

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Lattia-asentajan tekoälykäsikirja

Näin pyörität lattiafirmaa tekoälyn aikakaudella

— ja muutut asentajaksi, jonka lattiat kestävät.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVISSA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen lattiafirman pyörittäminen tarkoitti yhtä ihmistä puhelimessa, kirjanpitäjää ja silti sitä, että neliöt, hukka ja aluslattian valmistelu laskettiin lapun kulmaan pakettiauton penkillä keikkojen välissä.

Tänään oikein viritetty hyvä lattia-asentaja vastaa jokaiseen kyselyyn siinä silmänräpäyksessä kun se saapuu, varaa mittauksen, tarkistaa ja valmistelee aluslattian niin että lattia kestää, ja muuttaa yhden huoneen koko taloksi ja suositusten virraksi — samalla kun isompi firma toisella puolen kaupunkia soittelee yhä vastaajaviestejä. Eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi asentaja. Eikä varsinkaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista, jonka olemme nähneet, laski neliöitä vielä kaksi vuotta sitten hukkapalan kääntöpuolelle. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolikas** — kyselyt, jälkiyhteydenotot, rehelliset mitatut tarjoukset, kosteus- ja valmistelumuiistiinpanot, listat, laskut — osaa nyt hoitua itsestään. Niinpä hän suuntasi energiansa sinne, missä raha ja maine ovat: polvillaan lattian ääreen joka kestää, ja siihen että hänestä tuli se asentaja jolla kodinomistaja teettää koko talon ja jota jokainen vieras kysyy.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei ”50 valmista kehotetta”. Ei teknojargonia. Vaan varsinainen järjestelmä — miten asiaa kannattaa ajatella, mitä ottaa käyttöön, missä järjestyksessä, ja ne virheet, joihin hyvät asentajat kompastuvat ja luovuttavat ennen kuin homma napsahtaa. Lue tämä alusta loppuun, niin pyörität tiiviimpää ja tuottoisampaa lattiafirmaa kuin nyt — vaikka et koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei päättä miten lattia asennetaan, eikä asenna sitä puolestasi — eikä se koskaan korvaa silmääsi, käsityötäsi tai sitä, että tiedät mitä aluslattia vaatii ennen kuin lauta menee alas. Se kantaa paperityön. Onko alusta kuiva, suora ja luja tarpeeksi asennettavaksi, ja onko materiaali tasaantunut huoneeseen, on päätös jonka teet paikan päällä omalla kosteusmittauksellasi, ei koskaan luku jonka kone keksii; miten lattia valmistellaan, asennetaan ja viimeistellään kestäväksi, on ammattitaitosi; ja se, että olet suora asiakkaalle siitä mitä kaikkea oikeasti vaatii, pysyy sinulla. Kaikki pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla kodinomistaja sinut arvioi — ja miksi ensin vastaaminen voittaa lattian ennen kuin olet paikan päällä.

02 Ajattele tekoäly edellä

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

03 Älä koskaan menetä keikkaa

Vastaa kodinomistajalle ensin, varaa mittaus, ja muutu siksi jolla hän teettää koko talon.

04 Tarjoa suoraan — aluslattia mukaan luettuna

Mitattu hinta, piilotettu aluslattia hinnoiteltuna rehellisesti, ja miksi kiinteä puhelinhintaa on hälytysmerkki.

05 Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Ennakkomaksu, maksuerät ja muutoskeskustelu käytynä ennen työtä, ei springattuna jälkikäteen.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

Lajiteltuna, luonnosteltuna ja rahojasi vahtien — jopa ääneen luettuna ratissa.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, keikkakansiot ja mittaus- ja kosteuskirjaukset, jotka rakentavat itsensä.

08 Näytä kaksin verroin isommalta

Kaikki brändätyinä, todiste kestävästä lattiasta, ja koko talon ja suositusten vauhtipyörä.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamusnappi ja oman toimitusaikasi käyttö — ei koskaan valheellista ”vain tänään”.



2 minuutin vuototesti

Löydä tarkalleen, mistä menetät kodinomistajia — ja mikä korjataan ensin.

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Kodinomistaja joka soittelee lattiatarjousta ei näe aiempia lattiaitasi eikä katso sinun asentavan. Hän arvioi sinut siitä, minkä ulottuu — ja juuri siinä useimmat asentajat hiljaa menettävät vuoden parhaat keikat.

Asiakkaasi on yleensä kodinomistaja joka remontoi — ja valitsee kotinsa suurimman pinnan, jota katsoo ja jolla kävelee joka päivä vuosia — tai rakentaja. Ja tässä se, mikä tekee puhelun missaamisesta niin kallista: he hankkivat muutaman tarjouksen, ja he varaavat nopeasti kun kerran luottavat johonkuhun. Keikan saa se, joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

- 1 Vastasitko — ja annoitko suoran suunnan?** Ensimmäinen asentaja joka vastaa ja kuulostaa huolelliselta ja ammattimaiselta voittaa mittauksen. Anna sen soida loppuun polvillasi lattian ääressä, niin he soittavat seuraavalle — ja teettävät koko talon sillä joka vastasi.
- 2 Kestääkö lattia?** Kodinomistajan todellinen pelko on lattia joka kuppautuu, nousee tai rakoilee kuukausien päästä — ja se tulee aluslattiasta, ei laudoista. Asentaja joka mittaa kosteuden ja valmistelee alustan voittaa halvemman joka asentaa suoraan sen päälle, joka kerta.
- 3 Oletko suora siitä, mitä se vaatii?** Rehellinen valmistelusta, tasaantumisesta, listoista — ja siitä mikä voi muuttua kun vanha lattia on ylhäällä. Epämääräinen halpa tarjous joka ohittaa aluslattian menettää kodinomistajan siinä hetkessä kun hän haistaa oikaisun.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Halvimmasta neliö hinnasta. Kaikki kolme ovat tavoitettavuudesta, huolellisuudesta ja suoruudesta — juuri siitä, mitä on helppo dropata päivän päätteeksi polvillaan. Ja vastapuoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly lattia-alalle — vaan siitä, tekeekö se töitä sinun puolestasi vai sinua vastaan.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isot firmat pyörittävät komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata ensimmäisenä perjantaista alkaen. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, huolellinen asentaja voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen firma — ilman sen kuluja, ja ilman että kodinomistaja koskaan saa vastaajan silloin kun on valmis varaamaan lattiansa.

”Mutta en minä ole mikään tietokoneihminen”

Eivät ole nekään ammattilaiset, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista on 26 vuotta työkalujen ääressä ollut yrittäjä, 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 käsikirjassa. Kyky sanoa mitä haluat on uusi vaatimus — ja siinä asentajat, jotka käyvät kodinomistajan kanssa läpi tuotteen, valmistelun ja viimeistelyn joka päivä, ovat jo hyviä.

200–800
€

+ kuukaudessa

Sen verran keikanhallintaohjelmat tyypillisesti veloittavat — ja silti ne panevat sinut naputtelemaan ja perimään. Yksi yrittäjä maksoi tonnia kuussa työkaluista, joita porukka tuskin käytti. Kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa tuon 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

CHAPTER TWO

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, on korjattava se, miten ajattelet tästä — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn liimaaminen vanhan työtavan päälle ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.

Jokainen liikkeesä prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: jonkun ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa kyselyyn. Joku laskee neliöt, hukan ja aluslattian valmistelun. Joku seuraa mittauksia, kosteusmuistiinpanoja ja tuotetilauksia. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja se oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. Piirrä se uusiksi — niin että tekoäly koskettaa kaikkea ensin ja sinä valvot. Kolme ajattelun muutosta:

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaihteita

Lopeta miettiminen ”mitä nappia painan”. Nyt puhut liikkeellesi kuin hyvälle nokkamiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä täydentää tilauksen lähettämällä yhden viestin toimittajan tiskiltä — ”haen laudat ja aluskatteen Mäkelän keikalle” — ja tilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään.

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Tekoäly tekee kaikesta ensimmäisen version, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoat. Mitattu tarjous on luonnosteltu ennen kuin ehdit istua alas. Yksi asiakas kuvasi sitä näin: **”Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä.”** Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua.

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat samaa virhettä ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Kerro sille, että vakiotarjous nimeää aina aluslattian valmistelun, kosteusmittauksen, tasaannutuksen ja listat — ja ettet koskaan anna kiinteää lukua lattiasta jota et ole mitannut — ja se vastaa: **”Muistan tämän tästä lähtien.”** Jokainen korjaus kertaautuu. Puolen vuoden päästä se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleen kuvittelun harjoitus

Kävele liikkeesi läpi ja kysy jokaisesta kohtaamisesta yksi kysymys: ”Miltä tämä näyttäisi, jos tekoäly koskisi siihen ensin?”

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Kodinomistaja soittaa kun asennat lattiaa	Vastaaja. He soittavat seuraavalle asentajalle.	Vastattu ja kartoitettu, mittaus varattu — suora luku luonnosteltuna aamuksi.
Vanha lattia nousee ja aluslattia on odotettua huonompi	Kiusallinen puhelu kesken keikan, kodinomistaja tuntee tulleensa väijytetyksi.	Merkitty heti kun näkyy, kodinomistajalle kerrottu mitä ylimääräinen oikaisu maksaa ennen kuin työ etenee.
Toimittajan hinnaston päivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu hintoihisi — ”hinnat nousivat neljässä sarjassa”.
Lattia on valmis	Kuvat puhelimesta, hoito-ohje jäi lähettämättä.	Luovutuspaketti + hoito-ohje lähetetty, seuraava huone ja suositus jahdattu.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen osaan liiketoimintaasi.

03

CHAPTER THREE

Älä koskaan menetä keikkaa

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

Lattiakysely on arvokas ja pilaantuu hiljaisella tavalla: kodinomistaja joka hankkii muutaman tarjouksen varaa nopeasti kun kerran luottaa johonkuhun, eikä hidas asentaja kuule hänestä enää. Puhelu värisee neljältä iltapäivällä kun olet polvillasi lyöntipala kädessä. Se soi loppuun. Se kodinomistaja soittaa seuraavalle asentajalle, varaa mittauksen tältä, ja nyt tämä on se joka teettää talon. Mennyttä — eikä vain tämä huone, ehkä koko talo ja jokainen suositus sen takana.

Ensin sisään

voittaa lattian

Kodinomistaja joka on valmis teettämään kotinsa soittaa muutamaa asentajaa ja varaa sen joka vastaa ensin ja kuulostaa huolelliselta. Missattu puhelu ei ole lykätty kauppa — se on keikka, ja usein koko talo ja suositukset sen takana, ojennettuna sille joka vastasi. Ja hidas vastaus laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

Vastaaja on paikka, jonne vuoden parhaat keikat menevät kuolemaan. Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä kysely on oikeasti kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — puhelu johon et ehtinyt

Tekoälyvastaanottaja vastaa liikkeesi nimissä ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta rauhalliselta ja ammattimaiselta, ja kirjaa jokaisen tiedon — huoneet ja karkean pinta-alan, tuotteen jota he haluavat, onko vanhaa lattiaa nostettavana, aikataulun — sillä aikaa kun olet polvillasi tai nukut. Ja se tekee sen, mikä voittaa keikan: vastaa ensin, joka kerta, niin että sinä olet se asentaja joka varaa mittauksen muiden ollessa yhä vastaajalla.

Ongelma kaksi — asiakas jota kukaan ei pitänyt

Lattiafirmaa ei voiteta yhdellä huoneella — se voitetaan siitä että muutut asentajaksi jolla kodinomistaja teettää koko talon, ja jota jokainen vieras kysyy. Useimmat asentajat tekevät keikan eivätkä ajattele sen ohi. Se joka vastaa ensin, mittaa huolellisesti, valmistelee aluslattian niin että lattia kestää, ja viimeistelee sen kauniisti on se, jolle kodinomistaja soittaa seuraavasta huoneesta, ja jota suositellaan kaikille jotka kehuvat lattiaa.

- ✓ Jokainen kysely vastattu liikkeesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös sunnuntaina, myös sillä viikolla kun jokainen remontoija kaupungissa haluaa lattian hinnoitelluksi.
- ✓ Haettavissa oleva kirjaus jokaisesta keikasta — ”mitä me asennettiin ja hinnoiteltiin Laineella, ja mikä tuote se oli?”
- ✓ Jälkiyhteydenotot, jotka pitävät sinut niiden kodinomistajien ja rakentajien edessä joilla on väliä — niin että kun seuraava huone tai projekti tulee, olet se asentaja jolle he soittavat.
- ✓ Keikan tiedot kyselystä — huoneet, tuote, vanha lattia, aikataulu — virtaavat suoraan mittaukseen, ei kolmesti uudelleen naputeltuna.

Puhelin lakkaa olemasta se, mikä maksaa sinulle parhaat keikat, ja muuttuu siksi, mikä varaa mittauksen — ja pitää sinut asentajana jolla he teettävät koko talon.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa suoraan — aluslattia mukaan luettuna

Lattioilla on tarjousmuoto jonka useimmat aliarvioivat: luku ei ole vain laudat ja työ. Se on mitattu pinta-ala leikkaushukkiin, aluslattian kunto, kosteus, tasaannutus ja listat — ja vaara elää siinä osassa, jota et näe kun lattia on alhaalla.

Aluslattia, ei vain laudat

ja kosteus on paljastus

Lattiakeikka on laajuus, ei neliöhinta: vanhan lattian nosto, kosteuden mittaaminen, aluslattian valmistelu ja oikaisu, aluskate, materiaalin tasaannutus, hyvä asennus, ja listojen ja siirtymien viimeistely. Huijari asentaa suoraan kostean tai epätasaisen alustan päälle näyttääkseen halvemmalla ja on jo kaukana kun lattia kuppautuu, nousee ja rakoilee. Mittaa kosteus, valmistelee alusta, tasaannuttaa materiaali, ja hinnoittelee suoraan — ja olet se asentaja jolle kodinomistaja uskoo lattian jota tuijottaa viisitoista vuotta.

Tässä alan rehellinen totuus: **kiinteä hinta puhelimesta, näkemättä, on hälytysmerkki — ei rauhoitus.** Kukaan ei voi hinnoitella lattiaa kunnolla mittaamatta pinta-alaa, näkemättä aluslattiaa ja punnitsematta kosteutta ja hukkaa. Rehellinen liike on antaa karkea suunta, sitten varata mittaus — tarkistaa alusta, mitata kosteus, laskea hukka ja listat — ennen kuin sitoutuu kiinteään lukuun.

Tekoäly edellä -tarjoaminen tekee siitä helppoa: tekoäly *kartoittaa* keikan ennen kuin lähdet. Näin se näyttää oikeassa lattiafirmassa tänään.

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Kyselystä tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti asettaa hinnan — huoneet ja karkea pinta-ala, tuote, onko vanhaa lattiaa nostettavana, ja todennäköinen aluslattia — jotta varaat mittauksen oikeat tiedot kädessä.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä menneet keikkasi, niin se oppii hintasi, hukkasi ja valmistelukustannuksesi — ja antaa suoran, eritellyn luvun jossa aluslattian valmistelu on omana riviään, ei litteän neliöluvun joka piilottaa sen.
- ✓ **Se nappaa sen, minkä väsynyt tarjous jättää pois.** Se ei unohda aluskatetta, listoja ja siirtymiä, tasaannutusta, eikä sitä että vanha lattia lähes varmasti vaatii kosteuden tarkistuksen ennen kuin kukaan sitoutuu hintaan.

Piilotettu aluslattia

valmistelu jota et koskaan jätä pois

Tässä alan luottamustappaja: asentaja asentaa kauniin lattian suoraan kostean tai epätasaisen aluslattian päälle, ohittaa kosteusmittauksen ja valmistelun, voittaa halvalla neliöhinnalla, ja on jo kaukana kun se kuppautuu ja nousee kuukausien päästä. Rehellinen asentaja sanoo sen suoraan etukäteen: alustan on oltava kuiva, suora ja luja, ja puun on tasaannuttava huoneeseen, ennen kuin lauta menee alas — se on todellista työtä todellisella kustannuksella jonka suora tarjous nimeää ja halpa piilottaa. Se, ettet asenna huonon alustan päälle, ei ole hankaluutta. Se on koko syy, miksi kodinomistajan pitäisi valita sinut.

Mittaus lattialle ei ole kitkaa — se on myyntiä

Mille tahansa lattialle liike on antaa karkea suunta, varata mittaus ja tarkistaa aluslattia ennen kuin sitoudut lukuun. Oikein muotoiltuna se ei ole viive — se kertoo kodinomistajalle ettet ali-hinnoittele hänen lattiaansa ja sitten joko oikaise valmistelussa tai tule lakki kädessä lisää pyytämään. ”Annan sinulle haarukan nyt, ja kiinteän hinnan kun olen mitannut ja tarkistanut alustan, niin että lattia jonka asennan ei kuppaudu tai nouse vuodessa” kääntää huolellisuutesi syyksi, miksi he valitsivat sinut.

Sitten se, minkä kaikki jättävät väliin — pysyä asiakkaan edessä. Yksi viesti keikan jälkeen: ”Lattia on asennettu ja hoito-ohje on sinulla — autan mielelläni seuraavan huoneen kun olet valmis.” Tuo yksi tapa voittaa enemmän koko talon lattioita kuin hinnan pudottaminen koskaan. Tekoäly edellä se jälkiyhteydenotto ei ole asia jonka muistat. Se on asia joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: mittaa, mittaa kosteus, valmistelee alusta, tasaannuta materiaali, asenna hyvin ja viimeistele listat — ja ole asentaja jonka lattiat kestävät. Asentaja lehtiön kanssa joka yltää tuohon standardiin voittaa sen, jolla on sovellus muttei standardia. Tekoäly tekee standardista vain vaivattoman.

05

CHAPTER FIVE

Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Olet voittanut keikan. Nyt on saatava rahat — ja lattia-alalla se on harvoin yksi lasku. On ennakkomaksu materiaalille, keikka sitä mukaa kun se asennetaan, ja ylimääräinen lisä kun aluslattia osoittautuu vaativan enemmän työtä — ja kodinomistaja joka vihaa yllätystä laskussa.

Ennakko

+

luovutuksessa

ei yllätysmuutosta

Yksi rauhoittavin asia jonka voit tehdä kodinomistajalle on olla suora ja tasainen rahasta: ennakkomaksu materiaalin tilaamiseen, loput luovutuksessa, ja mikä tahansa muutos — aluslattia joka vaatii enemmän oikaisua, kosteus joka pitää hoitaa — käytynä *keskusteluna ennen työtä*, ei springattuna jälkikäteen. Yllättävä ”lisä” lattialaskussa on muutos joka muuttaa koko talon asiakkaan yhden huoneen asiakkaaksi. Tasainen, ennakoitava laskutus ei ole vain reilua — se on vahvin syysi tulla pidetyksi.

Perääminen on järjestelmäongelma, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin et käy kiusallista keskustelua enää.

- 1 Ota ennakkomaksu tilaamiseen.** Selkeä ennakcopyyntö kun keikka on varattu ja mitattu lyö ”tässä on tilinumeromme” — ja se kattaa materiaalin jonka tilaat kotiin.
- 2 Laskuta luovutuksessa.** ”Maksa nyt” -linkki sinä päivänä kun lattia on asennettu ja listat ovat paikoillaan lyö ”lähetän sen myöhemmin” — ja kodinomistaja joka katsoo kaunista uutta lattiaa on halukkaimmillaan maksamaan.
- 3 Merkitse lisä ennen kuin se puree.** Jos vanha lattia nousee ja aluslattia vaatii enemmän oikaisua, kodinomistaja kuulee mitä se maksaa ja miksi *ennen* kuin työ etenee. Keskustelu, ei väijytys laskutushetkellä.
- 4 Kiristä sävyä vain jos on pakko.** Useimmat maksavat tökkäyksellä yksi tai kaksi. Pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

Raha on rahaa: tämä on se yksi paikka, jossa pidät tekoälyn alussa lyhyessä hihnassa. Se luonnostelee, sinä hyväksyt — kunnes olet katsonut sen olevan oikeassa kuukauden.

06

CHAPTER SIX

Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

Postilaatikkosi on paikka, josta hiljainen raha vuotaa ulos ja stressi vuotaa sisään.

Toimittajien tiliotteet, kodinomistaja vahvistamassa väriä, rakentaja joka haluaa lattian hinnoiteltuna projektiin, jälkitoimitusilmoitukset, kuva aluslattiasta katsottavaksi, arvosteluilmoitus, entinen asiakas kysymässä seuraavasta huoneesta — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tippumassa sisään samalla kun olet polvillasi liima käsissä. Yksi yrittäjä aloitti 24 000 sähköpostin suosta: ”Luin yhden viestin, se katosi. En löytänyt sitä enää.”

Tekoäly edellä postilaatikosta tulee jotain, joka on jo hoidettu siihen mennessä kun katsot sitä:

- ✓ **Lajiteltu.** Ne kolme tänään merkitsevää viestiä nousevat pinnalle, merkittynä syineen — ”tämä on Laineen keikka joka haluaa lukita värin että voimme tilata”.
- ✓ **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, valmistelemme aluslattian”, ”voimme mitata torstaina” — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyydettäessä.** ”Mihin me hinnoiteltiin Laineen lattia, ja mikä tuote ja aluskate se oli?” — ja se löytää sen heti.

SE, MITÄ KUKAAN EI ODOTA — SE VAHTII RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi liike: ”Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetki, aiempien keikkojesi perusteella haluat todennäköisesti tämän.” Toisella toimittaja laskutti vahingossa 50 % pieleen — merkitty automaattisesti ennen maksua.

07

CHAPTER SEVEN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

Jokaisella lattiafirmalla on toimistopäällikkö. Yleensä se olet sinä, tekemässä sitä huonosti kello 22.

Yksi viikko

ilman toimistoa

Erään ammattilaisliikkeen toimistoihminen jäi viikoksi lomalle. Yrittäjä: ”Häntä ei ole ollut toimistossa viikkoon, ja se on auttanut meitä hoitamaan hänen työnsä.” Siitä tuli yksi heidän vahvimista viikoistaan — ei viikosta selviäminen, vaan yksi parhaista — koska jälkiyhteydenotot ja perääminen eivät pysähtyneet kun hän pysähtyi.

Aamukatsaus

Ennen kuin käännät virran: tämän päivän mittaukset ja asennukset järjestyksessä, minkä keikan materiaali on saapunut ja mikä on jälkitoimituksessa, mikä kodinomistaja pitäisi ottaa tänään uudelleen esiin, ketä perätä ennakosta, ja se yksi asia — kosteuden tarkistus, väri joka vahvistaa — joka puraisee jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin ääressä — ja nokkamiehesikin tietää.

Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, mittaus ja kosteusmerkintä liittää itsensä oikeaan keikkaan — niin että kun kodinomistaja soittaa kolmen kuukauden päästä seuraavasta huoneesta, koko historia on tallessa. Tuote, aluskate, tekemäsi valmistelu, hukka, hoito-ohje — kaikki yhdessä paikassa.

Paperit ilman kauhua

Mittaus, tarjous, kosteus- ja valmistelumuistiinpanot, hoito-ohje, lasku — luonnosteltuina, lähetettyinä ja pidettyinä siellä mistä löydät ne. Ei koskaan silmäsi tai alustan tarkistuksesi korvikkeena — vain estettyinä katoamasta.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka varassa isot firmat lepäävät: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” — ja ”siltä että näytät asentajalta jonka lattiat kestävät” — on esitystapaa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Pieni asentaja ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn tarjouksen — ja näyttää saman nopean vastauksen, saman mittaus- ja kosteushuolellisuuden, samat kuvat kauniisti viimeistellystä lattiasta, ja samat aidot kodinomistajien arvostelut. Alalla jolla asiakas uskoo sinulle kotinsa suurimman pinnan, pieni toimija joka näyttää huolelliselta ja ammattimaiselta saa saman luottamuksen kuin iso — ja tulee pidetyksi.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — vastaa ensin, mittaa huolellisesti, valmistelee alusta ja viimeistele se hyvin, niin että olet se asentaja jolla kodinomistaja teettää seuraavan huoneen kilpailuttamatta.
- 2 Arvostele** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun kodinomistaja on tyytyväisimmillään, sinä päivänä kun hän kävelee valmiilla lattiallaan, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sijoitustasi — ja kodinomistaja joka valitsee asentajaa nojaa molempiin.
- 3 Suosittele** — lattia on näytillä: jokainen vieras seisoo työsi päällä ja kysyy kuka sen asensi. Kodinomistaja joka rakastaa lattiaansa suosittelee sinua koko kadulle ja perheelleen. Se on yksi alan vahvimmista suositteluverkoista, koska työ on kirjaimellisesti kaikkien jalkojen alla.
- 4 Myy uudelleen** — tässä on koko peli. Tyytyväinen kodinomistaja ei ole huone, se on koko talo ajan myötä: seuraava huone, portaat, seuraava paikka. Kaikki on keikkakansiossa. Jälkiyhteydenotto oikeaan aikaan muuttaa yhden huoneen vuosien työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta kodinomistajalta arvostelu sinä päivänä kun hän kävelee valmiilla lattiallaan, ja jätä aina ovi auki — ”autan mielelläni seuraavan huoneen kun olet valmis, ja lähetä kuka tahansa joka kysyy lattiasta minun suuntaani.” Kodinomistaja joka ihailee juuri asentamaasi lattiaa on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan tapaat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

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

- 1 Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: missattu puhelu.** Jokainen kysely vastattu ja kartoitettu, suora suunta annettu, mittaus varattu. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja antaa suoran, eritellyn luvun aluslattian valmistelu omana rivinään rakenteestasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se pitää. Mittaus ennen kiinteää lukua, jälkiyhteydenotto joka keikan jälkeen.
- 3 Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen.** Ennakkomaksu tilaamiseen, loput luovutuksessa, muutokset merkittyinä ajoissa, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot ja mittaus-/kosteuskirjaukset rakentumassa itsestään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti, seuraava huone jahdattuna.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Kolme on se, missä ”helkkari”-hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee mittaus. Mittauksesta tulee hyvin valmisteltu lattia. Lattiasta tulee arvostelu, maksu luovutuksessa ja seuraava huone samalta kodinomistajalta.

Luottamusnappi — miten luovutat ohjat menettämättä yöuniasi

Et anna uudelle asentajalle koko lattiaa ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

- 1 **Viikot 1–2: se kysyy kaikesta.** Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen tarjous — ”tämän lähettäisin, sopiiko?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä asioista.** Rutiinivastaukset vain lähtevät; raha, uudet kodinomistajat ja mikä tahansa painava — tarjoukset, aluslattian arviot, värit — saavat yhä nyökkäyksesi.
- 3 **Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista.** Nyt se pyörii, ja sinä saat aamukatsauksen ja merkinnät. Olet yhä pomo — olet vain lakannut olemasta pullonkaula.

Virheet, jotka saavat hyvät asentajat luovuttamaan ennen kuin homma napsahtaa

- ✓ **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Kukin panee voiton pankkiin ennen kuin lisäät seuraavan.
- ✓ **Tekoälyn liimaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos naputtelet yhä joka keikan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä ”auttamaan”, olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- ✓ **Valheelliseen kiireeseen tarttuminen.** Epävarmat toimijat käyttävät ”varaa tänään”. Sinulla on aito vipu — toimitusaikasi ja tasaannutus: ”mittaamme tällä viikolla ja saamme sen asennettua siksi päiväksi kun tarvitset huoneen takaisin” — joten käytä sitä rehellistä.
- ✓ **Neliö hinnalla kilpaileminen.** Sillä hetkellä kun voitat olemalla halvin asennus, olet se jonka on ohitettava aluslattian valmistelu saadakseen rahat riittämään — ja se on se lattia joka pettää. Kodinomistaja maksaa lattiasta joka kestää ja asentajasta joka on suora — viimeistely ja valmistelu voittavat koko talon, ei matalin hinta.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototesti

Useimmilta asentajilta ei puutu taitoa — he menettävät kodinomistajia. Rahasi ei ole tuntemattomien voittamisessa halvalla neliöhinnalla; se on siinä että muutut asentajaksi jolla kodinomistaja teettää koko talon, koska yksi tyytyväinen kodinomistaja on seuraava huone, portaat ja suositus kaikille jotka kävelevät lattialla. Se on paljastus: vastaa ensin, mittaa huolellisesti, valmistelee alusta, viimeistelee se hyvin. Ole rehellinen — rastita ne, jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan puheluihin — enkä tiedä montako kodinomistajaa viive on maksanut.
- ✓ Kodinomistajan puhelu on soinnut loppuun enkä koskaan tiennyt, ja he varasivat seuraavan asentajan.
- ✓ Olen antanut kiinteän hinnan puhelimesta lattiasta jota en ollut mitannut — ja kärsinyt tappion.
- ✓ Olen voittanut keikan halvalla neliöhinnalla joka jätti aluslattian valmistelun tai kosteusmittauksen pois.
- ✓ Olen asentanut alustan päälle josta en ollut varma, ja saanut lattian takaisin niskaani.
- ✓ En pysy entisten kodinomistajien edessä, joten he teettävät seuraavan huoneen jollain muulla.
- ✓ Mittaukseni, kosteusmuistiinpanoni ja tuotetietoni asuvat päässäni ja puhelimestani, eivät yhdessä paikassa.
- ✓ Minulla on ollut lattia joka kuppautui, nousi tai rakoili ja tiennyt sen olleen aluslattia, ei laudat.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat — väri joka vahvistaa, ennakko — hautautuvat.
- ✓ Jos entinen kodinomistaja soittaisi lattiastaan, sen tuotteen ja tietojen löytäminen veisi tovin.

0–2

Tiivis pakka. Muutama viilaus ja olet go-to useammalle koko talon lattialle.

3–6

Menetät oikeita kodinomistajia tylsässä puolikkaassa — ja se on kaikki korjattavissa. Aloita viikosta 1.

7+

Kaveri, teet taitavan työn ja ojennat lattian sille joka vastasi ensin. Hyvä uutinen: juuri se on nyt helpointa korjata.

Suurin vipu ei ole halvempi hinta — se on ensin vastaaminen, alustan valmistelu niin että lattia kestää, ja jokaisen kodinomistajan muuttaminen koko taloksi ja suosituksiksi kaikilta jotka näkevät viimeistelyn. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko sen valmiina puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaa, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni rakentaa. Jos mieluummin haluat sen vain valmiina — tekoälyn, joka vastaa puhelimeesi siinä silmänräpäyksessä kun kodinomistaja soittaa, kartoittaa keikan ja varaa mittauksen, luonnostelee suoran, eritellyn tarjouksen jossa aluslattian valmistelu ja kosteusmittaus ovat rehellisesti nimettyinä, ottaa ennakon ja laskuttaa luovutuksessa ja merkitsee muutoksen ennen kuin se puree, pitää mittaus-, kosteus- ja tuotekirjaukset, ja jahtaa seuraavan huoneen ja suositukset kaikilta jotka kävelevät lattialla — kaikki yhdessä, työssä lattiafirmassasi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on .

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

Katso se toimimassa omilla keikoillasi osoitteessa the-everything-app.com — ilman luottokorttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä liiketoimintaa, eikä se asenna lattiaa, tarkista aluslattiaa tai päätä milloin alusta on valmis — se olet yhä sinä, silmäsi ja käsityösi. Mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.