

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITYKSILLE

Aitaurakoitsijan tekoälykäsikirja

Näin pyörität aita- ja porttiyritystä 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 aitafirma tarkoitti että palkkasit konttorityöntekijän, maksoit kirjanpitäjälle — ja laskit silti lauta-aidan juoksumetrejä kuitenkin taakse keittiön pöydässä kun lapset oli saatu nukkumaan.

Tänään kahden miehen firma oikealla setupilla varaa enemmän keikkoja, antaa hinnat nopeammin ja saa rahansa aiemmin kuin kymmenen auton porukka toisella puolen kaupunkia — eikä käytä yhtäkään iltaa paperitöihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi aidantekijä. Eikä hän todellakaan ole mikään tietokoneihminen — yksi parhaista joita olemme nähneet hinnoitteli keikkoja lehtiöllä konepellin päällä kaksi vuotta sitten. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, juoksumetrit, laskut, perintä, arkistointi — voi nyt hoitaa itsensä.** Niinpä hän pani energiansa sinne missä raha on: keikalle, ja asiakkaaseen.

Tämä on käsikirja siitä miten hän sen tekee. Ei "50 promptia kopioitavaksi". Ei teknohuuhaata. Itse systeemi — miten ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet joiden takia hyvät aidantekijät lopettavat ennen kuin homma napsahtaa. Tarinat tässä ovat oikeita ammattilaisia ja oikeita pienyrityksiä joiden kanssa työskentelemme — nimet pois, luvut jäljellä. Lue se kannesta kanteen, niin pyörität tiukempaa ja tuottavampaa firmaa kuin tänään, vaikka et koskaan käyttäisi euroakaan ohjelmistoihin.

SUORA SANA VASTUUSTA

Mikään tässä ei ratkaise missä tontin raja kulkee, vahvista että aita täyttää vaatimukset, eikä korvaa sinun arviotasi, maanmittaajan tai kunnan. Se kantaa *paperityöt*. Raja on juridinen viiva ja lupa-asia on kunnan pöydällä: molemmat pysyvät sinun hoidettavinas, alusta loppuun.

Mitä kirjassa on

01 Uusi pelikenttä

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

02 Ajattele tekoäly edellä

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

03 Et enää koskaan menetä keikkaa

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

04 Anna hinta ennen kuin lähdet pihasta

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

05 Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Rahat tilillä 7 päivässä, ei 47 — ilman yhtäkään nolostuttavaa viestiä.

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

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

07 Digitaalinen konttoripäällikkösi

Aamubriiffi, työkansiot jotka rakentuvat itse, ja paperit kunnossa.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki brändättynä, ja suosituspyörä joka pyörii itsestään.

09 30 päivän vaihto

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



2 minuutin vuototarkistus

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

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Omakotiasukas joka seisoo syysmyrskyssä kaatuneen lauta-aidan edessä ei pysty näkemään oletko hyvä aidantekijä. Ei siinä hetkessä. Hän tuomitsee sinut siitä minkä näkee — ja juuri siinä useimmat firmat menettävät hiljaa keikkoja jotka olisivat olleet niiden.

Kun joku vihdoinkin päättää teettää takarajan, pystyttää lauta-aidan tien puolelle tai vaihtaa pystyrima-aidan josta koira pääsee läpi, hän ei soita yhdelle aitaurakoitsijalle. Hän soittaa viidelle, Google-listan kärjestä, ja kaikki menee sille joka saa kolme asiaa oikein ensin:

1

Vastasitko — vai soititko heti takaisin?

Ne neljäkymmentä metriä lauta-aitaa menevät ensimmäiselle vastaajalle, ei parhaalle tekijälle. Anna puhelun soida vastaajaan, niin se on mennyt ennen kuin olet vetänyt mittanauhaa.

2

Tuliko tarjous nopeasti, ja näyttikö se asialliselta?

Siisti tarjous — metrit, korkeus, portit, purku ja kaatopaikkamaksu, kaikki eriteltynä — vuorokaudessa voittaa käyntikortin taakse raapustetun luvun ensi viikolla. Joka ainoa kerta.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selvät puheet, ei jahtaamista, ei "sori, unohtui lähettää". Helppous voittaa portit ja aitalinjan pienen korjauskeikan jälkeen.

Huomaatko mistä yksikään niistä ei kerro? Siitä kuinka hyvä aidantekijä olet. Kaikki kolme koskevat **hallintoa ja viestintää** — juuri sitä mitä inhoat eikä sinulla ole koskaan aikaa maakairapäivän jälkeen.

Ja tässä se mitä kukaan ei kerro: pöydän toinen puoli käyttää jo tekoälyä. Isot maanrakennus- ja infrafirmat ajavat tarjouksensa sen läpi. Talotehtaat hinnoittelevat kokonaisen alueen tonttirajat minuuteissa. Vakuutusyhtiö vertaa myrskyvahinkolaskusi jokaista riviä omiin hintoihinsa samalla sekunnilla kun lataat sen. Kysymys ei ole tuleeko tekoäly alalle — 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. Isojen firmojen pitää perustaa työryhmiä, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja ajaa perjantaina. Pelikenttä kääntyi: pieni, nopea, hyvin järjestäytynyt aitaurakoitsija voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso firma — ilman ison firman kuluja.

"Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekään ammattilaiset jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista joita olemme nähneet on yrittäjä jolla on 26 vuotta alalla ja joka kosketti tietokonetta ensi kertaa kolme vuotta sitten. Hänen sanoin: *"Älä välitä kirjoitusvirheistä. Älä välitä kieliopista."* Jos osaat lähettää tekstarin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Näppäilytaito oli vanha vaatimus. Kyky sanoa mitä haluat on uusi — ja siinä aitaurakoitsijat ovat jo hyviä.

300–1 000
+ euroa/kk

Sen verran useimmat työnohjaus- ja laskentaohjelmistot veloittavat — ja *silti* ne panevat sinut näppäilemään ja laskemaan metrit itse. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi tonnin kuussa, joinakin kuukausina kolme, ohjelmistosta jota hänen miehensä tuskin käyttivät. Pidä se luku mielessä: kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa sen menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

Kolme kertaa sinua isommat 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 isoin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn pulttaaminen vanhaan tapaan tehdä töitä ja ihmettely miksi mikään ei muuttunut.

Jokainen prosessi firmassasi rakennettiin yhdelle oletukselle: ihmisen on tehtävä joka askel. Joku vastaa puhelimeen. Joku vetää mittanauhan ja kirjoittaa tarjouksen. Joku perää toiselta naapurilta hänen puoliskoaan. Joku arkistoi kirjallisen sopimuksen. Koko päiväsi on muotoiltu sen oletuksen ympärille — ja se oletus kuoli juuri.

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

Käännä yksi — delegoi lopputuloksia, älä askelia

Lopeta miettiminen "mitä nappia painan". Puhut nyt firmallesi kuin puhuisit hyvälle työnjohtajalle: sano lopputulos, anna sen keksiä askeleet. Yksi yrittäjä hyvitti laskun, teki sen uudestaan pro rata ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin tiskiltä — *"Olen tukussa hakemassa tolpat, harvalaudat ja laudat Virtasen rajalle"* — ja ostotilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään. Hänen sanoin: *"Se on yksi tekstari joka vain tekee valtavasti dataa."*

Käännä kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Vanha tapa: sinä teet työn, ehkä työkalu auttaa. Uusi tapa: tekoäly tekee ensimmäisen version kaikesta, ja sinä hyväksyt, säädät tai kumoat. Tarjous on kirjoitettu ennen kuin istut alas. Vastaus on muotoiltu ennen kuin avaat sähköpostin. Puheluun on vastattu ennen kuin olet ylhäällä kuopasta. Yksi asiakas kuvasi rutiinin: *"Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain aja — jep, lähetä."* Sinun työsi kutistuu kymmenen sekunnin harkinnaksi, ei neljänkymmenen minuutin näppäilyksi. (Ja ei — et luovuta avaimia päivänä yksi. Se kysyy lupaa kaikkeen alussa, varsinkin rahasta. Löysäät hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Käännö kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran.

Aitaurakoitsija kertoo sille että vakiolauta-aidan hintaan kuuluu betoni tolppakuoppiin, vanhan aidan purku ja kaatopaikkamaksu, sekä lisä jos maa osoittautuu kallioksi — se vastaa: *"Muistan sen tästä lähtien."* Ja se muistaa. Korjaa *"paineekyllästetty"* muotoon *"lehtikuusi"* tietylle asiakkaalle, eikä se mene enää koskaan väärin. Jokainen korjaus tuottaa korkoa. Puolen vuoden päästä se hinnoittelee kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja osaa sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenajatteluharjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Asiakas soittaa ja haluaa hinnan tonttirajalle	Vastaaja. Keikka sille joka vastasi.	Vastattu, napattu, mittaus varattu — tarjous aloitettu ennen aamiaista.
Lautatoimitus tulee, harvalaudat puuttuvat	Huomaat torstaina, perät perjantaina, unohdat maanantaina.	Merkitty samana päivänä, perätty automaattisesti — kuulet vain jos he eivät korjaa.
Toimittajan hinnasto päivittyy	Hautautuu 200 viestin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Luettu, viety hintoihisi — yksi rivi: "laudat ja tolpat nousivat kuudessa nimikkeessä."
Keikka valmis	Lasku "illalla". Arvostelua ei koskaan pyydetä.	Lasku lähetetty pihasta. Arvostelu pyydetty kun he ovat innoissaan. Seuraava keikka merkitty.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen osaan bisnestäsi. Sinusta ei tule konttorirottia. Sinusta tulee omistaja firmaan joka pyörii itsestään ympärilläsi.

03

LUKU KOLME

Et enää koskaan menetä keikkaa

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

Aitaurakoitsijat ovat tässä surkeita, ja sinä tiedät sen. Seisot tolppakuopan pohjalla molemmat kädet kairassa, tai pidät osiota suorassa kun miehesi ruuvaa sen kiinni — puhelin on autossa neljäkymmenen metrin päässä. Se soi vastaajaan. Soittaja — koko tonttiraja, lauta-aita tien puolelle, kaksi moottoroitua liukuporttia — soittaa listan seuraavalle firmalle. Mennyt.

35 keikkaa

vuodessa, mennyttä

Sanotaan että sinulta jää kuusi puhelua viikossa vastaamatta — kuopassa se käy helposti. Useimmat eivät ole töitä: toimittaja lautalastista, miehesi joka kairaa, naapuri, rakennusliike joka perää sinua perjantaiksi. Sanotaan että vain kaksi viikossa on oikeasti joku joka haluaa aidan. Aitoja kilpailutetaan kovaa ja hinnoitellaan nopeasti, ja se joka vastaa ja hinnoittelee ensin yleensä voittaa — joten sanotaan että yksi kolmesta olisi tilannut. Se on noin 35 keikkaa vuodessa jotka kävelevät suoraan sille joka vastasi seuraavaksi. Et tunne sitä koskaan, koska et tiennyt puhelimen soineen. (Suuntaa antava, ei mittatikku — mutta laske omilla luvuillasi, niin kirpaisee.)

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

Ongelma yksi — puhelu jota et voinut ottaa

Työnnät kottikärryillä betonia talon seinustaa pitkin, suoristat tolppaa, tai vedät perävaunullista lautaa kaupungin poikki. Tekoälyvastaanottaja vastaa firmasi nimissä, ympäri vuorokauden, kuulostaa normaalilta puhelimesta, saa keikan tiedot — *mikä* (lauta-aita, pystyrima-aita, verkkoaita, riista-aita, takorauta, alumiini, portti), *montako metriä*, *mikä korkeus*, *missä*, ja pitääkö vanha viedä pois — varaa mittauksen kalenteriisi, nostaa myrskyn jälkeen turvattavat keikat kärkeen, ja tekstaa sinulle tiivistelmän ennen kuin olet ylhäällä kuopasta. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu, ja maksaa murto-osan ihmisestä.

Ongelma kaksi — puhelu jonka otit, ja puoliksi unohdit

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

- **Joka puhelu napataan.** Nauhoitettu, purettu tekstiksi, arkistoitu keikalle. Kuusi viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sinä sanoit että vanhan poisvienti kuului hintaan", voit tarkistaa mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Hinta torstaiksi." "Soita toimittajalle lautojen toimitusajasta." "Hanki naapurin numero." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään, koska ajoit autoa.
- **Lupaukset perivät sinua.** Torstaiaamuna: "Lupasit Jarille hinnan rajasta tänään — pannaanko se liikkeelle?" Se jälkisoitto jota kilpailijasi eivät koskaan tee, tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on tarvittava, työ alkaa itsestään.** Puhelu nappasi metrit, osoitteen ja tyypin — joten tarjous ei ole muistutus listalla, se on luonnos joka odottaa kun ajat pihaan.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Joka puheluun vastataan firmasi nimissä — myös klo 18, myös lauantaina, myös myrskyn jälkeisenä maanantaina.
- ✓ Haettava tekstiversio joka puhelusta — "mitä sovittiin vanhasta aidasta ja kaatopaikkareissusta?"
- ✓ Lupaukset päätyvät jonnekin joka perii sinua — ei lehtiöön, ei muistiisi.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta valuvat keikalle — ei näppäilytynä kolmesti.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

Ohjaa numero puhelinpalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, alue, aidan tyyppi, suunnilleen montako metriä, "hän soittaa iltapäivällä". Ja sanele lupauksesi ennen kuin ajat pois. Pelkästään se voittaa keikkoja.

TEHDÄÄN-PUOLESTASI-VERSIO

Kokonainen tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen jota The Everything tekee) kattaa koko vaatimuslistan — vastattu, purettu, lupaukset perätty, tarjous aloitettu puhelusta. Miten tahansa: älä koskaan anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Anna hinta ennen kuin lähdet pihasta

Toiseksi isoin vuoto: tarjous joka lähtee "illalla".

Näin siinä oikeasti käy. Vedät mittanauhan rajaa pitkin, sanot "saat sen illalla" — sitten tulet kotiin poikki, lapset pitää ruokkia, ja laskelma tehdään puoli kymmeneltä. Tai huomenna. Tai torstaina. Sillä välin asiakas sai kaksi muuta hintaa samana päivänä kun näki sinut. Aitoja kilpailutetaan kovemmin kuin melkein mitään muuta alaa: annat paljon tarjouksia voittaaksesi vähän, joten tarjouksen nopeus on koko bisnes.

Nopeus

voittaa keikat

Ei hinta. Nopeus. Se aitaurakoitsija jonka tarjous saapuu kun asiakas seisoo vielä takarajalla voittaa pelottavan usein — vaikka olisi kalliimpi. Nopea, asiallinen tarjous viestii sen ainoan mitä asiakas haluaa: tällä kaverilla on homma hanskassa, ja hän tulee paikalle.

Vanha neuvo oli "käytä pohjia, hinnoittele puhelimella". Unohda se. Tekoäly edellä -hinnoittelu tarkoittaa että **tekoäly rakentaa laskelman. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa aitafirmassa tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kävele linja, sanele mitä näet — *"neljäkymmentäkaksi metriä lauta-aitaa 1,8, tolpat 2,4 jaolla, maa laskee metrin viimeisellä kympillä joten se pitää porrastaa, yksi käyntiportti 1,2, pura ja vie vanha pystyrima-aita pois, lisää kalliosta yläkulmassa"* — ja se tekee siitä hinnoitellun, eritellyn, asiallisen tarjouksen sinun pohjallesi, euroina, alv esitettynä niin kuin sinä sen esität.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä vanhat tarjouksesi, niin se oppii metrihintasi tyypeittäin ja korkeuksittain, porttihintasi, purku- ja poisvientimaksusi, katteesi. Eri hinnat rakennusliikkeelle jolle teet tonttirajoja ja omakotiasukkaalle? Se pitää ne erillään.
- **Se osaa sääntösi — koska opetit ne kerran.** Mitä "toimitus ja asennus" sisältää sinun keikoillasi, vakiobetonisi tolppaa kohti, milloin lisäät ahtaasta kulusta talon seinustalla tai maasta johon kaira ei mene. Opetä se kuin oppipoika; toisin kuin oppipoika, se ei unohda koskaan.
- **Se nappaa sen minkä unohdit.** Oikea rakennusalan yritys syötti keikkaraportin, ja tekoälyn tarjous palasi mukanaan matkat jotka palkattu laskija oli jättänyt pois samalta keikalta. Se ei väsy puoli kymmeneltä illalla eikä unohda portin heloja tai kaatopaikkamaksua. Se on koko pointti.
- **Se osaa jopa hakea hintoja.** Epävarma päivän hinnasta laudalle tai juoksumetrille takorautaa? Se tarkistaa toimittajalta ja lisää sen — sinä korjaat jos se otti väärän sävyn tai korkeuden, ja se muistaa ikuisesti.

2–3 päivää

→ puoli päivää

Rakennusalan yritys jonka kanssa työskentelemme — 26 vuotta alalla, 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."* Hinta osui "aika lailla samoihin" kuin hänen omat lukunsa, koska se oppi hänen vanhoista tarjouksistaan.

Se minkä tarjous ei hoida yksin — naapurikeskustelu

Jokainen aitaurakoitsija tuntee tämän. Aita on tontin rajalla, joten omistajia on kaksi ja aita yksi, ja jonkun pitää suostua maksamaan osuutensa ennen kuin poraat yhtäkään reikää. Se miten naapurit jakavat kustannuksen näyttää erilaiselta ja siitä voidaan riidellä — tämä käsikirja ei kerro mitä siitä on sovittu, eikä pidä tekoälysikään. Se minkä se *tekee*, on se osa joka oikeasti menee pieleen: **hanki sopimus kirjallisena ennen kuin työ alkaa, ja pidä se arkistossa kun muistikuvat muuttuvat.** Yksi tarjous, kirjoitettuna niin että molemmat omistajat ymmärtävät sen, lähetettynä molemmille, selkeällä merkinnällä siitä mihin kumpikin on suostunut. Ketään ei peritä jälkikäteen rahoista joita hän sanoo ettei koskaan luvannut. Tee se joka kerta, niin poistat alan pahimman riidan.

Sitten se osa jonka kaikki ohittavat — **jälkisoitto.** Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Varmistan vain että sait hinnan takarajasta — sano jos haluat että käyn sen läpi."* Se yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan, koska useimmat kilpailijat eivät lähetä sitä koskaan. Tekoäly edellä jälkisoitto ei ole tapa jota rakennat. Se on asia joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: samana päivänä, asiallisesti, hinnoiteltuna omista luvuistasi, lähetettynä kaikille jotka maksavat, jälkisoitettuna. Aitaurakoitsija jolla on lehtiö ja joka yltää siihen standardiin voittaa sen jolla on sovellus muttei standardia. Tekoäly vain tekee standardista vaivatonta.

05

LUKU VIISI

Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Olet tehnyt työn. Nyt pitää saada rahat — mikä on useimmille 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 muistuttaa. Rahat makaavat ulkona samaan aikaan kun rahoitat perävaunullisen lautaa, tolppia ja betonia kortilla. Nopeassa, monen keikan ammatissa se väli on koko kassavirtasi.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin et enää koskaan käy sitä kiusallista keskustelua — etkä lähetä sitä noloistuttavaa "hei, muistutus laskusta" -viestiä.

Järjestelmä joka saa sinulle rahat viikossa

- 1 Laskuta samalla sekunnilla kun keikka on valmis — tai jaa se niin kuin sovitte**
Joka odotettu päivä on päivä lisää maksuun. Tekoäly edellä se on yksi lause autosta: "laskuta Virtasen raja." Rivit suoraan tarjouksesta, sinun ehtosi, heidän sähköpostinsa. Jos kaksi omistajaa jakaa kustannuksen, kumpikin saa oman laskunsa siitä osuudesta johon on kirjallisesti suostunut — kukaan ei saa laskua joka yllättää.
- 2 Tee maksamisesta naurettavan helppoa**
"Maksa nyt" -linkki maksetaan nopeammin kuin "tässä on tilinumeroni". Poista joka askel sen väliltä että he haluavat maksaa ja että se on tehty.
- 3 Automatisoi ystävälliset tönäisy**
Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, niin ettet lähetä sitä itse. Sitten kuukausikooste, ja merkintä sinulle vain kun joku on aidosti myöhässä. Arvoltaan tuhansia kassavirtaa.
- 4 Kiristä sävyä vain jos on pakko**
Useimmat maksavat tönäisyllä yksi tai kaksi. Harvinainen jälkijättöinen saa jämäkemmän — 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 luonnostelee, sinä hyväksyt, joka kerta — kunnes olet nähnyt sen olevan oikeassa kuukauden ja käsket sen lopettaa.

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

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

Toimittajien koosteet, asiakkaiden kysymykset, materiaalitulaukset, hinnastopäivitykset, rakennusliike joka perää muutosta alueen tonttirajoihin, naapuri joka kysyy mitä sovittiin, portin moottorin tuotelehdet — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki saapuen kun seisot kuopassa. Yksi tuntemamme myymäläpäällikkö aloitti 24 000 viestin suosta: *"Luin yhden viestin, ja se katosi. En löytänyt sitä enää."*

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 viestiä joilla on tänään väliä nousevat kärkeen, merkittynä syyllä — "tämä on naapuri joka vahvistaa kirjallisesti olevansa mukana omalla osuudellaan." Ajanvarkaot suodattuvat ennen kuin maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme lauta-aitoja", "olemme varattuina kuun loppuun", "tässä karkea metrihinta" — kirjoitettuina ja odottamassa. Vilkauset, säädät, lähetät.
- **Vastaa pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain: "mikä on toimittajan viimeisin hintapäivitys?" — ja se löytää tuoreimman heti, myös silloin kun pitää yhdistää valmistaja jälleenmyyjään joka vastaa toisella nimellä.

SE MITÄ 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 todennäköisesti tämän."* Tilaa neljäkymmentä metriä väärässä sävyssä tai väärässä korkeudessa, niin sinun rahasi makaavat perävaunussa. Toinen sai toimittajalta laskun jossa oli 50 %:n heitto — merkitty automaattisesti ennen maksua.

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

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen konttoripäällikkösi

Jokaisella aitafirmalla on konttoripäällikkö. Yleensä se olet sinä, huonosti, kello kymmenen illalla.

+20 keikkaa
yhdessä viikossa

Erään rakennusalan yrityksen konttorityöntekijä oli viikon poissa. Omistaja: *"Hän ei ole ollut konttorilla viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä — ja meille on tullut kai parikymmentä ylimääräistä keikkaa tällä viikolla."* Ei selvitä viikosta. Heidän paras viikkonsa.

Konttoripäällikön työ on sidekudos: mikä on tänään, millä kadulla olet milloinkin, missä ovat kuvat vanhasta aidasta, onko joku hankkinut johtoselvityksen ennen kuin poraamme, ovatko laudat perävaunussa torstaiksi, onko toinen omistaja oikeasti vahvistanut osuutensa kirjallisesti. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Tarvitset järjestelmän jota se ihminen pyörittäisi.

Aamubriiffi

Ennen kuin käännät virta-avainta: päivän keikat järjestyksessä, keneltä perit maksua, mikä odottaa toimitusta, mikä tontti tarvitsee kairan ja mikä sorkkaraudan, ja se yksi asia joka puree jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja miehesi tietää myös.

Työkansiot jotka rakentuvat itse

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja työmaamuistiinpano ripustaa itsensä oikealle keikalle — joten kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä samasta aidasta, koko historia on siellä, ei hajallaan kamerarullassa ja kolmessa viestiketjussa. Ennen-kuvat vanhasta, kuva linjasta josta sovittiin, viesti jossa molemmat omistajat sanoivat kyllä — kaikki yhdessä paikassa.

Paperityöt ilman kauhua

Alan paperit — kirjallinen sopimus rajalla olevasta aidasta, johtoselvitys ennen kaivuuta, kunnan vastaus lupa-asiaan, portin moottorin tuotepaperit — kysytään, otetaan talteen keikalle, ja säilytetään siellä mistä oikeasti löydät ne kun joku kysyy. Ei koskaan keksitä puolestasi, eikä koskaan korvaa omaa arviotasi siitä mitä työ vaatii tai sitä että raja on siellä missä sen juridisesti kuuluu olla — vain estetään katoamasta.

Jos sitä ei ole järjestelmässä, sitä ei ole — niin pääsi voi pitää keikan eikä papereita.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus jota isot firmat toivovat ettet tiedä: suurin osa "asialliselta näyttämisestä" on esitystapa — ja esitystapa on nykyään melkein ilmainen.

Yhden miehen firma ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, tahrattoman, brändätyn tarjouksen. Asiakas ei näe kummasta on kyse — joten pieni joka jaksaa saa saman kohtelun kuin iso, ja voi laskuttaa kuin iso. Alalla jolla viisi tarjousta saapuu samalla viikolla, ensivaikutelma on se paikka jossa hintavastalause voitetaan tai hävitään.

Suosituspyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selkeä, niin että he ottaisivat sinut uudestaan miettimättä hetkeäkään.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, heti kun he ovat kävelleet uuden linjan, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- P** **Pyydä suositus** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat jos teet siitä helppoa ja muistutat heitä. Ja aidalla suositus seisoo jo paikalla: naapuri joka maksoi osuutensa, ja kaksi viereistä taloa jotka näkevät työsi omalta pihaltaan.
- P** **Palaa myymään** — se käyntiportti jonka he mainitsivat haluavansa kevääksi; lauta-aita tien puolelle kun he kyllästyvät katseisiin — se on puhelun purussa, muistatko. Muistutus oikeaan aikaan tekee yhdestä keikasta kolme.

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

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNIKKAA

Pyydä joka tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin lastaat auton, ja lähetä siistit ennen-jälkeen-kuvat joka laskun mukana. Väsynyt vanha aita pois ja viivasuora uusi linja valokuvautuvat unelmana — käytä sitä. Pyörä ei välitä siitä miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihto

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

1

Viikko 1 — Tuki isoin vuoto: puhelin

Joka puheluun vastataan, joka puhelu napataan, lupaukset poimitaan automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen heti, ja tämän tunnet ensimmäisenä — varsinkin syysmyrskyn jälkeisellä viikolla.

2

Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen

Tekoäly rakentaa juoksumetrilaskelman sanelustasi ja vanhoista hinnoistasi; sinä korjaat — ja joka korjaus on läksy jonka se pitää. Saman päivän tarjoukset, lähetettynä kaikille jotka maksavat, kahden päivän jälkisoitolla. Katso osumaprosenttisi liikkuvan.

3

Viikko 3 — Korjaa maksut

Lasku kun keikka on valmis, osuudet laskutettuna niin kuin sovittiin, helppo maksaminen, automaattiset muistutukset — ja sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnan. Viikko jolloin tilisi alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — Luovuta konttori

Sähköposti lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamubriiffi käynnissä, työkansiot rakentuvat itse, arvostelut pyydetään automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Yksi automatisoitu prosessi saa olankohautuksen. Kolme on se kohta jossa "voi hitti" -hetki tapahtuu — koska 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 uudelle miehelle autoa ja maakairaa päivänä yksi. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

Joka sähköpostiluonnos, joka lasku — "näin lähettäisin, käykö?" Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä

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

3

Kuukausi kaksi eteenpäin: se kysyy poikkeuksista

Olet nähnyt sen olevan oikeassa viikkoja. Nyt se ajaa, ja sinä saat aamubriiffin ja merkinnät. Olet yhä pomo — olet vain lakannut olemasta pullonkaula.

Virheet joiden takia hyvät aidantekijät lopettavat ennen kuin homma napsahtaa

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



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototarkistus

Ole rehellinen. Rastita ne jotka ovat totta juuri nyt.

- ☐ Minulta jää säännöllisesti puheluita vastaamatta keikalla — enkä tiedä montako työtä se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekin hinnan tai soiton tässä kuussa — ja unohtanut kunnes hän perasi minua.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät "illalla" useammin kuin "paikan päällä".
- ☐ En aina soita perään tarjouksen lähettämisen jälkeen.
- ☐ Olen aloittanut rajalla olevan aidan ennen kuin molemmat omistajat hyväksyivät osuutensa kirjallisesti.
- ☐ Laskuni kestävät yli kaksi viikkoa tulla maksetuksi.
- ☐ Olen lähettänyt kiusallisen "muistutus laskusta" -viestin viime kuussa.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuoden aidasta, minulta menisi tovi löytää tiedot.
- ☐ En pyydä joka tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua.

0–2

Homma hanskassa. Muutama säätö ja lennät.

3–6

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

7+

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

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

Haluatko että se pystytetään puolestasi?

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

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Lopeta 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 osoitteessa the-everything-app.com — ei korttia katsomiseen.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se ratkaise missä raja kulkee, ei vahvista että aita täyttää vaatimukset eikä hoida lupa-asiaa puolestasi — se olet yhä sinä, maanmittaaja ja kunta. Se, minkä se korjaa, on se konttorityö jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.