksi automatisoitu prosessi saa olankohautuksen. Kolme on se kohta jossa "ei helvetti" -hetki tapahtuu — koska silloin palaset alkavat puhua toisilleen. 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 ensimmäisen vuoden oppipojalle pakettiauton avaimia 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 menevät suoraan; raha ja uudet asiakkaat vaativat vielä 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 sähkömiehet lopettamaan ennen kuin homma napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen kotiuttaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Tekoälyn liimaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos naputat yhä kaiken samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä "auttamaan", olet missannut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Sen kohteleva ohjelmistona eikä työntekijänä.** Ohjelmiston säädät kerran ja kiroat ikuisesti. Tätä sinä opetat — ja se paranee joka viikko. Ammatillaiset jotka saavat siitä eniten irti puhuvat sille koko päivän, kuin parhaalle apumiehelleen.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä joka pyörii tänään voittaa täydellisen jonka pystytät "kun tilanne rauhoittuu". Tilanne ei koskaan rauhoitu.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vianetsintäauditointi

Ole rehellinen. Rastita ne jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ☐ Missaan säännöllisesti puheluita työn touhussa — enkä tiedä montako keikkaa se on maksanut minulle.
- ☐ Olen luvannut jollekin tarjouksen tai takaisinsoiton tässä kuussa — ja unohtanut kunnes hän peräsi minua.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät "illalla" useammin kuin "saman tien".
- ☐ En aina ota yhteyttä uudelleen tarjouksen lähettämisen jälkeen.
- ☐ Laskujeni maksamisessa kestää yli kaksi viikkoa.
- ☐ Olen lähettänyt noloistuttavan "muistuttelen vaan siitä laskusta" -viestin viime kuukauden aikana.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuoden keikasta, minulta menisi tovi löytää tiedot.
- ☐ En pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua.
- ☐ Käyttöönottotarkastuspöytäkirjani lojuvat hansikaslokerossa, pakettiauton kojelaudalla ja kolmessa tekstiketjussa.

0–2

Tiukka pakka. Muutama hienosäätö ja lennät.

3–6

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

7+

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

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

Haluatko sen valmiiksi pystytettynä?

Kaiken tässä pelikirjassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaa, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee niin. Jos haluaisit sen mieluummin vain valmiina — tekoäly joka vastaa puhelimeesi, tallentaa jokaisen lupauksen, rakentaa tarjouksesi, perää laskusi ja pyörittää takahuoneesi, kaikki yhdessä, työssä sähköalan yrityksessäsi 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 ulos ilman että näet sen ensin.
- ✓ Se elää Microsoft Teamsissa ja työkaluissa joita jo käytät.

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

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se tee sähköpäättöksiä tai allekirjoita työtä — se olet yhä sinä ja pätevyytesi. Mitä se korjaa on se toimistotyö jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.